



Università degli Studi di Cagliari

DOTTORATO DI RICERCA

SCIENZE GIURIDICHE

Ciclo XXXII

L'immagine *nel* contratto:

**uno studio filosofico-giuridico delle rappresentazioni grafiche nei
documenti contrattuali.**

Settore scientifico disciplinare di afferenza

JUS – 20 - Filosofia del diritto

Presentata da:	Dott. Roberto Pusceddu
Coordinatore Dottorato	Chiarissimo Prof. Gianmario Demuro
Tutor	Chiarissimo Prof. Gianmarco Gometz

Esame finale anno accademico 2018 – 2019

Tesi discussa nella sessione d'esame Gennaio-Febbraio 2020

“Malgrado l’uso che popolarmente si fa dell’aggettivo “platonico” per indicare un ideale irraggiungibile e poco concreto, Platone vuole smentire l’immagine del filosofo distratto e con la testa fra le nuvole, come era stato rappresentato nella storia di Talete – che, tutto preso dalla contemplazione degli astri, cade nel pozzo – o di Socrate come appare nelle Nuvole di Aristofane, sospeso a mezz’aria in un canestro. Non sempre i filosofi si smarriscono in futili astrazioni e non sempre abbandonano gli obblighi e gli impegni della politica. Per questo Platone si era imbarcato per Siracusa con la prospettiva di convertire alle sue idee sul bene, dapprima il tiranno Dionigi I, poi Dionigi II, in modo da radicarle nello Stato e da far loro assumere corpo e realtà: «Se fossi riuscito a persuadere un solo uomo, avrei assicurato il compimento di tutto il bene possibile. Con questo pensiero e con questa ardita speranza salpai, non per la ragione che alcuni credevano, ma perché mi vergognavo molto di apparire di fronte a me stesso un uomo capace solo di parole» (Platone 1968, 328C)”¹.

Remo Bodei

¹ Remo Bodei, *Ragion pubblica. Come e perché si degrada la comunicazione politica*. In: *Verità, Immagine, Normatività*, 2017, p. 18.

Indice

Introduzione.

1. Oggetto d'indagine e obiettivi di ricerca.
2. L'immagine *nel* documento giuridico.
 - 2.0. La *teoria* degli atti documentali.
 - 2.1. La *definizione* di 'documento giuridico'.
 - 2.2. Le *funzioni* del disegno nel documento giuridico.
 - 2.3. I *criteri* per individuare il 'buon' documento.
3. L'immagine *nel* contratto.
 - 3.1. Le funzioni dell'immagine nel contratto.
 - 3.1.1. L'immagine *nel* contratto: la funzione *preventiva* del contenzioso.
 - 3.1.1.0. *Proactive Law*: profili definitivi.
 - 3.1.1.1. *Proactive Law*: due dimensioni.
 - 3.1.2. L'immagine *nel* contratto: la funzione *semplificativa* del linguaggio.
 - 3.1.2.0. L'uso dell'immagine nel contratto come *processo semiotico*.
 - 3.1.2.1. I *fattori* di un processo di comunicazione.
 - 3.1.2.1.1. La *sintassi* dell'immagine nel contratto.
 - 3.1.2.1.2. La *semantica* dell'immagine nel contratto.
 - 3.1.2.1.3. La *pragmatica* dell'immagine nel contratto.
 - 3.1.2.2. La *semantica* dell'immagine nel contratto.
 - 3.1.2.3. La *pragmatica* dell'immagine nel contratto.
 - 3.1.3. L'immagine *nel* contratto: la funzione *integrativa* della volontà contrattuale.
 - 3.1.4. L'immagine *nel* contratto: la funzione *informativa* dell'icona.
 - 3.2. Gli esempi d'uso d'immagini 'nel' contratto.
 - 3.2.1. Un esempio di immagine *nel* contratto: le licenze *Creative Commons*.
 - 3.2.2. Un esempio di immagine *come* contratto: i *Comic Contracts*.
 - 3.2.3. Un esempio di immagine *riguardo* il contratto: contratti aventi ad oggetto beni da individuare.
 - 3.2.4. Un esempio di immagine *per* il contratto: il contratto ed il trattamento dei dati personali.
4. L'immagine nel contratto e l'approccio del *Legal Design in Contract*.
 - 4.0. La visione "logocentrica" del contratto.
 - 4.1. Che cosa si intende per '*Legal Design*'?
 - 4.1.0. Definizione e principi.
 - 4.1.1. Il *Legal Design*: un approccio incentrato sull'uomo.
 - 4.1.2. Il *Design Thinking*: la metodologia.
 - 4.2. Quali sono gli obiettivi del '*Legal Design*'?
 - 4.3. Le criticità del *Legal Design* e del *Design Thinking*.
5. L'immagine nel contratto: i limiti e le criticità.
 - 5.1. *Primo* limite: la sfiducia verso gli elementi grafici nel contratto.
 - 5.2. *Secondo* limite: il contratto non è solo un documento.
 - 5.3. *Terzo* limite: la necessità di ulteriori costi, risorse e competenze.
 - 5.4. *Quarto* limite: la difficoltà di standardizzare situazioni particolari e specifiche.
 - 5.5. *Quinto* limite: le questioni giuridiche irrisolte.
6. Conclusioni.

Riferimenti bibliografici.

The interesting and challenging thing
about this moment is that we know the old forms aren't working.
But we can't yet see what the new forms will be.
We are making them up in "real time";
we're even re-imagining time.

– Krista Tippett, *Becoming Wise: An Inquiry into the Mystery and Art of Living*, 2016

Introduzione.

Il presente elaborato si propone di indagare un fenomeno ‘nuovo’ nel panorama del diritto moderno: l'utilizzo dell'immagine nell'ambito del documento giuridico ed, in particolare, nell'ambito del contratto.

Il nucleo teorico della presente tesi di dottorato è rappresentato da tre domande fondamentali:

- (i) Può un'immagine essere un contratto?
- (ii) Vi possono essere immagini nel contratto?
- (iii) Che funzioni possono svolgere le immagini nel contratto?

La presente indagine intende dare un contributo sia teorico sia pratico-operativo.

Se, infatti, su un piano squisitamente teorico, il rapporto tra disegno e diritto non può certo definirsi – come si avrà modo di approfondire – pacifico, vi sono, invece, secondo una prospettiva più pratico-operativa e seguendo un approccio ‘nuovo’ e propositivo, diversi fenomeni sintomatici di un tentativo di avvicinamento armonico tra il diritto ed il disegno e, specificamente, tra contratto ed immagine.

Si avrà modo di prendere coscienza del fatto che una soluzione propositiva ed innovativa che comporti l'utilizzo di elementi grafici, icone e quanto altro possa includersi nel termine ‘disegno’ incontra inevitabilmente non pochi limiti.

In questa cornice così succintamente delineata, si proporrà di esaminare il nuovo approccio che risponde all'espressione *Legal Design in Contract*: un approccio anch'esso nuovo ma altrettanto non immune da problematicità e limiti.

È, dunque, indispensabile adottare un approccio cauto e al contempo propositivo e credo sia opportuno un atteggiamento di natura interdisciplinare che coinvolga inevitabilmente chi si occupa di aspetti prettamente tecnici legati al mondo del *design* e chi adotta un approccio, una metodologia e degli strumenti di natura giuridica, cercando di rintracciare tra le due direzioni di ricerca intersezioni e punti di contatto.

1. OGGETTO DI INDAGINE ED OBIETTIVI DI RICERCA

1. Oggetto d'indagine ed obiettivi di ricerca.

1.1. L'oggetto d'indagine.

La presente tesi di dottorato ha come oggetto l'immagine nel contratto.

In particolare, il nucleo sul quale si incentra l'elaborato è rappresentato da tre domande fondamentali:

- (i) Può un'immagine essere un contratto?
- (ii) Vi possono essere immagini nel contratto?
- (iii) Che funzioni possono svolgere le immagini nel contratto?

La tesi si svilupperà a partire da queste tre domande. Risponderò alla *prima* domanda proponendo uno specifico esempio in cui l'immagine si identifica con il contratto: si tratta del c.d. *Comic Contract* (che tratterò nel paragrafo 3.2.2.).

Risponderò alla *seconda* domanda offrendo i seguenti – potenziali – esempi:

- (i) un esempio di immagine *nel* contratto: le licenze *Creative Commons* (che tratterò nel paragrafo 3.2.1.);
- (ii) un esempio di immagine *riguardo ad* un contratto: contratti aventi ad oggetto beni da individuare (che tratterò nel paragrafo 3.2.3.);
- (iii) un esempio di immagine *per* il contratto: il contratto ed il trattamento dei dati personali (che tratterò nel paragrafo 3.2.4.).

Risponderò, infine, alla *terza* domanda nel capitolo 3. e nei relativi sottoparagrafi, ove verranno indagate specifiche *funzioni* che l'immagine svolge o potrebbe svolgere nell'ambito di un contratto.

Prima di soffermarmi sull'oggetto d'indagine individuato dalle tre domande principali, è doveroso prendere le mosse dalla constatazione in *La parola e l'immagine* di *Verità, Immagine e Normatività* riconducibile agli autori Giuseppe Lorini e Pier Luigi Lecis, i quali si soffermano sulla idea dell'autonomia espressiva e cognitiva delle immagini.

Così Lorini e Lecis:

“Siamo ormai lontani dalla stagione in cui la forza propulsiva della “svolta linguistica” si impose come tendenza dominante nel dibattito filosofico. Un punto fermo è che il mondo delle rappresentazioni non-linguistiche genera forme di sapere indipendenti dalla conoscenza proposizionale e concettuale”².

Merita rilevare che la presente tesi di dottorato si inserisce nell’ambito dello studio della “norma disegnata”, incentrandosi sul non pacifico rapporto tra il diritto ed il disegno. La tematica della normatività disegnata è attualmente oggetto di una ricerca che sta nascendo a livello mondiale.

“Il disegno *nel* diritto” è, infatti, un tema indagato sotto molteplici sfaccettature da David Howes (Concordia University), Margaret Hagan (Stanford University), Helena Haapio (contracts lawyer and a leading advocate of proactive approaches to contract design), nell’ambito del Laboratorio “*Lawbydesign*”, Richard K. Shering (New York Law School), Volker Boehme-Neßler (Carl von Ossietzky Universität Oldenburg) e, da Giuseppe Lorini (Università di Cagliari), Stefano Moroni (Politecnico di Milano) e Patrick Maynard (University of Western Ontario), i quali, in particolare, hanno indagato le norme diseguate ed i disegni normativi.

“La riflessione sui linguaggi figurati e sulla comunicazione visiva non-linguistica costringe a riformulare in termini nuovi le grandi domande concernenti le tradizionali nozioni di verità, oggettività, normatività, consenso e persuasione, che sono da sempre al centro di differenti ambiti disciplinari (dall’epistemologia delle scienze naturali a quella delle scienze storico-sociali, dalla filosofia del diritto all’estetica)”³.

Proseguendo la riflessione sulla comunicazione visiva non-linguistica, nel presente elaborato ci si soffermerà sul rapporto tra immagine e normatività: “Il secondo ambito concerne [...] il rapporto tra immagine e normatività e si focalizza sull’analisi delle immagini normative e della forza normativa delle immagini. Al centro v’è la domanda: “Si può con le immagini (disegni, schizzi, dipinti, grafici ecc.) normare la realtà?” Le norme (ed in particolare le norme giuridiche) sono considerate da numerosi studiosi “entità linguistiche” o almeno “entità logoidali”. L’egemonia del linguaggio in ambito giuridico e normativo sembra però essere messa in discussione dalla crescita progressiva del ruolo dell’immagine a tutti i livelli della società

² Pier Luigi Lecis e Giuseppe Lorini, *La parola e l’immagine*, 2017, p. 9.

³ Pier Luigi Lecis e Giuseppe Lorini, *La parola e l’immagine*, 2017, p. 10.

contemporanea. Una riflessione sul ruolo dell'immagine in un ambito tanto rilevante per la società quale il diritto è, quindi, quanto mai opportuna e attuale"⁴.

Ripropongo, dunque, la *terza* domanda alla quale cercherò di dare una risposta:

(iii) Che funzioni possono svolgere i disegni nel contratto?

In questa sede, l'oggetto di indagine è rappresentato dai contratti e dal possibile ruolo e dalle possibili funzioni che le immagini svolgono nell'ambito del contratto stesso.

Generalmente, i contratti, quali strumenti di autoregolamentazione di interessi, si concepiscono come documenti giuridici, testi o insieme di enunciati giuridici formulati linguisticamente (siano essi enunciati *constatativi* siano essi enunciati *performativi*).

Ciò che mi propongo di indagare è se, nell'ambito di un contratto, l'immagine o, più in generale, il disegno possa assolvere specifiche funzioni. Verranno individuate, in particolare, quattro *funzioni* ascrivibili all'immagine nell'ambito di un contratto:

- (i) funzione *preventiva* del contenzioso, nell'ambito di un approccio *proattivo* del diritto;
- (ii) funzione *semplificativa* del linguaggio; l'immagine elimina o diminuisce la vaghezza e l'equivocità della disposizione normativa formulata linguisticamente.
- (iii) funzione *integrativa* della volontà contrattuale;
- (iv) funzione *informativa*.

1.2. Il *metodo* d'indagine.

Due sono le direttrici d'indagine che verranno seguite:

- (i) una ricerca *teorica*,
- (ii) una ricerca *empirica*.

Secondo la *prima* direttrice, cercherò di individuare un supporto teorico che funga da substrato nell'ambito del quale far rientrare i fenomeni in concreto rilevati: faccio riferimento alla letteratura esistente con riferimento alla teoria degli atti documentali,

⁴ Pier Luigi Lecis e Giuseppe Lorini, *La parola e l'immagine*, 2017, p. 11.

alla definizione di documento giuridico nel quale far rientrare il contratto quale *species* del più ampio *genus* ‘documento’ ed a possibili criteri necessari per identificare il ‘buon’ documento.

In base alla *seconda* direttrice d’indagine, cercherò di individuare quali singoli esempi nella pratica possano essere ricondotti al fenomeno indagato.

Inoltre, da un parte: (i) individuerò il disegno come ‘elemento’ del contratto idoneo ad assolvere particolari e specifiche funzioni; dall’altra, (ii) mi propongo di ‘ripensare’ lo strumento del ‘contratto’ e la sua forma. Sul piano *empirico*, si individueranno alcuni fenomeni contrattuali in cui l’immagine svolge una funzione indubbiamente rilevante per il diritto: si pensi, per esempio, a:

- (i) c.d. licenze *Creative Commons*;
- (ii) *Comic Contracts*;
- (iii) contratti aventi ad oggetto immobili e beni che nel contratto devono specificamente essere individuati nelle loro caratterizzazioni qualitative e quantitative (per esempio, si richiama il contratto di compravendita ‘immobiliare’);
- (iv) contratti aventi ad oggetto prestazioni che implicano il coinvolgimento di dati personali.

L’immagine può rilevare secondo due direttrici:

- (i) all’interno dell’attività di documentazione del contratto (si pensi agli allegati ad un contratto come, per esempio, le planimetrie). In questo primo senso, l’immagine rileva con riferimento alla ‘completezza’ del contratto;
- (ii) nell’attività di contrattazione: l’immagine, in questo secondo senso, rileva in quanto contribuisce ad individuare l’oggetto del contratto e costituisce elemento perfezionativo della fattispecie contrattuale. L’oggetto del contratto non si identificherà con il bene (che può anche non essere ancora venuto ad esistenza) ma con il c.d. ‘risultato programmato’.

1.3. La struttura.

Nel capitolo 2., inquadrato il contratto, innanzitutto, come documento, mi soffermerò sulla teoria degli atti documentali, sulla definizione di ‘documento’ e sui

possibili criteri per individuare un ‘buon documento’; nel capitolo 3. ci si interrogherà su quali funzioni possa assolvere l’immagine nel contratto, inteso quale *species* del più ampio *genus* ‘documento giuridico’. In particolare, ci si soffermerà sulle seguenti funzioni: la funzione *preventiva* del contenzioso, nell’ambito di un approccio *proattivo* del diritto; la funzione *semplificativa* del linguaggio: l’immagine elimina o diminuisce la vaghezza e l’equivocità della disposizione normativa formulata linguisticamente; la funzione *integrativa* della volontà contrattuale; la funzione *informativa*.

Nello stesso capitolo individuerò alcuni fenomeni contrattuali in cui l’immagine svolge una funzione indubbiamente rilevante per il diritto: si pensi, per esempio, a: (i) licenze *Creative Commons*; (ii) *Comic Contracts*; (iii) contratti aventi ad oggetto immobili e beni che nel contratto devono specificamente essere individuati nelle loro caratterizzazioni qualitative e quantitative (per esempio, si richiama il contratto di compravendita ‘immobiliare’); (iv) contratti aventi ad oggetto prestazioni che implicano il coinvolgimento di dati personali.

Nel capitolo 4. esaminerò un approccio possibile, certamente – come si avrà modo di rilevare – non privo di problematicità: si tratta del c.d. *Legal Design* e del c.d. *Design Thinking*.

Nello stesso paragrafo, ci si interrogherà preliminarmente su quale atteggiamento generale abbia assunto il diritto nei confronti delle immagini, assumendo che il rapporto tra il diritto ed il disegno non possa certo definirsi pacifico.

Nel diritto, storicamente, non vi sono immagini che impongano o descrivano norme. Il diritto – e, come già precisato, il contratto – si avvale e si identifica, di regola, con testi formulati linguisticamente. È agevole, infatti, affermare che il diritto sia governato da una visione c.d. *logocentrica*.

Conclusivamente, nel capitolo 5. si cercherà di rintracciare quali ricadute teoriche e pratiche tale ricerca potrà avere nell’ambito della teoria del contratto. Si individueranno gli oggettivi limiti che fungono da ostacolo all’ingresso delle immagini nel diritto constatando l’impossibilità di semplificare un linguaggio complesso come quello normativo in immagini e disegni benché il presente elaborato si sia proposto di offrire una prospettiva di apertura verso ‘nuove forme’ in cui il diritto possa esprimersi.

2. L'IMMAGINE NEL DOCUMENTO GIURIDICO

È, in primo luogo, opportuno inquadrare lo strumento del contratto quale *species* del più ampio *genus* ‘documento giuridico’. Si porrà in secondo piano il profilo che inquadra il contratto come ‘atto’ e ci si soffermerà sulla individuazione del contratto come ‘documento’.

Formulerò, dunque, le seguenti domande:

- (i) l’immagine all’interno del documento giuridico può assolvere una o più funzioni??
- (ii) quale rapporto intercorre tra il testo formulato verbalmente e il disegno presente nel medesimo documento?

Per poter sviluppare le questioni di cui ai punti (i) e (ii), occorre dapprima accordarsi su cosa si intenda per ‘documento giuridico’ e comprendere la rilevanza filosofica del fenomeno documentale:

Ad aver sottolineato la rilevanza filosofica del contratto è stato, ad esempio, Marco Q. Silvi in *Documenti e realtà giuridica*, 2018: “La rilevanza filosofica del fenomeno documentale si è posta in tempi relativamente recenti (soprattutto con l’avvento dell’informatica e di internet) nell’ambito della c.d. ontologia sociale, in particolare ad opera di Barry Smith e, in Italia, di Maurizio Ferraris, il quale ha addirittura elaborato, attorno al concetto di documento, una intera teoria che si presenta come alternativa a quella “classica” di John R. Searle (teoria denominata, appunto, ‘documentalità’). L’intuizione che sta alla base delle predette ricerche di Smith e Ferraris è che il documento non sia solo una mera entità giuridica, un oggetto costituito e regolato dal diritto. Ecco perché il documento diviene un tema nuovo e importante anche per la filosofia del diritto, almeno per quelle ricerche che intendono la filosofia del diritto come laboratorio concettuale”⁵.

L’intuizione è che il documento svolga un ruolo importante e autonomo nella stessa costituzione dei fenomeni giuridici⁶. In tale prospettiva, pertanto, il documento, da semplice oggetto di diritto, diviene anche concetto e categoria generale del diritto.

⁵ Marco Q. Silvi, *Documenti e realtà giuridica*, 2018, p. 11.

⁶ Si veda anche: Uberto Scarpelli e Paolo Di Lucia, *Il linguaggio del diritto*, 1957.

Il documento giuridico assume, dunque, un ruolo costitutivo (costruttivo) nella realtà giuridica: esso, da un lato, può essere condizione necessaria di possibilità (materiale) di una determinata realtà giuridica, nel senso che determinati istituti o complessi giuridici in tanto possono effettivamente e concretamente operare, in determinati contesti, solo in quanto l'attività istituzionale, l'azione istituzionale, avviene mediante l'utilizzo di documenti.

In altre parole, “senza l'impiego di documenti, la concreta operatività di una pratica istituzionale non sarebbe possibile — o comunque sarebbe oltremodo complicata e difficoltosa; dall'altro lato, il documento può essere condizione necessaria di pensabilità (ideale) di una determinata realtà giuridica, nel senso che determinati istituti o microsistemi giuridici non sarebbero neppure concepibili se non disponessimo di documenti; in altre parole, il concetto stesso di determinati istituti presuppone il concetto di documento”⁷.

2.0. La teoria degli atti documentali.

Come già in precedenza accennato, per poter inquadrare il contratto quale documento giuridico, si ritiene opportuno ricostruire in termini generali la teoria degli atti documentali riconducibile a Barry Smith, il quale ha studiato il documento giuridico ed, in particolare, ha costruito la c.d. teoria degli atti documentali: Quando si parla di ‘atti documentali’ ci si riferisce ad “atti nei quali le persone usano documenti non solo per registrare informazioni, ma anche per conseguire una pluralità di ulteriori finalità, quindi ampliando la portata di quello che gli esseri umani possono ottenere attraverso il semplice compimento di atti linguistici”⁸. Nel mondo del commercio, più cospicuamente, i documenti hanno reso possibile una vasta gamma di nuovi tipi (e nuovi esempi) di istituzioni sociali: dai prestiti bancari [*bank loans*] e le garanzie [*collateral*] ai mercati azionari [*stock markets*] e i fondi pensione [*pension funds*]. Tuttavia, la teoria degli atti documentali ha implicazioni che si estendono sino ad includere molti altri tipi di fenomeni al di fuori dell'ambito commerciale: dai passaporti [*passports*] ai provvedimenti di divorzio [*divorce decrees*] e

⁷ Marco Q. Silvi, *Documenti e realtà giuridica*, 2018, p. 12.

⁸ Con riferimento al concetto di “atti linguistici” si veda: Barry Smith, *John Searle: From Speech Acts to Social Reality*, 2003, pp. 1-33.

dai diplomi universitari [*university diplomas*] alle disposizioni testamentarie [*wills and testaments*] (Smith 2008)⁹.

Nell'*Oxford English Dictionary* i documenti sono definiti come: “Qualcosa di scritto, inciso, ecc., che fornisce prove ed informazioni su qualsiasi argomento: come un manoscritto, un atto di proprietà, una lapide, una moneta, un’immagine ecc”.

Come osserva Smith: “i documenti, comunque, non ci forniscono semplicemente prove o informazioni; essi hanno anche poteri sociali e istituzionali (etici, giuridici) di vario genere, riassunti da Searle (1995) nell’espressione ‘poteri deontici’ [*deontic powers*]. Essi giocano un ruolo essenziale in molte interazioni sociali, possono connettere le persone (o le organizzazioni, o le nazioni) insieme in modo duraturo e, nel caso delle disposizioni testamentarie [*wills and testaments*] o delle garanzie ipotecarie [*mortgage liens*], possono creare diritti e obblighi che sopravvivono anche alla morte degli autori dei documenti in questione”¹⁰.

Di quali documenti si tratta?

Smith definisce: (i) quale sia l’ambito della teoria degli atti documentali; (ii) quali siano le differenti tipologie di ‘cose’ che possono essere fatte ad un documento; (iii) quali siano i diversi modi in cui un documento può essere trasformato in un altro tipo di documento; (iv) quali siano i modi con cui i documenti sono ancorati alla realtà extra documentale. (v) quali siano i modi nei quali i documenti sono autenticati¹¹.

Nella ricostruzione delle diverse tipologie di documenti che generano nuovi tipi di entità, Smith colloca innanzitutto il contratto [*contract*].

È opportuno precisare che il termine ‘*contract*’ è normalmente tradotto con il con il termine ‘contratto’. Tuttavia, molti studiosi di diritto comparato considerano tale traduzione impropria, poiché il concetto di “contratto” non coincide completamente con il concetto di “*contract*” così come inteso nei paesi di *common law*¹².

I documenti generano nuove entità o modificano entità già esistenti. Regolarmente, quando i documenti sono usati per creare nuove entità o per modificare o nullificare entità già esistenti (ad esempio, debiti o diritti), essi fanno questo secondo certe

⁹ Barry Smith, *Atti documentali*, 2017, p. 369.

¹⁰ Barry Smith, *Atti documentali*, 2017, pp. 370-371. Si veda anche: B. Smith, *How to Do Things with Documents*, 2012, pp. 179-198; B. Smith, *Diagrams, Documents, and the Meshing Plans*, 2013, pp. 163-180; B. Smith, *How to Do Things with Documents*, 2011; B. Smith, “*Document Acts*”, 2014; B. Smith, *The Ontology of the Organigram*, 2016.

¹¹ Si veda: Ettore Battelli, *Il valore legale dei documenti informatici*, 2012. Si veda anche: Andrea Rossetti, *Verba manent. Il documento digitale come atto sociale*; A. Rossetti, *Ontologie del documento digitale*, 2016, pp. 281-294.

¹² Olimpia G. Loddo, Nota del traduttore in: B. Smith, *Atti documentali*, p. 373. Si veda a riguardo: Rodolfo Sacco, *Introduzione al diritto comparato*, 2015.

regole e le entità create si conformano a loro volta esse stesse a certe regole. I due differenti insiemi di regole sono connessi, poiché essi si sono evoluti di pari passo con i documenti che le supportano. È in questo modo che i documenti hanno contribuito alla formazione del moderno sistema dei property rights.

Altri sistemi di documenti come il matrimonio, il governo e le università sono governati da (e si sono evoluti in associazione con) analoghi insiemi di regole e lo stesso si applica anche ai sistemi dei documenti di identità (ai certificati di nascita e morte e i gli uffici del pubblico registro [*public records offices*], di visti [*visas*], di passaporti [*passports*], di consolati [*consulates*] e posti di blocco [*border posts*]), di documenti legali (di codici [*codes of law*], ordini di comparizione [*summonses*], rapporti di polizia [*police reports*], atti giudiziari [*court proceedings*]), e di documenti di lavoro (contratti di lavoro, buste paga, moduli fiscali, ordini di lavoro, relazioni di valutazione).

Ognuno di questi sistemi comprende assieme ai documenti, anche altri tipi di entità generiche relative ai documenti come ad esempio registri, funzionari autorizzati a compiere specifici tipi di atti documentali, determinati canali attraverso i quali i documenti possono essere trasmessi (per esempio, attraverso una catena di funzionari individuati per il controllo e l'approvazione), procedure per il controllo, la compilazione, la conservazione, la registrazione, la convalida dei documenti, e anche per l'apprendimento delle modalità d'uso dei documenti dei tipi corrispondenti. Uno stesso documento potrebbe in tal modo essere utilizzato per molteplici e successivi atti sociali poiché viene trasmesso attraverso successivi riceventi [*recipients*]. Una notifica di consegna [*delivery note*] adempie in successione al compito di guidare coloro che sono coinvolti nella spedizione di un oggetto, di consentire al destinatario di attestare la consegna, di consentire a colui che effettua la consegna [*deliverer*] di documentare l'avvenuta consegna, e così via. La firma sul passaporto ha al contempo almeno tre diverse funzioni [*roles*]: determina l'inizio della validità del passaporto, certifica la veridicità dei dati in esso presentati e fornisce un modello della firma del titolare del passaporto utile per un confronto con altri documenti¹³.

I documenti hanno la caratteristica di essere oggetti stabili [*continuant*s] il che significa che essi perdurano identici a sé stessi nel tempo.

I documenti giuridici [*legal*] e amministrativi [*administrative*] possono includere delle sezioni che devono essere compilate in momenti diversi, ad esempio, quando sono

¹³ Barry Smith, *Atti documentali*, 2017, pp. 374-375.

state prese delle decisioni successive, o sono state tenute in seguito delle riunioni, o quando sono visionati da individui che subentrano [nella procedura]. I documenti possono anche crescere attraverso gli allegati e le appendici o incorporazioni reali o virtuali in altri documenti attraverso artefatti documentali come i riferimenti incrociati (che fanno riferimento ad altre parti di un singolo documento) e note a piè di pagina e citazioni (che fanno riferimento su ciò che si trova all'esterno).

Non è solo la capacità di perdurare che distingue i documenti dalle dichiarazioni propriamente dette. Non sono meno importanti le nuove durevoli dimensioni della realtà sociale che sorgono su questa base documentale. Poiché la capacità dei documenti di perdurare porta avanti la possibilità per i documenti di essere conservati e registrati, e in tal modo di far sorgere una storia di cambiamenti sia nei documenti stessi sia nella realtà sociale che cade sotto la sua influenza. L'importanza di tali cambiamenti diventa chiara quando consideriamo l'elenco di cose che possiamo fare ai documenti, includendo: firmarli, controfirmarli, compilarli, timbrarli, copiarli, testimoniarli, autenticarli, trasmetterli, esaminarli, validarli, invalidarli, discuterli, ratificarli, distruggerli, abbozzarli, proporli, emendarli, correggerli, annullarli, sottoporli a veto, spedirli, mostrarli, registrarli, archivarli, falsificarli, redigerli, e così via. Solo alcune di queste hanno (in molti casi in modo piuttosto rudimentale) un corrispettivo nel dominio degli atti linguistici.

Gli atti documentali si distinguono dagli atti linguistici anche in virtù della varietà dei modi in cui una pluralità di documenti può essere connessa insieme (per esempio, per formare una traccia di controllo [*audit trail*]) o essere combinata per formare nuovi complessi documentali, le strutture dei quali rispecchiano relazioni, per esempio del debitore col creditore, tra le persone e le istituzioni coinvolte. Come mostra de Soto¹⁴, la pratica attraverso la quale gli atti di proprietà [*title deeds*] vengono combinati e conservati con altri documenti nelle concessioni di mutui [*granting of mortgages*] ha dato un immenso contributo al progresso della civiltà occidentale, permettendo effettivamente alla ricchezza, rappresentata dalla terra o dagli edifici, di essere liberata (come capitale) per propositi di investimento¹⁵.

¹⁴ Barry Smith, *Searle and De Soto: The New Ontology of the Social World*, 2008, pp. 35-51.

¹⁵ Barry Smith, *Atti documentali*, 2017, pp. 377-378.

2.1. La *definizione* di ‘documento giuridico’.

2.1.1. L’obiettivo del presente paragrafo sarà quello di tracciare, in via di prima approssimazione, una preliminare ricostruzione definitoria del termine e del concetto di ‘documento’. Mi soffermerò, dunque, sull’ontologia del documento giuridico.

Si ritiene doveroso offrire una definizione minima di ‘documento’ in quanto propedeutica ad ogni successivo sviluppo argomentativo. Come evidenzia il semiologo Ugo Volli: “Non vi sono soltanto testi linguistici. La comunicazione è particolarmente ricca di testi visivi, che possono assumere varie funzioni fra cui anche quella narrativa (come nel caso del cinema o di molta pittura figurativa)”¹⁶.

Ebbene, dunque, che venga preliminarmente chiarito cosa si intende con il termine ‘documento’, quale sia la sua natura, la sua funzione e la sua struttura. “Ciò anche al fine di tentare di evidenziare quali relazioni intercorrano tra il documento e l’atto giuridico. Spesso, infatti, nella fenomenologia giuridica, quanto ci troviamo di fronte a documento, siamo in presenza anche di atti: si pensi ai documenti contrattuali, alle multe, alle leggi, alle sentenze, ai provvedimenti di una pubblica amministrazione, alle transazioni on-line, ecc.: in tutti questi casi, il compimento di atti giuridici avviene mediante la predisposizione di un documento”¹⁷.

Tuttavia, che documento e atto siano entità logicamente differenti non è in discussione, almeno, in Italia, dopo i noti lavori di Francesco Carnelutti¹⁸ e Paolo Guidi. Ciò che è in discussione, invece, sono, appunto, le relazioni tra l’atto e il documento, in particolare le relazioni tra le cose che si possono fare mediante gli atti e le cose che si possono fare mediante i documenti.

L’analisi del ruolo che il documento può svolgere nella costruzione del mondo sociale dovrebbe fornire anche un contributo per comprendere quale differenza e quali relazioni intercorrano tra la costitutività degli atti (linguistici/giuridici) e la costitutività dei documenti¹⁹. “Si assume la tesi secondo cui tutti gli atti giuridici (costitutivi) hanno natura linguistica. Ciò in accordo con la concezione, più ampia, da ultimo elaborata da Searle 2010, secondo cui «il linguaggio è istitutivo della realtà istituzionale e, di conseguenza [...] tutte le istituzioni umane sono essenzialmente

¹⁶ Ugo Volli, *Manuale di semiotica*, 2000, p. 194.

¹⁷ Marco Q. Silvi, *Documenti e realtà giuridica*, 2018, p. 12.

¹⁸ Si veda per un approfondimento sul tema: Francesco Carnelutti, *La prova civile*, 1947; Francesco Carnelutti, *Documento. Teoria moderna*, 1975; Francesco Zacché, *La prova documentale*, 2012.

¹⁹ Marco Q. Silvi, *Documenti e realtà giuridica*, 2018, pp. 12-13.

linguistiche»²⁰ (Searle 2010, p. 81). Questo non significa che gli atti giuridici²¹ debbano necessariamente essere (sempre) atti “verbali”. Non è necessario che il diritto sia “parlato”, esso può essere anche “disegnato” o addirittura “muto”. Ma anche un diritto muto, inespresso, non perde per questo la sua linguisticità: su quest’ultimo aspetto, cfr. anche Jori²², 2010, 105, secondo cui la linguisticità di una norma dipende non tanto dal fatto che essa sia espressamente formulata in un enunciato, essendo piuttosto sufficiente che essa sia formulabile²³. Al fine di comprendere di cosa si parli, in generale, quando si parla di documenti, può essere utile domandarsi:

- a) che tipo di oggetto sia un documento²⁴, quale sia la sua *natura*;
- b) a cosa serva un documento, cosa facciamo quando documentiamo, in altre parole quale sia la sua *funzione*;
- c) quale sia la *struttura* di un documento²⁵.

2.1.2. Dopo aver tracciato, sul piano ontologico, il concetto di documento, mi interrogherò ora circa la rilevanza del documento giuridico²⁶ quale oggetto sociale. “Come anticipato, Barry Smith e Maurizio Ferraris²⁷ hanno il merito di avere, per primi, riconosciuto al fenomeno documentale un ruolo centrale nelle attività di costruzione della realtà istituzionale, di oggetti sociali, un ruolo, soprattutto, *autonomo* e non secondario rispetto a quello svolto dagli atti linguistici (thetic)²⁸. Il documento è, esso stesso, un *oggetto sociale*, un fatto istituzionale.

Sebbene, infatti, il documento appaia, sotto il profilo della sua fenomenologia, come una *cosa*, come una porzione di realtà bruta, tuttavia, esso non si esaurisce in quella realtà. Già la dogmatica giuridica (almeno in Italia) evidenzia che è necessario, prima di tutto, che quella realtà sia manipolata dall’uomo: il documento, scrive, ad esempio, Guidi, è un

²⁰ John Rogers Searle, *Making Social World. The Structure of Human Rights*, 2010.

²¹ Con riferimento alla forma degli atti giuridici: Michele Giorgianni, *Forme degli atti*, 1968, pp. 988-1007.

²² Mario, Jori, *Del diritto inesistente. Saggio di meta giurisprudenza descrittiva*, 2010.

²³ Marco Q. Silvi, *Documenti e realtà giuridica*, 2018, p. 13.

²⁴ Fabio Rota, *I documenti*, 2012, pp. 575-776.

²⁵ Marco Q. Silvi, *Documenti e realtà giuridica*, 2018, p. 23.

²⁶ Si veda anche: Ettore Battelli, *Il documento giuridico: evoluzione e imputabilità*, 2012; Ettore Battelli, *Il valore legale dei documenti informatici*, 2012; Giulia Bertolino, *Documento in senso forte e documento in senso debole*, 2011, pp. 845-861.

²⁷ Si veda: Maurizio Ferraris, *Documentalità: ontologia del mondo sociale*, 2007, pp. 240-329; Si veda anche: Maurizio Ferraris, *Documentalità. Perché è necessario lasciar tracce*, 2009; Maurizio Ferraris, *Perspectives of Documentality*, 2012, pp. 34-40.

²⁸ Si veda anche: John Rogers Searle, *Speech Acts*, 1969.

«oggetto corporeale prodotto dall'umana attività», è il risultato di un lavoro diretto precisamente alla sua creazione²⁹ (Guidi ricorre al termine *opus*, invece di *res*)³⁰.

Un'attività umana che si limiti alla materiale manipolazione di realtà bruta, da sola, non è sufficiente: è, infatti, necessaria anche una *manipolazione normativa*, nel senso che è anche necessario un insieme di regole, di convenzioni, condivise in una determinate comunità umana (in un determinato contesto sociale), in base alle quali quella determinata manipolazione materiale della realtà bruta assuma (in quel contesto, in quella comunità) il significato, il valore di documento.

Il documento, quindi, non appartiene al regno degli oggetti fisici, dei fatti bruti, come le montagne, le foreste, ma nemmeno appartiene agli utensili costruiti dall'uomo come un cacciavite, una sedia, ecc. Il documento è un oggetto sociale, un fatto istituzionale, in pieno accordo con la teoria di John R. Searle secondo la quale noi siamo in grado di imporre funzioni a oggetti fisici non in virtù della mera struttura fisica [di tali oggetti], ma soltanto in virtù di una determinata forma di accettazione collettiva che quegli oggetti abbiano un certo tipo di *status*. Insieme allo *status* nasce dunque una funzione, che può essere realizzata soltanto in virtù dell'accettazione collettiva (da parte di una comunità) dal fatto che l'oggetto ha quello *status*³¹.

Il giurista Francesco Carnelutti fornisce una definizione di 'documento': «(da *docere*: insegnare, far conoscere) è, nel senso originario, qualche cosa che fa conoscere; anche la voce tedesca *Urkunde* ha il medesimo significato. Ma poiché il conoscere richiede un oggetto (che viene conosciuto), il significato letterale si compie così: qualcosa che fa conoscere qualcos'altro³². Si aggiunge: "Documento è una cosa che *docet*, non che serve a *docere*, cioè che ha in sé la virtù del far conoscere; questa virtù è dovuta a ciò che noi chiamiamo *contenuto rappresentativo*».

Vi sono, appunto, delle cose le quali hanno la proprietà di determinare sensazioni analoghe a quelle che determinano certe altre, e perciò ne costituiscono, naturalmente entro certi limiti, l'equivalente sensibile; l'esemplare tipico di queste cose è il *ritratto*; appunto si dice che tali cose ne rappresentano delle altre perché ne deriva lo stesso effetto che se quelle fossero presenti».

Come emerge da tale definizione, il tratto caratterizzante il documento è essere una *res rappresentativa*, ossia una cosa che fa conoscere uno stato di cose.

²⁹ Si veda: Paolo Guidi, *Teoria giuridica del documento*, 1950.

³⁰ Marco Q. Silvi, *Documenti e realtà giuridica*, 2018, p. 23.

³¹ Marco Q. Silvi, *Documenti e realtà giuridica*, 2018, pp. 23-24.

³² Francesco Carnelutti, voce: *Documento* (teoria moderna), 1960, p. 86.

Così Marco Q. Silvi: “il documento consente di rappresentare uno stato di cose anche dopo che questo sia venuto in essere o si sia realizzato (la funzione rappresentativa reca in sé l’idea di una, almeno tendenziale, continuità nel tempo, di una *diuturnitas*)”³³.

2.1.3. Dopo aver definito il profilo ontologico del documento giuridico ed averlo inquadrato come oggetto sociale, mi soffermo ora sul profilo funzionale.

Dalla definizione appena fornita di ‘documento’ emerge una – ma non l’unica funzione – del documento: il documento serve a far conoscere un fatto ma anche – come osserva Silvi – a manifestare, ad esternare un atto (linguistico/giuridico).

Occorre, però, tenere distinta dalla definizione generale appena fornita una definizione di ‘documento giuridico’ come: “strumento che consente la formulazione di un giudizio circa l’esistenza di un fatto o atto, nonché la possibilità di sussumere il fatto o atto sotto una fattispecie normativa”³⁴.

Come evidenzia Silvi in *Agire mediante documenti e documenti informatici*, al documento possono essere attribuite due diverse funzioni:

- (i) funzione *iconica* (o *funzione rappresentativa*)³⁵,
- (ii) funzione *epifanica*.

Si discorre di funzione *iconica* quando ci si riferisce al fatto che: “il documento serve a far conoscere quel fatto per quel che è, come indica la stessa etimologia del termine italiano ‘documento’ (nella cui radice v’è il verbo latino ‘*docere*’)”³⁶.

Al documento si ascrive anche un’altra funzione: la c.d. funzione *epifanica*. Così Silvi: “Si pensi, per esempio, ai documenti dichiarativi (tra i quali rientrano il testamento o un contratto scritto) [...]. In tali casi, il documento svolge sia una funzione iconica sia una funzione *epifanica*: esso serve non solo a far conoscere un atto, ma serve anche a manifestarlo, a eseguirlo. Si tratta, com’è evidente, di *document acts*”³⁷.

Quale è, dunque, la funzione (o le funzioni) che il documento realizza? Il documento è in grado di rappresentare, far conoscere, un determinato stato di cose che sta al di

³³ Marco Q. Silvi, *Agire mediante documenti e documenti informatici*, 2016, p. 457.

³⁴ Salvatore Patti, *Della prova documentale*, 1996, p. 7.

³⁵ Karl Bühler, *Sprachtheorie. Die Darstellung der Sprache*. 1934. Tr. it. di Serena Cattaruzza Derossi, 1983.

³⁶ Marco Q. Silvi, *Agire mediante documenti e documenti informatici*, 2016, p. 457.

³⁷ È il documento dichiarativo: De Santis, 1988, p. 23: “ogni documento contenente una dichiarazione, cioè una manifestazione di pensiero o di volontà che sia destinata a produrre effetti giuridici”.

fuori del documento stesso. In coerenza con l'etimologia del termine, il documento è spesso definito una *res rappresentativa* e la conoscenza che esso garantisce è resa possibile nel tempo, ossia dopo che lo stato di cose rappresentato sia venuto in essere o si sia realizzato (i giuristi, a riguardo, parlano anche di funzione di pertuazione dle documento. Il documento consente, quindi, di tenere traccia e conservare memoria nel tempo di uno stato di cose. La funzione rappresentativa che connota il documento non consente, isolatamente considerata, di cogliere la specificità delle relazioni che intercorrono tra documento ed atto (giuridico). Quando si documenta un atto giuridico (un contratto, un testamento) lo si fa non tanto per tenere traccia e conservare la memoria di quell'atto ma al fine di portarlo a conoscenza di terzi (destinatari o soggetti, a vario titolo, interessati) affinché quell'atto produca i relativi effetti giuridici (costitutivi, modificativi, estintivi di situazioni e posizioni giuridiche, quali diritti soggettivi, competenze, responsabilità, status, ecc.). In altri termini, quando si scrive un contratto, un testamento, quando si redige un testo di legge o una sentenza, chi lo fa ha un interesse, principalmente, a concludere il contratto, a predisporre i propri avere in caso di morte, ad ottenere norme vincolanti, a decidere una controversia. Il documento può costituire un modo particolare con cui può realizzarsi la concreta percezione dell'atto da parte del suo destinatario. «Perché io abbia promesso — scrive ad esempio John L. Austin — è normalmente necessario che A) io sia stato sentito da qualcuno, magari dal destinatario della promessa, B) questi abbia capito che si tratta di una promessa»³⁸. In difetto, infatti, la mia promessa resterebbe mero flatus vocis, improduttiva dei suoi tipici effetti impegnativi. In tale dinamica di relazione tra chi compie l'atto e chi lo percepisce, il documento diviene un possibile sostituto della mera pronuncia orale di un enunciato: l'atto può essere eseguito non solo oralmente, ma anche documentalmente. In questo senso, si discorre di “funzione epifanica”(dal greco ἐπιφαίνομαι=“io appaio”, “mi manifesto”).

2.1.4. Mi soffermerò, ora, sulla struttura del documento che risente inevitabilmente del suo inquadramento quale oggetto sociale e delle sue funzioni poc'anzi rilevate. “La struttura di un oggetto sociale risente, in qualche modo, della sua funzione. Vi sono tre principali elementi costitutivi della struttura del documento:

³⁸ Marco Q. Silvi, *Documenti e realtà giuridica*, 2018, pp. 26-27.

- a) un supporto materiale, ossia una porzione di realtà bruta intenzionalmente manipolata dall'uomo che intende esternare, che intende eseguire (mediante il documento), un atto;
- b) un'iscrizione, ossia la rappresentazione, meglio il senso del particolare atto che l'agente intende eseguire, mediante la predisposizione del documento, per renderlo percepibile a terzi;
- c) un elemento idiomatico, ossia un «modo specifico di presentazione dell'iscrizione [...] che la collega a un individuo e ne garantisce (in qualche modo) l'autenticità.

Si tratta di elementi minimi che concorrono a costituire un concetto di documento ampio e tendenzialmente neutro, ossia slegato dalle modalità con cui i tre elementi possono concretamente atteggiarsi³⁹.

Un ulteriore aspetto che merita di essere posto in evidenza è il fatto che, mediante il documento, è possibile costruire realtà giuridiche più estese. A cosa ci si riferisce quando si discorre di 'realtà giuridiche più estese'?

“L'atto eseguito documentalmente può essere percepito non solo dal suo destinatario, ma da tutti coloro che sono materialmente in grado di accedere alla *res* documentale e prendere visione del relativo contenuto.

Il documento, infatti, osserva Silvi, ha un elevato grado di accessibilità e, in tale prospettiva, esso diviene veicolo che permette di immettere l'atto in una dimensione pubblica, rendendolo percepibile potenzialmente a tutti i membri di una determinata comunità. Fu lo stesso Barry Smith ad osservare che il documento consente un'interazione che trascende il contesto strettamente persona (*vis-à-vis*), in cui è tipicamente circoscritta l'interazione degli *speechacts*. In tal modo, secondo Smith, si dischiudono nuove possibilità per l'instaurarsi di pratiche istituzionali più estese, capaci di coinvolgere una pluralità di agenti mediante una rete di relazione e rapporti in cui la pratica si realizza e si svolge. Smith parla, a riguardo, di un passaggio da una *face-to-face interaction* ad una *extended society*, resa possibile dai documenti⁴⁰.

È opportuno evidenziare, inoltre, che mediante il documento è possibile costruire realtà giuridiche più durature. Il documento è, infatti, in grado di tenere traccia nel tempo dell'atto così eseguito e, quindi, di tenere memoria anche dei suoi effetti e degli oggetti sociali così prodotti.

³⁹ Marco Q. Silvi, *Documenti e realtà giuridica*, 2018, p. 32.

⁴⁰ Marco Q. Silvi, *Documenti e realtà giuridica*, 2018, pp. 45-46.

Il documento, osserva ancora Silvi, cristallizza l'atto e la realtà sociale da esso prodotta garantendo un'esistenza durevole nel tempo. Il documento consente di costruire pratiche istituzionali più durature, nel senso che esse sono meno soggette all'incertezza cui la memoria umana è esposta col trascorrere del tempo⁴¹.

Sotto questo aspetto, come ha osservato Barry Smith, i documenti sono dei continuanti e non degli occorrenti, come, invece, gli *speech acts*.

Tale aspetto è estremamente rilevante: la funzione di perpetuazione svolta dai documenti costituisce una risposta adeguata al fatto che i fatti istituzionali prodotti da atti thetici (quali diritti soggettivi, pretese, immunità responsabilità, ecc.) sono anch'essi continuanti. Pertanto, osserva Silvi, laddove un atto thetico sia eseguito documentalmente, il fatto istituzionale da questo prodotto trova nel documento stesso un elemento bruto cui ancorarsi per poter durare 'stabilmente' nel tempo⁴².

2.2. Le *funzioni* del disegno nel documento giuridico.

Poste in evidenza le due principali funzioni ascrivibili (funzione *iconica* ed *epifanica*) ad un documento giuridico, mi chiedo:

- (i) quali funzioni può assolvere un disegno o un'immagine - che non abbia, quindi, una formulazione linguistica?
- (ii) in che relazione si pongono le immagini o i disegni con il testo formulato linguisticamente nel medesimo documento giuridico?

Le due principali esigenze che devono essere soddisfatte nella formulazione di un documento giuridico sono la chiarezza e la immediata fruibilità dei suoi contenuti.

Tali esigenze possono essere soddisfatte in modo agevole con l'utilizzo di immagini nel documento giuridico. A riguardo, giova richiamare quanto ha sostenuto Helena Haapio, la quale, in diversi scritti, tra i quali si richiama *Contract Clarity and Usability through Visualization*, 2013, ha inteso porre l'accento sul fatto che:

⁴¹ Marco Q. Silvi, *Documenti e realtà giuridica*, 2018, pp. 49-50.

⁴² Marco Q. Silvi, *Documenti e realtà giuridica*, 2018, p. 51.

- (i) per facilitare la comunicazione e la comprensione dei contratti da parte della pluralità dei consumatori che accedono allo strumento contrattuale per regolamentare i propri interessi e
- (ii) per evitare che la materia contrattuale sia ad esclusiva disposizione da parte degli addetti al settore (giudici, avvocati, notai) restando inaccessibile al reale titolare degli interessi coinvolti dalla contrattazione e
- (iii) e per evitare l'insorgere di controversie che trovano nel contratto la fattispecie costitutiva.

Le clausole inserite in un contratto sono spesso fonte di ambiguità interpretativa che conduce alla controversia giudiziale, rimettendo ad un giudice la decisione in ordine al significato da attribuire a tali clausole. Così Haapio: *“in the legal field, contracts are often seen as litigators’ tools, as evidence in the courtroom. Contract Law is mainly about failed contracts. Lawyers tend to look on contracts “primarily as a source of trouble and disputation, rather than a way of getting things done”*⁴³. L'esigenza di chiarezza e di superamento della vaghezza che caratterizza il linguaggio verbale si ritiene debba essere soddisfatta non soltanto nel settore contrattuale ma anche in altri ambiti: *“Communication management research, for instance, has outlined major elements that can help make complex messages clear to their audiences: making the context clear, providing clear, providing a clear structure, reducing the message to its essence, making the message ambiguity-free, and wording the message in a way that resonates with the audience. Plain language and plain design seek to provide clarity and remove the barriers that prevent messages from being understood”*⁴⁴. Emerge, quindi, come l'operazione di semplificazione e di riduzione dei contenuti del testo alla loro essenza, nonché la semplificazione della strutture linguistiche permette di pervenire ad un messaggio connotato da chiarezza e che non presenti alcuna ambiguità. Pur tuttavia, è doveroso ammettere che una prospettiva che preveda l'utilizzo di disegni ed immagini

⁴³ Helena Haapio, *Contract Clarity and Usability through Visualization*, 2013, p. 64. Sul tema si veda anche: H. Haapio, *Communicating Contracts: When Text Alone Is Not Enough*, 2011, pp. 33-36; H. Haapio, *Making Contracts Work for Clients: towards Greater Clarity and Usability*, 2012; H. Haapio e S. Passera, *Reducing Contract Complexity through Visualization: A Multi-level Challenge*, 2012; H. Haapio e S. Passera, *Visual Law: What Lawyers Need to Learn From Information Designers*; H. Haapio, *Next Generation Contracts: A Paradigm Shift*, 2013; H. Haapio, *Visualising Contracts for Better Business*, 2013, pp. 285-310; Helena Haapio, Daniela Alina Plewe, Robert de Rooy, Robert, *Next generation deal design – comics and visual platforms for contracting*, 2016; Helena Haapio e Thomas D. Barton, *Business-Friendly Contracting: How Simplification and Visualization Can Help Bring It to Practice*, 2016; Helena Haapio e Margaret Hagan, *Design Patterns for Contracts*, 2016, pp. 381-388; Helena Haapio, Daniela Alina Plewe e Robert de Rooy, 2017, pp. 411-418.

⁴⁴ Helena Haapio, *Contract Clarity and Usability through Visualization*, 2013, p. 69.

nell'ambito di un documento giuridico - quale possa definirsi un contratto - è ancora alquanto prematura. L'uso del disegno in un ambito come quello relativo al documento giuridico è – quantomeno, per ora – relegato sul piano dell'*eccezione* alla regola rappresentata dal c.d. *logocentrismo*. A riguardo Haapio ritiene: “*One of the reasons for the dominance of text may be the fact that with few exceptions, lawyers are typically accustomed to conveying their thoughts and ideas using words ongly. Also, when it come sto contracts and legal information, there saeems to be a deeply rooted preconception that readers want to see documents that “look legal” in order to deem them legitimate*”⁴⁵.

2.3. I criteri per individuare il ‘buon’ documento.

Sul presupposto che il contratto si inquadri quale *species* del più ampio *genus* ‘documento’, si ritiene opportuno individuare quali siano i criteri che consentano di definire un ‘buon’ documento. Robert Waller in *What makes a good document? The criteria we use*, 2011, definisce quali siano i predetti criteri.

Mi soffermerò, dunque, su alcuni concetti-chiave⁴⁶.

- (i) Capacità cognitive,
- (ii) Lettura strategica,
- (iii) *Affordance*,
- (iv) Schemi.

Quando gli psicologi si interrogano su che cosa si intenda per ‘capacità cognitiva’ constatano che vi sono limiti alla quantità di informazioni che possono essere elaborate contemporaneamente dall'essere umano. Lo psicologo George Miller nel 1956 identificò il ‘*magic number seven, plus or minus two*’ as the number of categories that can be easily handled in working memory (Petros, Bentz, Hammes & Zehr 1990)”⁴⁷. Esistono molte linee guida di progettazione e scrittura per garantire che la memoria di lavoro non si sovraccarichi. Ad esempio, una frase lunga con clausole complesse richiede più capacità cognitive da elaborare rispetto a una breve frase semplice. Le persone

⁴⁵ Helena Haapio, *Contract Clarity and Usability through Visualization*, 2013, p. 72.

⁴⁶ Scott J. Burnham, *How to read a contract*, 2003, pp. 133-172. Valérie Burri e Joseph Dumit, *3 Social Studies of Scientific Imaging and Visualization Regula*, 2008, pp. 297-317. Steven Burton ed Eric G. Anderson, *Contractual good faith: Formation, performance, breach, enforcement*, 1995. Matthew Butterick, *Typography for Lawyers*, 2015.

⁴⁷ Robert Waller, *What makes a good document? The criteria we use*, 2011, p. 3.

leggono un testo complesso e articolato più lentamente, perché devono fare più sforzi per decodificare le parole, richiamare o dedurre significati diversi e mantenere un gran numero di nuovi concetti nella memoria di lavoro (Petros, Bentz, Hammes & Zehr 1990).

Un altro concetto-chiave è la c.d. lettura strategica⁴⁸ (Parigi, Wasik e Turner 1991): quando i lettori si trovano di fronte un testo non si limitano ad assorbire passivamente le informazioni che vengono acquisite riga per riga ma leggono in modo efficace. Ciò significa che gli stessi lettori valutano la pertinenza delle informazioni recepite e selezionano le parti di testo rilevanti su cui focalizzare l'attenzione. In questo senso, l'immagine inserita in un testo o, meglio, affiancata allo stesso dovrebbe poter servire a veicolare il lettore verso una lettura efficace e strategica volta ad identificare soltanto le parti testuali rilevanti.

Un terzo concetto-chiave è identificabile con il termine inglese '*affordance*' (Gibson 1977). Il concetto di '*affordance*' opera a diversi livelli: (i) a livello di percezione, cerchiamo attivamente il significato nel mondo che ci circonda: in un documento tendiamo a rintracciare il significato nel modo in cui le cose sono allineate e nella loro relativa importanza; (ii) a livello di interpretazione, ricerchiamo codici, convenzioni, implicazioni e altri tipi di significato. (iii) individuiamo, infine, i principi organizzativi che ci aiutino a decidere se e come leggere⁴⁹.

Un altro concetto-chiave è rappresentato dai cc.dd. "schemi e varianti teoriche come modelli mentali"⁵⁰ (Kintsch 1974, McNamara e altri 1984, McVee et al. 2005): la comprensione di un testo da parte del lettore e la conseguente acquisizione delle informazioni nello stesso testo contenute dipende, anche, da quanto preesiste nell'esperienza di chi legge, dalle conoscenze preesistenti, da quello che potremmo definire 'background esperienziale'; tali conoscenze sono spesso inquadrare come 'schemi'. Si tratta di strutture concettuali, insieme di aspettative che possono essere utilizzate da chi legge per elaborare inferenze che non sono esplicitate nel testo.

Mi soffermerò ora su una classificazione di criteri distinguendo:

- (i) criteri riguardanti il linguaggio [*Language criteria*],
- (ii) criteri riguardanti il *design* [*Design criteria*],
- (iii) criteri di relazione [*Relationship criteria*],

⁴⁸ Robert Waller, *What makes a good document? The criteria we use*, 2011, p. 3.

⁴⁹ Robert Waller, *What makes a good document? The criteria we use*, 2011, pp. 3-4.

⁵⁰ Robert Waller, *What makes a good document? The criteria we use*, 2011, p. 4.

(iv) criteri riguardanti il contenuto [*Content criteria*].

Language criteria	How easy it is for people to understand the words	
<i>Directness</i>	Using direct language to make clear who's doing what.	
<i>Plain words</i>	Extent to which the vocabulary is easily understood.	
<i>Grammar and punctuation</i>	Conformity with the practice of good standard English.	
<i>Readability</i>	Ease with which the reader can follow the argument of the text.	
Design criteria	The visual impact of the document and the way its design influences usability.	
<i>Legibility</i>	Use of legible fonts and text layout.	
<i>Graphic elements</i>	Use of tables, bullet lists, graphs, charts, diagrams, etc.	
<i>Structure</i>	Quality of the document's organisation in relation to its function.	
<i>Impression</i>	Attractiveness and approachability of the document's overall appearance.	

Relationship criteria	How far the document establishes a relationship with its users	
<i>Who from</i>	Is it clear who is communicating?	
<i>Contact</i>	Whether there are clear contact points and means of contact.	
<i>Audience it</i>	Appropriateness to the knowledge and skills of the users.	
<i>Tone</i>	Matching the style and language to the context.	
Content criteria	How the content and the way it is organised deliver the document's purpose	
<i>Relevance</i>	How relevant the content is to the recipient.	
<i>Subject</i>	Whether it is clear what the communication is about.	
<i>Action</i>	Clarity about what action is required of the user.	
<i>Alignment</i>	Compliance with the organisation's intended aims and values.	

Si tratta di criteri che interessano genericamente la lettura di documento ma che ben potrebbero adottarsi nel momento in cui

tale documento si identifichi con un contratto. Ci si limiterà a circoscrivere l'analisi ai soli criteri che interessano il contratto, quale particolare documento su cui si incentra

l'intero elaborato; in particolare,

- (i) *Leggibilità*,
- (ii) *Elementi grafici*,
- (iii) *Struttura*,
- (iv) *Impressione*,

Li esaminerò singolarmente:

- (i) *Leggibilità*.

Li si esaminerà brevemente. Quando ci si riferisce alla leggibilità [Legibility], si intende far riferimento all'utilizzo di caratteri leggibili e *layout* del testo. La *legibility* si riferisce, infatti, alla nostra capacità di leggere le parole sulla pagina o sullo schermo.

È opportuno distinguerla dalla c.d. *readability*, termine che si riferisce alla facilità di comprensione del significato del testo. Se i lettori non riescono a leggere un documento, il suo contenuto diviene irrilevante. Un documento che si presenti 'non facilmente leggibile' conduce il lettore a leggere e a soffermarsi sui contenuti del documento in modo meno accurato e preciso (Wright & Lickorish 1983)⁵¹.

Un secondo criterio relativo all'utilizzo di elementi grafici [*graphic elements*] all'interno di un documento merita, in questa sede, una più accurata riflessione. Ci si riferisce all'utilizzo del *layout* di pagina, di tabelle, elenchi puntati, grafici, diagrammi, illustrazioni, ecc. L'uso della tipografia per rendere chiara la struttura delle informazioni e l'uso di alternative alla prosa - immagini, grafici, tabelle e liste. Lo scopo principale dell'utilizzo di *graphic elements* e del *layout* è di rendere visivamente chiara l'organizzazione e l'impianto strutturale di un documento.

Gli elementi grafici possono fungere d'ausilio per i lettori al fine di fornire agli stessi spiegazioni dettagliate, nonché, a livello strutturale di un documento, comprenderne l'organizzazione complessiva delle informazioni in tale documento contenute. Segnali tipografici come la sottolineatura, il grassetto ed il colore aiutano i lettori a comprendere e ricordare le informazioni che vengono inviate (Glynn e DiVesta 1979), sebbene non debbano essere utilizzate in modo eccessivo e ridondante⁵².

⁵¹ Robert Waller, *What makes a good document? The criteria we use*, 2011, pp. 15-16.

⁵² Robert Waller, *What makes a good document? The criteria we use*, 2011, pp. 16-17.

Un ulteriore criterio, connesso certamente alla *legibility* già in precedenza esaminata, è rappresentato dalla ‘struttura’. È decisiva, infatti, l’organizzazione del documento in relazione alla sua funzione. Quando ci si sofferma sulla struttura, ci si domanda quanto le diverse parti del documento siano correlate ed in sintonia tra loro nel loro insieme. Questo criterio impone che la lettura di un documento non sia soltanto un’attività lineare puramente e semplicemente passiva in cui il linguaggio viene interpretato e archiviato nella memoria. È imposto un compito ulteriore: quello di leggere, selezionare i contenuti rilevanti e soffermarsi su questi ultimi. “*Communicating is not about injecting knowledge into the reader’s bloodstream. It’s more like providing a buffet from which they can choose: they have the job of selecting, eating and digesting*”⁵³.

Un ultimo criterio – ma non per ragioni di importanza – è l’‘impressione’: ci si riferisce all’attrattiva e ‘avvicinabilità’ dell’aspetto generale del documento.

Questo criterio riguarda l’aspetto di un documento quando il lettore si di fronte ad esso per la prima volta. Voglio leggere questo? Voglio leggerlo ora? Quanta attenzione dovrò prestare ad esso? L’attrattiva ha un forte effetto nel momento iniziale. La ricerca commissionata da Royal Mail (Harper & Shatwell 2002) ha mostrato che una famiglia tipica ordina la posta alla consegna in tre categorie, in base alle prime impressioni e all’identità del mittente: leggi ora, leggi dopo o scarta senza leggere. La posta “Leggi dopo” potrebbe in realtà non essere mai letta ma forse archiviata nel caso sia importante. Questo giudizio *read-now* o *read-later* si basa in gran parte sulla prima impressione. È meno probabile che un documento venga letto se è visto come troppo difficile, troppo banale. La prima impressione non influenza solo se / quando un documento viene letto, ma il modo in cui debba essere letto (*Swales 1990*)⁵⁴.

⁵³ Robert Waller, *What makes a good document? The criteria we use*, 2011, pp. 17-18.

⁵⁴ Robert Waller, *What makes a good document? The criteria we use*, 2011, pp. 18-19.

3. L'IMMAGINE
NEL CONTRATTO

3. L'immagine *nel* contratto.

Inquadrato il documento giuridico sul piano ontologico, inteso lo stesso quale oggetto 'sociale', definito il profilo strutturale e funzionale, quale *genus* della *species* 'contratto', ripropongo le domande inizialmente formulate:

- (i) Può un'immagine essere un contratto?
- (ii) Vi possono essere immagini nel contratto?
- (iii) Che funzioni possono svolgere le immagini nel contratto?

E, aggiungo,

- (iv) In che relazione si pongono le immagini ed i disegni con il testo formulato linguisticamente nel medesimo documento giuridico (nel caso in esame, il contratto)?

Quando pensiamo ai documenti giuridici, inevitabilmente ci riferiamo anche e soprattutto ai contratti: si tratta di documenti giuridici densi di testo, linguaggio tecnico, terminologia specialistica. Ci si domandi, dunque, perché non si utilizzino tutti gli strumenti che si hanno a disposizione per comunicare informazioni complesse al fine di aiutare i clienti a portare avanti una nuova relazione d'affari? Jay A. Mitchell in *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, sottolinea come le immagini e i disegni siano strumenti insoliti per gli avvocati soprattutto nel momento in cui progettano e redigono contratti. Egli osserva come le stesse relazioni commerciali siano complesse e le persone coinvolte abbiano ruoli e *background* differenti⁵⁵. Ciò che non viene posto in rilievo – o, per così dire, si tratta di una prospettiva ancora poco esplorata - è il fatto che gli elementi visivi quali possano definirsi le immagini potrebbero comporre il corpo di un contratto stesso e possono essere incorporati nel testo formale (si tratta, per esempio, di grafici utilizzati nelle esposizioni per trasmettere o illustrare i termini dell'affare che si intende concludere). Il *Visual* ed il contratto potrebbero accostarsi. Gli uomini d'affari, come osserva Mitchell⁵⁶, utilizzano elementi visuali durante l'elaborazione di negoziati o accordi.

⁵⁵ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 1.

⁵⁶ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 2.

Vengono disegnati dei diagrammi che sintetizzano il contenuto di transazioni e si raggiungono accordi sulla proprietà immobiliare prevedendo l'indispensabile utilizzo anche di disegni tecnici e progetti elaborati da soggetti dotati di competenze specifiche quali ingegneri o architetti. Così si avrà modo di osservare nel proseguo dell'elaborato e, specificatamente, nella parte relativa 3.1.3. *L'immagine nel contratto: la funzione integrativa della volontà contrattuale*. I contratti vengono utilizzati in diversi contesti sociali e spesso la negoziazione e l'attuazione di contratti coinvolgono più persone provenienti da settori e discipline eterogenee o provenienti da paesi differenti; processi aziendali complessi e diversi gruppi professionali sono coinvolti nella produzione e negoziazione contratti. I contratti, dunque, assumono un significato e connotazioni differenti nelle diverse comunità professionali ma, al contempo, gli stessi contratti permettono alle comunità di coordinarsi attorno ad uno specifico affare con la prospettiva e l'auspicio di concluderlo⁵⁷. Mitchell concepisce i contratti come '*boundary objects, focal points of collaboration*', dotati di una flessibilità tale da consentire di essere interpretati, contestualizzati ed utilizzati in differenti modi, nonché dotati della idoneità ad acquisire e conservare significati condivisi al fine di colmare il divario cognitivo tra eterogenee comunità di riferimento. La nozione di *boundary object* la si ricava dalla sociologia: "*In general, boundary objects may be defined as artifacts that have sufficiently definite meaning to be useful in disparate social worlds, but which simultaneously are sufficiently ambiguous to become objects of collaboration between such disparate social worlds*"⁵⁸. I contratti sono definibili come *boundary objects* imperfetti. La complessità dei documenti contrattuali amplifica i costi di elaborazione al fine di revisionare e rendere più agevole la comprensione degli stessi documenti. Gli errori di comprensione delle clausole nello stesso contratto presenti derivano dalla difficoltà di comunicare conoscenze specialistiche oltre i confini professionali. Gli autori di tali testi contrattuali sono i principali soggetti che non agevolano la risoluzione del problema di comunicazione. La loro attenzione è, infatti, rivolta alla produzione di contenuti legalmente validi e viene posto in secondo piano l'obiettivo di comunicare in modo efficace i contenuti degli stessi documenti contrattuali. Inevitabilmente, ciò determina il fallimento della relazione contrattuale tra le parti e del regolamento d'interessi che si sarebbe voluto realizzare.

⁵⁷ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 15.

⁵⁸ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 15.

Quando ci si riferisce, dunque, all'utilizzo di elementi visivi nell'ambito di un contratto, a che cosa ci si riferisce? Utilizzare la categoria del c.d. *Visual in Contracts* significa dotare le parti coinvolte in un rapporto contrattuale di strumenti idonei a consentire una costruzione consapevole e chiara dell'accordo che si intende concludere e della negoziazione complessivamente considerata⁵⁹. Come osserva Arianna Rossi in *Legal Design For The General Data Protection Regulation A Methodology For The Visualization And Communication Of Legal Concepts, 2019*, i documenti giuridici debbono essere considerati come artefatti, ovvero oggetti costruiti o modellati dall'essere umano per raggiungere uno scopo specifico. Gli artefatti possono facilitare o, al contrario, ostacolare l'apprendimento umano e l'azione. L'apprendimento ottimale avviene quando l'informazione è strutturata e presentata in un modo che si adatta alla migliore cognizione umana.

Il sovraccarico cognitivo si ha quando una quantità significativa delle risorse della memoria di lavoro è occupata, impedendo così processi di ordine superiore, come la costruzione di schemi e la realizzazione di inferenze, che sono attività necessarie per l'apprendimento e la comprensione. In effetti, gli errori di comprensione, la lettura più lenta e il lento completamento delle attività sono manifestazioni classiche di sovraccarico cognitivo. Scegliendo di adottare un approccio innovativo, la visualizzazione delle informazioni può alleggerire il carico cognitivo derivante dalla lettura e dalla comprensione di documenti complessi, come i testi giuridici. In questa direzione che guarda con favore l'ingresso di elementi visuali nel diritto e specificamente nell'ambito del contratto, il testo e le immagini possono essere considerati in modo complementare, ove ognuno rappresenta ciò che l'altro non può trasmettere. Vi è da precisare che, secondo i fautori del *Legal Design* e in generale secondo coloro che auspicano un ingresso dell'immagine nel diritto quale strumento risolutivo di diverse problematiche che affliggono il mondo del diritto, la visualizzazione può anche ridurre le possibilità di equivoci, che potrebbero dar luogo a contenziosi, perché suscita informazioni rendendo più facili da afferrare concetti astratti. Tale prospettiva appare, però, a giudizio di chi scrive decisamente ottimistica e non considera le ambiguità interpretative che possono riguardare anche e soprattutto le immagini.

⁵⁹ Helena Haapio, Daniela Alina Plewe e Robert De Rooy, *Next generation deal design: comics and visual platforms for contracting*, 2016, p. 5.

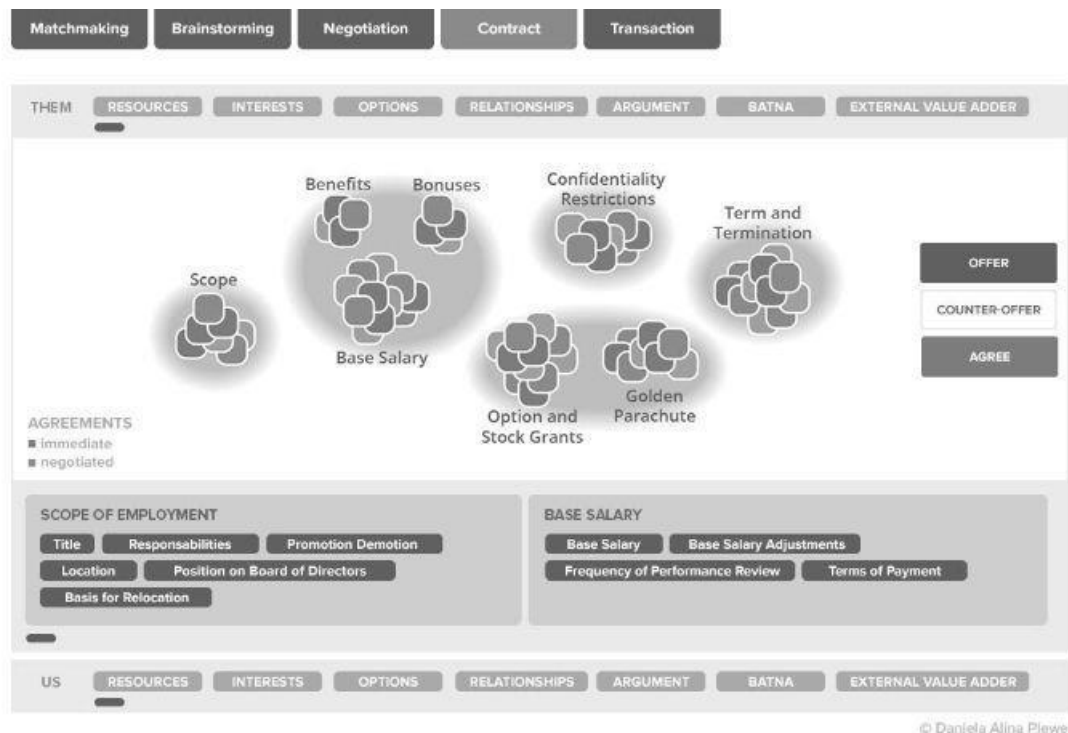
Rilevato questo profilo critico che attenua la prospettiva ottimistica e velleitaria dei fautori del *Visual* nel diritto, occorre prendere atto che elementi visivi di vario genere stanno entrando a far parte del diritto, basato essenzialmente sul testo, caratterizzato dalla totale assenza di grafica, con poche eccezioni, come il codice della strada ed i brevetti. Analogamente alla direttiva sui diritti dei consumatori, anche il GDPR raccomanda – come si avrà modo di dimostrare nel capitolo 3.2.4. le icone per supportare le dichiarazioni sulla *privacy* lunghe e ingombranti.

Esistono diverse tecniche di rappresentazione visiva, a seconda del tipo di informazione che viene rappresentata, del suo obiettivo, del pubblico cui è indirizzata, del contesto in cui verrà opererà visualizzazione, ecc.

La visualizzazione, precisa Rossi, è stata ampiamente utilizzata a scopi educativi e illustrativi. Ad esempio, *Law for Me*⁷ e *LawToons*⁸ mirano a migliorare la comprensione dei diritti e dei processi giuridici attraverso i cartoni animati per le persone senza un *background* giuridico. Le iniziative in questo senso sono innumerevoli e includono anche le comuni visualizzazioni delle regole a bordo del trasporto pubblico. Altre iniziative prendono la forma di guide che non sostituiscono la legge ma traducono in un modo più facilmente comprensibile il contenuto della legge per un pubblico specifico. Il Centro per la pedagogia urbana di New York, ad esempio, ha realizzato una guida per la giustizia minorile.

Riprendendo la tematica concernente l'utilizzo di immagini nella negoziazione e, più specificamente, nella contrattazione, una piattaforma generica che supporta varie forme di negoziazione e contrattazione consente alle parti di esprimere e rappresentare strategie, tattiche e contribuisce così ad evitare le insidie così come mostrato nella seguente tabella⁶⁰:

⁶⁰ Helena Haapio, Daniela Alina Plewe e Robert De Rooy, *Next generation deal design: comics and visual platforms for contracting*, 2016, p. 6.



Schermata di una piattaforma di progettazione di accordi che supporta la pre-negoziatura, negoziazione e contrattazione

3.1. Le funzioni del disegno nel contratto.

Le due principali esigenze che devono essere soddisfatte nella formulazione di un documento giuridico ed, in particolare, nella elaborazione di un contratto sono la chiarezza e la immediata fruibilità dei suoi contenuti. Tali esigenze possono essere soddisfatte in modo agevole, scegliendo di adottare un approccio innovativo e tralasciando le problematicità che tale approccio inevitabilmente comporta (si pensi, a titolo di mero esempio, all'ambiguità interpretativa che può riguardare anche e soprattutto le immagini o alla difficoltà di individuare icone standardizzate cui ricondurre univoci significati).

A riguardo, giova richiamare quanto ha sostenuto Helena Haapio⁶¹, la quale, in diversi scritti, tra i quali si richiama *Contract Clarity and Usability through Visualization*, 2013, ha inteso porre l'accento sul fatto che:

⁶¹ Si veda: Helena Haapio, *Next Generation Contracts: A Paradigm Shift*, 2013; Helena Haapio e Thomas D. Barton, *Business-Friendly Contracting: How Simplification and Visualization Can Help Bring It to Practice*, 2017, pp. 371-396; Helena Haapio e Margaret Hagan, *Design Patterns for Contracts*, 2016, pp. 381-388; Helena Haapio e Stefania Passera, *Contracts as Interfaces: Exploring Visual Representation Patterns in Contract Design*, 2017; Margaret Hagan, Alex Gavis e Kursat Ozenc, *Designing Legal Communications that Resonate*, 2014.

- (i) per facilitare la comunicazione e la comprensione dei contratti da parte della pluralità degli utenti che accedono allo strumento contrattuale per regolamentare i propri interessi e
- (ii) per evitare che la materia contrattuale sia ad esclusiva disposizione da parte degli addetti al settore (giudici, avvocati, notai) restando inaccessibile al reale titolare degli interessi coinvolti dalla contrattazione e
- (iii) per evitare l'insorgere di controversie che trovano nel contratto la fattispecie costitutiva.

Occorre, in primo luogo, porsi due domande così formulabili:

- (iii) quali funzioni possa assolvere un disegno, un'immagine - che non abbia, quindi, una formulazione linguistica – nell'ambito di un contratto?
- (iv) in che relazione si pongano le immagini ed i disegni con il testo formulato linguisticamente nel medesimo documento giuridico (nel caso in esame, il contratto)?

Arianna Rossi ha evidenziato come la visualizzazione nell'ambito dei contratti stia assolvendo una funzione essenziale di semplificazione giacchè sono in costante aumento i contratti caratterizzata dalla complessità dei contenuti.

Quando la comunicazione visiva completa la comunicazione testuale, i punti di forza di entrambe le tipologie di comunicazione possono essere sfruttati per creare una migliore comunicazione giuridica.

Le immagini consentono – spiega Rossi – di chiarire il significato delle clausole contrattuali e, quindi, supportano la comprensione del testo e consentono alle parti contrattuali di conoscere i propri diritti e le proprie responsabilità. Secondo questa direzione, vi sarebbe una maggiore rapidità nella comprensione del testo e vi sarebbe anche una maggiore precisione di significato quando al testo si affiancano le immagini. Nel contesto *online* (si pensi, alle *Creative Commons* e, in generale, ai contratti di licenza d'uso), l'elemento visivo che integra il testo aumenta l'attenzione del lettore ed il tempo che le persone dedicano alla lettura dei contratti *online*, migliorandone la comprensione. Le immagini possono consentire di ridurre il carico cognitivo derivanti dai lunghi e complessi accordi testuali e dai non sempre afferrabili concetti giuridici. La contiguità spaziale e temporale del testo e delle immagini correlate

supporta l'apprendimento e la conservazione delle informazioni in modo significativamente più efficace rispetto all'ipotesi in cui la componente testuale e la componente visiva siano presenti separatamente l'una dall'altra.

Inoltre, le immagini possono anche fungere da supporto per l'attività di coloro che redigono i documenti e consentono di fornire chiarezza e certezza alla redazione. Le immagini assumono particolare rilevanza per le parti contraenti che hanno bassi livelli di alfabetizzazione o scarsa conoscenza della lingua, come dimostrerò nel 3.2.2. a proposito dei c.d. *Comic Contracts*.

Non solo le immagini possono essere inserite nei contratti ad integrazione del testo ma un riferimento visivo può addirittura sostituire completamente il testo del contratto, invece, di limitarsi ad integrarlo, senza che nessun altro testo prevalga sulla rappresentazione visiva. Nel 2016, il primo contratto a fumetti, giuridicamente vincolante, è stato adottato da una società sudafricana dedita alla frutta. I loro lavoratori stagionali avevano bassi livelli di alfabetizzazione, parlano spesso altre prime lingue oltre all'inglese e non sono ben informati in ordine ai loro diritti e doveri nell'ambito dell'utilizzo dei tradizionali contratti scritti. Ad esempio, i lavoratori hanno il diritto al congedo per malattia ma se non sanno che devono comunicare tale evento e non riescono ad arrivare al lavoro, sono puntualmente sanzionati. Tuttavia, se tale situazione è visivamente spiegata, entrambe le parti capiscono e sono soddisfatte. Inoltre, in alcuni casi le immagini possono anche essere più espressive delle parole perché consentono di presentare contestualmente i termini contrattuali, cioè in un contesto situazionale e temporale specifico, e consentono di dare un 'tono' alla relazione tra le parti (amichevole, cortese, formale. I *Comic Contracts* sono stati anche utilizzati per accordi di non divulgazione e accordi sulla proprietà intellettuale, mentre la società australiana Aurecon ha progettato e adottato un contratto di lavoro visuale vincolante dal punto di vista giuridico, eliminando più di 4000 parole. L'azienda e i suoi dipendenti sono rappresentati come personaggi a fumetti, per trasmettere la cultura dell'innovazione alla base della cultura aziendale e per rendere i contratti accessibili ai dipendenti multiculturali, incidendo anche e soprattutto sulla creazione di relazioni aperte e trasparenti tra le parti contrattuali coinvolte.

3.1.1. La funzione *preventiva* del contenzioso.

Nel presente paragrafo mi soffermerò sull'analisi di una prima funzione ascrivibile all'immagine nel contratto: la funzione che potremmo definire 'preventiva' in un'ottica deflattiva del contenzioso.

Le clausole inserite in un contratto sono spesso fonte di ambiguità interpretativa che conduce alla controversia giudiziale, rimettendo ad un giudice la decisione in ordine al significato da attribuire a tali clausole. Così Haapio: *"in the legal field, contracts are often seen as litigators' tools, as evidence in the courtroom. Contract Law is mainly about failed contracts. Lawyers tend to look on contracts "primarily as a source of trouble and disputation, rather than a way of getting things done"*⁶².

Il disegno nel 'contratto' assolverebbe, secondo una proposta avanzata da Helena Haapio, una specifica funzione: prevenire l'insorgere della lite. Una delle principali pretese del giurista è avere di fronte a sé un diritto certo. Pur tuttavia, spiega Helena Haapio in *Introduction to Proactive Law: A Business Lawyer's View*, *"Legal certainty is one of the basic preconditions of successful business. Sometimes when we look at recent legislation, court cases or regulators' investigations it seems that business people are ordered to trudge in unknown regions to find out where the safe routes run. It is too late when they hit a mine; it is not in businesses' interest to develop case law around disputes which should have been avoided"*⁶³.

3.1.1.0. *Proactive Law*: profili definitivi.

Parlare di *Proactive Law*⁶⁴ significa, essenzialmente, aspirare a conoscere il diritto per evitare il contenzioso: *"Disputes and litigation must be prevented, as they consume time and resources which could otherwise be used for productive work. Proactive law is based on a strong belief that legal knowledge is at its best when applied before things go wrong"*⁶⁵.

⁶² Helan Haapio, *Contract Clarity and Usability through Visualization*, 2013, p. 64.

⁶³ Helena Haapio, *Introduction to Proactive Law: A Business Lawyer's View*, 1999-2010, p. 21.

⁶⁴ A riguardo si vedano anche: Thomas D. Barton, *Preventive Law and Problem Solving: Lawyering for the Future*, 2009; Thomas D. Barton, *Collaborative Contracting as Proactive/Preventive Law*, 2012; Thomas D. Barton e James M. Cooper, *Symposium Introduction: Advancing Intellectual Property Goals Through Prevention and Alternative Dispute Resolution*, 2012; Thomas D. Barton, *Problem Solving and Prevention by General Jurisdiction Judges*, 2009.

⁶⁵ Helena Haapio, *Introduction to Proactive Law: A Business Lawyer's View*, 1999-2010, p. 21. Si veda anche: H. Haapio, *Business Success and Problem Prevention through Proactive Contracting*, 2006, pp. 150-194; H. Haapio, *A Proactive Approach to Contracting and Law*, 2008; H. Haapio, *Innovative Contracting*, 2008; H. Haapio, *Invisible*

In tutto il mondo, sia nel settore privato sia in quello pubblico, l'enfasi è stata posta ultimamente sull'importanza della pianificazione anticipata, dell'eliminazione delle controversie e della gestione delle controversie. Sono state elaborate delle procedure di gestione dei conflitti e meccanismi alternativi di risoluzione delle controversie.

In Australia, un modello riguardante la prevenzione, la gestione e la risoluzione dei problemi legali è stato approvato nel 1999. Nel Regno Unito, l'Office of Government Commerce (OGC), che supporta il settore pubblico nel miglioramento degli appalti e delle attività commerciali, ha pubblicato le sue Linee Guida sulla risoluzione delle controversie nel 2002⁶⁶. Nel contesto giuridico, l'idea della prevenzione è stata introdotta per la prima volta da Louis M. Brown, un professore di giurisprudenza e giurista statunitense. Egli, nel tentativo di aiutare le persone a minimizzare il rischio di problemi legali e di massimizzarne i benefici, nel 1950 pubblicò *“Preventive Law”*. L'approccio 'proattivo' trae origine dalla c.d. legge preventiva⁶⁷. Vi sono notevoli somiglianze con la medicina preventiva: una branca della scienza medica che si occupa di metodi (come la vaccinazione) necessaria per prevenire l'insorgere della malattia. Sulla stessa linea, si può affermare che un approccio proattivo nel diritto mira a “vaccinare” gli utenti contro la ‘malattia’ di

Terms & Creative Silence: What You Don't See Can Help or Hurt You, 2009; Thomas D. Barton, G. Berger-Walliser e Helena Haapio, *Visualization: Seeing Contracts for What They Are, and What They Could Become*, pp. 3-15, 2011.

⁶⁶ Helena Haapio, *Introduction to Proactive Law: A Business Lawyer's View*, 1999-2010, p. 22: l'Introduzione, in linea con l'approccio preventivo-proattivo, stabilisce: *“Contractual disputes are time consuming, expensive and unpleasant. They can destroy client / supplier relationships painstakingly built up over a period of time and can impact the supply chain. They can add substantially to the cost of the contract, as well as nullifying some or all of its benefits or advantages. They can also impact on the achievement of value for money. It is in everyone's interest to work at avoiding disputes in the first place ... Inevitably, however, they do occur and when they do the importance of a fast, efficient and cost effective dispute resolution procedure cannot be overstated. ... In general terms the Government's objective is to ensure that relationships between the client and supplier are non-adversarial, that contracts should contain provision for the resolution of disputes which are appropriate having regard to their nature and substance and that such provision should, so far as possible, ensure that relationships with suppliers are maintained. In particular it is Government policy that litigation should usually be treated as the dispute resolution method of last resort”*.

⁶⁷ Con riferimento all'approccio proattivo-preventivo del diritto si vedano: Thomas D. Barton, *Preventive Law and Problem Solving: Lawyering for the Future*, 2009; Thomas D. Barton, *Collaborative Contracting as Proactive/Preventive Law*, 2012; Thomas D. Barton, *A Paradigm Shift in Legal Thinking*, 2008; Thomas D. Barton, Helena Haapio e Tatiana Borisova, *Flexibility and Stability in Contracts*, 2015; Thomas D. Barton, Gerlinde Berger-Walliser e Helena Haapio, *Visualization: Seeing Contracts for What They Are, and What They Could Become*, 2013; Thomas D. Barton e James M. Cooper, *Symposium Introduction: Advancing Intellectual Property Goals Through Prevention and Alternative Dispute Resolution*, 2012; Thomas D. Barton, *Problem Solving and Prevention by General Jurisdiction Judges*, 2009; Thomas D. Barton, *A Paradigm Shift in Legal Thinking*, 2008; Thomas D. Barton, Gerlinde Berger-Walliser, Helena Haapio, *Visualization: Seeing Contracts for What They Are, and What They Could Become*, 2013.

problemi legali, delle controversie e del contenzioso. L'obiettivo è costruire un sistema protettivo o un meccanismo di difesa che renda il cliente in “*good legal health and “immune” to the legal risks inherent in business*”⁶⁸,

3.1.1.1. *Proactive Law*: due dimensioni.

Nel presente paragrafo definirò due dimensioni in cui opera colui che adotta un approccio proattivo. Prima di soffermarmi su tale profilo, ritengo necessario spendere qualche parola relativamente alla ricostruzione storica di tale approccio.

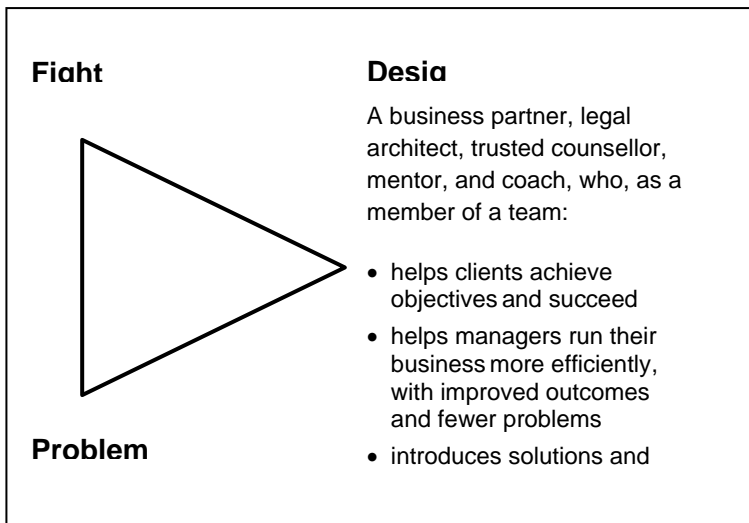
L'approccio proattivo è emerso negli Stati Uniti già negli anni '50. L'idea fu introdotta per la prima volta da Louis M. Brown, un avvocato statunitense e professore di diritto. Egli ha sottolineato come, sul piano squisitamente economic, di solito sia più conveniente evitare la lite piuttosto che instaurarla⁶⁹. Gli approcci specificamente definiti *Proactive Law* e *Contract Law* sono emersi alla fine degli anni '90. I pionieri erano un gruppo di studiosi finlandesi e professionisti che desideravano unire i principi di gestione della qualità e del rischio con capacità legali al fine di migliorare i loro processi contrattuali. Nel 2007, la conferenza di Diritto proattivo tenutasi a Turku ha portato alla formazione del ProActive ThinkTank (<http://www.proactivethinktank.com>): un forum di discussione, sviluppo e promozione della gestione proattiva di relazioni, contratti e rischi e prevenzione di incertezze e controversie legali. L'approccio proattivo ha ricevuto un notevole impulso quando il Comitato economico e sociale europeo (un organo consultivo creato per consigliare il Parlamento europeo, il Consiglio europeo e la Commissione europea) ha riconosciuto l'opportunità di un approccio proattivo nel diritto in un parere del 2009 diretto a migliorare la regolamentazione a livello europeo⁷⁰.

⁶⁸ Helena Haapio, *Introduction to Proactive Law: A Business Lawyer's View*, 1999-2010, pp. 23-24: In Europa, il professor Richard Susskind è stato tra i primi studiosi di legge a prestare attenzione a ciò che nel suo libro “*The future of Law*”, pubblicato per la prima volta nel 1996, definì “*Proactive lawyering is not about applying legal rules to facts that happened in the past, but about applying sound legal practices to create future facts and to plan a future course of conduct*”.

⁶⁹ Helena Haapio, *Contract Clarity and Usability through Visualization*, 2013, p. 67.

⁷⁰ Helena Haapio, *Contract Clarity and Usability through Visualization*, 2013, pp. 67-68.

Inquadrato sul piano storico, l'approccio proattivo presenta due dimensioni: (i) una



dimensione preventiva, volta a prevenire problem e controversie e (ii) ed una dimensione volta a garantire il raggiungimento degli obiettivi programmati da parte dei soggetti coinvolti nella questione legale. Al fine di adottare entrambi gli approcci, si sottolinea l'importanza della collaborazione tra professionisti legali e altri soggetti che svolgono altre funzioni e che operano in altri ambiti. Per quanto concerne I contratti, l'attenzione si sofferma sui contraenti e al modo in cui gli stessi possono essere agevolati nel perseguimento dei loro obiettivi: primo, fra tutti, raggiungere un accord senza dover ricorrere alla controversia. Il '*Proactive Law*' si propone, dunque, di integrare le conoscenze legali nelle strategie aziendali e nei comportamenti quotidiani dei consociati al fine di promuovere attivamente e concretamente, in modo efficace, il successo aziendale, bilanciando i rischi con i benefici.

Per poter raggiungere un accordo, le parti di un contratto hanno bisogno di poter agevolmente accedere alle informazioni contrattuali, mediante – come già precisato in precedenza – una lettura strategica dei contenuti immediatamente rilevanti del documento. Oggi, una lettura strategica dei contratti si impone come una esigenza ancor più marcata giacchè i documenti contrattuali sono densi di testo e non immediatamente le informazioni di cui il contraente dovrebbe avere un'immediata fruibilità. È in questo scenario così tracciato che dovrebbe operare, secondo Helena Haapio, il *design* e gli elementi disegnati nell'ambito del diritto e, specificamente, nell'ambito del diritto contrattuale⁷¹.

Purtuttavia, resiste l'opposizione di chi sostiene l'importanza del testo contrattuale

⁷¹ Helena Haapio, *Contract Clarity and Usability through Visualization*, 2013, p. 68.

formulato linguisticamente, sottolineando che il cambiamento in favore di un approccio ‘semplificato’ e più agevole nella elaborazione del contenuto del contratto possa rilevarsi rischioso⁷². È evidente che ricorrere ad un linguaggio più semplice non potrà mai risolvere definitivamente ed in modo assoluto la complessità giuridica e rendere intelligibili i contratti ad un soggetto che non possiede un determinato background giuridico. Nelle parole del professor Thomas D. Barton, coordinatore del National Center for Preventive Law della California Western School of Law, emerge come un ostacolo ricorrente e diffuso nella pratica commercial sia costituito dalla netta, marcata e talvolta superflua separazione tra gli obiettivi aziendali che i clienti si propongono di raggiungere e gli strumenti ed i metodi legali con cui vengono create e conseguentemente gestiti i rapporti contrattuali⁷³. A volte, gli interessi delle parti ad una negoziazione del contratto sono ampiamente disallineati. Una parte desidera avere un impegno a lungo termine, mentre l'altra desidera essere in grado di abbandonare l'accordo con breve preavviso. Le diverse aspettative delle parti in merito alla durata prevista della loro relazione possono portare a una conclusione certo non pacifica della questione. È probabile che le parti non concordino in ordine all'interpretazione dei termini contrattuali, specialmente quelli che sono vaghi o scritti in maniera inesatta. Un esempio è rappresentato da una clausola risolutiva che è stata interpretata in modo diverso dalle due parti. Sarebbe preferibile o quantomeno auspicabile che i loro diversi punti di vista sul contratto emergessero nella fase delle trattative⁷⁴.

Al fine di evitare l'ambiguità interpretative di una clausola le parti avrebbero dovuto utilizzare un linguaggio chiaro. Quale strumento avrebbe consentito di risolvere la questione interpretativa? Così come ritiene Helena Haapio, lo strumento delle timelines⁷⁵ avrebbe consentito o consentirebbe in un'ottica propositiva di rimuovere

⁷² Helena Haapio, *Contract Clarity and Usability through Visualization*, 2013, pp. 68-69.

⁷³ Helena Haapio, *Contract Clarity and Usability through Visualization*, 2013, pp. 68-69.

⁷⁴ Helena Haapio, in *Contract Clarity and Usability through Visualization*, 2013, pp. 73-74, ha richiamato un esempio di controversia avente ad oggetto l'interpretazione di clausole contrattuali ed ha proposto l'utilizzo di elementi grafici al fine di rendere il contenuto del contratto maggiormente accessibile alle parti contraenti mediante anche l'utilizzo di un linguaggio più chiaro: *“In this case, neither party had drafted the problematic clause; they had relied on a model SSA. In hindsight, it is easy to say that they should have had a closer look at the clause before setting the price and other terms and signing the agreement. Also, the drafters of the SSA model form should have used clearer language. Breaking the clause into two sentences would have been a way to avoid the ambiguity. Had the language been clearer, the parties would probably have noted upfront their differing understandings. Yet expectations are hard to manage or align if they are not visible. Visualizations can help make the invisible visible”*.

⁷⁵ Helena Haapio, *Contract Clarity and Usability through Visualization*, 2013, p. 74: *“Simple timelines would have*

le ambiguità e impedire l'insorgere della controversia.

In definitiva, occorre prendere atto che l'approccio proattivo sta avendo attualmente un impatto significativo sulla società informatizzata⁷⁶.

Le clausole inserite in un contratto sono spesso fonte di ambiguità interpretativa che conduce alla controversia giudiziale, rimettendo ad un giudice la decisione in ordine al significato da attribuire a tali clausole⁷⁷. Coloro che propongono l'utilizzo degli elementi visivi nell'ambito di un contratto ammettono che gli avvocati e i giudici mostreranno una evidente diffidenza circa l'utilizzazione di elementi grafici: che cosa accade, infatti, se testo ed immagine si contraddicono o non si rispecchiano esattamente l'un l'altro? Che cosa accade se in questo caso sorge un contenzioso? Su tale possibile discordanza mi soffermerò nel paragrafo 3.1.3. in cui tratterò la *funzione integrativa della volontà contrattuale*. È bene chiarire, dunque, in definitiva, che la elaborazione di un contratto a seguito dell'adozione di un approccio proattivo, è pensata in favore della parti contrattuali e non proiettata ad instaurare un contenzioso in cui spetterà ad un giudice interpretare il contenuto di una o più clausole contrattuali a vantaggio dell'una o dell'altra parte: nell'ipotesi in cui questo giudice

shown the parties their different understandings. This would have allowed them, during the negotiations, to come to a mutual understanding and remove the ambiguity. A simple chart could have prevented the dispute and saved the parties from spending considerable time and legal fees on resolving the dispute". Si vedano anche: Stefania Passera e Helena Haapio, *Facilitating Collaboration Through Contract Visualization and Modularization*, 2011; Stefania Passera, Helena Haapio, *User-Centered Contract Design: New Directions in the Quest for Simpler Contracting*, 2011; Stefania Passera e Helena Haapio, *Facilitating Collaboration through Contract Visualization and Modularization*, 2011; Stefania Passera e Helena Haapio, *User-Centered Contract Design: New Directions in the Quest for Simpler Contracting*, 2011; Stefania Passera, *Prototype-driven projects: lowering the threshold to innovation and enabling critical design*, 2011; Stefania Passera, Soile Pohjonen, Katja Koskelainen e Suvi Anttila, *User-Friendly Contracting Tools – A Visual Guide to Facilitate Public Procurement Contracting*, 2013; Stefania Passera, *Visual Negotiation maps: Focusing on customer needs and expectations during sales negotiations and contracting*, 2015, pp. 174-177; Stefania Passera, *Beyond the wall of text: how information design can make contracts user-friendly*, 2015; Stefania Passera e Helena Haapio, *The Quest for Clarity – How Visualization improves the Usability and User Experience of Contracts*", 2013; Stefania Passera e Helena Haapio, *Transforming Contracts from Legal Rules to User-centered Communication Tools: a Human-Information*, 2013; Stefania Passera, Helena Haapio e Thomas D. Barton, *Innovating Contract Practices: Merging Contract Design with Information Design*, 2013; Stefania Passera, Helena Haapio e Michael Curtotti, *Making the Meaning of Contracts Visible – Automating Contract Visualization*, 2013.

⁷⁶ L'approccio proattivo del diritto ha un impatto significativo sulla società informatizzata attuale e ciò implica che, come specifica Mitchell, "(i) It is important to be aware of and actively integrate legal aspects in early stages of system and business process design and development. (ii) Tools and methods that appear to be merely of a technical nature often have legal consequences. (iii) Proactivity in project, contract and risk management ensures best business practices and results in enhanced business results. (iv) There is every reason for lawyers – working together with subject matter experts and IT professionals – to take on new roles in the shaping of law and business in today's information society".

⁷⁷ H. Haapio, *Contract Clarity and Usability through Visualization*, 2013, p. 64: "in the legal field, contracts are often seen as litigators' tools, as evidence in the courtroom. Contract Law is mainly about failed contracts. Lawyers tend to look on contracts "primarily as a source of trouble and disputation, rather than a way of getting things done".

dovesse intervenire, l'approccio proattivo potrà considerare fallito il proprio obiettivo: evitare la lite⁷⁸. Con riguardo all'ambito della tutela della *privacy*, Rossi si sofferma sul fatto che l'individuo dovrebbe essere in grado di utilizzare le politiche sulla *privacy* al fine di ottenere informazioni sufficienti, navigabili e pertinenti con riferimento, in particolare, alle conseguenze che discendono dal fornire i propri dati personali per l'elaborazione. Non solo: tali informazioni devono essere tempestive per consentire l'azione da seguire e appropriata in quantità tale da evitare di sovraccaricare l'individuo. Gli interessati dovrebbero inoltre essere in grado di capire come dare e revocare il consenso. In altre parole, le informazioni fornite nelle note sulla *privacy* dovrebbero essere non solo facilmente comprensibili, ma anche perseguibili. Tradizionalmente, i contratti sono elaborati per gli avvocati che vogliono proteggere i loro clienti in caso di controversie giudiziarie, piuttosto che per le persone che vogliono che la relazione contrattuale abbia successo. Allo stesso modo, le politiche sulla *privacy* chiare e trasparenti dovrebbero rispecchiare – osserva Rossi – la trasparenza dell'elaborazione dei dati che descrivono per generare fiducia negli interessati. Tuttavia, la realtà è che la maggior parte delle politiche sulla *privacy*, analogamente ai termini contrattuali, favoriscono la certezza del diritto e l'esecutività formale rispetto alla comunicazione che migliora l'efficienza: le politiche sulla *privacy* possono essere concepite come responsabilizzanti strumenti che informano gli interessati dei loro diritti ma anche dei loro doveri (ad es. in termini di sicurezza).

In questo senso, l'approccio proattivo si focalizza più sul futuro che sul passato: cerca piuttosto di prevenire l'insorgere di controversie piuttosto che risolvere i conflitti posticipati (per questo si definisce un approccio 'preventivo') e tenta di raggiungere i risultati desiderati ed i benefici fin dall'inizio, invece di affrontare le conseguenze del fallimento (per questo l'approccio si definisce 'proattivo').

Le regole non sono concepite solo in termini di conformità e l'attenzione non è rivolta soltanto sulla minimizzazione del rischio ma l'obiettivo è il raggiungimento di relazioni di successo tra le parti coinvolte nella contrattazione.

⁷⁸ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 16. A proposito dell'approccio proattivo del diritto così Arianna Rossi in *Legal Design For The General Data Protection Regulation A Methodology For The Visualization And Communication Of Legal Concepts*, 2019, specifica che: “The goal of using visualizations in legal communication is to make the latter more cognitively accessible and functional - in this light, legal documents such as contracts become generators of value instead of weapons to use against one other in case of conflict”.

3.1.2. L'immagine nel contratto: la funzione *semplificativa* del linguaggio.

Accanto alla funzione preventiva in un'ottica deflattiva del contenzioso si abbina l'indispensabile esigenza di chiarezza e di superamento della vaghezza⁷⁹ che caratterizza il linguaggio verbale. Tale esigenza si ritiene debba essere soddisfatta non soltanto nel settore contrattuale ma anche in altri ambiti.

Emerge, quindi, come l'operazione di semplificazione e di riduzione dei contenuti del testo alla loro essenza nonché la semplificazione della strutture linguistiche permette di pervenire ad un messaggio connotato da chiarezza e che non presenti alcuna ambiguità. Pur tuttavia, è doveroso ammettere che una prospettiva che preveda l'utilizzo di disegni ed immagini nell'ambito di un documento giuridico - quale possa definirsi un contratto - è ancora alquanto prematura e, soprattutto, decisamente velleitaria ed ambiziosa. L'uso del disegno in un ambito come quello relativo al documento giuridico è – quantomeno, per ora – relegato sul piano dell'*eccezione* alla regola rappresentata dal c.d. *logocentrismo*. A riguardo, Haapio ritiene che una delle ragioni a sostegno del predominio del testo risieda nella convinzione, radicata erroneamente nelle parti, in base alla quale è da considerarsi legale, valido e rilevante per il diritto soltanto il documento che si risolva in un testo. Ciò rappresenta uno dei maggiori ostacoli all'adozione di elementi grafici nei documenti contrattuali giacchè essi non sarebbero concepiti 'rilevanti' per il diritto e, dunque, neppure vincolanti nell'ambito del regolamento contratto⁸⁰. Occorre, secondo Susan Ursel, 'ripensare'⁸¹

⁷⁹ “La vaghezza delle norme concrete e/o individuali è notevolmente sottovalutata e questa disattenzione ha fatto sorgere il pregiudizio che tali norme non solo siano, come in effetti sono, molto specifiche ma siano anche molto precise. Ma una maggiore specificità non comporta necessariamente una riduzione della vaghezza [...]. Che un contratto (e, più in generale, un negozio) possa essere poco chiaro, ambiguo o polisenso lo ammette implicitamente lo stesso codice civile italiano dettando disposizioni matanormative sull'interpretazione dei contratti (art. 1362 c.c.). Può accadere che i dichiaranti non riescano a fare completa chiarezza sulle proprie intenzioni o non lo desiderino o che, quand'anche vi sia un volere lucido e determinato, questo venga tradito dall'incertezza, dalla fluidità o dalla concisione delle espressioni verbali usate [...]. La vaghezza può concernere il tipo di negozio concluso oppure le singole clausole”: così C. Luzzati, *La vaghezza delle norme. Un'analisi del linguaggio giuridico*, 1990, pp. 286-288.

⁸⁰ Helena Haapio, *Contract Clarity and Usability through Visualization*, 2013, p. 72. Si vedano anche: Stefania Passera, Helena Haapio e Micheal Curtotti, *Making The Meaning of Contracts Visible – Automating Contract Visualization*, 2014; Stefania Passera e Helena Haapio, *The Quest for Clarity – How Visualization improves the Usability and User Experience of Contracts*, 2013; Stefania Passera e Helena Haapio, *Transforming Contracts from Legal Rules to User-centered Communication Tools: a Human-Information Interaction Challenge*, *Communication Design Quarterly*, 2013, pp. 38–45; Stefania Passera, S. Pohjonen, K. Koskelainen e S. Anttila, *User-friendly Contracting Tools – A Visual Guide to Facilitate Public Procurement Contracting*, 2013; Stefania Passera, Helena Haapio e Thomas D. Barton, *Innovating Contract Practices: Merging Contract Design with Information Design*, 2013. Stefania Passera, *Enhancing Contract Usability*

lo strumento contrattuale al fine di poterlo rendere realmente utile agli utenti che di tale strumento si avvalgono⁸². Si assiste ad un generalizzato immobilismo con riferimento alla costruzione di un sistema di risoluzione delle controversie, anche e soprattutto in ambito contrattuale, idoneo a garantire un agevole accesso al sistema giudiziario e agli strumenti che lo stesso offre da parte della collettività laica rispetto alle conoscenze giuridiche, un sistema che sia efficiente nella risoluzione delle controversie in cui gli utenti vengono coinvolti. Sembrerebbe opportuno, dunque, adottare un approccio innovativo. In che cosa potrebbe consistere questo approccio? Si tratta di elaborare un nuovo modello che consenta anche ai 'laici' del diritto di dotarsi della conoscenza adeguata per poter comprendere le norme e il funzionamento del sistema giuridico che governano il loro agire. Si tratta di un'innovazione innanzitutto di natura sociale prima ancora che giuridica, consentendo il cambiamento delle dinamiche che hanno condotto al problema. In questo dovrebbe consistere l'innovazione del diritto e, in particolare, dello strumento contrattuale. Si considerino diverse tipologie contrattuali: si pensi, per esempio ad un: (i) contratto di mutuo, tipicamente scritto in un linguaggio tecnico-giuridico e la maggior parte delle volte, a prima vista, impenetrabile per il soggetto che intende ricevere il prestito di denaro⁸³. Si considerino un (ii) contratto di locazione⁸⁴ e, da

and User Experience Through Visualization – An Experimental Evaluation, 2012; Stefania Passera e Helena Haapio, *Innovating Procurement Contracting: Merging Contract Design with Information Design*, 2012; Stefania Passera, H. Kärkkäinen e R. Maila, *When, how, why prototyping? A practical framework for service development*, 2012.

⁸¹ From Hague Institute for Innovation of Law (Hiil), "Why Do We Exist?" online: <<http://www.hiil.org/about-us>>.

⁸² Susan Ursel, *Bulldin Better Law: How Design Thinking can help us be better lawyers, meet new challenges, and create the future of Law*, 2017, p. 29: "The Hague Institute for Innovation and Law (Hiil) highlights this crisis of legitimacy on its website page, stressing the need to improve international justice systems⁸² to accommodate the needs of their users⁸². The institute argues that in order to restore public confidence in a failing justice system, it must adopt models and procedures that do not simply repeat the same kind of thinking that generated the problems in the first place, and that instead "close the gap between those who have access to justice and those who don't".

⁸³ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 36: "Covenants may regulate borrower investments, acquisitions and asset sales, dividends and share repurchases, debt incurrences (broadly defined), liens, related party transactions, leases, corporate structure, and other operating and financial matter. They employ multiple defined terms whose definitions involve computations for specific financial measurement periods. The covenants may regulate borrower behavior, adjust pricing, or base borrowing availability on the basis of ratios of one factor to another, or on percentages, or on a rate of change over time, or on the existence of absolute amounts, and require monitoring and reporting to the lender about these measures. They may provide for changes in methodology over time or include a sweeping proviso based on a quantitative measurement. They routinely cross-reference other provisions that include exceptions and provisos and require even more computations".

⁸⁴ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, pp. 36-37: "Innovation is often conceived of as an entrepreneurial or technological activity. Its techniques can also be harnessed to other purposes though. "Social innovation," as a variety of this activity, seeks to apply innovation techniques to social or institutional issues.

ultimo, si consideri il (iii) contratto di licenza di marchio⁸⁵. Considerate queste diverse tipologie contrattuali e la complessità degli aspetti che li caratterizza, Mitchell conclude: “*The cognitive loads created by these contracts are substantial. It is no wonder that business people ask for summaries, diagrams, flow charts, and cheat sheets in dealing with such arrangements*”^{86,87}.

Nel successivo capitolo si avrà modo di porre in evidenza come la funzione semplificativa del linguaggio assolta dalle immagini è, quanto meno nel mondo del diritto ed, in particolare, nell’ambito del diritto contrattuale, assai utopistica⁸⁸. Anticipando l’approccio critico che sarà adottato nel capitolo finale della presente tesi, a titolo di mero esempio, si pensi all’utilizzo di icone⁸⁹.

3.1.2.0. L’uso dell’immagine nel contratto come *processo semiotico*.

L’assolvimento di una funzione semplificativa da parte dell’immagine nell’ambito di un contratto impone una doverosa considerazione: si assiste, nel caso in esame, ad un processo di comunicazione che si avvale di segni, disegni, immagini, icone.

Viene, dunque, in considerazione un processo che si potrebbe definire ‘semiotico’.

Come osserva Giovanni Tuzet, il diritto viene formulato e trasmesso mediante segni.

Conceived of as a field that is intended to create useful and transformational change at a fundamental systems level, in a complex world, social innovation is about “changing the system dynamics that created the problem in the first place.”

⁸⁵ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 36: “*Trademark license agreements similarly have terms with multiple moving parts. They typically define field of use, territory, term, and distribution channel. They often include royalty arrangements that reflect minimums, different royalty rates for different products, and rate adjustments based on volumes, time periods, and geographies*”.

⁸⁶ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 37: “*Individual contract provisions from contracts used in other settings can share features with complex commercial relationships. For example, indemnification provisions in an acquisition agreement may set out different rules for different types of claims. It may set caps for some claims and not others; the caps may be based on percentages of the sale price or the like. The provision may include a “basket” or a “tipping” arrangement, both forms of deductibles. It may include different time limitations for asserting different sort of claims. These provisions typically are captured in a single section. Purchase price earn-out provisions and preferred stock terms similarly contain multiple moving parts. These arrangements are difficult to understand, but they rarely directly involve business operations, and they are typically negotiated and managed by lawyers and finance persons with deep technical expertise. The commercial case for investment in visuals seems not as strong*”.

⁸⁷ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 36.

⁸⁸ Cfr., fra gli altri, Uberto Scarpelli e Paolo Di Lucia (eds.), *Il linguaggio del diritto*, 1994; Giuliana Garzone e Francesca Santulli, *Il linguaggio giuridico. Prospettive interdisciplinari*, 2008.

⁸⁹ Come ha osservato Giovanni Tuzet, le icone, infatti, potrebbero rivelarsi particolarmente complesse e avere nella prassi dei significati impliciti oltre a quelli esplicitati dalla loro struttura formale. In una lettera del 1909 a William James, Peirce dice che “*una pura figura senza una legenda dice solo ‘qualcosa è così’*”. Quello che fa la differenza, specie sotto il profilo normativo, è la legenda.

Tradizionalmente – e nella modernità in particolare – si tratta di segni linguistici. Costituzioni, codici, leggi, regolamenti ecc. vengono formulati tramite un linguaggio che ne consente l'esposizione e la diffusione nel contesto rilevante. Il requisito della *pubblicità* del diritto, in particolare, richiede che i segni con cui esso è formulato siano decifrabili dai suoi destinatari e siano facilmente trasmissibili; il soddisfacimento di questo requisito sembra essere massimizzato dai segni linguistici, non dalle immagini o da altri tipi di segni⁹⁰. Il processo semiotico⁹¹ è innanzitutto un processo di comunicazione: A tale processo comunicativo⁹² intende riferirsi anche Umberto Eco, il quale sottolinea la specifica funzione svolta dal segno in tale processo: “il segno viene usato per trasmettere una informazione, per dire o indicare a qualcuno qualcosa che qualcun altro conosce e vuole che anche altri conoscano. Esso si inserisce dunque in un processo di comunicazione di questo tipo: fonte - emittente – canale – messaggio – destinatario. Occorre che tra emittente e destinatario ci sia un codice in comune e cioè una serie di regole che attribuisce al segno un significato. Il segno non è solo un elemento che entra in un processo di comunicazione ma è un'entità che entra in un processo di *significazione*”⁹³. In un processo di comunicazione in cui non esistesse un 'codice' cosa accadrebbe? “Un processo di comunicazione in cui non esista un codice, e in cui non esista dunque significazione, si riduce a un processo di *stimolo-risposta*. Una luce abbagliante che mi obbliga a chiudere di colpo gli occhi è

⁹⁰ Che cosa si intende con il termine 'semiotica'? Nicola Abbagnano, *Dizionario di filosofia*, 1998, p. 979: “nella sua accezione più generica il termine indica una dottrina o in ogni caso una riflessione in qualche modo sistematica sui segni, la loro classificazione, le leggi che li regolano, i loro usi nella comunicazione. Quanto al nome, 'semiotica' è stato usato in area angloamericana, tedesca e slava, mentre in ambiente strutturalista prevaleva inizialmente 'semiologia'”.

⁹¹ Si vedano: Nicola Abbagnano, *Segno*, 1998, pp. 973-976; Nicola Abbagnano, *Semiotica*, 1998, pp. 979-982; William P. Alston, *Pragmatism and the Theory of Signs in Peirce*, 1956, pp. 79-88; Clive Ashwin, *Drawing, Design and Semiotics*, 1984, pp. 42-52; Roland Barthes, *Éléments de semiologie*, 1965; Herbert Gaylord Bohnert, *The Semiotic Status of Command*, 1945, pp. 302-315; Karl Bühler, *Sprachtheorie. Die Darstellung der Sprache*, 1934; Ferdinand De Saussure, *Cours de linguistique générale*, 1916; Ferdinand De Saussure, *Écrits de linguistique générale par Ferdinand de Saussure*, 2002; Georges Mounin, *Introducción a la Semiologia*, 1970; Augusto Ponzio, *La semiotica in Italia: fondamenti teorici*, 1976; J. Luis Prieto, *Messages et signaux*, 1966; Serena Cattaruzza, *L'attualità dell'opera bübleriana*, 1990; Isabella Chiari, *Ridondanza e linguaggio: un principio costitutivo delle lingue*, 2002; Noam Chomsky, *Syntactic Structures*, 2002; Maria-Elisabeth Conte, *La semiotica di Karl Bühler*, 1990; Eugenio Coseriu, *Teoria del linguaggio e linguistica generale*, 1971; John Deely, *Introducing Semiotic*, 1982; Tullio De Mauro, *Introduzione alla semantica*, 1965; Mario Jori e Anna Pintore, *Manuale di Teoria Generale del Diritto*, 1995. John Lyons, *Semantics. Volume 1-2*, 2007; Giuseppe Lorini, *Elementi di pragmatica in Karl Bühler*, 1991; Giuseppe Lorini, *Semiotica dell'atto muto*, 2009, pp. 129-138; Uberto Scarpelli, *Contributo alla semantica del linguaggio normativo*, 1985.

⁹² Charles William Morris, *Foundations of the Theory of Signs*, 1938, p. 3. Così definisce la “semiosi”: “il processo in cui qualcosa funziona come segno può essere chiamato semiosi”.

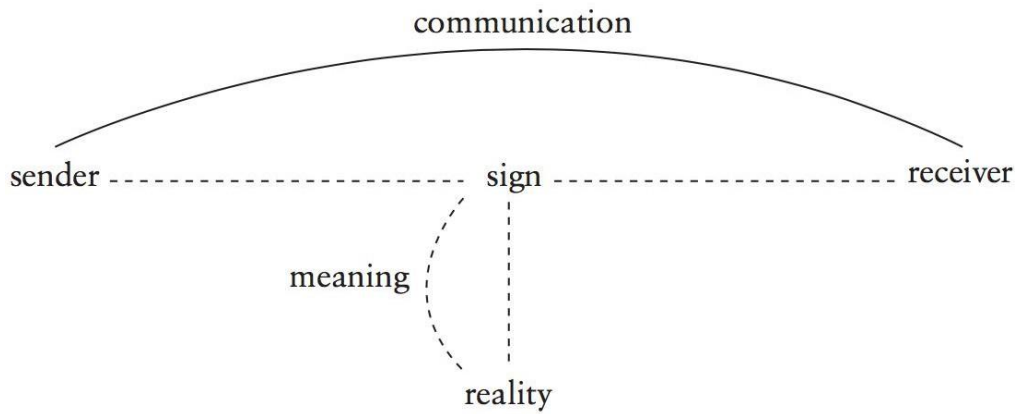
⁹³ Umberto Eco, *Il segno*, 1973, pp. 22-23.

diversa da un comando verbale che mi imponga di chiudere gli occhi. Nel primo caso chiudo gli occhi senza riflettere, nel secondo caso sono impegnato anzitutto a capire il comando e dunque a decodificare il messaggio (processo segnico) e poi decidere se obbedirvi (processo volizionale, che esce dalla competenza della semiotica)”⁹⁴. Con riguardo al profilo semiotico, Arianna Rossi in *Legal Design For The General Data Protection Regulation, A Methodology For Rbe Visualization And Communication Of Legal Concepts*, 2019 sottolinea che possono essere tracciati dei parallelismi tra comunicazione, comunicazione giuridica, comunicazione visiva e design. L’azione umana – prosegue Rossi – implica relazioni interpersonali e, quindi, comunicazione. D’altra parte, anche il diritto si basa essenzialmente sulla comunicazione che interviene tra legislatore e cittadini, tra i giudici e le parti litiganti, tra legislatore e magistrati, tra le parti contraenti e comunicazione nell’ambito di un processo⁹⁵. Rossi propone diverse definizioni di ‘comunicazione’: essa può essere intesa come “trasmissione intenzionale di informazioni mediante un sistema di segnalazione stabilito”o come “la pratica di produrre e negoziare significati in specifiche condizioni sociali, culturali e politiche”. La natura del processo comunicativo è così rappresentato:

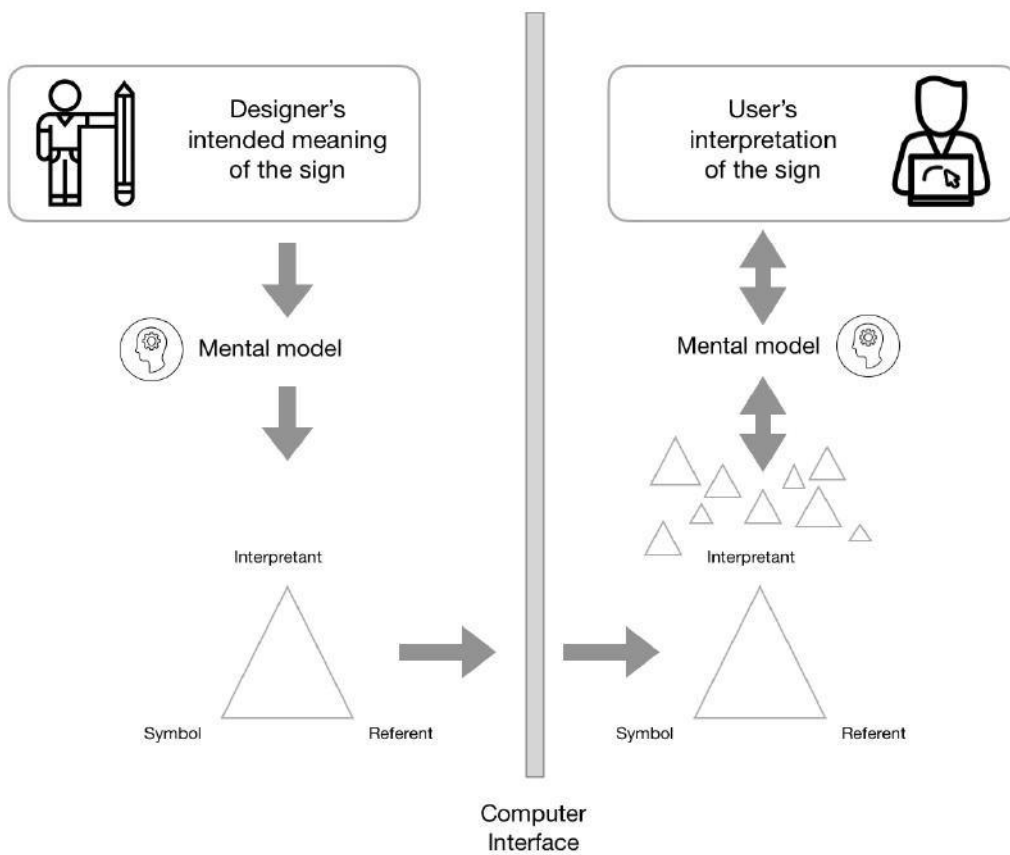
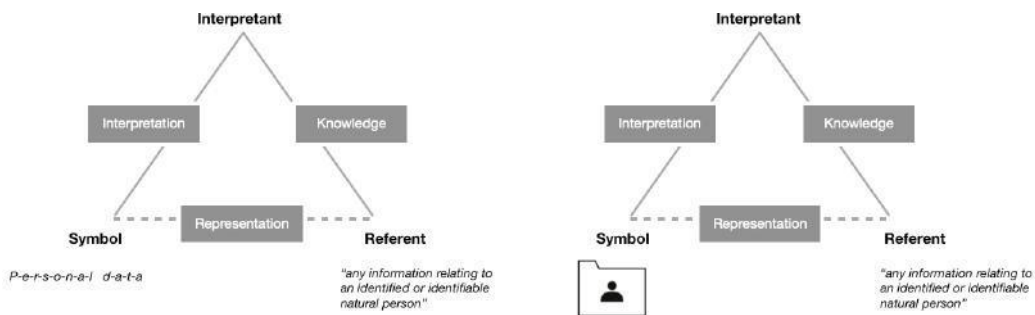
⁹⁴ Umberto Eco, *Il segno*, 1973, p. 23.

⁹⁵ Arianna Rossi definisce la comunicazione come un processo che avviene almeno tra due parti: su una estremità del modello si trova il mittente (l’indirizzatore), che codifica un determinato significato in un messaggio e lo indirizza verso l’altra estremità ove si collaca, invece, un destinatario. Il modello di comunicazione mostrato in figura deve essere compreso in combinazione con quello che è noto come triangolo semiotico, cioè il triangolo del significato. Secondo Peirce, un segno deriva da una relazione triadica tra tre componenti: il simbolo (cioè ciò che rappresenta, ad esempio, una parola, un simbolo di interfaccia o un’icona), l’oggetto o il referente (cioè ciò che è rappresentato: ad esempio, un concetto), ed il processo di interpretazione).

Il significato è “un contenuto che il mittente ha dato al [simbolo] per dare un messaggio sulla realtà” (cioè il processo di rappresentazione), ma può anche essere “il risultato dell’interpretazione del [simbolo] dal suo ricevitore” (cioè il processo di interpretazione). In altre parole, le due possibili descrizioni di significato non coincidono necessariamente perché ciò che è inteso dal mittente (cioè il mittente-significato) non sempre corrisponde all’interpretazione del destinatario (cioè il destinatario-significato).



L'efficacia della rappresentazione dipende da ciò che è rappresentato.



Questa immagine rappresenta le possibili discrepanze tra il significato inteso dal designer e il significato interpretato dagli utenti finali. Affinché la comunicazione funzioni i due significati dovrebbero coincidere.

Anche l'interpretazione dei segni grafici è radicata in un sistema culturale di significato: per esempio, i colori possono assumere diverse sfumature di significati secondo il paese, ma anche le icone danno luogo a diverse interpretazioni se non standardizzate.

Questo è il motivo per cui alcuni studiosi hanno aggiunto un'ulteriore dimensione supplementare che dà significato al triangolo semiotico di un'icona: quella del contesto.

Il *design* è, dunque, strumento di comunicazione. Una delle principali funzioni del *design* è comunicare⁹⁶.

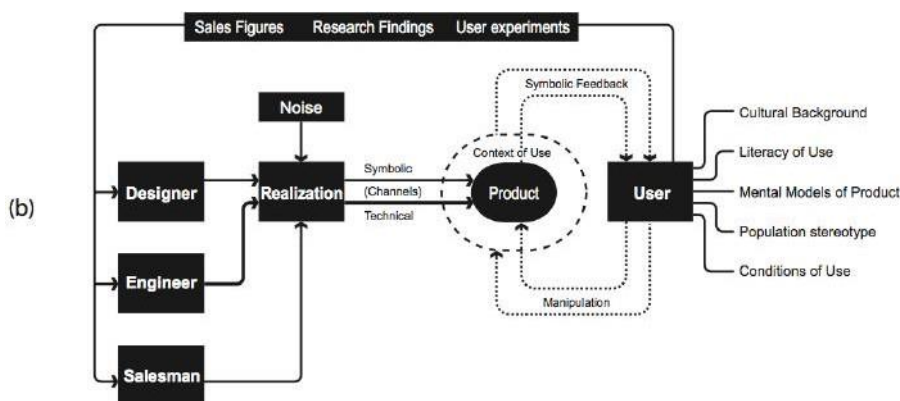
È, quindi, fondamentale progettare un sistema di icone che gli utenti possano facilmente interpretare: il mittente deve anticipare possibili malintesi e creare un messaggio che dovrà essere decodificato da un pubblico diverso senza ricevere alcun feedback dal suo codificatore.

Nell'ambito dei servizi digitali, l'aspetto che concerne l'interfaccia con l'utente finale è in molti modi ancora più importante delle parole usate per indirizzare gli individui verso i comportamenti previsti. Come si avrà modo di ribadire nel capitolo 4.0. *La visione 'logocentrica' del contratto*, il diritto è logocentrico ed è stato tradizionalmente

⁹⁶ Così Arianna Rossi in *Legal Design For The General Data Protection Regulation, A Methodology For The Visualization And Communication Of Legal Concepts*, 2019: “the way something is built communicates information to people about how it works”. In general, “well-designed objects are easy to interpret and understand. They contain visible clues to their operation. Poorly designed objects can be difficult and frustrating to use. They provide no clues - or sometimes false clues. They trap the user and thwart the normal process of interpretation and understanding”. It becomes evident how these observations can be applied to information design and interface design”. Il modello di comunicazione non è importante solo per le teorie interpretative del diritto ma anche, spiega Rossi, per il ruolo del design. Si pensi alla funzione di un'icona. Ad esempio, la rappresentazione iconica di una stampante su un pulsante in un software di editing suggerisce all'utente l'idea che sia possibile fare clic sull'icona per raggiungere l'obiettivo di stampare il documento. È evidente che vi può essere una serie di fattori in gioco in modo che questa transazione possa dirsi perfettamente riuscita: ad esempio, la stampante sul pulsante deve essere riconoscibile e basata su una convenzione visiva condivisa. È bene precisare che il *design* è una forma di comunicazione mediata, come la comunicazione scritta: l'interpretazione del messaggio incorporato nell'icona, per esempio; viene eseguita in un diverso momento e luogo rispetto al momento e luogo ove è avvenuta la sua produzione. L'utente finale deve interpretare l'icona senza accesso diretto all'intenzione del designer. Ciò significa che non può esserci una vera e propria attività di negoziazione del significato che ha luogo, invece, nella comunicazione istantanea, laddove il destinatario non riceva il messaggio previsto.

basato su parole e testi: la maggior parte delle altre discipline o pratiche che aspirano alla razionalità tende a identificare quella razionalità con i testi piuttosto che immagini, con leggere le parole piuttosto che “leggere” le immagini, al punto che spesso si pensa che pensare in parole sia l’unico modo di pensare che ci sia. Infatti: l’alfabetizzazione giuridica si basa sulla lettura e la scrittura di testi giuridici e assegna un ruolo fondamentale alla retorica verbale, mentre le norme giuridiche sono estesamente trattate come espressioni linguistiche. Tuttavia, una svolta visiva nel diritto è stata stimolata anche come risultato di un cambiamento generale che sta avvenendo nella società (digitale) in generale: con l’uso diffuso di interfacce grafiche, le persone stanno progressivamente acquisendo maggiore familiarità con l’uso di immagini e icone per cercare, navigare e dare un senso a qualsiasi tipo di informazione. Le persone hanno imparato a visitare contemporaneamente più fonti per estrarre le informazioni più significative e pertinenti per le loro richieste in un periodo di tempo limitato . Inoltre, l’essere umano non fa uso di un canale alla volta per interagire con il mondo esterno: gli individui sono piuttosto “esseri multisensoriali” che vivono “in un mondo multisensoriale” e come tali generano e decodificano i messaggi utilizzando più canali sensoriali che coinvolgono contemporaneamente la vista, l’udito e il movimento.

Indubbiamente le immagini stanno diventando il principale mezzo culturale della società moderna.



Semantics in the design and use of artefacts.

È fondamentale rendere il significato delle immagini il più accessibile possibile, ad esempio, affidandosi al vocabolario visivo condiviso esistente (in altri termini, dovrebbe esistere una semantica delle immagini). Non sarebbe ragionevole, ad esempio, utilizzare un segno noto (ad esempio, una scala) ma assegnargli un

significato diverso dal suo uso convenzionale (ad esempio “pace” invece di “giustizia”). Se interpretata in modo errato, la rappresentazione visiva di un concetto giuridico creerebbe oscurità invece di trasparenza. Questo può accadere quando si presenta una discrepanza tra le intenzioni dei designers e le interpretazioni degli utenti. Con l’ingresso di elementi grafici nel diritto, alcuni studiosi hanno iniziato a preoccuparsi delle possibilità della loro interpretazione errata. Oltre agli elementi visivi usati prima dell’era moderna per trasmettere messaggi giuridici a persone non dotate di un sufficient background culturale e giuridico, occorre considerare che il diritto nell’era contemporanea è verbale e, quindi, ha sviluppato strumenti e metodi per codificare concetti giuridici in parole e decodificarli di conseguenza. Tuttavia, sta emergendo un dibattito sulla giurisprudenza visiva.

Alcune considerazioni dovrebbero essere svolte per controbilanciare le critiche mosse contro la comunicazione giuridica visiva. In primo luogo, contrariamente a quanto comunemente si crede, la maggior parte degli elementi visivi che vengono inseriti nei documenti giuridici si accosta ed integra il testo e non mira a sostituirlo.

Pertanto, la priorità del linguaggio scritto è salvaguardata, mentre la grafica ha principalmente lo scopo di illustrare e chiarire termini e azioni legali, focalizzare l’attenzione degli utenti su clausole importanti e significative, supportare i lettori a trovare facilmente informazioni, tra le possibili funzioni. Anche nel caso di contratti a fumetti che verrà esaminato nel capitolo 3.2.2., in cui la grafica domina la parola scritta, è necessaria una combinazione di elementi verbali e visivi per garantire la trasmissione del messaggio giuridicamente corretto. Nei contratti, oggetto di studio nel presente elaborato, le immagini sono state utilizzate come strumento per facilitare una migliore collaborazione, relazione - costruzione, innovazione, pianificazione strategica e valore sociale tra le parti coinvolte, “per raggiungere in definitive” una migliore comprensione, comunicazione e fiducia, in una prospettiva di diritto proattivo classico.

I documenti giuridici dovrebbero essere usati al fine raggiungere obiettivi specifici, non solo da parte di giudici e avvocati, ma anche - e soprattutto - da parte di persone non dotate di conoscenze giuridiche; in questo senso, dovrebbe verificarsi una profonda trasformazione nella concezione dei documenti giuridici. Invece di pensare a questi documenti da una prospettiva puramente giuridica, potrebbero essere riconsiderati in una prospettiva funzionale, come strumenti che consentono la comunicazione tra le parti e che garantiscono la comprensione

tra di loro, invece di concentrarsi sulla prevalenza di una parte sull'altra nell'ipotesi di una controversia giudiziaria. Invece di considerare le politiche sulla *privacy* come una copertura di responsabilità, tali documenti potrebbero aumentare la fiducia e cercare opportunità vantaggiose per entrambe le parti. Naturalmente, le immagini non possono risolvere tutte le problematiche presenti nell'ambito di un rapporto contrattuale ma possono, altrimenti, promuovere una cultura della trasparenza che sembra tanto necessaria ma anche giuridicamente obbligatoria soprattutto nell'ambito della tutela della *privacy*.

In quest'ottica, quindi, le immagini hanno lo scopo di supportare la comprensione dei rispettivi ruoli e responsabilità, al fine di ricercare una comprensione reciproca, con lo scopo stesso di eliminare o almeno di ridurre la possibilità che sorga una controversia.

Le immagini possono essere ancora più utili quando le parti che devono comprendere un documento vincolante non sono professionisti legali: in tal caso, le immagini che migliorano la comprensione reciproca potrebbero influenzare la percezione del diritto come cornice entro cui si realizza la crescita individuale e collettiva degli individui. Gli elementi visivi possono rivelarsi più espressivi delle parole: la dimensione visiva precede il linguaggio ed ad essa è anche associata una dimensione emotiva e non solo intellettuale; ecco perché, ad esempio, i contratti a fumetti possono anche trasmettere il tono e il sentimento di una relazione, mentre i colori possono essere mostrati ma non descritti attraverso le parole. In effetti, la creazione di significati visivi è diversa da quella del significato verbale. In certi casi, i segni grafici esprimono concetti giuridici anche meglio delle parole, il che significa che sarebbe possibile, ma non funzionale, utilizzare le definizioni linguistiche al loro posto: ad esempio, nel caso di segnali stradali che non si integrano ma, piuttosto, costituiscono parte integrante delle disposizioni giuridiche. Infine, la comunicazione legale non è generalmente adattata per rispondere alle esigenze dei suoi utenti finali, per lo più non avvocati.

Le critiche sull'uso delle immagini, se basate sull'argomento che le visualizzazioni legali rischiano di interpretare male, appaiono deboli. Al contrario, molte ricerche mostrano che le visualizzazioni facilitano la comprensione di termini giuridici complessi, mentre i testi giuridici tradizionali rendono questo compito eccessivamente difficile. Nei prossimi anni, mentre le visualizzazioni legali si diffonderanno, ci sarà la possibilità di scoprire se i documenti visivi saranno

oggetto di una controversia. Solo in quel momento sarà possibile determinare come saranno considerati e interpretati dalla giurisprudenza.

3.1.2.1. I fattori di un processo di comunicazione.

Secondo una tradizione che risale ai Greci, spiega Morris, si ammette che il processo di comunicazione sia costituito da tre fattori essenziali ai quali se ne potrebbe aggiungere un quarto:

- (i) ciò che agisce come segno,
- (ii) ciò cui il segno si riferisce,
- (iii) l'effetto su di un interprete, in virtù del quale effetto la cosa in questione è un segno per l'interprete stesso.

Queste tre componenti possono rispettivamente essere così chiamate:

- (i) veicolo segnico [*sign vehicle*],
- (ii) *designatum*,
- (iii) interpretante [*interpretant*].

Potrebbe essere aggiunto un quarto fattore:

- (iv) l'interprete [*interpreter*]⁹⁷.

Il segno lo si caratterizza come segue: “S è per I un segno di D nella misura in cui I si rende conto⁹⁸ di D in virtù della presenza di S. La semiosi è un rendersi-conto-mediatamente-di qualcosa. Mediatore è il veicolo segnico; il rendersi conto è

⁹⁷ Charles William Morris, *Foundations of the Theory of Signs*, 1938 (tr. it. di Ferruccio Rossi Landi: pp. 10-11): Secondo Morris: “questi termini rendono espliciti i fattori che restano indifferenziati nella comune asserzione, che “un segno si riferisce a qualcosa per qualcuno”. Un cane risponde con un certo tipo di comportamento (I), caratteristico nella caccia degli scoiattoli (D), ad un certo suono (S); un viaggiatore si prepara a comportarsi in un certo modo (I) in una certa regione geografica (D) in virtù di una lettera (S) ricevuta da un amico. In casi di questo genere, S è il veicolo segnico (ed è un segno grazie al suo funzionare), D il *designatum* e I l'interpretante dell'interprete”.

⁹⁸ Charles William Morris, *Foundations of the Theory of Signs*, 1938 (tr. it. di Ferruccio Rossi-Landi: p. 13): Morris specifica la nozione di ‘rendersi conto di’ (*to take account of*): “la locuzione originale è ‘*to take account of*’ e ha il vantaggio [...] di far pensare di meno ad una eventuale necessaria consapevolezza del rendersi conto (uno può rispondere ad uno stimolo come ad un segno di un qualcosa anche senza porci mente)”.

l'interpretante; chi nel processo agisce è l'interprete; ciò di cui ci si rende conto è il *designatum*⁹⁹. Si può concludere per una più esaustiva esposizione, riferendoci ai due semiologi italiani Paolo Fabbri e Gianfranco Marrone, i quali riprendono le parole di Saussure, richiamato nel testo *Semiotica in nuce*, 2001, p. 89. Saussure intese la “semiologia” [*Sémiologie*] come la “scienza che studia la vita dei segni nel quadro della vita sociale”. Egli ritiene che tale scienza ci dia due diverse risposte:

- (i) in che cosa consistono i segni,
- (ii) quali leggi li regolano.

Tali considerazioni si attagliano al fenomeno specificamente indagato nella presente tesi. Inquadrando il fenomeno dell'immagine nel contratto su un piano semiotico, mi soffermerò sulla disamina delle tre componenti della semiotica¹⁰⁰: la sintassi, la semantica e la pragmatica. Al fine di poter ragionevolmente prendere in considerazione la circostanza che si possa utilizzare l'immagine nel contratto e che la stessa assolva una funzione semplificativa del linguaggio, inteso come formulazione linguistica delle disposizioni, occorrerà soffermarsi sulla identificazione e sulla disamina delle tre componenti della semiotica poc'anzi richiamate.

Specificamente si affronteranno: nel paragrafo 3.1.2.1. La *sintassi* dell'immagine nel contratto; nel paragrafo 3.1.2.2. La *semantica* dell'immagine nel contratto; nel paragrafo 3.1.2.3. La *pragmatica* dell'immagine nel contratto.

3.1.2.1. La *sintassi* dell'immagine nel contratto.

Le domande alle quali cercherò di rispondere nel presente paragrafo sono la seguenti:

- (i) vi può essere una sintassi tra elementi grafici presenti in un contratto?
- (ii) vi possono essere relazioni sintattiche tra elementi grafici ed elementi testuali?

⁹⁹ Charles William Morris, *Foundations of the Theory of Signs*, 1938 (tr. it. di Ferruccio Rossi Landi: pp. 10-11): I quattro termini (‘veicolo segnico’, ‘*designatum*’, ‘interpretante’, ‘interprete’) vanno appresi come termini tecnici, cioè investiti, nell’ambito della scienza dei segni, di un significato speciale”.

¹⁰⁰ Umberto Eco, *A Theory of Semiotics*, 1976; Umberto Eco, *Il Segno*. 1973; Umberto Eco, *Semiotica e filosofia del linguaggio*, 1994.

Occorrerà esaminare, dunque, una componente essenziale della semiotica¹⁰¹: la sintassi. Morris elabora la seguente definizione di ‘sintattica’ [*syntactics*]: “la sintattica [*syntactics*] è esame dei segni [*signs*] e delle combinazioni segniche [*sign combinations*] in quanto soggetti alle regole sintattiche. Essa non si occupa delle proprietà individuali dei veicoli segnici [*sign vehicles*]”¹⁰².

La sintattica studia: (i) le proprietà grafiche del singolo segno, (ii) le proprietà del segno in quanto *ídon*¹⁰³.

Morris concepisce la semiotica¹⁰⁴ come studio del linguaggio in tutti i suoi aspetti, siano essi connessi al discorso apofantico (secondo Aritotele, *De interpretazione*, il discorso vero o falso) o meno.

Qualsiasi combinazione segnica permessa dalle regole di formazione di una data lingua è per Morris un enunciato e come tale un oggetto di studio per la semiotica. “Ove si abbia una pluralità di segni c’è sempre la possibilità di certe relazioni sintattiche fra essi”¹⁰⁵.

Il principio che bisogna tener presente nel costruire lo schema di una lingua formale è che: “i segni sono visti solo come oggetti fisici, cioè come forme geometriche sulla carta”¹⁰⁶. Morris così riporta una definizione del filosofo e logico tedesco Carnap: “una teoria, una regola, una definizione, sarà chiamata formale quando non si fa

¹⁰¹ Si veda anche: Ferdinand De Saussure, *Cours de linguistique générale*. 1916; Ferdinand De Saussure, *Écrits de linguistique générale par Ferdinand de Saussure*, 2002.

¹⁰² Charles William Morris, *Foundations of the Theory of Signs*, 1938.

¹⁰³ Charles William Morris, *Foundations of the Theory of Signs*, 1938 (tr. it. di Ferruccio Rossi-Landi: p. 45): Ciò che Morris sottolinea è che la sintattica (che ritengo meriti di essere presa in considerazione in questo testo) non è quella logica perché quest’ultima: “ha limitato le proprie indagini sulla struttura sintattica ai tipi di combinazioni segniche dominanti nella scienza, cioè alle combinazioni che da un punto di vista semantico sono dette asserzioni e a quelle altre combinazioni segniche che servono a trasformare le asserzioni”.

¹⁰⁴ Charles William Morris, *Foundations of the Theory of Signs*, 1938, p. 16 (tr. it. di Ferruccio Rossi-Landi: p. 46): “there are syntactical problems in the fields of perceptual signs, aesthetic signs, the practical use of signs and general linguistic which have not been treated within the frame work of what today is regarded as logical syntax”. Vi sono problemi sintattici nel campo dei segni percettivi, dei segni estetici, dell’uso pratico dei segni, della linguistica generale, che non sono stati presi in considerazione nel quadro di ciò che oggi si intende per sintassi logica”.

¹⁰⁵ Charles William Morris, *Foundations of the Theory of Signs*, 1938 (tr. it. di Ferruccio Rossi-Landi: p. 47): “Given a plurality of signs [...] there is always the possibility of certain syntactical relations between the signs”.

¹⁰⁶ Charles William Morris, *Foundations of the Theory of Signs*, 1938 (tr. it. di Ferruccio Rossi-Landi: p. 54).

alcun riferimento o al significato dei simboli o al senso delle espressioni, ma solo e unicamente ai tipi e all'ordine dei simboli di cui sono costruite le espressioni?".¹⁰⁷

Morris descrive tre momenti di costruzione di uno schema di lingua formale:

(i) Selezione di segni, considerati solo come forme geometriche, o di tipi di segni che servano da elementi costitutivi; e loro suddivisione in categorie.

Si distingue tra:

- (i) segni descrittivi (nomi propri),
- (ii) segni logici (connettivi, es. 'e'),
- (ii) quantificatori.

(ii) Selezione di certe determinate sequenze di segni che saranno gli enunciati della lingua, e che saranno chiamati *atomici*, se conterranno solo segni descrittivi, *complessi* se conterranno anche segni logici.

(iii) Selezione di una sottoclasse di enunciati che vengono detti *analitici*, nei quali o si hanno solo segni logici o gli eventuali segni descrittivi possono venire sostituiti senza mutare la struttura dell'enunciato.

Quanto appena descritto rappresenta il profilo sintattico costruito da Morris in termini generali.

Nell'ambito di un processo comunicativo ed, in particolare, nell'esame della componente sintattica che caratterizza l'utilizzo di immagini che si relazionano nell'ambito di un contratto tra esse e tra esso ed il testo, inteso come 'insieme di elementi segnici', potrebbe verificarsi il c.d. fenomeno della ridondanza.

Che cosa si intende con il termine 'ridondanza'?

La ridondanza è studiata nel saggio *Il diritto che non c'è*, 2011, da Raffaele Caterina e da Lelio Lantella, i quali così la definiscono: "si ha ridondanza quando, in un messaggio, il contenuto informativo *eccede* rispetto a quanto è necessario per la sua decodifica. Banalizzando: si ha ridondanza, in un messaggio, quando un medesimo contenuto informativo è veicolato due o più volte (se dico che 'ieri ho fatto l'elettrocardiogramma al cuore', in tal caso il riferimento al cuore è presente due volte"¹⁰⁸.

¹⁰⁷ Charles William Morris, *Foundations of the Theory of Signs*, 1938 (tr. it. di Ferruccio Rossi-Landi: p. 54).

¹⁰⁸ Raffaele Caterina e Lelio Lantella, *Il diritto che non c'è*, 2011, p. 482.

La ridondanza può operare secondo Caterina e Lantella ai tre livelli semiotici distinti da Morris: (i) intattico, (ii) semantico, (iii) pragmatico. “La nozione di ridondanza dovrebbe essere indagata tenendo presente la tripartizione tra sintassi, semantica, pragmatica. Sembra necessario, infatti, distinguere diversi livelli di ridondanza, e riconoscere che determinate situazioni possono costituire ridondanza a un determinato livello (poniamo, semantico) ed invece non costituire ridondanza a un diverso livello (poniamo, pragmatico). Anche l’affermazione tradizionale, secondo cui la ridondanza può “servire” a controbilanciare la perdita di informazione che avviene nella trasmissione e nella percezione del messaggio, verrebbe a trovare giusta sistemazione nella distinzione tra semantica e pragmatica (ove la semantica corrisponde alla localizzazione ontologica della ridondanza, mentre la pragmatica corrisponde al luogo in cui la ridondanza va a conseguire il proprio “fondamento”)¹⁰⁹.

Il senso pragmatico viene considerato dal legislatore un aspetto determinante nel momento in cui si intende indirizzare un messaggio normativo: “specificamente, dal punto di vista della comunicazione normativa, il senso pragmatico può essere costituito dalle connotazioni e dai fini che il legislatore intenda trasmettere o conseguire al di là del contenuto strettamente precettivo della singola norma, o della norma così come conformata entro il sistema. Nulla esclude, infatti, che il legislatore possa formulare una norma, o un frammento di norma, che sia perfettamente superfluo da un punto di vista del singolo precetto, o che sia perfettamente superfluo da un punto di vista ermeneutico (poiché semplice iterazione di altre norme o frammenti già presenti nel sistema o ricavabili da esso), ma che abbia rilievo perché magari il legislatore vuol mostrare l’attualità e la forza di un proprio interesse per un determinato tema, o vuol indirizzare messaggi semiologici o ideologici o politici di varia natura”¹¹⁰. Il termine *ridondanza* è così definito da Alf Ross in *On Law and Justice*, 1958: “si ha ridondanza quando una norma prevede effetti giuridici che, per la stessa fattispecie, sono previsti anche da un’altra norma. Per la parte corrispondente una norma è, allora, ridondante”¹¹¹.

3.1.2.2. La *semantica* dell’immagine nel contratto.

¹⁰⁹ Raffaele Caterina e Lelio Lantella, *Il diritto che non c’è*, 2011, pp. 483-484.

¹¹⁰ Raffaele Caterina e Lelio Lantella, *Il diritto che non c’è*, 2011, pp. 483-484.

¹¹¹ Alf Ross, *On Law and Justice*, 1958 (tr. it. di Giacomo Gavazzi: p. 125).

Nel momento in cui si adottano elementi grafici, disegni, immagini o icone nell'ambito di un contratto, è opportuno che venga preventivamente elaborata una semantica dei 'segni' che verranno utilizzati all'interno del documento contratto. Ma cosa si intende per "semantica"? Qual è l'oggetto di studio della semantica? Si esamini, dunque, la seconda componente della semiotica. Secondo Morris: "la semantica tratta del rapporto dei segni coi loro significati e così con gli oggetti che, eventualmente, essi denotano"¹¹². Qual è la 'dimensione semantica' del segno? "Un segno ha una dimensione semantica nella misura in cui ci siano regole semantiche che determinano la sua applicabilità a certe situazioni sotto certe condizioni. Se questo uso del segno è asserito per mezzo di altri segni, la formula generale è la seguente: il veicolo segnico 'x' designa le condizioni a, b, c..., sotto le quali esso è applicabile"¹¹³. Ma che cosa si intende per 'regole semantiche' [*sematical rules*]? "regola semantica [*semantical rule*] designa, nell'ambito della semiotica, una regola che determina le condizioni di applicabilità di un segno ad un oggetto o situazione; queste regole correlano i segni con situazioni denotabili dai segni stessi [...]. L'importanza di queste regole è stata messa in evidenza da Reichenbach e da Ajdukiewicz. Il primo le considera definizioni di coordinazione; il secondo le vede come regole empiriche di significato"¹¹⁴. La costruzione di una semantica dei segni ed, in particolare, delle icone non v'è ancora stata nell'ambito del Regolamento GDPR in materia di privacy in cui l'icona assolve una specifica funzione informativa. È assente, ad oggi, una standardizzazione ed una tipizzazione di tali icone che impedisce individuare tali icone in modo uniforme e univoco da parte di coloro che nei confronti dei quali il Regolamento GDPR opera. È, dunque, indispensabile che vi sia una relazione semantica tra i segni, i disegni e le icone con i loro significati al fine di poterle specificamente individuare ed utilizzare in sede di redazione ed elaborazione di un contratto. Allo stato attuale, un modello di tipizzazione di segni e di standardizzazione di un sistema di segni si ha con il Codice della Strada e con l'allegato Regolamento di Esecuzione che individua astrattamente i modelli di segnali

¹¹² Charles William Morris, *Foundations of the Theory of Signs*, 1938, p. 21 (tr. it. di Ferruccio Rossi-Landi: p. 57): "*semantics deals with the relation of signs to their designata and so to the objects which they may or do denote*".

¹¹³ Charles William Morris, *Foundations of the Theory of Signs*, 1938, p. 24 (tr. it. di Ferruccio Rossi-Landi: pp. 64-65): "*A sign has a semantical dimension in so far as there are semantical rules which determine its applicability to certain situations under certain conditions. If this usage is stated in terms of other signs, the general formula is as follows: The sign vehicle 'x' designates the conditions a,b,c...under which it is applicable*".

¹¹⁴ Charles William Morris, *Foundations of the Theory of Signs*, 1938 (tr. it. di Ferruccio Rossi-Landi: pp. 61-62).

stradali tracciando i caratteri e la fisionomia degli stessi: forme, colori, dimensioni, elementi iconici in essi contenuti.

3.1.2.3. La *pragmatica* dell'immagine nel contratto.

Nel presente paragrafo mi soffermerò sulla terza componente della semiotica: la *pragmatica*; in particolare, si tratta di indagare la relazione tra i segni, le icone, i disegni presenti in un contratto e coloro che dovranno concluderlo o nei confronti dei quali tale contratto spiegherà i suoi effetti. Questa relazione risponde al nome di 'pragmatica'. Che cosa si intende con il termine 'pragmatica'? Nel libro *Foundations of the Theory of Signs*, 1938, Morris scrive: "con 'pragmatica' [*pragmatics*] designiamo la scienza del rapporto dei segni con i loro interpreti [*the science of the relation of signs to their interpreters*]. [...] Siccome la maggior parte se non la totalità dei segni hanno come interpreti degli organismi viventi, è caratterizzazione sufficientemente accurata della *pragmatica* dire che essa tratta degli aspetti biotici della semiosi, cioè tutti i fenomeni psicologici, biologici e sociologici che intervengono nel funzionamento dei segni"¹¹⁵. Tale aspetto si riconnette inevitabilmente con l'esigenza in base alla quale mediante l'utilizzo di disegni, icone, immagini e qualsivoglia elemento grafico si consideri, l'utente che concluderà il contratto dovrà accedere al contenuto dello stesso in modo agevole comprendendo il chiaro significato della clausole in esso contenute attraverso una immediata e tendenzialmente unica interpretazione delle stesse. Le esigenze pragmatiche costituiscono uno degli aspetti peculiari del sistema preso in considerazione. Nel testo *Manuale di Teoria Generale del Diritto*, 1995, così Mario Jori e Anna Pintore trattano i problemi pragmatici: "quando si cerca di comprendere un discorso giuridico vanno affrontati insieme non solo i problemi sintattici e semantici, ma anche quelli pragmatici dell'interpretazione; questi ultimi sono legati al fatto che il diritto, come ogni tipo di segno linguistico, deve poter svolgere la propria funzione comunicativa e viene compreso dai parlanti in quanto ha questa funzione. In questo caso, trattandosi di un discorso prescrittivo, si tratterà principalmente di funzione di guida dei comportamenti in certi contesti tipici o normali"¹¹⁶. La decodificazione e la interpretazione costituiscono momenti decisivi nel processo semiotico; tale rilevanza è così sottolineata da Eco: "nel corso dell'attività comunicativa quotidiana il rimando

¹¹⁵ Charles William Morris, *Foundations of the Theory of Signs*, 1938 (tr. it. di Ferruccio Rossi Landi: pp. 81-82).

¹¹⁶ Mario Jori / Anna Pintore, *Manuale di teoria generale del diritto*, 1995, p. 214.

ai codici avviene in modo pressoché automatico, così che si può parlare di processi di decodifica come riflessi condizionati, in quanto l'addestramento culturale promuove, come sua naturale conseguenza, la risposta simultanea e spesso inconscia del destinatario alle forme significanti"¹¹⁷. Eco osserva: "nel caso di messaggi particolarmente elaborati, ambigui o confusi [...] il lavoro di decodifica impone anzitutto di decidere a quale o a quali codici riferire il significante, e quindi una serie di decisioni interpretative concernenti gli amalgama esatti o l'accettazione cosciente di più amalgama contraddittori e compresenti. In tal caso il lavoro di decodifica diventa attività interpretativa che coinvolge la responsabilità del destinatario al massimo livello"¹¹⁸. L'inquadramento del fenomeno considerato nella presente tesi in termini di processo semiotico ha imposto l'analisi secondo tre le componenti della semiotica: sintattica, semantica e pragmatica.

Intendo concludere, dunque, con le parole di Eco: "la semiotica non è solo una teoria ma è una pratica continua. Lo è perché il sistema semantico muta ed essa non può descriverlo che parzialmente e in risposta agli accadimenti comunicativi concreti. Lo è perché la pratica sociale stessa non può che esprimersi in forma di semiosi. I segni sono dunque una forza sociale e non semplici strumenti di rispecchiamento di forze sociali"¹¹⁹.

3.1.3. L'immagine *nel* contratto: la funzione *integrativa* della volontà contrattuale.

Prima ancora di affrontare la questione centrale che forma oggetto del presente paragrafo ed, in particolare, chiarire cosa si intenda con l'espressione 'funzione integrativa della volontà contrattuale', è doveroso soffermarsi sul termine 'contratto'.

Il termine contratto deriva dal latino *contrahere* e fa riferimento ad un'attività congiunta di - per lo meno - due soggetti, finalizzata al raggiungimento di un certo scopo¹²⁰. L'espressione 'contratto' richiama, quindi, alla mente l'idea di accordo, di scambio dei consensi, di raggiungimento di un'intesa vincolante tra le parti. Le accezioni del termine contratto sono, peraltro, numerose. Da un punto di vista

¹¹⁷ Umberto Eco, *Il segno*, 1973, p. 158.

¹¹⁸ Umberto Eco, *Il segno*, 1973, p. 158.

¹¹⁹ Umberto Eco, *Il segno*, 1973, p. 159.

¹²⁰ Si vedano, a riguardo: Luigi Moccia, *Promesse e contratto*, 1994; Lucio Franzese, *Il contratto oltre privato e pubblico*, 1998.

terminologico, l'espressione 'contratto' può, in primo luogo, indicare il testo contrattuale redatto dai contraenti, sempre che essi abbiano utilizzato la forma scritta. Da un punto di vista sostanziale, il termine 'contratto' indica viceversa il raggiungimento di un accordo, di un'intesa, tra due o più soggetti. Il termine 'contratto' assume comunque un significato tecnico più ristretto rispetto a quelli più generici di accordo, promessa, patto, convenzione, intesa, che compaiono a volte nel linguaggio legislativo. Specie in certe aree, come per esempio il diritto di famiglia, il legislatore preferisce usare altre espressioni, come per esempio quella di convenzione, tradizionalmente considerata più adatta ad indicare gli accordi, ancorchè di carattere patrimoniale, raggiunti tra i coniugi. In altri casi tradizionalmente si preferisce l'espressione patto, come per esempio in materia di prelazione. Questo può essere un indice delle differenze strutturali riscontrabili, sotto il profilo della causa, degli interessi perseguiti, e così via. Il legislatore non si accontenta, peraltro, di far riferimento al significato corrente, usuale, di contratto nel linguaggio comune, ma si premura di fornire una definizione di contratto. In particolare, ai sensi dell'art. 1321 c.c.: *«Il contratto è l'accordo di due o più parti per costituire, regolare o estinguere tra loro un rapporto giuridico patrimoniale»*. Stando alla lettera di questa norma, sembrerebbe quasi che il contratto si risolva nel puro accordo tra le parti; in realtà, l'art. 1321 c.c. deve essere coordinato con il 1325 c.c. che completa l'elenco dei requisiti minimi previsti per la presenza di un valido contratto. L'art. 1321 c.c., definendo il contratto come un accordo, si limita ad indicare una parte per il tutto; si tratta, dunque, di un tipico esempio di *sineddoche*¹²¹. Specie in passato la dottrina si è lungamente interrogata circa il significato, nonchè l'effettiva rilevanza delle definizioni giuridiche¹²², che di tanto in tanto vengono enunciate dal legislatore. Può, peraltro, ritenersi che i dubbi circa la loro rilevanza giuridica sono ormai stati completamente superati. La dottrina concorda, infatti, che anche le definizioni giuridiche hanno una funzione precettiva ben precisa, in particolare esse assolvono l'importante funzione di definire l'ambito di operatività di una certa disciplina; il che è particolarmente evidente in materia di contratti, dove l'art. 1321 c.c. svolge l'importante funzione di definire l'ambito di

¹²¹ Pier Giuseppe Monateri, *La sineddoche*, Milano, 1984; Andrea Belvedere, *Il problema delle definizioni nel codice civile*, 1977; Matteo Della Casa, *Sulle definizioni legislative nel diritto privato*, 2004.

¹²² A proposito di definizioni giuridiche e del rapporto tra diritto e linguaggio: Norberto Bobbio, *Teoria della norma giuridica*, 1958; Norberto Bobbio, *Norma giuridica*, 1965; Norberto Bobbio, *Contributi ad un dizionario giuridico*, 1994.

operatività della disciplina del contratto. In queste condizioni si tratta, peraltro, di individuare, sulla base della lettura della norma in questione, a sua volta oggetto di interpretazione, quali sono gli elementi in presenza dei quali si può parlare agevolmente di 'contratto'. (i) Il primo elemento è sicuramente quello dell'accordo, vale a dire dello scambio dei consensi tra due o più parti. La nozione di scambio dei consensi, di accordo, è però sicuramente generica rispetto a quella di contratto, così come definito dall'art. 1321 c.c. L'accordo non è, infatti, necessariamente un contratto. La nozione di accordo, ancorché giuridicamente rilevante, è, infatti, sicuramente più ampia rispetto a quella di contratto. (ii) Occorre quindi far riferimento ad elementi ulteriori; in particolare l'elemento che connota l'accordo, trasformandolo in un contratto giuridicamente rilevante, è costituito dal contenuto dell'accordo; in particolare si ha contratto solo se si tratta di accordi finalizzati a costituire, regolare o estinguere tra loro rapporti giuridici patrimoniali.

Fatta questa doverosa premessa di carattere definitorio, nell'ambito di un contratto, l'immagine può rilevare secondo due direttrici:

- (i) all'interno dell'*attività di documentazione* del contratto (si pensi agli allegati ad un contratto come, per esempio, le planimetrie). In questo primo senso, l'immagine rileva con riferimento alla 'completezza' del contratto;
- (ii) nell'*attività di contrattazione*: l'immagine, in questo secondo senso, rileva in quanto contribuisce ad individuare l'oggetto del contratto e costituisce elemento perfezionativo della fattispecie contrattuale. L'oggetto del contratto non si identificherà necessariamente con il bene (che può anche non essere ancora venuto ad esistenza al momento della contrattazione) ma con il c.d. 'risultato programmato'.

Nel presente paragrafo verranno indagate le due direttrici di cui ai punti (i) e (ii). Da tale indagine, emergerà quale specifica funzione l'immagine assolve nella teoria del contratto: si tratta della c.d. funzione *integrativa* della dichiarazione di volontà delle parti contraenti.

La funzione integratrice assolta dall'immagine rileva, per esempio, in tema di vendita immobiliare in quanto in questo ambito è di estrema importanza l'esatta identificazione dell'immobile che ne costituisce l'oggetto, sia esso un appartamento, una porzione di fabbricato, un fondo. A questo proposito, gli estremi di identificazione catastale devono essere integrati con l'indicazione delle c.d. *coerenze*,

vale a dire degli esatti confini perimetrali del bene (la cui specificazione esclude la censura di indeterminatezza del bene oggetto della vendita (Cass. Civ. Sez. II, n. 9857/07). La questione relativa all'esatta identificazione del bene che forma oggetto del contratto non è immune da problematicità. Occorre riferire, infatti, che la giurisprudenza, nell'ipotesi di discordanza tra il dato catastale relativo al numero di mappa e quello che scaturisce dall'indicazione delle coerenze, privilegia proprio quest'ultimo (Cass. Civ., Sez. II, n. 7138/90; Cass. Civ. Sez. II, N. 817/2014).

Secondo questi orientamenti giurisprudenziali, i semplici dati catastali non possiedono una valenza determinante rispetto alla descrizione scaturente dal tenore del contratto. (Cass. Civ. , Sez. II, 6166/2006). In dottrina si è prospettata la necessità che in ipotesi di discordanza di questo tipo, occorra ricostruire l'effettivo intento delle parti¹²³. Si è discusso, inoltre, l'eventuale rilevanza di dati o documenti estrinseci rispetto al contratto. È stato deciso che l'oggetto della vendita immobiliare debba essere di per sé determinato o determinabile con sicurezza per il tramite dell'inequivocabile identificazione degli esatti confini o di altri dati oggettivi, escludendosi la possibilità di fare riferimento ad un documento come la licenza di costruzione, estraneo al contratto (Cass. Civ., Sez. II, n. 6516/13).

Così Bianca in *La vendita e la permuta*, 1972: "La identificazione dell'immobile venduto accerta quale sia il bene sul quale cade il diritto che il contratto trasferisce al compratore. Ai fini di questo accertamento è importante l'indicazione dei confini: i confini sono infatti i connotati attraverso i quali l'immobile si distingue nella sua entità rispetto agli altri immobili. Per stabilire a quale bene il contratto faccia riferimento l'indicazione dei confini non è tuttavia sempre sufficiente. Quando è venduta una porzione di area sovrastante il suolo occorre infatti delimitarne l'estensione in altezza. L'identificazione dell'immobile avviene anche attraverso i dati catastali: questa indicazione – accompagnata dalla specificazione di almeno tre confini – è anzi appositamente richiesta per la trascrizione del contratto¹²⁴. Per altro, anche in mancanza di tali dati la trascrizione è valida se non ne derivi incertezza sull'immobile al quale il negozio si riferisce (art. 2665 cod.civ.). Ai fini della validità del contratto l'esigenza di certezza circa l'immobile venduto è fondata sul diverso

¹²³ Così Massimo C. Bianca, *La vendita e la permuta*, 1972, p. 232; Domenico Rubino, *La compravendita*, 1971, p. 109.

¹²⁴ La nota di trascrizione deve, infatti, contenere le indicazioni richieste per l'identificazione dell'immobile ipotecato, e cioè indicazione del Comune, del numero di catasto o delle mappe censuarie, dove esistono, e di almeno tre confini (artt. 2659, 2826 cod. civ.). Analoga disposizione è dettata con riguardo al contenuto dell'atto notarile (art. 51, n. 6, L. 16 febbraio 1913 n. 89).

principio della determinatezza dell'oggetto negoziale (art. 1346 cod. civ.). Ciò che rileva, conformemente a tale principio, è che le indicazioni della parti siano tali da consentire anche indirettamente l'identificazione dell'immobile: che il bene, cioè, sia identificato o identificabile¹²⁵.

Che cosa accade nell'ipotesi di discordanza degli elementi di identificazione?

“Quando il contratto contiene più elementi di identificazione dell'immobile è possibile che tali elementi non siano concordanti¹²⁶. Il problema che allora si pone è quello della ricerca del concreto bene venduto secondo la retta interpretazione del contratto. Questo problema di identificazione non deve essere confuso con la diversa questione della discordanza tra la descrizione quantitativa e qualitativa del bene e lo stato reale del bene stesso. In quest'ultimo caso non entra in discussione l'identità del bene venduto ma la sua rispondenza alla previsione contrattuale.

La discordanza dei dati di identificazione si manifesta di frequente come mancata coincidenza delle indicazioni dei confini e delle indicazioni catastali. Nel contrasto di tali indicazioni una comune proposizione giurisprudenziale dà la prevalenza alle prime¹²⁷.

Occorre chiedersi quale sia il fondamento della prevalenza dell'indicazione dei confini rispetto alle indicazioni catastali: “Il fondamento di tale prevalenza non può essere ravvisato in ciò, che le rilevazioni catastali avrebbero una funzione meramente fiscale e non probatoria. A questo argomento è agevole obiettare che le rilevazioni

¹²⁵ Massimo C. Bianca, *La vendita e la permuta*, 1972, pp. 230-232.

¹²⁶ Massimo C. Bianca, *La vendita e la permuta*, 1972, pp. 233: “Questa eventualità si prospetta anche in relazione alle rappresentazioni topografiche del bene, quali ad es. gli atti di frazionamento. In linea di massima, la rappresentazione topografica non è determinante. La redazione di piante può rispondere a fini catastali (volturazione) e limitarsi a tradurre graficamente l'immobile già identificato in contratto: onde la discordanza deve intendersi come errore della pianta. Non può escludersi, tuttavia, che le parti identifichino il bene proprio mediante la pianta e in tal caso si pone allora il problema dell'onere della forma scritta. Per un precedente giurisprudenziale (v. App. Torino, 23 gennaio 1959, in: *Giur. it.*, 1960, I, 2, p. 422), con nota di Protetti: i documenti redatti dal tecnico, anche se sottoscritti dalle parti, non possono servire ad integrare il rogito contenente un contratto di vendita, nemmeno quando siano espressamente richiamati nell'atto pubblico, se non si dimostri, da parte di chi alleggi il fatto, che tali documenti siano anteriori all'atto di vendita”.

¹²⁷ Massimo C. Bianca, *La vendita e la permuta*, 1972, pp. 233-234: “Vedi, ad es., Cass., 17 marzo 1967, n. 596 (*Mass. Giur. it.*, 1967) e 6 luglio 1966, n. 1763: allo scopo di identificare l'immobile venduto, i confini costituiscono elemento principale dell'identificazione medesima onde, nel contrasto tra i confini e i dati catastali risultanti dall'atto, va attribuito valore preminente ai primi. Cass., 20 luglio 1971, n. 2345: ai fini della identificazione dell'immobile trasferito, i confini indicati nell'atto di trasferimento, sia questo un contratto di vendita ovvero una sentenza di aggiudicazione, rappresentano l'elemento principale, cosicché nel contrasto fra i dati catastali e i confini indicati nell'atto, questi ultimi assumono efficacia prevalente, sempre che siano precisi e utilizzabili per detta identificazione”.

catastali sono richiamate nel contratto non come prova del diritto ma esclusivamente per precisare quale immobile (o porzione di esso) è venduto al compratore. Può intendersi allora la critica dottrina all'idea di una rigida gerarchia formale tra i vari elementi di identificazione del bene, in una operazione che tende a ricostruire l'effettivo intento delle parti. Nell'accertare tale intento la prevalenza delle indicazioni dei confini può giustificarsi piuttosto in base al rilievo di comune esperienza che confini materiali (muri, corsi d'acqua, ecc.) si prestano ad essere percepiti direttamente e rispondono quindi più fedelmente alla rappresentazione delle parti di quanto non facciano dati tecnici, numerici o figurativi¹²⁸.

Controversi sono gli effetti dell'allegazione all'atto di vendita della planimetria catastale. In tal caso, ci si è chiesti se, nell'ipotesi di difettosa rappresentazione grafica del bene nella sua integralità, le porzioni del medesimo eventualmente non risultanti debbano, perciò, reputarsi escluse dall'effetto traslativo. Anche se in un'ipotesi la Suprema Corte di Cassazione si è pronunciata proprio in tal senso (Cass. Civ., Sez. II, n. 13338/2003), ci si può legittimamente chiedere se questa conclusione sia univocamente condivisibile. Che cosa si potrebbe dire nell'eventualità in cui le parti non rappresentate nella planimetria non posseggano alcuna residua autonoma fruibilità?

La giurisprudenza della Corte di Cassazione (si veda Cass. n. 10698 del 1994; Cass. n. 11744/1999; Cass. n. 15304/2006; Cass. n. 20131/2013) ha ritenuto che nell'interpretazione dei contratti di compravendita immobiliare, ai fini della determinazione della comune intenzione delle parti circa l'estensione dell'immobile compravenduto, i dati catastali, emergenti dal tipo di frazionamento approvato dai contraenti ed allegato all'atto notarile trascritto, e l'indicazione dei confini risultanti dal rogito assurgono al rango di risultanze di pari valore.

Per quanto attiene alle risultanze di cui ad una planimetria che fosse stata allegata all'atto, a fronte di pronunce che hanno deciso nel senso della prevalenza del tenore testuale di quest'ultimo rispetto alle difformità che emergessero dalla rappresentazione grafica, pur se oggetto di allegazione (Cass. Civ., Sez. II, n. 12594/13), è presente un orientamento, oramai consolidato, secondo il quale, invece, planimetrie catastali e tipi di frazionamento possiedono pari valenza rispetto al testo contrattuale (Cass. Civ., Sez. II, n. 4934/2014).

¹²⁸ Massimo C. Bianca, *La vendita e la permuta*, 1972, p. 234.

Pertanto, si è specificato (si veda Cass. n. 5123/1999; Cass n. 6764/2003) che le piante planimetriche allegate ai contratti aventi ad oggetto immobili fanno parte integrante della dichiarazione di volontà, quando ad esse i contraenti si siano riferiti nel descrivere il bene¹²⁹, e costituiscono mezzo fondamentale per l'interpretazione del negozio¹³⁰, salvo, poi, rimettere al giudice di merito, in caso di non coincidenza tra la descrizione dell'immobile fatta in contratto e la sua rappresentazione grafica contenuta nelle planimetrie allegate al contratto, il compito di risolvere la “*quaestio voluntatis*” con riferimento alla maggiore o minore corrispondenza di tali documenti all'intento negoziale ricavato dall'esame complessivo del contratto.

Da ciò consegue che il giudice del merito chiamato ad interpretare la volontà negoziale in un contratto di trasferimento di bene immobile è tenuto ad utilizzare il tipo di frazionamento e la planimetria catastale ai quali le parti abbiano fatto univoco riferimento, onde, in caso di configurazione di dati contrattuali configgenti con tali documenti, egli deve risolvere la “*quaestio voluntatis*” in base all'esame complessivo del contratto stesso (e, quindi, valorizzando adeguatamente anche le risultanze planimetriche formanti parte integrante del rogito di provenienza), offrendo una motivazione che risponda ai requisiti di logicità e sufficienza.

Ai fini del presente elaborato, è opportuno soffermarsi su come, recentemente, la giurisprudenza ha affrontato la questione relativa all'integrazione della volontà contrattuale mediante l'utilizzo di ‘immagini’, allegate al ‘testo’ contrattuale.

È opportuno richiamare la sentenza della Suprema Corte: Cassazione civile, sez. II, 28/11/2012, ud. 25/10/2012, n. 21127. Il fatto è così sintetizzabile.

¹²⁹ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, pp. 28-29: “*There seem to be rather few contract interpretation cases involving diagrams and other visuals. Those that do exist involve use of maps or other exhibits, not graphics used to capture substantive terms. An opinion in one of the few such cases reflects the interpretative principles noted above. The United States Court of Claims noted that the court would “not accept an interpretation of a contract that requires it to read away an entire diagram or a drawing. The court may only accept a contract interpretation that gives meaning to all of its terms.” Other authorities acknowledge that contracts may have exhibits containing visuals and that the exhibits are part of the contract. In addition, as noted above, courts with deep commercial experience include diagrams in opinions to show transaction structures and relationships.*”

¹³⁰ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, pp. 31-32: “*Diagrams may exist in a gray world between “words” and “other sources,” and visuals may not have their own canons of contract interpretation (“squares have precedence over circles,” etc.). But doctrinal principles support the notion that, even in the most fraught case—a diagram or other visual in a contract itself—a visual is a legitimate part of the contract, to be treated as such whether or not it appears in the body of the text or in an exhibit. These principles also support the notion that visuals presented as evidence in a contract case should be treated no differently than visuals offered in any other case.*”

In diritto, la Corte di Cassazione ha rilevato, in particolare: [...] c) la Corte territoriale aveva omesso di accertare la comune intenzione delle parti sulla base non solo del senso letterale delle parole adoperate nell'atto transattivo ma anche del comportamento complessivo delle parti posteriore alla conclusione della transazione, non avendo accertato il significato dell'espressione "ex vano scala" adoperata nella didascalia riportata in planimetria ed il dato oggettivo temporale della instaurazione del giudizio de quo, da parte dei C. - D., ben 19 anni dopo l'accordo transattivo che aveva comportato la soppressione del vecchio accesso attraverso la cucina dei M. e la coeva realizzazione di un nuovo, autonomo accesso direttamente dal cortile; sussisteva, quindi, la violazione del criterio interpretativo della buona fede ex art. 1366 c.c. e di quello di cui all'art. 1367 e 1371 c.c., nonché del canone previsto in materia di servitù dall'art. 1065 c.c., stante il mancato contemperamento degli interessi dei contraenti con riferimento al permanere di una servitù di accesso attraverso il vano cucina di un appartamento altrui, pur in presenza della realizzazione di un nuovo accesso diretto dal cortile alla via pubblica, senza tener conto, inoltre, della deposizione de teste C.G. il quale aveva riferito di un accordo tra le parti, in occasione della transazione del 1980, per l'eliminare l'accesso all'immobile C.. D. attraverso il vano cucina dei M..

Orbene, secondo il principio di diritto affermato da questa Corte, il requisito di forma scritta stabilito dall'art. 1350 c.c., n. 5, per la rinuncia ad una servitù, può essere integrato dalla sottoscrizione di atti di tipo diverso richiamati nel contratto, non essendo necessarie formule sacramentali sicchè le piante planimetriche allegate ad un contratto, avente ad oggetto immobili, fanno parte integrante della dichiarazione di volontà contrattuale, quando ad esse i contraenti si siano riferiti per descrivere il bene, rimanendo, peraltro, riservata al giudice di merito la valutazione della incidenza di tali documenti sull'intento negoziale delle parti ricavato dall'esame complessivo del contratto (Cfr. Cass. n. 10457/2011; n. 6764/2003).

Così la massima che si ricava dalla citata sentenza è così formulabile: "le piante planimetriche allegate ad un contratto, avente ad oggetto immobili, fanno parte integrante della dichiarazione di volontà contrattuale, quando ad esse i contraenti si siano riferiti per descrivere il bene, rimanendo, peraltro, riservata al giudice di merito la valutazione della incidenza di tali documenti sull'intento negoziale delle parti

ricavato dall'esame complessivo del contratto”¹³¹. Nelle sentenze Cass. Sez. II, n. 26609 del 2016 e la n. 26266 si ribadisce quello che è il valore da attribuire alle planimetrie, riaffermando come le stesse debbano essere considerate. È opportuno in maniera succinta descrivere il caso concreto sottoposto al vaglio della Suprema Corte nella sentenza n. 26609 del 2016.

Il caso. Un ente comunale acquistava da un costruttore un intero edificio, fatta eccezione per due unità immobiliare che il venditore si riservava e che poi successivamente cedeva ad altri. Successivamente, Il Comune chiudeva una parte dei portici per realizzare unità immobiliari: i condòmini non ci stavano e rivendicano la natura condominiale dei portici, chiedendo la rimessione in pristino dello stato dei luoghi. Il giudizio di primo grado ha visto soccombere i condòmini ma la Corte d'Appello ha dato loro ragione: quel portico, senza dubbio, era condominiale. Tale, infatti, risultava dal contratto di cessione concluso tra il Comune ed il costruttore ed, in particolare, dalle planimetrie allegate al predetto contratto.

In *diritto*, la Corte di Cassazione ha rilevato che: *“come questa Corte ha avuto modo di chiarire (cfr. sent. n. 6764/03) le piante planimetriche allegate ai contratti aventi ad oggetto immobili fanno parte integrante della dichiarazione di volontà, quando ad esse i contraenti si siano riferiti nel descrivere il bene, e costituiscono mezzo fondamentale per l'interpretazione del negozio, salvo, poi, al giudice di merito, in caso di non coincidenza tra la descrizione dell'immobile fatta in contratto e la sua rappresentazione grafica contenuta nelle dette planimetrie, il compito di risolvere la quaestio voluntatis della maggiore o minore corrispondenza di tali documenti all'intento negoziale ricavato dall'esame complessivo del contratto.*

Dalla sentenza poc'anzi richiamata sono ricavabili le seguenti massime: *“le piante planimetriche allegate ai contratti aventi ad oggetto immobili fanno parte integrante della dichiarazione di volontà, quando ad esse i contraenti si siano riferiti nel descrivere il bene, e costituiscono mezzo fondamentale per l'interpretazione del negozio”¹³², salvo, poi, al giudice di merito,*

¹³¹Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, pp. 27-28: *“Contract law authorities set out principles that suggest respect for every expression in a contract. For example, Section 1641 of the California Civil Code provides that “the whole of a contract is to be taken together, so as to give effect to every part, if reasonably practicable, each clause helping to interpret the other”.*

¹³² Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 30: *“At the most fundamental level, a court is to interpret the contract “so as to give effect to the mutual intention of the parties as it existed at the time of contracting, so far as the same is ascertainable and lawful. Given that charge, the clarity and accessibility of diagrams, and the care presumably reflected in a visual included in a commercial contract, it seems likely that a*

*in caso di non coincidenza tra la descrizione dell'immobile fatta in contratto e la sua rappresentazione grafica contenuta nelle dette planimetrie, il compito di risolvere la quaestio voluntatis della maggiore o minore corrispondenza di tali documenti all'intento negoziale ricavato dall'esame complessivo del contratto*¹³³ (Cass. n. 26609/2016).

Ed, ancora, “*nella sentenza gravata, infatti, si valorizza, per un verso, il rilievo che nel testo contrattuale si richiama espressamente, per la miglior identificazione del cespite compravenduto, la planimetria allegata all'atto (“il tutto meglio individuato con contorno di colore rosso nella planimetria, che, previa sottoscrizione delle parti con me notaio, si allega sub C”)*” (Cass. n. 26609/2016).

Un'altra sentenza che merita d'essere esaminata è quella emessa dalla Cassazione civile, sez. II, 20/12/2016, (ud. 13/09/2016, dep.20/12/2016), n. 26366. In essa si è trattata la controversia relativa alla volontà negoziale, desumibile dalle planimetrie immobiliari, nel caso in cui non siano allegate all'atto ma richiamate. Nel caso in esame, la Corte ha affermato che i frazionamenti hanno valore di espressione della volontà dei contraenti circa l'oggetto del negozio, quando siano assunti come parti integranti dell'atto contrattuale a cui sono allegati.

Pertanto, è necessario che, oltre ad essere sottoscritti dalle parti, siano anche esplicitamente richiamati nel contratto. Si può, quindi, agevolmente affermare che dalle planimetrie si possa risalire alla volontà delle parti ma queste devono essere allegato o, in alcune ipotesi, richiamate dal contratto. La Cassazione ribadisce che le planimetrie costituiscono mezzo fondamentale per l'interpretazione del contratto¹³⁴.

In particolare, la Corte distrettuale correttamente ha richiamato e adottato un principio già espresso dalla stessa Corte, in altra occasione (Cass. n. 5016 del 1991), secondo cui “*i tipi di frazionamento sono documenti redatti per le opportune variazioni catastali conseguenti agli atti di trasferimento della proprietà immobiliare, per cui ad essi, di regola, può attribuirsi solo valore sussidiario ed accessorio per l'individuazione dei beni oggetto del contratto e per*

court may welcome a visual as a resource for determining such intent—and is free to do so under applicable contract interpretation and evidence principles”.

¹³³ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 31: “*There is no requirement, even for contract formation and term content, that contractual terms be expressed only in words used by the parties in a written contract. Oral contracts are generally enforceable. Promises can be inferred from conduct. Terms can be implied or supplied by courts. Trade usage, course of dealing, and course of performance can be used to supply or interpret terms. These are sources of contract terms and meaning not expressed in words on the page, and, unlike a diagram incorporated in contract text or exhibit, they are not even in the written agreement itself*”.

¹³⁴ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 32: “*In short: a carefully-prepared diagram, timeline or other graphic is considerably more concrete than a lot of other evidence courts deal with in deciding contract cases*”.

la determinazione dei loro confini. Tuttavia, tali documenti, quando siano assunti come parti integranti dell'atto contrattuale cui sono allegati, assumono il valore di espressione della volontà dei contraenti circa l'oggetto del negozio. A tal fine, non è sufficiente che i tipi di frazionamento siano sottoscritti dalle parti, ma è necessario che nel contratto vi sia un esplicito richiamo ad essi diretto al fine di individuare il bene che ne costituisce l'oggetto"; ed ha specificato che, nel caso in esame, (...) le planimetrie catastali, utilizzate per la denuncia di variazione del 30 dicembre 1995, sulle quali era stata fondata la pronuncia di primo grado (e che, secondo il ricorrente, farebbero parte integrante del contratto) non risultavano essere state allegate all'atto pubblico di divisione, nè potevano essere richiamate in tale atto, quale elemento integrante la volontà negoziale stante la mera indicazione riportata fra parentesi, della denuncia di variazione prot. N. (OMISSIS) del 30 dicembre 1995, in quanto evidentemente diretta alla semplice individuazione catastale del bene. Nè l'atto di divisione in ragione della riportata descrizione del bene, faceva riferimento in alcun modo al vano scala in oggetto.

3.1.4. L'immagine nel contratto: la funzione *informativa* dell'icona nel documento giuridico.

Si è deciso di trattare separatamente un tema di recente introduzione nel panorama normativo europeo. Nell'ambito dell'indagine relativa al ruolo e alla funzione assolti dall'immagine in un contratto e, più, in generale all'interno di un documento giuridico, merita d'essere posto in rilievo come recentemente ad avvalorare l'utilizzo dell'immagine nell'ambito di un testo fino ad oggi formato linguisticamente sia stato il Regolamento UE n. 679/2016 (GDPR) soffermandosi, in particolare, sull'utilizzo di 'icone'¹³⁵ con riferimento alle misure appropriate per fornire al c.d. soggetto interessato tutte le informazioni e le comunicazioni relative al trattamento dei dati personali in forma concisa, trasparente, intellegibile e facilmente accessibile mediante l'utilizzo di un linguaggio semplice e chiaro. Ciò che si è inteso porre in rilievo è il particolare rapporto che intercorre tra il disegno ed il diritto e, nello specifico, ci si sofferma sulla funzione "informativa" assolta dalle icone nella tutela e nella protezione dei dati personali. In altri termini, l'interessato deve essere messo nella condizione di poter comprendere sempre come dovranno essere trattati i suoi dati

¹³⁵ Sul tema: Margaret D. Hagan, *User-Centered Privacy Communication Design*, 2016; Moskowitz, Ben e Raskin, Aza, *Privacy Icons*. 2011.

personali¹³⁶. Il *considerandum* n. 60 del Nuovo Regolamento UE N. 679/2016 specifica che: “I principi di trattamento corretto e trasparente implicano che l’interessato sia informato dell’esistenza del trattamento e delle sue finalità” e che “il titolare del trattamento dovrebbe fornire all’interessato eventuali ulteriori informazioni necessarie per assicurare un trattamento corretto e trasparente”¹³⁷.

In tale prospettiva si inserisce la possibilità, riservata al Titolare, di fornire le informazioni dovute «in combinazione con icone standardizzate, in modo da dare, in modo facilmente visibile, intelligibile e chiaramente leggibile, un quadro d’insieme del trattamento previsto». In tal senso si esprime anche l’art. 12, co. 7.

Al capo III “Diritti dell’interessato” dello stesso Regolamento UE N. 679/2016, all’art. 12 che riguarda, nell’ambito della “*Trasparenza e modalità*”, le “*Informazioni, comunicazioni e modalità trasparenti per l’esercizio dei diritti dell’interessato*” così si stabilisce: “Il titolare del trattamento adotta misure appropriate per fornire all’interessato tutte le informazioni di cui agli articoli 13 e 14 e le comunicazioni di cui agli articoli da 15 a 22 e all’articolo 34 relative al trattamento in forma concisa, trasparente, intelligibile e facilmente accessibile, con un linguaggio semplice e chiaro, in particolare nel caso di informazioni destinate specificamente ai minori. Le informazioni sono fornite per iscritto o con altri mezzi, anche, se del caso, con mezzi elettronici. Se richiesto dall’interessato, le informazioni possono essere fornite oralmente, purché sia comprovata con altri mezzi l’identità dell’interessato [...]”.

In particolare, i commi 7 e 8 dello stesso art. 12 prevedono: “Le informazioni da fornire agli interessati a norma degli articoli 13 e 14 possono essere fornite in combinazione con icone standardizzate per dare, in modo facilmente visibile, intelligibile e chiaramente leggibile, un quadro d’insieme del trattamento previsto. Se presentate elettronicamente, le icone sono leggibili da dispositivo automatico.

Alla Commissione è conferito il potere di adottare atti delegati conformemente all’articolo 92 al fine di stabilire le informazioni da presentare sotto forma di icona e le procedure per fornire icone standardizzate”.

¹³⁶ Si veda: Arianna Rossi e Monica Palmirani, *A Visualization Approach for Adaptive Consent in the European Data Protection Framework*, 2017.

¹³⁷ Sullo stesso tema: European Commission, Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council Concerning the Respect for Private Life and the Protection of Personal Data in Electronic Communications and Repealing Directive 2002/58/EC (Regulation on Privacy and Electronic Communications); Monica Palmirani, Arianna Rossi, Michele Martoni e Margaret Hagan, *A Methodological Framework to Design a Machine-Readable Privacy Icon Set*, 2018.

In questa direzione, tutti quei contratti aventi ad oggetto prestazioni che implicano il trattamento di dati personali, potranno avvalersi, accanto ad un'informativa tradizionalmente intesa, di 'icone' che con chiarezza, immediatezza e facile accessibilità potranno consentire all'interessato di essere posto nella condizione di poter comprendere sempre come dovranno essere trattati i suoi dati personali.

Le due principali esigenze che devono essere soddisfatte nella formulazione di un documento giuridico sono la chiarezza e la immediata fruibilità dei suoi contenuti.

Tali esigenze possono essere soddisfatte in modo agevole con l'utilizzo di immagini nel documento giuridico. La funzione assolta dall'icona¹³⁸ è essenzialmente una funzione 'informativa', in quanto mediante la stessa si intende trasmettere all'interessato quale sarà la sorte del trattamento dei suoi dati. La stessa funzione 'informativa' assolta con l'art. 13 del Codice della Privacy, in base al quale, tra l'altro, si stabilisce che:

“L'interessato o la persona presso la quale sono raccolti i dati personali sono previamente informati oralmente o per iscritto circa:

- a) le finalità e le modalità del trattamento cui sono destinati i dati;
- b) la natura obbligatoria o facoltativa del conferimento dei dati;
- c) le conseguenze di un eventuale rifiuto di rispondere;

[...]

3. Il Garante può individuare con proprio provvedimento *modalità semplificate per l'informativa fornita in particolare da servizi telefonici di assistenza e informazione al pubblico*”.

Con riferimento alla funzione assolta dall'icona che integri il testo formulato linguisticamente, è bene operare un parallelismo richiamando quanto ha sostenuto Helena Haapio, la quale, in diversi scritti, fra tutti, *Contract Clarity and Usability through Visualization*, 2013, con riferimento alla funzione dell'immagine nel contratto, ha posto l'accento sul fatto che l'immagine nel documento giuridico sia utile (i) per facilitare la comunicazione e la comprensione di un contratto (ma, più, in generale, il

¹³⁸ Jo Pedder, *Revised code looks at privacy notices*, 2016; Raskin, Aza, *Making Privacy Policies Not Suck*. Joe R. Reidenberg, Travis Breau, Lorrie F. Cranor e Brian M. French, *Disagreeable Privacy Policies: Mismatches between Meaning and Users' Understanding*, 2015, pp. 39–88. Sasha Romanosky, Alessandro Acquisti, Jason Hong, Lorrie Faith Cranor e Batya Friedman, *Privacy Patterns for Online Interactions*, 2006; Arianna Rossi e Monica Palmirani, *A Visualization Approach for Adaptive Consent in the European Data Protection Framework*, 2017, p. 159-170; Florian Schaub, Rebecca Balebako, Adam Durity e Lorrie Cranor, *A Design Space for Effective Privacy Notices*, 2015.

discorso si può estendere a qualsivoglia documento giuridico) da parte della pluralità dei consumatori che accedono a tale documento per regolamentare i propri interessi; (ii) per evitare che la materia contrattuale (e, più, in generale, la materia giuridica) sia ad esclusiva disposizione da parte degli addetti al settore (giudici, avvocati, notai) restando inaccessibile al reale titolare degli interessi coinvolti dalla contrattazione; (iii) per evitare l'insorgere di controversie che trovano nel contratto (e in quel documento giuridico) la fattispecie costitutiva. Proseguendo la riflessione della Haapio, si sottolinea che le clausole inserite in un contratto sono spesso fonte di ambiguità interpretativa che conduce alla controversia giudiziale, rimettendo ad un giudice la decisione in ordine al significato da attribuire a tali clausole.

Così Haapio: *“in the legal field, contracts are often seen as litigators’ tools, as evidence in the courtroom. Contract Law is mainly about failed contracts. Lawyers tend to look on contracts “primarily as a source of trouble and disputation, rather than a way of getting things done”*¹³⁹.

Così come nel settore contrattuale, l'esigenza di chiarezza e di superamento della vaghezza che caratterizza il linguaggio verbale si ritiene debba essere soddisfatta non soltanto anche in altri ambiti: *“Communication management research, for instance, has outlined major elements that can help make complex messages clear to their audiences: making the context clear, providing clear, providing a clear structure, reducing the message to its essence, making the message ambiguity-free, and wording the message in a way that resonates with the audience. Plain language and plain design seek to provide clarity and remove the barriers that prevent messages from being understood”*¹⁴⁰. Emerge, quindi, come l'operazione di semplificazione e di riduzione dei contenuti del testo ai loro elementi essenziali e indispensabili nonché la semplificazione delle strutture linguistiche permette di pervenire ad un messaggio connotato da chiarezza e che non presenti alcuna ambiguità. Ad aver intrapreso questa sfida in materia di tutela dei dati personali e di informativa sulla *privacy* sono state Helena Haapio, Margaret Hagan, Monica Palmirani e Arianna Rossi in *Legal Design Patterns For Privacy*, 2018.

Le autrici si sono proposte di indagare specificamente i profili comunicativi in materia di *privacy*¹⁴¹ con riferimento, in particolare, a coloro che cercano di informare in modo efficace le altre persone circa l'utilizzo dei propri dati. Hanno, dunque, dei

¹³⁹ Helena Haapio, *Contract Clarity and Usability through Visualization*, 2013, p. 64.

¹⁴⁰ Helena Haapio, *Contract Clarity and Usability through Visualization*, 2013, p. 69.

¹⁴¹ Information Commissioner's Office (ICO), *Privacy notices, transparency and control. A code of practice on communicating privacy information to individuals..* Si veda anche: Patrick G. Kelley, Joanna Bresee, Lorrie F. Cranor, e Robert W. Reeder, *A “Nutrition Label” for Privacy*, 2017.

modelli visivi ed interattivi in materia di privacy ravvisando il limite della attuale mancata standardizzazione di modelli utilizzabili. Le autrici propongono, dunque, dei modelli tipizzabili in materia di informativa dei dati personali.

Una priorità assoluta del *General Data Protection Regulation (GDPR)* è conferire alle persone (o agli interessati) il potere di informare e controllare l'uso dei propri dati personali. In effetti, vi sono delle relazioni squilibrate tra le entità che raccolgono ed elaborano le informazioni personali e le persone che spesso non sono consapevoli della portata e del significato del trattamento. Tuttavia, il principio di trasparenza impone ai responsabili del trattamento di divulgare informazioni complete e accurate sulle modalità e sugli scopi delle loro pratiche e sui diritti delle persone interessate. Queste informazioni (normalmente contenute in una politica sulla *privacy*) sono ritenute necessarie per consentire alle persone interessate di comprendere, dare il loro consenso e, se necessario, contestare le operazioni eseguite sui loro dati. La trasparenza è anche un elemento fondamentale per aumentare la fiducia delle persone nel responsabile del trattamento e, quindi, la disponibilità a fornire informazioni personali¹⁴². La comunicazione in materia di *privacy*¹⁴³ tende ad essere eccessivamente disinformativa e inutile. La complessità e la quantità di informazioni fornite sono così eccessive che la maggior parte delle volte le persone non leggono o non comprendono le comunicazioni. *“To fulfill the legal requirement of mandated disclosure, instead of effectively informing individuals about the use of their data, such notices are usually written “by lawyers for lawyers”. Traditionally, they tend to focus on content and precision, much less on the needs of the users: the people who are impacted by or need to work with the text – mostly non-lawyers”*¹⁴⁴.

Tuttavia, sembra che si stia verificando il cambiamento auspicato. Il concetto di trasparenza nel Regolamento GDPR è incentrato sull'utente. Non è, infatti, solo obbligatorio divulgare determinate informazioni sulle pratiche dei dati, ma anche far sì che tale informativa sia dotata di comprensibilità in quanto la presentazione di tali informazioni assume un ruolo centrale. L'onere aggiuntivo per i responsabili del trattamento dei dati sarà quello di conformarsi a diversi altri obblighi introdotti di

¹⁴² Helena Haapio, Margaret Hagan, Monica Palmirani e Arianna Rossi, *Legal Design Patterns For Privacy*, 2018, p. 445.

¹⁴³ Jaap-Henk Hoepman, *Privacy Design Strategies*, 2014, Si veda anche: Leif-Erik Holtz, Katharina Nocun e Marit Hansen, *Towards Displaying Privacy Information with Icons*, 2010, pp. 338-348.

¹⁴⁴ Helena Haapio, Margaret Hagan, Monica Palmirani e Arianna Rossi, *Legal Design Patterns For Privacy*, 2018, pp. 445-446.

recente entro il maggio 2018¹⁴⁵. Negli ultimi anni, ricercatori e professionisti hanno iniziato a esplorare strategie ed approcci innovativi di comunicazione con riferimento all'informativa in materia di *privacy*: “*layered notices, color coding, privacy icons, nutrition labels, dashboards, videos, even animations. Although a number of experiments exist, they are scattered and not necessarily easy to find and replicate. Moreover, a tension exists between legal-friendly, business-friendly, and user-friendly approaches. How can solution developers serve the needs of business, secure transparency and data protection for individuals, while providing compliant and legally sound solutions?*”¹⁴⁶. In che cosa è consistito il lavoro di elaborazione di modelli visivi in materia di *privacy*? “*We then analyzed their prototypes to identify the most common patterns that emerged as promising innovations. The following design patterns emerged: visual iconography that can flag if a certain issue or practice is present; staging a walk-through the terms, step-by-step; allowing users to choose a representative persona, which then would customize which terms they should pay most attention to; gamification of the terms, being quizzed about what the terms are; a dashboard control center of the terms, through which a user can continuously check in on what terms apply and what actions they can take; and character-based explanations of the terms, through stories. We collected these as near-term possible patterns, even if they are not in current use*”. L'analisi intrapresa dalle autrici ha mostrato una mancanza di meccanismi visivi o interattivi in uso sulla maggior parte delle politiche sulla *privacy*¹⁴⁷.

Sono stati, dunque, proposti dei modelli¹⁴⁸ con riferimento all'informativa *privacy* che vengono sviluppati e sperimentati in tutto il mondo e che possono essere raccolti, integrati e discussi. Sono ben noti i difetti e le problematiche connesse agli strumenti di comunicazione tradizionale: “*We hope to engage the vibrant privacy community in this collective effort to produce and share reusable solutions that will make data subjects more aware about the use of their data and their rights, and at the same time will help data controllers to be as transparent as the GDPR mandates [...]. New media will need innovative and appropriate design*

¹⁴⁵ Helena Haapio, Margaret Hagan, Monica Palmirani e Arianna Rossi, *Legal Design Patterns For Privacy*, 2018, p. 446.

¹⁴⁶ Helena Haapio, Margaret Hagan, Monica Palmirani e Arianna Rossi, *Legal Design Patterns For Privacy*, 2018, p. 446.

¹⁴⁷ Helena Haapio, Margaret Hagan, Monica Palmirani e Arianna Rossi, *Legal Design Patterns For Privacy*, 2018, p. 448. Si vedano anche: M. Palmirani, C. Bartolini, M. Martoni, L. Robaldo e A. Rossi, (in corso di pubblicazione). *Legal Ontology for Modelling GDPR Concepts and Norms*, 2018; Arianna Rossi e Monica Palmirani, (forthcoming), *From Words to Images Through Legal Visualizations. AI Approaches to the Complexity of Legal Systems*.

¹⁴⁸ Si veda: <http://www.legaltechdesign.com/communication-design/legal-design-pattern-libraries/privacy-design-pattern-library/>; vedi anche: <http://www.legaltechdesign.com/communication-design/legal-design-pattern-libraries/>.

*patterns that will be able to communicate privacy efficiently and successfully in a world not made of documents anymore*¹⁴⁹.

Arianna Rossi in *Legal Design for the the General Data Protection Regulation, A Methodology for the Visualization and Communication of Legal concepts*, 2019, pp. 22-23, si è soffermata sulla leggibilità, quale elemento caratterizzante un documento. Soprattutto per quanto concerne l'ambito della tutela della *privacy*, Rossi precisa che un primo ostacolo per i lettori è rappresentato dalla leggibilità della maggior parte delle politiche primarie.

La ricerca ha dimostrato che molte comunicazioni sulla *privacy* vanno al di là della comprensione da parte dell'utente medio di Internet, tenuto conto del fatto che richiedono un determinato livello di istruzione. Un altro studio ha rilevato che, in effetti, la difficoltà linguistica era uno dei principali ostacoli percepiti per leggere le politiche sulla *privacy*. È stato rilevato che un europeo su cinque di età compresa tra 16 e 65 anni ha difficoltà di lettura, il che significa che possono leggere nel migliore dei casi testi semplici, recuperare fatti semplici o fare semplici inferenze, mentre non sono in grado di comprendere testi più lunghi o più complessi e interpretare al di là di quanto esplicitamente dichiarato nel testo. Ciò significa che i livelli di alfabetizzazione presunti dalla maggior parte delle politiche sulla *privacy* non corrispondono al reale livello di alfabetizzazione della popolazione europea.

È stato stimato che per le persone con un'istruzione scolastica o universitaria occorrono dai 29 ai 32 minuti per leggere una politica sulla *privacy* media di circa 8000 parole. Lo stesso esperimento mostra che il sovraccarico di informazioni a seconda della lunghezza delle notifiche è il fattore principale che disincentiva gli utenti a leggere perché è percepito come un'attività che richiede troppo tempo. È stato evidenziato che soltanto la lettura delle politiche sulla *privacy* e dei termini e delle condizioni di quindici siti web popolari richiederebbe circa nove ore, con termini giuridici che riassumono fino a 13000 parole, quasi il tempo di un'opera di Shakespeare. Uno studio del 2017 su 50000 polizze sulla *privacy* in lingua inglese ha rilevato che, in media, sono 1700 parole (minimo 30 - massimo 70000) e 70 frasi (minimo 1 - max. 4000) di lunghezza. Inoltre, troppe informazioni travolgono gli utenti, che a loro volta non reagiscono in modo ragionevole, ma "scremano, congelano o individuano le informazioni arbitrariamente". La durata delle politiche sulla *privacy* può creare un sovraccarico di informazioni che porta a un aumento

¹⁴⁹ Helena Haapio, Margaret Hagan, Monica Palmirani e Arianna Rossi, *Legal Design Patterns For Privacy*, 2018, p. 448.

dello stress, un giudizio compromesso e una sensazione di impotenza. Il tempo necessario per leggere e interpretare le politiche sulla privacy è indicato come costo della transazione: preso in prestito dalle teorie economiche, il termine è arrivato a identificare qualsiasi tipo di spesa richiesta per eseguire un determinato compito. I costi di transazione giocano un ruolo fondamentale nella decisione di leggere o, al contrario, di ignorare le politiche sulla *privacy*: i singoli conducono un'analisi costi-benefici che considera il tempo necessario per leggere e comprendere e vantaggi attesi.

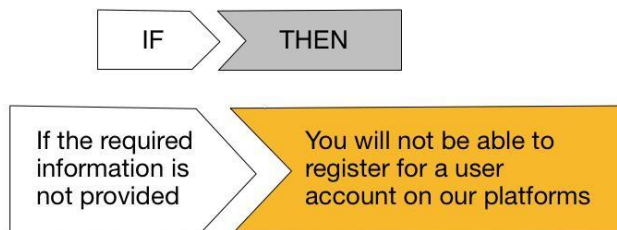
La vaghezza e l'ambiguità sono caratteristiche ineludibili del linguaggio naturale e, quindi, del linguaggio giuridico, dove può essere addirittura fondamentale lasciare spazio a interpretazioni diverse. L'informativa sulla *privacy*, se connotata da vaghezza, può essere adattata senza ritardi all'applicazione di nuove regolamentazioni, mentre la sua flessibilità può fornire copertura legale per tali azioni (ad es. Operazioni di elaborazione) che potrebbero verificarsi in futuro. Tuttavia, in molti casi, termini vaghi sulla privacy sono deliberatamente e intenzionalmente utilizzati per ingannare attivamente gli utenti e nascondere le pratiche invasive della *privacy*. In alcuni casi, l'obiettivo esplicito di termini vaghi è quello di confondere il lettore sul significato inteso, ostacolando in tal modo il suo diritto di essere informato. Uno studio del 2017 su quasi 500 app e siti Web che offrono servizi o prodotti in vari domini ha evidenziato che in genere vengono fornite solo descrizioni di livello molto elevato, invece di informazioni dettagliate e specifiche sulle pratiche dei dati. Allo stesso modo, una critica essenziale che è stata mossa contro la tradizionale comunicazione sulla *privacy* e che richiama una critica rivolta alla comunicazione legale in generale, riguarda il pubblico cui è rivolta tale comunicazione: l'informativa sulla raccolta e l'elaborazione dei dati è principalmente redatta da avvocati per avvocati. In altre parole, questa comunicazione non ha lo scopo di rispondere ai bisogni delle persone che ne trarrebbero maggior beneficio: quelli che sono influenzati dal testo, per lo più non giuristi. Ad esempio, la complessità linguistica non può essere compresa da individui con bassi livelli di alfabetizzazione. Non solo le politiche sulla *privacy* non considerano le esigenze dei loro utenti, ma sono anche tradizionalmente visualizzate come un "muro di testo" che è "impenetrabile" per l'occhio umano. È dimostrato che la comprensione è ostacolata da un testo visivamente non differenziato, mentre è facilitato se il lettore è guidato verso quelle parti che sono più rilevanti (cioè la gerarchia dell'attenzione): la struttura delle informazioni e la visualizzazione delle

informazioni svolgono un ruolo chiave nel supporto di comprensione e prestazioni intellettuali. Un modo semplice per trasmettere la struttura del documento è dividere il testo in paragrafi digeribili, organizzare il contenuto nelle sezioni pertinenti, fornire titoli informativi e differenziare il carattere in grassetto, cioè fornire l'architettura delle informazioni al testo non dissociato. La comprensione dell'informativa sulla *privacy* dipende anche dal grado di conoscenza della persona interessata in merito al trattamento dei dati e alla protezione dei dati. La maggior parte degli utenti, tuttavia, generalmente non è dotata dell'esperienza necessaria per comprendere e valutare le conseguenze dei loro comportamenti.

Gli individui non sono in grado di basare le proprie decisioni su informazioni integrali e questo effetto è tanto più forte quanto meno l'informazione è comprensibile e tanto meno gli individui sono esperti nel dominio. In effetti, l'esperienza e la pratica sono fattori chiave nel processo decisionale, poiché consentono agli esseri umani di creare modelli nella loro mente.

Una volta che gli elementi strutturali ed i concetti di protezione dei dati della politica sulla *privacy* sono stati marcati, le modalità di visualizzazione devono essere progettate in modo da raggiungere lo scopo di fornire le pratiche dei dati dell'azienda in modo più chiaro e più coinvolgente attraverso l'aiuto di elementi visivi. È possibile implementare altri tipi di visualizzazioni per consentire all'utente di accedere in modo agevole alle informazioni relative alle pratiche dei dati. In questo senso, le icone standardizzate possono fungere da indicatori informativi e, quindi, consentono di migliorare la lettura strategica. Fumetti e diagrammi di flusso semplificati (potenzialmente anche immagini animate) possono essere utilizzati per rappresentare le interazioni dei dati tra gli stakeholder: controllori, processori, soggetti dei dati, ecc. Infine, devono essere previsti modi appropriati di rappresentare le regole giuridiche. In primo luogo, le implicazioni logiche possono essere formalizzate e conseguentemente visualizzate per renderle più rilevanti. Ad esempio, l'articolo 13 mette in evidenza l'importanza di informare gli interessati in merito alle conseguenze del mantenimento dei loro dati personali. Simili tipi di visualizzazioni possono sfruttare il livello logico per mostrare chiaramente le condizioni alle quali si applicano certi diritti o obblighi e possono fare uso delle icone. Inoltre, le conseguenze della concessione o del rifiuto del consenso possono essere rappresentate visivamente e collegate logicamente a determinate condizioni ("se ... allora ..."). Assumiamo il caso frequente in cui, se l'interessato esprime il suo consenso, riceverà comunicazioni di

marketing. Un'icona raffigurante il consenso potrebbe essere collegata tramite una relazione consequenziale ad un'icona raffigurante le comunicazioni di marketing. Col passare del tempo, le persone si abituano alle visualizzazioni, specialmente se standardizzate e le usano come modi rapidi ed efficaci per reperire informazioni.



3.2. Gli esempi d'uso d'immagini 'nel' contratto.

Mi propongo, dunque, di 'ripensare' lo strumento del 'contratto' e la sua forma. Individuerò alcuni fenomeni contrattuali¹⁵⁰ in cui l'immagine svolge una funzione indubbiamente rilevante per il diritto¹⁵¹: si pensi, per esempio, ai seguenti fenomeni.

Nel paragrafo 3.2.1. esaminerò il primo esempio: le licenze *Creative Commons*.

Nel paragrafo 3.2.2. esaminerò il secondo esempio: i Comic Contracts.

Nel paragrafo 3.2.3. esaminerò il terzo esempio: i contratti aventi ad oggetto beni da individuare.

Nel paragrafo 3.2.4. esaminerò il quarto esempio: il contratto ed il trattamento dei dati personali.

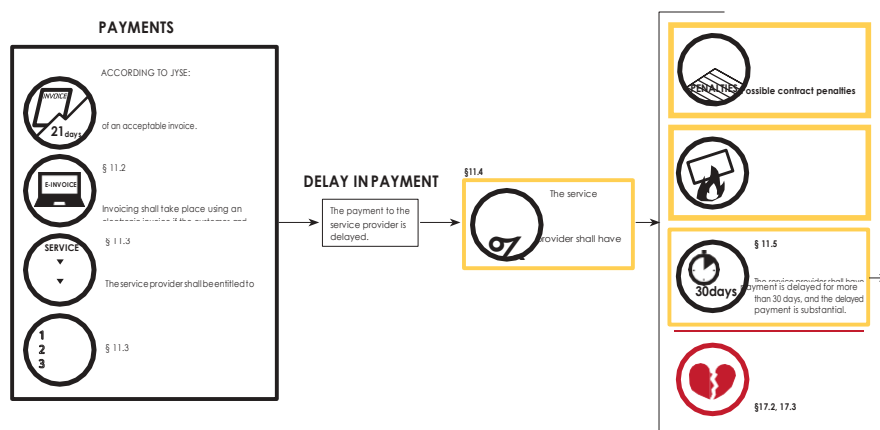
Merita un cenno preliminare la riflessione maturata da Arianna Rossi con riferimento ai modelli contrattuali.

I contratti possono essere considerati artefatti informativi che attribuiscono diritti e responsabilità alle due parti, in modo che possano essere concepiti come risultato della progettazione di informazioni. In quanto tali, i contratti non devono essere concepiti solo come contenuto testuale ma come artefatti che possono essere utilizzati con successo dalle due parti. I modelli hanno iniziato a emergere in modo evidente nel campo della progettazione del contratto e della visualizzazione del contratto. Ciononostante, si può presumere che i modelli contrattuali esistano e

¹⁵⁰ Helena Haapio, *Contract Clarity and Usability through Visualization*, 2013, p. 72.

¹⁵¹ Helena Haapio, *Contract Clarity and Usability through Visualization*, 2013, pp. 75-76: "The findings of legal and business practitioners, too, show that flowcharts and other non-textual tools can add value and improve productivity and efficiency in the corporate contracting process. Published examples include the Outsourcing Contract Dashboard developed by DLA Piper's U.K. Office: a web-based contract assessment and reporting tool designed to help provide a simple, visual answer to the question "how good is this contract?". One of the early pioneers, Susanne Hoogwater of Legal Visuals, has developed the Visual Contract Index, a legal dashboard for accessible contracts, waivers, and terms and conditions".

stiano guadagnando consensi - anzi, sono stati proposti come soluzioni per presentare, comunicare e applicare correttamente i contratti. Altri modelli contrattuali sono stati elaborati per supportare la lettura strategica (ad es. Intestazioni scremabili, icone di avviso), schemi che supportano la spiegazione (ad esempio, timeline, spiegazioni stratificate), schemi che supportano una risposta rivolta all'utente in modo efficace e modelli che supportano il coinvolgimento del lettore (ad es. icone di argomenti che suddividono il testo lungo e mettono in evidenza particolari informazioni). Ulteriori ricerche si concentrano sui modelli di visualizzazione del contratto e propongono una classificazione più dettagliata per i modelli all'interno delle categorie. I modelli di documenti multimodali trasformano il documento in un formato visivo in cui testo e immagini sono completamente integrati.



3.2.1. Un esempio di immagine nel contratto: le licenze *Creative Commons*.

Una varietà di strumenti può essere utilizzata per la comprensione di un linguaggio complesso in modo tale che anche i 'non tecnici' possano agevolmente accedere ai documenti formati ed ai loro contenuti. Gli studi sulla visualizzazione hanno mostrato, come già esaminato nella descrizione dell'obiettivo (iv) *Adapt to audiences with multiple needs through visual*. Alcuni strumenti sono facilmente praticabili, altri impongono l'ausilio da parte di *designers* professionisti. Uno degli strumenti che non solo migliora la leggibilità di un documento ma consente anche l'adattamento rispetto a molteplici esigenze manifestate dagli utenti è il c.d. *Layering*. Come lo stesso termine suggerisce, il *Layering* crea diversi livelli alternativi di informazioni. Tale stratificazione risponde ad esigenze differenti cui corrispondono stili di apprendimento differenti¹⁵².

¹⁵² Gerlinde Berger-Walliser, Thomas D. Barton, Helena Haapio, *From Visualization to Legal Design: A Collaborative and Creative Process*, 2017, pp. 31-32.

Nella sua forma più semplice tale stratificazione può essere ottenuta utilizzando diversi livelli. Il testo potrà essere seguito da livelli aggiuntivi che semplificano la lettura del testo. Per esempio, le parole chiave si collocano ad un livello più alto di astrazione e le definizioni ad un livello inferiore¹⁵³.

Un esempio di costruzione di contratti mediante stratificazione per livelli è rappresentato dalle c.d. *Creative Commons*. Si tratta tratta di un'organizzazione che fornisce licenze di *copyright* standardizzate per consentire agli utenti di condividere ed utilizzare facilmente le proprie opere e conoscenze creative attraverso strumenti gratuiti accedendo dal proprio sito web¹⁵⁴. Le licenze *Creative Commons* rappresentano un esempio di stratificazione a tre livelli: in un primo momento gli utenti possono fare un clic su icone riconoscibili; in un secondo momento, se sono necessarie informazioni aggiuntive, il testo completo è disponibile anche ad un solo clic di distanza. V'è il c.d. *Legal Code* (versione legale leggibile), il *Commons Deed* ed, infine, la versione leggibile dalla macchina¹⁵⁵.



The Three Layers of Creative Commons Licenses.

Vi sono, peraltro, altri strumenti rispondono alle esigenze immediate degli utenti¹⁵⁶. Possono, infatti, essere utilizzate tabelle e diagrammi¹⁵⁷ al fine di creare

¹⁵³Si veda: Waller, Technical Paper 15: *Layout for Legislation*, Simplification Centre, <http://www.simplificationcentre.org.uk/downloads/papers/SC15LayoutLegislation-v2.pdf> (last visited May 5, 2016), pp. 13-16.

¹⁵⁴ Si veda anche *Creative Commons*, <http://creativecommons.org/about> (last visited May 5, 2016) e Aliprandi, Simone, *Teoria e pratica del copyleft*. Guida all'uso delle licenze opencontent. NDA Press, 2006; Aliprandi, Simone, *Creative Commons: manuale operativo*. Lecce, Sum Edizioni, 2013.

¹⁵⁵ Gerlinde Berger-Walliser, Thomas D. Barton, Helena Haapio, *From Visualization to Legal Design: A Collaborative and Creative Process*, 2017, pp. 33-34.

¹⁵⁶Si veda *Consumer Financial Protection Bureau*, <http://www.consumerfinance.gov/credit-cards/knowbeforeyouowe/>; and Gautrain Disclaimer, <http://blog.clarity2010.com/wp-content/uploads/2010/11/gautrain-disclaimer.pdf> (last visited May 5, 2016); for commercial contracts, see generally Stefania Passera & Helena Haapio, *Transforming Contracts from Legal Rules to User-centered Communication Tools: A Human-information Interaction Challenge*, 1 COMMUN DESIGN Q. 38 (2013), available at <http://sigdoc.acm.org/wp-content/uploads/2012/09/CDQ-April-1-3-FINAL.pdf>; Helena Haapio, *Next*

ordine e struttura tra categorie logiche. Vi sono *swimlanes*¹⁵⁸ colorate e *timelines*¹⁵⁹ utilizzate per illustrare gli obblighi relativi al monitoraggio della qualità del servizio¹⁶⁰: Gli studi sulla visualizzazione hanno mostrato che: “*Visualization studies show the most reliable methods for enhancing comprehension to be “adjunct aids”: visual organizers like structured text, boldface headings, internal summaries, outlines, matrices, tree diagrams, and tables. These tools allow users to develop a holistic understanding that words cannot convey. They make “thought and organization processes visible”, and assist users in processing and restructuring ideas and information, without changing the content of the legal communication. “They clarify complex concepts into a simple meaningful display”*”.

Gli studi sulla visualizzazione mostrano i metodi più affidabili per migliorare la comprensione come “sussidi ausiliari”: organizzatori visivi come un testo strutturato, intestazioni in grassetto, riassunti/sommari interni, abbozzi, griglie, diagrammi ad albero e tabelle. Questi strumenti consentono agli utenti di sviluppare una comprensione che le parole non possono trasmettere. Rendono “visibili i processi di pensiero e organizzazione” e assistono gli utenti nell’elaborazione e nella ristrutturazione di idee e informazioni, senza modificare il contenuto della comunicazione legale. “Chiariscono concetti complessi in una semplice visualizzazione significativa”.

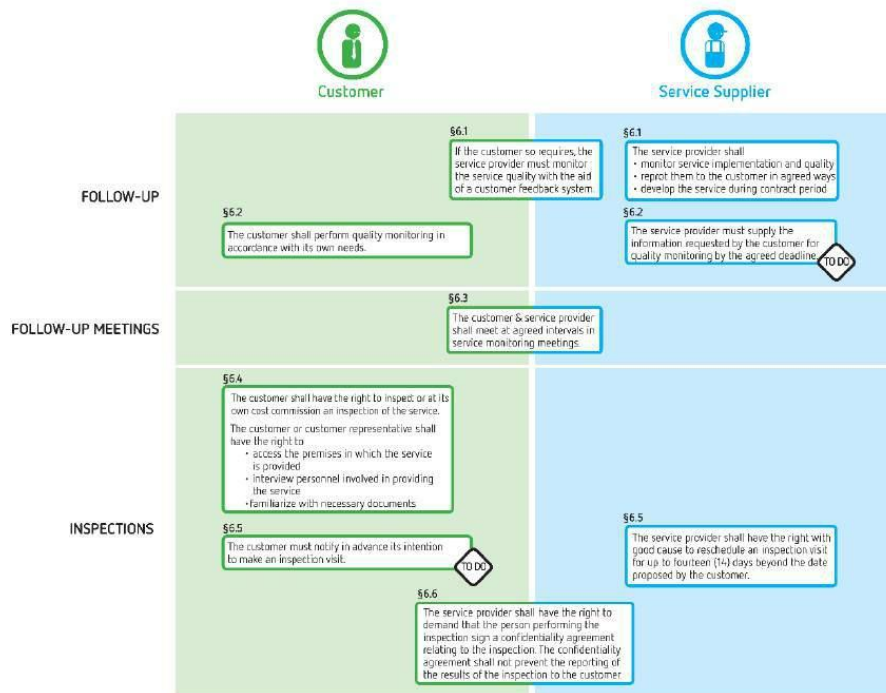
Generation Contracts: a Paradigm shift (2013); and Helena Haapio, *Good Contracts: Bringing Design Thinking Into Contract Design*, 2013.

¹⁵⁷ *Diagrams are symbolic representations of information using some visualization techniques. They can also be called graphs.*

¹⁵⁸ *Swimlanes are often used in process flow diagrams or flowcharts that illustrate roles and responsibilities for different parts of a process. The swimlanes may be named, for example, Customer and Supplier, or Sales, Finance, and Legal, with one lane for each party or function.*

¹⁵⁹ *Timelines are diagrams that display events in chronological order.*

¹⁶⁰ Gerlinde Berger-Walliser, Thomas D. Barton e Helena Haapio, *From Visualization to Legal Design: A Collaborative and Creative Process*, 2017, p. 35.



Swimlanes che descrivono gli obblighi delle parti in un contratto di appalto pubblico. © 2013 Aalto University / Kuntaliitto ry. Design: Stefania Passera.

Diagrammi o *timeline* sono adatti per illustrare i processi dinamici e l'evoluzione di contingenze diverse. I c.d. diagrammi di flusso possono essere utilizzati per definire i diversi processi: seguire, per esempio, un prezzo flessibile, identificare chiaramente i tempi, le durate, le scadenze: *Flowcharts or timelines are suitable to illustrate dynamic processes, or the evolution of different contingencies. Flowcharts can be used to define the different paths a certain process may follow, e.g., a flexible price or the procedure to follow in case the customer suggests a price change as illustrated in figure 4. A timeline, on the other hand, could be used to clearly identify timespans, durations, deadlines, or milestones.*

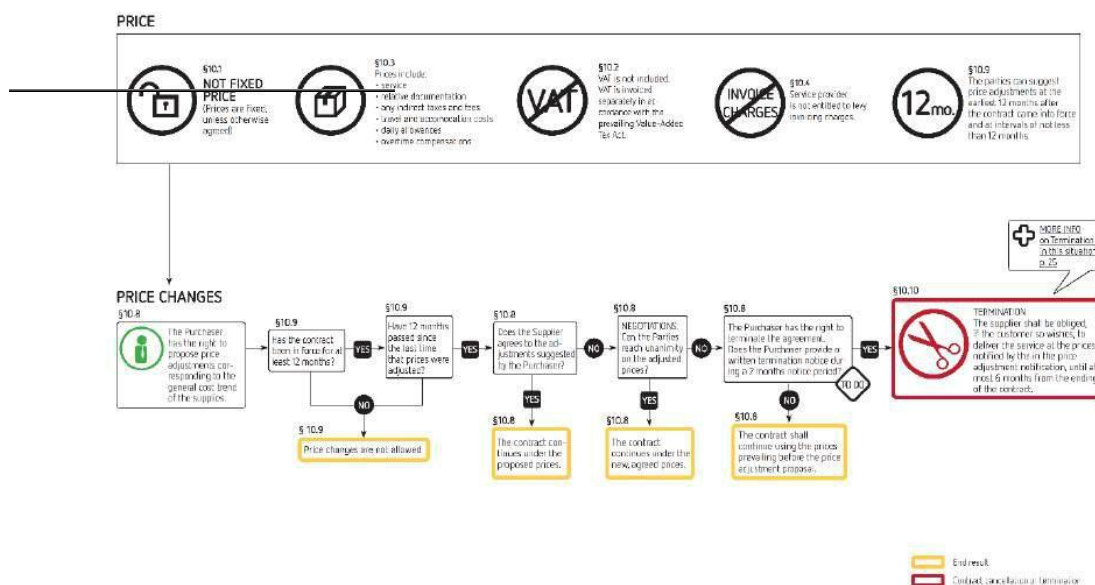


Diagramma di flusso che illustra le variazioni di prezzo e il cliente suggerisce una variazione di prezzo in un contratto di appalto pubblico. 2013 Aalto University / Kuntaliitto ry. Design: Stefania Passera.

I *design methods* sono più agevoli nell'utilizzo, più efficaci e rappresentano un ausilio per evitare equivoci al fine di adattare i documenti alle esigenze dei propri utenti, aumentare la comprensione e migliorare l'esperienza dell'utente stesso. Purtroppo, un documento giuridico sarà sempre la risultante della combinazione di linguaggio e grafica: *The design methods and examples presented above can make legal communication faster, more effective, and help to avoid misunderstandings¹⁶¹. Their purpose is to adapt legal documents,*

¹⁶¹ Si veda: Paul Lippe, Daniel Martin Katz e Dan Jackson, *Legal By Design: A New Paradigm for Handling Complexity in Banking Regulation and Elsewhere in Law*, 2015, pp. 842-843; M. Suchman, *The contract as social artifact*, 2003; Jacques Bertin, *Semiology of Graphics: Diagrams, Networks, and Maps*, 1983; Scott McCloud, *Understanding Comics: The Invisible Art*, 1993. Nicholas Argyres e Kyle J. Mayer, *Contract design as a firm capability: An integration of learning and transaction cost perspectives*, 2007; Stefania Passera, *Beyond the Wall of Contract Text: Visualizing Contracts to Foster Understanding and Collaboration Within and Across Organizations*, 2017. Gerlinde Berger-Walliser, Thomas D. Barton e Helena Haapio, *From Visualization to Legal Design: A Collaborative and*

contracts or regulation to the needs of their users, to augment understanding, and enhance user-experience. However, these are not the only functions of legal transactions in a given context. Particular designs should support the intended functions of the law. To achieve some legal functions, stronger use of graphics and fewer words may be suggested. For other legal purposes, the words will predominate. This observation leads to the next step of the framework: Support legal function through the optimal mix of language and graphics.”¹⁶².

3.2.2. Un esempio di immagine ‘come’ contratto: i *Comic Contracts*.

Nel presente paragrafo cercherò di fornire una possibile risposta ad uno dei quesiti che si colloca alla base del presente elaborato: può un disegno essere un contratto?

In primo luogo, è bene richiamare, sul piano definitorio, che cosa il legislatore intenda con il termine ‘contratto’. L’articolo 1321 c.c. offre la seguente definizione di contratto: “*l’accordo di due o più parti per costituire, regolare o estinguere tra loro un rapporto giuridico patrimoniale*”. Nell’ambito dell’autonomia contrattuale, il legislatore consente alle parti di determinare liberamente il contenuto delle disposizioni contrattuali, nel rispetto dei limiti imposti dalla legge, e di concludere contratti (art. 1322 c.c.) che *non appartengano ai tipi aventi una disciplina particolare, purché siano diretti a realizzare interessi meritevoli di tutela secondo l’ordinamento giuridico*.

Creative Process, 2017; Stefania Passera, *Flowcharts, Swimlanes, and Timelines: Alternatives to Prose in Communicating Legal-Bureaucratic Instructions to Civil Servants*, 2018; Stefania Passera, Anne Kankaanranta e Leena Louhiala-Salminen, *Diagrams in Contracts: Fostering Understanding in Global Business Communication*, 2017; Helena Haapio e Margaret Hagan, *Design Patterns for Contracts*, 2016; Stefania Passera, Anssi Smedlund e Marja Liinasuo, *Exploring Contract Visualization: Clarification and Framing Strategies to Shape Collaborative Business Relationships*, 2016; Robert Waller, *Cooperation Through Clarity: Designing Simplified Contracts*, 2016; Thomas D. Barton, Gerlinde Berger-Walliser e Helena Haapio, *Visualization: Seeing Contracts for What They Are, and What They Could Become*, 2013; Stefania Passera e Helena Haapio, *Transforming Contracts from Legal Rules to Usercentered Communication Tools: A Human-Information Interaction Challenge*, 2013; Gerlinde Berger-Walliser, Robert C. Bird e Helena Haapio, *Promoting Business Success Through Contract Visualization*, 2013; Stefania Passera, Helena Haapio e Michael Curtotti, *Making the Meaning of Contracts Visible – Automating Contract Visualization*, 2014; Margaret Hagan, *Law by Design*, 2017; Kevin Conboy, *Diagramming Transactions: Some Modest Proposals and a Few Suggested Rules*, 2014, pp. 91-108; Stefania Passera, Anne Kankaanranta e Leena Louhiala-Salminen, *Diagrams in Contracts: Fostering Understanding in Global Business Communication*, 2017; Stefania Passera e Helena Haapio, *Transforming Contracts from Legal Rules to User-Centered Communication Tools: A Human-Information Interaction Challenge. Communication Design Quarterly*, 2013; Stefania Passera, Helena Haapio e Thomas D Barton, *Innovating Contract Practices: Merging Contract Design with Information Design*, 2012; Helena Haapio, *Next Generation Contracts: A Paradigm Shift*, 2013.

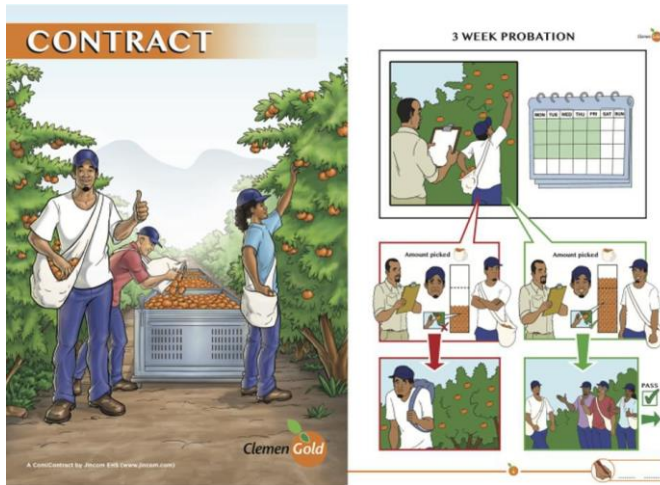
¹⁶² Gerlinde Berger-Walliser, Thomas D. Barton e Helena Haapio, *From Visualization to Legal Design: A Collaborative and Creative Process*, 2017, pp. 37-38.

Tale disposizione consente di affermare che il legislatore abbia manifestato esplicitamente e normativamente un'apertura in favore dell'utilizzo di forme anche atipiche di accordo cui consegua la conclusione di un contratto che spiega pienamente, in forza del principio di relatività, i suoi effetti tra le parti.

L'art. 1323 c.c. specifica che *tutti i contratti, ancorché non appartenenti ai tipi che hanno una disciplina particolare, sono sottoposti alle norme generali contenute in questo titolo.*

In questo senso, si potrebbe agevolmente affermare che il contratto 'a fumetti' – sul quale ci si soffermerà nel presente capitolo - possa qualificarsi come contratto connotato da atipicità. Per poter rispondere a questa domanda, mi soffermerò su un seconda tipologia contrattuale nella quale l'immagine assolve una importante funzione comunicativa. Si tratta dei c.d. *Comic Contracts*. Ad aver creato la figura dei *Comic Contracts* (o "contratti a fumetti") è stato Robert de Rooy¹⁶³, il quale, vivendo in un paese in via di sviluppo, aveva sentito l'esigenza di adoperarsi a favore delle persone che versavano in un grave stato di povertà sia economica sia culturale (si trattava, per lo più, di soggetti analfabeti). Perciò, è nata l'idea di utilizzare i fumetti come contratti. I 'contratti a fumetti' sono contratti illustrati, vincolanti sul piano giuridico, per persone analfabete. Robert de Rooy sta sviluppando, ricercando e sostenendo i contratti di fumetti come un modo per le persone analfabete di comprendere autonomamente i contratti, guidare il comportamento e migliorare la relazione tra le parti contraenti.

¹⁶³ Robert de Rooy is an independent practicing commercial attorney based in Cape Town, South Africa. He also serves as non-executive director on the boards of several companies. Living in a developing country, and one of the world's most unequal societies, he wants to do something about the vulnerability of people when they sign contracts, and especially people that are poor and illiterate. From this the idea of using comics as contracts was born. He was born on 13 April 1970, studied business (B Com) and law (LLB) at the University of Stellenbosch, completed at the University of Leiden. More recently he completed an MBA specializing in Executive Management at the University of Cape Town.



Credit: Fruit Picker contract pages by Jincom

I *Comic Contracts* sono documenti contrattuali:

- (i) vincolanti sul piano giuridico,
- (ii) in cui le parti sono rappresentate da ‘personaggi’;
- (iii) l’accordo lo si raggiunge nell’immagine
- (iv) le parti firmano il fumetto intendendolo come ‘contratto’.

Questi sono i caratteri che Robert Rooy individua nei *Comic Contracts*; egli in una recente presentazione presso l’International Association for Contract and Commercial Management (IACCM) Americas Conference ha affermato: “*We produce illustrated contracts for people who are illiterate, people who are not literate in the language of the contract, employers with multi-cultural workplaces or companies that wish to transact with people who suffer from reading or intellectual disabilities. We want to enable people to be able to independently understand the contracts they are expected to sign. We want contracts to be useful in aligning expectations and to signal healthy relationships towards successful outcomes. We don’t try to serve the interests of any party, we try to serve the relationships between them*”.

Occorre domandarsi con riferimento ai *Comic Contracts* se si tratti contratti realmente da intendersi come giuridicamente vincolanti. È opportuna, dunque, la riflessione che segue.

L’espressione ‘contratto’ richiama alla mente l’idea di accordo, di scambio dei consensi, di raggiungimento di un’intesa vincolante tra le parti. Le accezioni del termine contratto sono, peraltro, numerose. Da un punto di vista terminologico,

L'espressione 'contratto' può, in primo luogo, indicare il testo contrattuale redatto dai contraenti, sempre che essi abbiano utilizzato la forma scritta. Da un punto di vista sostanziale, il termine 'contratto' indica viceversa il raggiungimento di un accordo, di un'intesa, tra due o più soggetti. Il termine 'contratto' assume comunque un significato tecnico più ristretto rispetto a quelli più generici di accordo, promessa, patto, convenzione, intesa, che compaiono a volte nel linguaggio legislativo. Specie in certe aree, come per esempio il diritto di famiglia, il legislatore preferisce usare altre espressioni, come per esempio quella di convenzione, tradizionalmente considerata più adatta ad indicare gli accordi, ancorchè di carattere patrimoniale, raggiunti tra i coniugi. In altri casi tradizionalmente si preferisce l'espressione patto, come per esempio in materia di prelazione. Questo può essere un indice delle differenze strutturali riscontrabili, sotto il profilo della causa, degli interessi perseguiti, e così via. Il legislatore non si accontenta, peraltro, di far riferimento al significato corrente, usuale, di contratto nel linguaggio comune, ma si premura di fornire una definizione di contratto. In particolare, ai sensi dell'art. 1321 c.c.: «Il contratto è l'accordo di due o più parti per costituire, regolare o estinguere tra loro un rapporto giuridico patrimoniale». Stando alla lettera di questa norma, sembrerebbe quasi che il contratto si risolva nel puro accordo tra le parti; in realtà, l'art. 1321 c.c. deve essere coordinato con il 1325 c.c. che completa l'elenco dei requisiti minimi previsti per la presenza di un valido contratto. L'art. 1321 c.c., definendo il contratto come un accordo, si limita ad indicare una parte per il tutto; si tratta, dunque, di un tipico esempio di sineddoche. Specie in passato la dottrina si è lungamente interrogata circa il significato, nonchè l'effettiva rilevanza delle definizioni giuridiche, che di tanto in tanto vengono enunciate dal legislatore. Può, peraltro, ritenersi che i dubbi circa la loro rilevanza giuridica sono ormai stati completamente superati. La dottrina concorda, infatti, che anche le definizioni giuridiche hanno una funzione precettiva ben precisa, in particolare esse assolvono l'importante funzione di definire l'ambito di operatività di una certa disciplina; il che è particolarmente evidente in materia di contratti, dove l'art. 1321 c.c. svolge l'importante funzione di definire l'ambito di operatività della disciplina del contratto. In queste condizioni si tratta, peraltro, di individuare, sulla base della lettura della norma in questione, a sua volta oggetto di interpretazione, quali sono gli elementi in presenza dei quali si può parlare agevolmente di 'contratto'. (i) Il primo elemento è sicuramente quello dell'accordo, vale a dire dello scambio dei consensi tra due o più parti. La nozione di scambio dei

consensi, di accordo, è però sicuramente generica rispetto a quella di contratto, così come definito dall'art. 1321 c.c. L'accordo non è, infatti, necessariamente un contratto. La nozione di accordo, ancorchè giuridicamente rilevante, è, infatti, sicuramente più ampia rispetto a quella di contratto. (ii) Occorre quindi far riferimento ad elementi ulteriori; in particolare l'elemento che connota l'accordo, trasformandolo in un contratto giuridicamente rilevante, è costituito dal contenuto dell'accordo; in particolare si ha contratto solo se si tratta di accordi finalizzati a costituire, regolare o estinguere tra loro rapporti giuridici patrimoniali.

Può, dunque, un disegno essere un contratto? I *Comic Contracts* evidentemente eccentrici e difformi rispetto al paradigma contrattuale che normalmente gli individui possiedono; un paradigma che identifica il contratto con il testo. Il testo, però, non deve essere l'unico modo in cui possa intendersi un contratto. In questo senso, le immagini non soltanto possono essere utili, come si è visto nei capitoli precedenti, per comprendere, sintetizzare, chiarire il testo di un contratto ma le immagini possono 'essere' il contratto. È il caso dei *Comic Contracts*.

I *Comic Contracts* possono essere utilizzati per ogni tipologia di contratto. Non vi è motivo per escludere la loro utilizzabilità, per esempio, nel settore assicurativo. Uno studio del Consiglio delle Assicurazioni australiano ha rilevato che la maggior parte dei consumatori non si sofferma sulla lettura del testo contrattuale.

Nel presente elaborato ho assunto diverse direttrici di ricerca: (i) *visualisation in contracts*, (ii) *visualisation about contracts*. In base alla prima direttrice (i), ci si è soffermati sull'inserimento di immagini, come icone, diagrammi di flusso, swimlines o timelines in un contratto, ad esempio per evidenziare, chiarire e spiegarne il contenuto; mentre la seconda direttrice (ii) si riferisce all'utilizzo di immagini per fornire indicazioni su come leggere e utilizzare un contratto o un insieme di termini e condizioni standard. In questo paragrafo, mi soffermerò su un'ulteriore direttrice: (iii) *visualization as contracts* individuando il fenomeno dei *Comic Contracts* e tracciando un parallelismo tra lo strumento contrattuale ed un atto di natura unilaterale, quale è il testamento, in cui – eccezionalmente – vengono utilizzate le immagini per meglio chiarire l'intento del *de cuius*.

In base alla (iii) direttrice la visualizzazione come contratto presuppone che la visualizzazione dell'accordo contrattuale rappresenti l'unico artefatto dell'accordo. Non v'è altro testo sottostante che si affianchi alla rappresentazione visiva: "*An early example of this new category is the "Comic Contract" introduced by de Rooy - representing the*

parties as characters engaged in a visual interaction or textual dialogue that simultaneously captures the agreement and its story. The comic may be enhanced with scenarios, diagrams or other visual devices¹⁶⁴.

L'uso del testo per nomi, dialoghi, narrazioni complementari, numeri e simboli non è escluso, ma solo per supportare il formato visivo. Ciò va oltre l'idea che la visualizzazione serva solo a migliorare la comprensione del contratto e non intende sostituire il suo testo¹⁶⁵.



I *Comic Contracts* rappresentano un tipo contratto che potrebbe essere utilizzato quando almeno una delle parti non è alfabetizzata o soffre di una disabilità di lettura. Si potrebbero prevedere le prime applicazioni, ad esempio, per gli accordi di lavoro con persone analfabete o semi-alfabetizzate. Altre applicazioni potrebbero includere i contratti di leasing o il consensi informato in ambito sanitario.

Vi è da dire che non anche l'utilizzo di immagini nella elaborazione di un contratto non è priva di problematicità. Le immagini, infatti, possono rivelarsi eccessivamente ambigue, la comprensione delle stesse potrebbe rivelarsi soggettiva o il format potrebbe non soddisfare l'esigenza di elaborare un accordo contrattuale dotato di una certa complessità.

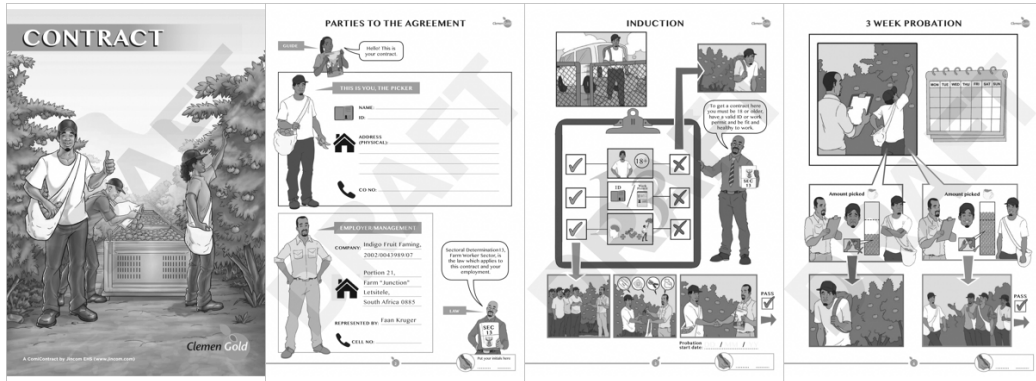
Si definisce *Comic Contract*: “as a legally binding contract where the parties to the contract are represented by the characters; the content of the agreement is represented by the visual interaction of the

¹⁶⁴ Helena Haapio, Daniela Alina Plewe e Robert De Rooy, *Next generation deal design: comics and visual platforms for contracting*, 2016, p. 4.

¹⁶⁵ Helena Haapio, Daniela Alina Plewe e Robert De Rooy, *Next generation deal design: comics and visual platforms for contracting*, 2016, pp. 4-5: “Apart from leveraging all the advantages of visualisation (such as understandability, memorising, and experience of the contract) and of stories, it is a format that allows the contract to be presented contextually, i.e. a situational and temporal backdrop, and for the tone or “feeling” (friendly, courteous, formal) of the relationship to be represented. There are other advantages: for example, it allows the contract to be presented in the first and second person, enhancing the relevance, understanding and moral commitment of the parties to agreement. It also invites the benefits of the agreement being presented as a story, and as a sequence of questions and answers, which supports the readability and relevance of the ‘answer’ in the context of the ‘question’”

parties, and is signed by the parties”¹⁶⁶.

These pages are extracted from an actual agreement that has been taken into use in the Spring of 2016 and has been signed by more than 200 fruit pickers in South Africa.



Comic Contract - Clemengold Fruit Picker Agreement - Copyright: Robert de Rooy

Al confine tra la direttrice *visuals as a contracts* e la direttrice *visual for contracts*, si ritiene opportuno tracciare un parallelismo con un altro fenomeno di natura negoziale – non qualificabile come contratto – ma come ‘testamento’.

Intendo riferirmi al testamento¹⁶⁷ del 9 settembre 1624, Milano -Archivio di Stato di Milano, Cimeli, Appendici, n. 10 (già nel fondo Notarile)- Fascicolo cartaceo, 40 carte complessive, di cui 12 costituiscono il libretto figurato - del pittore Luca Riva, sordomuto, “d’anni 33 circa”, rogato dal notaio Pietro Antonio Calchi in presenza di un giudice, di protonotari e di diversi testimoni. Per spiegare le proprie volontà, il testatore ricorre a “molti segni con il capo, mani et occhi”: per interpretarli sono presenti Gregorio Farra, canonico della chiesa collegiata di San Nazaro in Brolo, Giulio Cesano e Bernardo Cavallazzo, esperti “per la longa pratica et familiarità” non solo con il “detto luca Riva” ma anche “con altri muti et sordi sino dalla natività loro”. Il notaio può così verbalizzare le richieste del pittore, redigendo un testamento valido a tutti gli effetti. Nel corso della seduta, per meglio chiarire le sue intenzioni, Luca scrive “per Abaco distinto” le somme che intende lasciare su un foglio di carta (allegato al testamento); esibisce inoltre un “libretto” di dodici carte rilegate, da lui preparato in precedenza, “sopra il quale si sono viste diverse figure fatte d’inchiostro

¹⁶⁶ Con riferimento alla definizione di ‘Comic Contracts’, Haapio, Plewe e de Rooy, 2016. Keating e Baasch Andersen 2016 explore the idea of what they call a graphic contract: a Non-Disclosure Agreement (NDA) comprised of comics trips for a university initiative in innovation and development.

¹⁶⁷ Ringrazio Claudio Raffaele Luzzati (Università degli Studi di Milano) per avermi suggerito questo eccezionale esempio di utilizzo di immagini nel testamento.

et di propria mano di detto luca Riva [...] et in esso libretto vi sono rappresentate diverse chiese, figure de' Santi, et altre cose”.

Le immagini, che alludono alle diverse persone o istituzioni cui Riva intende destinare eredità più o meno consistenti, sono riportate qui di seguito, descrivendone il significato anche tramite citazioni dal testo verbalizzato. Il giudice, “per maggior cautela”, comanda al testatore di completare il libretto riportando sotto a ciascun disegno la consistenza del legato e apponendo la propria firma. Integrano il testamento diverse carte, tra cui un’attestazione del “Phisico Baldesar Capra”, medico, secondo la quale Luca è stato in pericolo di vita fin dal 24 luglio “per una febre maligna et acuta” e per sopraggiunti “accidenti strani, et pericolosi”.

Di seguito ripoterò alcuni esempi delle disposizioni testamentarie in cui l’immagine, corredata da una didascalia, chiarisce la volontà del testatore.



“Dove è dissegnato un’altare con Sacerdote che comunica un penitente et con il Chierico che serve all’Altare”, Riva intende lasciare 1000 lire per la fabbrica della chiesa di San Vito al Pasquirolo.



Il “disegno di cinque persone, che sedono ad una tavola giuocando alle carte et dadi con diversi danari avanti” è dedicato al nipote Giulio Riva, cui spettano non più di 150 lire, poiché il giovane non fa “altra professione che di giuocare”.



L'uomo che brandisce un pugnale insanguinato, “quale ha l'effigie di bravo”, è Felice Riva, fratello di Luca, “bandito capitalmente con confiscazione de' beni per homicidio”. Al “figliuolo”, che, apprendiamo dal testamento verbalizzato, si chiama Carlo, lo zio destina 400 lire. Tale somma viene suggerita a Riva dagli interpreti, i quali trovano troppo esigue le 150 lire da lui indicate in un primo momento. La figurina della “picciola bambina” è di altra mano: Luca Riva infatti chiede di tratteggiarla a “felice farra parimente muto et sordo et suo compagno”, forse perchè la bimba, “d'un mese incirca”, non era ancora nata quando egli aveva disegnato la vignetta, includendovi solo il maschietto. Il pittore chiarisce che anche la nipotina potrà entrare in possesso di 400 lire, ma “solamente quando sarà in atto di maritarsi temporalmente o spiritualmente”; nel frattempo, il capitale verrà gestito dall'Ospedale Maggiore, che pagherà “lire vinti ogni anno [...] à beneficio della detta bambina”.



A “sei povere putte nubili” della parrocchia, purchè “di buona voce et fama”, saranno assegnate 600 lire imperiali, 100 per ciascuna, come dote, “per maritarsi

temporalmente o spiritualmente”. Riva ritrae le “cittelle” in fila, “con la corona in mano” e seguite da “una donna parimente con la corona”.



La colomba con un ramo d’ulivo nel becco è lo stemma dell’Ospedale Maggiore di Milano, a cui spetta quanto resta dell’eredità esclusi i legati. I gentiluomini a sinistra ne rappresentano forse gli amministratori; a loro “un’infermo con una scrocciola” [= grucciona; “scrozzola” nel Vocabolario Milanese-Italiano di Francesco Cherubini, Imp. Regia Stamperia, 1843] è “in atto di consegnare una fede”; a destra un altro infermo è steso a letto. Nell’affrontare questo capitolo, Luca ripetutamente “con la mano dritta toccava il polso della mano sinistra”, segno che a detta degli interpreti significa “che egli sempre si è inteso di dimostrare il detto Hospitale Maggiore et li poveri Infermi che si ritrovano in quello facendo anco segno di lasciare volontieri alli poveri perche essi pregaranno per l’anima sua; et facendo di più spesse volte segni di allargar le braccia et di addittare una universalità di cose con le quali dava segno di mostrare un herede universale...”.



Un frate zoccolante benedice Luca, che ha destinato 300 lire alla fabbrica del monastero della Pace, in cui tali frati risiedevano.

3.2.3. Un esempio di immagine *'riguardo il'* contratto: contratti aventi ad oggetto beni da individuare.

Un ulteriore esempio di tipologia contrattuale in cui l'immagine assolve una specifica funzione è rappresentato dai contratti aventi ad oggetto immobili. In tale contesto, come si avrà modo di argomentare, l'immagine assolverà, infatti, la c.d. funzione *integrativa* della dichiarazione di volontà delle parti contraenti (così come già individuata nel capitolo 3.1.3).

La funzione integrativa della volontà contrattuale, assolta dall'immagine, rileva, per esempio, in tema di vendita immobiliare in quanto in questo ambito è di estrema importanza l'esatta identificazione dell'immobile che ne costituisce l'oggetto, sia esso un appartamento, una porzione di fabbricato, un fondo.

A questo proposito, gli estremi di identificazione catastale devono essere integrati con l'indicazione delle c.d. *coerenze*, vale a dire degli esatti confini perimetrali del bene - la cui specificazione esclude la censura di indeterminatezza del bene oggetto della vendita - (Cass. Civ. Sez. II, n. 9857/07).

La questione relativa all'esatta identificazione del bene che forma oggetto del contratto non è immune da problematicità. Occorre riferire, infatti, che la giurisprudenza, nell'ipotesi di discordanza tra il dato catastale relativo al numero di mappa e quello che scaturisce dall'indicazione delle coerenze, privilegia proprio quest'ultimo (Cass. Civ., Sez. II, n. 7138/90; Cass. Civ. Sez. II, n. 817/2014).

Controversi sono gli effetti dell'allegazione all'atto di vendita della planimetria catastale. In tal caso, ci si è chiesti se, nell'ipotesi di difettosa rappresentazione grafica del bene nella sua integralità, le porzioni del medesimo eventualmente non risultanti debbano, perciò, reputarsi escluse dall'effetto traslativo.

Anche se in un'ipotesi la Suprema Corte di Cassazione si è pronunciata proprio in tal senso (Cass. Civ., Sez. II, n. 13338/2003), ci si può legittimamente chiedere se questa conclusione sia univocamente condivisibile. Che cosa si potrebbe dire nell'eventualità in cui le parti non rappresentate nella planimetria non posseggano alcuna residua autonoma fruibilità?

La giurisprudenza della Corte di Cassazione (si veda Cass. n. 10698 del 1994; Cass. n. 11744/1999; Cass. n. 15304/2006; Cass. n. 20131/2013) ha ritenuto che nell'interpretazione dei contratti di compravendita immobiliare, ai fini della determinazione della comune intenzione delle parti circa l'estensione dell'immobile

compravenduto, i dati catastali, emergenti dal tipo di frazionamento approvato dai contraenti ed allegato all'atto notarile trascritto, e l'indicazione dei confini risultanti dal rogito assurgono al rango di risultanze di pari valore.

Per quanto attiene alle risultanze di cui ad una planimetria che fosse stata allegata all'atto, a fronte di pronunce che hanno deciso nel senso della prevalenza del tenore testuale di quest'ultimo rispetto alle difformità che emergessero dalla rappresentazione grafica, pur se oggetto di allegazione (Cass. Civ., Sez. II, n. 12594/13), è presente un orientamento, oramai consolidato, secondo il quale, invece, planimetrie catastali e tipi di frazionamento possiedono pari valenza rispetto al testo contrattuale (Cass. Civ., Sez. II, n. 4934/2014).

Pertanto, si è specificato (si veda Cass. n. 5123/1999; Cass. n. 6764/2003) che le piante planimetriche allegate ai contratti aventi ad oggetto immobili fanno parte integrante della dichiarazione di volontà, quando ad esse i contraenti si siano riferiti nel descrivere il bene, e costituiscono mezzo fondamentale per l'interpretazione del negozio, salvo, poi, rimettere al giudice di merito, in caso di non coincidenza tra la descrizione dell'immobile fatta in contratto e la sua rappresentazione grafica contenuta nelle planimetrie allegate al contratto, il compito di risolvere la "*quaestio voluntatis*" con riferimento alla maggiore o minore corrispondenza di tali documenti all'intento negoziale ricavato dall'esame complessivo del contratto.

Da ciò consegue che il giudice del merito, chiamato ad interpretare la volontà negoziale in un contratto di trasferimento di bene immobile, è tenuto ad utilizzare il tipo di frazionamento e la planimetria catastale ai quali le parti abbiano fatto univoco riferimento, onde, in caso di configurazione di dati contrattuali configgenti con tali documenti, egli deve risolvere la "*quaestio voluntatis*" in base all'esame complessivo del contratto stesso (e, quindi, valorizzando adeguatamente anche le risultanze planimetriche formanti parte integrante del rogito di provenienza), offrendo una motivazione che risponda ai requisiti di logicità e sufficienza.

Ai nostri fini, è opportuno soffermarsi su come, recentemente, la giurisprudenza ha affrontato la questione relativa all'integrazione della volontà contrattuale mediante l'utilizzo di 'immagini', allegate al 'testo' contrattuale.

È opportuno, dunque, richiamare la sentenza della Suprema Corte: Cassazione civile, sez. II, 28/11/2012, ud. 25/10/2012, n. 21127, il cui principio espresso è stato trasposto nella seguente massima:

“Le piante planimetriche allegate ad un contratto, avente ad oggetto immobili, fanno parte integrante della dichiarazione di volontà contrattuale, quando ad esse i contraenti si siano riferiti per descrivere il bene, rimanendo, peraltro, riservata al giudice di merito la valutazione della incidenza di tali documenti sull'intento negoziale delle parti ricavato dall'esame complessivo del contratto”.

La comunicazione consente di identificare con chiarezza gli obiettivi perseguiti, prevenire l'insorgere dei conflitti e migliorare le relazioni commerciali: *“Anche nella vendita immobiliare le indicazioni qualitative del bene incidono sull'impegno dell'alienante contribuendo a determinare il diritto spettante al compratore. Valore impegnativo deve riconoscersi, in particolare, alla descrizione dell'immobile, salvo che tale descrizione riguardi meri elementi di identificazione o risulti fatta senza garanzia dei dati dichiarati (mera descrizione). In quest'ultimo senso deve presumersi, tra l'altro, la menzione delle qualificazioni catastali. Fra le determinazioni dell'immobile occorre distinguere quelle che concernono la sua destinazione economica e quelle che contengono semplici attributi qualitativi”*¹⁶⁸.

3.2.4. Un esempio di *immagine 'per'* il contratto: il contratto ed il trattamento dei dati personali.

Il presente paragrafo riguarda una particolare tipologia contrattuale che ha ad oggetto il trattamento di dati personali. Ci si soffermerà, nello specifico, su alcune disposizioni contenute nel Regolamento UE n. 679/2016, le quali prevedono l'utilizzo del disegno (nella forma di 'icone') con riferimento alle misure appropriate per fornire all'interessato tutte le informazioni e le comunicazioni relative al trattamento in forma concisa, trasparente, intellegibile e facilmente accessibile mediante l'utilizzo di un linguaggio semplice e chiaro. Ciò che si pone in rilievo è il particolare rapporto che intercorre tra il disegno ed il diritto e, nello specifico, si indaga la funzione che le icone svolgono nella tutela e nella protezione dei dati personali. In altri termini, l'interessato deve essere messo nella condizione di poter comprendere sempre come dovranno essere trattati i suoi dati personali. Si è già trattato in precedenza nel paragrafo 4.1.4. della funzione informativa assoluta dall'icona nell'ambito del Regolamento GDPR N. 679 /2016.

Il *considerandum* n. 60 del Nuovo Regolamento UE N. 679/2016 specifica che: “i principi di trattamento corretto e trasparente implicano che l'interessato sia informato dell'esistenza del trattamento e delle sue finalità” e che “il titolare del

¹⁶⁸ M.C. Bianca, *La vendita e la permuta*, 1972, p. 235.

trattamento dovrebbe fornire all'interessato eventuali ulteriori informazioni necessarie per assicurare un trattamento corretto e trasparente”.

In tale direzione si inserisce la possibilità, riservata al Titolare, di fornire le informazioni dovute «in combinazione con icone standardizzate, in modo da dare, in modo facilmente visibile, intelligibile e chiaramente leggibile, un quadro d'insieme del trattamento previsto». In tal senso si esprime anche l'art. 12, co. 7. Al capo III “Diritti dell'interessato” dello stesso Regolamento UE N. 679/2016, all'art. 12 che riguarda, nell'ambito della “*Trasparenza e modalità*”, le “*Informazioni, comunicazioni e modalità trasparenti per l'esercizio dei diritti dell'interessato*” così si stabilisce: “Il titolare del trattamento adotta misure appropriate per fornire all'interessato tutte le informazioni di cui agli articoli 13 e 14 e le comunicazioni di cui agli articoli da 15 a 22 e all'articolo 34 relative al trattamento in forma concisa, trasparente, intelligibile e facilmente accessibile, con un linguaggio semplice e chiaro, in particolare nel caso di informazioni destinate specificamente ai minori. Le informazioni sono fornite per iscritto o con altri mezzi, anche, se del caso, con mezzi elettronici. Se richiesto dall'interessato, le informazioni possono essere fornite oralmente, purché sia comprovata con altri mezzi l'identità dell'interessato [...]”. In particolare, i commi 7 e 8 dello stesso art. 12 prevedono: “Le informazioni da fornire agli interessati a norma degli articoli 13 e 14 possono essere fornite in combinazione con icone standardizzate per dare, in modo facilmente visibile, intelligibile e chiaramente leggibile, un quadro d'insieme del trattamento previsto. Se presentate elettronicamente, le icone sono leggibili da dispositivo automatico. Alla Commissione è conferito il potere di adottare atti delegati conformemente all'articolo 92 al fine di stabilire le informazioni da presentare sotto forma di icona e le procedure per fornire icone standardizzate».

Il legislatore europeo ha inteso, dunque, assumere un approccio ‘nuovo’. Le informazioni da fornire agli interessati a norma degli articoli 13 e 14 possono essere fornite in combinazione con icone standardizzate per dare, in modo facilmente visibile, intelligibile e chiaramente leggibile, un quadro d'insieme del trattamento previsto. Se presentate elettronicamente, le icone sono leggibili da dispositivo automatico. Vi è un'evidente esigenza di raccogliere una ricca collezione di informative iconiche – che variano da paese a paese – e procedere con una omogeneizzazione delle stesse.

Queste icone trasmettevano un messaggio facilmente comprensibile, dove la immediatezza faceva premio sulla completezza.

Se tale omogeneizzazione non avvenisse svanirebbe il desiderio, chiaramente espresso nell'elaborazione del Regolamento, di unificare, per quanto possibile, i messaggi afferenti ad informazioni relative alla protezione dei dati personali.

Il vantaggio nell'utilizzazione di 'icone' consisterebbe nel fatto che le stesse non hanno bisogno di un testo esplicativo, perché dovrebbero essere immediatamente intuibili.

Le icone afferenti alla informativa, che vengono proposte dal parlamentare europeo Jan Philip Albrecht sono le seguenti:

ICONA	INFORMAZIONE ESSENZIALE	SENO
	La raccolta di dati personali è limitata al minimo necessario per ogni specifica finalità del trattamento	
	La memorizzazione di dati personali è limitata al minimo necessario per ogni specifica finalità del trattamento	
	Il trattamento di dati personali è limitato alle finalità per le quali sono stati raccolti	
	Non sono forniti dati personali a terze parti commerciali	
	Non sono effettuati la vendita o l' affitto di dati personali	
	I dati personali non sono memorizzati in forma non cifrata	

In corrispondenza della colonna a destra deve essere apposto il contrassegno specifico:



Il testo del Regolamento, così come elaborato dal Parlamento europeo, era stato integrato da un allegato che offriva un'informativa iconica. Accanto ad ogni icona, nell'apposito spazio, nella colonna di destra, a seconda del tipo di trattamento posto in essere dal Titolare, avrebbe dovuto essere inserito l'apposito contrassegno.




Pur tuttavia, nella versione definitiva del Regolamento, tale proposta di ‘standardizzazione’ di icone è stata eliminata.

Già in passato, l’Autorità Garante per la protezione dei dati personali aveva messo a disposizione alcune immagini standardizzate, applicabili in modo particolare agli impianti di videosorveglianza all’evidente scopo di agevolare la comprensione immediata delle informative.



La più nota è l’icona relativa agli impianti di videosorveglianza. In tal modo, il Garante ha individuato un modello semplificato di informativa “minima”. Queste icone che trasmettono un messaggio facilmente comprensibile ove l’immediatezza ha priorità sulla completezza del messaggio che si intende trasmettere.

Di recente la *Legal Compliance (well) Designed* ha messo a confronto un approccio *old style* e un approccio legal design rispetto alla “informativa” che le aziende che raccolgono dati devono fornire agli interessati. Di seguito l’esempio.

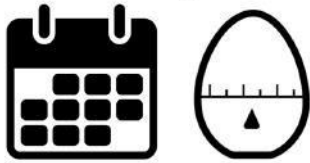
NEW Document	OLD Document
<p> When and how we collect data Am I included?</p> <p>We collect data from people browsing our website, customers of Juro and people who view / sign contracts through Juro, when...</p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="text-align: center; margin-right: 10px;">  <small>DATA YOU GIVE</small> </div> <div style="text-align: center; margin-right: 10px;">  <small>DATA WE COLLECT</small> </div> <div style="border-left: 1px solid black; padding-left: 10px;"> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> You browse any page of our website <input type="checkbox"/> You request a demo of Juro <input type="checkbox"/> We call you <input type="checkbox"/> You use the Juro contract management service <input type="checkbox"/> You receive transactional emails from us <input type="checkbox"/> You view and sign contracts <input type="checkbox"/> You chat with us for customer support <input type="checkbox"/> You opt-in to integrations (like Slack) <input type="checkbox"/> You opt-in to marketing emails <input type="checkbox"/> You opt-in to us keeping in contact with you </div> </div>	<p>Data we collect and store</p> <p>In order to deliver the Service effectively, we may store and process the following data:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contact data, e.g. name, address, city, postcode, telephone number, email address; • Financial data, e.g. bank account number, sort code, credit card details, debit card details; • Demographic data, e.g. postcode, sex or income; • Contract data, e.g. contract templates, Q&A answers, data integrated into contracts from third party providers, contract tokens, counterparty names and email addresses, comments, activity on contracts, signatures; • User identification data, e.g. IP address, login information, browser type and version, time zone setting, browser plug-in types, geo-location information, operating system and version; and • User behaviour data, e.g. URL clickstreams, products/services viewed, page response times, download errors, page visit lengths, page interaction data, action based metrics; telephone numbers used to call us.

A proposito della standardizzazione di icone utilizzabili nell’ambito dell’informativa *privacy*, Arianna Rossi ha evidenziato il fatto che i “set di icone della privacy” hanno iniziato a comparire come iniziative private o aziendali. Il GDPR, come già in

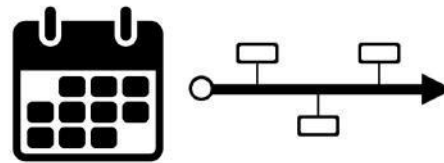
precedenza argomentato, suggerisce l'uso di icone (considerando 58) e in particolare di icone (articolo 12.7) per far rispettare il principio di trasparenza, ossia fornire “in un modo facilmente visibile, comprensibile e chiaramente leggibile per una panoramica significativa dell'elaborazione prevista”. Questo approccio è volto a ridurre quantità eccessive di informazioni scritte. Analogamente, la direttiva sui diritti dei consumatori ha incluso un modello facoltativo che fornisce un formato standard con icone per riepilogare e illustrare i termini del contratto. Sia il regolamento sia la direttiva non prevedono l'utilizzo di icone come obbligatorio. Le icone consentono di comunicare in modo non verbale ed in modo rapido e conciso. La familiarità con l'icona è una dimensione molto rilevante per l'anteprima della facilità di accesso alla memoria e al tempo di riconoscimento. Le icone possono essere anche molto diverse in termini di distanza semantica, che ne determina l'interpretabilità e la facilità di apprendimento. Possono essere collocati su un *continuum* che va dalle icone di somiglianza (che raffigurano oggetti), alle icone esemplari (che ritraggono un individuo di una classe), a icone simboliche (che trasmettono un concetto su un livello più alto di astrazione) a arbitrarie icone (che non hanno alcuna relazione con oggetti o concetti). Probabilmente l'esempio più comune e facilmente accessibile di un linguaggio iconico universalmente comprensibile nel dominio legale è rappresentato dal sistema dei segnali stradali. I segnali stradali incidono sul comportamento umano principalmente attraverso le immagini che sostituiscono completamente le espressioni verbali.

Questo è il motivo per cui i segnali stradali devono essere inequivocabili: facilmente decifrabili e immediatamente comprensibili da tutti gli utenti della strada.

Familiarity



Concreteness



Visual complexity



Semantic distance



Esempi di icone per il concetto di "tempo" in base alle quattro dimensioni rilevanti per la classificazione e il riconoscimento di icone: familiarità, concretezza, complessità visiva, distanza semantica.

Le icone appartengono alla categoria dei modelli di rappresentazione visiva che aiutano a spiegare, integrare ed a rimuovere le ambiguità del testo. Le “*Companion icons*” sono “segni grafici che rappresentano il significato o la funzione dell’elemento testuale che accompagnano”. Esse fungono da ausilio per i lettori nel cercare e trovare rapidamente informazioni pertinenti, specialmente in testi lunghi e, come le politiche sulla *privacy*, agiscono come un indice visivo fornendo un ausilio ai soggetti nel rintracciare ciò che lo stesso soggetto sta ricercando. Pertanto, le icone possono in linea di massima evidenziare e comunicare rapidamente gli aspetti chiave delle pratiche sulla *privacy* di un’organizzazione. Tuttavia, nella sfera legale è un equivoco comune che le icone o gli elementi visivi più in generale debbano sostituire parole e testo in modo completo. Anziché sostituire il testo, le icone di protezione dei dati possono integrarlo e agire come indicatori di informazioni, in particolare per aiutare il lettore a navigare o sfogliare rapidamente lunghi testi. Utilizzati in combinazione con un layout strutturato, possono aiutare le persone interessate a trovare rapidamente informazioni specifiche e, quindi, a esercitare una lettura strategica. Esse consentono di aumentare la trasparenza riducendo l’enorme quantità di informazioni. Tuttavia, ridurre la complessità e le combinazioni potenzialmente infinite di termini linguistici in un insieme limitato di icone è impossibile. Le icone sono probabilmente i mezzi visivi che possono essere più facilmente accettati dal mondo giuridico rispetto ad altre categorie di elementi visivi, dal momento che le icone in forma di pittogrammi

hanno già avuto un'adozione diffusa per descrivere e sono stati usati con successo per mostrare rapidamente le licenze *Creative Commons* per concedere permessi di *copyright*.

4. L'IMMAGINE NEL CONTRATTO E L'APPROCCIO DEL *LEGAL DESIGN IN CONTRACT*

4. L'immagine nel contratto e l'approccio del *Legal Design in Contract*.

Nel presente capitolo mi soffermerò sul c.d. fenomeno del *Legal Design*.

Questo fenomeno si è rivelato un oggetto d'indagine assai problematico giacchè se, da una parte, si propone l'ambizioso obiettivo di rendere i testi normativi e, più genericamente, il diritto più accessibili a soggetti che potremmo definire 'laici' in quanto non possiedono quell'apparato di conoscenze giuridiche indispensabile per compiere valutazioni mature e consapevoli, dall'altro, presenta indefettibili deficit ai quali sarà dedicato il paragrafo 4.3. Nell'ambito di una concezione propositiva che individua il *Legal Design*¹⁶⁹ quale approccio innovativo e rivoluzionario, ci si domandi innanzitutto perché accostare il diritto al *Design Thinking*. Una risposta a questa domanda la si ritrova in S. Ursel, *Building Better Law: How Design Thinking can help us e better lawyers, mett new challenges, and create the future of Law*, p. 49. Ursel richiama il testo di Warren Berger e Bruce Mau, *Glimmer: How Design Can Transform Your World*. Attingendo al lavoro di George Kembel, co-fondatore di d.school della Stanford University, Berger e Mau sottolineano che Kembel aveva individuato una serie di passaggi specifici nel c.d. *design process*¹⁷⁰. A tal proposito, Ursel osserva che la descrizione delle diverse fasi del *design process*, così come ricostruita da Kembel, è accostabile all'approccio che il giurista, in particolar modo l'avvocato, adotta nello svolgimento della sua attività specialistica¹⁷¹.

¹⁶⁹ Nell'ambito del periodo dottorale trascorso presso l'Università InHolland - University of Applied Sciences, Faculty of Business Finance & Law - Rotterdam - ho studiato, in particolare, i fenomeni del *Legal Design* e del *Design Thinking* sotto la guida della Professoressa Supervisore: Ineke van den Berg, Professor Access to Justice.

¹⁷⁰ (i) gaining expertise about a problem or subject area, primarily through empathy with the people directly involved;

(ii) framing the challenge you are going to tackle;

(iii) generating options or ideas;

(iv) creating prototypes to test those options; and

(v) iterating, or creating, subsequent refined versions of your original prototype based upon feedback.

¹⁷¹ Susan Ursel, *Building Better Law: How Design Thinking can help us e better lawyers, mett new challenges, and create the future of Law*, 2017, pp. 49-50: (i) *We gain expertise in a subject area, law, or subspecialty of law (often through interaction with clients) and then apply that to a problem brought to us by our client.* (ii) *We develop an empathic understanding of the issues that face our clients.* (iii) *We frame our clients' challenges within pre-existing legal structures where possible and use broader contexts where the challenges cannot fit within existing frames.* (iv) *We generate options and ideas through research, investigation, interviewing, and examining the evidence or the precedents that created the problem in the first place.* (v) *We create prototypes to test those options in the form of legal arguments, facts, contracts, legislation, and regulations.* (vi) *Finally, we iterate, refine, and*

Se, dunque, vi è questa affinità tra il *design thinking* e l'approccio seguito da un giurista, in particolar modo dall'avvocato, nella risoluzione del singolo caso prospettatogli, è bene domandarsi perché il professionista legale è così distante dal *design thinking*, inteso come approccio creativo e, al contempo, innovativo. Ursel suggerisce che parte del problema riguarda la natura stessa del sistema¹⁷² del diritto in cui operiamo¹⁷³. Tenuto conto dello scopo e dei compiti che il diritto persegue ed assolve, esso dovrebbe garantire una certa stabilità senza essere eccessivamente creativo. Da una parte, esso non dovrebbe essere eccessivamente flessibile se si prende in considerazione l'esistenza dei principi o regole di carattere ordinatorio che lo governano e lo informano, ma, al contempo, esso non può assumere neppure un atteggiamento eccessivamente rigido che rischierebbe di condurre al collasso di fronte al benché minimo cambiamento. Al fine di raggiungere una forma di equilibrio, il diritto ha adottato strumenti necessari per raggiungere una certa flessibilità senza degenerare in caos. Questi strumenti si presentano sotto forma di principi come il c.d. *stare decisis*, che preservano l'integrità del diritto, ma consentono all'interno la potenzialità o un margine di cambiamento attraverso le istituzioni democratiche come governi, legislature e tribunali che si adoperano in tal senso. Il diritto, come sistema, si sforza di fornire un certo grado di certezza¹⁷⁴ in cui si svolgono altre attività umane¹⁷⁵.

redevelop our prototypes based on feedback from clients, opposing counsel, judges and decision makers, other stakeholders, our colleagues, and other professionals whose work integrates with ours.

¹⁷² *Legal theorists Eugen Ehrlich and Santi Romano conceive of law as a "meta-institution" whose purpose is to govern, organize, and order other institutions. On the other hand, Sally Falk Moore conceives of law as one "semi-autonomous social field" that simply exists among other fields.* Per una spiegazione completa di queste teorie giuridiche e di come divergono l'una dall'altra, si veda: Mariano Croce, *Self-Sufficiency of Law: A Critical-Institutional Theory of Social Order*, 2012, pp. 71-83.

¹⁷³ Susan Ursel, *Bulding Better Law: How Design Thinking can help us e better lawyers, mett new challenges, and create the future of Law*, 2017, p. 50: "Law as a system must be able to encompass and order other systems, like financial systems, governmental systems, health care systems, education systems, policing systems, and dispute resolution systems. Ordering other systems is law's function, and while theorists may debate this, I would argue that law's primary function is to provide meta-ordering principles for other human activity in order to enable society's functioning":

¹⁷⁴ Sul significato di 'certezza giuridica', si veda Gianmarco Gometz, *Indici di certezza giuridica*, 2012, pp. 309-310: "I giuristi e i filosofi del diritto, in luoghi e tempi diversi, hanno attribuito alla locuzione "certezza del diritto", o "certezza giuridica" molteplici significati, spesso assai diversi tra loro: Senza alcuna pretesa di completezza, si possono elencare i seguenti: conoscibilità ex ante delle conseguenze giuridiche dei comportamenti degli individui, basata sulla conoscenza delle norme del diritto; prevedibilità dell'intervento (o del non intervento) degli organi con competenza decisionale o meramente esecutiva in relazione a ciascuna singola fattispecie; prevedibilità dell'esito di ciascun intervento degli organi dotati di competenza giuridica decisionale, ovvero prevedibilità della decisione giuridica concreta; sicurezza dei rapporti giuridici, in virtù di una presumibile stabilità della regolamentazione o della congruenza tra normative susseguentisi nel tempo; accessibilità alla

Margareth Hagan identifica cinque atteggiamenti¹⁷⁶ associati al *design thinking* che ritiene distanti dall'approccio adottato dai professionisti legali, in particolare, dagli avvocati.

*“These ‘mindsets’ are as follows: (i) centring the design work on the user rather than on a legal problem or issue; (ii) structuring the process to solve the user’s problem rather than simply answering a legal question; (iii) favouring concrete action over simply thinking or talking through a problem; (iv) using feedback from end-users as part of an iterative approach to developing a solution; and (v) using an inter-disciplinary team approach”*¹⁷⁷.

Il *design thinking* rappresenta, dunque, una sfida per una mentalità legale nel senso che richiede agli operatori del diritto di inserirsi in uno spazio di incertezza, laddove il diritto si proponga, come già affermato, di raggiungere un certo grado di certezza e definitività. Il giurista oppone resistenza al *design thinking* che assume, tra i suoi tratti caratterizzanti, la creatività, la novità, il rischio, l'incertezza, la potenzialità, l'originalità. Tutti gli individui si relazionano con testi di legge, formulari giuridici, documenti contrattuali, condizioni di utilizzo, sentenze ma non sempre è chiaro quali siano i doveri ed i diritti che da tali documenti si ricavano. Il *Legal Design* interviene negli snodi di incomprendimento al fine di chiarire il più possibile e rendere in un

conoscenza della legge o, più in generale, delle prescrizioni giuridiche da parte dei loro destinatari; conoscenza diffusa ed effettiva del diritto da parte dei consociati; principio che prescrive di produrre e di applicare le norme in modo da rendere possibile conoscere anticipatamente in via generale o particolare la valutazione giuridica dei comportamenti futuri; controllabilità *ex post* delle decisioni giuridiche; univocità delle qualificazioni giuridiche, fedeltà delle decisioni ai precedenti giudiziali, o coerenza e congruenza delle decisioni giuridiche; conformità del diritto o delle decisioni giudiziali a determinati standards di giustizia o di correttezza; coerenza e completezza dell'ordinamento considerato come sistema di qualificazioni giuridiche; stabilità del giudicato o comunque incontestabilità dei rapporti giuridici esauriti; chiarezza, precisione e intelligibilità delle direttive di comportamento contenute nelle norme giuridiche; determinatezza delle competenze e delle reciproche relazioni tra i pubblici poteri; protezione del cittadino contro l'arbitrio dei governanti e/o dei giudici, specie grazie alla presenza nel sistema giuridico di principi o istituti specifici, quali il principio di legalità, l'irretroattività della legge e via dicendo”.

¹⁷⁵ Susan Ursel, *Bulding Better Law: How Design Thinking can help us better lawyers, mett new challenges, and create the future of Law*, 2017, p. 50: Così Ursel: “Law, as a system, strives to provide some certainty within which other human activities take place. In this, it is averse to risk and can literally punish those who engage in careless risks. These structures, and others like them, shape and inform our ‘legal mindset’. If law is the ‘fence,’ then jumping the fence requires us to literally and figuratively think outside law as it is, to law as it might be”.

¹⁷⁶ Margaret Hagan, *Design Thinking and Law: A Perfect Match*” Law Practice Today (January 2014), online: American Bar Association: https://www.americanbar.org/content/newsletter/publications/law_practice_today_home/lptarchives/2014/january14/design-thinking-and-law.html [Hagan, “Design Thinking and Law”].

¹⁷⁷ Susan Ursel, *Bulding Better Law: How Design Thinking can help us e better lawyers, mett new challenges, and create the future of Law*, 2017, pp. 50-51.

linguaggio maggiormente comprensibile e chiaro non solo agli addetti ai lavori ma a tutti i soggetti i complessi percorsi e le articolate procedure che segue il diritto anche tramite l'utilizzo di elementi grafici.

Il *Legal Design* si caratterizza per essere una materia multidisciplinare giacchè coinvolge avvocati, giuristi, designers, comunicatori e programmatori: tutte queste categorie di professionisti sono orientate a perseguire un comune obiettivo: rendere chiare e facilmente percebili le regole che governano il comune vivere sia che si tratti di persone, cittadini o aziende.

Jay A. Mitchell ritiene che si debba prendere in considerazione la 'natura' della dell'attività transazionale. Si tratta, infatti, di un realtà caratterizzata dalla pressa di strutture, relazioni, processi. Ci si avvale di concetti astratti e in queste attività transazionale cooperano diversi professionisti in considerazione della multidisciplinarietà dell'oggetto di indagine¹⁷⁸.

In via di prima approssimazione, il *Legal Design* può assolvere una qualche funzione:

- (i) nella progettazione di procedure;
- (ii) nella realizzazione di norme;
- (iii) nella produzione di materiali informativo in ambito legale.

Qualsivoglia fine si proponga, il *Legal Design* si caratterizza per il fatto di mettere al centro del progetto l'utente finale, il destinatario del servizio giustizia, il destinatario di una sentenza, il cittadino tenuto a certi obblighi. È su tale soggetto e sulla sua capacità di comprendere il messaggio "giuridico", che si basa l'architettura complessiva il cui risultato potrà godere anche di una forma *visual* diretta ed efficace.

Attualmente il *Legal Design* è studiato soprattutto in Finlandia e in Europa centrale, dove nei paesi di lingua tedesca sono stati conati termini specifici per la Legal Visualization (*Rechtsvisualisierung*), la Visual Legal Communication (*Visuelle Rechtskommunikation*), e la Visual Law (*Visuelles Recht*).

Finora è stato utilizzato per tre scopi principali: per l'insegnamento universitario in materia giuridiche; per spiegare procedure e sistemi: testi legali visual sono utilizzati

¹⁷⁸ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 7: "The work is collaborative in nature; transactions routinely involve individuals of varied disciplines and cultures. The participants are tasked with creating concrete plans and products that reflect and accommodate those many factors. The products they create – commercial contracts – are often long, dense, and difficult to comprehend. And then the parties need to carry out the agreements captured in those contracts".

per avvicinare le persone comuni a certi adempimenti dovuti per legge, alle condizioni generali di contratto per esempio; o per warning favorendo in maniera più comprensibile ed intuitiva la compliance o la consapevolezza rispetto a certe azioni (per esempio le informative *privacy*).

Occorre riferirsi a quattro criteri su cui si fonda il *Legal Design*:

- (i) *Linguaggio*: è facile per le persone capire il significato delle parole?
- (ii) *Design*: l'impatto visivo del documento e il modo in cui è "disegnato" influenza la sua utilizzabilità.
- (iii) *Relazione*: in che misura il documento stabilisce una relazione con i propri utenti?
- (iv) *Contenuto*: in che misura il contenuto e il modo nel quale esso è organizzato permette al documento di raggiungere il suo obiettivo?

Margaret Hagan, ispiratrice del *Legal Design Lab* della Stanford Law School, ha così definito il Legal Design: "*Il Legal Design è un approccio innovativo, basato sulle persone che si trovano ad essere inserite nel sistema legale, e si propone di comprendere dove il sistema fallisce e di creare le condizioni per provvedervi. Il Legal Design può servire per ridisegnare documenti, servizi, organizzazioni e politiche*". La Hagan ha redatto una guida per introdurre avvocati e giuristi nel mondo del legal design, dal titolo *Law + design work book*, componendo in una sintesi finale il lavoro del primo summit europeo sulla materia, che si è tenuto in Finlandia nel 2017. La premessa da cui parte è che il *Visual Design* può migliorare la comunicazione legale che gli avvocati utilizzano per parlare con i propri clienti o *stakeholder*. Questa comunicazione, oltre ad essere legalmente valida e strategica, dovrà essere anche "*user friendly*". La Hagan propone, dunque, di seguire tre *step*:

- (i) individuare un messaggio chiaro che può essere utile e interessare il proprio referente
- (ii) provare ad utilizzare qualche immagine, insieme e testi semplici, per far arrivare il tuo messaggio al proprio interlocutore
- (iii) proporre una domanda o invitare ad una azione il proprio interlocutore.

Jay A. Mitchell in *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, evidenzia che oramai il rapporto tra *Visual* e Law non è più considerato con sfavore e non si assume un generale atteggiamento scettico con

riferimento a tale rapporto: “the “contract visualization” literature appears in parallel with recent writing, experimental, and commercial activity involving the intersections of information design and visual expression with law¹⁷⁹, legal practice¹⁸⁰, legal documents,¹⁸¹ disclosure¹⁸², lawmaking¹⁸³, evidence¹⁸⁴, legal research, contract law instruction,¹⁸⁵ legal writing and lawyering skills instruction,¹⁸⁶ and legal education generally^{187,188}”.

¹⁷⁹ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 4: *There is an emerging “legal design” practice and literature that places emphasis on the actual consumers of legal products and use of design thinking methods in developing advice and legal products.* Si veda: Margaret Hagan, *Law by Design*, 2017.

¹⁸⁰ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 3; Jay A. Mitchell, *Picturing Corporate Practice*, 2016; Kevin Conboy, *Diagramming Transactions: Some Modest Proposals and a Few Suggested Rules*, 2014.

¹⁸¹ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 4: *For example, there are books and articles about the relevance of information and graphic design principles, including attention to layout and typography and use of graphics, to the production of briefs, corporate governance materials, contracts, and other legal documents.* Matthew Butterick, *Typography For Lawyers*, 2010; Jay A. Mitchell, *Putting Some Product into Work-Product: Corporate Lawyers Learning from Designers*, 2015; Adam L. Rosman, *Visualizing the Law: Using Charts, Diagrams, and Other Images to Improve Legal Briefs*, 2013; Derek H. Kiernan-Johnson, *Telling Through Type: Typography and Narrative in Legal Briefs*, 2010.

¹⁸² Si veda, per esempio, Arianna Rossi e Monica Palmirani, *A Visualization Approach for Adaptive Consent in the European Data Protection Framework*, 2017.

¹⁸³ Si veda: Elizabeth G. Porter e Kathryn A. Watts, *Visual Rulemaking*, 2016.

¹⁸⁴ Si veda, per esempio, Neal Feigenson e Christina Spiesel, *Law On Display: The Digital Transformation Of Legal Persuasion And Judgment*, 2009.

¹⁸⁵ Si veda, per esempio, Frank J. Doti, *Contract Law Flowcharts And Cases: A Visual Guide To Understanding Contract Law*.

¹⁸⁶ Si veda, per esempio, Steven J. Johansen e Ruth Anne Robbins, *Art-iculating the Analysis: Visuals as Legal Reasoning*, 2015; Ellie Margolis, *Is the Medium the Message? Unleashing the Power of E-communication in the Twenty-First Century*, 2015; Michael D. Murray, *Leaping Language and Cultural Barriers with Visual Legal Rhetoric*, 2015.

¹⁸⁷ Si veda: Cody Thornton, *Experience the Future: Experiential Education in Law/ Shared Visions of Design and Law in Professional Education*, 2013. The 2018 annual meeting of the Association of American Law Schools included a panel discussion titled *Visual and Popular Culture Imagery in Legal Education*. The conference program noted: *Law schools must begin to prepare students to make use of the visual representations as these forms shape social norms and expectations for effective communication. Moreover, visual representations are quite effective as teaching devices because they are so vivid and because our students are intimately familiar with popular culture. Popular culture media are often used in in teaching traditional law school courses, such as evidence or professional responsibility. Increasingly, legal educators teach students how to utilize visual images or pop culture narratives in their future law practice (for example, in arguing to juries). Still other instructors teach courses in law and popular culture itself, exploring the intersection of popular culture with law, lawyers, and legal institutions. The Journal of Legal Education will publish a symposium of short articles discussing all three of these different uses of visual representations in legal education.* Association of American Law Schools, *112th Annual Meeting Program* 29 (2018), <https://www.aals.org/wp-content/uploads/2017/12/2018AMmainProgram.pdf> [https://perma.cc/U5MZ-9CRP]. *The contract visualization literature also appears, of course, against a backdrop of statutes, judicial opinions, secondary authorities, scholarship, and educational publications regarding contract interpretation, standardization and innovation in contract terms, and contract drafting.*

¹⁸⁸ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, pp. 3-5.

4.0. La visione ‘logocentrica’ del contratto.

Al fine di poter indagare quale rapporto intercorra tra il disegno ed il diritto e, nello specifico, inquadrare la funzione o le funzioni che un disegno possa svolgere in un documento giuridico nel cui ampio *genus* si inquadra la *species* ‘contratto’, si ritiene opportuno procedere gradatamente. È bene domandarsi, in primo luogo, che atteggiamento abbia assunto il diritto nei confronti delle immagini. Il rapporto tra il diritto ed il disegno non può certo definirsi pacifico. Nel diritto, storicamente, non vi sono immagini che impongano determinati comportamenti o ‘descrivano’ il contenuto di norme. Il ruolo del disegno è stato disconosciuto a causa di una visione logocentrica del documento contrattuale. A riguardo Jay A. Mitchell in *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, ha osservato come nei documenti contrattuali siano pressoché totalmente assenti immagini o, in generale, elementi visivi. L’utilizzo di tali elementi è ostacolato innanzitutto da un’impostazione culturale che pone al centro il ruolo della parola e delle espressioni formulate linguisticamente¹⁸⁹. Lo stesso Mitchell ha constatato come sia in dottrina sia in giurisprudenza manchino dei rilevanti contributi o dei benché minimi riferimenti all’uso delle immagini nei contratti¹⁹⁰. Non ci sono, infatti, testi riguardanti l’utilizzo di immagini nel contratto. I database di ricerca legale non supportano le esecuzioni visive, rendendo difficile trovare adeguati esempi¹⁹¹. Le Università

¹⁸⁹ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 6: “Form and precedent documents don’t include examples of visuals [...]. Inclusion of visual executions in actual contract documents may be a great thing in concept—but at a practical level presents a rather challenging case”.

¹⁹⁰ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, pp. 12-13: “Standardization has a long tradition in transactional legal practice ... Rather than writing from scratch, lawyers typically reuse contract provisions from previous transactions. ... [S]tandard contract terms are often sticky or locked-in practices. A party who departs from contract standards loses the benefits of network and learning externalities. For example, deal partners are generally suspicious of and expend additional resources to understand novel terms. They also discount the value of a contract that includes unfamiliar contract terms or language. Moreover, a standard term is more likely to have been interpreted by a court, so the prospective enforcement of that provision is more certain and less costly”.

¹⁹¹ Jay A. Mitchell in *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 13: “For example, contracts containing graphics or diagrams retrieved from the DealMaker Precedent Documents & Clauses database on Bloomberg Law contain only placeholder icons to indicate that the documents contain graphics or images. On Westlaw, law journal articles containing visuals include a note stating, “Tabular Or Graphic Material Set Forth At This Point Is Not Displayable.” On Lexis Advance, law journal articles include only external links to where the visuals can be viewed elsewhere instead of embedding the visuals in the articles. Images and graphics are sometimes embedded in cases on Westlaw, but Westlaw does not offer users the ability to search for and retrieve only cases containing images or graphics. Instead, finding these cases requires conducting keyword searches alluding to the presence of these visuals, such as an advanced search for diagram /s “reproduced below.” Some

inseguono la stesura del contratto non il disegno. Oggi, dunque, non esiste né la cultura né la strumentazione adeguata per un uso diffuso delle espressioni visive nell'attività di contrattazione¹⁹².

Il diritto si avvale, di regola, di testi formulati linguisticamente. È agevole affermare che il diritto sia governato dal c.d. logocentrismo¹⁹³. Così Volker Boehme-Neßler in *Pictorial law. Modern law and the power of pictures*, 2011:

*“In the modern law there are almost no images. The law cultivates a sceptical, not to say hostile attitude towards images? Does this have to be the case? The scepticism of modern law towards images is the result of historical development. It is not an inevitable result of the character and inner rationale of the law. [...] At least the Western legal traditions and institutions have developed with and through as well as against images. At present the law is mainly hostile to images”*¹⁹⁴.

Nel mondo del diritto, ad oggi, l'immagine si colloca sul piano dell'*eccezione* alla regola. La regola è, infatti, rappresentata dal testo formulato linguisticamente (o, per meglio dire, dotato di una formulazione verbale). Si pensi al testo contenuto in una disposizione codicistica ovvero ad una sentenza emessa da un qualsivoglia giudice.

cases on Lexis Advance include embedded visuals, but images and graphics are frequently omitted from cases with a note indicating, “Graphic Omitted.”

Merita di essere riportata un'osservazione di Porter in merito al rifiuto dell'utilizzo delle immagini nel diritto: ciò costituisce un vero e proprio danno. L'utilizzo di immagini costituirebbe una svolta epocale nel mondo del diritto. Così si riporta l'osservazione di Porter in Jay A. Mitchell in *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 13:

This all-caps, impersonal dismissal of all things visual is a metaphor for the neglect of images more broadly in our conception and practice of written law, whether that writing is scholarly or part of practice. But databases' refusal to display images is not only a metaphor: It is also a real injury. Deletion impoverishes works that contain or analyze images. It also prevents us from noticing the increasing role that images are beginning to play in litigation outside of trial. Image-driven written argument represents a sea change in legal discourse, yet thus far we typically do not see it, and we fail to notice it when we do.

¹⁹² Jay A. Mitchell in *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, pp. 12-14.

¹⁹³ V. Boehme-Neßler, *Pictorial law. Modern law and the power of pictures*, 2011, p. 107: “The concept of “logocentrism” was coined by Derrida (1983), goes even further back when looking for the cultural-historical roots of this attitude and finds even in Horace an emphasis on poetry which is more tied to writing compared to the other arts. The brief but withering comments from Habermas (1985), are informative about logocentric rationality”.

¹⁹⁴ V. Boehme-Neßler, *Pictorial law. Modern law and the power of pictures*, 2011, p. 101.

Il sistema dei segnali stradali rappresenta un significativo esempio di come il diritto, sebbene in via d'eccezione, si avvalga di immagini, icone e, più in generale di segni¹⁹⁵. È bene, dunque, prendere coscienza del fatto che il diritto¹⁹⁶ si avvale, sebbene in via d'eccezione, non soltanto di testi formulati linguisticamente (verbalmente) ma anche di immagini¹⁹⁷. Jay A. Mitchell sottolinea il fatto che le immagini possono trovare spazio nel procedimento di appalto ma non nei relativi documenti contrattuali. Gli elementi visivi possono trovare spazio nelle dichiarazioni di delega relativamente all'approvazione di una fusione¹⁹⁸ ma non nel contratto di fusione¹⁹⁹.

Diversi sono gli esempi nei contratti commerciali che incorporano elementi visivi. Un diagramma potrebbe servire per mostrare le relazioni tra le parti coinvolte nella trattativa, per descrivere quelle che sono le proposte organizzative avanzate da una parte nei confronti dell'altra. Il tutto è teleologicamente orientato a realizzare la c.d. *Pictorial Clarity*²⁰⁰.

¹⁹⁵ V. Boehme-Neßler, *Pictorial law. Modern law and the power of pictures*, 2011, p. 105. Si pensi anche a ciò che accade: "... in the fields of invention, patent and brand ownership, law images are not just normal, they are indispensable. A further example is metaphors which are also common in modern law. Nevertheless: images are the exception".

¹⁹⁶ V. Boehme-Neßler, *Pictorial law. Modern law and the power of pictures*, 2011, p. 105: "Classical Roman law for example, was strongly rooted in the everyday views and experiences of real life. Legal arguments were concrete and visual".

¹⁹⁷ Si veda Giuseppe Lorini, *L'uomo e le sue norme. Per un'antropologia delle regole costitutive*, 2014, p. 131: "In primo luogo, Carcaterra si schiera esplicitamente contro la tesi della natura linguistica delle norme, quando sorprendentemente e lapidariamente scrive: "Noi concepiamo significati e proposizioni come entità di natura non linguistica" (p. 19). Scrive Carcaterra: "Non vedo la necessità del requisito linguistico per gli atti prescrittivi, come non l'ho vista parlando degli atti normativi" (p. 31). Per Carcaterra, l'ambito della normatività e dei fenomeni normativi va al di là della cornice del linguaggio con i suoi enunciati scritti o orali. Pur definendole "marginali", Carcaterra apre l'indagine, infatti, anche a "ipotesi di normazione che si esprimono attraverso un linguaggio non verbale ma segnaletico" come "la luce di un semaforo, un cartello stradale, il fischio di un vigile, uno squillo di tromba".

¹⁹⁸ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 11.

¹⁹⁹ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 11: See Kenneth A. Adams, *A Manual Of Style For Contract Drafting* (3d ed. 2013); this pattern of encouraging lawyers to use diagrams in their planning and analytical work but not in their work products is not limited to transactional practice. As Porter notes about books containing advice on brief writing:

There are thousands of pages of advice to lawyers on how to craft effective pleadings and briefs....Yet to this day most books on the subject lack even a reference guide entry for "figure," "graphic," "illustration," "photograph," or "picture." One book suggests that lawyers preparing to write a brief "[spend] a few minutes with a diagram as part of your analysis"—but makes no mention of including such a diagram in the final product. Another urges lawyers to "create pictorial clarity" with subheadings, lists, and columns, but never mentions actual pictures.

²⁰⁰ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, pp. 11: "Searches for commercial contracts incorporating graphics yield few examples²⁰⁰. Recommending that lawyers "draw a diagram of

È stato rilevato che l'uso di diagrammi rappresenta il modo più comune per formare un 'nuovo' avvocato o per introdurre un avvocato in un nuovo affare.

Benché venga assunto un generale atteggiamento scettico nei confronti delle immagini, occorre prendere atto che il diritto si serve anche di immagini, disegni, figure, icone che all'interno dello stesso diritto svolgono una funzione *normativa*.

È da tale presupposto che si ritiene di dover sviluppare un argomento a sostegno della configurabilità di un diritto in cui il disegno assolva funzione normativa.

Emblematiche sono le parole di Volker Boehm-Neßler nel libro *Pictorial Law. Modern Law and the Power of Pictures*, sintomatiche di un generale atteggiamento scettico con riferimento all'uso delle immagini e, più in generale, del disegno nell'ambito del diritto:

“coloro che vogliono leggere un libro che sicuramente non presenta nessun tipo di immagine, rappresentazione grafica, o panorama visivo non devono fare altro che prendere un manuale di diritto o un commentario. Fin ora, il diritto è una delle aree della società che è fondamentalmente e profondamente scettica sulle immagini e che è fortemente contraria alla visualizzazione”²⁰¹.

Ebbene, superare o quanto meno fronteggiare il paradigma del c.d. logocentrismo non è certo un'impresa semplice. Per poterlo superare occorre assumere una mentalità innovativa. Come Susan Ursel ha osservato in *Bulldin Better Law: How Design Thinking can help us e better lawyers, meet new challenges, ancreate the future of Law*, 2017, il *Legal Design* rappresenta una vera e propria sfida. Le risposte a questa sfida stanno incominciando a guadagnare un certo slancio in Canada²⁰². La *Canadian Bar Association* [CBA] ha definito un piano d'azione per assumere un ruolo di leadership nel promuovere l'innovazione nella professione legale. Dobbiamo, però, interrogarci su

the transaction. You will be amazed at how much easier it is to evaluate a transaction after drawing a simple diagram to show the relationships among the parties...a PowerPoint slide depicting your organizational or structural proposals will more readily convey your thoughts [in a negotiation] than a lengthy explanation, which may be subject to interruption, misinterpretation, or simply be difficult to follow”.

²⁰¹ V. Boehm-Neßler, *Pictorial Law. Modern Law and the Power of Pictures*, 2011, p. IX. Citazione in Olimpia G. Loddo, *Christiania: una costituzione disegnata*, 2016, p. 397.

²⁰² Osgoode Hall, *Winkler Institute on Dispute Resolution*, online <<http://winklerinstitute.ca>>; si veda anche: Dean Lorne Sossin, *Law School by Design blog* (22 September 2015), online: <<http://deansblog.osgoode.yorku.ca/2015/09/lawschool-by-design/>>. Si veda: SiG Knowledge Hub, *Introduction to Public Sector Innovation*, online: <<http://sigknowledgehub.com/2012/06/01/introduction-to-public-sector-innovation/>>.

come realizzare effettivamente questa innovazione nel mondo del diritto e comprendere quali siano gli ostacoli da rimuovere.

L'adozione di una mentalità innovativa rappresenta un importante punto di partenza ma residuano alcune domande fondamentali quali:

- (i) Che cosa si intende per mentalità innovativa?²⁰³
- (ii) Quali strumenti abbiamo o potremmo creare per affrontare questa sfida dell'innovazione senza cadere in quello che viene definito “*innovation gap*”?

Le risposte istituzionali alle sfide legali stanno iniziando a guadagnare slancio in Canada. Tali risposte rappresentano un inizio di riconoscimento del bisogno di innovazione. La Canadian Bar Association [CBA] riconosce il ruolo dell'innovazione nel processo di promozione del dialogo nazionale²⁰⁴. Il *Design Thinking* ci offre un esempio della mentalità innovativa che si è chiamati ad assumere²⁰⁵. Intesa quale disciplina, il *design thinking* è stata utilizzato in diversi campi²⁰⁶, tra i quali, l'ingegneria, il business ma ancora è sconosciuto all'ambito del diritto: “*Design thinking is a kind of “innovation mindset.” It can be a doorway into innovation in law*²⁰⁷”. Occorre, dunque, domandarsi quale specifico rapporto intercorra tra il *Design Thinking* ed il diritto.

Il diritto, come precisato da Mark Szabo, vice president of Karo Group in Calgary, non è concepito e praticato come un sistema che opera mediante un processo

²⁰³ Per una più soddisfacente definizione del concetto di “*innovation gap*” si veda Leah Richler, *Is There an Innovation Gap in Canada?*” *Globe and Mail*.

²⁰⁴ Susan Ursel, *Building Better Law: How Design Thinking Can Help Us Be Better Lawyers, Meet New Challenges, And Create The Future Of Law*, 2017, p. 31: “*The CBA has followed up this starting point with further work on the braided issues of innovation in law and prospects for young lawyers, with its recent report “Do Law Differently: Futures for Young Lawyers.” In this report, the authors identify a number of educational directions that young lawyers should take, among them process improvement, entrepreneurial spirit, and strategic thinking*”.

²⁰⁵ Per un'analisi dei concetti e delle teorie di *design-thinking*, si veda: Ulla JohanssonSköldberg, Jill Woodilla, Mehves Çetinkaya, *Design Thinking: Past, Present and Possible Futures*, 2013. Si veda anche: Lotta Hassi, Miko Laasko, *Conceptions of Design Thinking in the Management Discourse*, 2011.

²⁰⁶ Susan Ursel, *Buldin Better Law: How Design Thinking can help usb e better lawyers, meet new challenges, ancreate the future of Law*, 2017, p. 31.

²⁰⁷ Si veda Frances Westley e Sam Laban, *Antecedents to Social Innovation Labs*; per una sintesi delle caratteristiche dei *social innovative labs*, si veda Lidia Gryszkiewicz / Tuukka Toivonen / Ionna Lykourantzou, *Innovation Labs: 10 Defining Features*, Stanford Social Innovation, online: <https://ssir.org/articles/entry/innovation_labs_10_defining_features>; si veda anche: Per-Anders Hillgren / Anna Seravalli e Anders Emilson, *Prototyping and Infrastructuring in Design for Social Innovation*, 2011; Adam Thorpe e Lorraine Gamman, *Design with Society: Why Socially Responsive Design Is Good Enough*, 2011; Barry Wylant, *Design Thinking and the Experience of Innovation*, 2008; Geoff Mulgan, *Design in Public and Social Innovation: What Works, And What Could Work Better*, (Nesta).

creativo²⁰⁸. Il diritto ha i suoi punti di resistenza intrinseca ai processi più liberi, al confronto con indeterminatezza e incertezza e alla pura sperimentazione inerente al *design thinking*. I professionisti legali, per la loro stessa natura, possono generare la loro resistenza alle nuove idee esattamente sul punto in cui l'innovazione è necessaria. Ci sono contesti in cui la creatività legale non è solo desiderabile ma anche una necessità al fine di consentire la continua rilevanza e utilità. Utilizzare il *design thinking* nel diritto ci consente di riconoscere il ruolo e la legittimità della creatività nella legge e ci offre la possibilità di utilizzare i processi creativi nella nostra professione. Una norma, una regola e, più in generale, il diritto, dunque, possono avvalersi anche di disegni, immagini, icone e, più in generale, 'rappresentazioni visive'. In questa prospettiva prende le mosse il presente progetto.

4.1. Che cosa si intende per '*Legal Design*'?

4.1.0. Definizione e principi.

“Che cosa si intenda per *Legal Design*?²⁰⁹” è la domanda alla quale si cercherà di dare una risposta nel presente paragrafo. Si ritiene opportuno prendere le mosse da una considerazione di Mitchell in *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts* ove l'autore si sofferma sugli effetti che il *Visual Thinking* produce con riferimento ai soggetti partecipanti ad un *meeting*.

“Imagine deal participants at a meeting. On the whiteboard, they draw blue squares for relevant entities and green arrows for money flows. They make a timeline and, with an orange marker, identify key events in the relationship and related consequences. The participants point at the diagram and identify potential legal concerns; those are noted in red, underlined twice, and punctuated by an attorney jabbing her finger against the whiteboard. Something in the sketch

²⁰⁸ Susan Ursel, *Building Better Law: How Design Thinking Can Help Us Be Better Lawyers, Meet New Challenges, And Create The Future Of Law*, 2017, p. 32.

²⁰⁹ Si veda: Michael Curtotti, Helena Haapio & Stefania Passera, *Interdisciplinary Cooperation in Legal Design and Communication*, 2015; Rossana Ducato, *House of Terms: Fixing the Information Paradigm with Legal Design*, 2018; Helena Haapio e Margaret Hagan. *Design Patterns for Contract*, 2016; Helena Haapio, Margaret Hagan, Monica Palmirani e Arianna Rossi. *Legal Design Patterns for Privacy*, 2018; Margaret Hagan, *A Human-Centered Design Approach to Access to Justice Generating New Prototypes and Hypotheses for Intervention to Make Courts User-Friendly*, 2018.

*prompts an idea; one square gets erased and is replaced with a circle, and the tax person is now happier. A deal feature under consideration is captured with a dotted line*²¹⁰.

Questa semplice scena, così come poc'anzi descritta, riflette il valore dei metodi visivi. Esiste una vasta letteratura, dalla psicologia, alla scienza cognitiva, ingegneria, architettura, *Design*, arte e altre discipline, che dimostra i vantaggi cognitivi, di collaborazione e comunicativi del pensiero e dell'espressione visiva. Come descritto in letteratura, le immagini possono stimolare l'immaginazione, catturare e rendere visibili i pensieri, trasmettere idee astratte, rivelare relazioni di grandi dimensioni difficili da discernere dal testo, mostrare il passare del tempo, comprendere la velocità e agevolare i commenti e le valutazioni di altri individui provenienti da ambiti di studio differenti²¹¹. Occorre precisare che il *design thinking*, contrariamente al pensiero comune, verte non soltanto su 'oggetti fisici': il *design* ed il *design thinking* concerne, dunque, anche oggetti non tangibili²¹². Merita di essere posto in rilievo il fatto che nel momento in cui si definisce il *Design Thinking* non ci si può limitare ad indagare oggetti meramente fisici ma occorre, invece, estendere l'oggetto d'indagine anche ai concetti. Come ha osservato Ursel, infatti, gli oggetti della nostra immaginazione e della nostra mente non sono meno importanti degli oggetti fisici²¹³. Ad aver adottato il *Design Thinking* applicandolo al diritto è stato il progetto denominato *Legal Design Lab*²¹⁴ che ha sede presso la Stanford Law School and d.school, "*Margaret Hagan's Open Law Lab at Stanford Law School*²¹⁵ also adopts the design-thinking approach by

²¹⁰ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 7.

²¹¹ Susan Ursel, *Bulding Better Law: How Design Thinking can help us be better lawyers, meet new challenges, and create the future of Law*, 2017, p. 33: "*Design and design thinking are not new concepts. Indeed, Rim Razouk and Valerie Shute, educators interested in the applications of design thinking, describe design thinking as a "natural and ubiquitous human activity" akin to problem solving. Like problem solving, the design process comes as a creative response to a dissatisfied state of affairs*".

²¹² Susan Ursel, *Bulding Better Law: How Design Thinking can help us be better lawyers, meet new challenges, and create the future of Law*, 2017, p. 33: "*Because of their adaptability and usefulness to many and different contexts, design and design thinking have infiltrated their way into even more intangible, yet very human, activities: business and entrepreneurial innovations; financial services; organizational design and service delivery; and health care provision, to name but a few examples*".

²¹³ Susan Ursel, *Bulding Better Law: How Design Thinking can help us be better lawyers, meet new challenges, and create the future of Law*, 2017, p. 36: "*Understanding design thinking and design processes holds promise in terms of understanding how we continually create and recreate. The things we design are not limited to physical objects but, rather, extend as far as our imaginations do into the abstract and the conceptual. Systems, ideas, and concepts exist primarily in our minds until we give them shape and form through words and human activity. And the conceptual "things" we create there are no less meaningful, necessary, effective, frustrating, or real than the "things" we live in, drive in, sit in, type on, or otherwise pick up and use every day. Money, law, commerce, scientific theory, poetry – they are all formless abstract ideas until we apply ourselves to their realization*".

²¹⁴ The Legal Design Lab così descrive: "*working at the intersection of human-centered design, technology and law to build a new generation of legal products and services*".

²¹⁵ Si veda: Open Law Lab, "About".

*“document[ing] past, current, and possible initiatives that can increase access to justice through technology & design.” One of the initiatives flowing from Hagan’s work, for example, is the “illustrative law” approach to legal design, which seeks to take text-heavy legal resources and convert them into user-friendly visually palpable displays*²¹⁶. Prima di domandarci quali siano i vantaggi che derivano dall’utilizzo di elementi visivi dobbiamo chiederci che cosa si intende con il termine ‘Design’²¹⁷.

Non vi è però un’univoca definizione di ‘design’. Bruce Mau definisce il ‘design’ in questi termini: *“the human capacity to plan and produce desired outcomes”*²¹⁸ *From this simple proposition stems an entire discipline that crosses professional boundaries and fields such as business, science, government, art, and engineering. To understand it universally it is to come to grips with its innate applicability to virtually any creative human endeavour, including law*²¹⁹.

Al fine di comprendere l’esatto significato che si attribuisce al termine ‘design’, sono necessarie alcune osservazioni. Il *design* può essere letto come ‘verbo’ e come ‘sostantivo’.

Inteso come verbo, *design* connota un processo di creazione. In questo senso: *“These design methods include developing empathy through observation, cyclical iteration of ideas, prototyping, beta testing, and so on”*²²⁰. Questo approccio si mostra promettente nell’ambito della professione legale e nell’ambito dell’insegnamento del diritto.

Se, invece, intendiamo il ‘design’ come un sostantivo: *“Design describes object creation, manifested by an agent, to accomplish a goal or goals, where the object satisfies a set of requirements, and its creation is subject to certain fixed constraints. Used in this traditional sense, the design “object” is a physical one, the agent is a human being (the designer), the goal is the purpose of the design exercise (move this large object from here to there), the set of requirements include material*

²¹⁶ Susan Ursel, *Bulding Better Law: How Design Thinking can help us be better lawyers, meet new challenges, and create the future of Law*, 2017, p. 34.

²¹⁷ Susan Ursel, *Bulding Better Law: How Design Thinking can help us be better lawyers, meet new challenges, and create the future of Law*, 2017, p. 35: *“In 1992, Richard Buchanan traced the evolution of the concept of design from “a trade activity to a segmented profession to a field for technical research ... to what now should be recognized as a new liberal art of technological culture.” He argued for the recognition of a “common discipline of design thinking,” which crosses disciplinary boundaries and is applied in virtually all domains of human activity since it is concerned with solutions to “wicked problems” through the creation of the artificial, or human conceived and created, answer”*.

²¹⁸ Warren Berger e Bruce Mau, Glimmer, *How Design Can Transform Your World*, 2009.

²¹⁹ Susan Ursel, *Bulding Better Law: How Design Thinking can help us be better lawyers, meet new challenges, and create the future of Law*, 2017, pp. 35-36.

²²⁰ Paul Lippe, Daniel Martin Katz e Dan Jackson, *Legal By Design: A New Paradigm for Handling Complexity in Banking Regulation and Elsewhere in Law*, 2015, pp. 841-842.

*specifications (use only found objects), and the constraints are things such as available found materials (stone and wood). Thus, the first rudimentary wheel was not invented, but designed*²²¹.

Che cosa si intende esattamente per ‘design’²²² (come sostantivo) nel contesto della professione legale e, specificamente, nel contesto della complessità normativa?

Occorre chiedersi che cosa si intenda per ‘Legal Design’: “*Common English language dictionaries define design as “the way something has been made: the way the parts of something (such as a building, machine, book, etc.) are formed and arranged for a particular use, effect, etc.”*²²³ *Contrary to widespread ideas about design, this definition focuses on the process of creating something rather than the outcome – the finished product. “Design” is not primarily concerned with aesthetics or the “look of a product”, neither is it restricted to movable or immovable objects, such as machines, consumer goods, buildings or works of art*²²⁴.

Da tale definizione emerge quale approccio il c.d. *design thinking* intenda seguire; soprattutto, in considerazione dell’obiettivo che si propone di raggiungere.

Certamente, è opportuno soffermarsi sul metodo adottato e che costituisce una delle principali differenze tra l’approccio risolutivo dei problemi razionale e analitico, che caratterizza l’operare degli avvocati ed un approccio, invece, adottato dai *designers* che certamente si distanzia giacché non presuppone che tutte le circostanze, oggetto d’indagine, siano note e sia, invece, necessario, sul piano sperimentale, prospettare diverse soluzioni. In considerazione del diverso approccio adottato dai *designers* rispetto al più tradizionale adottato dagli avvocati, che cosa deve intendersi per ‘Legal Design’? “*Legal Design is an evolution in the analysis of visualization, intended to make legal communication easier, more user-friendly and more effective. It also strives to substantively improve the drafting process and resulting public or private regulation, in order to transform positively the significance and value of laws and traditionally word heavy legal applications like contracts or governance documents, for individual users and organizations. In effecting these goals, the process by*

²²¹ Paul Lippe, Daniel Martin Katz e Dan Jackson, *Legal By Design: A New Paradigm for Handling Complexity in Banking Regulation and Elsewhere in Law*, 2015, pp. 841-842.

²²² Con riferimento all’espressione *Legal Design* si veda: L.M. Brown, *Lawyering through Life—The Origin of Preventive Law*, 1986; L.M. Brown e E.A. Dauer, *Planning By Lawyers: Materials on Nonadversarial Legal Process*, 1978; L.M. Brown, *Preventive Law*, 1950; C.R. Brunschwig, *Visualisierung von Rechtsnormen—Legal Design [Visualization of Legal Norms]*, 2001; C.R. Brunschwig, *Multisensory Law and Legal Informatics—A Comparison of How these Legal Disciplines Relate to Visual Law*, 2011.

²²³ Design, Merriam-Webster Online Dictionary, <http://www.merriam-webster.com/dictionary/design> (last visited May 2, 2016).

²²⁴ Gerlinde Berger-Walliser, Thomas D. Barton e Helena Haapio, *From Visualization to Legal Design: A Collaborative and Creative Process*, 2017, p. 9.

*which visualization is created becomes as important as the image itself*²²⁵. Emerge con evidenza la prospettiva *teleologica* che caratterizza il *Legal Design*; tale prospettiva essenzialmente si incentra sulla costruzione di una ‘regola’ che sia più facile da comunicare e che sia più efficacemente percepita dai consociati. Il processo mediante il quale si ‘costruisce’ un documento giuridico (sia nell’ambito della regolamentazione pubblica sia nell’ambito della regolamentazione privata) diventerà, dunque, incisivamente importante. L’applicazione dei principi del *Design* nel contesto normativo moderno consente di ‘mappare’ i contratti ed altri istituti per soddisfare i requisiti commerciali e normativi al fine di integrare e collegare le informazioni contenute nei documenti giuridici in database. Se dovessero restare scollegati ed isolati, i contratti costituirebbero una fonte di rischio sul piano operativo, con inevitabili costi e rischi di fallimento della contrattazione per gli utenti coinvolti.

L’adozione di un approccio creativo quale può definirsi quello assunto dai sostenitori del *Design Thinking* contrasta nettamente con il modo in cui vengono percepiti e concepiti il diritto ed i sistemi legali - come lento, costoso, incerto nell’utilità, rigido nell’azione²²⁶. Le persone dovrebbero effettivamente godere delle loro interazioni con i sistemi legali, trarne effettivamente beneficio ed essere soddisfatti del risultato. Occorre, dunque, accostare queste aspirazioni con la realtà dei sistemi giuridici al fine di poter rendere operativo questo un nuovo approccio²²⁷.

²²⁵ Gerlinde Berger-Walliser, Thomas D. Barton e Helena Haapio, *From Visualization to Legal Design: A Collaborative and Creative Process*, 2017, pp. 20-21.

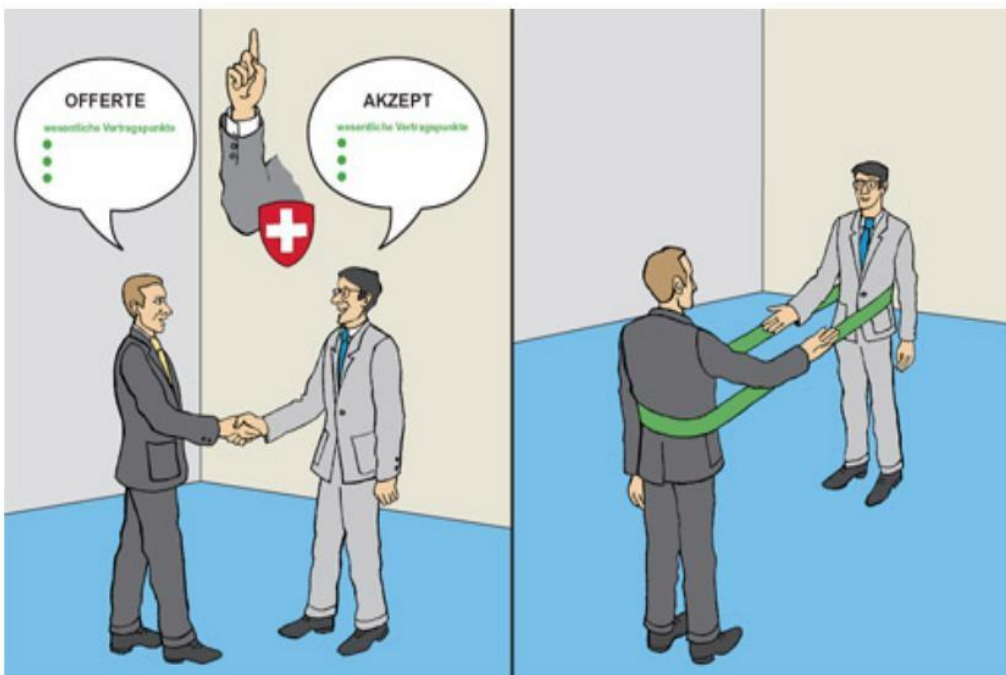
²²⁶ Si veda, per esempio, *Family Justice Working Group of the Action Committee on Access to Justice in Civil and Family Matters, Meaningful Change for Family Justice: Beyond Wise Words – The Final Report of the Family Justice Working Group*; si veda anche: *Action Committee on Access to Justice in Civil and Family Matters*; Janet Mosher, *Grounding Access to Justice Theory and Practice in the Experiences of Women Abused by Their Intimate Partners*, 2015; Patricia Hughes, *Advancing Access to Justice through Generic Solutions: The Risk of Perpetuating Exclusion*, 2013.

²²⁷ Susan Ursel, *Bulding Better Law: How Design Thinking can help us be better lawyers, meet new challenges, and create the future of Law*, 2017, p. 37. A proposito della definizione di *Design Thinking*, Susan Ursel definisce il *Design Thinking* in questi termini: “*Design thinking, of course, is a “thought process.” It is the cognitive activity that happens when we design. Design thinking has the attributes of being intentional, deliberate, and, despite its creativity, methodical and replicable*”.

Dall’altra parte, il *design thinking* è stato oggetto di diverse definizioni: Margareth Hagan concepisce il ‘*design thinking*’ come “*“the practice of making things that are useful, usable and engaging” Viewed in this way, Hagan sees design in terms of methods and outcomes as opposed to a particular subject matter*”.

Si accosta a tale definizione Tim Brown, il quale descrive l’obiettivo del *Design Thinking*: “*translat[ing] observations into insights and insights into products and services that will improve lives*”. Nigel Cross concepisce il *Design Thinking*: “*as a sort of ubiquitous activity that is inherent within human cognition [and] a key part of what makes us human*””. Lucy Kimbell: “*there are really three strands of “thinking about design thinking: design thinking as a cognitive style; design thinking as a “general theory” of design; and design thinking as a resource for organizations*”.

Arianna Rossi sottolinea che il *Design Process* si caratterizza, contrariamente al comune pensare, per il fatto che riguardi più il processo di creazione e innovazione che l'esito di tale processo; si pone un'enfasi sulla concezione di nuove idee e non sul prodotto finito. È per questo motivo che il *Legal Design* accoglie con favore la metodologia di risoluzione dei problemi basata sul design thinking e consente di trasporre le lezioni apprese nel settore aziendale al regno del diritto: il design thinking è un approccio centrato sull'uomo, come si avrà modo di osservare 4.1.1. Come il *Legal Design*, il *Design thinking* si basa sulla centralità dell'utente, sulla collaborazione multidisciplinare e sulla comunicazione visiva.



OR Article 1 Section 1

For a contract to be concluded, a manifestation of the parties' mutual assent is required.

Il *design thinking* può essere considerato la naturale evoluzione dell'incorporazione delle immagini nei testi giuridici per rendere la comunicazione giuridica più comprensibile e di facile utilizzo.

Non solo un linguaggio semplice ma anche elementi visivi possono contribuire notevolmente a migliorare la comprensibilità del diritto. La comunicazione di successo non si basa solo su un'attenta scelta della formulazione ma anche sull'organizzazione dell'informazione e sui mezzi per trasmetterla, che non deve essere esclusivamente verbale ma può anche operare su altri canali, come quello visivo.

4.1.1. Il *Legal Design*: un approccio incentrato sull'uomo.

Nel presente paragrafo ci si soffermerà sull'approccio che il *Legal Design* adotta. In particolar modo, nell'ambito di tale approccio, porrò l'accento sulla centralità dell'uomo.

Ad aver studiato questo particolare profilo è stata Margaret D. Hagan (Stanford University), la quale in *A Human-Centered Design Approach²²⁸ to Access to Justice: Generating New Prototypes and Hypotheses for Intervention to Make Courts UserFriendly*, 2018, si pone la seguente domanda: “*How can the court system be made more navigable and comprehensible to unrepresented laypeople trying to use it to solve their family, housing, debt, employment, or other life problems?*”²²⁹. Vi è una sempre più accesa discussione su come le nuove tecnologie possano essere utilizzate per migliorare i servizi legali, in particolare orientandosi verso le persone che dovranno beneficiare di tali servizi senza ricorrere a figure professionali dotate di specifiche competenze. Margaret Hagan descrive il *design approach* incentrato sull'uomo per generare soluzioni a questa sfida fondamentale riguardante le nuove forme di accesso alla giustizia²³⁰. La Hagan presenta una nuova metodologia: un approccio incentrato sull'uomo consentirà di identificare le aree ove sarà opportuno intervenire e, soprattutto, e consentirà di individuare le esigenze degli utenti al fine di intervenire in modo efficace²³¹. Questa ricerca identifica le aree in cui il sistema ‘giustizia’ potrebbe essere reso maggiormente fruibile e, al contempo, efficace anche e soprattutto per i soggetti ‘laici’ del diritto: gli utenti²³². Lo studio si concentra su un progetto di design per analizzare e ridisegnare i *Self Help Centers* dei tribunali delle contee della California, destinati a servire le persone che affrontano questioni di diritto di famiglia, spesso senza avvocati, senza costi. Questo studio dimostra come esattamente il *design approach* possa essere introdotto nel sistema legale. È uno dei primi esempi di un approccio guidato dal *design* applicato al sistema legale negli Stati Uniti. La Hagan presenta i risultati e le proposte che il processo incentrato sul *design approach* ha generato. Questi risultati includono una serie di intuizioni e

²²⁸ Richard Buchanan, *Human Dignity and Human Rights: Thoughts on the Principles of Human-Centered Design*, 2001.

²²⁹ Margaret D. Hagan, *A Human-Centered Design Approach to Access to Justice: Generating New Prototypes and Hypotheses for Intervention to Make Courts UserFriendly*, 2018, p. 199.

²³⁰ Si veda: Bonnie Rose Hough, *Let's Not Make It Worse: Issues to Consider in Adopting New Technology*, 2012, pp. 256-257.

²³¹ Si veda: Tim Brown, *Design Thinking*, 2008.

²³² Si veda: James E. Cabral e Thomas M. Clarke, *Access to Justice Integration with Emerging Court Technologies*, 2012.

potenziali progetti-pilota da utilizzare per migliorare i servizi legali offerti alla collettività degli utenti. La ricerca intrapresa dalla Hagan consente di: (i) identificare i requisiti fondamentali degli utenti che cercano di utilizzare l'ordinamento giuridico civile senza l'assistenza di un professionista, (ii) definire i punti chiave di fallimento dell'attuale sistema per le persone che accedono al sistema giustizia senza l'assistenza di un professionista legale e (iii) proporre una serie di nuovi servizi, prodotti e altri interventi che potrebbero migliorare le esperienze giudiziarie degli utenti.

È, innanzitutto, indispensabile che sia chiara all'utente l'intera sequenza di eventi che caratterizza il processo. L'utente ha bisogno di essere 'accompagnato' nella burocrazia della procedure (a lui sconosciuta) e, in questo senso, vi è la necessità di comunicare allo stesso utente in modo semplice ed immediato i singoli passi che devono essere compiuti durante la procedura. Che cosa si intende, dunque, con l'espressione '*Human-Centered Design Approach*'? Così Hagan: "*Human-centered design is a methodology that has grown out of other fields of design and innovation in the past two decades. It aims to generate promising new interventions that can address wicked, complex problems. It begins with a profound focus on the people whom a product, service, or system is trying to serve. It uses this understanding to inform quick, agile creation and testing of new things to serve these stakeholders. It posits that the best way to evaluate existing offerings and to create new, better ones is to focus on the needs, values, and aspirations of the people who are the target audience of the offering*"²³³. Il design incentrato sull'uomo è una metodologia che è stata adottata in altri campi: in particolare, il campo del design e dell'innovazione. Occorre focalizzarsi sulle persone alle quali un prodotto, un servizio o un sistema è indirizzato. Si ritiene che il modo migliore per valutare le offerte esistenti e crearne di nuove migliori sia quello di concentrarsi sui bisogni e le aspirazioni delle persone: Qual è il processo di utilizzo di una metodologia di progettazione centrata sull'uomo? "*It is a cycle of five main steps: understanding, synthesis, brainstorming and prototyping, testing, and refinement. Human-centered design begins with a research team conducting a substantial amount of user and field research regarding the status quo of a system. Based on this research, the team then scopes a particular design brief and set of target users to orient their work around. The team then begins to brainstorm new ways to serve the target users and solve a wicked problem they are experiencing. Then the team goes*

²³³ Margaret D. Hagan, *A Human-Centered Design Approach to Access to Justice: Generating New Prototypes and Hypotheses for Intervention to Make Courts UserFriendly*, 2018, p. 201.

through multiple cycles of creating quick, rough prototypes of new interventions, testing these prototypes with users and experts, and then refining them based on feedback^{234,235}.

L'approccio *Human-Center design* può anche essere definito come *user-experience design approach*. Il termine “*user experience*” è comunemente usato nel settore della tecnologia per riferirsi al modo in cui i produttori di un determinato bene cercano di individuare il comportamento dei consumatori, creando nuove tecnologie per soddisfare i loro bisogni e desideri e testano costantemente i prodotti per vedere se esso è o meno d'interesse per l'utente.

Il termine “*design thinking*” è spesso usato per riferirsi anche a questo approccio, in particolare quando l'approccio è applicato nelle scienze sociali, alla medicina, alla finanza e alle scienze umane²³⁶:

L'approccio di *Human-Centered Design* si collega anche con un approccio di ricerca basato sul *Law in Action*. Tale approccio dà priorità alle esperienze vissute dagli *stakeholder* nel sistema legale ed invita gli studiosi ad osservare la realtà, intervistare gli utenti e sperimentare nel mondo reale. Allo stesso modo, l'approccio del *Law in Society* si collega strettamente a un approccio di progettazione centrato sull'uomo.

Gli studiosi del *Law in Society* si concentrano su come il diritto agisca come un'istituzione sociale, ricercando gli effetti che lo stesso ha sulle attività sociali, politiche ed economiche: “*It starts from the premise that people— litigants, lawyers, court professionals, and other stakeholders—experience the legal system in a much broader context of needs, wants, and aspirations. A final related field is Legal Participatory Action Research. Like a humancentered design approach, this form of action research also involves close work with the stakeholders in a given challenge area, and it encourages researchers to use interactions and creative work to produce new insights. Legal design borrows from the social science Participatory Action Research approach. It involves researchers working alongside the people whom they are studying, or in the context that they want to understand. The researchers and stakeholders work collaboratively*

²³⁴ Per avere un quadro più completo in ordine all'approccio del *Human-Centered Design* si rinvia ai contributi di Margaret Hagan, *Law By Design*, 2016; Lucy Kimbell, *The Service Innovation Handbook: Action-Oriented Creative Thinking Tool Kit For Service Organizations: Templates, Cases, Capabilities*, 2015; Luma Institute, *Innovating For People: Handbook Of Human-Centered Design Methods*, 2012; Marc Stickdorn e Jakob Schneider, *This is service design thinking: basics, tools, cases*, 2010.

²³⁵ Margaret D. Hagan, *A Human-Centered Design Approach to Access to Justice: Generating New Prototypes and Hypotheses for Intervention to Make Courts UserFriendly*, 2018, pp. 202-203.

²³⁶ Margaret D. Hagan, *A Human-Centered Design Approach to Access to Justice: Generating New Prototypes and Hypotheses for Intervention to Make Courts UserFriendly*, 2018, p. 203.

to understand critically how the current social and legal systems operate and describe the effects they have^{237,238}.

Questo fonda l'analisi in “*lived experience*” piuttosto che su un approccio solamente e limitatamente teorico²³⁹. In primo luogo, ci si è domandati quali fossero le lacune del sistema e quali strumenti fino a quel momento erano stati utilizzati al fine di migliorare la situazione e quali risultati sono stati fino a quel momento sono stati raggiunti. Ci si domandati anche, in una dimensione propositiva, quali altri modelli di intervento, maggiormente efficaci, si sarebbero potuti adottare al fine di raggiungere un miglioramento della situazione riscontrata dagli stessi studiosi sul campo²⁴⁰.

Durante questa prima fase che si potrebbe definire ‘conoscitiva’, il team ha operato sul campo indagando sulle esperienze dei singoli utenti, sulle risorse che gli stessi avevano a disposizione e intervistando gli addetti ai lavori: avvocati, giudici, impiegati, assistenti giudiziari ed altri professionisti. Questa prima fase conoscitiva si è ritenuta utile per poter individuare le problematiche effettivamente presenti nel sistema, riscontrando le stesse mediante il contatto diretto con chi all'interno del sistema giudiziario opera e mediante il contatto con chi da tale sistema auspica di ottenere la soluzione delle problematiche che avanza. Sono state tracciate delle mappe che documentano come le persone procedono all'interno del sistema ‘giustizia’ dal primo momento in cui l'utente si rivolge a tale sistema fino al momento della risoluzione del problema giuridico. Sono state tracciate, inoltre, delle ‘*empathy maps*’ che documentano e descrivono ciò che le persone dicono, provano e pensano durante una determinata situazione problematica che le vede coinvolte. Si individuano i c.d. *failpoints* del sistema attuale. Si tratta di situazioni di oggettività difficoltà in cui i litiganti in una particolare controversia versano durante il percorso processuale che dovrebbe condurre alla risoluzione della stessa lite. Si evidenziano le esigenze, i bisogni degli utenti e gli obiettivi che essi si prefiggono di raggiungere²⁴¹. Come si è proceduto successivamente? Così Hagan spiega: “*The teams each began to focus on a different type of user or point in the process as the area for which they would direct new*

²³⁷ Si veda: Caitlin Cahill, *Defying Gravity? Raising Consciousness Through Collective Research*, 2004.

²³⁸ Margaret D. Hagan, *A Human-Centered Design Approach to Access to Justice: Generating New Prototypes and Hypotheses for Intervention to Make Courts UserFriendly*, 2018, p. 207.

²³⁹ Si veda: David Stovall e Natalia Delgado, *Knowing the Ledge: Participatory Action Research as Legal Studies for Urban High School Youth*, 2009.

²⁴⁰ Si veda: *Prototyping Access to Justice Courses*, Legal Design Lab, <http://legaltechdesign.com/access-innovation/prototyping-access-to-justice-courses>.

²⁴¹ Margaret D. Hagan, *A Human-Centered Design Approach to Access to Justice: Generating New Prototypes and Hypotheses for Intervention to Make Courts UserFriendly*, 2018, pp. 212-214.

*interventions. The teams crafted design briefs, framing the general questions of “how to improve the user experience of the courts” to a more particular challenge, type of user, and point in the process. This moment of focus is meant to produce better ideas, using constraints to generate more particular and targeted interventions*²⁴². Dopodichè ci si è concentrati su un diverso tipo di utente. I team hanno creato dei *brief* di progettazione, assumendo come domanda di carattere genere iniziale la seguente “come migliorare l’esperienza dell’utente nel tribunale?” fino ad intraprendere una sfida specifica rivolta al tipo di utente nell’ambito del singolo processo. Questo momento di analisi sul rapporto tra utente e situazione di fatto in cui lo stesso è coinvolto è inteso a produrre idee migliori al fine di generare interventi particolari e mirati. Successivamente, si è proceduto a creare dei prototipi. Il ciclo si è concluso con un prototipo effettivamente funzionante di intervento: si tratta di un piano di azione e di attuazione del modello creato e un piano per come può essere valutato. Ci si è soffermati, inoltre, sulla particolare tipologia di utente. Sono stati identificati quattro gruppi di utenti principali. Questi archetipi consentono e consentiranno ai tribunali di fornire soluzioni personalizzate a determinati tipi di utenti. Per diversi tipi di utenti potrebbero essere offerte una serie diversa di soluzioni personalizzate e specifiche²⁴³. Tenuto conto delle esigenze manifestate dagli utenti, dei loro limiti connessi ad una effettiva non funzionalità dei tribunali al soddisfacimento dei loro bisogni e delle loro aspettative, ci si domandi allora quali prospettive di miglioramento possono essere intraprese affinché tale sistema venga reso più efficiente e reso maggiormente accessibile alla pluralità degli utenti che non possiedono le conoscenze necessarie per un’agevole navigabilità del sistema procedurale complesso che governa il funzionamento dei tribunali: “*People report that the process of going through family law matters, traffic tickets, housing problems, and other civil court processes is confusing. The system has so many steps in its processes, and its jargon and rules are unfamiliar to most laypeople. This means that people do not understand how the system operates, and they feel that they lack control while inside it. At the same time, there is a lack of trust that the system will serve them well*²⁴⁴.”

²⁴² Margaret D. Hagan, *A Human-Centered Design Approach to Access to Justice: Generating New Prototypes and Hypotheses for Intervention to Make Courts UserFriendly*, 2018, p. 214.

²⁴³ Margaret D. Hagan, *A Human-Centered Design Approach to Access to Justice: Generating New Prototypes and Hypotheses for Intervention to Make Courts UserFriendly*, 2018, p. 215.

²⁴⁴ Margaret D. Hagan, *A Human-Centered Design Approach to Access to Justice: Generating New Prototypes and Hypotheses for Intervention to Make Courts UserFriendly*, 2018, p. 218.

Così Hagan descrive cinque aspetti peculiari al fine di consentire un miglioramento, sul piano qualitativo, dell'esperienza che la pluralità degli utenti nel momento in cui accedono all'articolato sistema e alla complessa procedura che operano nei tribunali:

In primo luogo, sul piano emozionale, potranno essere superate le difficoltà degli utenti creando dei servizi, delle comunicazioni, dei prodotti e dei sistemi che aumentino la chiarezza e la trasparenza delle informazioni. Fornire chiare spiegazioni consente di far maturare nell'utente la fiducia verso l'istituzione del tribunale e verso il sistema che all'interno opera. Hagan individua, dunque, dei principi-guida che potranno consentire l'adozione di sistemi futuri funzionali alle esigenze degli utenti. La proposizione di tali principi non ha la pretesa di essere vincente ma, quantomeno, consente di offrire uno strumento utile all'utente in quanto incentrato sulle sue esigenze e sui suoi bisogni²⁴⁵.

In definitiva, le opportunità principali per creare un'esperienza utente giudiziaria migliore sono le seguenti: “1. *Coordinated Pathways: Streamline help into distinct, navigable pathways.* 2. *User-Centered Signage: Offer visual, coherent signage and wayfinders.* 3. *Better Welcomes: Provide efficient and human welcomes to the system and physical space.* 4. *Smart, Clear Paper: Revise paper forms, worksheets, and guides to be easier to understand and effective to use.* 5. *Work Stations that Work: Lay out spaces and tools to help people get their tasks done in the court buildings*”²⁴⁶.

²⁴⁵ Margaret D. Hagan, *A Human-Centered Design Approach to Access to Justice: Generating New Prototypes and Hypotheses for Intervention to Make Courts UserFriendly*, 2018, pp. 221-223: “1. *A Full-Journey View of the Litigant. The court must consider the experience of the litigants and their co-users from their first contact with the legal system. This could be a summons in the mail, a visit to a website, or a chat with a friend. From this initial point, the court must view the user’s journey as it proceeds through various “days in court”, work they must do outside on their own, and the gradual conclusion of their case.* 2. *It Is Hard but Necessary to See the Entire System. The court users we spoke with could not see the whole, bird’s eye view of the processes, rules, paperwork, and organizations. Even some of the professionals were not able to see the system in its entirety. This is complicated even further if the litigant is seen as part of multiple social service and community systems. The sheer amount of process, different professionals, and varying requirements mean that it is very hard to feel the system is understandable and navigable. Design work must focus on helping people to see a comprehensive view of the system.* 3. *Consistency is Key. Across the paperwork, signage, website, forms, resource flyers, and other interfaces, there is a need for consistency and interoperability. Even if only in a standard visual language, with labels, hierarchy, icons, and modes of presentation, more intentional and user-centered presentation of court resources could help people find the information they need and make sense of all of the paperwork that they have. Whether in digital or paper-based format, litigants must deal with huge amounts of information resources, and consistent design and interlinking references would support rather than burden the litigant [...]*”.

²⁴⁶ Margaret D. Hagan, *A Human-Centered Design Approach to Access to Justice: Generating New Prototypes and Hypotheses for Intervention to Make Courts UserFriendly*, 2018, pp. 223-224.

4.1.2. *Design Thinking*: il metodo.

In base alla (ii) direzione, il *Design Thinking* lo si concepisce quale *resource: the methodology*. Alcuni teorici si sono soffermati sull'aspetto cognitivo del "Design Thinking". Altri, come Richard Buchanan, si sono concentrati su un approccio più metodologico, descrivendo il processo del *Design Thinking* come una tecnica per la risoluzione dei problemi nel suo lavoro di base *Wicked Problems in Design Thinking*.

Buchanan offre una serie di strumenti chiamati "*placements*": I "*placements*" possono essere definiti come strumenti con i quali il designer modella in modo intuitivo una *design situation*, identificando le opinioni di tutti i partecipanti, i problemi che li riguardano e l'invenzione che fungerà da ipotesi di lavoro per l'esplorazione e lo sviluppo. Buchanan descrive un processo ripetitivo e iterativo in cui "*the problem formulation and solution go hand in hand, rather than as sequential steps*"²⁴⁷. Tim Brown offre metodologie, strumenti e applicazioni più *userfriendly*, che presenta come accessibili e utilizzabili in una molteplicità di contesti: "*He sees 'design thinking' as a methodology that can imbue innovation activities with a particular 'human-centred design ethos.'*" *This ethos, according to Brown, dictates that products are made, packaged, marketed, sold, and supported with an understanding of what people actually want and need in their lives.*⁷⁹ *Although he couches his definition in the language of the tangible and business world, Brown sees this idea as also applying to the intangibles of human existence that shape the quality of our lives*". Come Kees Dorst ha notato: "*[s]tudying the way designers work and adopting some designerly practices could be interesting to ... organisations [looking to broaden their repertoire of strategies for addressing the complex and open-ended challenges facing them] because designers have been dealing with open, complex problems for many years, and the designing disciplines have developed elaborate professional practices to do this*"²⁴⁸. Le descrizioni del *Design Thinking* sono più spesso incentrate su "*designerly practices*" piuttosto che su "*ways of thinking*"²⁴⁹. Come sottolinea Susan Ursel, il *Design Thinking* e il suo approccio, più orientato alla pratica potrà rivelarsi molto utile con riferimento alla risoluzione dei problemi giuridici: "*Rim Razouk and Valerie Shute have canvassed the literature on design thinking in the context of education. Their working definition of design thinking approaches the discipline as a process, which begins with abstract specifications or requirements for an answer to a given problem that become gradually honed and*

²⁴⁷ Si veda: Ulla JohanssonSköldberg, Jill Woodilla e Mehves Çetinkaya, *Design Thinking: Past, Present and Possible Futures*, 2013.

²⁴⁸ Kees Dorst, *The Core of 'Design Thinking' and Its Application*, 2011.

²⁴⁹ Katja Tschimmel, *Design Thinking as an Effective Toolkit for Innovation*, 2012.

defined through iteration and experimentation. As the process unfolds, the specifications may change in response to unanticipated problems until the final solution is reached²⁵⁰. Tim Brown describe l'approccio del Design Thinking in questi termini: “series of overlapping spaces rather than a sequence of orderly steps”²⁵¹. Brown distingue diverse fasi: (i) the inspiration phase, which encompasses the design brief containing the problem set and constraints within which the answer must be found; (ii) second, the ideation phase, which requires teams to develop their thinking around the constraints of the project and to prototype, test, iterate, and reiterate a designed solution to the problem; (iii) and, finally, the implementation phase, which is where the solution is actually implemented²⁵².

Brown²⁵³ precisa che il processo che il *design thinking* seguirà non sarà certo ordinato ma si presenterà come caotico per coloro che si avvicinano per la prima volta. I designers sono, però, disposti ad accettare questo stato di incertezza: “Toleration for this chaos and messiness is a necessary component of the process, thus representing a particular challenge to the legal community, which is steeped in an orderly rules-based system of argumentation and persuasion. And, yet, even in law, there are apt analogies for this aspect of design. By participating and intervening in activities like corporate deal making, collective bargaining, insolvencies and restructuring, strategy development for complex litigation, or the process of creating rules for legal practice, lawyers routinely and willingly occupy this kind of messy and chaotic space”²⁵⁴.

4.2. Quali sono gli obiettivi del ‘Legal Design’?

Inquadrato il *Legal Design* nell’ambito dell’approccio del *Design Thinking*, di cui ho tracciato una definizione, individuato i principi che sottendono tale approccio, nonché definito i caratteri, nel presente paragrafo indagherò quali obiettivi il *Legal Design* si prefigge.

Diversi autori si sono soffermati su tale aspetto e, tra questi, la riflessione si articolerà in:

²⁵⁰ Susan Ursel, *Bulding Better Law: How Design Thinking can help us be better lawyers, meet new challenges, and create the future of Law*, 2017, p. 41.

²⁵¹ Tim Brown, *Change by Design*, 2009, p. 16.

²⁵² Tim Brown, *Change by Design*, 2009, p. 16.

²⁵³ Tim Brown, *Design Thinking*, 2008, p. 84.

²⁵⁴ Susan Ursel, *Bulding Better Law: How Design Thinking can help us be better lawyers, meet new challenges, and create the future of Law*, 2017, p. 42.

- (i) una *prima* parte che verterà sugli obiettivi individuati da Robert E. Horn in *Visual Language and Converging Technologies in the Next 10-15 Years (and Beyond)* e
- (ii) una *seconda* parte che verterà sugli obiettivi individuati da Gerlinde Berger-Walliser, Thomas D. Barton ed Helena Haapio, *From Visualization to Legal Design: A Collaborative and Creative Process*:

La prospettiva logocentrica, che – come già anticipato nel § 1. - assurge a *regola*, in sede di formazione della disposizione contrattuale, omette di prendere in considerazione l'obiettivo ultimo che lo stesso strumento contrattuale è chiamato a perseguire: “*the ultimate goal of contracts is the performance the parties expect. Contracts are made for business results. Like in all communication, clarity of thought is required first. To achieve desired results, the results should be clear. If they are not clear, how can they be shared or articulated in a contract, or achieved? The path to results begins from clarity of thoughts and expression and, then ideally flows as follows: Clarity → Understanding → Fast Decision → Actions Results*”.²⁵⁵

Prima di soffermarsi su tale analisi, occorre innanzitutto domandarsi quali siano i vantaggi che derivano dall'utilizzo di elementi visivi? Mitchell in *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, osserva che la visualizzazione rappresenta una strategia utile per poter organizzare efficacemente le informazioni; ciò rappresenta certamente un elemento di vantaggio per i professionisti legali che si occupano della materia contrattuale ed, in generale, delle transazioni. Si rimarca, dunque, il fatto che le rappresentazioni grafiche, i disegni, le immagini sono dotati della capacità di trasmettere efficacemente le informazioni²⁵⁶. Chi adotta un approccio incentrato sull'utilizzo di elementi visivi, osserva Mitchell, può avvalersi di forme, colori, linee. Ci sono una varietà di forme in cui la rappresentazione visiva può presentarsi: diagramma, *timeline*, mappa dei processi, diagramma di flusso, tabelle; si tratta di *benefits* che le espressioni verbali non possiedono²⁵⁷. L'utilizzo di immagini consente di catturare, per esempio nell'ambito di una procedura di appalto, sia il quadro generale di una relazione commerciale sia illustrare il funzionamento di singole disposizioni contrattuali. Le immagini possono, inoltre, facilitare la connessione tra documenti e consentire di comprendere come un accordo si inserisca in un piano strategico complessivo: “*A visual can describe a transaction at a high-level to a*

²⁵⁵ Helena Haapio, *Contract Clarity and Usability through Visualization*, 2013, p. 72.

²⁵⁶ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 8.

²⁵⁷ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 8.

*board of directors or stockholders being asked to vote on the transaction or present intricate pricing mechanics and reporting requirements*²⁵⁸.

Mitchell precisa che le immagini possono essere utilizzate per determinare clausole temporali e definire i processi decisionali. Le immagini possono anche facilitare la connessione tra documenti relazionino tra loro e come un accordo si inserisca in un piano strategico complessivo²⁵⁹: “*A picture in some cases may in fact be worth a thousand words*²⁶⁰.”²⁶¹.

L’attività del disegnare, dunque, facilita il pensiero. Il *Design*, inteso come sostantivo, è una piattaforma che consente la collaborazione e la comunicazione²⁶². In un contesto in cui deve essere descritta una complessa relazione commerciale, l’espressione visiva può rivelarsi fondamentale: “*Visual expression can be a powerful tool in a context where the lawyer is tasked with designing and describing a complex commercial relationship and where busy businesspeople are tasked with comprehending and carrying it out*²⁶³”²⁶⁴.

²⁵⁸ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, pp. 8-9.

²⁵⁹ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 9: “*A Silicon Valley technology transactions lawyer reflects this versatility in his description of how he uses visuals to “build internal strategies and make deals happen”*: Producing solid visualizations was essential to (a) business model development and vetting; (b) internal contract design; (c) effective translation of “legalese” for the benefit of the business team (and to elicit business input on points that would otherwise be overlooked); (d) subtle advocacy of a favorable “deal narrative” during negotiations; and (e) post-mortem contract analysis. The lawyer then called out some examples of his use of visuals:

- (i) Mapping (by section) a number of related but non-adjacent contract terms;
- (ii) Illustrating different categories of intellectual property being sold, retained, or shared during an acquisition or divestiture, and matching each “bucket” with the appropriate set of rights;
- (iii) Tracking revenue flow and timing throughout a commercial relationship;
- (iv) Analyzing individual bundles of rights granted in a group of interrelated licenses;
- (v) Dissecting a contract with a long train of amendments to illustrate the current state of rights/obligations;
- (vi) Visualizing open-source software contamination and the nature/extent of flowdown obligations.

²⁶⁰ Recenti ricerche suggeriscono che “*complexity is not only increasing within the boundaries of individual, self-contained contracts. Rather, scholars have recently begun to recognize that complexity has caused commercial relationships to burst out of neat contractual seams and into multiple agreements and contracts*”.

²⁶¹ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 9.

²⁶² A riguardo, si vedano: N. Argyres, e K.J. Mayer, *Contract design as a firm capability: An integration of learning and transaction cost perspectives*, 2007. N. Argyres, J. Bercovitz & K. Mayer, *Complementarity and evolution of contractual provisions: An empirical study of information technology services contracts*, 2007. R. Assy, *Can the law speak directly to its subjects? The limitation of plain language*, 2011.

²⁶³ Diversi autori di tesi in materia di stesura del contratto e di testi-guida per i professionisti riconoscono questa utilità; Tina Stark, *Drafting Contracts: How and Why Lawyers do what they do*, 2013; Si veda anche: Daniele D. Bradlow e Jay Gary Finkelstein, *Negotiating Business Transactions*, 2013 (si raccomanda agli avvocati: “*draw a diagram of the transaction. You will be amazed at how much easier it is to evaluate a transaction after drawing a simple diagram to show the relationships among the parties...a PowerPoint slide depicting your organizational or structural proposals will more readily convey your thoughts [in a negotiation] than a lengthy explanation, which may be subject to interruption, misinterpretation, or simply be difficult to follow*”).

Mitchell si sofferma su come possa essere incrementata l'utilità dei contratti. L'utilizzo di diagrammi, *flowcharts*, *timelines* ed altre forme in cui si manifesta una rappresentazione visiva può fornire una serie di vantaggi: *“In meetings, visualizations help in finding common ground and seeing the big picture, and decreasing personal and communication conflict. Even simple visualizations ... are powerful coordination tools that offer common, concrete representation of the project and one's role in it – which then can be better discussed, managed and negotiated. The result is a more effective mobilization of resources”*.

Un'azienda che utilizza la visualizzazione in sede di redazione dei contratti è percepita dagli utenti che beneficeranno di tali contratti come affidabile, rispettosa della controparte contrattuale, collaborativa e apprezzata per la trasparenza e la chiarezza negli affari; Utilizzare immagini nell'ambito della elaborazione di un contratto può non solo promuovere la comprensione ma anche aiutare a modellare la relazione tra le parti contraenti.

Le immagini nell'ambito di un contratto non sono concepite come elementi o forme giuridiche vincolanti per le parti ma, piuttosto, come uno strumento utile per facilitare la comunicazione tra diversi professionisti e tra avvocati ed i non avvocati²⁶⁵. L'uso di rappresentazioni visive nei documenti²⁶⁶ contrattuali, in sintesi, avrà un numero di effetti cognitivi ed emotivi positivi: aumenta la comprensione dei documenti, migliora l'esperienza dell'utente nell'uso del contratto e contribuisce a costruire una comprensione condivisa e relazioni più collaborative tra le parti contrattuali. Un documento contrattuale migliore sul piano della sua elaborazione contribuirà presumibilmente a migliorare le prestazioni contrattuali future.

²⁶⁴ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 10.

²⁶⁵ I fautori dell'utilizzo delle immagini nel contratto non sostengono *“substituting contract texts with images, but rather complementing them, so as to make best use of the relative strengths of both modes of communication”*. Stefania Passera ha osservato che: *“Visualizations and traditional text are envisioned to co-exist in multimodal documents, designed with the deliberate goal of supporting clear and actionable communication between the parties”*. Haapio e Passera (2012), infatti, hanno analizzato diversi esempi di utilizzazione di immagini nell'ambito di un contratto e hanno sostenuto che la funzione semiotica assolta dall'immagine nel contratto consiste nel ri-elaborare il messaggio normativo contenuto nel testo contrattuale nonché coinvolgere e motivare le future parti alla conclusione dello stesso contratto.

²⁶⁶ Barton e altri hanno osservato che le immagini potrebbero essere utilizzate in vario modo nei documenti contrattuali. Esse potrebbero essere utilizzate direttamente in un contratto, come parte dello stesso nel processo di stesura. D'altra parte, la visualizzazione può riguardare tanto il contratto quanto un documento separato che si affianca al contratto e che assiste tutti coloro che sono coinvolti nella pianificazione, revisione o approvazione di un contratto o nel monitoraggio o nell'attuazione dei suoi termini.

Utilizzare nella scrittura un linguaggio semplice non può considerarsi sufficiente²⁶⁷:
“*the perspective of legal writing must widen into the domains of design, and borrow the lessons learnt in the fields of information design and user-centered design about users, content and information display. A central lesson from those fields is the power of visual expression*”²⁶⁸.

Si ritiene opportuno prendere in considerazione il fatto che il *Visual Language* rappresenta una prospettiva innovativa e soprattutto offre diverse opportunità nell’ambito legale in quanto, come si avrà modo di argomentare nel proseguo dell’elaborato, gli elementi visivi consentono una maggiore accessibilità da parte della collettività degli utenti con riferimento a strumenti, come il contratto, che spesso sono strutturati e sono formati per essere agevolmente letti e compresi soltanto dai soggetti dotati di conoscenze giuridiche specifiche.

Roberto E. Horn definisce il *Visual Language* in questi termini: “*Visual language is defined as the tight integration of words and visual elements and as having characteristics that distinguish it from natural languages as a separate communication tool as well as a distinctive subject of research. A preliminary syntax, semantics, and pragmatics of visual language have been described. Description of, understanding of, and research on visual language overlap with investigations of scientific visualization and multimedia*”²⁶⁹.

Il linguaggio visivo è definito, dunque, come la stretta integrazione di parole ed elementi visivi e come aventi caratteristiche che lo distinguono dai linguaggi naturali come uno strumento di comunicazione separato e un soggetto distintivo della ricerca. È stato chiamato linguaggio visivo anche se potrebbe essere stato chiamato ‘*visual-verbal language*’.

La stretta integrazione di parole e elementi visivi ha una lunga storia. Solo negli ultimi cinquanta anni, con l’unione di vocaboli visivi provenienti da altri settori come le tecnologie di diagrammi ingegneristici sviluppate nell’illustrazione medica e centinaia di convenzioni visive espressive dal mondo del cartooning è apparso qualcosa di simile a un linguaggio visuale- verbale. (Tufte, 1983, 1990)²⁷⁰. Come sottolinea Robert

²⁶⁷ Stefania Passera e Helena Haapio, *Transforming*, osservano che “[d]isregarding the aspects that can increase user-centeredness in documents does not simply lead to a missed improvement, but it becomes itself a source of complexity that hinders successful communication across the boundaries of professional communities”.

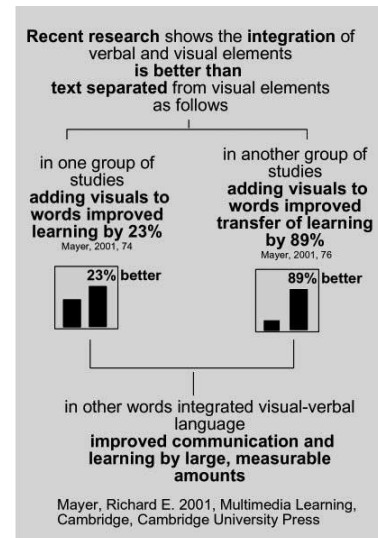
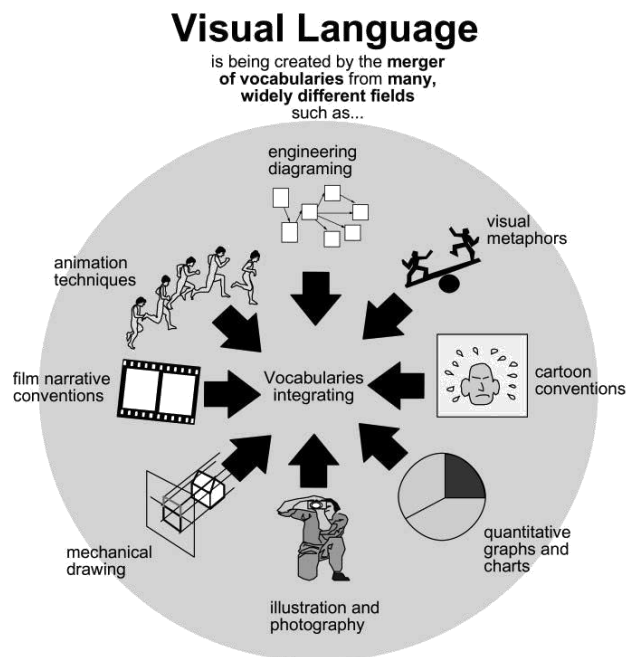
²⁶⁸ Stefania Passera propone una “*conceptualization of “contracts as instructions”* suggerendo l’opportunità per i professionisti di altri campi e per i *designers* di prestare le proprie competenze nel campo del diritto e di ricercare delle soluzioni ottimali al di là dell’utilizzo di un linguaggio semplice); Stefania Passera, Helena Haapio e Thomas D. Barton, *Innovating Contract Practices: Merging Contract Design with Information Design*, 2013.

²⁶⁹ R. E. Horn, *Visual Language and Converging Technologies in the Next 10-15 Years (and Beyond)*, 2001, p. 1.

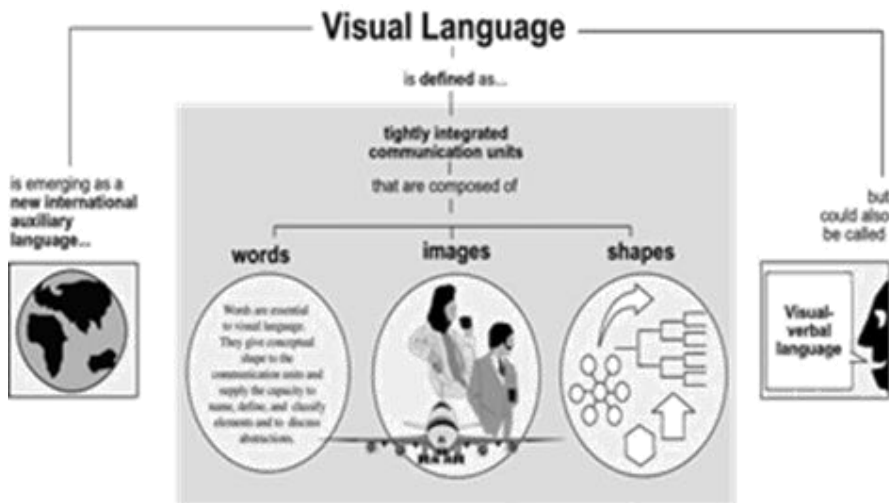
²⁷⁰ R. E. Horn, *Visual Language and Converging Technologies in the Next 10-15 Years (and Beyond)*, 2001, p. 2.

E. Horn: “People think visually. People think in language. When words and visual elements are closely intertwined, we create something new and we augment our communal intelligence”²⁷¹.

Il *Visual Language* ha, infatti, il pregio di essere un linguaggio dotato di immediata efficacia, consentendo di compiere un’operazione di sintesi di grandi quantità di informazioni, rendendo più agevole la comunicazione di messaggi complessi ed articolati. Si sottolinea come vi sia la necessità di rendere gli strumenti giuridici, quale può definirsi il contratto, maggiormente accessibili alla collettività dei soggetti che di tali strumenti si avvale quotidianamente ed è d’obbligo assumere una prospettiva innovativa quale possa qualificarsi il c.d. *Design Thinking*. Ci si soffermerà ora sugli obiettivi che il c.d. ‘*Legal Design*’ si propone di realizzare e si analizzeranno singolarmente considerati. Diversi autori si sono soffermati sugli obiettivi che *Legal Design* si propone di realizzare.



²⁷¹ R. E. Horn, *Visual Language and Converging Technologies in the Next 10-15 Years (and Beyond)*, 2001, p. 1.



Nella soddisfazione della generale esigenza di realizzare una comunicazione più efficace e incentrata sulla figura dell'utente pervenendo alla prevenzione dei conflitti tra consociati, nel presente paragrafo ci si soffermerà sugli obiettivi che specificamente il *Legal Design* si propone di realizzare: In *primo* luogo, ci si soffermi sugli obiettivi che il *Legal Design* si propone di perseguire. Essi sono stati individuati da Robert E. Horn in *Visual Language and Converging Technologies in the Next 10-15 Years (and Beyond)*, 2001. Attraverso il linguaggio visivo-verbale è possibile realizzare una comunicazione efficiente e più efficace anche senza far ricorso al testo.

(i) Una comunicazione più efficace.

“improvements in human performance from 23 to 89% have been obtained by using integrated visual-verbal “stand-alone” diagrams. In this case, “stand-alone” diagrams refer to diagrams that have all of the verbal elements necessary for complete understanding without reading text elsewhere in a document (Chandler and Sweller, 1991; Mayer 2001, Horton, 1991)”²⁷².

(ii) Facilitare la rappresentazione.

Il secondo obiettivo che si propone il *Legal Design* – individuato da Robert E. Horn - è facilitare la rappresentazione. Questo ‘nuovo’ linguaggio facilita il pensiero visivo-verbale complesso e multidimensionale²⁷³.

²⁷² R. E. Horn, *Visual Language and Converging Technologies in the Next 10-15 Years (and Beyond)*, 2001, p. 3.

²⁷³ R. E. Horn, *Visual Language and Converging Technologies in the Next 10-15 Years (and Beyond)*, 2001, p. 4.

*“This visual-verbal language (together with computer-based tools) may eliminate the major roadblocks to thinking and communicating big, complex thoughts — i.e. the problem of representing and communicating mental models of these thoughts efficiently and effectively. This especially includes the so-called messy (or wicked or ill-structured) problems. Problems have solutions. Messy problems do not have straightforward solutions”*²⁷⁴.

La profonda comprensione dei modelli di linguaggio visivo permetterà: (i) una comunicazione interdisciplinare più rapida e più efficace, (ii) faciliterà la produttività aziendale, di carattere governativo, scientifico e tecnico, (iii) condurrà a potenziali scoperte nell’ambito dell’educazione e della formazione, (iv) maggiore efficacia ed efficienza in diversi ambiti della produzione e della distribuzione della conoscenza, (v) creerà una migliore comunicazione interculturale.

Occorre, dunque, elaborare un programma di ricerca in cui vengano esplicitati i diversi obiettivi che il *Visual Language* si propone di realizzare.

Robert E. Horn individua ulteriori sei obiettivi che il *Visual Language* si propone di realizzare²⁷⁵.

(i) Fornire modelli visivi-verbali completi.

Secondo questo obiettivo individuato da Horn, la combinazione della capacità di rappresentare modelli mentali complessi e la capacità di raccogliere dati in tempo reale fornirà sofisticati strumenti decisionali per la politica sociale.

Le “mappe cognitive” altamente visive faciliteranno la gestione e la navigazione con riferimento a importanti questioni di politica pubblica.

(ii) Fornire un’istruzione uniforme a livello mondiale in favorei dei bambini.

Un ulteriore aspetto ritenuto rilevante e fondamentale è che le generazioni future riceveranno i maggiori benefici della comunicazione del linguaggio visivo. La continua crescita di Internet e la convergenza della rappresentazione visiva verbale intelligente di modelli mentali e programmi di tutoraggio computerizzati consentiranno ai bambini di tutto il mondo di apprendere il contenuto e le competenze necessarie per vivere nel XXI secolo.

²⁷⁴ R. E. Horn, *Visual Language and Converging Technologies in the Next 10-15 Years (and Beyond)*, 2001, p. 4.

²⁷⁵ R. E. Horn, *Visual Language and Converging Technologies in the Next 10-15 Years (and Beyond)*, 2001, pp. 5-7.

(iii) Offrire significativi contributi alla ricerca scientifica.

Le risorse del linguaggio visivo saranno richieste a tutti i livelli per rendere possibile l'apprendimento e la cooperazione interdisciplinare tra professionisti che operano in ambiti e discipline scientifiche differenti. Si potrà, dunque, contribuire ad aumentare l'efficacia dei team interdisciplinari al fine di rintracciare diversi punti di convergenza.

(iv) Arricchire l'arte del XXI secolo.

Possiamo tranquillamente, prevedere – afferma Horn - che la comunicazione artistica e il piacere estetico del ventunesimo secolo saranno oggetto di un progressivo miglioramento grazie agli sviluppi scientifici e tecnici del linguaggio visivo. (Horn, 2000). Ciò che Horn sottolinea, inoltre, è che le scoperte sulla rappresentazione visiva consentiranno di migliorare notevolmente la ricerca scientifica. Molti dei progressi che possiamo immaginare verranno da team interdisciplinari di scienziati, ingegneri e tecnici che avranno bisogno di familiarizzare rapidamente con campi che sono al di fuori del loro *background* e competenza. Le risorse del linguaggio visivo saranno richieste a tutti i livelli per rendere possibile l'apprendimento interdisciplinare.

(v) L'emergere di software che si basano sul pensiero visivo e verbale intelligente e

(vi) sviluppo della creatività.

La completa mappatura dei modelli linguistici visivi-verbali e i progressi in altri settori della scienza cognitiva forniranno un salto evolutivo in capacità e multidimensionalità dei processi di pensiero. L'espressione visuale-verbale faciliterà nuovi modi di pensare a problemi umani, dilemmi, difficoltà, emozioni. “*The limits of my language are the limits of my world*”, ha detto Wittgenstein.

Robert E. Horn individua otto ulteriori obiettivi²⁷⁶ che potranno essere realizzati nei prossimi quindici anni, sottolineando che al fine di poter ottenere tali risultati saranno necessari progressi da diversi punti di vista. Mi limiterò a menzionarli:

- (i) utilizzare diagrammi autonomi;
- (ii) creare tavole periodiche contenenti tipi di diagrammi autonomi;
- (iii) creare automaticamente diagrammi dal testo;

²⁷⁶ R. E. Horn, *Visual Language and Converging Technologies in the Next 10-15 Years (and Beyond)*, 2001, pp. 7-9.

- (iv) creare strumenti per modelli mentali collaborativi basati sullo strumento del diagramma;
- (v) comprendere i collegamenti informatici verbali.

La recente ricerca (Mayer, 2001, Chandler and Sweller, 1991) ha mostrato come i diagrammi possono migliorare significativamente l'apprendimento. I diagrammi possono essere elaborati in una varietà di stili e livelli di illustrazione. Possono essere generici o dettagliati, in esso possono essere presenti immagini elaborate o semplicemente forme, frecce e parole. Possono contenere fotografie, icone e colori. L'utilizzo di diagrammi potrebbe influire direttamente sulla capacità dei team interdisciplinari di cooperare in modo efficace e produttivo convergendo su comuni risultati. Un ulteriore obiettivo è comprendere i collegamenti visivi verbali computerizzati. Fare in modo che i computer comprendano il collegamento tra pensiero visivo e pensiero verbale e la loro integrazione è ancora un grosso ostacolo alla creazione di software informatici competenti per intraprendere la creazione automatica di diagrammi.

Mi soffermerò ora sulla *seconda* parte che verterà sugli obiettivi individuati da Gerlinde Berger-Walliser, Thomas D. Barton ed Helena Haapio, *From Visualization to Legal Design: A Collaborative and Creative Process*: “Fixed rules would be too restrictive to adapt to individual users’ needs. More desirable is a creative, constantly innovative process that achieves a high “probability of correct use of a visualization, given information type and goal of the design” [...]. Ultimately, through better process and conscious use of visualization, we hope to make legal communication more effective and user-centered, thereby leading to conflict prevention and value creation”²⁷⁷. In primo luogo, occorre soffermarsi sulle esigenze dell'utente. L'utente deve essere coinvolto nella creazione del documento giuridico e reso partecipe attivo non relegato a terzo estraneo alla contrattazione: (i) *Identify user needs through observation and empathy*: “For legislative rulemaking this is an approach increasingly favoured, for example, by the European Union. The European Commission’s “Better Regulation Agenda” explicitly relies on stakeholder input and impact assessment at all stages of the life-cycle of European regulation: from initial roadmaps and policy development over feedback on the Commission’s proposals and draft delegated and implementing acts to review of existing legislation by subject matter experts from social

²⁷⁷ Gerlinde Berger-Walliser, Thomas D. Barton, Helena Haapio, *From Visualization to Legal Design: A Collaborative and Creative Process*, pp. 21-22.

*partners, business and civil society*²⁷⁸. In secondo luogo, occorre definire il progetto da realizzare che deve tener conto necessariamente delle esigenze che il pubblico dei consumatori manifesta. In questo senso, l'empatia che si instaura tra coloro che 'costruiscono' il modello di documento e coloro destinati a beneficiarne diviene il nucleo essenziale di questo specifico rapporto: (ii) *Define project goals through communication, visualization, and prototyping*: “*Applying design thinking to contract drafting, good contract design in contrast should identify the users’ needs, communicate deliverables to the employees actually in charge of performing the contractual obligations and serve the specific uses the client wants to make of it, rather than assuming that contracts serve primarily as a defensive tool in case of a lawsuit*”²⁷⁹. In terzo luogo, al fine di favorire la comunicazione e l'attenzione rivolta alle esigenze dei consumatori, occorre utilizzare un linguaggio semplificato, parole semplici, immediatamente comprensibili dall'utenza, in modo tale che siano facilmente individuabili le responsabilità, sia più agevole per il lettore del documento (sia esso un contratto od altra tipologia di documento) comprendere e seguire la tematica che forma oggetto del documento stesso. Certo, in questo senso il documento non potrà fare a meno del linguaggio e, più, in generale della parola ma ad esso dovrà abbinarsi, al fine di integrare questo linguaggio formale, il disegno, in modo tale da pervenire alla costruzione di un modello 'ibrido' tra parole ed immagini. Così si determinerà una giustapposizione tra pensiero visivo e pensiero basato sul linguaggio: (iii) *Communicate effectively through simplified language*: “*Legal Design can almost never dispense with the words. Words constitute the state-enforced rights and duties, and if a controversy arises words must always be authoritative [...]. Once the actual legal text is created along these criteria, the remaining steps of Legal Design are meant to supplement this formal language with graphics, not to supplant or change the words of a negotiated contract or legislative directive. [...] Virtually all Legal Design will result in a hybrid between words and images*”²⁸⁰. In quarto luogo, si osserva che una varietà di strumenti può essere utilizzata per la comprensione di un linguaggio complesso, in modo tale da rendere accessibili i documenti anche ai non addetti ai lavori. Gli studi sulla comunicazione visiva mostrano quali metodi siano più affidabili fungendo da ausilio per la comprensione del testo: (iv) *Adapt to audiences with multiple needs through visual discourse*: “*Visualisation*

²⁷⁸ Gerlinde Berger-Walliser, Thomas D. Barton, Helena Haapio, *From Visualization to Legal Design: A Collaborative and Creative Process*, pp. 23-24.

²⁷⁹ Gerlinde Berger-Walliser, Thomas D. Barton, Helena Haapio, *From Visualization to Legal Design: A Collaborative and Creative Process*, pp. 25-27.

²⁸⁰ Gerlinde Berger-Walliser, Thomas D. Barton e Helena Haapio, *From Visualization to Legal Design: A Collaborative and Creative Process*, pp. 29-31.

studies show the most reliable methods for enhancing comprehension to be “adjunct aids”: visual organizers like structured text, boldface headings, internal summaries, outlines, matrices, tree diagrams, and tables. A somewhat more sophisticated processing tool, which not only improves readability but also allows adaptation to multiple user needs, is “Layering”. As the term suggests, layering creates alternative layers of information that vary in depth or style”²⁸¹.

In quinto luogo, i diversi contesti richiedono chiaramente che le informazioni giuridiche siano espresse e comunicate in modo molto diverso al fine di realizzare una comunicazione efficace relativamente a quel determinato contesto. La funzione irrinunciabile della legge è quella di assicurare l’ordine sociale attraverso l’obbedienza ai comandi della legge. Un grafico, accompagnato dal testo più semplice sotto forma di comando, può essere il metodo più efficace. In questo senso, è emblematico il riferimento ai segnali stradali, ove la visualizzazione legale raggiunge un alto livello di funzionalità legale con immediata semplicità. Gli ‘stop’ indicano che quando la tipizzazione visiva di una norma è ben progettata per una o più funzioni che la legge deve svolgere, la visualizzazione può essere uno strumento indispensabile per la regola formulata linguisticamente che ritroviamo, nel caso in esame, nel Codice della Strada²⁸²



Stop-sign For stop-signs to function well---that is, for the legal goal to be well met---the graphic image that embodies the law must induce quick, unreflective, and unswerving obedience by the “user,” i.e., the automobile driver who encounters the stop-sign. The stop-sign simply visualizes a non-negotiable legal command (“Stop!”) through surrounding a single word by a standardized

²⁸¹ Gerlinde Berger-Walliser, Thomas D. Barton e Helena Haapio, *From Visualization to Legal Design: A Collaborative and Creative Process*, pp. 29-32.

²⁸² Michal Dudek, *Why Are Words Not Enough? Or a Few Remarks on Traffic Signs*, 2014: “Traffic signs... can be regarded as an integral, not secondary part of certain legal provisions and legal norms encoded by these [background regulatory] provisions. [The e]xample of traffic signs clearly shows that, although the statutes and regulations are thought of in terms of specific linguistic expressions their strictly visual dimension should also be taken into account”.

octagon shape and red color. Though simple, the visualization of this traffic regulation strongly advances the vital function of the underlying law: to prevent collisions. Similarly, in a contractual setting, the swimlanes in figure 3 are completed by a “to do” sign in the shape of a traffic warning sign, which suggests in the observer that immediate attention is required.

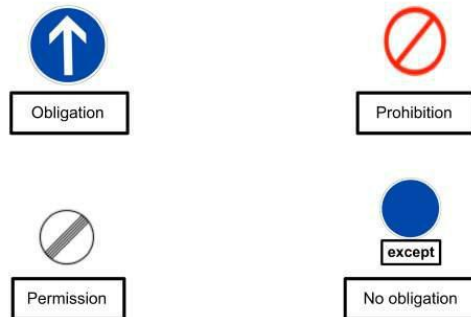
Talvolta, l'utilizzo delle immagini, contrariamente alla funzione che svolgono i segnali stradali, ha lo scopo di approfondire la comprensione della legge. L'obiettivo è quello di aiutare le persone a comprendere concettualmente il linguaggio legale, guidando tuttavia verso significati particolari. In questi casi, non è l'obbedienza l'obiettivo prefissato ma, piuttosto, la “comprensione strutturale” rappresentato l'obiettivo da raggiungere utilizzando la disposizione testuale normativa e l'immagine che ad essa si accompagna: “*Visual metaphors²⁸³ and icons have been suggested to help users make more thoughtful, better-informed decisions. As a way to better understand the law, they will be most useful in educational settings, in pre-transactional lawyer-client communication, or in communications between government and citizens, where stronger understanding of the regulation, e.g. the tax code, could lead to improved compliance with the law.*”

Tobias Mahler, ad esempio, si è domandato come il diritto si interfaccia con i propri utenti. Utilizzando le forme e i simboli dei segnali stradali come base, Mahler costruisce un vocabolario visivo della “logica deontica” della legge²⁸⁴. *Examples of what*

²⁸³ Gerlinde Berger-Walliser, Thomas D. Barton, Helena Haapio, *From Visualization to Legal Design: A Collaborative and Creative Process*, 2017, p. 41: “*A metaphor functions almost conversely to the stop-sign visualization. Rather than conveying an immediate and simple message to obey, a metaphor may invite unburied reflection by the viewer as the viewer mentally imagines more and deeper connections between the image and the idea conveyed, aided by conversations that supply words to accompany the images. A completely different difficulty with using metaphors is the need for the user to make quick connections between the image and the concepts—and that ability is dependent on what the user already knows. As the authors discovered, those connections depend on cultural exposure to past uses of the metaphor. Although the “bundles of sticks” and “fruit and tree” metaphors resonate easily with U.S. trained lawyers, those same metaphors are not part of continental legal training. They were meaningless, even confusing, when presented to one continentally-trained author of this article. Hence reference to an image or metaphor may be highly suggestive to one person, but not to another*”.

²⁸⁴ Con riferimento al fenomeno dei segnali stradali meritano di essere menzionati diversi contributi scientifici: Franciszek Studnicki, *Traffic Signs*, 1970, pp. 151-172; Franciszek Studnicki, *Znaki Drogowe*. In: “*Studia Cywilistyczne*”, 1968, pp. 177-211; Traduzione italiana, parziale, dal polacco di Jakub Martewicz. Flip G. Droste, *The Grammar of Traffic Regulations*, 1972, pp. 257-262; Martin Krampen, *Icons of the Road*, 1983; Baolin Liu, Zhongning Wang, Guanjun Song e Guagning Wu, *Cognitive processing of traffic signs in immersive virtual reality environment: An ERP study*, 2010, pp. 43-48; M.G. Lloyd, *Uniform Traffic Signs, Signals, and Markings*, 1927, pp. 121-127; Giuseppe Lorini, *La norma disegnata*, 2015; Giuseppe Lorini, *Norma nuda: un concetto ipotetico*, 2011; Roberto Pusceddu, *Filosofia dei segnali stradali*. Tesi di laurea. Cagliari, 2013; Roberto Pusceddu, *Verso una semiotica dei segnali stradali*, 2017; Werner Brilon, *Intersections without traffic signals*, 1988; Raffaele Caterinae e Lelio Lantella, *Il diritto che non c'è*, 2011; Nasser Kehtarnavaz e Abrar Ahmad, *Traffic Sign Recognition in Noisy Outdoor Scenes*, 1995; Roberta Kevelson, *The law as a system of signs*, 1988; Martin Krampen, *Icons of the Road*, 1983; Giuseppe Lorini e Lorenzo Passerini Glazel (eds.), *Filosofie della norma*, 2012; Patrick Maynard, *Drawing, Distinctions, the Varieties of Graphic*

he terms the various “normative modalities” of the law are portrayed in Figure 6 below: “obligation” (a duty); “permission” (but not required); “prohibition” (forbidden); and “No obligation” (an exception to a duty: permission not to do something that ordinarily is required)”²⁸⁵.



Visualization of simplified deontic square.

L’uso di icone potrebbe migliorare la comprensione da parte dei destinatari e l’efficacia della disposizione normativa. Un altro suggerimento per migliorare la comprensione da parte di coloro che si avvicinano a disposizioni normative formulate linguisticamente è quello di combinare a tali disposizioni l’uso standardizzato di linee, forme, frecce, colori, diagrammi ed altre forme di rappresentazione visiva che esprimono regole giuridiche. La standardizzazione di simboli o icone potrebbe avere conseguenze ancora più significative: una volta digitalizzati e resi disponibili in un *software user-friendly*, singoli utenti potranno essere in grado di creare contratti visualizzati o altri documenti giuridici con immagini.

Tale approccio, benché innovativo, non è privo di problematicità: “*when drafting a contract, the parties might drag icons onto a diagram, thus creating an obligation or a prohibition based on pre-existing text templates of relevance to the contractual context.*”²⁸⁶ *But even if the images become machine-generated, someone must write the programming that pairs particular images with particular needs. How should those decisions be guided? What images should be generated for which circumstances? The choice of effective, efficient, and attractive images to support the intended legal*

Expression, 2005; L. Priese, R. Lakmann e V. Rehrmann, *Ideograph identification in a realtime traffic sign recognition system*, 1995, pp. 310-314; W. Ritter, *Traffic sign recognition in color image sequences*, 1992, pp. 12-17; Anne Wagner, *The Rules of the Road, A Universal Visual Semiotics*, 2006; P. Seitz, G.K. Lang, B. Güilliard, e J. C. Pandazis, *The robust recognition of traffic signs from a moving car*, 1991, pp. 287-294.

²⁸⁵ Gerlinde Berger-Walliser, Thomas D. Barton e Helena Haapio, *From Visualization to Legal Design: A Collaborative and Creative Process*, 2017, pp. 40-42.

²⁸⁶ Si veda: Stefania Passera, Helena Haapio, Michael Curtotti, *Making the Meaning of Contracts Visible: Automating Contract Visualization*, 2014; si veda: Nick Szabo, *Smart Contracts*, 1994.

*function is illustrated in the following case studies together with the process leading up to their creation*²⁸⁷.

Arianna Rossi con riferimento agli obiettivi che il *Legal Design* si propone di raggiungere, rimarca il fatto che il *design* incentrato sull'uomo si concentra sullo sviluppo di soluzioni che mirano a migliorare l'efficacia di un artefatto (ad esempio un documento giuridico) o un'esperienza, migliorando il benessere umano e soddisfazione dell'utente

Centralità umana significa considerare gli utenti finali. Sono, dunque, coinvolti due attori principali: in primo luogo, gli esperti legali e, in secondo luogo, ma della massima importanza, i laici che possono essere abilitati a comprendere meglio come le regole si applicano e come avere il controllo delle complessità delle questioni legali che li riguardano. Molto spesso questo secondo aspetto-chiave non viene preso in considerazione quando vengono elaborate soluzioni legali: ad esempio, i documenti giuridici come i contratti e le politiche sulla *privacy* sono redatti da un professionista legale. Tuttavia, tali documenti giuridici non soddisfano le esigenze degli altri individui che dovranno leggerli e comprenderli per prendere di conseguenza decisioni e porre in essere determinati comportamenti.

4.3. Le criticità del *Legal Design* e del *Design Thinking*.

Nel presente paragrafo mi soffermerò sui profili critici connessi all'utilizzo dell'espressione '*Legal Design*'. Le problematicità di cui soffre l'espressione '*Legal Design*' attengono essenzialmente al profilo semantico in quanto la stessa espressione è connotata una evidente ambiguità. Con l'espressione '*Legal Design*' potrebbero intendersi coinvolte due macro-tematiche:

- (i) il disegno del diritto;
- (ii) il disegno nel diritto.

²⁸⁷ Helena Haapio, *Contract Clarity and Usability through Visualization*, 2013, p. 72:

“the ultimate goal of contracts is the performance the parties expect. Contracts are made for business results. Like in all communication, clarity of thought is required first. To achieve desired results, the results should be clear”.

Con riferimento alla (i) prima macrotematica, il ‘*Legal Design*’ interesserebbe il “disegno del diritto”, per tale intendendosi la progettazione, a vari livelli, del diritto. In particolar modo, ci si riferisce al momento genetico ed al processo di creazione e produzione del diritto,

Quanto alla (ii) seconda macro-tematica, il ‘*Legal Design*’ riguarderebbe il “disegno nel diritto”; in particolar modo, ciò interesserebbe il profilo comunicativo e divulgativo del diritto e il disegno sarebbe una delle forme con cui il diritto potrebbe esprimersi. Si porrebbe in evidenza il disegno nel diritto quale tecnica di divulgazione dell’informazione giuridica in modo tale da rendere lo stesso diritto e, nel caso in esame, l’istituto del contratto, accessibile e fruibile ad un pubblico indeterminato, anche non dotato di competenze giuridiche specifiche.

È in questa seconda direzione che l’immagine nel contratto, tema del presente elaborato, andrebbe colto.

D’altra parte, accanto al ‘*Legal Design*’, viene indagato anche il *Design Thinking*, espressione con la quale si intende richiamare, sul piano semantico, una specifica modalità divulgativa del diritto; con il *Design Thinking*²⁸⁸ si cerca, infatti, di rispondere alla domanda: come il diritto può essere maggiormente accessibile e fruibile ad un pubblico non selezionato ma indeterminato?

A riguardo, è opportuna un’ulteriore osservazione che denota come la prospettiva del *Design Thinking* applicata all’ambito giuridico sia eccessivamente velleitaria.

La complessità del nostro ordinamento giuridico e la conseguente l’ipertrofia dello stesso impone la constatazione che non si possa prescindere dalla figura del tecnico, dotato di un sapere specialistico, della figura del ‘giurista’. In questo senso, vi sono non poche difficoltà nel pensare ad un tentativo di ‘volgarizzazione’ del diritto.

Le espressioni ‘*Legal Design*’ e ‘*Design Thinking*’, proposti quali approcci nuovi ed innovativi, sono, in realtà, espressioni non del tutto soddisfacenti e meriterebbero d’essere quanto meno emendate.

Un prudente e cauto approccio imporrà, dunque, di assegnare al *Design* una funzione certamente integrativa e non sostitutiva del testo contrattuale, inteso quale insieme di

²⁸⁸ Con riferimento al *Design Thinking*, richiamo l’analisi di Margaret Hagan così come ripresa nel paragrafo 4.1.1. della presente tesi; Hagan si sofferma sull’approccio incentrato sull’uomo e sulle modalità mediante le quali le nuove tecnologie potranno essere utilizzate per contribuire a migliorare i servizi legali, orientandosi, prioritariamente, sulle persone che dovranno beneficiare di tali servizi senza ricorrere a figure professionali specializzate e dotate di specifiche competenze.

espressioni linguistiche che presuppongono l'utilizzo di terminologia tecnico-giuridica, dalla quale – come detto – non si potrà prescindere.

Laddove si volesse, invece, proporre un momento di sintesi tra le due macro tematiche in precedenza descritte, si potrebbe individuare una terza direzione: il momento genetico, connesso alla progettazione delle norme, descritto al punto (i), potrebbe essere concepito in funzione del soddisfacimento di un aspetto divulgativo-comunicativo del diritto. Il momento di sintesi traccerebbe una connessione funzione tra l'aspetto genetico della progettazione delle norme ed il momento divulgativo e comunicativo delle stesse. Si potrebbe pensare ad una terza via: (i) in disegno *del* diritto in funzione del disegno *nel* diritto', vale a dire ad una progettazione funzionale alla comunicazione.

**5. L'IMMAGINE NEL CONTRATTO:
I LIMITI E LE CRITICITÀ.**

5. L'immagine nel contratto: i limiti e le criticità.

Nel presente capitolo mi soffermerò sulle criticità che riguardano l'utilizzazione di elementi visivi nell'ambito del contratto.

Nonostante l'evidente atteggiamento propositivo assunto nel presente elaborato in ordine all'adozione di un nuovo approccio – quello, appunto, del *Legal Design* – applicato al contratto, mi domando se: l'immagine possa o meno ridurre la vaghezza del contenuto della disposizione normativa?

Il disegno utilizzato nel contratto è davvero chiaro tanto da evitare l'insorgere della controversia? Tradurre in linguaggio comune ovvero in immagini, accessibile a chiunque, una disposizione formulata linguisticamente e dal contenuto semplice è sempre risolutivo o, talvolta, l'utilizzo di forme diverse dal linguaggio tecnico-giuridico accresce la vaghezza e la complessità dei contenuti sì da consentire di pervenire ad un significato univoco del suo contenuto'?

Seppur in un contesto differente e con obiettivi totalmente divergenti rispetto a quelli che si propone il presente elaborato, ritengo opportuno richiamare la riflessione in ordine all'esigenza illuministica di formulazione di norme chiare, precise e dotate di un significato univoco tale da non lasciare spazio ad alcuna interpretazione.

Tale esigenza venne posta in evidenza, nella storia del pensiero giuridico e filosofico, da Cesare Beccaria che nel *Dei delitti e delle pene*, così come riportato da Paolo Di Lucia in *Nomografia*, 1995: “*se [le leggi] sieno scritte in una lingua straniera al popolo, che lo ponga nella dipendenza di alcuni pochi, non potendo giudicar da se stesso qual sarebbe l'esito della sua libertà, o dei suoi membri, in una lingua che formi di un libro solenne e pubblico un quasi privato e domestico*”²⁸⁹.

Pur tuttavia, la posizione espressa da Beccaria appare quantomeno problematica.

Così Di Lucia: “Il linguaggio comune di un popolo, usato ogni giorno, è, prima di tutto, ben lontano dal possedere in ogni occasione l'aperta chiarezza e l'univoca significanza postulate da quell'autore. Abbiamo ascoltato per vero, nella filosofia del linguaggio del nostro secolo, soprattutto in quella inglese, un'apologia del linguaggio comune, considerato il luogo della salute linguistica e mentale. Tale illusione, però, è stato presto smentita dall'universale riconoscimento che il linguaggio comune è esso stesso campo di molteplici “giochi linguistici”, giocati generalmente senza una piena consapevolezza delle regole del gioco. Se, poi, funziona bene in contesti molto

²⁸⁹ P. Di Lucia, *Nomografia*, 1995, pp. 7-8.

semplici ove si esprimono propositi semplici allorché viene adoperato in ambiti culturalmente complessi cagiona un'abbondanza di incertezze, confusioni ed oscurità. Guai ai filosofi, o meglio ai lettori dei filosofi che affrontano i problemi sommi dell'umanità e del mondo senza sottoporre le loro parole ad una terapia di analisi concettuali e definizioni ricostruttive: quei filosofi, infatti, restano soggetti ai pregiudizi depositati e stratificati nel linguaggio comune, affondano in una paludosa vaghezza, finiscono insomma in quel tipo di non sapere debole e pretenzioso che costituisce una parte ahimè troppo abbondante della filosofia italiana contemporanea (filosofia del diritto compresa)²⁹⁰.

Volendo, dunque, tale argomentazione nel presente elaborato, si impone l'adozione di un atteggiamento cauto con riferimento all'uso delle immagini nel diritto. Pur tuttavia, non può non prendersi atto del 'nuovo' approccio in cui l'immagine e, più in generale, il disegno si affianca alla disposizione formulata linguisticamente per integrarne il contenuto e – risultato ambizioso e problematico da raggiungere – per ridurre la vaghezza e la complessità al fine di rendere il linguaggio giuridico accessibile a chiunque.

In uno degli splendidi «*régards sur le monde actuel*», Paul Valéry, che ebbe acuto il sentimento della parola così scrive (siamo a metà degli anni '40): “senza linguaggio non esiste mercato, non esistono scambi: lo strumento primo di ogni traffico è il linguaggio; si può ripetere qui (conferendo alla frase un significato adeguatamente modificato) il famoso: “In principio era il Verbo”. È stato indispensabile che il verbo precedesse l'atto vero e proprio dello scambio²⁹¹. Ma il nostro «*régard*» sul mondo attuale – lo sguardo, con cui osserviamo gli altri e scrutiamo dentro di noi – ci ha mostrato che il destino del linguaggio si esaurisce con gli scambi individuali e con l'accordo dialogico; e che, dove la parola si spegne e l'uomo tace, gli scambi si moltiplicano senza fine, e conquistano un supremo grado di razionale calcolabilità. Dovremmo forse correggere: «In principio era l'immagine». Il Verbo ha lasciato al silenzio delle immagini il mondo degli scambi. Il contratto ha ormai due storie: l'una fondata sulla parola; l'altra, sull'immagine²⁹².

5.1. *Primo* limite: la sfiducia verso gli elementi grafici nel contratto.

²⁹⁰ P. Di Lucia, *Nomografia*, 1995, pp. 7-8.

²⁹¹ Cfr. Paul Valéry, *Sguardi sul mondo attuale*, tr. it. di Papparo, Milano, Adelphi 1994, p. 213.

²⁹² Cfr. Natalino Irti, *Scambi senza accordo*, 1998, p. 364.

La letteratura sulla visualizzazione in materia contrattuale è assai limitata. Per di più vi sono sia lacune di carattere teorico sia lacune di carattere pratico²⁹³ che ne ostacolano l'adozione. Certamente significativa è la reazione dei giudici all'utilizzazione di tali elementi visivi in sede di risoluzione del contenzioso.

L'ambiziosa prospettiva offerta dai sostenitori del *Legal Design in contract* non tiene adeguato conto delle molteplicità delle funzioni che un contratto, che si sostanzia in un testo, può svolgere. Tali funzioni sono svolte a vantaggio del cliente, il quale difficilmente rinuncierebbe a disposizioni dirette a tutela della sua sfera giuridica in un'ottica di semplificazione del testo contratto. Talvolta, dunque, la completezza – nonostante la complessità – che offre una disposizione formulata linguisticamente è preferita ad una semplificazione che, di fatto, parrebbe limitare anche i vantaggi del cliente²⁹⁴.

5.2. *Secondo* limite: il contratto non è solo un documento.

Vi sono, però, ulteriori carenze nella letteratura che sostiene l'impiego di elementi visivi nella contrattazione. Sebbene, infatti, si preferisca un diagramma ad un contratto di novanta pagine, in quanto i concetti sono più facilmente afferrabili, pur tuttavia, il limite dei sostenitori della visualizzazione nel contratto risiede nel considerare lo stesso soltanto in quanto documento. Il contratto, però, è sì documento ma è anche e soprattutto atto, è anche e soprattutto relazione contrattuale che implica l'esistenza di fattori non documentali esterni al testo ma dotati di significativa rilevanza ai fini della conclusione o non conclusione dell'affare.

5.3. *Terzo* limite: la necessità di ulteriori costi, risorse e competenze.

Come osserva Mitchell, un ulteriore limite della letteratura che sostiene l'ingresso delle rappresentazioni visive nella contrattazione ha squisitamente natura pratica. Tale limite riguarda, infatti, i costi che dovrebbero essere sostenuti e le competenze di natura extragiuridica e interdisciplinare che dovrebbero essere acquisite al fine di dotare un testo anche delle rappresentazioni grafiche²⁹⁵ e le risorse che dovrebbero essere impiegate nonché i tempi di conclusione dell'affare.

²⁹³ A riguardo si veda: Marcello Frixione e Antonio Lombardi, *Street Sign and Ikea Instruction Sheets: Pragmatics and Pictorial Communication*, 2015.

²⁹⁴ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, pp. 22-23.

²⁹⁵ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, p. 24.

5.4. *Quarto* limite: la difficoltà di standardizzare situazioni particolari e specifiche.

Un quarto limite è rappresentato dalla impossibilità di costruire dei modelli visivi ‘tipo’ giacché ogni singolo rapporto contrattuale si caratterizza per le sue connotazioni specifiche e si riferisce ad un contesto spaziale, temporale e sociale differente nonché a soggetti dotati competenze differenziate. Diverse sono, dunque, le sfumature che connotano ogni singolo contratto ed il contesto nel quale lo stesso dovrà concludersi. Ardua è la possibilità di costruire un modello di rappresentazione visiva che sia idonea a soddisfare tutte le possibili variabili che si possono incontrare nell’ambito di un singolo rapporto contrattuale. Mitchell osserva: *“This is an important point: the nature and complexity of the relationship affects the utility and practicality of use of visuals in contract documents. There may well be a broad range of transactions where the game simply isn’t worth the candle; the cost savings from improved communication do not exceed the cost of preparation of the visual. Initial observations about use cases are set out below. 1. Nature of the Relationship. One of the field studies conducted by the proponents focused, as noted, on business outsourcing relationships. Collaboration is critical and coordination is at a premium. This is a decidedly more complex context than that of a one-shot, signed-and-performed goods purchase. Consider a commercialization agreement for a pharmaceutical product. Such a contract may include development plans, governance structures, and decision-making regimes such as steering, development, and scientific committees, all features contemplating regular interaction between diverse party representatives. It may set out different roles and financial responsibilities with respect to development, clinical testing, regulatory approvals, manufacturing, marketing and sales, and patent prosecution and litigation. Performance of the contract may involve multiple organizational functions across both organizations over an extended period of time. Or imagine a trademark license for a consumer product. Licenses may include multiple review and approval protocols setting out lead time, design coordination, and response requirements. They address core business concerns such as product design, marketing plans, commencement of new sourcing locations, and entry into new customers. The brand owner is risking its reputation on the performance by the licensee”*²⁹⁶.

5.5. *Quinto* limite: le questioni giuridiche irrisolte.

Un ulteriore aspetto che merita di essere considerato quale limite è riassumibile nella seguente domanda: le immagini dovrebbero essere parte del contratto stesso, a fianco del testo, o assumono un rilievo diverso? Ne deriva la conseguente domanda:

²⁹⁶ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, pp. 33-34.

un'immagine inclusa nel contratto e parte del contratto, deve essere valutata secondo i principi e le norme in materia di interpretazione del contratto? Inoltre, se si ritiene importante e significativo includere rappresentazioni visive nel contratto, perché non includerle come un'elemento esterno al testo piuttosto che incorporarla nel corpo del testo? Quale sarebbe, dunque, il rapporto tra il testo e l'immagine? A riguardo Mitchell si domanda se, dal punto di vista della comprensione del testo, avere l'elemento visuale immediatamente affiancato al testo cui si riferisce è, sul piano comunicativo e di leggibilità, più efficace rispetto a elementi grafici che potrebbero essere allegati nelle pagine successive ad integrazione del testo? D'altra parte, una separazione delle rappresentazioni visive rispetto al testo consentirebbe una maggiore rintracciabilità ed individuabilità in quanto si tratterebbe di immagini non incluse nel testo²⁹⁷.

Nell'ambito dell'individuazione delle criticità circa l'uso delle immagini nel mondo del diritto ed, in particolare, nell'ambito contrattuale giova, infine, richiamare un recente contributo di Giovanni Tuzet nel testo *Contro le immagini* (2014)²⁹⁸.

Preliminarmente, l'autore precisa che non intende riferirsi al *diritto nelle immagini* (che peraltro è un fenomeno molto diffuso, specie in ambito cinematografico) ma al *diritto come immagini*. Si tratta cioè dell'idea che il diritto in quanto tale (non la sua descrizione scientifica o la sua spiegazione sociologica) sia costituito da immagini che ne veicolano i contenuti. Un primo argomento attiene all'aspetto più specificamente connesso alla *semiotica giuridica*. Come già anticipato nel capitolo 3.1.2.0. della presente tesi, *L'immagine nel contratto come processo semiotico*, il diritto viene formulato e trasmesso mediante segni. Tradizionalmente – e nella modernità in particolare⁴ – si tratta di segni linguistici.

Costituzioni, codici, leggi, regolamenti ecc. vengono formulati tramite un linguaggio che ne consente l'esposizione e la diffusione nel contesto rilevante. Il requisito della *pubblicità* del diritto, in particolare, richiede che i segni con cui esso viene formulato siano decifrabili dai suoi destinatari e siano facilmente trasmissibili; il soddisfacimento di questo requisito sembra essere massimizzato dai segni linguistici, non dalle immagini o da altri tipi di segni. Anche chi apprezza le icone non può trascurare –

²⁹⁷ Jay A. Mitchell, *Whiteboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contracts*, 2018, pp. 45-46.

²⁹⁸ Contributo presente nel libro C. Faralli, V. Gigliotti, P. Heritier, M.P. Mittica (eds.), *Il diritto tra testo e immagine. Rappresentazione ed evoluzione delle fonti*, 2014, pp. 175-188.

precisa Tuzet - che essendo rappresentazioni formali hanno delle limitazioni di contenuto. Ciò non toglie che le icone possano essere particolarmente complesse e avere nella prassi dei significati impliciti oltre a quelli esplicitati dalla loro struttura formale. In una lettera del 1909 a William James, Peirce dice che “una pura figura senza una legenda dice solo ‘qualcosa è così’”. Quello che fa la differenza, specie sotto il profilo normativo, è la legenda. Perché sarebbe arduo formulare il codice civile per immagini? Per la complessità dei suoi contenuti, che non si lasciano catturare (facilmente) da una serie di immagini. Ammesso che siano possibili le rappresentazioni figurali di certe entità astratte come compratore e venditore, la complessità dei loro rapporti e delle posizioni giuridiche che ne discendono sembra scoraggiare una loro formulazione mediante immagini.

Tuzet si domanda, dunque: non è possibile farlo almeno rispetto a qualche articolo di legge? Non è impossibile ma è certamente difficile e probabilmente troppo oneroso²⁹⁹.

²⁹⁹ L'esempio proposto da Tuzet è l'art. 844 c.c. in tema di immissioni, il cui testo si divide in due commi. Il proprietario di un fondo non può impedire le immissioni di fumo o di calore, le esalazioni, i rumori, gli scuotimenti e simili propagazioni derivanti dal fondo del vicino, se non superano la normale tollerabilità, avuto anche riguardo alle condizioni dei luoghi. Nell'applicare questa norma l'autorità giudiziaria deve temperare le esigenze della produzione con le ragioni della proprietà. Può tener conto della priorità di un determinato uso. Tuzet si domanda: come rendere per immagini questi contenuti, anche limitandoci al primo comma? Ammesso di poter rappresentare non equivocamente il “proprietario di un fondo”, come fare a esprimere – entro il parametro normativo della “normale tollerabilità”, e avuto riguardo “alle condizioni dei luoghi” – la sua soggezione alle immissioni di fumo o di calore, alle esalazioni, ai rumori, agli scuotimenti e a simili propagazioni derivanti dal fondo del vicino? Non è difficile rappresentare delle immissioni di fumo, ma è più difficile (pur non essendo impossibile) rappresentare per immagini delle immissioni di calore, delle esalazioni, dei rumori e degli scuotimenti, dato che si tratta di immissioni che colpiscono sensi diversi dalla vista; delle immissioni non visive sono possibili “traduzioni visive” (come l'immagine di qualcuno che si tappa le orecchie per significare un'intollerabile immissione rumorosa), ma è certo difficile congegnare delle immagini adeguate a tutto ciò che non è visibile.

Conclusioni.

La presente tesi di dottorato costituisce un punto di partenza sia sul versante teorico sia sul versante pratico, operativo e applicativo in vista di una futura ed ulteriore indagine che si incentra sull'utilizzo delle immagini nel mondo del diritto.

Orbene, al termine dell'elaborato si può pervenire a due tipologie di conclusioni:

- (i) conclusioni di carattere teorico e
- (ii) conclusioni di carattere pratico-applicativo.

Secondo la prima direzione (i), è bene precisare che indagare quali funzioni le immagini possano svolgere nel mondo del diritto ed, in particolare, nell'ambito del contratto non necessariamente impone l'assunzione di un atteggiamento antagonista rispetto ad una concezione linguistica del diritto.

Si è, infatti, adottato un approccio cauto che cercasse di contemperare e porre in equilibrio due direzioni soltanto apparentemente opposte ma, come già ribadito, non necessariamente inconciliabili: l'una proiettata all'utilizzo esclusivo della parola nel mondo giuridico e l'altra, sicuramente azzardata ma propositiva ed innovativa, che si prefigge l'arduo ma – come si è avuto modo di osservare – non impossibile obiettivo dell'utilizzo delle immagini e del disegno nel mondo giuridico ed, in particolare, nell'ambito del contratto.

Ripropongo, dunque, le domande inizialmente poste a fondamento della presente tesi:

- (i) Può un'immagine essere un contratto?
- (ii) Vi possono essere immagini nel contratto?
- (iii) Che funzioni possono svolgere le immagini nel contratto?

Come si è avuto modo di esaminare nelle pagine che precedono, sarà indubbia una risposta sicuramente affermativa con riferimento ai primi due quesiti e altrettanto indubbiamente saranno rintracciabili potenziali funzioni che le immagini sono idonee a svolgere se inserite nell'ambito di un contratto.

Con riferimento al quesito: (i) Può un'immagine essere un contratto?, nel capitolo 3.2.2. si è proposto l'esempio dei *Comic Contracts*.

I c.d. “contratti a fumetti” (*Comic Contracts*) sono stati coniati da Robert de Rooy, il quale aveva ravvisato la necessaria esigenza di adoperarsi a favore delle persone che versavano in un grave stato di povertà sia economica sia culturale (si trattava, per lo più, di soggetti analfabeti). Perciò, è nata l’idea di utilizzare i fumetti come contratti.

I ‘contratti a fumetti’ sono – come già detto - contratti illustrati, ritenuti da Robert de Rooy vincolanti sul piano giuridico, per persone analfabete.

Si è già posta in rilievo la considerazione circa la vincolatività sul piano giuridico di tali contratti. Come già ribadito, l’espressione ‘contratto’ richiama, quindi, alla mente l’idea di accordo, di scambio dei consensi, di raggiungimento di un’intesa vincolante tra le parti. Le accezioni del termine contratto sono, peraltro, numerose. Da un punto di vista terminologico, l’espressione ‘contratto’ può, in primo luogo, indicare il testo contrattuale redatto dai contraenti, sempre che essi abbiano utilizzato la forma scritta. Da un punto di vista sostanziale, il termine ‘contratto’ indica viceversa il raggiungimento di un accordo, di un’intesa, tra due o più soggetti. Il termine ‘contratto’ assume comunque un significato tecnico più ristretto rispetto a quelli più generici di accordo, promessa, patto, convenzione, intesa, che compaiono a volte nel linguaggio legislativo. Specie in certe aree, come per esempio il diritto di famiglia, il legislatore preferisce usare altre espressioni, come per esempio quella di convenzione, tradizionalmente considerata più adatta ad indicare gli accordi, ancorchè di carattere patrimoniale, raggiunti tra i coniugi. In altri casi tradizionalmente si preferisce l’espressione patto, come per esempio in materia di prelazione. Questo può essere un indice delle differenze strutturali riscontrabili, sotto il profilo della causa, degli interessi perseguiti, e così via. Il legislatore non si accontenta, peraltro, di far riferimento al significato corrente, usuale, di contratto nel linguaggio comune, ma si premura di fornire una definizione di contratto. In particolare, ai sensi dell’art. 1321 c.c.: «Il contratto è l’accordo di due o più parti per costituire, regolare o estinguere tra loro un rapporto giuridico patrimoniale». Stando alla lettera di questa norma, sembrerebbe quasi che il contratto si risolva nel puro accordo tra le parti; in realtà, l’art. 1321 c.c. deve essere coordinato con il 1325 c.c. che completa l’elenco dei requisiti minimi previsti per la presenza di un valido contratto. L’art. 1321 c.c., definendo il contratto come un accordo, si limita ad indicare una parte per il tutto; si tratta, dunque, di un tipico esempio di *sineddoche*. Specie in passato la dottrina si è lungamente interrogata circa il significato, nonchè l’effettiva rilevanza delle definizioni giuridiche, che di tanto in tanto vengono enunciate dal legislatore. Può, peraltro, ritenersi che i dubbi circa la loro rilevanza giuridica sono ormai stati completamente superati. La dottrina concorda, infatti, che anche

le definizioni giuridiche hanno una funzione precettiva ben precisa, in particolare esse assolvono l'importante funzione di definire l'ambito di operatività di una certa disciplina; il che è particolarmente evidente in materia di contratti, dove l'art. 1321 c.c. svolge l'importante funzione di definire l'ambito di operatività della disciplina del contratto. In queste condizioni si tratta, peraltro, di individuare, sulla base della lettura della norma in questione, a sua volta oggetto di interpretazione, quali sono gli elementi in presenza dei quali si può parlare agevolmente di 'contratto'. (i) Il primo elemento è sicuramente quello dell'accordo, vale a dire dello scambio dei consensi tra due o più parti. La nozione di scambio dei consensi, di accordo, è però sicuramente generica rispetto a quella di contratto, così come definito dall'art. 1321 c.c. L'accordo non è, infatti, necessariamente un contratto. La nozione di accordo, ancorché giuridicamente rilevante, è, infatti, sicuramente più ampia rispetto a quella di contratto. (ii) Occorre quindi far riferimento ad elementi ulteriori; in particolare l'elemento che connota l'accordo, trasformandolo in un contratto giuridicamente rilevante, è costituito dal contenuto dell'accordo; in particolare si ha contratto solo se si tratta di accordi finalizzati a costituire, regolare o estinguere tra loro rapporti giuridici patrimoniali.

Vi è da precisare, per correttezza d'analisi, che anche i contratti a fumetti – benché presentino una componente disegnata rilevante, contengono comunque elementi linguistici. Robert de Rooy ha sviluppato i contratti a fumetti come una modalità per persone analfabete, non dotate di un *background* giuridico e non in grado di comprendere autonomamente i contratti e, conseguentemente, poter guidare il loro comportamento, migliorando e semplificando la relazione tra le parti contraenti. I *Comic Contracts* rappresentano, dunque, un fenomeno certamente rilevante nel quale l'immagine si identifica con il contratto.

Con riferimento alla seconda domanda (ii) *Vi possono essere immagini nel contratto?*, diversi sono gli ulteriori fenomeni indagati e che consentono di rispondere affermativamente a questa seconda domanda: si pensi al fenomeno delle licenze *Creative Commons* (così come indagati nel capitolo 3.2. ed, in particolare, al paragrafo 3.2.1).

Le licenze *Creative Commons* rappresentano un esempio di stratificazione a tre livelli: in un primo momento gli utenti possono fare un clic su icone riconoscibili; in un secondo momento, se sono necessarie informazioni aggiuntive, il testo completo è disponibile anche ad un solo clic di distanza. V'è il c.d. *Legal Code* (versione legale leggibile), il *Commons Deed* ed, infine, la versione leggibile dalla macchina. Vi sono, peraltro, altri strumenti rispondono alle esigenze immediate degli utenti. Possono, infatti, essere utilizzate tabelle e diagrammi al

fine di creare ordine e struttura tra categorie logiche. Vi sono *swimlanes* colorate e *timelines* utilizzate per illustrare gli obblighi relativi al monitoraggio della qualità del servizio:

Gli studi sulla visualizzazione mostrano i metodi più affidabili per migliorare la comprensione come “sussidi ausiliari”: organizzatori visivi come un testo strutturato, intestazioni in grassetto, riassunti/sommari interni, abbozzi, griglie, diagrammi ad albero e tabelle. Questi strumenti consentono agli utenti di sviluppare una comprensione che le parole non possono trasmettere. Rendono “visibili i processi di pensiero e organizzazione” e assistono gli utenti nell’elaborazione e nella ristrutturazione di idee e informazioni, senza modificare il contenuto della comunicazione legale. “Chiariscono concetti complessi in una semplice visualizzazione significativa”

Ulteriori esempi che sono stati forniti circa l’utilizzo delle immagini nel contratto sono da ricondurre al fenomeno dei contratti in cui l’immagine consente di individuare il bene che forma oggetto di contratto (si veda a riguardo il paragrafo 3.2.3.) ed il fenomeno dei contratti che involgono il trattamento dei dati personali (così come indagati nel paragrafo 3.2.4.).

Una tipologia contrattuale in cui l’immagine assolve una specifica funzione è rappresentato dai contratti aventi ad oggetto beni immobili. In tale contesto, come si è avuto modo di argomentare, l’immagine assolve, infatti, la c.d. funzione integrativa della dichiarazione di volontà delle parti contraenti (così come già individuata nel capitolo 4.1.3).

La funzione integrativa della volontà contrattuale, assolta dall’immagine, rileva, per esempio, in tema di vendita immobiliare in quanto in questo ambito è di estrema importanza l’esatta identificazione dell’immobile che ne costituisce l’oggetto, sia esso un appartamento, una porzione di fabbricato, un fondo.

A questo proposito, gli estremi di identificazione catastale devono essere integrati con l’indicazione delle c.d. coerenze, vale a dire degli esatti confini perimetrali del bene - la cui specificazione esclude la censura di indeterminatezza del bene oggetto della vendita - (Cass. Civ. Sez. II, n. 9857/07). La questione relativa all’esatta identificazione del bene che forma oggetto del contratto non è immune da problematicità. Occorre riferire, infatti, che la giurisprudenza, nell’ipotesi di discordanza tra il dato catastale relativo al numero di mappa e quello che scaturisce dall’indicazione delle coerenze, privilegia proprio quest’ultimo (Cass. Civ., Sez. II, n. 7138/90; Cass. Civ. Sez. II, n. 817/2014). Controversi sono gli effetti

dell'allegazione all'atto di vendita della planimetria catastale. In tal caso, ci si è chiesti se, nell'ipotesi di difettosa rappresentazione grafica del bene nella sua integralità, le porzioni del medesimo eventualmente non risultanti debbano, perciò, reputarsi escluse dall'effetto traslativo. Anche se in un'ipotesi la Suprema Corte di Cassazione si è pronunciata proprio in tal senso (Cass. Civ., Sez. II, n. 13338/2003), ci si può legittimamente chiedere se questa conclusione sia univocamente condivisibile. Che cosa si potrebbe dire nell'eventualità in cui le parti non rappresentate nella planimetria non posseggano alcuna residua autonoma fruibilità?

La giurisprudenza della Corte di Cassazione ha ritenuto che nell'interpretazione dei contratti di compravendita immobiliare, ai fini della determinazione della comune intenzione delle parti circa l'estensione dell'immobile compravenduto, i dati catastali, emergenti dal tipo di frazionamento approvato dai contraenti ed allegato all'atto notarile trascritto, e l'indicazione dei confini risultanti dal rogito assurgono al rango di risultanze di pari valore.

Per quanto attiene alle risultanze di cui ad una planimetria che fosse stata allegata all'atto, a fronte di pronunce che hanno deciso nel senso della prevalenza del tenore testuale di quest'ultimo rispetto alle difformità che emergessero dalla rappresentazione grafica, pur se oggetto di allegazione (Cass. Civ., Sez. II, n. 12594/13), è presente un orientamento, oramai consolidato, secondo il quale, invece, planimetrie catastali e tipi di frazionamento possiedono pari valenza rispetto al testo contrattuale (Cass. Civ., Sez. II, n. 4934/2014).

Pertanto, si è specificato (si veda Cass. n. 5123/1999; Cass. n. 6764/2003) che le piante planimetriche allegate ai contratti aventi ad oggetto immobili fanno parte integrante della dichiarazione di volontà, quando ad esse i contraenti si siano riferiti nel descrivere il bene, e costituiscono mezzo fondamentale per l'interpretazione del negozio, salvo, poi, rimettere al giudice di merito, in caso di non coincidenza tra la descrizione dell'immobile fatta in contratto e la sua rappresentazione grafica contenuta nelle planimetrie allegate al contratto, il compito di risolvere la "quaestio voluntatis" con riferimento alla maggiore o minore corrispondenza di tali documenti all'intento negoziale ricavato dall'esame complessivo del contratto.

Da ciò consegue che il giudice del merito, chiamato ad interpretare la volontà negoziale in un contratto di trasferimento di bene immobile, è tenuto ad utilizzare il tipo di frazionamento e la planimetria catastale ai quali le parti abbiano fatto univoco riferimento, onde, in caso di configurazione di dati contrattuali configgenti con tali documenti, egli deve risolvere la "quaestio voluntatis" in base all'esame complessivo del contratto stesso (e,

quindi, valorizzando adeguatamente anche le risultanze planimetriche formanti parte integrante del rogito di provenienza), offrendo una motivazione che risponda ai requisiti di logicità e sufficienza.

Infine, mi sono soffermato su una particolare tipologia contrattuale che ha ad oggetto il trattamento di dati personali. Nello specifico, ho posto l'accento su alcune disposizioni contenute nel Regolamento UE n. 679/2016, le quali prevedono l'utilizzo del disegno (nella forma di 'icone') con riferimento alle misure appropriate per fornire all'interessato tutte le informazioni e le comunicazioni relative al trattamento in forma concisa, trasparente, intelligibile e facilmente accessibile mediante l'utilizzo di un linguaggio semplice e chiaro. Ciò che si pone in rilievo è il particolare rapporto che intercorre tra il disegno ed il diritto e, nello specifico, si indaga la funzione che le icone svolgono nella tutela e nella protezione dei dati personali. In altri termini, l'interessato deve essere messo nella condizione di poter comprendere sempre come dovranno essere trattati i suoi dati personali.

Il considerandum n. 60 del Nuovo Regolamento UE N. 679/2016 specifica che: "i principi di trattamento corretto e trasparente implicano che l'interessato sia informato dell'esistenza del trattamento e delle sue finalità" e che "il titolare del trattamento dovrebbe fornire all'interessato eventuali ulteriori informazioni necessarie per assicurare un trattamento corretto e trasparente".

In tale direzione si inserisce la possibilità, riservata al Titolare, di fornire le informazioni dovute «in combinazione con icone standardizzate, in modo da dare, in modo facilmente visibile, intelligibile e chiaramente leggibile, un quadro d'insieme del trattamento previsto». In tal senso si esprime anche l'art. 12, co. 7. Al capo III "Diritti dell'interessato" dello stesso Regolamento UE N. 679/2016, all'art. 12 che riguarda, nell'ambito della "Trasparenza e modalità", le "Informazioni, comunicazioni e modalità trasparenti per l'esercizio dei diritti dell'interessato" così si stabilisce: "Il titolare del trattamento adotta misure appropriate per fornire all'interessato tutte le informazioni di cui agli articoli 13 e 14 e le comunicazioni di cui agli articoli da 15 a 22 e all'articolo 34 relative al trattamento in forma concisa, trasparente, intelligibile e facilmente accessibile, con un linguaggio semplice e chiaro, in particolare nel caso di informazioni destinate specificamente ai minori. Le informazioni sono fornite per iscritto o con altri mezzi, anche, se del caso, con mezzi elettronici. Se richiesto dall'interessato, le informazioni possono essere fornite oralmente, purché sia comprovata con altri mezzi l'identità dell'interessato [...]". In particolare, i commi 7 e 8 dello stesso art. 12 prevedono: "Le informazioni da fornire agli interessati a norma degli articoli 13 e 14 possono essere fornite in combinazione con icone

standardizzate per dare, in modo facilmente visibile, intelligibile e chiaramente leggibile, un quadro d'insieme del trattamento previsto. Se presentate elettronicamente, le icone sono leggibili da dispositivo automatico. Alla Commissione è conferito il potere di adottare atti delegati conformemente all'articolo 92 al fine di stabilire le informazioni da presentare sotto forma di icona e le procedure per fornire icone standardizzate».

In correlazione all'individuazione delle tipologie contrattuali in cui l'immagine può assumere uno specifico rilievo, mi sono soffermato sul profilo funzionale, ponendomi la seguente domanda: (iii) Che funzioni possono svolgere le immagini nel contratto?

Anche in questo caso ho risposto affermativamente, individuando ben quattro funzioni che l'immagine può assolvere nell'ambito di un contratto:

- (i) una funzione volta a prevenire il sorgere del contenzioso;
- (ii) una funzione semplificativa del linguaggio;
- (iii) una funzione integrativa della volontà contrattuale;
- (iv) una funzione informativa (si pensi alle icone nei contratti e nelle informative che coinvolgono il trattamento dei dati personali alla luce del Regolamento Europeo – GDPR - n. 679/2016).

Ebbene, un approccio cauto impone inevitabilmente di rintracciare – così come si è cercato di fare nell'elaborato - i limiti (si veda il capitolo 5.) che tale nuova prospettiva naturalmente e fisiologicamente incontra.

Nel capitolo 4.3. mi sono soffermato sui profili critici connessi all'utilizzo dell'espressione 'Legal Design', con la quale ho introdotto un'innovativo ma certamente non immune da problematicità approccio che pone in connessione il design ed il contratto.

Come già evidenziato, le problematiche di cui soffre l'espressione 'Legal Design' attengono essenzialmente al profilo semantico in quanto la stessa espressione è connotata una evidente ambiguità. Con l'espressione 'Legal Design' potrebbero intendersi coinvolte due macro-tematiche:

- (i) il disegno *del* diritto;
- (ii) il disegno *nel* diritto.

Con riferimento alla (i) prima macrotematica, il 'Legal Design' interesserebbe il "disegno del diritto", per tale intendendosi la progettazione, a vari livelli, del diritto. In particolar

modo, ci si riferisce al momento genetico ed al processo di creazione e produzione del diritto.

Quanto alla (ii) seconda macro-tematica, il 'Legal Design' riguarderebbe il "disegno nel diritto"; in particolar modo, ciò interesserebbe il profilo comunicativo e divulgativo del diritto e il disegno sarebbe una delle forme con cui il diritto potrebbe esprimersi. Si porrebbe in evidenza il disegno nel diritto quale tecnica di divulgazione dell'informazione giuridica in modo tale da rendere lo stesso diritto e, nel caso in esame, l'istituto del contratto, accessibile e fruibile ad un pubblico indeterminato, anche non dotato di competenze giuridiche specifiche.

È in questa seconda direzione che l'immagine nel contratto, tema del presente elaborato, andrebbe colto.

D'altra parte, accanto al 'Legal Design', viene indagato anche il Design Thinking, espressione con la quale si intende richiamare, sul piano semantico, una specifica modalità divulgativa del diritto; con il Design Thinking si cerca, infatti, di rispondere alla domanda: come il diritto può essere maggiormente accessibile e fruibile ad un pubblico non selezionato ma indeterminato?

A riguardo, è opportuna un'ulteriore osservazione che denota come la prospettiva del *Design Thinking* applicata all'ambito giuridico sia eccessivamente velleitaria.

La complessità del nostro ordinamento giuridico e la conseguente l'ipertrofia dello stesso impone la constatazione che non si possa prescindere dalla figura del tecnico, dotato di un sapere specialistico, della figura del 'giurista'. In questo senso, vi sono non poche difficoltà nel pensare ad un tentativo di 'volgarizzazione' del diritto.

Le espressioni '*Legal Design*' e '*Design Thinking*', proposti quali approcci nuovi ed innovativi, sono, in realtà, espressioni non del tutto soddisfacenti e meriterebbero d'essere quanto meno emendate.

Un prudente e cauto approccio imporrà, dunque, di assegnare al *Design* una funzione certamente integrativa e non sostitutiva del testo contrattuale, inteso quale insieme di espressioni linguistiche che presuppongono l'utilizzo di terminologia tecnico-giuridica, dalla quale – come detto – non si potrà prescindere.

Laddove si volesse, invece, proporre un momento di sintesi tra le due macro tematiche in precedenza descritte, si potrebbe individuare una terza direzione: il momento genetico, connesso alla progettazione delle norme, descritto al punto (i), potrebbe essere concepito in funzione del soddisfacimento di un aspetto divulgativo- comunicativo del diritto. Il momento di sintesi traccerebbe una connessione funzione tra l'aspetto genetico della

progettazione delle norme ed il momento divulgativo e comunicativo delle stesse. Si potrebbe pensare ad una terza via: (i) in disegno del diritto in funzione del disegno nel diritto', vale a dire ad una progettazione funzionale alla comunicazione.

Nel capitolo 5. mi sono soffermato, infine, sulle criticità che riguardano l'utilizzazione di elementi visivi nell'ambito del contratto. Nonostante l'evidente atteggiamento propositivo assunto nel presente elaborato in ordine all'adozione di un nuovo approccio – quello, appunto, del *Legal Design* – applicato al contratto, mi domando se: l'immagine possa o meno ridurre la vaghezza del contenuto della disposizione normativa?

Il disegno utilizzato nel contratto è davvero chiaro tanto da evitare l'insorgere della controversia? Tradurre in linguaggio comune ovvero in immagini, accessibile a chiunque, una disposizione formulata linguisticamente e dal contenuto semplice è sempre risolutivo o, talvolta, l'utilizzo di forme diverse dal linguaggio tecnico-giuridico accresce la vaghezza e la complessità dei contenuti sì da consentire di pervenire ad un significato univoco del suo contenuto?

Consapevole dei limiti, purtuttavia intendo rimarcare anche e soprattutto le prospettive innovative che la presente tesi di dottorato si prefigge di indagare.

Coerentemente con tale approccio propositivo, si inseriscono le (ii) conclusioni di carattere pratico-applicativo nelle quali propongo una traduzione empirica dell'approccio teorico in precedenza assunto.

Si tratta della possibilità di sfruttare, oltre che su un piano squisitamente teorico, anche su un piano economico i risvolti propositivi che la tematica dell'immagine nel contratto può offrire. Intendo, dunque, offrire una 'nuova' prospettiva nella formazione del giurista, il quale si doti di una specializzazione nell'ambito della semplificazione delle procedure con cui operano le pubbliche amministrazioni e dei meccanismi di contrattazione con le imprese, per le imprese e nei rapporti tra impresa e consumatore.

Propongo, dunque, di offrire una risposta alle esigenze di un mercato che impone una sempre maggiore elasticità e flessibilità nella gestione degli strumenti giuridici, quali il contratto, al fine di rispondere in modo immediato e celere alle esigenze delle imprese e del consumatore finale, rendendo, dunque, i tradizionali meccanismi giuridici più accessibili all'utente finale laddove spesso questi presentano i deficit della lentezza, della complessità e della non agevole comprensione e fruizione da parte dell'utente finale.

Un simile obiettivo impone l'assunzione di un approccio di carattere interdisciplinare che preveda il cooperare di figure professionali provenienti tanto dall'ambito giuridico e quanto dall'ambito del *design* in modo tale da poter offrire una proposta innovativa completa, con

un'integrazione reciproca dei saperi in un'ottica e con la finalità congiunta di risolvere le problematiche inevitabilmente connesse alla contrattazione.

Ciò non può precludere di guardare 'oltre', offrendo con la presente tesi un contributo che si auspica possa costituire un valido punto di partenza al fine di poter disegnare un nuovo volto del diritto o, per così dire, una nuova immagine.

Riferimenti bibliografici.

- Abbagnano, Nicola, *Segno*. In: Dizionario di Filosofia, 1998, pp. 973-976.
- Adams, K.A., *A Manual of Style for Contract Drafting*, 2nd edn. American Bar Association ABA, Chicago, 2008.
- Aliprandi, Simone, *Teoria e pratica del copyleft*. Guida all'uso delle licenze opencontent. NDA Press, 2006.
- Aliprandi, Simone, *Creative Commons: manuale operativo*. Lecce, Sum Edizioni, 2013.
- Argyres, N. / Mayer, K.J., *Contract design as a firm capability: An integration of learning and transaction cost perspectives*. In: "Acad. Manage. Rev.", 32 (4), pp. 1060–1077, 2007.
- Argyres, N., Bercovitz, J., & Mayer, K. 2007. *Complementarity and evolution of contractual provisions: An empirical study of information technology services contracts*. In: "Organization Science", 18, pp. 3–19.
- Assy, R., *Can the law speak directly to its subjects? The limitation of plain language*. In: "J. Law & Soc.", 38(3), pp. 376–404.
- Barton, Thomas D., *A Paradigm Shift in Legal Thinking*. In: "A Proactive Approach to Contracting and Law" 35 (Helena Haapio ed., 2008).
- Barton, Thomas D., *Preventive Law and Problem Solving: Lawyering for the Future*, Vandepias Publishing, U.S.A, 2009.
- Barton, Thomas D., *Problem Solving and Prevention by General Jurisdiction Judges*. In: "45 Court Rev.", 116, 2009.
- Barton, Thomas D., *Collaborative Contracting as Proactive/Preventive Law*. In: Berger-Walliser, Gerlinde and Ostergaard, Kim (eds.), *Proactive Law in a Business Environment*. Copenhagen, Djof, pp. 107–127, 2012.
- Barton, Thomas D., *Flexibility in Contracting: Introduction*, in: "Lapland Law Review" 2, 1(2015).
- Barton, Thomas D. / Berger-Walliser Gerlinde / Haapio, Helena, *Visualization: Seeing Contracts for What They Are, and What They Could Become*, 19, In: "Journal of Law, Business & Ethics", 47, 2013.
- Barton Thomas D. / Cooper, James M., *Symposium Introduction: Advancing Intellectual Property Goals Through Prevention and Alternative Dispute Resolution*, 43, Cal. W. Int'l L.J., 5, 2012.
- Barton, Thomas D. / Haapio, Helena / Borisova, Tatiana, *Flexibility and Stability in Contracts*. In: "Lapland Law Review", Issue 2, 2015, pp. 8–28. Special Issue "Flexibility in Contracting".
- Barton, Thomas D. / Berger-Walliser, G. / Haapio, H., *Visualization: Seeing Contracts for What They Are, and What They Could Become*. In: Henschel, R.F. (ed.) *Proceedings of the 2011 LACCM Academic Symposium for Contract and Commercial Management*, pp. 3–15. The International Association for Contract and Commercial Management, Ridgefield (2011).
- Battelli, Ettore, *Il valore legale dei documenti informatici*. Napoli, Edizioni Scientifiche Italiane, 2012.
- Battelli, Ettore, *Il documento giuridico: evoluzione e imputabilità*. Roma, Aracne, 2012.
- Beccaria, Cesare, *Dei delitti e delle pene*. Milano, BUR, (Prima edizione) 1764.
- Belvedere, Andrea, *Il problema delle definizioni nel codice civile*. Milano, Giuffrè, 1977.
- Berger-Walliser, Gerlinde / Bird, Robert C. / Haapio, Helena, *Promoting Business Success Through Contract Visualization*. In: "The Journal of Law, Business & Ethics", Vol. 17, Winter 2011, pp. 55–75.
- Berger-Walliser, Gerlinde / Haapio, Helena, *Promoting Business Success through Proactive Contracting and Visualization*. In: "Academy of Legal Studies In Business National

- Proceedings”, vol. 41.
- Berger-Walliser, Gerlinde / Barton, Thomas D. / Haapio, Helena, *From Visualization to Legal Design: A Collaborative and Creative Process*. In: “American Business Law Journal”, Vol. 54, No. 2, Summer 2017, pp. 347-392. California Western School of Law Research Paper No. 16-11.
- Bertolino, Giulia, *Documento in senso forte e documento in senso debole*, 2011, pp. 845–861.
- Bianca, Massimo C., *La vendita e la permuta*. In: “Trattato di diritto civile italiano”, Torino, Utet, Vol. 1, 1993.
- Bobbio, Norberto, *Scienza del diritto e analisi del linguaggio*, 1950, pp. 342-367.
- Bobbio, Norberto, *Teoria della norma giuridica*. Torino, Giappichelli, 1958.
- Bobbio, Norberto, *Norma*. In: Enciclopedia Einaudi, 1980, pp. 876-907.
- Bobbio, Norberto, *Contributi ad un dizionario giuridico*. Torino, Giappichelli, 1994.
- Bodei, Remo, *Ragion pubblica. Come e perché si degrada la comunicazione politica*. In: Pier Luigi Lecis, Giuseppe Lorini, Vinicio Busacchi, Pietro Salis, Olimpia G. Loddo, *Verità, Immagine, Normatività*, Macerata, Quodlibet, 2017, p. 18.
- Boehme-Neßler, Volker, *Pictorial law. Modern law and the power of pictures*. Berlin, Springer, 2011.
- Bradlow Daniele D., Finkelstein, Jay Gary, *Negotiating Business Transactions*. New York, Wolters Kluwer Law & Business, 2013.
- Brilon, Werner, *Intersections without traffic signals*. In: “Proceedings of an International Workshop, 16-18 March, 1988 in Bochum”, West Germany, Berlin, Springer, 1988.
- Brown, Tim, *Design Thinking*, 2008, p. 84.
- Brown, L.M., *Lawyering through Life—The Origin of Preventive Law*. Fred B. Rothman & Co., Littleton, 1986.
- Brown, L.M. / Dauer, E.A., *Planning By Lawyers: Materials on Nonadversarial Legal Process*. Mineola, The Foundation Press, Inc., 1978.
- Brown, L.M., *Preventive Law*. New York, Prentice-Hall, 1950.
- Brunschwig, C.R., *Visualisierung von Rechtsnormen—Legal Design [Visualization of Legal Norms]*. Tesi di dottorato. Zürcher Studien zur Rechtsgeschichte, vol. 45. Rechtswissenschaftliche Fakultät d. Universität Zürich. Schulthess Juristische Medien, Zürich, 2001.
- Brunschwig, C.R., *Multisensory Law and Legal Informatics—A Comparison of How these Legal Disciplines Relate to Visual Law*. Jusletter IT, 22 February 2011.
- Brunschwig, C.R., *The new media and opportunities for contract visualization: applications of visual law*. 24.11.2011 Beck-community, Multisensory Law. <http://community.beck.de/gruppen/forum/the-new-media-and-opportunities-for-contract-visualization-applications-of-visual-law> (2011).
- Bühler, Karl, *Sprachtheorie. Die Darstellung der Sprache*. Jena-Stuttgart, Gustav Fischer Verlag, 1934; Traduzione e presentazione di Serena Cattaruzza Derossi: *Teoria del linguaggio: la funzione rappresentativa del linguaggio*. Roma, Armando, 1983.
- Burnham, Scott J., *How to read a contract*. In: “Ariz. Law Rev”, 45(1), 2003, pp. 133–172.
- Burri, Valérie / Dumit, Joseph, 3 *Social Studies of Scientific Imaging and Visualization Regula*. Cambridge MA, MIT Press, pp. 297-317, 2008.
- Burton, S. / Anderson, E., *Contractual good faith: Formation, performance, breach, enforcement*, Boston: Little, Brown, 1995.
- Butterick, M., *Typography for Lawyers*. 2nd ed., Houston, TX, O’Connors, 2015.
- Carnelutti, Francesco, *La prova civile*. Parte generale (Il concetto giuridico della prova), Roma, Athenaeum, 1915.
- Carnelutti, Francesco, voce: ‘Documento’. In: “Novissimo Digesto Italiano”, Torino, Utet,

- 1960, V, pp. 85-89.
- Casati, Roberto, *Drawing as a Propositional Activity*. Relazione al Convegno Normative Drawings and Deontic Artifacts. 27-28 Ottobre 2016, Cagliari.
- Caterina, Raffaele/Lantella, Lelio, *Il diritto che non c'è*. In: "Rivista di diritto civile", 57 (2011), nmero 4, pp. 477-489.
- Cendon, Paolo, *Contratto in generale, artt. 1343 1469 bis*. In: "Commentario al codice civile", Torino, Utet, 1997.
- Chiappa, Franca, *Il testamento di Luca Riva*. 9 settembre 1624. Milano, Edizioni de 'LA Ca'Granda', Ospedale Maggiore di Milano, 1970.
- Conti, Giuseppe / Granieri, Massimiliano /Piccaluga, Andrea, *La gestione del trasferimento tecnologico. Strategie, modelli e strumenti*. Italia, Springer-Verlag, 2011.
- Creative Commons, AboutTheLicenses–CreativeCommons.
<http://creativecommons.org/licenses>.
- Conboy, Kevin, *Diagramming Transactions: Some Modest Proposals and a Few Suggested Rules*. In: "Transactions: Tennessee Journal of Business Law", Vol. 16 (2014), pp. 91–108.
- Crawford, Jacqui / Cummins, Tim, *Collaborative Contracting: Is It Achievable?*, Webinar conducted under the auspices of the International Association of Contract and Commercial Management (IACCM), 2010.
- Curtotti, Michael / Haapio, Helena / Passera, Stefania, *Interdisciplinary Cooperation in Legal Design and Communication* (February 26, 2015). Österreichische Computer Gesellschaft OCG, Wien 2015, pp. 455–462.
- Curtotti, Michael / McCreath, Eric, *Enhancing the visualization of law. Paper presented at the Law via the Internet Twentieth Anniversary Conference*, Cornell University, 2012.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2160614 [Accessed 5 January 2015].
- Della Casa, Matteo, *Sulle definizioni legislative nel diritto privato*. Torino, Giappichelli, 2004.
- De Santis, F., *Il documento non scritto come prova civile*. Napoli, ESI, 1988.
- Di Lucia, Paolo (ed.), *Nomografia. Linguaggio giuridico e redazione delle leggi*. Milano, Giuffrè, 1995.
- Droste, Flip G., *The Grammar of Traffic Regulations*. In: "Semiotica", 5 (1972), numero 3, pp. 257- 262.
- Dudek, Michal, *Why are words not enough? Or a few remarks on traffic signs*. In: Araskiewicz M ed al. (eds.), *Problems of Normativity, Rules and Rule-Following*. Heidelberg, Springer, 2015, pp. 363-372.
- Eco, Umberto, *Il Segno*. Milano, ISEDI, 1973. Riedizione: Milano, Arnoldo Mondadori, 1985.
- Eco, Umberto, *Interpretazione e sovra interpretazione*. Bompiani, Milano, 1995.
- Eggleston, K. / Posner, E.A. / Zeckhauser, R., *The design and interpretation of contracts: Why complexity matters*. Northwestern Univ. Law Rev. 95(1), pp. 91–132.
<http://www.ericposner.com/The%20Design%20and%20Interpretation%20of%20Contracts.pdf> (2000).
- Faralli, C. / Gigliotti V. / Heritier, P. / M.P. Mittica, *Il diritto tra testo e immagine. Rappresentazione ed evoluzione delle fonti*, Milano-Udine, Mimesis, 2014.
- Fazio, Eugenio, *Dalla forma alle forme. Struttura e funzioni del neoformalismo negoziale*. Pubblicazioni della Facoltà di Giurisprudenza di Messina. Giuffrè., 2011.
- Ferraris, Maurizio, *Documentalità: ontologia del mondo sociale*. In: "Etica & Politica / Ethics & Politics", 9, 2007, 2, pp. 240-329.
- Ferraris, Maurizio, *Documentalità. Perché è necessario lasciar tracce*. Roma-Bari, Laterza, 2009.

- Ferraris, Maurizio, *Perspectives of Documentality*. In: “Phenomenology and Mind”, 2, 2012, pp. 34–40.
- Franzese, Lucio, *Il contratto oltre privato e pubblico*. Padova, Cedam, 1998.
- Frixione, Marcello / Lombardi, Antonio, *Street Sign and Ikea Instruction Sheets: Pragmatics and Pictorial Communication*. In: “Review of Philosophy and Psychology”, 6 (1), pp. 133-149 (2015).
- Forsström, P-L / Haapio, H., Passera, S., *FAIR Design Jam: A case-study on co-creating communication about FAIR Data Principles*, Forthcoming. In: “Proceedings of the 20th International Legal Informatics Symposium IRIS 2017”.
- Garzone, Giuliana / Santulli, Francesca (a cura di), *Il linguaggio giuridico. Prospettive interdisciplinari*. Milano, Giuffrè, 2008.
- Giorgianni, Michele, Forma degli atti. In “Enciclopedia del Diritto”, Milano, 1968, pp. 988 - 1007.
- Gometz, Gianmarco, *Indici di certezza giuridica*. In: “Diritto e questioni pubbliche”, Palermo, 2012.
- Giorgianni, M., *Forme degli atti*, in “Enciclopedia del diritto”. Vol. XVII. Milano, Giuffrè, pp. 988 –1007, 1968.
- GLPi and Schmolka, V., *Results of Usability Testing Research on Plain Language Draft Sections of the Employment Insurance Act*, Justice Canada and Human resources development Canada.
- Guidi, Paolo, *Teoria giuridica del documento*. Milano, Giuffrè, 1950.
- Haapio, Helena, *Invisible Terms in International Contracts and What to Do about Them*. Contract Management, July 2004, pp. 32–35.
- Haapio, Helena, *Introduction to Proactive Law: A Business Lawyer’s View*. In: Wahlgren, P. (ed.), *A Proactive Approach*, Scandinavian Studies in Law, vol. 49, pp. 21–34. Stockholm Institute for Scandinavian Law, Stockholm, 2006.
- Haapio, Helena, *Business Success and Problem Prevention through Proactive Contracting*, 2006. In P. Wahlgren (ed.), *Scandinavian Studies in Law*, Vol 49: A Proactive Approach. Stockholm Institute for Scandinavian Law, Stockholm, pp. 150–194. <http://www.scandinavianlaw.se/pdf/49-9.pdf>.
- Haapio, Helena (ed.), *A Proactive Approach to Contracting and Law*. International Association for Contract and Commercial Management & Turku University of Applied Sciences, Turku, 2008.
- Haapio, Helena, *Innovative Contracting*. In: Haapio, H. (ed.), *A Proactive Approach to Contracting and Law*, pp. 105–152. International Association for Contract and Commercial Management & Turku University of Applied Sciences, Turku (2008).
- Haapio, Helena, *Invisible Terms & Creative Silence: What You Don’t See Can Help or Hurt You*. Contract Management, September 2009, pp. 24–35. National Contract Management Association NCMA. <http://www.ncmahq.org/files/Articles/CM0909%20-%2024-35.pdf> (2009).
- Haapio, Helena, *Contract Clarity through Visualization—Preliminary Observations and Experiments*. In: Banissi, E. et al. (eds.), *Proceedings of the 15th International Conference on Information Visualisation*, IV, 2011 (London 13–15 July 2011) pp. 337–342. IEEE Computer Society, Los Alamitos, 2011.
- Haapio, Helena, *Communicating Contracts: When Text Alone Is Not Enough*. Clarity—J. Int. Assoc. Promoting Plain Legal Lang. 65, pp. 33–36 (May, 2011b).
- Haapio, Helena, *A Visual Approach to Commercial Contracts*. In: Schweighofer, E., Kummer, F. (eds.), *Europäische Projektkultur als Beitrag zur Rationalisierung des Rechts*. Tagungsband des 14. Internationalen Rechtsinformatik Symposiums IRIS

- 2011, pp. 559–566. Österreichische Computer Gesellschaft, Wien. Also published in Jusletter IT, 24 February 2011. http://jusletter-it.weblaw.ch/article/en/_312?lang=de (2011c).
- Haapio, Helena, *Making Contracts Work for Clients: towards Greater Clarity and Usability*, 2012. In E. Schweighofer et al. (eds.), *Transformation of Legal Languages. Proceedings of the 15th International Legal Informatics Symposium IRIS 2012*. Band 288. Österreichische Computer Gesellschaft, Wien, pp. 389–396.
- Haapio, Helena / Passera, Stefania, *Reducing Contract Complexity through Visualization: A Multi-level Challenge*. Proceedings of the 16th International Conference on Information Visualisation, IV2012, 11-13 July, Montpellier, France, 2012.
- Haapio, Helena, *Contract Clarity and Usability through Visualization*. In: Francis T. Marchese - Ebad Banissi, *Knowledge Visualization Currents From Text to Art to Culture*. Springer-Verlag, London, 2013.
- Haapio, Helena / Passera, Stefania, *Visual Law: What Lawyers Need to Learn From Information Designers*, Cornell University Law School, Legal Information Institute, VoxPopuLII Blog 15 May 2013.
- Haapio, Helena, *Next Generation Contracts: A Paradigm Shift*. Doctoral Dissertation, University of Vaasa. Lexpert Ltd, Helsinki, 2013.
- Haapio, Helena, *Visualising Contracts for Better Business*. In: Svantesson, Dan Jerker B. & Greenstein, Stanley (eds.), *Internationalisation of Law in the Digital Information Society*. Nordic Yearbook of Law and Informatics 2010–2012. Ex Tuto Publishing, Copenhagen 2013(b), pp. 285–310.
- Haapio, Helena / Plewe, Daniela Alina / de Rooy, Robert, *Next generation deal design – comics and visual platforms for contracting*, Jusletter IT, 2016.
- Haapio, Helena / Plewe, Daniela Alina / de Rooy, Robert, *Next Generation Deal Design – Comics and Visual Platforms for Contracting*. In Erich Schweighofer et al. (eds.), *Networks. Proceedings of the 19th International Legal Informatics Symposium IRIS 2016*. Österreichische Computer Gesellschaft OCG / books@ocg.at, Wien 2016, pp. 373–380.
- Haapio, Helena / Barton, Thomas D., *Business-Friendly Contracting: How Simplification and Visualization Can Help Bring It to Practice*. In: “Run Legal as a Business”, Springer, 2016.
- Haapio, Helena / Hagan, Margaret, *Design Patterns for Contracts*. In: Erich Schweighofer et al. (eds.), *Networks. Proceedings of the 19th International Legal Informatics Symposium IRIS 2016*. Österreichische Computer Gesellschaft OCG / books@ocg.at, Wien 2016, pp. 381–388.
- Haapio, Helena / Plewe, Daniela Alina / de Rooy, Robert, *Contract Continuum: From Text to Images, Comics, and Code*. In: E. Schweighofer et al. (eds), *Trends and Communities of Legal Informatics. Proceedings of the 20th International Legal Informatics Symposium IRIS 2017*. Österreichische Computer Gesellschaft / books@ocg.at, Wien 2017, pp. 411–418.
- Haapio, H / Hagan, M. / Palmirani, M. / Rossi, A., *Legal Design Patterns for Privacy*. In: Schweighofer, Eric and et al. (Eds.), *Data Protection / LegalTech Proceedings of the 21st International Legal Informatics Symposium IRIS 2018*, pp. 45-450, 2018.
- Hagan, Margaret, *Design Thinking & Law: A Perfect Match*, 2014.
- Hagan, Margaret, *User-Centered Privacy Communication Design*, Proceedings of the Symposium on Usable Privacy and Security (SOUPS) 2016, <https://ssrn.com/abstract=2981075> [<https://perma.cc/ECT9-7VT5>].
- Hagedorn, J. / Heslen, G.G., *Contractual Complexity and the Cognitive Load of R&D Alliance Contracts*. 3rd Annual Conference on Empirical Legal Studies Papers. <http://ssrn.com/abstract=1119802> (2008, April 13).
- Hazard, James / Haapio, Helena, *Wise Contracts: Smart Contracts that Work for People and Machines* (LexisNexis Best Paper Award). In E. Schweighofer et al. (eds), *Trends and*

- Communities of Legal Informatics. Proceedings of the 20th International Legal Informatics Symposium IRIS 2017*. Österreichische Computer Gesellschaft / books@ocg.at, Wien 2017, pp. 425–432.
- Hjelmslec, Louis, *I fondamenti della teoria del linguaggio*. Introduzione e traduzione di Giulio C. Lepschy. Torino, Einaudi, 1968.
- Horn, R. E., *Visual Language: Global Communication for the 21st Century*. MacroVU Press, 1998.
- Horn, R. E., *The Representation of Meaning--Information Design as a Practical Art and a Fine Art*, a speech at the Stroom Center for the Visual Arts, The Hague, 2000.
- Horn, R. E., *Knowledge Mapping for Complex Social Messes*, a speech to the Packard Foundation Conference on Knowledge Management, 2001.
- Horn, R.E., *Visual Language and Converging Technologies in the Next 10-15 Years (and Beyond)*. In: “National Science Foundation Conference on Converging Technologies for Improving Human Performance”, 3-4, 2001.
- Horn, R. E., *What Kinds of Writing Have a Future?* 22 ottobre 2001.
- Horn, R. E., *Think Link, Invent, Implement, and Collaborate! Think Open! Think Change! Think Big!* Oregon State University, Corvallis OR, 2002.
- IACCM, *The Top Negotiated Terms: Negotiators Admit They Are On Wrong Agenda*, *Contracting Excellence Magazine*, July 2009, <https://www2.iaccm.com/resources/?id=8086> (accessed on 5 January 2016).
- IACCM, *Commercial Excellence: Ten Pitfalls To Avoid In Contracting*. [Booklet] International Association for Contract and Commercial Management 2015(a), <https://www2.iaccm.com/resources/?id=8451> (accessed on 5 January 2016).
- IACCM, *Top Negotiated Terms 2015: No News is Bad News*, *International Association for Contract and Commercial Management 2015 (b)*.
- Irti, Natalino, *Scambi senza accordo*. In: “Riv. trim.”, 1998, pp. 347 e ss.
- Jones, H. W. & Oswald, M. (2001). *Doing Deals with Flowcharts*. *ACCA Docket*, Vol.19, No. 9, October, 94–108.
- Jori, Mario, *Voci: Semiotica, Sistema, Referente, Segno, Significato, Comunicazione* in: AA.VV., *Gli strumenti del sapere contemporaneo*, I, Le discipline, e II, I concetti, Utet, Torino, 1985.
- Jori, Mario e Anna Pintore, *Manuale di teoria generale del diritto*. Torino, Giappichelli, 1995.
- Jori, Mario, *Del diritto inesistente. Saggio di meta giurisprudenza descrittiva*. Pisa, ETS, 2010.
- Kankaanranta, Anne / Louhiala-Salminen, Leena, *Diagrams in Contracts: Fostering Understanding in Global Business Communication*, IEEE TRANSACTIONS ON PROF. COMM. (forthcoming 2017)
- Keating, A. / Andersen, C. (forthcoming). *A Graphic Contract – Taking Visualisation in Contracting a Step Further*. In: “Journal of Strategic Contracting and Negotiation”.
- Koepsell, David / Smith, Barry, *Beyond Paper*. In: “*The Monist*”, 97 (2), April 2014, pp. 222–235.
- Krampen, Martin, *Icons of the Road*. In “*Semiotica*”, 43(1/2), pp. 1-204, 1983.
- Krebs, Jakob, *Promising Pictures*. Relazione al Convegno Normative Drawings and Deontic Artifacts. 27-28 Ottobre 2016, Cagliari.
- Larkin, J.H. / Simon, H.A., *Why a diagram is (sometimes) worth ten thousand words*. *Cogn. Sci.* 11 (1987), pp. 65–99.
- Lecis, Pier Luigi / Lorini, Giuseppe, *La parola e l'immagine*. In: Lecis, Pier Luigi, Lorini,

- Giuseppe, Busacchi, Vinicio, Salis Pietro, Loddo, Olimpia Giuliana Verità, Immagine,.
- Lloyd, M.G., *Uniform Traffic Signs, Signals, and Markings*. In: "Annals of the American Academy of Political and Social Science", vol. 133: *Planning for City Traffic*, September 1927, pp. 121-127.
- Loddo, Olimpia G., *Drawing an Unwritten Common Law. The Normative Pictograms of Christiania*. In: "Archiv für Rechts- und Sozialphilosophie".
- Loddo, Olimpia G., *Christiania: una costituzione disegnata*. In: Pierluigi Lecis, Giuseppe Lorini, Vinicio Busacchi, Pietro Salis, Olimpia Loddo (eds.), *Verità, immagine, normatività*, Macerata, Quodlibet, 2017, pp. 405-419.
- Loddo, Olimpia G., *Assigning Functions to Normative Drawings and Deontic Artifacts*. Relazione al Convegno "Normative Drawings and Deontic Artifacts". 27-28 Ottobre.
- Lorini, Giuseppe, *Elementi di pragmatica in Karl Bühler*, 1991 [manoscritto].
- Lorini, Giuseppe, *Semiotica dell'atto muto*. In; Raffaele Caterina, La dimensione tacita del diritto. Napoli, ESI, 2009.
- Lorini, Giuseppe, *Norma nuda: un concetto ipotetico*. In: Studi in onore di Franco Modugno. Napoli, Editoriale Scientifica. Vol. 3, pp. 1969-1976, 2011.
- Lorini, Giuseppe, *L'uomo e le sue norme. Per un'antropologia delle regole costitutive*. Commento a: Gaetano Carcaterra, *Le norme costitutive*. Torino, Giappichelli, 2014.
- Lorini, Giuseppe, *La norma disegnata*. In: Pierluigi Lecis, Vinicio Busacchi e Pietro Salis (eds), *Realtà, Verità, Rappresentazione*. Milano, Franco Angeli, pp. 341-350, 2015.
- Lorini, Giuseppe, *Il senso e la norma*. Torino, Giappichelli, 2016.
- Lorini, Giuseppe / Moroni, Stefano, *A typology of Normative Drawings*. Relazione al Convegno Normative Drawings and Deontic Artifacts. 27-28 Ottobre 2016, Cagliari.
- Luzzati, Claudio, *La vaghezza delle norme. Un'analisi del linguaggio giuridico*. Milano, Giuffrè, 1990.
- Macneil, I. / Gudel, P., *Contracts: Exchange Transactions and Relations*. New York, Foundation Press, 2001.
- Mamula, T. / Hagel, U., *The design of commercial condition*, Jusletter IT, 2015 [Online].
- Maynard, Patrick, *Drawing Distinctions. The Varieties of Graphic Expression*. Ithaca and London, Conll University Press, 2005.
- Mazzola, Riccardo / Mazzoleni, Emil, *Painting the Law: Normative Drawing in an Inter-Cultural Perspective. Learning from Australian and Japanese Experiences*. Relazione al Convegno Normative Drawings and Deontic Artifacts. 27-28 Ottobre 2016, Cagliari.
- Messaris, Paul, *Visual Persuasion: The Role of Images in Advertising*, ??? 1997.
- Mitchell, Jay A., *Whiterboard and Black-Letter: Visual Communication in Commercial Contrracts*, 20 J. Bus. L. 805 (2018).
- Moccia, Luigi, *Promesse e contratto*. Relazione presentata al XV Colloquio sulla interpretazione dedicato al tema – Interpretazione e promessa – Macerata, 21-22 marzo 1994.
- Monateri, Pier Giuseppe, *La sineddoche*. Milano, Giuffrè, 1984.
- Moroni, Stefano / Lorini, Giuseppe, *Graphic Rules in Planning: a Critical exploration of Normative Drawings Starting from Zoning Maps and Form-Based Codes*. Planning Theory, pp. 1-22, 2016.
- Morris, Charles William, *Foundations of the Theory of Signs*. Chicago, University of Chicago Press, 1938. Traduzione italiana di Ferruccio Rossi-Landi: *Lineamenti di una teoria dei segni*. Torino, Paravia, 1954.
- Mounin, Georges, *Introduccìon a la Semiologia*. Paris, Les Editions de Minuit, 1970. Traduzione e note di Nicola Colecchia, *Introduzione alla semiologia*. Collana di Filosofia

e Epistemologia, Roma, Astrolabio-Ubaldini Editore, 1972.

- Nari, Lee / Thomas D. Barton, *Promoting Contract Flexibility through Trademarks: “Branded” Intellectual Property Licensing Practices*, In: “Lapland Law Review”, 2, 247, 2015.
- Nutting, Charles B., *Graphic Rules*. In: “American Bar Association Journal”, (50) pp. 780-781, 1964.
- Oppo, Giorgio, *Disumanizzazione del contratto?* In: “Riv. dir. civ.”, 1998, 1, p. 525 e ss..
- Palmirani, M. / Martoni, M. / Rossi, A. / Bartolini, C. / Robaldo, L., *PrOnto: Privacy Ontology for Legal Compliance*. In: “Proceedings of the 18th European Conference on Digital Government ECDG 2018”. Academic Conferences and Publishing International Limited, UK, pp. 142-151, 2018.
- Palmirani, M. / Martoni, M. / Rossi, A. / Bartolini, C. / Robaldo, L., *PrOnto: Privacy Ontology for Legal Reasoning*. In: “International Conference on Electronic Government and the Information Systems Perspective”. Springer, Cham, pp. 139-152, 2018.
- Palmirani, M. / Rossi, A. / Martoni, M. / Hagan, M., *A Methodological Framework for the Design of a Machine-Readable Privacy Icon Set*. In: Schweighofer, Eric and et al. (Eds.), *Data Protection / LegalTech Proceedings of the 21st International Legal Informatics Symposium IRIS 2018*, pp. 451 – 454, 2018.
- Palmirani, M. / Bartolini, C. / Martoni, M. / Robaldo, L. / Rossi, A., (forthcoming). *Legal Ontology for Modelling GDPR Concepts and Norms*. Proceedings of JURIX 2018.
- Passera, Stefania / Haapio, Helena, *Facilitating Collaboration Through Contract Visualization and Modularization*. In: “ECCE ’11: Proceedings of the 29th annual conference of the European Association of Cognitive Ergonomics”, Rostock, Germany, 2011.
- Passera, Stefania / Haapio, Helena, *Facilitating Collaboration through Contract Visualization and Modularization*. In: Dittmar, A., Forbrig, P (eds.), *Designing Collaborative Activities*. In: “ECCE 2011 European Conference on Cognitive Ergonomics 2011– The 29th annual conference of the European Association on Cognitive Ergonomics”, August 24–26, 2011, Rostock, Germany, pp. 57–60. Universität Rostock, Rostock, 2011.
- Passera, Stefania / Haapio Helena, *User-Centered Contract Design: New Directions in the Quest for Simpler Contracting, Proceedings of the 2011 LACCM Academic Symposium on Contract and Commercial Management, 26th October ’11, Tempe, USA, 2011*.
- Passera, S., Haapio, H., *User-Centered Contract Design: New Directions in the Quest for Simpler Contracting*. In: R.F. Henschel (ed.), *Proceedings of the 2011 LACCM Academic Symposium for Contract and Commercial Management*, pp. 80–97. The International Association for Contract and Commercial Management, Ridgefield, 2011.
- Passera, Stefania, *Prototype-driven projects: lowering the threshold to innovation and enabling critical design*. In: Proceedings of the European Academy of Design Conference 2011, The Endless End, Porto, Portugal, May 4-6, 2011.
- Passera, Stefania, *Enhancing Contract Usability and User Experience Through Visualization – An Experimental Evaluation*. In: “Proceedings of the 16th International Conference on Information Visualisation”, IV, 2012, 11-13 July, Montpellier, France, 2012.
- Passera, Stefania / Haapio, Helena, *Innovating Procurement Contracting: Merging Contract Design with Information Design*. Submitted to the Annual Finnish Doctoral Program in Industrial Engineering and Management’s Arctic Workshop 2012, Helsinki, November 15-16, 2012.
- Passera, Stefania / Kärkkäinen H. / Maila, R., *When, how, why prototyping? A practical framework for service development*. In: “Proceedings of XXIII ISPIM Conference, 18-20 June 2012”, Barcelona, Spain, 2012.
- Passera, Stefania / Haapio, Elena / Barton, D. Thomas, *Innovating Contract Practices:*

- Merging Contract Design with Information Design*, 2013.
- Passera, Stefania / Haapio, Helena, *The Quest for Clarity – How Visualization improves the Usability and User Experience of Contracts*. In: Huang, Mai Lin & Huang, Weidong (Eds.), *Innovative Approaches of Data Visualization and Visual Analytics*, IGI Global, Hershey (PA) 2013, pp. 191–217.
- Passera, Stefania / Haapio Helena, *Transforming Contracts from Legal Rules to User-centered Communication Tools: a Human-Information Interaction Challenge*, *Communication Design Quarterly*, Vol. 1, Issue 3, April 2013, pp. 38–45.
- Passera, Stefania / Pohjonen, S. / Koskelainen, K. / Anttila, S., *User-friendly Contracting Tools – A Visual Guide to Facilitate Public Procurement Contracting*. Proceedings of the IACCM Academic Forum on Contract and Commercial Management 2013, 8th October '13, Phoenix, USA.
- Passera, Stefania / Haapio, Helena / Barton, T.D., *Innovating Contract Practices: Merging Contract Design with Information Design*. In: “Proceedings of the IACCM Academic Forum on Contract and Commercial Management”, 2013, 8th October '11, Phoenix, USA.
- Passera, Stefania / Pohjonen, Soile / Koskelainen, Katja / Anttila, Suvi, *User-Friendly Contracting Tools – A Visual Guide to Facilitate Public Procurement Contracting*, In: Chittenden, Jane (ed.), *Proceedings of the 2013 LACCM Academic Forum for Integrating Law and Contract Management: Proactive, Preventive and Strategic Approaches*. Phoenix (AZ), USA, 8 October 2013. The International Association for Contract and Commercial Management, Ridgefield (CT) 2013, pp. 74-94.
- Passera, Stefania / Haapio, Helena, *Transforming Contracts from Legal Rules to User-centered Communication Tools: a Human-Information*. In: “Interaction Challenge, Communication Design Quarterly”, Vol. 1, Issue 3, April 2013, pp. 38-45.
- Passera, Stefania / Haapio, Helena / Barton, Thomas D., *Innovating Contract Practices: Merging Contract Design with Information Design*. In: Chittenden, Jane (ed.), *Proceedings of the 2013 LACCM Academic Forum for Integrating Law and Contract Management: Proactive, Preventive and Strategic Approaches*. Phoenix (AZ), USA, 8 October 2013. The International Association for Contract and Commercial Management, Ridgefield (CT) 2013, pp. 29-51.
- Passera, Stefania / Haapio, Helena / Curtotti, Michael, *Making the Meaning of Contracts Visible – Automating Contract Visualization*. In: “Transparency: Proceedings Of The 17th International Legal Informatics Symposium Iris”, (2014) (Erich Schweighofer et al., eds.), <https://ssrn.com/abstract=2630609> [<https://perma.cc/38WQ-6MQ4>].
- Passera, Stefania, *Visual Negotiation maps: Focusing on customer needs and expectations during sales negotiations and contracting*. In: “User Experience and Usability in Complex Systems – UXUS 2010–2015”, FIMECC Publication Series No. 8, FIMECC, Tampere 2015, pp. 174-177.
- Passera, Stefania, *Beyond the Wall of Text: How Information Design Can Make Contracts User-Friendly*. In: Marcus, A. (ed.), *Lecture Notes on Computer Science 9187, Design, User Experience, and Usability: Users and Interactions (Part II)*, pp. 341-352, Springer, 2015.
- Passera, Stefania / Smedlund, A. / Liinasuo, M, *Exploring contract visualization: clarification and framing strategies to shape collaborative business relationships*. In: “Journal of Strategic Contracting and Negotiation”, Vol. 2 , No. 1-2, 2016.
- Passera, Stefania / Kankaanranta, A. / Louhiala-Salminen, L. 2017, forthcoming. *Diagrams in Contracts: Fostering Understanding in Global Business Communication*. In: “IEEE Transactions of Professional Communication”, Vol. 60, n. 2, 2017.
- Passera, Stefania, *Flowcharts, swimlanes, and timelines – Alternatives to prose in communicating legal-bureaucratic instructions to civil servants*. In: “Journal of Technical and Business Communication”, 2018.

- Passera, Stefania, Haapio, Helena & Curtotti, Michael, *Making the Meaning of Contracts Visible – Automating Contract Visualization*. In: Schweighofer, Erich, Kummer, Franz & Hötendorfer, Walter (Eds.), *Transparenz. Tagungsband des*.
- Patti, Salvatore, *Della prova documentale*. In: “Commentario del Codice Civile”, 1996
- Pohjonen, Soile & Visuri, Kerttuli, *Proactive Approach in Project Management and Contracting*. In H. Haapio (ed.), *A Proactive Approach to Contracting and Law*. International Association for Contract and Commercial Management & Turku University of Applied Sciences, Turku, pp. 75-95, 2008.
- Pohjonen, S., *Proactive law in the field of law*. In: Wahlgren, P. (ed.) *A Proactive Approach in: “Scandinavian Studies in Law”*, vol. 49, pp. 53-70. Stockholm Institute for Scandinavian Law, Stockholm, 2006.
- Porter, E. G., *Taking Images Seriously*. *Columbia Law Review*, 114 (7), pp. 1687–1782, 2014.
- Porter, Elizabeth G. / Kathryn A. Watts, *Visual Rulemaking*, 91 N.Y.U. L. Rev. 1183, 2016.
- Posner, E.A., *ProCD v. Zeidenberg and cognitive overload in contractual bargaining*. *U. Chi. L. Rev.* 77(4), pp. 1181-1194.
- Posner, Richard A., *Judicial opinions and appellate advocacy in federal Courts – one Judge views*. In “*Duquesne Law Review*”, Winter, 51, pp. 3-39.
- Posner, Richard A., *Opinion in the United States Court of Appeals for the Seventh Circuit No. 11-1665. Gonzalez-Servin v. Ford Motor Co.* November 23, 2011.
- Prieto, J. Luis, *Messages et signaux*. Paris, Presses Universitaires de France, 1966. Traduzione di Luigi Ferrari degli Uberti: *Lineamenti di Semiologia, Messaggi e Segnali*. Bari, Laterza, 1971.
- Pusceddu, Roberto, *Filosofia dei segnali stradali*. Tesi di laurea. Cagliari, 2013.
- Pusceddu, Roberto, *Verso una semiotica dei segnali stradali*. In: Lecis, Pierluigi / Lorini, Giuseppe / Busacchi, Vinicio / Salis, Pietro / Loddo, Olimpia G. (eds.), *Verità, Immagine, Normatività*, Macerata, Quodlibet, 2017, pp. 451-461.
- Ramberg, Christina, & Helena Haapio, *Making Contracts Work: Playing a Game for Enhanced Managerial-Legal Collaboration*. Jusletter IT, 26 February 2015.
- Rekola K. and K. Boucht, *Visualizing service contracts – The case of an equipment manufacturer*, in 15th International Conference on Information Visualisation, 2011, pp. 359-364.
- Rekola, K., Haapio H.: *Better business through proactive productization and visualization of contracts*. *Contracting Excellence*, June/July, pp. 17-19, 2009.
- Rekola, K. / Boucht, K., *Visualizing service contracts – The case of an equipment manufacturer*,” in 15th International Conference on Information Visualisation, 2011, pp. 359-364.
- Ritter, W., *Traffic sign recognition in color image sequences*. In: “Proc. of the IEEE IV 1992 Symp.”, 1992, pp. 12-17.
- Rosman, A., *Visualizing the Law: Using Charts, Diagrams, and Other Images to Improve Legal Briefs*. *Journal of Legal Education*, 63(1), 2013, pp. 70-81.
- Rossetti, Andrea, *Verba manent. Il documento digitale come atto sociale*, Relazione al convegno «La lumaca e la chiocciola», Collegio Ghislieri, 18 novembre 2010.
- Rossetti, Andrea, *Ontologie del documento digitale*. In: A. Pintore e S. Zorzetto (eds.), *Studi di filosofia analitica del diritto per Mario Jori*, ESI, Napoli, pp. 281– 294, 2016.
- Rossi, Arianna, *Representing Privacy: a Pictorial Approach*. Poster and presentation at JURIX 2016 Doctoral Consortium (Runner-up as Best Doctoral Consortium Paper Award), 2016.
- Rossi, Arianna / Palmirani Monica, *A Visualization Approach for Adaptive Consent in the European Data Protection Framework*, 2017. International Conference for E-Democracy and Open Government, Los Alamitos, CA, IEEE,

- https://www.academia.edu/33177615/A_Visualization_Approach_for_Adaptive_Consent_in_the_European_Data_Protection_Framework [https://perma.cc/56FA-PEU2],
- Rossi, Arianna / Palmirani, M., *A Visualization Approach for Adaptive Consent in the European Data Protection Framework*. In: Parycek P., Edelmann N. (eds.), *Proceedings of the 7th International Conference for E-Democracy and Open Government (CeDEM)*, Krams: Edition Donau- Universität Krams, pp. 159-170, 2017.
- Rossi, Arianna, *Legal Design For The General Data Protection Regulation A Methodology For The Visualization And Communication Of Legal Concepts*. Tesi di dottorato, 2019.
- Rossi, Arianna / Palmirani, Monica, (forthcoming). *From Words to Images Through Legal Visualizations. AI Approaches to the Complexity of Legal Systems*: Springer, Berlin, Heidelberg.
- Rota, Fabio, *I documenti*, 2012, in M. Taruffo (ed.), *La prova nel processo civile*, Milano. Giuffrè, pp. 575– 776.
- Rubino, Domenico, *La compravendita*. Milano, Giuffrè, 1971.
- Sacco, Rodolfo, *Antropologia giuridica: contributo ad una macrostoria del diritto*. Bologna, Il Mulino, 2007.
- Salo M. / Haapio Helena / Passera Stefania, *Putting Financial Regulation to Work: Using Simplification and Visualization for Consumer-Friendly Information*, 2016. In: Schweighofer E. et al. (eds.), *Networks. Proceedings of the 19th International Legal Informatics Symposium IRIS 2016*. Österreichische Computer Gesellschaft, pp. 399-406.
- Saussure, Ferdinand De, *Cours de linguistique générale*. Paris, Payot, 1916; Traduzione italiana di Tullio De Mauro: *Corso di linguistica generale*. Roma-Bari, Laterza, 1968.
- Saussure, Ferdinand De, *Écrits de linguistique générale par Ferdinand de Saussure*. Paris, Gallimard, 2002; Traduzione italiana di Tullio De Mauro: *Scritti inediti di linguistica generale*, Roma- Bari, Laterza, 2005.
- Scarpelli Uberto / Di Lucia, Paolo, (eds.), *Il linguaggio del diritto*. Milano, LED, 1957.
- Schafer, Burkhard, *Foreword*. In: Kerikmäe, Tanel/Rull, Addi (Eds.) *The Future of Law and eTechnologies*, Springer International Publishing 2016.
- Scollon, Suzie Wong / Iton, Ron, *Discourses in Place. Language in the material world*. Routledge is an imprint of the Taylor & Francis Group, 2003.
- Searle, John Roger, *Speech Acts. An essay in the Philosophy of Language*. Cambridge, Cambridge University Press, 1969. Traduzione italiana di Giorgio Raimondo Cardona: *Atti linguistici. Un saggio di filosofia del linguaggio*. Torino, Boringhieri, 1976, 1992.
- Searle, John Roger, *The Construction of Social Reality*. London, Allen Lane, 1995. Traduzione italiana do Andrea Bosco: *La costruzione della realtà sociale*. Milano, Edizione di Comunità, 1996. Traduzione castigliana di Antonio Domenèch: *La construcción de la realidad social*. Barcelona, Paidós, 1997.
- Sebeok, Thomas, *Iconicity*. Maryland, The Johns Hopkins University Press, 1976, pp. 1427-1456.
- Seitz, P. / Lang, G. K./ Giilliard, B./ Pandazis, J. C., *The robust recognition of traffic signs from a moving car*. In: “Proc. 13th DAGM Symposium on pattern recognition”, (1991), pp. 287-294.
- Semmler, C. / Brewer, N., *Using a flowchart to improve comprehension of jury instructions*. *Psychiatry, Psychol. Law*. 9(2), pp. 262-270, 2002.
- Sherwin, R.K., *Visualizing Law in the Age of the Digital Baroque: Arabesques & Entanglements*. Routledge, New York, 2011.
- Sherwin, Richard, *Visual Jurisprudence*. In: “N.Y.L. Sch. L. Rev.”, 57(11), 2012.
- Siedel, George J. / Haapio, Helena, *Using proactive law for competitive advantage*. In: “American Business Law Journal”, Vol. 47, No. 4, pp. 641-686, 2010.

- Siedel, G. / Haapio, H.: *Proactive Law for Managers: A Hidden Source of Competitive Advantage*. Gower Publishing, Farnham, 2011.
- Silvi, Marco Q., *Documento informatico e costruzione della realtà giuridica*. In: Brighi, R. e Zullo, S. (eds.), *Filosofia del diritto e nuove tecnologie. Prospettive di ricerca tra teoria e pratica*. Roma, Aracne, 2015, pp. 431-444.
- Silvi, Marco Q., *Agire mediante documenti e documenti informatici*. In: "Ragion pratica", n. 47/2016.
- Silvi, Marco Q., *Documenti e realtà giuridica*, Aracne, Ariccia (RM), 2018
- Siniscalchi, Guglielmo, *Deontic Visual Sign. Between Normative Force and Constitutive Power*. Relazione al Convegno Normative Drawings and Deontic Artifacts. 27-28 Ottobre 2016, Cagliari.
- Smith, Barry, *Diagrams, Documents, and the Meshing Plans*. In András Benedek – Kristóf Nyíri (eds.), *Visual Learning*, vol. 3: *How To Do Things With Pictures: Skill, Practice, Performance*. Peter Lang, Frankfurt am Main, 2013, pp. 163-180.
- Smith, Barry, *How to Do Things with Documents*. In: *Rivisti di Estetica*, in press. [Added in 2010], 2011.
- Smith, Barry, *Document Acts*, 13 Ottobre, 2005.
- Smith, Barry, *John Searle: From Speech Acts to Social Reality*, in Barry Smith (ed.), *John Searle*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003, pp. 1-33.
- Smith, Barry, *Searle and De Soto: The New Ontology of the Social World*, Barry Smith, David Mark and Isaac Ehrlich (eds.), *The Mystery of Capital and the Construction of Social Reality*, Chicago: Open Court, 2008, pp. 35-51.
- Smith, Barry, *How to Do Things with Documents*, *Rivista di Estetica*, 50 (2012), pp. 179-198.
- Smith, Barry, *Document Acts*. In Anita Konzelmann-Ziv, Hans Bernhard Schmid (eds.), *Institutions, Emotions, and Group Agents. Contributions to Social Ontology* (Philosophical Studies Series), Dordrecht: Springer, 2014, pp. 19-31.
- Smith, Barry, *The Ontology of the Organigram*. Relazione al Convegno Normative Drawings and Deontic Artifacts. 27-28 Ottobre 2016, Cagliari.
- Smith, Barry, *Atti documentali*, 2016, in: Pierluigi Lecis, Giuseppe Lorini, Vinicio Busacchi, Pietro Salis, Olimpia G. Loddo (eds.), *Verità, immagine, normatività*, Macerata, Quodlibet, 2017, pp. 369-390.
- Stark, Tina, *Drafting Contracts: How and Why Lawyers do what they do*. Wolters Kluwer Law & Business, 2013.
- Studnicki, Franciszek, *Znaki Drogowe*. In: "Studia Cywilistyczne", 11 (1968) pp. 177-211. Traduzione italiana, parziale, dal polacco di Jakub Martewicz. In: Lorini, Giuseppe/Passerini Glazel, Lorenzo (eds.), *Filosofie della norma*. Torino, Giappichelli, 2012, pp. 67-75.
- Studnicki, Franciszek, *Traffic Signs*. In: "Semiotica", 2 (1970), pp. 151-172.
- Tarello, Giovanni, *Diritto, Enunciati e usi*. Bologna, Il Mulino, 1974.
- Tarello, Giovanni, *Documento normativo vs. norma*. In: Giuseppe Lorini / Lorenzo Passerini Glazel, *Filosofie della norma*. Torino, Giappichelli, 2012, pp. 49-55.
- Tippett, Krista, *Becoming Wise: An Inquiry into the Mystery and Art of Living*, United Kingdom, Little, Brown Book Group Limited, 2016.
- Tschimmel, Katja, *Design Thinking as an Effective Toolkit for Innovation*. Conference: Action for Innovation: Innovating from Experience, 2012.
- Tsygankova, T., *Design for Good Commercial Contracts – Practical Tools for Contract Drafters*, 2016. In: E. Schweighofer, F. Kummer, W. Hötendorfer & G. Borges, eds., *Networks. Proceedings of the 19th International Legal Informatics Symposium IRIS 2016*, Wien, Österreichische Computer Gesellschaft OCG/books@ocg.at, pp. 407-414.
- Tuzet, Giovanni, *Contro le immagini. Semiotica giuridica e demenza collettiva*. In: Faralli, C. /

- Gigliotti V. / Heritier, P. / M.P. Mittica, *Il diritto tra testo e immagine. Rappresentazione ed evoluzione delle fonti*, Milano-Udine, Mimesis, 2014.
- Ursel, Susan, *Building Better Law: How Design Thinking Can Help Us Be Better Lawyers, Meet New Challenges, And Create The Future of Law*. In: “Special Issue - Innovation and Access to Justice: Addressing the Challenge of a Diverse Justice Ecosystem”, Volume 34, Issue 1, 2017, pp. 28-59.
- Valéry, Paul, *Sguardi sul mondo attuale*. Traduzione italiana di Papparo. Milano, Adelphi, 1994.
- Volli, Ugo, *Manuale di semiotica*. Laterza, Roma-Bari, 2000.
- Wagner, Anne, *The Rules of the Road, A Universal Visual Semiotics*. In: “International Journal for the Semiotics of Law - Revue Internationale de Sémiotique Juridique”, 19 (3), pp. 311-324, 2006.
- Wahlgren, P., *A Proactive Approach*. In “Scandinavian Studies in Law”, 49, Stockholm Institute for Scandinavian Law, 2006.
- Waller, Robert, *What makes a good document? The criteria we use*. Simplification Centre, Techinal paper 2, 2011.
- Waller, R. / Waller, J. / Haapio, H. / Crag, G. / Morrisseau S. et al., *Cooperation Through Clarity: Designing Simplified Contracts*. In: j. Strategic Contracting & Negot., 48 – 2, 2016.
- Warner, R.H., *All Mixed Up About Contract: When Is Contract Interpretation A Legal Question And When Is It A Fact Question?* In: “Virginia Law & Bus. Rev.”, 5(1), Fall, pp. 81-129.
- Zacché, Francesco, *La prova documentale*. Milano, Giuffrè, 2012.
- Zaibert, Leo / Smith, Barry, *The Varieties of Normativity: An Essay on Social Ontology*. In: Savas L., Tsohatzidis (ed.), *Intentional Acts and Institutional Facts: Essays on John Searle's Social Ontology*, Dordrecht, Springer, 2007, pp. 155-174.