

QUADERNI DEL
DOTTORATO IN GIURISPRUDENZA
DELL'UNIVERSITÀ DI PADOVA

2023

DIRETTI DA PAOLA LAMBRINI
E GIANLUCA ROMAGNOLI

LA CULTURA GIURIDICA
E IL RUOLO DEL GIURISTA

QUADERNI DEL DOTTORATO
IN GIURISPRUDENZA
DELL'UNIVERSITÀ DI PADOVA

2023

diretti da Paola Lambrini e Gianluca Romagnoli

La cultura giuridica e il ruolo del giurista

COMITATO SCIENTIFICO

CHIARA ABATANGELO - ENRICO MARIO AMBROSETTI -
BERNARDO CORTESE - MARCELLO DANIELE -
MATTEO DE POLI - STEFANO FUSELLI - PAOLA LAMBRINI -
MARINO MARINELLI - MANLIO MIELE - ANDREA PIN -
GUIDO RIVOSACCHI - RAFFAELE VOLANTE - FRANCESCO VOLPE

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA
DIPARTIMENTO DI DIRITTO PRIVATO E CRITICA DEL DIRITTO

QUADERNI DEL DOTTORATO IN GIURISPRUDENZA
DELL'UNIVERSITÀ DI PADOVA
2023

diretti da Paola Lambrini e Gianluca Romagnoli

La cultura giuridica e il ruolo del giurista

LEDIZIONI

Il volume è pubblicato con il contributo finanziario dell'Università di Padova – Dipartimento di Diritto Privato e Critica del Diritto e della Banca Terre Venete Credito cooperativo s.c.a.r.l.

© 2024 Ledizioni LediPublishing
Via Boselli, 10 – 20136 Milano – Italy
www.ledizioni.it
info@ledizioni.it

Quaderni del dottorato in Giurisprudenza dell'Università di Padova 2023, diretti da Paola Lambrini e Gianluca Romagnoli

ISBN 9791256001194

Ufficio grafico Ledizioni.

Informazioni sul catalogo e sulle ristampe: www.ledizioni.it

Le riproduzioni a uso differente da quello personale potranno avvenire, per un numero di pagine non superiore al 15% del presente volume, solo a seguito di specifica autorizzazione rilasciata da Ledizioni.

INDICE

Presentazione, di Paola Lambrini 9

ROBERTO E. KOSTORIS
La cultura giuridica nell'età dell'incultura 11

La formazione

GIANLUCA ROMAGNOLI
Il problema. La divaricazione della formazione dei giuristi e della loro cultura 23

CHIARA CACCIAVILLANI
Giuristi e diritto 39

GIOVANNI PASCUZZI
La formazione del giudice e la sua cultura giuridica come presupposto per la formazione di una decisione comprensibile e condivisibile 53

UMBERTO MORERA
La mente del giudice: profili cognitivi 65

PAOLO DORIA
La formazione dell'avvocato e la sua cultura giuridica come presupposto della comunicazione nel processo 73

SANDRO DE NARDI
L'ordinamento giudiziario' quale materia di insegnamento utile per una comune 'cultura della giurisdizione' 83

La cultura giuridica

PAOLO SOMMAGGIO
La cultura giuridica (socratica) nell'epoca della mercificazione dei diritti 99

GIUSEPPE BERGONZINI
Cultura giuridica e giudizio costituzionale 119

DOMENICO BOTTEGA
Il ruolo della cultura giuridica nel diritto amministrativo 137

MARIA CARLA CANATO
Sistemi ordinamentali multilivello e tutela penale dei diritti individuali. Verso l'emersione di una 'cultura giuridica europea' 149

GIAN BRUNO CHERCHI
Cultura giuridica e processo mediatico. Tra moniti non accolti dalla giurisprudenza ed esigenze di riforma 167

Il ruolo del giurista

LUIGI GAROFALO
Per un riscatto della dottrina accademica 193

MARINO MARINELLI
Divagazioni su norme giuridiche e 'norme culturali', tra la 'saisine pour avis de la Cour de Cassation' e il nuovo rinvio pregiudiziale ex art. 363-bis cod. proc. civ. 203

LORENZO LOCATELLI
L'avvocato nel processo tra rito, responsabilità professionale e concessioni al risarcimento della 'chance' perduta 225

EDOARDO CECCHINATO
La 'iper-regolamentazione' dei mercati: quale ruolo per il giurista dell'economia? 237

SILVIO DE GIACINTO
Dottrina e giurisprudenza nella rimodulazione dei rapporti tra Codice dei contratti pubblici e Codice del Terzo Settore 253

OSVALDO NICOLÒ RASA
Istigazione al suicidio. Dichiarazione di incostituzionalità, tra spinte etiche, sociali e scientifiche per il ridimensionamento della fattispecie 273

DARIO SANDONÀ
La 'reciproca collaborazione': il ruolo della dottrina ecclesiasticistica in genesi ed evoluzione di un principio 295

Umberto Morera*

LA MENTE DEL GIUDICE: PROFILI COGNITIVI

SOMMARIO: 1. Introduzione. – 2. L'esigenza di prevedibilità e calcolabilità giuridica. – 3. La personalità emotiva dell'individuo e la c.d. neuroplasticità. – 4. I meccanismi mentali dell'*homo iudicans*. L'accumulo di informazioni e la convinzione di conoscere. – 4.1. Lo schema mentale iniziale e la difficoltà di cambiare opinione. – 4.2. Il ragionamento per intuizione e la difficoltà di rimanere in uno stallo decisionale. – 4.3. L'equivoco rapporto tra decisione e motivazione. – 4.4. La trappola cognitiva dello stereotipo. – 4.5. La trappola cognitiva del 'senno del poi'. – 5. Quale futuro ci attende?

1. *Introduzione.*

In un incontro dedicato al rapporto tra cultura e giustizia o, più in generale, al ruolo del giurista nel sistema giuridico, trattare della mente del giudice, tentando di analizzarne i possibili *deficit* cognitivi, potrebbe forse sembrare un fuor d'opera.

Credo invece che analizzare i profili comportamentali (*behavioural*) del giudicare abbia un suo preciso significato proprio quando si discute di cultura giuridica. Le culture, a ben vedere, si riflettono nelle menti di chi, diciamo così, le 'subisce' e le 'interpreta', laddove allora tentare di approfondire i complessi risvolti cognitivi dell'*homo iudicans* appare sicuramente pertinente.

2. *L'esigenza di prevedibilità e di calcolabilità giuridica.*

Inizierei questa analisi ricordando che tutta l'economia capitalistica è tradizionalmente fondata sull'esigenza di prevedere, di calcolare. Gli investitori, gli imprenditori, i risparmiatori, i consumatori, i concorrenti, calcolano continuamente: i rischi che corrono, i bisogni del mercato, i costi da sostenere, i profitti ricavabili, e così via. Talvolta, si è addirittura 'obbligati' dalla legge a farlo: si pensi soltanto alle previsioni di bilancio. E in questo quadro anche prevedere come verrà applicato il diritto è decisamente importante, talvolta è addirittura essenziale (e non c'è certo bisogno di rispolverare Max Weber per ricordarlo).

Ma se questo è vero, è anche noto che sussistono alcuni fattori che riducono il livello di prevedibilità e di calcolabilità giuridica.

Tra questi, ad esempio (*i*) l'abbandono del 'parametro legale' nel momento del giudicare, quando cioè alla 'fattispecie giuridica' (oggi, peraltro, in crisi per molte ragioni

* Professore ordinario di diritto bancario nell'Università di Roma Tor Vergata.

...) si finisce per preferire un 'valore' meta-giuridico (politico, ideologico, etico che sia); ovvero (ii) l'imprevedibilità dell'"atteggiamento mentale" del giudice di fronte al 'precedente' (tema immenso, che adesso non posso trattare *funditus*, ma su cui ritornerò tra poco).

Ma accanto a tali fattori che riducono la prevedibilità delle decisioni giuridiche vi è anche l'oggettiva circostanza (assai spesso trascurata ...) che vede necessariamente un 'essere umano' a ricoprire il ruolo di giudice; un essere umano che, anche quando giudica, porta inevitabilmente con sé tutto il suo bagaglio di 'umane' esperienze, incertezze, debolezze, ignoranze, pigrizie, paure, dimenticanze, avversioni e, soprattutto, irrazionalità. L'inevitabile presenza di un 'giudicante umano' costituisce fattore che non migliora la prevedibilità dell'applicazione del diritto, bensì la peggiora. Ecco perché è importante studiare la psicologia dell'*homo iudicans* e i complessi meccanismi cognitivi che sono alla base del suo decidere.

3. *La personalità emotiva dell'individuo e la c.d. neuroplasticità.*

Limiterò le mie considerazioni all'essenziale, partendo da una notazione di carattere piuttosto generale. Le neuroscienze hanno ormai dimostrato che noi possediamo un corredo emozionale ben definito, 'saldato' (per così dire) alle nostre strutture neuronali e che finisce per incidere notevolmente sulle nostre decisioni. Al riguardo, sono state individuate sei 'dimensioni emotive' di base: (a) la *resilienza* (capacità di reagire alle avversità); (b) la *prospettiva* (capacità di conservare le emozioni positive); (c) l'*attenzione* (capacità di focalizzarsi su qualcosa); (d) l'*intuito sociale* (capacità di cogliere i segnali esterni); (e) la *consapevolezza* (capacità di percepire le nostre emozioni); (f) la *sensibilità al contesto* (capacità di sintonizzarci con il contesto in cui operiamo).

Non posso certo qui analizzare in dettaglio tali dimensioni emotive, ma voglio perlomeno sottolineare come l'insieme di queste dimensioni costituisca la c.d. 'personalità emotiva' dell'individuo; che acquista rilevanza soprattutto nel momento delle sue decisioni.

Naturalmente, anche coloro che svolgono funzioni giudicanti presenteranno personalità emotive tra loro diverse, che poi si rifletteranno in modo diverso nelle decisioni che andranno ad assumere. Ma il profilo forse più interessante è costituito dal fatto che la struttura neuronale del nostro cervello non è affatto immutabile nel tempo. Ognuno di noi non nasce e muore con la stessa identica rete neuronale immutata nel tempo. Studi recenti hanno individuato la c.d. 'neuroplasticità', cioè la capacità del cervello di modificare la propria base neuronale in base alle molteplici esperienze vissute. Uno studio del 1995, ad esempio, ha dimostrato che la configurazione della base neuronale destinata al controllo dei movimenti della mano sinistra di alcuni violinisti si era modificata nel tempo, aumentando significativamente di dimensione.

Risulta insomma ormai provato che l'attività, anche soltanto intellettuale, da noi compiuta nel tempo, è in grado di modificare i nostri circuiti cerebrali, incidendo sulle nostre caratteristiche personali, sul nostro corredo emozionale, e quindi anche sulle nostre decisioni (che si modificheranno pertanto, anch'esse, nel tempo).

Ma torniamo ai giudici (che Enrico Altavilla, indiscusso caposcuola della psicologia giuridica italiana, nel 1948 suddivise in cinque categorie comportamentali: *l'intuitivo*, *l'esitante*, *il decisionista*, *il dipendente*, *il razionale*). In base alla ricordata neuroplasticità, potremmo forse affermare che se è vero che i giudici iniziano a decidere partendo da corredi emotivi piuttosto diversi tra loro, poi, nel corso del tempo, potrebbero registrarsi interessanti 'conformazioni' dei loro cervelli e, conseguentemente, delle loro decisioni. Quasi a dire che i giudici di cassazione, a fine carriera, potrebbero finire per assomigliarsi ('cognitivamente') molto di più di quanto si assomiglino (cognitivamente) i giudici di tribunale, all'inizio della loro carriera ... Tale rilevante profilo meriterebbe certamente un'indagine specifica, magari coordinata con i molti studi già esistenti sull'incidenza delle diverse età anagrafiche nei processi decisionali.

4. *I meccanismi mentali dell'homo iudicans: l'accumulo di informazioni e la convinzione di conoscere.*

Passiamo ora dal generale al particolare, tentando di inventariare i più significativi meccanismi mentali dell'*homo iudicans*.

Una delle componenti più 'ingombranti' della mente del Giudice è data dalle informazioni che lo stesso ha accumulato nel tempo (prima cioè di occuparsi del caso specifico in cui quelle informazioni potrebbero rivelarsi utili). Mi riferisco a tutte quelle informazioni (c.d. 'rappresentazioni cognitive', in psicologia) relative a situazioni, luoghi, persone, che il giudice assimila (anche inconsciamente) nel corso della sua vita. Tali informazioni finiscono per costituire la personale percezione che il magistrato ha della 'comune esperienza'. Sono il suo bagaglio cognitivo. Sono ciò che è 'convinto' di conoscere!

E così, per limitarmi a un solo veloce esempio: se per anni il piccolo Stato del Lussemburgo fosse stato 'chiacchierato' per aver costituito teatro di scandali finanziari (di cui il magistrato non si è direttamente occupato, ma ha soltanto letto), sarà assai difficile scalzare dal bagaglio cognitivo del giudice l'idea che il Lussemburgo possa costituire una sorta di 'luogo finanziariamente sospetto' (quando invece, come noto, è uno degli Stati fondatori della UE) e che, pertanto, un collocamento di titoli effettuato in Lussemburgo potrebbe magari considerarsi più sospetto o rischioso di uno effettuato in Italia (il che ovviamente non è).

Tale condizionamento cognitivo è particolarmente grave se si sviluppa nella mente di un magistrato poiché non possiamo dimenticare che il nostro ordinamento (art. 115.2 cod. proc. civ.) consente al giudice di evitare il ricorso alla prova, qualora ponga «a fondamento della sua decisione le nozioni di fatto che rientrano nella comune

esperienza»; laddove però si è appena visto che il giudicante potrebbe presentare gravi distorsioni cognitive proprio in relazione alle (da lui raggiunte e percepite) ‘nozioni di comune esperienza’.

4.1. *Lo schema mentale iniziale e la difficoltà di cambiare opinione.*

Come noto, i primi dati acquisiti finiscono spesso per comportare condizionamenti mentali piuttosto ingombranti; anche perché, nelle persone, le prime informazioni sono quelle più difficili da rettificare (c.d. ‘effetto priorità’, in psicologia).

In un esperimento del 1968 venivano mostrati due video. In entrambi, un ragazzo esegue le stesse trenta prove, tutte di egual difficoltà. Ma, mentre nel primo video il ragazzo esegue correttamente le *prime* quindici prove; nel secondo video esegue correttamente le *ultime* quindici. Chi aveva visto il primo video considerava più preparato il ragazzo, rispetto a chi aveva visto il secondo video! Questo esperimento spiega davvero tutto.

A livello cognitivo, le prime informazioni hanno dunque un ruolo centrale nella definizione dell'impressione, forniscono una sorta di ‘sfondo interpretativo’ e vengono memorizzate con molta più semplicità. In effetti, tutti noi abbiamo notevoli difficoltà a cancellare l'idea raggiunta per prima, anche se poi acquisiamo dati successivi che dovrebbero indurci a cambiare opinione. A ben vedere, le persone tendono a cercare soprattutto *conferme* della loro prima impressione (c.d. ‘bias della conferma’), non certo elementi che consentano di rettificarla. Lo schema mentale di partenza per così dire ci ... ‘perseguita’, condizionando le nostre percezioni e le nostre decisioni future, pur in presenza di nuove conoscenze che dovrebbero invece indurci a cambiare idea.

In un notissimo esperimento degli anni '90 furono presi due gruppi di persone. Ad entrambi furono fedelmente rappresentati i fatti che avevano provocato un litigio tra Tizio e Caio; ma mentre al primo gruppo furono rappresentate prima le ragioni di Tizio e soltanto dopo un po' di tempo le ragioni di Caio, al secondo gruppo fu invertito quest'ordine. Ora, mentre le persone del primo gruppo ‘sentenziarono’, in favore di Tizio, quelle del secondo sentenziarono in favore di Caio. Il che dimostra assai bene come le persone tendano a privilegiare la soluzione che acquisiscono per prima, dalla quale faticano a discostarsi perché si è come ‘incastrata’ nelle loro menti. Ed è per questo che, almeno in principio, sarebbe forse più opportuno che il magistrato affronti l'analisi degli atti difensivi delle parti in un momento quanto più possibile ‘unitario’ (ancor meglio se alla fine del giudizio), così evitando il rischio cognitivo di farsi sedurre da una tesi prima di un'altra.

4.2. *Il ragionamento per intuizione e la difficoltà di rimanere in uno stallo decisionale.*

L'‘effetto priorità’ appena esaminato introduce un altro profilo critico della mente del giudicante: quello costituito dalla comune tendenza a ragionare rapidamente, per intuizioni; spesso rinunciando sia a riflettere sulla scarsità dei dati che si hanno a

disposizione, sia a trascurare le informazioni acquisite *ex post*, le quali magari potrebbero farci modificare il risultato raggiunto soltanto con l'intuizione.

È in effetti molto diffuso nelle persone azionare soprattutto il c.d. Sistema 1 (quello delle intuizioni, dei ragionamenti veloci, meno meditati, poco dispendiosi), evitando di faticare con la successiva attivazione del c.d. Sistema 2 (quello delle comparazioni, delle ipotesi, delle analisi). Le persone detestano mantenere a lungo una situazione di c.d. 'incertezza decisionale'; ed è anche questa una delle ragioni per cui le soluzioni fondate sulle intuizioni vengono preferite rispetto a quelle ponderate, le quali richiedono inevitabilmente un periodo di stallo decisionale più lungo.

Peraltro, come ci spiega molto bene il Nobel Daniel Kahneman, siamo tutti portati a individuare la 'storia migliore possibile' e, se questa ha una sua (seppur minima) coerenza, ci è assai comodo continuare a ... crederci fino in fondo; anche se quella storia manca di informazioni fondamentali. Le 'narrazioni', sono però molto insidiose e conducono spesso a decisioni errate. Un bravo giudice, prima di decidere, dovrebbe sempre porsi la domanda: 'cosa dovrei ancora conoscere per formarmi un'opinione completa?'. Ma questa è una domanda che l'individuo (giudice compreso) fatica sempre a porsi, sedotto appunto dalla 'storia' che si è costruito nella sua mente, spesso soltanto all'esito della prima intuizione.

4.3. *L'equivoco rapporto tra decisione e motivazione.*

Quanto appena rilevato conduce a un tema davvero centrale: quello del rapporto (spesso piuttosto equivoco) tra *decisione* e *motivazione*.

Sovente, come già sottolineava Calamandrei, i ragionamenti in diritto che si trovano nella motivazione della sentenza non costituiscono i 'gradini' del percorso che è servito al giudice per arrivare alla decisione, bensì costituiscono un espediente di 'ipocrisia formale', per travestire con elementi di logica giuridica un convincimento nato da motivi intuitivi o metagiuridici. Insomma, troppo spesso si assumono prima le decisioni (magari solo inconsciamente) e soltanto dopo le si 'vestono' con motivazioni più o meno adeguate giuridicamente.

Questa prospettiva, del resto, risale come noto agli anni '30 del secolo scorso, al periodo del c.d. 'giusrealismo americano', che per primo ha dissacrato il valore delle sentenze, non considerandole più espressione del rigore metodologico del giudice, bensì spesso frutto dell'esperienza, di intuizioni e di fattori psicologici complessi (anche inconsci), poi soltanto 'travestiti' da ragionamenti giuridici.

4.4. *La trappola cognitiva dello stereotipo.*

Un'altra tipica scorciatoia cognitiva presente nella mente del giudice è rappresentata dalla tendenza a categorizzare, a stereotipare le situazioni, i rapporti, le persone. Tale scorciatoia cognitiva consente in effetti di evitare il faticoso lavoro dell'approfondimento, ricalcando semplicemente i dati della precedente esperienza. Nel segmento

del diritto dell'economia si pensi ad esempio alle figure, per l'appunto stereotipate, del 'risparmiatore', del 'socio di minoranza', dello 'speculatore in borsa', del 'concorrente sleale', del 'consumatore vessato', del 'monopolista'; figure che, seppur evocative di categorie giuridico-sociali piuttosto definite, agli occhi del giudice dovrebbero fuoriuscire dai loro *cliché* stereotipati, per ritornare in quella 'dimensione individuale' che deve sempre caratterizzare ogni singolo giudizio.

L'esperienza precedente non dovrebbe condizionare più di tanto: pena gravi distorsioni nelle valutazioni. L'esperienza, pur rappresentando un'ottima guida per farci scorgere le analogie, non deve però rendere il giudice così daltonico da non fargli più percepire i distinguo che sono indispensabili per decidere correttamente ogni caso concreto. Ma il liberarsi dal meccanismo mentale dello stereotipo per i magistrati potrebbe diventare particolarmente difficile, laddove si consideri che il giudice ha spesso già trattato figure analoghe in *suoi* precedenti giudizi, fissandole in sentenze, così finendo per crearsi delle vere e proprie 'illusioni di esperienza'.

4.5. *La trappola cognitiva del 'senno del poi'.*

Un'altra distorsione cognitiva tipica della mente del giudice è quella che potremmo definire del 'senno del poi'. Tutti noi tendiamo a considerare un certo evento più probabile qualora tale evento si sia in concreto già verificato. Nella rielaborazione dei dati, il nostro pensiero non va quasi mai a collocarsi *prima* dell'accadimento, al fine di verificare se esistessero, o meno, condizioni che lasciavano presagire il suo verificarsi (come invero sarebbe logico). Va invece molto spesso a posizionarsi *dopo*, quando l'evento si è già verificato e risulta molto più facile 'spiegarlo' e considerarlo probabile.

Correlato a questa distorsione vi è il c.d. 'bias del risultato', cioè la tendenza che conduce a proiettare nel passato le conoscenze acquisite soltanto oggi. Le persone tendono spesso a rileggere il passato in base alle conoscenze acquisite in momenti successivi, senza considerare che dette nuove conoscenze finiscono per modificare notevolmente la visione di quello stesso passato.

Questi *bias* rilevano soprattutto nei giudizi relativi alla responsabilità del contraente e al risarcimento del danno. Si pensi soltanto alla prevedibilità di un *default* di un emittente un titolo negoziato da una banca e alla conseguente responsabilità di questa nell'aver fornito al cliente le informazioni sulla solidità dell'emittente. Nel giudicare un caso come questo, il magistrato dovrebbe fare lo sforzo di contrastare le distorsioni cognitive che ho appena descritto, al fine di evitare di dichiarare una responsabilità della banca derivante da una prevedibilità del *default* creduta possibile soltanto perché (successivamente) detto *default* si è in concreto verificato.

Nel giudicare la prevedibilità di un evento (rilevante per l'accertamento della responsabilità di una parte), il magistrato avrà il difficile compito (cognitivo) di 'porsi mentalmente' nel momento in cui si è verificato il fatto dedotto, cercando pertanto di non farsi suggestionare da tutti gli elementi di conoscenza da lui acquisiti *ex post*.

5. *Quale futuro ci attende?*

Quelli appena analizzati non esauriscono certo i profili critici propri della mente dell'*homo iudicans*, sussistendo all'evidenza molti altri profili che merita qui anche soltanto elencare.

Si pensi, ad esempio: (i) alla c.d. *euristica del consenso* nell'ambito di un collegio giudicante; (ii) alle possibili distorsioni della misura della condanna dovute all'“ancoraggio” della decisione all'ammontare della domanda giudiziale; (iii) all'influenza prodotta dalle notizie provenienti dai *media*, dalla rete, o dalle esperienze personali del magistrato, sulla neutralità e autonomia decisionale; (iv) alle possibili difficoltà cognitive nell'ambito dell'assunzione delle prove testimoniali; (v) all'incidenza della brevità o lunghezza degli atti difensivi sull'effettiva percezione dei fatti rilevanti; (vi) al rischio di abuso delle consulenze tecniche d'ufficio e del conseguente aumento della trappola cognitiva dell'eccesso di fiducia (*overconfidence*) nella bontà e nella sufficienza dei dati a disposizione al fine di giudicare correttamente.

In questo complesso contesto, quale futuro può attenderci? Molti degli studi che analizzano i limiti cognitivi dei processi decisionali del giudice, dopo aver accertato che soltanto una parte degli errori possono essere evitati, si pongono il problema della possibile sostituzione del giudice con macchine intelligenti. La prospettiva non è affatto fantascientifica e non appartiene certo al futuro remoto. Seppur siano oggi ancora allo stadio iniziale, si stanno infatti affermando 'intelligenze artificiali' complesse, riprodottrici delle reti neurali e dei sistemi c.d. 'connessionisti', che consentono, mediante raffinati algoritmi, di riprodurre singole abilità cognitive. Deve però esser chiaro che non potrà mai costruirsi un 'giudice artificiale': il giudice resterà inevitabilmente sempre *umano*; ma potranno ben essere sviluppate macchine capaci di svolgere alcuni specifici compiti riservati al giudice in alcune materie ben definite, con allora sì probabile e significativa riduzione dell'odierna percentuale di errore. Nessuno dovrebbe aver paura di questa prospettiva; purché però resti confinata entro tali precisi limiti.

ABSTRACT: Lo scritto indaga intorno ai profili cognitivi della mente del giudice, attraverso l'analisi delle possibili euristiche e dei bias presenti nell'ambito dei processi decisionali dell'*homo iudicans*. Vengono così analizzate le problematiche connesse all'accumulo di informazioni, alle difficoltà nel cambiare opinione, al ragionamento intuitivo, agli stalli decisionali, alle trappole cognitive del c.d. stereotipo e del c.d. senno del poi; trattando infine del delicato rapporto tra decisione e motivazione.

PAROLE CHIAVE: Mente del giudice – Personalità emotiva – Euristiche – Bias – Trappole cognitive – Ragionamento intuitivo – Stallo decisionale – Stereotipi – Senno del poi – Mutamento di opinione – Accumulo di informazioni – Decisione – Motivazione.

