

I QUADERNI DI GIUSTIZIA CONSENSUALE

Collana diretta da

Silvana Dalla Bontà e Paola Lucarelli

Il rapporto avvocato-cliente per un sistema integrato di giustizia

ATTI DEL CONVEGNO

TRENTO, 14-15 NOVEMBRE 2024

a cura di

Silvana Dalla Bontà

Il rapporto avvocato-cliente per un sistema integrato di giustizia

ISBN 979-12-235-0507-6



ES

EURO 18,00

Editoriale Scientifica

I Quaderni di Giustizia consensuale

Collana diretta da SILVANA DALLA BONTÀ e PAOLA LUCARELLI

Il rapporto avvocato-cliente per un sistema integrato di giustizia

Atti del Convegno
Trento, 14-15 novembre 2024

a cura di
SILVANA DALLA BONTÀ

Editoriale Scientifica
Napoli

La presente pubblicazione è finanziata dall'Unione europea – *Next Generation EU*, nell'ambito del bando PRIN 2022, progetto «*Edu4Just*» (2022XRYZR5) – CUP E53D23007000006.



Tutti i diritti sono riservati

© 2025 Editoriale Scientifica srl
Via San Biagio dei Librai, 39
80138 Napoli

ISBN 979-12-235-0507-6

INDICE

Silvana Dalla Bontà	
<i>Il rapporto avvocato-assistito-cliente per un sistema integrato di giustizia</i>	7

II RAPPORTO AVVOCATO-CLIENTE E LE SFIDE DELLA COMPLESSITÀ

Angelo Dondi e Vincenzo Ansanelli	
<i>Rapporto avvocato-cliente, complessità del conflitto e inquadramento dei problemi del processo</i>	15

Flora Di Donato	
<i>La centralità dell'ascolto e della narrazione della storia del cliente. Strategie per un rapporto collaborativo cliente-avvocato</i>	47

Marjorie Corman Aaron	
<i>The Lawyer's Best Hard Challenge: Counseling Fully Informed, Wise, and Loyal Clients</i>	75

L'AVVOCATO E L'INTERESSE DEL CLIENTE

Giuseppe Ruffini	
<i>Interesse del cliente e interesse dell'avvocato in un sistema integrato di giustizia</i>	93

Marco Gradi	
<i>Il dovere dell'avvocato di informare il cliente</i>	123

Elena Zucconi Galli Fonseca	
<i>Il rapporto avvocato-cliente fra mediazione, arbitrato e processo</i>	143

Filippo Danovi	
<i>L'avvocato e la persona che vive la crisi familiare. Dal metodo avversariale a quello collaborativo</i>	157

II RAPPORTO AVVOCATO-CLIENTE E LA FORMAZIONE UNIVERSITARIA

Paola Lucarelli	
<i>Per un ripensamento della formazione del giurista</i>	201

Luigi Cominelli	
<i>Emozioni e diritto. Tra razionalità giuridica e intelligenza emotiva</i>	219

Karen Tokarz	
<i>How the U.S. NextGen Bar Exam Impacts Legal Education and Fosters Client-Centered Lawyering</i>	241

RIFLESSIONI CONCLUSIVE

Silvana Dalla Bontà	
<i>Il rapporto avvocato-persona assistita: il seme di una giustizia integrativa ed integrata</i>	251

EMOZIONI E DIRITTO.

TRA RAZIONALITÀ GIURIDICA E INTELLIGENZA EMOTIVA

Luigi Cominelli (*)

SOMMARIO: 1. Introduzione: diritto emotivo. – 2. Intelligenze professionali. – 3. L'importanza del senso di giustizia. – 4. La giustizia procedurale. – 5. Il complesso ruolo emotivo dell'avvocato.

1. Introduzione: diritto emotivo. – Il ruolo delle emozioni nel diritto è oggi ampiamente tematizzato ma sconta ancora numerose incertezze che vanno affrontate. La visione formalistico-positiva richiede un diritto astratto e razionale, non influenzabile dalle pulsioni emotive e dagli istinti, perché solo in questo modo esso può svolgere con imparzialità il suo ruolo di plasmare la realtà sulla base degli ideali sociali e costituzionali.

Per questa ragione, il giudice, ma anche l'avvocato, non possono empatizzare con le parti oltre certi limiti, e non possono essere travolti essi/e stessi/e dalle emozioni. Eppure, diverse emozioni entrano tra i parametri che devono formare il giudizio del giudice. Il diritto deve essere in grado di valutare l'emotività dall'esterno, senza farsene influenzare, e sul presupposto che gli stati emotivi e passionali non possano escludere la responsabilità o la negligenza (si veda ad esempio l'art. 90 c.p.).

Anche ammettendo le difficoltà nel delimitare un concetto uni-

(*) Professore Associato di Filosofia del Diritto nell'Università degli Studi di Milano.

voco di emozione ⁽¹⁾, è comunque necessario fissare dei punti di riferimento. I primi modelli che definiscono la categoria chiusa delle emozioni di base universali arrivavano a enumerarne quattro. Altri modelli si sono sviluppati fino ad arrivare a dieci e oltre. Uno dei *crime drama* più interessanti degli ultimi anni (*Lie to me*) prende liberamente ispirazione proprio dal lavoro di ricerca di Paul Ekman sul riconoscimento delle emozioni. Qui adottiamo una prospettiva di mezzo che prende in considerazione sei emozioni basiche: felicità, tristezza, rabbia, paura, disgusto e sorpresa.

A queste si sovrappongono le emozioni di tipo secondario e terziario, che nascono dalla combinazione di emozioni di livello più basico. Le emozioni terziarie sono legate alla situazione sociale: senso di colpa, imbarazzo, vergogna, orgoglio, gelosia, invidia, ammirazione, gratitudine, risentimento, indignazione e disprezzo sociale, ma anche fiducia, anticipazione e interesse. Molte tra queste, insieme alle emozioni basiche, entrano tra gli elementi la cui presenza ha una potenziale rilevanza giuridica.

Peraltro, esistono una serie di fenomeni emotivi che non coincidono in senso stretto con l'emozione così come sopra delimitata, e che spesso sono impropriamente confusi con essa:

- 1) L'*affezione*: la valenza positiva o negativa che viene assegnata all'emozione.
- 2) L'*umore/mood*: il *background* emotivo non transitorio, di natura diffusa e non legato a una situazione specifica.
- 3) Il *temperamento*: la predisposizione comportamentale legata primariamente a tratti biologici, che si sviluppa in età evolutiva e può essere anche definita come *stile emotivo*.
- 4) Il *sentimento/feeling*: la disposizione affettiva stabile conscia verso oggetti, persone o eventi. È un processo cognitivo conscio che si origina da esperienze pregresse o dall'apprendimento sociale. Il sentimento tende a confondersi con l'emozione e i due elementi so-

⁽¹⁾ P. EKMAN, *Basic Emotions*, in T. DALGLEISH, M. J. POWER (eds.), *Handbook of Cognition and Emotion*, Chichester, UK, 1999, 45-60.

no spesso collegati, anche se il primo ha natura tendenzialmente più stabile.

5) L'*eccitazione/arousal*: la sensibilità a uno stimolo e l'intensità della reazione fisiologica allo stesso.

Ogni emozione rappresenta una classe di stati in relazione tra loro, e talvolta anche uno stato cognitivo, come l'amore romantico, l'affetto filiale, o la tristezza. Nella loro componente biologica, le emozioni si manifestano quando ci troviamo ad affrontare compiti esistenziali con modalità che nel nostro passato evolutivo erano adattive⁽²⁾. Le funzioni delle emozioni possono essere in questo senso almeno di tre tipi: l'acquisizione di informazioni rispetto ad opportunità materiali, la sollecitazione della nostra attenzione rispetto a situazioni di pericolo, e l'ispirazione delle scelte strategiche⁽³⁾. L'emozione si prospetta quindi come una razionalità istintiva, per usare un ossimoro, e da istinto incontrollabile e per definizione a-razionale o irrazionale, inizia ad assumere un ruolo centrale anche nell'analisi sociale dell'azione⁽⁴⁾.

Randall Collins individua il concetto di *emotional energy* come criterio chiave della razionalità, e come strumento per rendere comparabili i valori dell'economia con i valori sociali della salute personale, della sicurezza, della vita o dell'onore⁽⁵⁾: attraverso la 'valuta' dell'energia emotiva, si crea un mercato dei rituali di interazione, attraverso cui vengono valutati anche fattori materiali di produzione e di scambio. Sarebbero in sostanza queste esperienze emotive il valore che come soggetti sociali tutti cerchiamo di massimizzare.

⁽²⁾ *Ibidem*, 56.

⁽³⁾ K. MAZZOCCO, *Emozioni e decisione*, in N. BONINI *et al.* (a cura di), *Psicologia del giudizio e della decisione*, Bologna, 2008, 161 ss.

⁽⁴⁾ P. IAGULLI, *La sociologia delle emozioni*, Milano, 2011; S. WILLIAMS, *Emotion and Social Theory*, in *Emotion and Social Theory*, London-New Delhi, 2001.

⁽⁵⁾ R. COLLINS, *Emotional Energy as the Common Denominator of Rational Action*, in *5(2) Rationality and Society*, 1993, 204.

2. *Intelligenze professionali*. – Un altro concetto centrale esplorato ancora se solo superficialmente nel quadro delle interazioni giuridiche è quello dell'intelligenza emotiva (IE). Il concetto tradizionale di intelligenza, inteso come *set* di capacità analitiche e logico-deduttive misurabili attraverso test standardizzati, si è oggi notevolmente evoluto. All'avvocato servono numerose e variegate competenze cognitivo-intellettuali che non possono essere definite e testate sotto la semplice etichetta di 'intelligenza'.

Burton parla in proposito di quelle «*lawyering intelligences*» necessarie per arrivare a una decisione equilibrata (*good judgment*) ⁽⁶⁾: 1) l'intelligenza *linguistica*, formata non solo di competenze grammaticali e sintattiche avanzate, ma anche della capacità di chiarezza, organizzazione logica, precisione e concisione; 2) l'intelligenza *catalogatrice* (*categorizing*), che implica la capacità di classificare e generalizzare; 3) l'intelligenza *logico-matematica*, che richiede di pensare astrattamente e analizzare problemi con attitudine scientifica; 4) l'intelligenza narrativa, cioè l'abilità di interpretare e costruire storie nelle quali eventi e circostanze acquistino un senso; 5) l'intelligenza *strategica* di pensare e pianificare modalità di azione di medio-lungo periodo, che tengano da conto diverse opzioni alternative; 6) l'intelligenza *intrapersonale* e *interpersonale* di capire motivazioni, pensieri, atteggiamenti e valori propri e altrui.

Queste ultime due tipologie di intelligenza personale sono in ultima analisi riportabili direttamente all'*intelligenza emotiva*, e confermano insieme alle altre che anche in campo dottrinale non contano più solo le capacità analitiche, mnemoniche, logico-deduttive e retoriche. È proprio la Corte di Cassazione italiana a statuire come la nuova disciplina della mediazione prefiguri un ruolo nuovo per il legale, e che sono necessarie nuove competenze di tipo relazionale e umano ⁽⁷⁾.

⁽⁶⁾ A.O. BURTON, *Cultivating Ethical, Socially Responsible Lawyer Judgment: Introducing the Multiple Lawyering Intelligences Paradigm Into the Clinical Setting*, in 11(1) *Clinical Law Review*, 2004, 26 ss.

⁽⁷⁾ Cass., sez. III, 27 marzo 2019, n. 8473.

L'intelligenza emotiva è la capacità di monitorare le proprie e le altrui emozioni e sentimenti, di distinguere tra questi, e di orientare i propri pensieri e comportamenti in maniera appropriata a seconda delle situazioni⁽⁸⁾. Occorre evidenziare che le capacità sociali di comunicazione, di pianificazione, di *leadership*, e di persuasione sono cosa diversa dall'intelligenza emotiva, anche se tendono a rinforzarsi l'una con l'altra.

L'intelligenza emotiva si traduce in *skills* operativi: la percezione, valutazione ed espressione dei messaggi emotivi attraverso la decodificazione del verbale e del non-verbale; l'assimilazione delle emozioni nei processi cognitivi; la comprensione e l'analisi delle emozioni in sé e negli altri, e delle reciproche interrelazioni, cause e conseguenze, inclusi i sentimenti complicati e gli stati emotivi contraddittori, e le traslazioni da uno stato all'altro; la regolazione delle proprie e delle altrui emozioni, gestendo in maniera appropriata sia quelle negative che quelle positive, moderando le prime e valorizzando le seconde. Si tratta in alcuni casi di filtrare e modificare le fonti dell'eccitazione emotiva, di reindirizzare l'attenzione e di effettuare delle rivalutazioni, e in altri casi di adottare strategie di soppressione di talune emozioni per ottenere un maggiore controllo su determinati pensieri e comportamenti.

La modulazione dell'attenzione e la rivalutazione cognitiva (*cognitive reappraisal*) hanno effetti benefici sia sul contesto professionale che su quello individuale. Altrettanto essenziale è imparare a superare le strategie maladattive come l'evitamento, la preoccupazione, l'eccessiva auto-critica, che sfociano in dinamiche di ripetizione delle emozioni negative e nell'incapacità di adattamento. Diventa rilevante la capacità di focalizzare l'attenzione e le energie sul presente. La corteccia prefrontale media, da un punto di vista neuropsicologico, è il luogo biologico più rilevante nella modifica delle risposte condizionate non più necessarie.

⁽⁸⁾ D. GOLEMAN, *Intelligenza emotiva*, Milano, 1999.

Lo sviluppo della propria intelligenza emotiva richiede un processo di alfabetizzazione anche rispetto agli aspetti fisiologici come la respirazione, o a quelli cognitivi come il *false-positive thinking*, ossia il fare sempre buon viso a cattivo gioco e non lasciare emergere mai le emozioni negative.

Il livello di intelligenza emotiva (IE) è fortemente correlato con i risultati e la soddisfazione in diverse aree della vita personale, scolastica e professionale. Un livello di IE più basso è spesso associato a problemi di comportamento come l'iperattività dei bambini, o le difficoltà relazionali e lavorative negli adulti. L'intelligenza emotiva è dunque importante anche nel campo professionale, come e anche più delle conoscenze procedurali o della materia sostanziale, e questo è tanto più valido professioni legali ⁽⁹⁾.

La centralità delle emozioni va riconosciuta come un punto qualificante nel sistema giudiziario e del *lawyering* ⁽¹⁰⁾. Anche il giudice si affida alla sua pancia (*gut feeling*), o per dirla in termini più eleganti, alla sua «emotività epistemica», in modo da concentrare l'attenzione sui fatti rilevanti e dar loro una configurazione giuridica adeguata attraverso la riflessività, la calibrazione, e la problematizzazione degli stati d'animo, attraverso il processo di *legal encoding* ⁽¹¹⁾.

Tra i precursori della psicologia giuridica, Petrażycki ⁽¹²⁾ guarda all'attitudine soggettiva verso le norme come a un'endiadi tra percezione di azioni ed emozioni normative, che spingono l'individuo a compiere (*appulsions*) o ad astenersi dal compiere (*repulsions*) tali atti, senza bisogno di ulteriori motivazioni. Questa visione, che non

⁽⁹⁾ S.S. DAICOFF, *Expanding the Lawyer's Toolkit of Skills and Competencies: Synthesizing Leadership, Professionalism, Emotional Intelligence, Conflict Resolution, and Comprehensive Law*, in 52 *Santa Clara Law Review*, 2012, 795-874.

⁽¹⁰⁾ S. FRIEDLAND, *Cold Cognition, Hot Emotion, and the Training of Lawyers*, 2019, 103.

⁽¹¹⁾ A. MINISALE, *Scrutinising gut feelings: emotional reflexive practices in Italian courts*, in 6(1) *Emotions and Society*, 2024, 10.

⁽¹²⁾ L. PETRAŻYCKI, *Law and Morality*, New Brunswick-London, 2011.

collima necessariamente con le emozioni individuate dalla psicologia moderna, è stata accostata alle concettualizzazioni della *morale de la contrainte* di Piaget e dall'idea del *superego* introiettato di Freud⁽¹³⁾. Proprio come queste ultime, le emozioni giuridiche si manifestano come se provenissero da una voce esterna. Non così dissimile è la ricostruzione operata da Frank rispetto alla certezza e alla durezza del diritto, come strumento di pressione analogo a quello della figura paterna⁽¹⁴⁾. Solo le emozioni giuridiche, e non anche quelle morali, richiederebbero però l'esistenza di un titolare del diritto, e l'aggressione reattiva che deriverebbe dal contravvenirle. Fittipaldi ricostruisce l'emozione giuridica come un rilascio di aggressività socializzata che ci spinge a ricostruire determinati comportamenti come aggressivi⁽¹⁵⁾.

Può essere interessante a questo punto analizzare alcune specifiche emozioni che hanno diretta rilevanza giuridica. Rabbia e paura, ad esempio, entrano normalmente nel processo di valutazione degli atti criminali⁽¹⁶⁾. In merito al disgusto, si è acutamente osservato che la sua valorizzazione in sede di giudizio è sfruttabile tanto in una prospettiva di conservazione dei valori sociali tradizionali, quanto nella critica progressista agli stessi⁽¹⁷⁾. Posner sottolinea che il disgusto permette al giudice di considerare i bisogni delle parti offese che non possono prendere parte al processo, contrastando in questo modo il *bias* della disponibilità: negare queste istanze

⁽¹³⁾ E. FITTIPALDI, *Petrzyski's Puzzle of Jural Emotions. Bridging the Psychological Theory of Law with Modern Social and Psychological Science*, in E. FITTIPALDI, A. J. TREVIÑO (eds.), *Leon Petrzyski: Law, Emotions, Society*, New York-London, 2023.

⁽¹⁴⁾ J. FRANK, *Law and the Modern Mind*, London, 1949.

⁽¹⁵⁾ E. FITTIPALDI, *Petrzyski's Puzzle of Jural Emotions. Bridging the Psychological Theory of Law with Modern Social and Psychological Science*, cit., 149.

⁽¹⁶⁾ M.C. NUSSBAUM, «Secret Sewers of Vice». *Disgust, Bodies and the Law*, in S. BANDES (ed.), *The Passions of Law*, New York-London, 1999, 48.

⁽¹⁷⁾ D.M. KAHAN, *The Progressive Appropriation of Disgust*, in S. BANDES (ed.), *The Passions of Law*, New York-London, 1999, 63.

finirebbe per sfociare in reazioni contrarie di populismo punitivo⁽¹⁸⁾.

La rabbia che sfocia nel sentimento di vendetta è un impulso complicato, che origina da risentimento e odio, e trova la sua giustificazione morale nella prospettiva retribuzionista⁽¹⁹⁾. L'unica forma di vendetta oggi legittimata è quella compiuta attraverso l'autorità giudiziaria, e richiede la capacità di distinguere tra vendetta, retribuzione, e rappresaglia⁽²⁰⁾. Il desiderio di vendetta per una violenza subita è stato tuttavia utilizzato quale circostanza attenuante nei crimini violenti, quando ingeneri stati emotivi particolarmente forti⁽²¹⁾.

Lo stato emotivo del senso di vergogna può essere preso in considerazione quale circostanza per valutare il grado di colpevolezza nell'azione di un soggetto, ma è utilizzato anche indirettamente come leva per rafforzare l'afflittività delle sanzioni sia civili che penali, come accessorio della sanzione principale. In taluni casi, la sanzione stessa può esaurirsi nella pubblicizzazione del fatto illecito. Per la violazione di norme ambientali si è parlato di *eco-shaming*⁽²²⁾, ma si pensi anche alle decisioni che accertano una violazione del Giurì dell'autodisciplina pubblicitaria⁽²³⁾, o

⁽¹⁸⁾ R.A. POSNER, *Emotion versus Emotionalism in Law*, in S. BANDES (ed.), *The Passions of Law*, New York-London, 1999.

⁽¹⁹⁾ R. GIRARD, *The Scapegoat*, Baltimore, 1986; S. JACOBY, *Wild Justice: the Evolution of Revenge*, New York, 1983; I. TERRADAS SABORIT, *Justicia Vindicatoria. De la ofensa e indefensión a la imprecación y el oráculo, la vindicta y el talión, la ordalía y el juramento, la composición y la reconciliación*, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, 2008.

⁽²⁰⁾ R. C. SOLOMON, *Justice v. Vengeance. On Law and the Satisfaction of Emotion*, in S. BANDES (ed.), *The Passions of Law*, New York-London, 1999, 131ss.

⁽²¹⁾ S. JACOBY, *Wild Justice: the Evolution of Revenge*, cit., 183ss.

⁽²²⁾ S. YADIN, *Government Regulation by Eco-Shaming Corporations: Balancing Effectiveness and Fairness*, in M. PINTO, G. SEIDMAN (eds.), *The Legal Aspects of Shaming: An Ancient Sanction in the Modern World*, Cheltenham, 2023, 225-48.

⁽²³⁾ M.C. REALE, *L'autodisciplina pubblicitaria in Italia. Teoria e prassi di un sistema normativo semiautonoma*, Milano, 2022.

dell'Arbitro bancario e finanziario ⁽²⁴⁾. Anche qui, l'obiettivo dello svergognamento può essere puramente afflittivo/vendicatorio, e al contempo avere una funzione preventiva, in considerazione dei danni che provoca alla reputazione sociale ⁽²⁵⁾.

È stato rilevato che in alcune culture il termine *shame* è connotato meno negativamente, e che può indicare anche sentimenti di umiltà o di modestia, tanto che vi è una tendenza a rimpiazzarlo con l'ingenerazione del senso di colpa, la quale rimane confinata al sentire individuale ⁽²⁶⁾. Lo *shaming* comporta un livello di pressione sociale a conformarsi e un ostracismo che le società occidentali vogliono oggi evitare ⁽²⁷⁾, associandolo primariamente alla gogna pubblica e ad altre forme di punizione ora aborrite ⁽²⁸⁾.

La ragione di questo ritiro dallo *shaming* potrebbe non essere una scelta dettata dalla sua limitata efficacia preventiva (che in alcuni casi sarebbe anche elevata), o il divieto di trattamenti crudeli o contrari al senso di umanità (che in taluni casi potrebbe anche essere ridotto, quando non implicasse una violenza fisica), ma il fatto che legittima una giustizia dei forconi (*lynch justice*) allineata populistamente agli istinti della folla ⁽²⁹⁾.

Pure se in taluni casi si è sostenuto che potrebbe essere il reo stesso, messo dinnanzi all'alternativa della pena detentiva, a preferire lo *shaming*, si tratta di una soluzione inaccettabile perché contraria alla «*transactional dignity*»: assoggetta infatti il cittadino a una

⁽²⁴⁾ G. CARRIERO, *Arbitro bancario finanziario: morfologia e funzioni*, in *Foro it.*, 2012, 214-7.

⁽²⁵⁾ M. PINTO, G. SEIDMAN, *Introduction: Shaming – Definition, Historical Origins and Contemporary Proliferation of an Elusive Concept*, in M. PINTO, G. SEIDMAN (eds.), *The Legal Aspects of Shaming: An Ancient Sanction in the Modern World*, Cheltenham, 2023, 15.

⁽²⁶⁾ *Ibidem*, 18-19.

⁽²⁷⁾ *Ibidem*, 23.

⁽²⁸⁾ J.Q. WHITMAN, *What Is Wrong with Inflicting Shame Sanctions?*, in 107(4) *Yale Law Journal*, 1998, 1055.

⁽²⁹⁾ *Ibidem*, 1055.

reazione del pubblico in certa misura imprevedibile, esponendolo a un senso di insicurezza ⁽³⁰⁾.

Oggi le esigenze della *privacy*, e la necessità di assicurare, dopo la rieducazione, una completa riabilitazione, impongono limiti alla natura pubblica del processo e della sanzione penale, sotto forma di diritto alla riservatezza e all'oblio, per soggetti fragili come i minori ma non solo. Ciò ha lo scopo di evitare uno stigma permanente per quanto commesso in passato, specie in un'era di informazione pervasiva. Anche il principio di presunzione di innocenza si scontra con il principio della pubblicità del processo, che comporta implicitamente una sanzione reputazionale ⁽³¹⁾.

L'emotività impatta anche sui giudici, siano essi togati od onorari, e naturalmente sui membri delle giurie. Le dichiarazioni delle vittime e delle parti offese, e i cosiddetti *victim impact statements*, sono volti proprio a creare questo impatto emotivo, e hanno sollevato la prevedibile obiezione che si tratti di elementi non prioritari nella determinazione della sanzione, anche se alcuni studi empirici sembrano concludere che l'effetto sarebbe in questo senso modesto o inesistente. Un impatto notevole sembrerebbe, invece, avere l'utilizzo di filmati o di prove raccapriccianti e violente, che spingerebbero verso un aggravio della condanna ⁽³²⁾.

3. *L'importanza del senso di giustizia*. – Negli ultimi anni si sono accumulate prove dell'esistenza di un sentimento innato di giustizia ⁽³³⁾. Il senso della proprietà e del possesso, o di un'equa distribuzione, sono esempi di quelle emozioni giuridiche cui

⁽³⁰⁾ *Ibidem*, 1090.

⁽³¹⁾ A. HARDUF, *The Process is the Shaming: Criminal Procedure vs. Human Dignity*, in M. PINTO, G. SEIDMAN (eds.), *The Legal Aspects of Shaming: An Ancient Sanction in the Modern World*, Cheltenham, 2023, 129-150.

⁽³²⁾ K. SCHWEITZER *et al.*, *Legal and Extralegal Factors that Affect Jurors' Decisions*, in M. K. MILLER *et al.* (eds.), *The Cambridge Handbook of Psychology and Legal Decision-Making*, Cambridge UK, 2024, 368-369.

⁽³³⁾ S. FUSELLI, *Diritto, neuroscienze, filosofia: un itinerario*, Milano, 2014, 132.

abbiamo accennato. Nonostante si sia parlato di una reciproca incommensurabilità delle teorie della giustizia ⁽³⁴⁾, secondo Stone ⁽³⁵⁾, la ricerca del concetto di giustizia «*represents a social-psychological phenomenon of great importance, especially in a modern democratic society [and it] sums up the attitude of constant criticism of existing law, and of unwillingness to accept the law for the time being as more than means to other ends*».

Anche chi si è occupato delle determinanti sociali del concetto di giustizia ⁽³⁶⁾, pur essendo interessato ad analizzare le variabili socio-demografiche che potrebbero influenzare la scelta tra criteri alternativi, prende come punto di partenza la tradizionale distinzione aristotelica tra giustizia commutativa e distributiva. Molte altre classificazioni sono ipoteticamente formulabili: Strahlendorf ⁽³⁷⁾ distingue ad esempio tra giustizia distributiva, commutativa, retributiva e procedurale.

Sebbene le distinzioni aristoteliche anticipino quelle più recenti tra giustizia formale e concreta ⁽³⁸⁾, o tra giustizia procedurale e distributiva ⁽³⁹⁾, la sociologia è rimasta strettamente legata all'approccio etico-filosofico. Le teorie etiche possono essere in grado di guidare e relativizzare i risultati della ricerca empirica, mentre gli approcci empirici, semplicemente osservando le regolarità, possono

⁽³⁴⁾ B. CULLEN, *Philosophical theories of justice*, in K.R. SCHERER (ed.), *Justice. Interdisciplinary Perspectives*, Cambridge UK, 1992, 60.

⁽³⁵⁾ J. STONE, *The Province and Function of Law. Law as Logic, Justice, and Social Control: A Study in Jurisprudence*, Sydney, 1950, 784.

⁽³⁶⁾ T. ECKHOFF, *Justice. Its determinants in social interaction*, Rotterdam, 1974; V. FERRARI, *Giustizia e diritti umani. Osservazioni sociologico-giuridiche*, Milano, 1995.

⁽³⁷⁾ P. STRAHLENDORF, *Traditional Legal Concepts from an Evolutionary Perspective*, in R. D. MASTERS, M. GRUTER (eds.), *The Sense of Justice. Biological Foundations of Law*, Newbury Park-London-New Delhi, 1992, 135ss.

⁽³⁸⁾ C. PERELMAN, *La giustizia*, Torino, 1959, 57 ss.

⁽³⁹⁾ B. CULLEN, *Philosophical theories of justice*, cit., 16.

a loro volta ispirare costruzioni etiche, riconoscendo la difficoltà di trovare verità universali ⁽⁴⁰⁾.

Il risultato raggiungibile a medio termine, considerando la difficoltà del concetto e la relatività dei valori, può essere così sintetizzabile: «*defining a procedure to adopt in the discussion of justice questions and relinquishing the dream of being able to agree on universal principles of justice*» ⁽⁴¹⁾. Ecco che da un punto di vista etologico ed empirico, il senso di giustizia si spiega anche con il tabù contro l'accumulazione opportunistica. Questo tabù è stato anche definito come un *bias* (*equity bias*, o *justice-seeking bias*) che renderebbe la specie umana istintivamente ugualitaria ⁽⁴²⁾.

L'esistenza di tale *bias* ha trovato conferma attraverso il *setting* sperimentale dell'*ultimatum game* ⁽⁴³⁾. In questa situazione ipotetica, una delle parti è titolare di una modesta somma di denaro, ed è costretta a offrirne una porzione ad una seconda parte, che invece è nullatenente, ma è a conoscenza del valore della somma. Quest'ultima non ha nessuna possibilità di negoziare o motivare quanto sarebbe soddisfatta di ricevere, ma solo di accettare o rifiutare la porzione di ricchezza che le viene offerta. Nel caso in cui accetti, la divisione effettuata dall'offerente diviene definitiva, ma nel caso in cui rifiuti, rimane a bocca asciutta ma anche l'offerente, che perde tutto ciò che ha.

Quando il gioco viene simulato da due persone che non si conoscano, e che presumono che in futuro non ci saranno ulteriori interazioni, il potere conferito alla parte nullatenente è notevole, ed è sostanzialmente analogo a quello attribuito all'offerente. L'effettuazione di questo gioco su un vasto campione di soggetti, anche in contesti sociali e culturali molto differenziati, indica che la

⁽⁴⁰⁾ B. MARKOVSKY, *Prospects for a Cognitive-Structural Justice Theory*, in *Social Justice in Human Relations: Societal and psychological origins of justice*, New York, 1991.

⁽⁴¹⁾ B. CULLEN, *Philosophical theories of justice*, cit., 9.

⁽⁴²⁾ M. RIDLEY, *The Origins of Virtue*, New York, 1996, 243.

⁽⁴³⁾ W. GÜTH et al., *An experimental analysis of ultimatum bargaining*, in 3(4) *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1982, 367-88.

parte offre tra il 40% e il 50% di quanto in suo possesso ⁽⁴⁴⁾, e che circa la metà dei nullatenenti tendono a rifiutare le offerte al di sotto del 30%. Dal punto di vista dell'economia classica ciò dovrebbe costituire un paradosso, perché in una relazione di potere di questo genere, qualsiasi offerta superiore allo zero dovrebbe essere bene accetta ⁽⁴⁵⁾. Il risultato dimostra invece l'esistenza di una soglia universale del senso di giustizia, scendendo sotto la quale si attiva un meccanismo vendicativo: la parte nullatenente è pronta a subire personalmente delle conseguenze svantaggiose, pur di punire il soggetto che percepisce come egoista e profittatore.

Grazie all'uso della tecnica dell'fMRI, questa pulsione verso una giustizia distributiva egualitaria è stata collegata ai processi che si verificano nella corteccia ventromediale pre-frontale e nella corteccia insulare, ossia a due regioni legate alle preferenze sociali ⁽⁴⁶⁾. Si badi bene che l'esistenza di un correlato neurale non indica necessariamente una relazione diretta e lineare di causa-effetto. Questa sensibilità all'ingiustizia percepita, che ci spinge a rischiare anche il nostro tornaconto, insieme agli altri *bias* di cui diremo nel prosieguo, potrebbe tuttavia spiegare in alcuni casi la scelta di avviare un contenzioso, o talune strategie giudiziarie che sembrano ispirate dal «*taste for spite*»/dallo sgarbo fine a sé stesso ⁽⁴⁷⁾. Si tratta di un'emozione adattiva che si sviluppa esclusivamente nelle società fortemente integrate come quella umana ⁽⁴⁸⁾, dove le regole si applli-

⁽⁴⁴⁾ O.D. JONES, T.H. GOLDSMITH, *Law and Behavioral Biology*, in 150 *Columbia Law Review*, 2005, 439.

⁽⁴⁵⁾ M.A. NOWAK *et al.*, *Fairness Versus Reason in the Ultimatum Game*, in 289 *Science*, September, 2000, 1774.

⁽⁴⁶⁾ C.T. DAWES *et al.*, *Neural basis of egalitarian behavior*, in 109(17) *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 2012, 6479 ss.

⁽⁴⁷⁾ O.D. JONES, *Time-Shifted Rationality and the Law of Law's Leverage: Behavioral Economics Meets Behavioral Biology*, in 95(4) *Northwestern University Law Review*, 2001, 1154.

⁽⁴⁸⁾ R. AUNGER, V. CURTIS, *Gaining Control. How Human Behavior Evolved*, Oxford, 2015, 55.

cano a un alto numero di soggetti non necessariamente imparentati e magari neppure in relazione tra di loro.

4. *La giustizia procedurale*. – Un'ulteriore emozione giuridica che ha un forte impatto sulla nostra percezione di giustizia deriva dall'essere trattati o meno equamente da un punto di vista procedurale. Gli studi socio-psicologici di *procedural justice* ipotizzano a partire dagli anni Settanta che la nostra percezione di giustizia dipenda anche, se non in gran parte, dal modo in cui sentiamo di essere rispettati quali parti del procedimento di risoluzione. L'obiettivo di uno dei primi studi empirici sul tema fu di capire quale sistema di risoluzione delle controversie fosse in astratto preferibile dal cittadino⁽⁴⁹⁾. I risultati portarono a individuare alcuni principi universali di giustizia procedurale, validi indistintamente per tutti gli individui e le culture.

Tyler e Lind contribuiscono successivamente con una scoperta: le preferenze individuali formatesi a priori possono cambiare quando il soggetto è attivamente coinvolto in un procedimento o ne ha già fatto esperienza. In alcune situazioni, il livello di gradimento della procedura sembra più strettamente legato alla soddisfazione per l'equità percepita che non all'esito più o meno favorevole⁽⁵⁰⁾. Gli individui sembrerebbero dunque più interessati a essere trattati con gentilezza e rispetto, mentre l'esito della procedura non sarebbe determinante nell'opinione sulla sua equità⁽⁵¹⁾. Il senso di giustizia

⁽⁴⁹⁾ J. THIBAUT *et al.*, *Procedural Justice as Fairness*, in 26 *Stanford Law Review*, 1974, 1275.

⁽⁵⁰⁾ T.R. TYLER, E.A. LIND, *Procedural Justice*, in J. SANDERS, V.L. HAMILTON (eds.), *Handbook of Justice Research in Law*, New York-Boston-Dordrecht-London-Moscow, 2001, 69.

⁽⁵¹⁾ T.R. TYLER, *Procedure or result: what do disputants want from legal authorities?*, in K. J. MACKIE (ed.), *A Handbook of Dispute Resolution: ADR in Action*, London-New York, 2002, 23-24.

procedurale non sarebbe neppure legato a particolari contesti conflittuali o oggetti di una contesa ⁽⁵²⁾.

Perché l'aspetto procedurale, che sembra legato più alla forma del procedimento che alla sostanza della decisione, ha una tale importanza? Sono state avanzate diverse ipotesi, che sembrano tutte sostanzialmente convergere sul fatto che l'opportunità di esercitare un controllo e poter esprimere la propria opinione, ci convince che godiamo di una reputazione sociale soddisfacente. Ciò è sufficiente a farci propendere per l'equità del procedimento, visto che non potremmo comunque comprenderne la motivazione tecnico-giuridica e quindi la sua equità sostanziale.

La metodologia e la sostanza di questi studi sono stati criticati in più occasioni. In primo luogo, sono state riscontrate sostanziali differenze tra le culture che si considerano prevalentemente individualiste, e che quindi attribuiscono un valore maggiore all'autonomia, rispetto alle culture collettivistiche ⁽⁵³⁾. Nei Paesi con un orientamento individualista, i valori dominanti sono più adatti alle procedure in contraddittorio. La differenza emerge ad esempio nel confronto con le società collettiviste asiatiche, dove il sistema del contraddittorio è stato importato, e dove nella pratica i contendenti hanno continuato a rimettersi ampiamente al giudice per il controllo del procedimento.

Anche dal punto di vista della metodologia, Taruffo sostiene per esempio la sostanziale incomparabilità di procedure che sono espressione di culture giudiziarie diverse ⁽⁵⁴⁾. Kaplow e Shavell ⁽⁵⁵⁾

⁽⁵²⁾ N. VIDMAR, *Procedural Justice and Alternative Dispute Resolution – Oñati International Series in Law and Society*, in K.F. RÖHL, S. MACHURA (eds.), *Procedural Justice*, Dartmouth, 1997, 129.

⁽⁵³⁾ A. SHELBY ROSETTE et al., *When Cultures Clash Electronically: The Impact of E-mail and Culture on Negotiation Behavior*, in 43(4) *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 2012.

⁽⁵⁴⁾ M. TARUFFO, *Introduzione*, in J. THIBAUT, L. WALKER (a cura di), *Il giusto processo*, Milano, 1981, x, xvii.

⁽⁵⁵⁾ L. KAPLOW, S. SHAVELL, *Fairness Versus Welfare*, in 114 *Harvard Law Review*, 2001.

sostengono che le metodologie impiegate negli studi di giustizia procedurale non hanno dato debitamente conto dell'intensità di queste preferenze, né delle reali prassi giudiziarie, e che si è spesso confuso il piano della preferenza personale con l'interesse immediato o con la valutazione individuale sulle politiche pubbliche. Hensler ha obiettato che sono stati mescolati campi troppo lontani fra di loro, in primo luogo il settore delle controversie civili e quello dei procedimenti penali, prendendo talvolta in considerazione anche situazioni senza una vera domanda di giustizia o un conflitto. Sull'aspetto più sostanziale, parte della ricerca empirica ha sostenuto che il senso di giustizia procedurale è comunque largamente influenzato dagli effetti distributivi della decisione sostanziale ⁽⁵⁶⁾.

A completamento dei criteri di giustizia distributiva e procedurale, è stata suggerita l'inclusione della *giustizia di interazione* (*interactional justice*). Con essa ci si riferisce all'equità del trattamento che riceviamo con riguardo in special modo alla sensibilità e al rispetto personali, piuttosto che alla procedura in sé ⁽⁵⁷⁾. La giustizia di interazione può essere ulteriormente distinguibile nella «giustizia informativa», che pertiene alla qualità e quantità delle informazioni fornite per spiegare la procedura, e nella «giustizia interpersonale», che riguarda il rispetto in senso stretto ⁽⁵⁸⁾. Mi sembra tuttavia che si tratti qui di ulteriori sotto-distinzioni, le quali tutto sommato non negano la validità generale del concetto aggregato di giustizia procedurale.

⁽⁵⁶⁾ K. VAN DEN BOS *et al.*, *Procedural and distributive justice: What is fair depends more on what comes first than on what comes next*, in 72(1) *Journal of Personality and Social Psychology*, 1997; K. VAN DEN BOS, *What Are We Talking about When We Talk about No-Voice Procedures? On the Psychology of the Fair Outcome Effect*, in 35(6) *Journal of Experimental Social Psychology*, 1999, 560-7.

⁽⁵⁷⁾ J.M.L. POON, *Distributive Justice, Procedural Justice, Affective Commitment, and Turnover Intention: A Mediation-Moderation Framework*, in 42(6) *Journal of Applied Social Psychology*, 2012, 1507.

⁽⁵⁸⁾ S. BEIER *et al.*, *Influence of judges' behaviors on perceived procedural justice*, in 44(1) *Journal of Applied Social Psychology*, 2014, 47.

Tutte le considerazioni critiche citate, anche se colgono aspetti da non sottovalutare, credo che in ultima analisi non scalfiscano un semplice fatto che è in accordo con la psicologia cognitiva: il modo in cui veniamo trattati ha un impatto notevole sul nostro senso di giustizia (e di ingiustizia). Oltre a essere cronologicamente preliminare, l'equità procedurale è più semplice da valutare rispetto alla correttezza sostanziale della decisione, e questo ha effetti particolarmente rilevanti anche quando la decisione è favorevole, ma la procedura è stata comunque percepita come ingiusta o irrispettosa ⁽⁵⁹⁾.

5. *Il complesso ruolo emotivo dell'avvocato.* – Credo che si siano poste le premesse sufficienti per sostenere che l'aspetto emotivo sia centrale nella professione forense, e che maggiore consapevolezza e progettualità dovrebbero essere dedicate a sviluppare le competenze emotive nei giuristi in formazione. Un saggio di alcuni anni fa sosteneva che l'organizzazione degli studi in giurisprudenza fosse purtroppo ancora molto indietro nel considerare i tratti emotivi e le attitudini relazionali degli studenti ⁽⁶⁰⁾.

Le competenze intellettuali che sono tradizionalmente favorite in questo percorso formativo sono mnemoniche e analitiche. Tali capacità, benché certamente allenabili, sono piuttosto statiche nel tempo e sono tradotte in indici quantitativi standardizzati come il quoziente intellettuale. Tuttavia si è stimato che il quoziente intellettuale sia in grado di predire solo una porzione limitata del successo professionale, mentre una parte sostanziale dipende dall'intelligenza emotiva, che è più plastica e può facilmente evolversi e migliorare ⁽⁶¹⁾.

⁽⁵⁹⁾ K. VAN DEN BOS *et al.*, *Procedural and distributive justice: What is fair depends more on what comes first than on what comes next*, cit.

⁽⁶⁰⁾ D. AUSTIN, R. DURR, *Emotion Regulation for Lawyers: A Mind Is a Challenging Thing to Tame*, in 16(2) *Wyoming Law Review*, 2016, 388.

⁽⁶¹⁾ *Ibidem*, 390.

L'obiettivo del legale in formazione dovrebbe essere di raggiungere un equilibrio tra un coinvolgimento empatico con le vicende del cliente (*engagement*) e un obiettivo distacco da esse (*objectivity*), richiesto dagli obblighi deontologici di indipendenza e di fedeltà all'ordinamento. Quando il coinvolgimento è eccessivo, oltre a verificarsi un rischio di violazione di tali obblighi, si erodono gli importanti confini che devono rimanere tra vita personale e vita professionale ⁽⁶²⁾.

Negli ultimi anni ha iniziato a manifestarsi nei professionisti una forte incidenza dei disturbi traumatici indiretti, che cioè affliggono coloro che sono a contatto con persone traumatizzate. Si tratta di un vero e proprio stress traumatico secondario (altrimenti conosciuto come *vicarious traumatization* o *compassion fatigue*) ⁽⁶³⁾. I sintomi sono simili a quelli della sindrome da stress post-traumatico, e derivano dall'interiorizzazione dei racconti del cliente/paziente, e dal relativo impatto sulla memoria e sull'immaginario personale. Ciò si riflette negativamente su senso di sicurezza, stima, indipendenza e intimità, trascinandosi spesso oltre la sfera professionale. I meccanismi di *transfer* e identificazione con il cliente, specie nelle relazioni professionali di lunga durata, sfociano in un vero e proprio *burnout*, frutto del lento accumulo di stress. Subentrano sintomi psico-fisici come stanchezza, insonnia, mal di testa, ansietà, irritabilità, depressione e aggressività, che spesso trascendono nell'abuso di sostanze e nel decadimento delle relazioni personali e degli standard professionali ⁽⁶⁴⁾.

La ricerca citata ha comparato in particolare le esperienze traumatiche secondarie di alcuni gruppi di professionisti, tra i quali gli avvocati impegnati nell'assistenza di vittime di violenza domestica e familiare, nonché di coloro che prestano il patrocinio a spese dello

⁽⁶²⁾ L. TOWNSLEY, *Thinking like a Lawyer Ethically: Narrative Intelligence and Emotion*, in 24(1) *Legal Education Review*, 2014, 83.

⁽⁶³⁾ A.P. LEVIN, S. GREISBERG, *Vicarious Trauma in Attorneys*, in 24(1) *Pace Law Review*, 2003, 245-6.

⁽⁶⁴⁾ *Ibidem*, 248.

Stato ai meno abbienti nei procedimenti penali (*legal aid agencies*). Comparati con i gruppi di controllo costituiti da operatori del settore della salute mentale e da assistenti sociali, è risultato che questi avvocati, in prevalenza donne, si sobbarcavano un numero comparabile o anche maggiore di clienti traumatizzati rispetto agli altri due gruppi professionali, e che mostravano maggiori sintomi tipici della sindrome di *burnout*, come ricordi traumatici intrusivi, minore interesse nelle attività quotidiane, irritabilità e problemi di concentrazione ⁽⁶⁵⁾. In un altro studio condotto sugli avvocati familiariisti, si è evidenziata una tendenza a farsi coinvolgere dalle vicende dei clienti e a non farsi pagare adeguatamente, con l'emersione successiva di cambiamenti dell'umore, senso di spossatezza, perdita della sicurezza e problemi di comunicazione con i colleghi ⁽⁶⁶⁾.

Sempre nel quadro dell'intelligenza emotiva, è opportuno includere tra le competenze chiave anche la capacità di autoregolazione (*emotional regulation*), cioè la capacità di moderare la tensione emotiva quando tende ad alzarsi troppo, ad esempio quando si ha a che fare con un cliente agitato o colleghi ostili (*down-regulation*), e simmetricamente di aumentarla quando invece il coinvolgimento sia troppo basso (*up-regulation*) ⁽⁶⁷⁾.

L'autoregolazione emotiva è sviluppata attraverso pratiche e abitudini che diminuiscono l'impatto dello stress, e consentono di prioritizzare i compiti in maniera seriale e non parallela, ignorando il falso senso di urgenza indotto dalle esigenze di *multi-tasking*. Autoconsapevolezza e metacognizione, intese come attenzione agli stati interni, sostengono e sviluppano queste capacità ⁽⁶⁸⁾.

Conclusivamente, la consapevolezza crescente riguardo all'importanza delle competenze emotive nel contesto legale evi-

⁽⁶⁵⁾ *Ibidem*, 250.

⁽⁶⁶⁾ L. MORGILLO, *Do Not Make their Trauma Your Trauma: Coping with Burnout as a Family Law Attorney*, in 53(3) *Family Court Review*, 2015, 455-6.

⁽⁶⁷⁾ D. AUSTIN, R. DURR, *Emotion Regulation for Lawyers: A Mind Is a Challenging Thing to Tame*, cit., 393.

⁽⁶⁸⁾ *Ibidem*, 406-7.

denzia un cambiamento necessario e urgente nel modo in cui la professione forense si prepara alle sfide reali della pratica quotidiana. Formare giuristi che non solo siano capaci di rispondere alle esigenze cognitive e analitiche del mestiere, ma anche di gestire e riflettere sulle proprie emozioni e relazioni con i clienti, diventa essenziale per un esercizio professionale sostenibile e competente.

La gestione equilibrata dei vissuti emotivi, l'autoregolazione e la consapevolezza del proprio impatto psicologico non solo proteggono la salute mentale dei professionisti, ma migliorano anche la qualità del servizio prestato, creando un ambiente lavorativo più sano. La sfida, dunque, è integrare queste competenze nei *curricula* di giurisprudenza, affinché il professionista non solo sia un esperto legale, ma anche una persona in grado di navigare consapevolmente le difficoltà emotive che inevitabilmente emergeranno nell'esercizio della professione.

Abstract

Le emozioni svolgono un ruolo complesso e spesso sottovalutato nel diritto, nonostante la tradizionale visione formalistica tenda a escluderle in nome di un'imparzialità razionale e astratta. L'articolo esplora la tensione tra la necessità di un diritto oggettivo e l'inevitabile influenza delle emozioni nelle dinamiche giudiziarie, nell'esperienza professionale degli avvocati e nella percezione di giustizia. Vengono analizzate le emozioni di base e quelle secondarie, la loro rilevanza giuridica e il modo in cui interagiscono con processi decisionali, dalla valutazione della colpevolezza alla determinazione delle sanzioni. Un focus particolare è dedicato all'intelligenza emotiva come competenza essenziale per i professionisti del diritto, in grado di bilanciare empatia e distacco critico, evitando fenomeni come il *burnout* o il *compassion fatigue*. Si discute inoltre il senso di giustizia innato, esaminando come *bias* cognitivi e dinamiche emotive influenzino le scelte individuali e collettive, dalla giustizia distributiva a quella procedurale. Si riflette infine sulle sfide poste dall'integrazione delle emozioni

nel diritto, proponendo una maggiore attenzione alla formazione emotiva dei giuristi e a un approccio più consapevole alla gestione degli aspetti affettivi.

Emotions play a complex and often underestimated role in law, despite the traditional formalistic view tending to exclude them in the name of rational and abstract impartiality. The article explores the tension between the need for objective law and the inevitable influence of emotions in judicial dynamics, in the professional experience of lawyers, and in the perception of justice. Basic and secondary emotions are analyzed, along with their legal relevance and how they interact with decision-making processes, from assessing guilt to determining sanctions. A particular focus is devoted to emotional intelligence as an essential skill for legal professionals, capable of balancing empathy and critical detachment, avoiding phenomena such as burnout or compassion fatigue. The discussion also addresses the innate sense of justice, examining how cognitive biases and emotional dynamics influence individual and collective choices, from distributive to procedural justice. Finally, the article reflects on the challenges posed by integrating emotions into law, proposing greater attention to the emotional training of legal professionals and a more conscious approach to managing affective aspects.