



CAMMINO DIRITTO

Rivista di informazione giuridica
<https://rivista.camminodiritto.it>



L'ATTENDIBILITÀ: DALLA PERCEZIONE SOGGETTIVA DELLE RELAZIONI, ALLA VALIDAZIONE OGGETTIVA DELLA DIGITAL FORENSIC

L'attendibilità e la credibilità sono alla base di ogni società, poiché si estrinsecano sia nella relazione di reciproca fiducia, sia sulla percezione della veridicità di una informazione. In ambito relazionale, assume una caratterizzazione prettamente soggettiva, mentre in quello giuridico richiede una oggettivizzazione, coerente con le finalità del contesto (contratto, procedimento giudiziario, etc.). L'importanza ed il valore di una puntuale analisi di tali aspetti, assume maggior significato nella "dimensione digitale", ed in particolare nel contesto della digital forensic.

di Manlio_d'agostino Panebianco
IUS/20 - FILOSOFIA DEL DIRITTO
Articolo divulgativo - ISSN 2421-7123

Direttore responsabile
Alessio Giaquinto

Publicato, Giovedì 13 Ottobre 2022



Abstract ENG

Reliability and credibility are the basis of every society, since they are expressed both in the relationship of mutual trust and in the perception of the truthfulness of an information. In the relational field, assuming a purely subjective characterization, while in the legal one it requires an objectification, consistent with the purposes of the context (contract, judicial procedure, etc.). The importance and value of a detailed analysis of these aspects takes on greater significance in the "digital dimension", and in particular in the context of digital forensics.

Sommario: 1. Introduzione; 2. L'attendibilità e la credibilità; 3. L'altro lato della medaglia: la fiducia; 4. La credibilità nella dimensione digitale; 5. Il fenomeno delle fake news: effetti sociali e considerazioni giuridiche; 6. La reputazione: l'inizio del processo di oggettivizzazione; 7. L'attendibilità e la digital forensic; 8. Considerazioni finali.

1. Introduzione

L'attendibilità e la credibilità possono essere il punto di partenza di una riflessione ad ampio spettro ed a largo impatto, poiché rivestono un ruolo sempre più importante nei diversi contesti della vita sociale, lavorativa e affettiva^[1], nonché - ovviamente - giuridica.

Basti solo pensare come la credibilità e la fiducia - riguardando il concetto di prova e il peso ad esso attribuito - siano gli elementi centrali e le componenti alla base, a titolo esemplificativo, di un processo giudiziario, della valutazione del merito creditizio^[2], piuttosto che del riconoscimento di uno status, come - a mero titolo esemplificativo, in materia di migrazioni - quello dell'asilo^[3].

Questi processi soggettivi portano alle relazioni fondate sulla fiducia ed alla credibilità: è, altrettanto, vero come in una dinamica oggettivante portano, da un lato, alla creazione della reputazione; e, dall'altro, in un processo di validazione ed oggettivizzazione all'approccio che caratterizza la digital forensic.

Tuttavia entrambi hanno come punto di partenza comune la percezione individuale, diversificandosi nella fase di analisi e di strumenti impiegati.

In generale, la credibilità può essere definita come quell'atto di presa di coscienza di una realtà esterna^[4] ovvero, altresì, come il risultato^[4] di una complessa elaborazione mentale legata alla sfera tanto esperienziale, quanto sensoriale (ovvero in taluni casi, intuitiva) che

consente il riconoscimento, l'attribuzione di un significato (e, dunque, la validazione) di sensazioni derivanti dal contesto e dagli stimoli dell'ambiente circostante con cui si entra in contatto. In estrema sintesi è, dunque, frutto di una percezione.

Richiamando il filosofo scozzese Thomas Reid, la percezione è una interpretazione (ovvero, una rappresentazione soggettiva) di una realtà esterna (sia essa un evento o una persona), e non deve essere confusa con una mera "sensazione" che, diversamente, è un processo basilare, traduzione diretta del cervello degli stimoli fisiologici derivanti dagli organi di senso (definita "trasduzione sensoriale").

Sembra opportuno precisare che esiste un fil rouge che lega i diversi aspetti di seguito descritti, e con licenza, volendo modificare la largamente utilizzata asserzione "dell'altro lato della medaglia", in questo contesto - forse - è più opportuno fare riferimento ad un poliedro, in cui ciascun lato e spigolo sono contestualmente una diversa sfaccettatura ed espressione di un medesimo concetto, sebbene presentando delle caratteristiche peculiare e spesso differenti, se analizzate singolarmente.

2. L'attendibilità e la credibilità

Per iniziare a seguire questo percorso logico, è necessario effettuare alcune riflessioni sulla credibilità, partendo innanzitutto dalla sua etimologia e, quindi, definendone un perimetro di significati e di possibili applicazioni.

Derivante dall'aggettivo "credibile" (dal latino *credibilis*), esprime la soggettività dell'essere accettato come vero, ossia che può essere creduto. Pertanto, la credibilità si riferisce alla possibilità di ritenere vero, attendibile o quantomeno probabile un evento, una persona e/o una informazione. Nel caso specifico di una persona - di conseguenza - la credibilità è direttamente correlata all'ispirare fiducia ed all'ottenimento di credito^[5].

In questo contesto, è bene notare come nell'utilizzo comune in ambito giuridico e legislativo il termine "attendibilità" sovente^[6] traduce l'inglese *credibility*, oltre che *reliability*.

Invero, la credibilità è legata alla sfera della percezione^[7] soggettiva ed individuale (e non a quella della oggettività), frutto di una elaborazione della mente dei ricordi, delle emozioni, delle esperienze, e delle capacità logiche, che vengono contestualizzate in rapporto alla nuova circostanza e/o persona. «Occorre specificare meglio il significato stesso del termine "credibilità" secondo la letteratura corrente. Mentre, infatti, secondo il senso comune "essere credibile" equivale solamente a "essere degno di fiducia" e

corrisponde essenzialmente ad una qualità strettamente personale, o comunque intrinseca alla fonte stessa, recenti studi mostrano come la credibilità, in quanto costruito psicologico, sia molto sfaccettata»^[8].

Pertanto, secondo alcuni eminenti autori, la credibilità deve essere considerata come una relazione tra emittente e ricevente/pubblico, «per cui una credibilità universale ed un discredito universale sono i poli estremi di un continuum sul quale si collocano concretamente tante forme e modi diversi di credibilità. Spesso chi è credibile presso un interlocutore o un pubblico non lo è nello stesso modo e per le stesse ragioni presso un altro, come mostra, in modo estremo ed evidentissimo, il caso di molti leader carismatici. Per i loro seguaci rappresentano delle personalità eccezionali, dotate di qualità quasi sovrumane e di una credibilità illimitata; per gli altri possono apparire come degli esaltati, dei pazzi o dei criminali»^[9].

Il processo di elaborazione della percezione soggettiva della credibilità di una fonte è, altresì, fortemente dipendente dalla complessità e simultaneità dei fattori e dimensioni (le quali le due più importanti sono la trustworthiness^[10]; e l'expertise^[11]) che entrano in gioco, in quello specifico momento.

In tal senso è opportuna una considerazione di merito: nei rapporti di intensa e lunga durata (cosiddetta, familiarità) la valutazione dell'affidabilità^[12] viene maturata e sperimentata nel tempo, portando ad una percezione attendibile e - solitamente - scevra dalle influenze sensoriali individuali.

D'altro canto è, altresì, vero come la più significativa problematica in merito, riguardi l'inizio dei rapporti: infatti, essendo caratterizzati un elevato livello di "estraneità", questi richiedono - soprattutto all'inizio della relazione - quella che viene definita come "anticipazione di credibilità". Questa può essere assicurata da un garante (ossia una persona su cui il ricevente ripone una grande stima e fiducia) che esprime un giudizio di merito molto positivo, e che influenza la prima percezione. In tal senso, è opportuno evidenziare come possa emergere, in taluni casi, un fenomeno distorsivo, innescando un circolo^[13], in cui il "primo garante" può orientare e condizionare il giudizio degli altri "influencers"^[14], innescando un effetto a catena che alimenta (ad esempio) il mainstream^[15]. In una prospettiva analitica e fortemente critica, non si può sottacere come una strategia strumentale molto complessa potrebbe puntare ad individuare l'anello più forte della catena per intervenire sulla fonte originaria, al fine di ottenere di conseguenza il cambiamento della opinione pubblica.

Pertanto, in tale contesto è necessario richiamare ancora una volta gli studi di Gili, secondo cui il processo di creazione della credibilità possa anche avvenire attraverso la

ricerca di 3 diverse dimensioni, che definisce radici. In primis, con la radice cognitiva (ossia, la competenza o qualifica riconosciuta di esperto); quindi, con la radice etico-normativa (ovvero, la condivisione di valori o di disvalori percepiti; in ultimo, con la radice affettiva (la condivisione emotiva di appartenenza ad un gruppo, un'associazione, un partito, ecc)^[16].

Una ulteriore chiosa è dovuta, poiché non si può omettere di citare le considerazioni di de Finetti che riferendosi agli studi Arthur L. Bayley sulla “Credibility Theory”^[17], evidenzia già a quel tempo una certa perplessità circa un approccio per certi aspetti troppo matematico e consequenziale: de facto, introduce già al tempo la perplessità di sistemi e modalità di calcolo delle probabilità, teoricamente e scientificamente accettabili ma, spesso, poco credibili in ragione di applicazioni in contesti ove aumenta significativamente il numero delle variabili e delle loro interazioni.

3. L'altro lato della medaglia: la fiducia

Un altro lato del nostro poliedro riguarda la fiducia^[18] che viene riposta nell'altra persona, che viene direttamente e proporzionalmente influenzata dal livello di credibilità percepito^[19].

Nel contesto delle relazioni sociali contemporanee, tale nozione è strettamente collegata alla dinamica delle trasformazioni dei sistemi sociali in rapporto a quello dei vissuti soggettivi, in cui la sempre maggiore complessità sociale tende a fare scadere quei quadri concettuali attraverso cui i singoli interpretano e rispondono all'esperienza.

A tal proposito, in letteratura, viene affermato che «il concetto di fiducia è stato riscoperto e valorizzato come concetto capace di pensare un'unità nella complessità, una coordinazione al di qua della gerarchia (e della logica lineare che ne struttura l'architettura), un vincolo che coinvolge in prima persona e che dunque trascende le formalizzazioni e gli sconti di responsabilità che alle formalizzazioni si accompagnano»^[20].

D'altro canto, tanto storicamente quanto oggi, l'elemento caratterizzante di ogni sistema sociale ed economico è la relazione, il cui presupposto essenziale è - per l'appunto - la fiducia: tanto è vero che in letteratura^[21], questa viene inclusa tra i “beni sociali” fondamentali da proteggere (ad esempio, al pari dell'aria e dell'acqua), ed in caso venga minata o danneggiata, l'effetto negativo (in taluni casi, anche estremo) si ripercuote sull'intera comunità.

Ne deriva che, con una tale impostazione logica, nella stessa definizione “sociale” di fiducia sia insito il significato di reciprocità, divenendo così uno dei fondamenti essenziali della cooperazione sociale: in assenza della “fiducia reciproca”, pertanto, si perde il senso ed il significato di promessa, patto che, estendendo la visione, in ambito giuridico sono gli elementi essenziali di un qualunque accordo o rapporto contrattuale e negoziale^[22].

Ritornando al rapporto tra credibilità e fiducia, nonché per meglio esplicitare ed illustrare tale correlazione, è opportuno richiamare il ben noto e diffuso modello “The 7 Levels of Delegation”^[23] (molto utilizzato nei modelli organizzativo gestionali, in specie con riferimento alla segregation of duties) che declina - da un lato - l’autonomia decisionale ed operativa affidata al terzo, ma allo stesso tempo esprime, in modo proporzionale, l’ampiezza della fiducia e le responsabilità derivanti.

Emerge in modo evidente come questo sia un modello simmetrico e speculare, ossia rispetto al quarto livello, il primo ed il settimo^[24] esprimono in termini quantitativi sebbene in modo inversamente proporzionale, la richiesta o meno di una verifica o di una autorizzazione.

Pertanto la formulazione di una delega, fondata sul livello più basso, esprime una bassa fiducia ed una minore responsabilità, poiché quanto richiesto è assoggetto ad un processo complesso e completo di valutazione e validazione; al contrario, nella “delega piena” (ossia il livello più elevato), viene espressa tanto una elevata credibilità e fiducia, quanto una completa assunzione di responsabilità del delegato, poiché munito di pieni poteri decisionali.

Chiaramente, va precisato che resta, comunque, in capo al delegante una generale responsabilità legata alla scelta^[25] del livello, ed - in specie nei livelli da 1 a 6 - anche quella del monitoraggio^[26] della corretta applicazione delle scelte in ragione degli obiettivi, del quadro normativo, degli aspetti etico-morali, etc.

4. La credibilità nella dimensione digitale

È necessario premettere come la moderna società si caratterizza per (almeno) due elementi: in primis, è basata e ruota sulle informazioni e dati, di diversa natura e tipologia; quindi, sulla base di processi di elaborazione (sempre più veloci e meno oggettivi), ciascuna persona (fisica o giuridica) costruisce un proprio sistema di validazione delle stesse, e dunque di valutazione del soggetto e/o del contesto a cui le stesse fanno riferimento.

Proprio in questo contesto sembra rilevante ed opportuno fare una chiosa sulla web credibility: proprio in relazione alle caratteristiche del web (ossia essere una dimensione aperta), in cui chiunque può produrre qualsiasi contenuto, molti dei quali vengono pubblicati senza essere rigorosamente verificati. Ciò influenza notevolmente le attività quotidiane delle persone poiché molti utenti si affidano al Web come (unica) fonte di informazioni principale per prendere decisioni^[27].

Le dinamiche di relazione digitale, in particolar modo legate ai siti internet, di e-commerce e OSN^[28], hanno spinto i web designer^[29] ad adottare nuovi modelli, tecniche e criteri di usabilità, affidabilità e professionalità, al fine di ingenerare il processo di credibilità nel surfer/utente^[30]. In particolare, la scuola di ricerca di Fogg ha inaugurato nel 1999 un nuovo campo sperimentale di analisi focalizzato, non più solo nel contesto offline, bensì su quello online: l'obiettivo di questi studi è comprendere quali siano le dinamiche e come i diversi elementi nel web design possono influenzare percezione dell'utente del contenuto Web, in particolare sulla credibilità di informazioni in rete^[31].

Ciò trova il proprio fondamento e motivazione poiché la necessaria efficacia ed efficienza (non solo economica e comunicativa) passa dalla migliore comprensione di come le persone valutano la credibilità delle pagine web, per cui è fondamentale sia per tutti coloro che sono coinvolti nella pubblicazione su internet, ma anche per gli utenti stessi^[32].

In letteratura, ad esempio, vengono individuate due categorie di elementi utili per l'analisi di efficacia: in primis, quelle riguardanti le caratteristiche del contenuto, che sono presenti nella pagina web e possono essere calcolate utilizzando il contenuto testuale della pagina web (ad es. parte del discorso, punteggiatura) e/o il webdesign e gli elementi di meta-informazione (ad es. definizioni di stile CSS, annunci). L'altro riguarda le funzionalità social che potrebbero non essere disponibili sulla pagina web, ma rappresentano informazioni pubbliche disponibili su piattaforme di social media popolari (ad es. Facebook, Twitter)^[33].

D'altro canto la ricerca condotta da Kakol e Nielek^[34] giunge alla conclusione che gli aspetti di immagine siano ancora il fattore più significativo ed importante, ancora fortemente correlato alla valutazione della credibilità, nonostante registri un impatto inferiore rispetto al decennio precedente. Inoltre, l'esperienza maturata nell'acquisizione del labeling of credibility rating justifications, insieme al set di dati finale crowdsourcing, risulta significativamente utile nei sistemi automatizzati e semiautomatizzati, come input di formazione nei sistemi avanzati (Artificial Intelligence e Machine Learning).

5. Il fenomeno delle fake news: effetti sociali e considerazioni giuridiche

Restando nella dimensione digitale, un ulteriore punto di osservazione interessante fa riferimento alla crescente diffusione di fake news^[35]: l'importanza di tale aspetto e fenomeno è legata all'alto valore sociale (oltre che giuridico), proprio perché «una corretta informazione rappresenta una condizione fondamentale per elevare il tasso di democraticità del sistema ed assicurare la formazione di un'opinione pubblica completa e imparziale, in modo da evitare l'adozione di comportamenti individuali contrari al perseguimento dell'interesse collettivo»^[36].

Se da un lato le fake news veicolate in specie attraverso gli OSN, sono definite come notizie false ovvero con contenuti rappresentanti circostanze, eventi e/o fatti non (parzialmente o totalmente) veritieri ovvero estremamente imprecisi, sebbene apparentemente credibili supportati dal mainstream^[37]; è altrettanto vero che, in una prospettiva più ampia e più dinamica, le fake news dovrebbero essere considerate come l'espressione di un fenomeno, per nulla nuovo, ed in crescita esponenziale: pertanto, aprendo e ponendo al centro del dibattito molteplici questioni (sia di carattere etico-morale, che legale), nonché rappresentando in taluni casi una pericolosa deriva della democrazia.

Per comodità di analisi, è opportuno sottolineare come le notizie (totalmente e parzialmente) non veritiere sono sempre esistite, e molto spesso il confine (salvo casi di costruzione strumentale di falsi) è molto labile.

La modifica dell'«aspetto» e dell'«effetto» di informazioni è direttamente proporzionale a come le stesse vengono rappresentate e veicolate: per cui, andrebbe chiarito come spesso le fake news non sono del tutto frutto di invenzione, bensì sono proposte accentuando e stressando quei dettagli che inducono il ricevente a comprendere un messaggio distorto, benché vero.

In tal senso, è opportuno soffermarsi almeno su alcuni aspetti essenziali, afferenti a campi differenti.

Innanzitutto, dal punto di vista strettamente giuridico, l'aumento esponenziale della possibilità di divulgare notizie (che potrebbe anche essere ricondotto all'eccesso di informazione), può rappresentare non più e non tanto l'espressione democratica di una libertà ma, nel caso specifico delle fake news, un aspetto problematico, che genera un effetto distorsivo della corretta informazione. Infatti, se il tema afferisce alla sfera del diritto di libera espressione e di manifestazione del pensiero che, richiamando l'art.21 della Costituzione Italiana, tutela la diffusione delle informazioni ad un pubblico indeterminato, in tale contesto si evidenzia come il sempre maggiore utilizzo dei OSNs assottigli sempre più quella linea di demarcazione che delimita il messaggio privato da

quello pubblico, con la correlata minore consapevolezza (pur restando immutata la responsabilità) delle conseguenze derivanti^[38].

In secondo luogo, richiamando La Retorica di Aristotele, è opportuno evidenziare il nesso argomentazioni-fiducia-persuasione che, secondo Di Piazza, non giunge alla conclusione che siano le dimostrazioni a persuadere, o che sia la fiducia stessa a derivare da dimostrazioni (ovvero eventi e fatti oggettivi); bensì, al contrario, «persuade ciò che noi, nell'atto di essere ascoltatori, riteniamo essere dimostrazione»^[39]. Pertanto, è la combinazione tra credibilità e modalità comunicativa (forma e contenuto) a favorire il raggiungimento del risultato del convincere.

In questo contesto, è altresì opportuno citare anche la cosiddetta “propaganda” che - nella storia antica e recente - è stata utilizzata come strumento di aggregazione e finalizzazione del consenso popolare^[40]. Tale tematica è inerente, poiché il messaggio che viene diffuso è certamente efficace, nella gran parte dei casi strumentale, al di là della effettiva (parziale o totale) rispondenza al vero del contenuto.

Quindi, una prima conclusione è che uno dei principali rischi della moderna democrazia concerna un eccesso ed incontrollato sistema di diffusione di informazioni, che senza alcuna protezione sulla qualità e veridicità delle stesse, può ingenerare un circolo vizioso che mina la fonte principale dell'opinione pubblica. Le principali cause potrebbero essere ricondotte essenzialmente, da un lato, all'eccessivo impiego della propaganda (lato sensu)^[41] e, dall'altro, alla disinformazione (voluta o involontaria) che si genera dalla continua condivisione incontrollata di informazioni. Questo è tanto vero, quanto maggiormente pericoloso, nella misura in cui la dimensione digitale offre strumenti di comunicazione (Internet, OSNs, etc.) di rapida e larga diffusione, che amplificando la disinformazione per le persone e le società, in modo esponenziale rispetto alle precedenti tecnologie di comunicazione^[42].

6. La reputazione: l'inizio del processo di oggettivizzazione

Una ulteriore faccia del nostro poliedro, concerne la “reputazione”. Infatti, uno tra i principali aspetti ad essa riferiti riguarda la dinamica relazionale, in un contesto di percezione non più solo individualistica e soggettiva, ma in un contesto di oggettivizzazione: per meglio esprimerla, appare quasi come una percezione soggettiva condivisa su larga scala.

In tal senso, l'evoluzione può essere illustrata ed esemplificata, attraverso l'osservazione del sempre più esponenziale incremento delle interazioni sociali, in particolar modo nel contesto digitale.

Se negli anni passati, la reputazione aveva una connotazione più statica e per certi aspetti passiva (l'immagine, i titoli, le appartenenze), oggi il concetto di reputazione «appare meno effimero e più sostanziale, dal momento che comporta giudizi dei pubblici basati sulla percezione e valutazione della condotta»^[43] che sono riscontrabili nella quotidianità, e proprio grazie alla larga diffusione di informazioni su internet e OSNs, vengono costantemente alimentati ed assoggettati ad un processo di continua valutazione. In tal senso, la reputazione può variare repentinamente, diminuendo o aumentando anche solo a seguito di una singola informazione e/o evento.

Tuttavia, è bene chiarire che il processo di costruzione della reputazione è tanto più efficace e solido, quanto lento; al contrario, quello di riduzione (od addirittura, di demolizione) può essere molto più veloce e repentino, nei casi di una reputazione flebile e debole. Questo proprio in ragione di quanto infra esposto in merito alla familiarità e creazione della relazione di credibilità e di fiducia: infatti, «maggiore è la stabilità del giudizio di rispetto e di credibilità su una organizzazione, minore è l'impatto negativo sulla reputazione conseguente a possibili incidenti»^[44].

7. L'attendibilità e la digital forensic

Cambiando ancora una volta prospettiva, e muovendoci verso quella strettamente giuridica, anche con l'obiettivo di riannodare il fil rouge sin qui seguito, è opportuno anche accennare alla relazione tra attendibilità delle prove ed utilizzabilità in seno al processo (in specie, penale).

È fuor di dubbio^[45] come il processo giudiziario sia da anni oggetto di una lunga, costante e radicale trasformazione: basti pensare all'applicazione della digital forensic^[46], ossia quella branca scientifica che attiene all'applicazione di principi all'indagine giudiziaria, che si è sviluppata come campo indipendente già dalla fine degli anni '90 del secolo scorso, quando la criminalità informatica ha iniziato a crescere con il crescente utilizzo dei computer (e, soprattutto, di Internet), con la finalità di rilevare la presenza in uno o più dispositivi digitali di prove o manomissioni, al fine di comprendere e ricostruire la sequenza di eventi che devono essere trapelati nella generazione di detti artefatti^[47].

Invero, l'attualissimo contesto della validità della prova penale scientifica (in specie quando si tratta digital forensic) e della sua interazione con la formazione del cosiddetto "convincimento giudiziale", risulta non essere scevro da un intenso dibattito dottrinale e giurisprudenziale, visto che è certamente una delle tematiche maggiormente controverse.

Infatti, in letteratura, emerge una scuola di pensiero (probabilmente non totalmente condivisibile per la posizione molto netta) secondo cui lo stesso si stia «spogliando gradualmente della sua funzione “cognitivo-accertativa”, minimizzando, in tal senso, qualsiasi questione attinente alla sincerità o meno dei contributi dichiarativi: una tensione con la “verità processuale”, ricostruita nel contraddittorio delle parti, già insorge laddove il diritto riconosce implicitamente anche accertamenti fondati su quadri probatori incompleti, negoziati ovvero precostituiti unilateralmente»^[48].

In un primo momento storico l'orientamento investigativo e giudiziario era stato fortemente guidato dalle opportunità tecnologiche. Ma, essendo la digital forensic una disciplina scientifica relativamente nuova e giovane, la stessa si è rapidamente sviluppata e maturata negli ultimi tre decenni, da un lato offrendo la possibilità di utilizzare strumenti sempre più avanzati per dare validazione o confutare una testimonianza o una prova portata a carico od a discarico; e dall'altro, gli addetti ai lavori, hanno imparato a meglio coniugare le nuove possibilità con i principi della procedura civile e penale, declinandoli in modo meno meccanicistico.

Tuttavia, è altrettanto vero che - come in qualsiasi altro campo dell'attività umana - periodicamente sarebbe opportuno soffermarsi a rivedere lo stato della disciplina^[49], al fine di evitare che si possa perdere lo spirito essenziale di ricerca di una verità, tanto processuale, quanto di rappresentazione di eventi e fatti.

In tale contesto, il metodo di validazione dell'attendibilità e di credibilità “più tradizionale” si integra alle più moderne tecnologie, in un sistema e meccanismo complesso, dove è necessaria tanto la singola competenza specifica (del giurista, dell'esperto di ICT, dello psicologo, etc.), quanto la capacità di applicare l'ars combinatoria^[50], in un nuovo contesto di competenze professionali trasversali, nonché anche in un approccio che possa proficuamente coordinare skills e culture differenti.

Pertanto, oggi, ad esempio con riferimento alle testimonianze, è opportuno riferirsi alle due diverse modalità di valutazione delle prove dichiarative, ossia l'attendibilità estrinseca ed intrinseca^[51].

Alla prima si fa riferimento quando al ricordo del teste si associano i riscontri esterni^[52], a conferma dell'accuratezza della dichiarazione; al contrario, quella intrinseca, riguarda un giudizio espresso sulla attendibilità o meno del testimone, esclusivamente sulla base della caratteristica della narrazione. Tale questione, pone peraltro, della discrezionalità sulla valutazione di merito che il Giudice è chiamato ad esprimersi: richiamando, in parallelo, un principio affermato dalle Sezioni Unite della Corte di Cassazione^[53] che dovrebbe fondarsi tanto sul controllo di ragionevolezza, logicità e coerenza^[54] delle prove a

conferma della testimonianza; quindi, non limitandosi alla mera valutazione della attendibilità percepita al momento della dichiarazione.

8. Considerazioni finali

La complessità della tematica dell'attendibilità, può essere pertanto sintetizzata dall'abbattimento di quella sottile barriera che divideva agli estremi opposti - da un lato - la percezione soggettiva individuale (prospettiva relazionale); e dall'altro^[55], la necessità di una oggettivizzazione del parere espresso in ambito giudiziale.

Una chiave di lettura opportuna ed interessante che fornisce una possibile soluzione tecnica, riguarda l'approccio che caratterizza la digital forensic: infatti, basandosi su fonti bibliografiche consolidate, nonché sulla conoscenza di tecniche condivise nella comunità scientifica, l'analisi assume quella richiesta e necessaria oggettività (che si sovrappone alla mera interpretazione personale), atta a garantire un giudizio equilibrato e rappresentante la realtà fattuale^[56].

Ne deriva, quindi, che - in tutti i contesti, ma a maggior ragione in quello giuridico - esiste un forte legame tra l'informazione e la sua rappresentazione, ed il sistema di validazione^[57] della stessa, in un processo logico e mentale che inizia dalla creazione di una percezione soggettiva e si trasforma in un giudizio oggettivo, attraverso l'arricchimento ed il confronto con ulteriori elementi raccolti^[58].

Invero, non si può sottacere che l'impiego di tecniche di Artificial Intelligence, attuali e future, influenzeranno sempre più l'approccio giuridico, richiedendo al soggetto giudicante uno sforzo marginale e culturale per l'ammissibilità e l'accettazione dell'algoritmo utilizzato. In tal senso, sembra opportuno e necessario citare il Consiglio di Stato, III sezione, sentenza del 25 novembre 2021, n. 7891 che nella stessa ha puntualmente individuato una propria interpretazione evolutiva della nozione di algoritmo, formulando ha formulato una distinzione tra gli algoritmi "comuni"^[59] e quelli "tecnologicamente avanzati"^[60].

Emerge, pertanto - quantomeno nell'ambito dell'informatica-giuridica - come la validazione dell'attendibilità e della credibilità, sia fortemente correlata ed influenzata (sempre più) da quella relazione tra l'interpretazione dei fatti, il sistema codificato delle leggi e delle norme, e la tecnica. Interazione tra elementi che è nel pieno di una dinamica evolutiva, e richiede una sempre maggiore attenzione: tanto nel merito, quanto nelle metodologie impiegate.

L'ATTENDIBILITÀ: DALLA PERCEZIONE SOGGETTIVA DELLE RELAZIONI, ALLA VALIDAZIONE
OGGETTIVA DELLA DIGITAL FORENSIC

Note e riferimenti bibliografici

[1] G. LOMBARDO, B. CACI, M. CARDACI, Dalla credibilità offline alla web-credibility: dimensioni psicologiche del costrutto, in *Psychofenia*, 2007 vol. X, n.16, 165.

[2] Ossia la metodologia adottata dagli intermediari bancari e finanziari per concedere credito, valutando preventivamente se il potenziale cliente sarà in grado di ottemperare, nel rispetto delle modalità e tempistiche, le somme ottenute in prestito. Per approfondimenti in merito si rinvia, ad esempio, a Banca d'Italia, *Overview of central banks' in-house credit assessment systems in the euro area*, 2021.

[3] B. SORGONI, Storie, dati e prove. Il ruolo della credibilità nelle narrazioni di richiesta di asilo, in *Parole Chiave*, 2011, 116

[4] Cfr. Treccani

[5] Si noti bene, che allo stesso modo il medesimo ragionamento può essere direttamente applicato tanto all'ambito relazionale quanto a quello bancario e finanziario, nello specifico nel processo di valutazione del merito creditizio, finalizzato alla concessione di linee di credito, lato sensu.

[6] Si vedano alcuni Regolamenti e Direttive emanate dalla Commissione UE, confrontando la versione in lingua inglese e quella italiana.

[7] Infatti, in letteratura viene considerata come "perceived quality", che varia in relazione alla propensione del ricevente di essere più o meno sospettoso o fiducioso.

[8] G. LOMBARDO, B. CACI, M. CARDACI, op.cit., 165.

[9] G. GILI, *La credibilità*, Rubbettino Ed., 2005, 4

[10] Ossia, la affidabilità.

[11] Ossia, la competenza.

[12] Sia essa positiva o negativa.

[13] Se virtuoso o vizioso, dipende dalla prospettiva di osservazione.

[14] Per approfondimenti in merito, si rinvia a M. D'AGOSTINO PANEBIANCO, *Vivere nella dimensione digitale*, Themis ed., II ed., 2022, 87 ss.

[15] Nell'uso comune, il termine indica una corrente di pensiero ovvero una tendenza che beneficia di un nutrito seguito di massa, contrapponendosi alle tendenze minoritarie.

[16] G. GILI, op.cit., 7

[17] Si veda B. DE FINETTI, Sulla teoria della credibilità, in *Giornale dell'Istituto italiano degli attuari*, 1964, 219-231

[18] La Treccani la definisce come "atteggiamento, verso altri o verso sé stessi, che risulta da una valutazione positiva di fatti, circostanze".

[19] Per approfondimenti in merito, si rinvia a titolo esemplificativo, H.H. PRICE, *Belief. The Gifford lectures delivered at the University of Aberdeen in 1960*, Allen & Unwin, 1969, 426-454.

[20] R. FANCIULLACCI, Il circolo della fiducia e la struttura dell'affidarsi, in *Etica & Politica*, 2012, 278

[21] Cfr. S. BOK, *Mentire. Una scelta morale nella vita pubblica e privata*, 1979, trad. M. SCALDINI, Armando, 2003, 34-35.

[22] R. FANCIULLACCI, *op.cit.*, 280-281

[23] Questo modello si compone dei seguenti sette livelli: (1) Tell: You make a decision for others and you may explain your motivation. A discussion about it is neither desired nor assumed; (2) Sell: You make a decision for others but try to convince them that you made the right choice, and you help them feel involved; (3) Consult: You ask for input first, which you take it into consideration before making a decision that respects people's opinions; (4) Agree: You enter into a discussion with everyone involved, and as a group you reach consensus about the decision; (5) Advise: You will offer others your opinion and hope they listen to your wise words, but it will be their decision, not yours; (6) Inquire: You first leave it to the others to decide, and afterwards, you ask them to convince you of the wisdom of their decision; (7) Delegate: You leave the decision to them and you don't even want to know about details that would just clutter your brain.

[24] Così come il secondo ed il sesto, etc.

[25] richiamando il principio giuridico di culpa in eligendo, nel rapporto tra la persona ed il task assegnato.

[26] richiamando il principio giuridico di culpa in vigilando.

A. OLTEANU, S. PESHTERLIEV, X. LIU, K. ABERER, Web Credibility: Features Exploration and Credibility Prediction, in *Computer Science*, 2013, 559-562

[28] OSNs è l'acronimo di Online Social Networks

[29] La professionalità nata dalle nuove e emergenti necessità della moderna società globalizzata.

[30] G. LOMBARDO, B. CACI, M. CARDACI, *op.cit.* 167.

[31] Cfr. BJ FOGG, J. MARSHALL, T. KAMEDA, J. SOLOMON, A. RANGNEKAR, J. BOYD, B. BROWN, Web credibility research: a method for online experiments and early study results, in *CHI '01 Extended Abstracts on Human Factors in Computing Systems*, Association for Computing Machinery, 2001, 295-296.

[32] Cfr. M. KAKOL, R. NIELEK, What affects web credibility perception? an analysis of textual justifications, in *Computer Science*, 2015 n.16(3), 296

[33] A. OLTEANU, S. PESHTERLIEV, X. LIU, K. ABERER, *op.cit.*, 557

[34] Cfr. M. KAKOL, R. NIELEK, *op.cit.*, 295-309

[35] In tal senso, si veda G. PENNYCOOK, D.G. RAND, The Psychology of Fake News, in *Trends in Cognitive Sciences*, 2021, Vol. 25, n.5, 389: «Fake news: news content published on the internet that aesthetically resembles actual legitimate mainstream news content, but that is fabricated or extremely inaccurate. Also referred to as false, junk, or fabricated news».

[36] C. COLAPIETRO, Libera manifestazione del pensiero, fake news e privacy, oggi, in *Diritti Fondamentali*, 2022, n.2, 429.

[37] La complessità di significato di mainstream non ha ancora consentito la creazione di una unica definizione integralmente accettata e condivisa in letteratura, sebbene è possibile assumere il significato di quei "media e prodotti medialti di ampia diffusione, consolidata incorporazione sociale, e che rispondono a un orientamento valoriale e ideologico per lo più di senso comune". Cfr. F. PASQUALI, M. SORICE, *Gli altri media: ricerca nazionale sui media non-mainstream*, V&P, 2005, 15.

[38] C. COLAPIETRO, *op.cit.*, 422-430

[39] S. DI PIAZZA, Fiducia e argomentazione. Una prospettiva aristotelica, in *Rivista Italiana di Filosofia del Linguaggio*, 2012, 41: «La pistis è un tipo di dimostrazione (noi ci fidiamo/crediamo soprattutto quando supponiamo/accettiamo che qualcosa sia stato dimostrato/argomentato), *Retorica* 1355a 5-6»

[40] J. M. SPROULE, *Propaganda and democracy: The American experience of media and mass persuasion*, Cambridge University Press, 1997, 12

[41] W. LIPPMANN, *Public opinion*, Harcourt Brace and Co, 1922

[42] Per alcuni approfondimenti in merito, si veda anche M. D'AGOSTINO PANEBIANCO, *The impact of mobile devices in business relationships: legal liabilities and risks*, in *Diritto Mercato Tecnologia*, 2022

[43] A. SIANO, A. VOLLERO, M. SIGLIOCCOLO, *Corporate communication management. Accrescere la reputazione per attrarre risorse*, Giappichelli, 2015, 28

[44] *Ibid.*, 29.

[45] in tal senso si condivide la posizione largamente diffusa in letteratura e nella comunità scientifica.

[46] Il cui campo di applicazione e perimetro operativo riguarda l'acquisizione, l'esame, l'analisi e possibilmente la documentazione e la presentazione di questi elementi, e della sequenza ricostruita di eventi come prove in un tribunale.

[47] Si veda S. RAGHAVAN, *Digital forensic research: current state of the art*, in *CSIT*, 2013, 91-92

[48] M. JELOVCICH, *Il facial action coding system: pseudoscienza o metodo affidabile per accertare l'attendibilità del contributo dichiarativo?*, in *Diritto Penale Contemporaneo*, 2014, p.1-3

[49] Cfr. N. BEEBE, *Digital forensic Research: The Good, the Bad and the Unaddressed*, in G. PETERSON, S. SHENOI (eds), *Advances in Digital forensics V. DigitalForensics*, Springer, 2009.

[50] Si veda G. W. LEIBNIZ, *De arte combinatoria*, 1666.

[51] Per approfondimenti sull'argomento di vedano: P. MAGGIO, *Sezione I penale; sentenza 27 ottobre 1994; Pres. De Lillo, Est. Chieffi, P.M. Cedrangolo, (concl. conf.); ric. Proc. gen. App. Milano in c. Marino, Bompressi, Pietrostefani e Sofri. Annulla Assise app. Brescia 21 dicembre 1993*, in *Il Foro Italiano*, 1996, 307-320; A. PIRAS, *La prova dichiarativa: la valutazione delle dichiarazioni del coimputato, dell'imputato in procedimento connesso o collegato e del testimone assistito*, in F. Serra, *Iuris antiqui historia: an international journal on Ancient Law*, Casalini ed., 2011, 85-98; G. SARTORI, C. SCARPAZZA, *L'attendibilità intrinseca e le distorsioni nel ricordo del testimone*, in *Giornale Italiano di Psicologia*, 2022, n.1, 225-230.

[52] Sembra opportuno notare come nella moderna società dell'informazioni, tali elementi di riscontro sono significativamente aumentati e largamente disponibili, agevolando notevolmente l'attività di validazione.

[53] Cass., S. U., 20 gennaio 14, n. 1013, sebbene nel caso specifico si faccia riferimento alla discrezionalità tecnica, sembra tuttavia applicabile anche in tale contesto.

[54] G. SABBATO, *La full jurisdiction nella giurisprudenza nazionale. un quadro complesso in evoluzione*, in *Persona e Amministrazione*, 2018, n.2, 308.

[55] quasi contrapponendosi, lato sensu.

[56] N. BASSETTI, *Il repertamento e l'analisi della fonte di prova digitale in casi atipici: best practices*, in *Informatica e diritto*, 2015, 368, *expressis verbis* cita: «In tali casi è essenziale, per l'ammissibilità delle prove, avvalorare i propri risultati attraverso riferimenti bibliografici, best practices consolidate, opinioni di esperti a livello nazionale e internazionale, che possano validare le procedure e le tecniche adottate. Occorre utilizzare letteratura scientifica attendibile, evitando interpretazioni personali prive di supporto sperimentale, o test di validità che non riproducano l'esatto ambiente in un cui la prova è stata ricavata».

[57] Per approfondimenti sul tema, ad esempio, si richiama F. PUPPO, *Prova digitale e logica giuridica: l'informatica del diritto da una prospettiva retorica*, in *Teoria e Critica della Regolazione sociale*, 2012, n.2.

[58] Nella sfera relazionale, ci si riferisce alla maggiore conoscenza; mentre in quello giuridico alla comparazione degli elementi probanti, sulla base di metodologie e tecniche, tanto consolidate, quanto basate sulla letteratura scientifica.

[59] P. CLARIZIA, *La nozione di algoritmo "tecnologico" secondo una recente decisione del Consiglio di Stato*, in *www.irpa.eu*, 2022, gli algoritmi "comuni" sono «una mera sequenza finita di istruzioni, ben definite e non ambigue, tali da poter essere eseguite meccanicamente e produrre un determinato risultato».

[60] Ibid. gli algoritmi “tecnologici” si caratterizzano per «un efficiente grado di automazione, rappresentando sistemi di azione e controllo idonei a ridurre l’intervento umano nel processo».

* Il simbolo {https/URL} sostituisce i link visualizzabili sulla pagina:
<https://rivista.camminodiritto.it/articolo.asp?id=8826>