

4. Costruire un contratto nell'era dell'AI

Una volta verificata la presenza di tutti i requisiti del contratto, ancora non possiamo dire di conoscerne esattamente il significato. Il contratto, come molte operazioni umane, ha bisogno di essere interpretato; le parole che vi sono utilizzate devono ricevere un'attribuzione di significato, perché spesso il linguaggio è di per sé ambiguo. In questo senso attribuire un significato è un'operazione importantissima, dietro la quale si nascondono molte insidie. Statisticamente gli articoli che il codice civile dedica all'interpretazione del contratto sono tra quelli che più frequentemente sono presi in considerazione dai giudici, in quanto spesso le parti in causa litigano proprio perché attribuiscono un senso diverso alle parole da loro stessi utilizzate. Del resto, tutte le parole che noi usiamo ogni giorno presentano qualche *ambiguità* o una possibile *pluralità di significati*.

Prendiamo l'esempio di un imbianchino, col quale stabiliamo che pitturi le pareti del soggiorno prevedendo un prezzo al metro quadro. Il contratto sembra scritto in maniera del tutto precisa e chiara; ma siamo davvero sicuri che non sorgano differenze interpretative? Per esempio, nel prezzo al metro quadro dovrò escludere le finestre? Oppure il prezzo non cambia, anche se vi sono superfici da non pitturare? L'ambiguità è sempre nascosta anche dietro clausole apparentemente molto precise.

4.1. Interpretazione soggettiva e oggettiva

Per questa ragione, per tutti i contratti valgono regole interpretative previste dal legislatore in maniera molto dettagliata. Alcune sono definite di **interpretazione soggettiva**, perché tendono a raggiungere la reale intenzione delle parti: *"nell'interpretare il contratto si deve indagare quale sia stata la comune intenzione delle parti e non limitarsi al senso letterale delle parole"*. Chi interpreta il contratto deve, quindi, cercare quale sia stata l'intenzione delle parti, e nel farlo non può limitarsi alle sole parole usate. L'interprete potrà fare affidamento sulle **trattative** (ad esempio su alcune bozze del testo contrattuale scambiate tra le parti) o anche sulla **condotta successiva** alla stipula. Le clausole contrattuali,

poi, si interpretano le une per mezzo delle altre, cercando di evitare interpretazioni contraddittorie (**interpretazione sistematica**).

Vi è poi un canone di **interpretazione secondo buona fede** (bisogna essere corretti quando si attribuisce un significato, evitando interpretazioni cavillose).

Infine sono previsti alcuni criteri di **interpretazione oggettiva**: tra questi, è molto rilevante la previsione secondo cui, in caso di dubbio, *i contratti si interpretano nel senso meno favorevole a chi li ha predisposti*. Questo significa che, se una parte redige il testo contrattuale, dovrà predisporre le clausole nella maniera più chiara possibile: ogni clausola che presenti più significati andrà infatti interpretata contro chi l'ha predisposta.

4.2. Come si redige un contratto?

Proprio quest'ultima regola suggerisce di essere molto attenti quando si redige un contratto. Al riguardo, il **modo meno appropriato** consiste nell'affidarsi completamente a **moduli e formulari**, che spesso si trovano a disposizione su Internet. Con poca fatica, infatti, si può scaricare un modello di contratto di appalto di servizi, di *franchising*, di sviluppo di *software*, e così via. Tuttavia, se i modelli possono anche essere un'utile base di partenza, dovranno poi essere piegati alle specifiche esigenze delle parti. È più importante, allora, comprendere quali siano i principi a cui ci si deve ispirare quando si scrive un contratto:

1. La **coerenza**: all'interno del contratto non devono mai inserirsi previsioni che possano contraddirsi l'una con l'altra. Questo criterio, che gli inglesi chiamano *consistency*, può apparire quasi banale, ma la contraddittorietà tra clausole contrattuali è in realtà una delle cause più frequenti di controversie tra i contraenti.

2. La **precisione**: nelle clausole del contratto bisogna sforzarsi di non lasciare troppi elementi di vaghezza. Rimandare un problema non è mai una buona idea quando si scrive un contratto. Se il problema rimane irrisolto, è probabile che le parti possano poi litigare proprio su quel particolare aspetto.

3. L'**equilibrio**: chi redige un contratto, anche se lo predispone su incarico di una parte, non può pensare di predisporlo in modo completamente squilibrato in favore di una sola. È vero che il giudice, di