

MANUALE DI CONTENZIOSO STRATEGICO PER I DIRITTI DELLE PERSONE CON DISABILITÀ



Autori e autrici

[Silvia Antoaneta Berbec](#), Avvocata, Foro di Bucarest, Presidente dell'Associazione Pro Refugiu

[Stefan Bogrea](#), Professore Associato dell'Università di Bucarest e Avvocato dell'Ordine di Bucarest

[Adán Carrizo González-Castell](#), Docente senior di Diritto processuale, Università di Salamanca

[Ana Belén Sánchez García](#), Docente senior, Dipartimento di Didattica, Organizzazione e Metodi di Ricerca, Università di Salamanca.

[Nicolás Rodríguez-García](#), Professore ordinario di Diritto processuale, Università di Salamanca

[Nieves Sanz Mulas](#), Professoressa ordinaria di Diritto penale, Università di Salamanca

[María Concepción Gorjón Barranco](#), Docente senior di Diritto penale, Università di Salamanca

[Raquel Guzmán Ordaz](#), Docente senior. Dipartimento di Sociologia e Comunicazione, Università di Salamanca

[Ana Elena Carrillo del Teso](#), Docente senior di Diritto processuale, Università di Salamanca

[Marina Oliveira Teixeira dos Santos](#), Ricercatrice postdoc in Diritto processuale, Università di Salamanca

[Selena Tierno Barrios](#), Ricercatrice pre-dottorato FPU in Diritto processuale, Università di Salamanca

[Andrea Oleandri](#), Co-Direttore Esecutivo, Coalizione Italiana per le Libertà e i Diritti Civili

Indice

Prefazione.....	pagina 1
Legislazione e definizioni.....	pagina 3
L'impatto del contenzioso strategico.....	pagina 8
Progettazione e pianificazione del contenzioso strategico.....	pagina 11
Considerazioni legali e processuali nei casi di contenzioso strategico per discriminazione multipla e intersezionale delle persone con disabilità.....	pagina 18
Come costruire una strategia di advocacy: pensare oltre il caso.....	pagina 30
Un modello di riferimento generale degli obiettivi e delle finalità della strategia di advocacy.....	pagina 40

Prefazione



Prefazione

Il manuale rappresenta una guida su come affrontare un contenzioso strategico per portare avanti le rivendicazioni legali davanti agli organi giudiziari e paragiudiziari nazionali e sovranazionali, in modo tale da apportare cambiamenti strutturali significativi, sia a livello legale che di politiche pubbliche, strettamente legati alla protezione e alla promozione dei diritti delle persone con disabilità. Il *Manuale del contenzioso strategico* è stato elaborato nell'ambito del progetto *Migliorare le conoscenze e le competenze dei professionisti legali e di altri stakeholder nell'uso del contenzioso strategico per far valere i diritti delle persone con disabilità* (LITIS), realizzato con il sostegno finanziario del *Programma Cittadini, Uguaglianza, Diritti e Valori* (CERV) dall'*Associazione Pro Refugiu* (Romania), dall'*Università di Bucarest* (Romania), dall'*Università di Salamanca* (Spagna) e dalla *Coalizione Italiana per le Libertà e i Diritti Civili*.

Legislazione e definizioni



Legislazione e definizioni

La Convenzione delle Nazioni Unite sui Diritti delle Persone con Disabilità¹ (CRPD) è un trattato internazionale chiave, che esiste per promuovere, proteggere e garantire il pieno ed equo godimento di tutti i diritti umani e delle libertà fondamentali da parte di tutte le persone con disabilità. La Convenzione applica i principi dei diritti umani stabiliti dalla Dichiarazione delle Nazioni Unite sui Diritti Umani alla situazione delle persone con disabilità. Essa comprende i diritti civili e politici relativi alla parità di trattamento e alla libertà dalla discriminazione, nonché i diritti sociali ed economici in aree quali l'istruzione, l'assistenza sanitaria, l'occupazione e i trasporti. Gli Stati firmatari si sono impegnati a rispettare gli obblighi legali contenuti nella CRPD. Questi obblighi includono la garanzia di leggi nazionali che prevengano la discriminazione, l'eliminazione delle barriere all'accessibilità e l'impegno a promuovere le capacità e i contributi delle persone con disabilità.

La CRPD ha istituito un nuovo organo delle Nazioni Unite denominato Comitato sui Diritti delle Persone con Disabilità. Il Comitato valuta i rapporti presentati dagli Stati parte della Convenzione (e i rapporti presentati dalle organizzazioni non governative), oltre a svolgere un ruolo pressoché giudiziario nell'esaminare le denunce individuali.

Diversi Stati parte della CRPD hanno anche firmato il Protocollo opzionale alla CRPD. Il Protocollo opzionale alla CRPD consente al Comitato ONU di ricevere denunce di violazioni dei diritti da parte di individui o gruppi di individui che ritengono che uno Stato parte abbia violato i diritti previsti dalla Convenzione. Per essere ammissibili, tali denunce (chiamate "comunicazioni") non devono essere anonime e, allo stesso tempo, devono essere stati esauriti tutti i rimedi nazionali disponibili. Inoltre, le presunte violazioni devono essersi verificate dopo l'entrata in vigore del Protocollo Opzionale nel Paese in questione.

Il Comitato ONU esamina tutti le denunce ammissibili e può formulare commenti e raccomandazioni sia al Paese interessato che al firmatario. Nei casi di violazioni gravi o sistemiche dei diritti della CRPD, il Protocollo Opzionale stabilisce una procedura d'inchiesta. L'inchiesta può includere una visita al Paese interessato, se questo acconsente. Il Comitato delle Nazioni Unite conclude la sua inchiesta trasmettendo le sue conclusioni e raccomandazioni al Paese interessato, che deve rispondere entro sei mesi.

Nello sviluppo di una Convenzione che sia significativa in tutte le giurisdizioni, sono stati inclusi obblighi che promuovono i diritti delle persone con disabilità nei diversi contesti nazionali e il riconoscimento dell'importanza della cooperazione internazionale. Lo sviluppo di una convenzione doveva anche rispondere alle tipologie di discriminazione subite dalle persone con disabilità, che comprendono sia la discriminazione individuale sia quella sistemica.

La CRPD si propone di rispondere alla complessità delle disuguaglianze che gli individui devono affrontare nella società, partendo dalla premessa che molte persone con disabilità subiscono "forme multiple o aggravate di discriminazione" sulla base del sesso, dell'età, dell'etnia, della religione o di altri motivi. Gli articoli 6 e 7 pongono particolare enfasi sulla necessità che gli Stati Parte riconoscano i diritti delle donne e dei bambini con disabilità e che adottino le misure "necessarie" o "appropriate" per garantire loro il godimento di tutti i diritti umani e delle libertà fondamentali. L'espressione "multipli o aggravati" indica il fatto che le menomazioni/disabilità spesso portano alla discriminazione strutturale, che a sua volta perpetua un ciclo di esclusione, disabilitando ulteriormente queste persone e sostenendo questo ciclo piuttosto che interromperlo.

¹La Convenzione delle Nazioni Unite sui Diritti delle Persone con Disabilità e il suo Protocollo Opzionale <https://www.un.org/disabilities/documents/convention/convoptprot-e.pdf>

La CRPD non definisce le “persone con disabilità”, ma secondo l'Articolo 1 (che stabilisce lo scopo del trattato): “Le persone con disabilità comprendono coloro che hanno menomazioni fisiche, mentali, intellettuali o sensoriali a lungo termine che, in combinazione con le varie barriere, possono ostacolare la loro piena ed effettiva partecipazione alla società su base di uguaglianza con gli altri”. Questa formulazione riconosce le diverse tipologie di disabilità, o "menomazioni", che una persona può avere. Forse l'aspetto più importante è la constatazione che una persona con disabilità sia limitata nella sua capacità di partecipare alla società solo a causa dell'esistenza delle barriere che legittimate e non rimosse dalla società, che possono essere ostacoli fisici, politiche, legislazioni, comportamenti discriminatori e atteggiamenti pregiudizievoli. L'assenza di una definizione formale riflette l'esistenza di molteplici concettualizzazioni della disabilità e riconosce, come si nota nelle premesse, come la "disabilità" sia un "concetto in evoluzione". La Convenzione richiede agli Stati firmatari di identificare ed eliminare questi ostacoli e barriere. Questo linguaggio riflette anche l'approccio basato sui diritti, che vede le persone con disabilità come titolari di diritti e membri attivi della società.

Poiché la CRPD intende garantire che le persone con disabilità abbiano accesso ai diritti umani senza discriminazioni, l'importanza dell'uguaglianza è sottolineata in ogni punto. L'uguaglianza giuridica è un diritto fondamentale che garantisce alle persone la possibilità di accedere alla giustizia e di contestare la violazione dei loro diritti. La Convenzione afferma che “tutte le persone sono uguali davanti alla legge e sotto la legge e hanno diritto, senza alcuna discriminazione, ad una uguale protezione e ad un uguale beneficio della legge” (Articolo 5). Gli Stati contraenti devono anche garantire che le persone con disabilità abbiano accesso alla giustizia su base di uguaglianza con gli altri (Articolo 13), anche assicurando che vengano adottate misure adeguate a facilitare la loro partecipazione a tutti i procedimenti legali (anche come testimoni, denunciati o imputati).

L'articolo 12 utilizza un linguaggio simile a quello dell'articolo 5, ma aggiunge che le persone con disabilità hanno diritto a un riconoscimento uguale davanti alla legge. Questa disposizione include anche un importante sviluppo non visto nei precedenti strumenti delle Nazioni Unite. Si concentra sulla garanzia che le persone con disabilità possano esercitare la propria capacità giuridica e che lo Stato fornisca il supporto necessario per consentire loro di farlo. L'intenzione è che le persone con disabilità siano sostenute nel prendere le proprie decisioni in merito ai loro affari personali, finanziari o legali e che i loro migliori interessi siano sempre presi in considerazione da coloro che le assistono.

Ratificando la CRPD nel dicembre 2010, l'Unione Europea si è associata agli sforzi concordati a livello internazionale per garantire i diritti fondamentali delle persone con disabilità. Nel 2018, anche tutti gli Stati membri dell'UE hanno ratificato la Convenzione, impegnandosi, insieme all'UE, a rispettare gli obblighi previsti dalla Convenzione e a creare i meccanismi per la sua attuazione e il suo coordinamento. L'UE e i suoi Stati membri utilizzano la definizione di disabilità della CRPD come riferimento comune a livello europeo.

Nel corso del tempo, l'UE ha prestato sempre più attenzione alla situazione delle persone con disabilità. Anche la questione di quale potrebbe essere la giusta base giuridica per introdurre una vera e propria politica dell'UE sulla disabilità è diventata sempre più importante. I diritti delle persone con disabilità sono sanciti nei Trattati dell'UE dal 1997. L'articolo 19 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea²(ex articolo 13 del Trattato che istituisce la Comunità europea) stabilisce che nella definizione e nell'attuazione delle sue politiche e attività, l'Unione mira a combattere le discriminazioni fondate sul sesso, la razza o l'origine etnica, la religione o le convinzioni personali, la disabilità, l'età o l'orientamento sessuale. La Carta dei Diritti Fondamentali dell'Unione Europea³ vieta la discriminazione sulla base della disabilità (Articolo 21) e riconosce

²Trattato sul funzionamento dell'Unione Europea
<https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:12012E/TXT:en:PDF>

³ La Carta dei Diritti Fondamentali dell'Unione Europea
<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX%3A12012P%2FTXT>

il diritto delle persone con disabilità all'indipendenza, all'integrazione sociale e lavorativa e alla partecipazione alla vita della comunità (Articolo 26).

Dopo la ratifica della CRPD da parte dell'Unione Europea, la Corte di Giustizia dell'Unione Europea ha modificato il suo approccio per adeguarlo alla visione della Corte dell'Articolo 1 della CRPD. Ha affermato che la "disabilità" deve essere intesa come "menomazioni fisiche, mentali o psicologiche a lungo termine che, in interazione con varie barriere, possono ostacolare la piena ed effettiva partecipazione della persona interessata alla vita professionale su base paritaria con gli altri lavoratori"⁴.

La Convenzione Europea dei Diritti dell'Uomo non specifica alcun diritto particolare per le persone con disabilità, ma sottolinea nell'Articolo 1 che gli Stati contraenti devono garantire a tutti coloro che rientrano nella loro giurisdizione i diritti e le libertà definiti nella presente Convenzione. Promuovere e proteggere i diritti umani di tutte le persone e sostenere la democrazia e il rispetto dello Stato di diritto è il fulcro del lavoro del Consiglio d'Europa. La tutela dei diritti, salvaguardati e garantiti dalla Convenzione Europea sui Diritti Umani, si applica a tutti, comprese le persone con disabilità. La Strategia del Consiglio d'Europa sui diritti delle persone con disabilità 2017-2023⁵ è stata redatta nel 2016 dagli Stati membri del Consiglio d'Europa, in collaborazione con la società civile e altri stakeholder, ed è stata adottata il 30 novembre 2016. La Strategia integra la Convenzione ONU sui Diritti delle Persone con Disabilità, invitando gli Stati ad implementare azioni nelle aree chiave coperte dalla Convenzione. Queste includono l'uguaglianza e la non discriminazione, la sensibilizzazione, l'accessibilità, la parità di riconoscimento davanti alla legge e la libertà dallo sfruttamento, dalla violenza e dagli abusi.

Nel marzo 2021, la Commissione Europea ha adottato l'Unione dell'Uguaglianza: Strategia per i diritti delle persone con disabilità 2021-2030⁶. La Strategia si basa sui risultati della precedente Strategia Europea sulla Disabilità 2010-2020 e tiene in debita considerazione sia la Convenzione ONU sui Diritti delle Persone con Disabilità (che l'UE ha ratificato) che l'Agenda 2030 delle Nazioni Unite per lo Sviluppo Sostenibile. Contiene una serie di priorità, iniziative faro e opportunità per gli Stati membri di lavorare insieme per migliorare la vita delle persone disabili in tutta l'UE.

La discriminazione è una delle più comuni violazioni dei diritti umani ed è vietata dalla legge sui diritti umani. I principi di uguaglianza nei diritti e nella dignità e di libertà dalla discriminazione sono stati delineati nei primi due articoli della Dichiarazione Universale dei Diritti Umani: *tutti gli esseri umani nascono liberi ed eguali in dignità e diritti (Articolo 1), ogni individuo ha diritto a tutti i diritti e le libertà enunciati nella presente Dichiarazione, senza distinzione alcuna (Articolo 2).*

La protezione contro la discriminazione in Europa si trova sia all'interno della legislazione dell'Unione Europea che nel sistema di trattati del Consiglio d'Europa. L'Articolo 14 della Convenzione Europea sui Diritti Umani afferma che i diritti e le libertà stabiliti nella Convenzione devono essere garantiti "senza alcuna discriminazione per motivi di sesso, razza, colore, lingua, religione, opinione politica o di altro genere, origine nazionale o sociale, appartenenza a una minoranza nazionale, proprietà, nascita o altra condizione". Il Protocollo 12 alla Convenzione ha ampliato la portata del divieto di discriminazione, in modo da coprire tutti i diritti garantiti a livello nazionale, indipendentemente dal fatto che si tratti o meno di diritti previsti dalla Convenzione.

⁴ Caso C-312/11, Commissione contro Italia 4 luglio 2013

<https://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?num=C-312/11&language=EN>

⁵ Strategia del Consiglio d'Europa sui diritti delle persone con disabilità 2017-2023

<https://www.coe.int/en/web/disability/strategy-2017-2023>

⁶ Unione dell'Uguaglianza: Strategia per i diritti delle persone con disabilità 2021-2030

<https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=en&pubId=8376&furtherPubs=yes>

Per i Paesi dell'Unione Europea, la Carta dei Diritti Fondamentali vieta la discriminazione (Articolo 21) ed è legalmente vincolante per tutti gli Stati membri dell'UE. Oltre alla Carta, due Direttive dell'Unione Europea - la Direttiva sull'Uguaglianza nell'Impiego⁷ e la Direttiva sull'Uguaglianza Razziale⁸ - vietano la discriminazione in determinati contesti, come l'impiego. La Direttiva sull'uguaglianza nel lavoro (Direttiva 2000/78)¹ rappresenta la pietra miliare della legislazione sulla non discriminazione della disabilità dell'Unione Europea (UE). Dopo l'adozione della Direttiva e la ratifica della Convenzione delle Nazioni Unite sui Diritti delle Persone con Disabilità (CRPD) da parte degli Stati membri e dell'UE, si è sviluppata una consistente giurisprudenza all'interno della Corte di Giustizia dell'Unione Europea (CGUE).

Il concetto di discriminazione multipla e intersezionale comincia gradualmente ad essere riconosciuto come una barriera sociale. La discriminazione multipla e intersezionale è un fenomeno specifico nella teoria dei diritti umani, ovvero un approccio all'identità individuale che riconosce che diverse categorie di identità possono intersecarsi e coesistere nello stesso individuo in un modo da creare un'esperienza qualitativamente diversa rispetto a una qualsiasi delle caratteristiche individuali coinvolte.

Il termine “discriminazione multipla” viene utilizzato come nozione generale e neutrale per tutti i casi di discriminazione su più basi discriminatorie. Questo fenomeno può manifestarsi in due modi. In primo luogo, esiste una “discriminazione additiva”, in cui la discriminazione avviene sulla base di diversi motivi che operano separatamente. In secondo luogo, c'è la “discriminazione intersezionale”, in cui due o più motivi interagiscono in modo tale da essere inestricabili. La consapevolezza della discriminazione multipla è relativamente nuova e questo è uno dei motivi per cui una risposta appropriata non è stata ancora pienamente sviluppata in tutti gli Stati membri e nel diritto comunitario.

⁷ Direttiva 2000/78/CE del Consiglio, del 27 novembre 2000, che stabilisce un quadro generale per la parità di trattamento in materia di impiego e di lavoro <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32000L0078>

⁸ Direttiva 2000/43/CE del Consiglio, del 29 giugno 2000, che attua il principio della parità di trattamento tra le persone indipendentemente dalla razza o dall'origine etnica <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32000L0043>

L'impatto del contenzioso strategico



L'impatto del contenzioso strategico

Nonostante molti Paesi abbiano ratificato la CRPD, i diritti delle persone con disabilità vengono violati quotidianamente in tutto il mondo. In quasi tutti i Paesi esistono leggi e politiche nazionali che dovrebbero garantire gli stessi diritti a queste persone.

Le persone con disabilità devono ancora superare importanti barriere nell'accesso all'assistenza sanitaria, all'istruzione, all'occupazione, alle attività ricreative e alla partecipazione alla vita politica. Hanno il diritto di essere protette da qualsiasi forma di discriminazione e violenza, di avere pari opportunità e accesso alla giustizia, all'istruzione, alla cultura, all'alloggio, alle attività ricreative, allo sport e al turismo, e di avere pari accesso a tutti i servizi sanitari. La lotta a tutte le forme di discriminazione contro le persone con disabilità ha un ruolo centrale nella CRPD.

I professionisti legali e gli altri difensori dei diritti umani che lavorano nelle organizzazioni e nelle istituzioni devono approfondire le loro conoscenze sul contenzioso strategico e sui suoi vantaggi nella lotta contro le violazioni dei diritti e nella creazione di un impatto a lungo termine che vada oltre il caso stesso; devono sviluppare le proprie competenze nel portare i casi ai forum nazionali, regionali e internazionali. Il contenzioso strategico può essere condotto in sede giudiziaria, sia nei tribunali locali o nazionali, sia davanti a organi giudiziari e quasi giudiziari internazionali.

Secondo la definizione, il contenzioso strategico è una procedura giudiziaria avviata in un caso individuale con l'obiettivo di innescare cambiamenti più ampi nella legge, nelle politiche o di sensibilizzare l'opinione pubblica, oltre a cercare giustizia per la persona o le persone direttamente coinvolte in quel caso. Le persone coinvolte nel contenzioso strategico sono state vittime di abusi dei diritti umani. Si tratta di una forma di mobilitazione legale, che utilizza la legge e il sistema giudiziario per ottenere cambiamenti sociali che proteggano e promuovano meglio i diritti umani.

Il contenzioso strategico può affrontare molteplici questioni riguardanti le violazioni dei diritti delle persone con disabilità e può aiutare a far sì che i loro diritti siano integrati a livello nazionale ed europeo. Le persone con disabilità non subiscono discriminazioni solo sulla base delle loro menomazioni. La Convenzione delle Nazioni Unite sui Diritti delle Persone con Disabilità riconosce anche "forme multiple o aggravate di discriminazione basate su razza, colore, sesso, lingua, religione o opinione politica o di altro tipo, origine nazionale, etnica, indigena o sociale, proprietà, nascita, età o altra condizione".

I potenziali benefici dell'avvio di un contenzioso strategico includono: la creazione di una giurisprudenza progressista attraverso la creazione di precedenti legali innovativi, la garanzia che le leggi nazionali siano interpretate e applicate correttamente, l'attivazione di riforme nelle leggi, nelle politiche e nelle pratiche nazionali rispetto agli standard dei diritti umani, la possibilità per gli individui di cercare rimedi per i danni subiti. Le sentenze della Corte possono ampliare la portata degli obblighi che sono poco sviluppati a livello nazionale e internazionale. Il contenzioso strategico può stabilire la base per i negoziati e l'advocacy sui cambiamenti legali, politici e sociali, inquadrando il dibattito dalla prospettiva dei diritti umani. I risultati giudiziari possono diventare strumenti di advocacy cruciali, consentendo di esercitare pressione sugli attori politici affinché intraprendano delle riforme.

Il contenzioso strategico è uno strumento che aiuta a promuovere le trasformazioni sociali e a rafforzare la tutela dei diritti umani; il suo obiettivo è quello di ottenere cambiamenti di vasta portata che vadano al di là di un caso specifico. Le sue caratteristiche lo rendono un mezzo importante per promuovere la tutela dei diritti umani, compresi i diritti delle persone in situazioni vulnerabili, come le persone con disabilità. Il contenzioso strategico in materia di diritti umani per conto delle persone con disabilità, se ben pianificato in anticipo e attuato con costanza, può portare a cambiamenti legali e sociali significativi. Il contenzioso strategico può aiutare le vittime di violazioni dei diritti umani a provare un senso di potere e di controllo sulla propria vita. Amplifica le loro voci e conferisce loro credibilità, oltre a fornire rimedi individuali. Una sentenza positiva può incoraggiare altre vittime a rivendicare i propri diritti.

Un contenzioso strategico può portare alla ribalta una causa o una questione. Questa enfasi può aumentare la consapevolezza generale e favorire la discussione e il dibattito pubblico. Data la natura aperta e pubblica della maggior parte dei procedimenti giudiziari in molte giurisdizioni, può anche fornire un'eccellente opportunità di copertura mediatica che coinvolge tutte le parti e le organizzazioni coinvolte, per riuscire a dare slancio alla causa. Il cambiamento di atteggiamento da parte dell'opinione pubblica può essere determinante per far sì che le vittorie ottenute vengano percepite sul territorio.

Il contenzioso strategico è molto di più di una semplice causa legale: si tratta di un'intera strategia che implica la valutazione delle caratteristiche del cliente, delle questioni legali, dell'interesse dei media, delle partnership con altri gruppi, della storia giudiziaria sul caso in questione e di altri casi simili, dei costi, delle tempistiche, ecc.

Progettazione e pianificazione del contenzioso



Progettazione e pianificazione del contenzioso

Contenzioso strategico e accesso alla giustizia

Il contenzioso strategico può essere concepito come un procedimento legale che rivela l'intenzione, da parte di coloro che ne promuovono l'attuazione e lo sviluppo, di ottenere una determinata rivendicazione a favore di alcuni collettivi situati in una posizione di svantaggio, al fine di apportare un cambiamento nello status quo politico, sociale o economico. In questo senso, si può affermare che l'obiettivo generale sia dare voce e visibilità agli interessi dei gruppi più svantaggiati che sono esclusi dalla partecipazione alla vita pubblica a causa delle condizioni sociali prevalenti e che tradizionalmente sono rimasti ai margini del sistema giuridico, permettendone l'inclusione nel dibattito sui problemi sociali collettivi⁹.

Pertanto, l'obiettivo è quello di rendere effettivo il diritto alla parità di accesso alla giustizia, inteso come un "diritto cardine", in quanto rende possibile l'attuazione di altri diritti, siano essi politici, economici, sociali o culturali. Questo apre la strada alla richiesta di risarcimento per inadempienza, anche di fronte agli stessi Stati, garantendo così l'uguaglianza, il rispetto della diversità e il principio di non discriminazione, in piena linea con quanto affermato nell'Obiettivo di Sviluppo Sostenibile (SDG) numero 16 dell'Agenda 2030 delle Nazioni Unite. Il diritto di accesso alla giustizia, che il contenzioso strategico mira a garantire, trova la sua formulazione normativa più importante nell'adozione della Dichiarazione Universale dei Diritti Umani, all'Articolo 8, secondo cui "ogni persona ha diritto a un rimedio efficace da parte dei tribunali nazionali competenti per atti che violano i diritti fondamentali che sono riconosciuti dalla Costituzione o dalla legge".

Sulla stessa linea è l'Articolo 14 del Patto Internazionale sui Diritti Civili e Politici, firmato a New York il 16 dicembre 1966, e in un ambito territoriale più specifico, l'Articolo 6 della Convenzione Europea sui Diritti Umani del 4 novembre 1950, che riconosce il diritto di ogni persona "a un'equa e pubblica udienza entro un termine ragionevole da parte di un tribunale indipendente e imparziale stabilito dalla legge", che deciderà le controversie relative ai suoi diritti e obblighi in una causa legale o in relazione a qualsiasi accusa penale nei suoi confronti; o nella Carta dei Diritti Fondamentali dell'Unione Europea, legalmente vincolante dopo l'entrata in vigore del Trattato di Lisbona nel 2009, che richiede a sua volta non solo che gli Stati approvino questi regolamenti, ratificandoli, ma anche che adottino misure positive per facilitare il godimento dei diritti in essi contenuti e l'esercizio delle azioni appropriate in caso di possibili violazioni.

Tenendo presente che uno dei casi paradigmatici in cui è possibile ricorrere allo strumento del contenzioso strategico è quello in cui vengono violati i diritti umani, peraltro, nonostante il riconoscimento giuridico di questi diritti in molteplici testi normativi come quelli appena citati, è necessario garantire l'esistenza di uno strumento attraverso il quale essi possano essere protetti e garantiti nelle situazioni di violazione.

Ecco, quindi, la particolare rilevanza del diritto di accesso alla giustizia, in quanto diritto complesso e multidimensionale, strettamente legato ai principi dello Stato di diritto e dell'empowerment legale degli individui. Questo non solo perché implica un accesso effettivo da parte di tutte le persone per garantire i loro diritti e interessi legittimi, ma anche perché può essere concepito come la loro capacità di risolvere e gestire i conflitti. In questo senso, l'accesso alla giustizia non è solo un diritto in sé, ma anche un meccanismo che consente l'empowerment legale degli individui, nella misura in cui, attraverso il suo esercizio, sono pienamente

⁹Del medesimo parere è Ucin, M. C. (2017). Litigio de Interés Público. *Eunomía. Revista en Cultura de la Legalidad*, n. 12, pag. 248.

abilitati a far valere i propri diritti e a essere risarciti per le violazioni di questi ultimi attraverso vari strumenti volti a risolvere i conflitti¹⁰.

Scelta dell'organismo davanti al quale presentare il contenzioso strategico

Attualmente, esistono diversi organi internazionali e regionali, oltre a quelli nazionali, che hanno come obiettivo la protezione e la garanzia dei diritti umani. È particolarmente importante selezionare uno di essi per conferire al contenzioso una maggiore forza e un carattere esteso. A titolo esemplificativo, esistono organizzazioni come le Nazioni Unite, il Consiglio d'Europa, l'Unione Europea, l'Organizzazione degli Stati Americani o l'Unione Africana, tutte organizzazioni internazionali o regionali che promuovono la difesa dei diritti umani.

A livello di Nazioni Unite, il Comitato per i Diritti delle Persone con Disabilità e il Comitato per i Diritti Umani, così come il Comitato per i Diritti del Bambino e il Comitato per l'Eliminazione della Discriminazione contro le Donne, sono particolarmente rilevanti in relazione al tema del presente manuale. Si tratta di organi di trattati, poiché nell'ambito degli organi originati dalla Carta delle Nazioni Unite, si può fare riferimento al Consiglio dei Diritti Umani, l'organo intergovernativo all'interno del sistema delle Nazioni Unite composto da 47 Stati responsabili della promozione e della protezione di tutti i diritti umani nel mondo.

All'interno del Consiglio d'Europa, va menzionata in particolare la Corte europea dei diritti dell'uomo, creata in virtù della Convenzione per la protezione dei diritti dell'uomo e delle libertà fondamentali del 1950, che esamina (i) le domande individuali presentate da qualsiasi persona fisica, organizzazione non governativa o gruppo di individui che si considerano vittime di una violazione da parte di una delle Alte Parti Contraenti dei diritti riconosciuti nella Convenzione o nei suoi Protocolli, a condizione che siano stati esauriti tutti i rimedi interni, nonché (ii) delle violazioni che qualsiasi Stato Parte sottopone alla Corte perché imputate a un'altra Parte Contraente.

Allo stesso modo, nell'ambito dell'Organizzazione degli Stati Americani, la Convenzione Americana sui Diritti Umani del 1969, nota anche come Patto di San José, crea il Sistema Interamericano dei Diritti Umani, consacrando i diritti e le libertà che devono essere rispettati dagli Stati Parte. Da un lato, istituisce il meccanismo di protezione e garanzia della Commissione, che ha il compito di promuovere l'osservanza e la difesa dei diritti umani per quelle persone che affermano di aver subito una violazione dei loro diritti umani. Dall'altro lato, crea la Corte: un tribunale regionale per la protezione dei diritti umani con autonomia di applicazione e interpretazione della Convenzione, sviluppando una funzione contenziosa in virtù della quale risolve le questioni sollevate e supervisiona le sentenze, potendo anche adottare misure cautelari.

Nell'ambito dell'Unione Africana, il Protocollo alla Carta Africana dei Diritti dell'Uomo e dei Popoli ha istituito il Tribunale Africano con lo stesso nome e la stessa sede ad Arusha (Tanzania), che si occupa dei casi presentati da: (1) dalla Commissione africana per i diritti umani; (2) dagli Stati contraenti; e (3) dalle organizzazioni non governative interessate che hanno ottenuto lo status di osservatore presso la Commissione e da singoli individui, a condizione che lo Stato contro cui viene presentata la domanda abbia riconosciuto la giurisdizione della Corte ad accettare i casi di singoli individui e ONG.

Pertanto, in merito al contenzioso strategico dinanzi ai suddetti organi, va notato che esiste una certa connessione e un meccanismo di retroazione tra di essi attraverso la citazione di giurisprudenza e mediante raccomandazioni. Ad esempio, il Comitato delle Nazioni Unite per i Diritti Umani ha citato nelle sue risoluzioni

¹⁰A tale riguardo, si veda Añón Roig, M. J. (2018). El derecho de acceso como garantía de justicia: perspectivas y alcance. In: C. García-Pascual (Coord.), *Acceso a la justicia y garantía de los derechos en tiempos de crisis: de los procedimientos tradicionales a los mecanismos alternativos* (pp. 27-29). Tirant lo Blanch.

casi presentati alla Corte Interamericana, e quest'ultima a sua volta ha citato sentenze emesse da Comitati delle Nazioni Unite come il Comitato per i Diritti Umani, la Commissione Interamericana per i Diritti Umani e la Corte Interamericana per i Diritti Umani¹¹.

A questo proposito, va notato che il contenzioso strategico rappresenta attualmente uno strumento più tipico dei Paesi del Sud globale o dei Paesi in via di sviluppo come l'America Latina, in parte a causa della mancanza di correlazione tra il riconoscimento dei diritti previsto dai vari testi costituzionali e l'effettivo godimento di tali diritti, dovuto all'assenza di un'effettiva attuazione delle politiche pubbliche da parte degli Stati¹².

Obiettivi del contenzioso strategico

L'esistenza stessa del contenzioso strategico è legata al fatto che alcuni gruppi, a causa di varie condizioni, possono incontrare barriere di vario tipo che negano, limitano o restringono il loro accesso alla giustizia, il che porta all'esistenza di ampi settori della popolazione che non hanno alcuna possibilità effettiva di accedere alla giustizia per la difesa dei loro diritti, o che possono farlo solo dopo aver superato enormi difficoltà. Questi gruppi potrebbero essere categorizzati in vari modi. Ad ogni modo, abbiamo optato per quello stabilito nelle cosiddette Regole di Brasilia sull'accesso alla giustizia per alcune persone in condizioni di vulnerabilità, compreso il fenomeno della discriminazione multipla e della discriminazione intersezionale, già incluso nella Strategia Europea per l'Uguaglianza di Genere (2020-2025), nei casi in cui due o più di queste condizioni concorrono nella stessa persona, riconoscendo la possibilità di dare priorità alle azioni volte a facilitare l'accesso alla giustizia in questi casi. Tra queste circostanze vi sono, a titolo non esaustivo: l'età, l'orientamento sessuale, l'identità di genere, le credenze e/o le pratiche religiose o la loro assenza, l'appartenenza a comunità o minoranze indigene, la vittimizzazione, la migrazione e lo spostamento interno, la povertà, il genere, la privazione della libertà e, naturalmente, la disabilità.

A partire da questa concezione dell'accesso alla giustizia e del contenzioso strategico come meccanismo di empowerment legale delle persone in condizioni di vulnerabilità, si possono evidenziare i seguenti obiettivi di quest'ultimo:

1. raggiungere l'efficacia attraverso la richiesta di risarcimento che viene effettuata davanti alle diverse istituzioni, introducendo così l'oggetto del contenzioso nel quadro dell'agenda politica e del dibattito pubblico¹³;
2. promuovere i diritti umani attraverso la revisione di una pratica di diritto pubblico che viola i diritti che vengono difesi nel caso specifico, modificando le pratiche relative al funzionamento delle strutture e delle istituzioni, o anche selezionando e portando all'attenzione precedenti, al fine di apportare un cambiamento nella legge in vigore¹⁴;
3. garantire e far rispettare i diritti riconosciuti dall'ordinamento giuridico;
4. denunciare le politiche pubbliche che violano gli standard internazionali dei diritti umani;
5. ottenere risoluzioni giudiziarie che, oltre a risarcire le parti colpite dal conflitto, permettano di affrontare riforme legali e di attuare o modificare le politiche pubbliche con l'obiettivo di avvantaggiare un gruppo specifico di persone con interessi simili;

¹¹ Su questa linea di pensiero, si veda Duque, C. (2014). ¿Por qué un litigio estratégico en Derechos Humanos? *Revista Aportes Andinos*, no. 35, p. 19.

¹² Ucín, M. C. (2017). Litigio de Interés Público..., *op. cit.*, pp. 249-251.

¹³ Benjumea Rúa, A. M. & Vargas Villabona, E. (2015). Litigio estratégico. In: *Corporación Humanas Colombia, Por una justicia para las mujeres: Litigio estratégico como apuesta feminista* (p. 16). Ediciones Ántropos.

¹⁴ Ucín, M. C. (2017). Litigio de Interés Público..., *op. cit.*, p. 248.

6. provocare cambiamenti nella società stessa, sfruttando la ricaduta sociale che la giudiziizzazione del contenzioso potrebbe avere¹⁵;
7. consentire lo sviluppo di altri meccanismi di reclamo da parte delle organizzazioni sociali, contribuendo al rafforzamento di questi attori e della loro capacità di azione, come la diffusione, le campagne di prevenzione o la protesta;
8. promuovere la costruzione di uno Stato di diritto democratico;
9. costruire spazi di dialogo aperto tra Stato e società civile;
10. conferire potere a vari gruppi o collettivi vulnerabili o sottorappresentati che possono intervenire nell'attuazione della strategia o essere i gruppi target a cui è rivolta, il che permette anche di rivendicare le minoranze e rendere più visibili le azioni di questi gruppi;
11. eliminare le barriere e gli ostacoli che impediscono l'esercizio del diritto alla giustizia, dando visibilità alle limitazioni nell'esercizio di questo diritto, così come alle carenze processuali esistenti, alle problematiche di ciascun collettivo e all'applicabilità dei loro diritti e interessi;
12. promuovere l'uso di mezzi alternativi di risoluzione dei conflitti;
13. istituire i giudici in materia di diritti umani¹⁶.

Come accennato in precedenza, il contenzioso strategico evidenzia l'intenzione, da parte di coloro che ne promuovono l'attuazione e lo sviluppo, di ottenere una determinata rivendicazione a favore di alcuni gruppi che si trovano in una posizione di svantaggio. Si può pertanto affrontare in diversi modi: sia attraverso la revisione di una pratica di diritto pubblico che viola i diritti che nel caso specifico vengono difesi, sia modificando le pratiche relative al funzionamento delle strutture e delle istituzioni. Tuttavia, la modalità più comune è solitamente la selezione e la giudiziizzazione di casi 'testimoni', con i quali si cerca di apportare un cambiamento nella legge attuale¹⁷.

Ecco perché è particolarmente interessante analizzare i criteri che potrebbero essere utilizzati per selezionare tali casi, con l'intenzione di raggiungere una risoluzione che, oltre a risarcire i soggetti colpiti dal conflitto, permetta di affrontare riforme legali e di implementare o modificare le politiche pubbliche con l'obiettivo di apportare beneficio a un determinato gruppo con interessi simili. In questo senso, l'obiettivo non è solo quello di provocare cambiamenti nel quadro giuridico, ma anche all'interno della società stessa, sfruttando la proiezione sociale derivante dalla giudiziizzazione, considerata la maggiore rilevanza e portata che la decisione finale avrà al di là della situazione specifica di un caso particolare¹⁸.

Criteri per la selezione dei casi

Prima di selezionare tali casi, sarà necessario identificare e determinare con chiarezza il problema in questione, valutando se è idoneo alla giudiziizzazione. In altre parole, valutare se è possibile raggiungere una soluzione al problema sociale attraverso un processo giudiziario, poiché dare troppa attenzione al potere del contenzioso può essere pericoloso o controproducente per il cambiamento sociale.

Questo è giustificato perché, a volte, sebbene la situazione di discriminazione possa sembrare chiara, potrebbe non essere possibile difenderne l'esistenza da un punto di vista legale, in base al contesto. Ciò porterebbe a un'archiviazione immediata della questione, che rafforzerebbe la situazione di discriminazione esistente, avendo ottenuto una sentenza contraria a quanto richiesto nel contenzioso strategico. Prendere questa difficile decisione può generare un conflitto con alcuni collettivi o gruppi che ritengono legittimamente che il loro problema debba essere prioritario e non sono in grado di capire che la soluzione, nel loro caso, non

¹⁵ Duque, C. (2014). ¿Por qué un litigio estratégico..., *op. cit.*, pp. 9-13.

¹⁶ Benjumea Rúa, A. M. & Vargas Villabona, E. (2015). Litigio estratégico..., *op. cit.*, pp. 16-18.

¹⁷ Ucín, M. C. (2017). Litigio de Interés Público..., *op. cit.*, pag. 248.

¹⁸ Duque, C. (2014). ¿Por qué un litigio estratégico..., *op. cit.*, pp. 9-10.

può essere ottenuta attraverso il contenzioso strategico; che non dovrebbe essere utilizzato come prima opzione, ma come risorsa eccezionale in casi particolarmente rilevanti che richiedono una combinazione di approccio legale e mobilitazione sociale. Per questo motivo, il contatto tra avvocati e attivisti è fondamentale¹⁹.

Tutto ciò sarebbe da mettere in relazione con la necessità di delimitare in modo intelligente, non solo il contenzioso da affrontare e la selezione dei precedenti, i cui criteri saranno affrontati di seguito, ma anche le parti in causa, senza dimenticare che secondo il Rapporto finale “Strategic Litigation in Gender-Based Violence: Experiences from Latin America”, dell'Ufficio dell'Alto Commissariato delle Nazioni Unite per i Diritti Umani²⁰, il contenzioso strategico non ha solo un impatto individuale sulle persone colpite, la vittima o la parte lesa, attraverso il riconoscimento dei fatti e il risarcimento, ma anche un impatto sociale, attraverso cambiamenti strutturali e una modifica delle narrazioni, volta ad evitare il ripetersi dei fatti in futuro.

Poiché la narrazione del contenzioso influenza la forza di un movimento sociale o di una causa più ampia, è importante considerare il potere delle narrazioni e delle storie personali per attirare il sostegno pubblico, senza sottovalutare le organizzazioni o i gruppi che sono più rappresentativi e che tendono ad avere una maggiore capacità di rendersi visibili nel dibattito pubblico, partecipando ai media e contribuendo con messaggi attraverso le reti sociali per produrre una maggiore mobilitazione sociale, essenziale per il contenzioso strategico. La scelta di questi attori come ricorrenti richiederà uno studio preliminare per garantire che siano legittimati a comparire in tribunale e che siano consapevoli che l'obiettivo del contenzioso strategico è strutturale e va oltre i loro interessi individuali²¹.

Dopo aver analizzato queste domande preliminari, considerando gli obiettivi sopra citati e la natura stessa del contenzioso strategico, è opportuno determinare diversi criteri per aiutare a identificare le situazioni o i contesti più adatti in cui ricorrere al contenzioso strategico.

A tal fine, si dovrebbero prendere in considerazione fattori quali la complessità del caso; la natura e la gravità dell'atto criminale, nel caso di un reato penale; i fatti oggetto di indagine; il profilo e il numero delle vittime e degli autori del reato e il loro grado di partecipazione; la fase processuale del caso perseguito; il profilo dei ricorrenti, a seconda che si tratti della vittima o di un'organizzazione; nonché le informazioni riservate richieste dal caso, nella misura in cui alcuni dati protetti non possono essere diffusi²².

Quindi, senza voler essere esaustivi, possiamo stabilire i seguenti criteri:

1. da una dimensione oggettiva e partendo dal presupposto che si tratta di un caso penale, che si tratta di: a) crimini gravi; b) situazioni rappresentative che rivelano carenze giudiziarie; c) casi che coinvolgono un gruppo o un numero elevato di persone colpite; o d) violazioni massicce dei diritti umani;
2. da una dimensione soggettiva, che si tratti di persone o gruppi situati in un contesto di particolare vulnerabilità, come donne, minori, minoranze etniche, orientamento sessuale, identità di genere, disabilità o una qualsiasi delle circostanze sopra menzionate, prendendo come riferimento quelle indicate nelle Regole di Brasilia;
3. da un punto di vista processuale: a) che si tratti di casi in cui esistono dati e informazioni sufficienti per descrivere i fatti essenziali del caso; b) che sia disponibile materiale probatorio sufficiente; oppure c) che si tratti di casi che si trovano nella fase investigativa o preprocessuale;

¹⁹ VV. AA. (2020). *Manual de litigio en derechos humanos: de la teoría a la práctica, lecciones de Colombia y El Líbano*. Dejusticia, p. 5.

²⁰ Oficina del Alto Comisionado de Naciones Unidas para los Derechos Humanos. (2021). *Informe de Resultado “Litigio Estratégico en Violencia de Género: Experiencias de América Latina”*, pp. 4-5.

²¹ VV. AA. (2020). *Manual de litigio en derechos humanos...*, op. cit., p. 34.

²² A questo proposito, si veda Benjumea Rúa, A. M. & Vargas Villabona, E. (2015). *Litigio estratégico...*, op. cit., p. 30.

4. e infine con uno scopo più complementare: (a) che la persona colpita, la vittima del reato o la persona danneggiata desideri fermamente ottenere giustizia e proceda ad avviare le relative azioni legali con l'assistenza necessaria; oppure b) che i casi abbiano una capacità di proiezione sociale, con la possibilità di generare non solo un impatto individuale, ma anche sociale e istituzionale, dal momento che, come già detto, il contenzioso strategico può avere diversi livelli di impatto, quest'ultimo favorendo la protezione dei diritti dei gruppi vulnerabili, comprese le persone con disabilità, al fine di garantire la loro partecipazione alla vita pubblica e che i loro interessi siano presi in considerazione all'interno dell'agenda politica, il che in ultima analisi porta al loro empowerment e all'inclusione sociale in relazione alle disposizioni dell'Agenda 2030 per lo Sviluppo Sostenibile²³.

Da questo punto di vista, l'efficacia del contenzioso strategico come strumento di accesso alla giustizia può essere implementata attraverso la partecipazione di altri attori non tradizionali che difendono l'interesse pubblico e che possono collaborare con gli avvocati nella progettazione della strategia di contenzioso; come le organizzazioni per la parità, i difensori civici, le fondazioni e le associazioni legate alla difesa del diritto all'uguaglianza di trattamento e alla non discriminazione, le organizzazioni non governative o anche le cliniche legali universitarie²⁴. In questo modo si ottiene un impatto istituzionale che si traduce nel rafforzamento degli obblighi dello Stato in termini di protezione dei diritti umani, suscitando modifiche legislative o l'attuazione di politiche pubbliche.

²³ *Ibidem*, pp. 31-32.

²⁴Questo è il punto di vista espresso da García Añón, J. (2018). Acceder a la justicia y hacer justicia: la función de las universidades, las clínicas jurídicas y las ONG, y su impacto construyendo los límites del derecho. In: C. García-Pascual (Coord.), *Acceso a la justicia y garantía de los derechos en tiempos de crisis: de los procedimientos tradicionales a los mecanismos alternativos* (pp. 312-316). Tirant lo Blanch.

Considerazioni legali e processuali nei casi di contenzioso strategico per discriminazione multipla e intersezionale delle persone con disabilità



Considerazioni legali e processuali nei casi di contenzioso strategico per discriminazione multipla e intersezionale delle persone con disabilità

Preparazione del contenzioso strategico

Come menzionato nei capitoli precedenti, il contenzioso strategico ha lo scopo di innescare cambiamenti più ampi nella legge e nelle politiche e di sensibilizzare l'opinione pubblica, oltre ovviamente a cercare giustizia per la persona o le persone coinvolte nel caso.

In quanto tale, il contenzioso strategico richiede una preparazione speciale, che va oltre quella che sarebbe normalmente richiesta per un caso simile che non ha una portata strategica. Questo sottocapitolo intende evidenziare alcune questioni chiave che i difensori potrebbero ritenere importanti ai fini di una preparazione efficace dei casi di contenzioso strategico. Ricordiamo che quanto segue è da intendersi come un consiglio generale e che i difensori dovranno sempre adattarsi alle specificità dei loro sistemi giuridici nazionali e dei casi in questione.

Identificare la violazione dei diritti

L'identificazione della violazione dei diritti è la prima e più importante fase del contenzioso strategico. Per i professionisti legali che si occupano di casi di discriminazione multipla o intersezionale che coinvolgono persone con disabilità, questo passo fondamentale non può essere sottovalutato o tralasciato. In primo luogo, i difensori devono avere una comprensione chiara e completa dei diritti delle persone con disabilità a livello nazionale e sovranazionale.

A livello nazionale, è bene tenere presente che ogni Paese ha i propri quadri giuridici e statuti che proteggono i diritti delle persone con disabilità. Per esempio:

- In Romania vige la Legge n. 448/2006, sulla protezione e la promozione dei diritti delle persone con disabilità, che delinea le misure per l'inclusione sociale e l'uguaglianza.
- La Spagna applica la Legge Generale sui Diritti delle Persone con Disabilità e la loro Inclusione Sociale, che consolida diverse normative per garantire le pari opportunità e la non discriminazione.
- L'Italia attua la Legge n. 104/1992, che prevede assistenza, integrazione sociale e diritti per le persone con disabilità.

Tuttavia, è fondamentale considerare che non tutte le disposizioni o i diritti rilevanti che possono essere violati si trovano nei quadri giuridici generali in vigore per le persone con disabilità. Al contrario, molte disposizioni possono essere trovate in altre leggi, sia specifiche (ad esempio, una legge sull'assistenza sociale che può contenere disposizioni che riguardano i disabili; una legge sui trasporti pubblici che può contenere anch'essa tali disposizioni) che generali (ad esempio, disposizioni pertinenti nel Codice civile, nel codice del lavoro o nel Codice penale del suo Paese).

La comprensione di queste leggi è fondamentale per identificare come la legislazione nazionale sia in grado o meno di proteggere dalla discriminazione, soprattutto quando si intersecano più forme di discriminazione.

A livello sovranazionale, i difensori devono conoscere i trattati e le convenzioni internazionali che prevalgono o integrano le leggi nazionali:

- La Convenzione delle Nazioni Unite sui Diritti delle Persone con Disabilità (CRPD) è uno strumento chiave che promuove, protegge e assicura il pieno e uguale godimento di tutti i diritti umani da parte delle persone con disabilità.
- La Convenzione Europea sui Diritti Umani (CEDU) e la Carta dei Diritti Fondamentali dell'Unione Europea forniscono tutele più ampie dei diritti umani che possono essere applicate nei casi di discriminazione della disabilità.
- Le direttive dell'Unione Europea, come la Direttiva sulla parità di trattamento in materia di occupazione e di condizioni di lavoro (2000/78/CE), vietano la discriminazione sul posto di lavoro per vari motivi, tra cui la disabilità.

Senza una chiara comprensione dei diritti in gioco, è impossibile condurre un contenzioso strategico efficace. Una conoscenza approfondita consente ai difensori di:

- Identificare le violazioni in modo accurato: Riconoscere non solo le violazioni palesi, ma anche le forme sottili e sistemiche di discriminazione che possono colpire le persone con identità intersecanti (ad esempio, sesso, etnia, età)
- Scegliere le vie legali appropriate: Stabilire se perseguire i casi nei tribunali nazionali, negli organi regionali per i diritti umani o nei forum internazionali.
- Costruire argomentazioni convincenti: Fare leva su articoli e disposizioni specifiche delle leggi nazionali e delle convenzioni internazionali per sostenere il caso.
- Puntare a rimedi più ampi: Mirare a risultati che non solo affrontino i singoli contenziosi, ma che portino anche a cambiamenti sistemici a beneficio di una comunità più ampia.

Inoltre, la comprensione dell'interazione tra leggi nazionali e sovranazionali consente ai difensori di opporsi a una legislazione nazionale inadeguata, invocando standard legali più elevati. Ciò è particolarmente importante nelle cause strategiche volte a creare un precedente o a stimolare una riforma legislativa.

In sintesi, l'identificazione delle violazioni dei diritti nel contesto della discriminazione multipla o intersezionale richiede una comprensione giuridica multidimensionale. I difensori devono conoscere bene il complesso panorama delle leggi nazionali e internazionali per navigare efficacemente nel sistema legale e ottenere risultati significativi per le persone con disabilità.

Identificare le ragioni per cui le azioni precedenti non hanno ottenuto rimedi efficaci

Il contenzioso strategico richiede una profonda comprensione del panorama storico delle azioni legali nel settore specifico della discriminazione multipla o intersezionale contro le persone con disabilità. Per ricorrere al contenzioso strategico è necessario identificare i motivi per cui le azioni precedenti non hanno ottenuto rimedi efficaci, in quanto questa conoscenza è essenziale per formulare strategie legali più efficaci nei casi futuri. Uno dei metodi più efficaci per acquisire una tale cognizione è la comunicazione diretta con gli stakeholder in quelle azioni precedenti - come si evince dal compendio di giurisprudenza che fa parte di questo manuale.

L'analisi delle azioni legali passate aiuta i difensori a capire se i casi precedenti sono falliti a causa di lacune nella legislazione o di protezioni legali inadeguate a livello nazionale o internazionale. I difensori dei diritti possono anche determinare se i risultati infruttuosi derivino da errori processuali o da aspetti tecnici. Nei casi più fortunati, se è possibile, i difensori che hanno pieno accesso al fascicolo possono esaminare se le prove presentate erano insufficienti o se le argomentazioni legali non erano abbastanza convincenti per convincere il tribunale.

Inoltre, qualora un numero elevato di casi riveli le stesse tendenze, i difensori possono essere in grado di identificare i fattori esterni che influenzano il contenzioso in questione: atteggiamenti della società, potenziali pregiudizi o mancanza di consapevolezza propria dei diritti della disabilità. Vale la pena monitorare tali fattori esterni, soprattutto in relazione ad altri stakeholder, ONG o vittime, per evitare di cadere nelle stesse trappole.

Impegnarsi con gli stakeholder, ad esempio i precedenti ricorrenti, i loro rappresentanti legali, le ONG, i gruppi di difesa e i leader della comunità, fornisce preziose informazioni dirette. Attraverso la comunicazione diretta, i difensori possono comprendere le esperienze e le sfide affrontate da coloro che sono stati direttamente coinvolti in casi precedenti. Questi possono essere in grado di identificare gli ostacoli pratici che potrebbero non essere evidenti dai soli documenti del caso, come i problemi di accessibilità o le limitazioni delle risorse, e stabilire relazioni che possono supportare i futuri sforzi di contenzioso attraverso la condivisione di conoscenze e risorse.

Tuttavia, è bene tenere presente che la comunicazione diretta potrebbe non essere possibile, per una serie di motivi. Nei casi in cui la comunicazione diretta con gli stakeholder non fosse possibile, i sostenitori dovrebbero rivolgersi a risorse disponibili pubblicamente, come i rapporti delle ONG, le pubblicazioni governative, le ricerche accademiche e i rapporti di organismi internazionali come l'UE o l'ONU.

Quando le decisioni giudiziarie sono accessibili pubblicamente, consultarle può essere un modo efficace per comprendere il ragionamento giuridico alla base di risultati non positivi. Ciò può consentire ai difensori di individuare eventuali incongruenze o pregiudizi nelle decisioni giudiziarie, che potrebbero essere riscontrati in futuri contenziosi. Tuttavia, occorre notare che la riservatezza legale può limitare l'accesso alle informazioni dettagliate sui casi. In alcune giurisdizioni, i registri completi dei casi passati potrebbero non essere facilmente disponibili, mentre per i casi internazionali, le differenze linguistiche potrebbero ostacolare la comprensione dei documenti legali.

Per superare queste sfide, i difensori possono avvalersi di traduttori ed esperti, partecipare a reti legali, frequentare workshop e seminari e così via. È importante, per quanto possibile, partecipare e confrontarsi con ambienti di apprendimento tra pari. In definitiva, il processo riflessivo di comprensione dei motivi del fallimento dei contenziosi storici aumenta il potenziale di ottenere non solo rimedi individuali, ma anche un impatto sociale più ampio attraverso le controversie strategiche.

Identificare i soggetti che possono intentare cause strategiche in tribunale

Identificare il soggetto appropriato per avviare una causa strategica è fondamentale per sfidare efficacemente la discriminazione multipla o intersezionale contro le persone con disabilità. Prima di tutto, bisogna fare attenzione alla legislazione vigente in materia di persone con disabilità, in quanto la legittimazione

ad agire può variare in modo significativo da una giurisdizione all'altra. Esiste la possibilità che altri organismi, come le organizzazioni non governative (ONG), abbiano la legittimazione ad intentare cause in tribunale per conto di persone o gruppi.

È importante notare che questo punto non può essere compreso appieno al di fuori del contesto della legislazione nazionale stessa, e un'analisi legale dettagliata esula dallo scopo di questo manuale. Tuttavia, i difensori devono essere consapevoli della possibilità che le ONG o altri enti possano intentare cause strategiche, in quanto ciò può influenzare in modo significativo la strategia legale e il potenziale di successo. Anche se tali ONG non possono rappresentare le vittime, la creazione di partnership può migliorare l'efficacia della rappresentanza, combinando le competenze legali con i servizi di advocacy e di supporto.

La questione di chi può intentare una causa è anche strettamente legata alla legislazione nazionale in materia di rappresentanza legale. Ad esempio, gli avvocati possono trovarsi di fronte a restrizioni sulle modalità di approccio ai potenziali clienti, e le regole che disciplinano la sollecitazione dei clienti possono variare a seconda della giurisdizione.

Identificare coloro che possono intentare una causa strategica è un passo fondamentale che richiede un'attenta valutazione delle leggi nazionali e delle linee guida etiche. I difensori devono essere consapevoli delle possibilità e dei limiti all'interno della loro giurisdizione, compreso il ruolo potenziale delle ONG e di altri enti nel rappresentare le persone con disabilità. Comprendendo a fondo il panorama legale, i difensori possono sviluppare strategie efficaci per avviare un contenzioso che non solo si occupi delle ingiustizie individuali, ma che contribuisca anche al cambiamento sistemico nella lotta contro la discriminazione multipla e intersezionale.

Scegliere il giusto contenzioso

Una volta effettuati i passi preparatori di cui sopra da parte dei difensori, è possibile occuparsi delle seguenti domande, che permettono di identificare il contenzioso più adatto da perseguire, qualora siano disponibili anche altre strade. Occorre tenere presente che, sebbene i seguenti siano approcci generali che possono essere utili in qualsiasi situazione, non sono esaustivi di tutte le possibili situazioni che possono presentarsi nella pratica. I difensori devono essere consapevoli delle possibilità legali, concrete e specifiche, dei loro sistemi giuridici nazionali.

Cosa, dove e contro chi avviare il contenzioso strategico?

In presenza di diverse possibilità, la scelta della strada giusta per il contenzioso strategico è un argomento delicato. I difensori devono scegliere la strada di maggiore impatto, in assenza di altre considerazioni di rilievo. Ciò può comportare la scelta di una controversia strategica che possa sollevare questioni di costituzionalità, che possa portare a cambiamenti sistemici o che possa suscitare il massimo livello di reazione nella società.

Lo stesso può valere per il luogo in cui avviare la controversia strategica - quando i difensori hanno la possibilità di scegliere la sede, ci sono diversi fattori chiave che possono essere in gioco (impatto, facilità di accesso per la persona disabile, durata media di una causa simile in sedi diverse, ecc.)

Infine, i difensori possono avere la possibilità di condurre la causa strategica contro diverse parti. Si tratta, con ogni probabilità, di un caso raro, in quanto i procedimenti legali nazionali tendono ad essere chiari in questo senso. Tuttavia, i difensori più creativi possono constatare che, in alcuni casi strategici, hanno la possibilità di scegliere i ricorrenti. A parità di altre condizioni, è consigliabile scegliere il ricorrente che abbia l'impatto maggiore.

Organi nazionali o internazionali/europei?

Il contenzioso strategico può svolgersi sia a livello nazionale che sovranazionale (ossia europeo o internazionale). Inoltre, i casi nazionali che non hanno necessariamente un carattere strategico possono diventare esempi importanti di contenzioso strategico nel momento in cui arrivano a livello europeo.

I difensori devono essere consapevoli che, nella maggior parte dei casi, l'esaurimento dei rimedi nazionali è una condizione preliminare per accedere agli organi giudiziari europei o internazionali, come illustrato nel capitolo precedente. Pertanto, a volte potrebbe essere difficile separare le due cose. È necessario un approccio olistico, soprattutto se si considera che i difensori non possono conoscere in anticipo l'esito del contenzioso nazionale. Inoltre, i difensori devono essere consapevoli che, in molti casi, non si sa sin dall'inizio che si sta partecipando a un contenzioso strategico.

I tempi del contenzioso strategico

I tempi (o tempistiche) nel contesto del contenzioso strategico vanno analizzati da almeno due punti di vista. Innanzitutto, i difensori devono essere consapevoli del fatto che potrebbero esserci dei limiti di tempo per l'avviamento del contenzioso. Questi limiti temporali sono spesso stabiliti da statuti di prescrizione, che fissano il periodo massimo entro il quale deve essere avviato un procedimento legale. Di conseguenza, evitare la scadenza dei termini di prescrizione è una condizione preliminare per il successo di una controversia strategica, e questo aspetto deve essere valutato con la massima priorità e attenzione. Alcuni ordinamenti giuridici possono prevedere un breve periodo di tempo entro il quale il contenzioso deve essere avviato, richiedendo un'azione tempestiva, mentre altri possono essere più permissivi, consentendo un periodo di tempo più lungo per preparare e presentare la causa.

Nei casi in cui i difensori hanno più tempo a disposizione, la seconda considerazione rispetto al tempo riguarda il tempismo, ovvero la scelta del momento esatto in cui il contenzioso può avere il massimo impatto. Questa considerazione strategica consente ai difensori di allineare l'avvio di un'azione legale a fattori come i cambiamenti nell'opinione pubblica, le modifiche legislative o gli eventi significativi che evidenziano le questioni in gioco. Scegliendo un momento opportuno, i difensori possono aumentare la visibilità del caso, influenzare il discorso pubblico e potenzialmente aumentare la probabilità di un risultato favorevole o di un cambiamento sistemico più ampio.

Fatti e prove nel contenzioso strategico

I difensori devono conoscere approfonditamente i fatti del caso per portare avanti efficacemente un contenzioso strategico, soprattutto quando si tratta di discriminazioni multiple o intersezionali contro le persone con disabilità. Questo richiede un approccio sinergico con la persona con disabilità coinvolta nel caso. La comprensione profonda delle loro esperienze, delle loro esigenze e delle circostanze specifiche della presunta discriminazione è fondamentale.

Allo stesso tempo, comunicare con le persone con disabilità non è sempre un compito semplice. Le disabilità possono influenzare le capacità di comunicazione, la comprensione o il livello di comfort dell'individuo quando si affrontano questioni delicate. I difensori devono essere consapevoli di queste sfide e adottare strategie appropriate: adattare i metodi di comunicazione (linguaggio dei segni, braille, linguaggio semplificato, ecc.); essere consapevoli e rispettare le differenze culturali; concedere ampio margine temporale per le discussioni, ascoltare attivamente e mostrare comprensione per i punti di vista e le emozioni dell'individuo.

Inoltre, i difensori devono essere consapevoli del ruolo cruciale delle prove nel contenzioso strategico. Nel tentativo di attuare un cambiamento sistemico, le prove servono non solo a dimostrare le specificità di un caso, ma anche a evidenziare modelli di discriminazione più ampi. Una raccolta completa di prove può evidenziare questioni sistemiche che riguardano più individui o gruppi. I difensori possono verificare se all'interno dei propri sistemi è possibile includere come prove dati statistici, testimonianze di esperti, documenti storici, analisi delle politiche e così via.

Questi devono essere consapevoli del fatto che, in questi casi, potrebbe essere necessario assicurarsi di avere le prove prima di iniziare un contenzioso strategico. I sistemi giuridici nazionali possono prevedere delle vie specifiche per assicurarsi le prove, come le procedure di accertamento pre-processuale, gli ordini di conservazione, le richieste di libertà di informazione e così via.

I difensori devono agire tempestivamente per assicurarsi le prove prima che diventino indisponibili o vengano manomesse, devono seguire tutti i requisiti e le procedure legali per garantire che le prove siano ammissibili e devono impegnarsi con esperti nei settori pertinenti (ad esempio, medici, scienziati sociali) per rafforzare la documentazione probatoria, se ciò è possibile.

Argomentare il contenzioso strategico

Questo sottocapitolo finale offrirà alcune indicazioni e suggerimenti che possono essere utili per l'argomentazione del contenzioso strategico. Di certo, i fatti e i meriti del caso non saranno mai uguali in due casi di controversia strategica. I difensori devono essere ben preparati nelle loro argomentazioni, indipendentemente dai particolari del caso in questione. Inoltre, i seguenti approcci possono essere utili.

Utilizzo di fonti internazionali ed europee nel contenzioso strategico

Oltre alle fonti giuridiche nazionali - che non rientrano nell'ambito di questo manuale per via della loro diversità - i difensori potrebbero rendersi conto di quanto le fonti giuridiche internazionali ed europee possano

essere preziose nei casi di contenzioso strategico. Ogni tipo di fonte legale è importante nella sua specificità e questo sottocapitolo offre le indicazioni essenziali che i difensori devono seguire nel momento in cui si trovano di fronte a tali fonti legali.

Utilizzo di fonti internazionali nel contenzioso strategico

Quando si prendono in esame i trattati internazionali che possono essere utili in un caso, i difensori devono innanzitutto verificare se il trattato è in vigore nel proprio Stato. Ciò vuol dire verificare se lo Stato ha ratificato il trattato internazionale in questione e se il trattato è entrato in vigore a livello nazionale. Ad esempio, il CRPD è stato ratificato da Romania, Spagna e Italia, rendendolo applicabile in queste giurisdizioni. I difensori devono ricordare che, a seconda del sistema giuridico nazionale e del trattato stesso, le disposizioni del trattato possono essere direttamente applicabili o meno. In alcuni sistemi giuridici (spesso definiti “monisti”), i trattati internazionali diventano parte del diritto nazionale al momento della ratifica e possono essere invocati direttamente in tribunale. In altri sistemi (sistemi “dualisti”), i trattati devono essere trasformati in diritto nazionale attraverso una legislazione specifica, prima di poter essere applicati dai tribunali nazionali. Anche se un trattato non è direttamente applicabile, i difensori possono farvi riferimento per sostenere le interpretazioni della legge nazionale o per evidenziare gli impegni internazionali dello Stato.

Inoltre, i difensori dovrebbero familiarizzare con il Sistema delle Nazioni Unite - in particolare in possibilità di rivolgersi al Comitato per i Diritti Umani delle Nazioni Unite e al Comitato per i Diritti delle Persone con Disabilità - che potrebbe rappresentare una via di contenzioso strategico più accessibile rispetto ad altre vie internazionali/europee come la Corte Europea dei Diritti dell'Uomo.

Utilizzo delle fonti dell'UE nel contenzioso strategico

A differenza dei trattati internazionali, le fonti giuridiche dell'Unione Europea (UE) sono sostanzialmente diverse e seguono una propria logica. Il diritto dell'UE è concepito per essere applicato in modo uniforme in tutti gli Stati membri, indipendentemente dalle particolarità degli ordinamenti giuridici nazionali. Il diritto dell'UE prevale su qualsiasi disposizione contraria del diritto nazionale. I tribunali nazionali sono tenuti ad annullare le leggi nazionali in conflitto con il diritto dell'UE.

Alcuni strumenti giuridici dell'UE hanno effetto diretto, il che significa che le persone possono invocarli direttamente davanti ai tribunali nazionali. Questo è il caso delle disposizioni contenute nei Trattati, nella Carta dell'UE, nei Regolamenti e nelle Decisioni. Per quanto riguarda le direttive, esse richiedono il recepimento nel diritto nazionale, ma possono avere effetto diretto a determinate condizioni, soprattutto quando il termine per il recepimento è scaduto e le disposizioni sono chiare e incondizionate. Inoltre, i difensori devono essere consapevoli del fatto che il Diritto dell'Unione Europea ha i propri metodi e principi di interpretazione.

Un altro aspetto da considerare è la possibilità di chiedere ai tribunali nazionali di sottoporre questioni alla Corte di Giustizia dell'Unione Europea (CGUE) per l'interpretazione del diritto dell'UE.

Utilizzo della CEDU nel contenzioso strategico

La CEDU è un altro strumento europeo fondamentale in cui i difensori potrebbero imbattersi durante alcuni casi di contenzioso strategico. La CEDU stabilisce i diritti e le libertà fondamentali e la sua osservanza è controllata dalla Corte europea dei diritti dell'uomo (ECtHR) di Strasburgo. Come accennato, la CEDU deriva dal Consiglio d'Europa, che è separato dall'UE, con i propri meccanismi e procedure da conoscere. La Corte ha

stabilito che le disposizioni della Convenzione sono direttamente applicabili negli Stati contraenti - Romania, Spagna e Italia incluse. Ciò significa che i difensori possono invocare la Convenzione direttamente durante i loro esempi di contenzioso strategico. La totalità delle disposizioni di tutela della Convenzione non rientra nell'ambito del presente manuale, pertanto consigliamo ai difensori di prendere conoscenza del corpus di diritti della Convenzione.

Inoltre, i tribunali nazionali spesso prendono in considerazione la giurisprudenza della Corte europea dei diritti dell'uomo nell'interpretare le proprie leggi nazionali. Per fare un esempio, il Tribunale Costituzionale rumeno utilizza spesso la giurisprudenza della Corte Europea per affermare che alcune disposizioni delle leggi nazionali sono incostituzionali. Questo potrebbe portare a situazioni in cui un approccio su più fronti risulta possibile: un contenzioso nazionale in cui viene invocata la giurisprudenza della Corte europea dei diritti dell'uomo (con o senza una contestazione costituzionale), seguito dalla possibilità di rivolgersi alla stessa Corte di Strasburgo.

Tuttavia, i difensori devono tenere presente la natura altamente tecnica del contenzioso di fronte alla Corte europea dei diritti dell'uomo. Devono assicurarsi che tutte le vie nazionali pertinenti siano state percorse in precedenza e poi attenersi alle regole processuali della Corte europea dei diritti dell'uomo per evitare l'inammissibilità, che spesso comporta grandi difficoltà per i ricorrenti. Se i difensori non dispongono delle conoscenze necessarie, è meglio rivolgersi ad altri difensori più esperti o alle ONG, per evitare di buttare via la possibilità di un contenzioso strategico davanti alla Corte Europea dei Diritti dell'Uomo per quel caso specifico.

Per concludere, i difensori impegnati in contenziosi strategici dovrebbero sempre confermare l'applicabilità e l'esecutività dei trattati internazionali nell'ambito della loro giurisdizione. Sfruttare il diritto internazionale e dell'UE è la soluzione migliore, laddove si accerti la loro applicabilità. Infine, attraverso la comprensione degli aspetti processuali e sostanziali della CEDU, i difensori potranno aumentare la loro efficacia nei loro contenziosi strategici, sia a livello nazionale che di fronte alla stessa Corte europea dei diritti dell'uomo.

Fasi processuali nel contenzioso strategico

Ci sono tre dimensioni della procedura in caso di contenzioso strategico: le fasi processuali di fronte ai tribunali nazionali, di fronte ad altri organi e le fasi processuali post-giudiziali da affrontare. La presente sezione intende essere una guida rispetto a queste tre dimensioni.

Fasi processuali dinanzi ai tribunali nazionali

Impegnarsi in un contenzioso strategico dinanzi ai tribunali nazionali richiede una conoscenza approfondita delle procedure legali nazionali e un'attenta pianificazione per massimizzare l'impatto del caso. I difensori devono determinare quale sia il tribunale competente per il caso, in base all'argomento e alle parti coinvolte. Tra questi potrebbero figurare i tribunali specializzati per i casi di discriminazione o di diritti umani. Inoltre, conoscere la gerarchia dei tribunali può consentire ai difensori di anticipare i potenziali appelli e il modo in cui le decisioni possono avere un impatto.

I difensori devono assicurarsi di rispettare le regole processuali - assicurando che tutti i documenti soddisfino i requisiti formali (formattazione, linguaggio, informazioni e così via) e, in particolare, assicurando il rigoroso rispetto di tutte le tempistiche processuali, compresi i termini di prescrizione per la presentazione

dell'istanza, le scadenze per la presentazione delle prove e così via. Riallacciandoci alle informazioni fornite in precedenza, è importante assicurarsi che il ricorrente abbia il diritto legale di intentare la causa in prima persona o di rappresentare la parte lesa.

Qualora esistano misure preliminari nell'ordinamento giuridico in questione, queste si potranno utilizzare in modo efficace. I difensori possono prendere in considerazione la possibilità di richiedere misure provvisorie, come le ingiunzioni, per evitare che il danno continui durante la causa. In altri casi, si possono richiedere ordini di protezione per salvaguardare i diritti e gli interessi del ricorrente durante il contenzioso.

Ovviamente, i difensori devono prendere le disposizioni necessarie per soddisfare eventuali disabilità del ricorrente o dei testimoni, come interpreti del linguaggio dei segni o strutture accessibili, qualora non siano previste dai tribunali nazionali. Idealmente, i tribunali nazionali dovrebbero essere informati degli accomodamenti richiesti con largo anticipo.

Fasi processuali di fronte ad altri organi

Come accennato, il contenzioso strategico può anche comportare procedimenti davanti a organi diversi dai tribunali nazionali, come agenzie amministrative, commissioni per i diritti umani o tribunali internazionali. I difensori devono essere consapevoli che, in ogni caso, esistono sempre procedure specifiche per la presentazione dei reclami, compresi moduli speciali, documenti di supporto e metodi di presentazione. In teoria, i difensori dovrebbero essere a conoscenza di tutti questi aspetti con largo anticipo, al fine di mettere al corrente la persona disabile in questione circa eventuali considerazioni speciali. Bisogna tenere conto delle regole di riservatezza e del potenziale impatto sulle persone coinvolte.

Se si sceglie questo tipo di percorso, i difensori possono verificare l'esistenza di un divieto di utilizzare il procedimento come un'opportunità per impegnarsi in attività di advocacy, sensibilizzando i responsabili politici e l'opinione pubblica sul problema. La creazione di coalizioni è possibile collaborando con altre organizzazioni o stakeholder al fine di rafforzare il caso e il suo impatto.

Il consiglio più importante per i difensori impegnati in contenziosi strategici davanti a organi diversi dai tribunali nazionali è quello di essere consapevoli delle regole spesso molto specifiche in vigore e di essere trasparenti con i propri stakeholder su ciò che si può ottenere attraverso questo esempio di contenzioso strategico.

Considerazioni post sentenza

Al termine di una sentenza, indipendentemente dal fatto che sia stata emessa a livello nazionale o internazionale, il contenzioso strategico prosegue con gli sforzi volti a far rispettare la decisione e a capitalizzare il suo impatto potenzialmente più ampio. Certamente, tra le prime considerazioni vi è quella di presentare un ricorso contro le decisioni sfavorevoli o anche contro aspetti della sentenza che risultano parzialmente soddisfatto.

I difensori devono utilizzare le procedure legali per far rispettare la decisione del tribunale, come ad esempio ottenere mandati di esecuzione o ordini del tribunale che impongano un'azione, se la decisione non viene rispettata. Come mostreranno i capitoli successivi, l'advocacy e il coinvolgimento del pubblico sono fondamentali anche nelle considerazioni successive al giudizio. I risultati del caso possono essere condivisi con i media, gli stakeholder e l'opinione pubblica, al fine di aumentare la consapevolezza e promuovere il dialogo.

I difensori devono fornire un supporto continuo al cliente, anche per affrontare le sfide che potrebbero scaturire dalla sentenza. Infine, i difensori devono condividere le loro esperienze con altri professionisti, al fine di rafforzare le future iniziative strategiche di contenzioso.

Le fasi processuali sono la colonna portante del contenzioso strategico e l'attenzione meticolosa a questi aspetti è essenziale per il successo. Muovendosi con attenzione tra le procedure dei tribunali nazionali e di altri organismi, e affrontando in modo proattivo le considerazioni post-giudiziali, i difensori possono non solo ottenere giustizia per i loro clienti, ma anche promuovere un cambiamento sistemico significativo. Un approccio così globale può far sì che il contenzioso strategico sia uno strumento potente per combattere la discriminazione multipla e intersezionale contro le persone con disabilità.

Conclusioni

Il contenzioso strategico è uno strumento potente per ottenere un cambiamento sistemico e promuovere i diritti delle persone con disabilità che subiscono discriminazioni multiple o intersezionali. Questo capitolo ha delineato i passaggi e le considerazioni essenziali che i difensori devono percorrere per sfruttare efficacemente questo strumento. La comprensione dei diritti violati è fondamentale. I difensori devono possedere una profonda conoscenza delle leggi nazionali e sovranazionali, compresi i trattati internazionali, la legislazione dell'Unione Europea e la Convenzione Europea sui Diritti Umani. Questa consapevolezza giuridica completa consente di identificare accuratamente le violazioni, di creare argomentazioni convincenti e di selezionare le vie legali appropriate.

Analizzare i motivi per cui le azioni precedenti non hanno ottenuto rimedi efficaci permette ai difensori di imparare dall'esperienza passata. Comunicando con gli stakeholder, rivedendo i rapporti pubblici ed esaminando le decisioni giudiziarie, è possibile affinare le proprie strategie per evitare di ripetere gli errori del passato, aumentando così il potenziale di successo. Identificare le persone che possono intentare una causa è fondamentale, date le variazioni nella posizione giuridica e nei diritti di rappresentanza nelle diverse giurisdizioni. I difensori devono orientarsi tra le leggi nazionali per determinare se individui, ONG o altri organismi hanno l'autorità di avviare una causa e in che modo possono rappresentare i clienti in modo etico ed efficace.

Per quanto riguarda le tempistiche del contenzioso strategico, è necessario sia rispettare le scadenze processuali, sia selezionare strategicamente i momenti che possono massimizzare l'impatto. I difensori devono prestare attenzione ai termini di prescrizione e considerare anche i fattori esterni che potrebbero influenzare l'efficacia del loro caso. La costruzione di un caso solido richiede una conoscenza approfondita dei fatti e l'instaurazione di un rapporto di fiducia e di rispetto reciproco con i clienti. Una comunicazione efficace e la sensibilità alle esigenze delle persone con disabilità sono essenziali. Inoltre, le prove rivestono un ruolo fondamentale; assicurarsi e conservare prove solide rafforza il caso e sottolinea le questioni sistemiche che possono portare a un cambiamento più ampio.

Per concludere, la preparazione delle fasi processuali davanti ai tribunali nazionali e ad altri organismi, così come le considerazioni post-giudiziali, assicurano che il processo di contenzioso sia completo e che i risultati abbiano un impatto duraturo. Gestendo meticolosamente questi aspetti processuali, i difensori

possono far rispettare le sentenze, promuovere l'attuazione dei rimedi e sfruttare le decisioni per promuovere riforme politiche.

In sintesi, il contenzioso strategico richiede un approccio poliedrico che combina competenza legale, pianificazione strategica e difesa solidale. Applicando diligentemente questi principi, i difensori possono non solo ottenere giustizia per le persone, ma anche promuovere un cambiamento significativo nella società, favorendo un ambiente più inclusivo ed equo per le persone con disabilità.

**Come costruire una strategia di advocacy:
pensare oltre il caso**



Come costruire una strategia di advocacy: pensare oltre il caso

Per spiegare l'importanza dell'advocacy nel contesto del contenzioso strategico, è utile iniziare a definire il tipo di sistema giuridico all'interno delle giurisdizioni interessate.

I sistemi giuridici di *Civil Law* sono presenti in tutti gli Stati membri dell'Unione Europea, il che significa che il diritto è codificato - basato su leggi e codici scritti. Altre giurisdizioni possono operare nell'ambito di sistemi giuridici di *Common Law*, dove invece i precedenti giudiziari (decisioni dei tribunali) sono una delle due principali fonti del diritto.

Nel modello UE, le principali fonti del diritto sono (con possibili differenze tra un Paese e l'altro) codici e leggi scritte, che possono includere un Codice civile, un Codice penale, un Codice di procedura civile, un codice commerciale ed eventualmente altre leggi specifiche. Queste altre leggi specifiche possono includere la Costituzione - la legge suprema a cui tutte le altre leggi devono conformarsi - e i regolamenti e i decreti emessi dall'esecutivo per regolare questioni specifiche.

Pertanto, le sentenze dei tribunali non sono vincolanti e, al massimo, le decisioni dei tribunali superiori possono avere un'influenza significativa e fungere da strumento di persuasione. Questa premessa è necessaria per capire che la tutela di un diritto attraverso un contenzioso strategico non può essere rafforzata esclusivamente attraverso le aule di tribunale. Sono necessarie anche attività di advocacy e di comunicazione, a sostegno del caso strategico - per portare al cambiamento desiderato.

Da qui, possiamo concentrarci su come costruire una buona attività di advocacy e su quali sono le caratteristiche necessarie. Prima di tutto, è essenziale sottolineare che un caso strategico è parte integrante di un'attività di advocacy e, pertanto, questi due elementi devono essere considerati di pari importanza.

In tal senso, il caso da portare davanti a un Tribunale deve avere due requisiti specifici:

1. aspetti legali che possano suggerire il successo della causa o la possibilità di confrontarsi con una parte della legge in cui c'è un vuoto giuridico - un'area della legge in cui c'è incertezza o mancanza di chiarezza;
2. intentare la causa nei distretti in cui i tribunali sono generalmente più aperti e disposti ad approfondire le questioni specifiche che si vogliono sollevare.

Sebbene questi due aspetti siano entrambi di natura legale, essi risultano fondamentali per un'azione di successo e sono fortemente collegati all'attività di advocacy. L'eventuale insuccesso dell'azione legale potrebbe certamente compromettere qualsiasi sforzo volto al cambiamento e, anzi, motivare ulteriormente i detrattori.

Pertanto, nella scelta di un caso legale, anche in fase iniziale, è essenziale ragionare sulla base dell'approccio di comunicazione e advocacy desiderato.

Perché è importante una strategia di advocacy?

Un'advocacy efficace è fondamentale in tutte le fasi del contenzioso: prima, durante e dopo. Buone strategie di advocacy possono amplificare l'impatto positivo delle azioni legali e promuovere cambiamenti sostenibili e duraturi in vari ambiti.

In particolare, prima e durante il contenzioso, l'advocacy può aiutare a sensibilizzare l'opinione pubblica sulla questione e a creare consenso intorno ad essa. Questo può fare pressione sui decisori politici e influenzare l'opinione pubblica. Inoltre, può apportare sostegno e legittimità alla causa perseguita, mobilitare l'opinione pubblica e le organizzazioni della società civile e garantire un supporto morale e materiale alle parti coinvolte nel contenzioso.

Può anche costituire un elemento di monitoraggio continuo del processo legale, promuovendo la trasparenza e prevenendo abusi di potere o ingiustizie. Al termine del contenzioso, una buona strategia di advocacy può sostenere il lavoro svolto dagli avvocati nei tribunali, assicurando che gli Stati attuino effettivamente le decisioni - garantendo che siano rispettate e applicate correttamente.

L'attuazione si traduce in un cambiamento della legislazione esistente. Da questo punto di vista, l'advocacy può spingere a riformare le leggi oggetto del contenzioso, migliorandole e adattandole alle nuove esigenze emerse dalla causa legale. Per cambiare la legge spesso è necessario un cambiamento politico e istituzionale, e una campagna di advocacy può permettere di raggiungere questo obiettivo.

L'advocacy può anche avere un impatto più ampio sulla società, promuovendo una cultura del rispetto dei diritti umani e della giustizia sociale, potenziando le attività di empowerment per le comunità vulnerabili, la promozione di pratiche socialmente responsabili e promuovendo l'impegno civico attivo. Può anche educare il pubblico rispetto a questioni legali di rilievo e sensibilizzare l'opinione pubblica sui diritti e sulle implicazioni dei contenziosi. Questo può aiutare a prevenire abusi futuri e a favorire lo sviluppo di una società più informata e giusta.

A quali cambiamenti può portare una buona attività di advocacy?

L'advocacy è di fatto uno strumento efficace nel promuovere un cambiamento positivo e duraturo. Attraverso strategie ben pianificate, è in grado di influenzare le politiche pubbliche, migliorare il funzionamento delle istituzioni, riformare la legislazione e generare effetti legali e sociali significativi, contribuendo a una società più giusta e inclusiva.

Ad esempio, l'attività di advocacy portata avanti abbastanza recentemente ha avuto un forte impatto sui diritti delle persone con disabilità. L'attività di una serie di stakeholder attivi sul tema della disabilità ha portato a importanti cambiamenti nelle politiche e nella legislazione a livello europeo, migliorando la vita delle persone con disabilità. La ratifica dell'UNCPRD, la Strategia europea per la disabilità 2010-2020 e la successiva Strategia per i diritti delle persone con disabilità 2021-2030 sono esempi concreti dei risultati di queste attività di advocacy, che hanno influenzato positivamente il quadro normativo e istituzionale, promuovendo

l'inclusione e i diritti delle persone con disabilità. Infatti, è stato solo grazie alla pressione esercitata da organizzazioni non governative (ONG), gruppi di attivisti e coalizioni di persone con disabilità, che la Convenzione è stata adottata dall'UE nel 2010.

Questo impegno collettivo ha portato a un quadro normativo più coerente per i diritti delle persone con disabilità in Europa. Lo sviluppo da parte della Commissione Europea della Strategia Europea sulla Disabilità 2010-2020 ha consentito di far fronte alle sfide presenti e di promuovere ulteriormente l'inclusione delle persone con disabilità in Europa. Questa è stata introdotta per rimuovere le barriere per le persone con disabilità, migliorare la loro partecipazione e garantire loro pari opportunità.

L'advocacy può anche portare a cambiamenti significativi nel lavoro delle istituzioni nazionali e sovranazionali. Ad esempio, l'attività di advocacy svolta da Transparency International ha influenzato le politiche anticorruzione in diversi Paesi europei, contribuendo alla creazione della Procura Europea (EPPO), un'istituzione sovranazionale per combattere le frodi e la corruzione nell'UE.

Per quanto riguarda i miglioramenti legislativi, l'*Atto europeo sull'accessibilità del 1919* è stato approvato a seguito delle pressioni esercitate dal Forum europeo sulla disabilità (EDF) e da altre organizzazioni volte a migliorare l'accessibilità in tutta l'UE. L'Atto stabilisce requisiti comuni di accessibilità per prodotti e servizi come bancomat, biglietterie automatiche, computer, telefoni, TV, servizi bancari, e-commerce e trasporti. Questa legge mira a migliorare l'accessibilità e l'inclusione delle persone con disabilità in tutta l'Unione Europea.

Un ulteriore esempio dell'importanza dell'attività di advocacy nell'ambito dei diritti delle persone con disabilità è rappresentato dal Regolamento (CE) n. 1107/2006 del Parlamento europeo e del Consiglio, relativo ai diritti delle persone con disabilità e delle persone a mobilità ridotta nel trasporto aereo. Prima dell'adozione del Regolamento, le persone con disabilità e a mobilità ridotta affrontavano numerose barriere e discriminazioni nel viaggiare in aereo. Grazie alle attività di lobbying di diverse organizzazioni, è stato possibile ottenere l'adozione di questo Regolamento nel luglio 2006.

Infine, una buona strategia di advocacy può avere effetti di ampio respiro a livello sociale e comunitario, attraverso un cambiamento di paradigma e di visione rispetto alle questioni affrontate. Nel caso delle persone con disabilità, ad esempio, l'advocacy può portare a un aumento della consapevolezza pubblica sui diritti delle persone con disabilità. Questo può contribuire a ridurre lo stigma, ad aumentare la partecipazione attiva delle persone con disabilità agli eventi sociali, culturali e politici e a promuovere un senso di appartenenza tra le persone con disabilità, all'interno delle comunità. Le attività di empowerment e di advocacy possono anche favorire una maggiore partecipazione ai processi decisionali, alle consultazioni pubbliche, ai gruppi di lavoro e ai comitati consultivi, rafforzando ulteriormente l'autonomia e l'autodeterminazione. Inoltre, le campagne che promuovono l'inclusione delle persone con disabilità sul posto di lavoro possono migliorare le opportunità economiche delle persone con disabilità e contribuire, nel complesso, alla tutela della diversità e all'inclusione nella società.

Come dimostrato dagli esempi di cui sopra, un'efficace attività di advocacy può portare a cambiamenti significativi in molte aree, nell'ambito delle politiche pubbliche, della legislazione, delle istituzioni e della

comunità in generale, promuovendo la giustizia, l'uguaglianza e i diritti umani e producendo un impatto positivo di lunga durata.

Le risorse necessarie per una strategia di advocacy

L'attuazione di una strategia di advocacy efficace richiede una serie di risorse ben pianificate e gestite. Queste possono essere suddivise in tre categorie (finanziarie, umane e materiali) che contribuiscono congiuntamente al successo dell'iniziativa.

Risorse finanziarie

È fondamentale destinare, all'interno del budget complessivo di una campagna o di un'iniziativa (anche di contenzioso strategico), dei fondi esclusivamente per le attività di advocacy. In genere, per questo tipo di attività, i fondi possono essere utilizzati per coprire una serie di costi, compresi quelli del personale, degli esperti e dei consulenti che lavoreranno all'iniziativa. In secondo luogo, in alcune fasi può essere necessario sostenere i costi di ricerche, studi, relazioni, analisi e sondaggi. In terzo luogo, possono esserci costi relativi alla produzione di materiali, all'organizzazione di eventi, all'affitto di spazi o alla pubblicità. Pertanto, una pianificazione dettagliata è essenziale allo scopo di realizzare una serie di azioni e garantire le risorse necessarie per portarle a termine.

La pianificazione delle attività comprende anche la ricerca di fonti di finanziamento. Una buona iniziativa deve includere anche questo aspetto e deve prevedere una serie di iniziative specifiche volte a raccogliere fondi per le spese necessarie.

Ciò potrebbe avvenire tramite:

- Sovvenzioni e finanziamenti: da parte di fondazioni, organizzazioni non governative (ONG) e istituzioni internazionali che sostengono progetti di advocacy.
- Donazioni individuali: lanciando campagne di crowdfunding per ottenere donazioni da individui e comunità interessate alla causa.
- Eventi di raccolta fondi: organizzare eventi, cene di gala o aste di beneficenza per raccogliere fondi.
- Partnership con le aziende: stabilire collaborazioni con aziende interessate a sostenere cause sociali e diritti umani.

Risorse umane

Oltre alle risorse finanziarie, sono necessarie anche le risorse umane. Queste possono essere suddivise in tre diverse categorie:

1. Staff: Si tratta delle persone che lavoreranno alla campagna; un team dedicato, generalmente composto da esperti in comunicazione, relazioni pubbliche, lobbying, leggi e politiche pubbliche. Il

personale sarà responsabile di tutte le attività che verranno svolte e garantirà l'allineamento alla strategia sviluppata.

2. **Volontari e attivisti:** In molti casi, le campagne di advocacy possono essere supportate da volontari e attivisti che desiderano partecipare attivamente a una mobilitazione, aumentando l'impatto più ampio delle attività di advocacy attraverso la loro mobilitazione diretta, sia in forma fisica (distribuzione di materiali, partecipazione a eventi pubblici, ecc.) che in forma virtuale (condivisione di post, firma di petizioni, ecc.). Il coinvolgimento di volontari e attivisti può talvolta fare la differenza nel garantire che la strategia di advocacy raggiunga gli obiettivi prefissati.
3. **Consulenti ed esperti:** La collaborazione con consulenti ed esperti esterni può garantire un apporto di competenze specialistiche in aree chiave del lavoro di advocacy che potrebbero non rientrare nelle competenze del team, oltre ad aumentare il sostegno e la credibilità dell'iniziativa.

Risorse materiali

Infine, una buona strategia di advocacy non può essere completa senza risorse materiali. Queste sono in genere:

1. **Materiale di comunicazione:** volantini, brochure, video, relazioni, siti web e contenuti per i social media.
2. **Spazi per eventi:** accesso a sale conferenze, spazi per riunioni e luoghi per eventi pubblici e workshop.
3. **Tecnologia e attrezzature:** Computer, software di gestione delle campagne, strumenti di produzione di contenuti multimediali e piattaforme di gestione delle relazioni con i sostenitori.

Per assicurarsi questo tipo di risorse, le attività di ricerca possono essere combinate con le attività di raccolta fondi. In particolare, si possono ottenere attraverso donazioni liberali. Questo comprende la collaborazione con diversi tipi di enti (istituzionali e non) che possono fornire l'accesso a spazi e attrezzature, nonché l'istituzione di partnership con aziende che possono offrire supporto logistico e materiale in cambio di visibilità e riconoscimento.

Una buona strategia di advocacy, tenendo conto di quanto detto finora, deve comprendere almeno tre fasi:

1. **Pianificazione e bilancio:** È necessario creare un piano dettagliato che definisca le risorse necessarie e un budget realistico.
2. **Monitoraggio e valutazione:** È necessario implementare sistemi di monitoraggio per tracciare l'utilizzo delle risorse e valutare l'efficacia delle attività di advocacy.
3. **Adattabilità:** Bisogna essere pronti ad adattare la strategia e la distribuzione delle risorse in base ai risultati ottenuti e ai cambiamenti del contesto operativo.

Come identificare i potenziali partner?

Per garantire il successo della sua strategia di advocacy, è essenziale costruire reti di organizzazioni, media e stakeholder che sostengano la causa. Quindi, come si può individuare il partner giusto per un'attività di advocacy?

In primo luogo, è importante definire i risultati che si vogliono ottenere attraverso l'attività di advocacy e le risorse necessarie per raggiungerli. Questo porterà a identificare le tipologie di partner che potrebbero essere più idonee. Se, ad esempio, la propria iniziativa mira a creare cambiamenti nella giurisdizione locale, può essere molto più utile creare collaborazioni con gli stakeholder locali, piuttosto che con enti o persone che svolgono attività a livello nazionale o internazionale. Allo stesso modo, nel caso di iniziative che mirano al cambiamento giuridico, può essere essenziale coinvolgere team pro-bono di studi legali, piuttosto che altri tipi di stakeholder che non abbiano conoscenze giuridiche.

Una volta identificate le aree di intervento e quindi i potenziali stakeholder più rilevanti per la collaborazione, si può procedere alla loro mappatura (che vedremo in dettaglio nel capitolo 6). La mappatura degli stakeholder consente di identificare tutte le possibili entità e persone che possono essere interessate dalla campagna di advocacy.

In genere, una mappatura degli stakeholder comprende: Organizzazioni non governative (ONG), istituzioni accademiche, governi e agenzie governative, media, settore privato, influencer, ecc.

Questo strumento dovrebbe fornirci un quadro generale di chi e cosa è attivo intorno alla questione tematica, permettendoci di identificare il grado di possibile coinvolgimento strategico degli stakeholder e, di conseguenza, di procedere alla ricerca dei partner. Ciò che va sottolineato è che, sebbene la mappatura degli stakeholder sia una delle attività svolte in una fase preliminare, deve poi essere costantemente aggiornata nel tempo, in quanto possono emergere altri possibili partner, siano essi associazioni, media o persone, che sono rilevanti per il tema ma che potrebbero non essere stati mappati durante la fase iniziale.

Ma chi sono i partner giusti per una campagna?

Esistono diverse categorie di stakeholder, ma per ora ci concentreremo su due: i mass media e altri stakeholder nazionali/internazionali.

Mass Media

I media possono rappresentare un supporto fondamentale in qualsiasi campagna di advocacy, in quanto consentono di raggiungere un pubblico più ampio e di porre la questione al centro dell'agenda politica, rispettando i passi definiti all'interno dell'agenda.

Nella prima fase della mappatura, è necessario iniziare a identificare i giornali, le riviste, i canali televisivi e radiofonici, i blog e le piattaforme online che trattano temi rilevanti per la causa in questione. Un

altro aspetto importante è l'identificazione dei giornalisti di riferimento che si occupano del tema oggetto della campagna.

Nella fase di mappatura è essenziale assicurarsi che i media identificati siano in linea con l'obiettivo della campagna e ne permettano il raggiungimento. La qualità, in questi casi, è da considerarsi prioritaria rispetto alla quantità.

Successivamente, si può procedere a contattare i giornalisti e gli editor identificati, sia laddove esistano relazioni preesistenti, sia creando nuove relazioni.

Altri stakeholder nazionali/internazionali

Potrebbero esistere entità che già lavorano sul tema della nostra campagna e che hanno interessi correlati alla causa. Anche in questo caso, è utile profilare entità di questo tipo, accertandosi che abbiano esperienza e successo documentato. Ciò avviene attraverso un lavoro di rete che comprende anche la partecipazione a forum, conferenze, workshop. Bisogna essere presenti nei luoghi in cui è possibile avere un confronto e valutare le potenziali collaborazioni. A partire da questo punto, si può pensare di aprire un dialogo.

Le organizzazioni in questione possono essere sia nazionali che internazionali. Infatti, anche nel caso di campagne nazionali, la collaborazione con entità estere può svolgere un ruolo strategico, come si è visto nel caso di alcune controversie portate avanti e persino vinte.

Al fine di decidere se avviare una collaborazione, ci sono una serie di aspetti che devono essere presi in considerazione, per evitare ostacoli prevedibili nel corso di una campagna. Esaminiamoli brevemente:

1. Allineamento degli obiettivi: Assicurarsi che i potenziali partner condividano gli stessi *obiettivi e valori* della campagna.
2. Capacità e risorse: Occorre valutare la capacità del partner di contribuire in termini di risorse (umane piuttosto che economiche), competenze e reti di contatto.
3. Reputazione e credibilità: È essenziale effettuare controlli relativi alla reputazione e alla credibilità del partner nel settore e presso il pubblico target.
4. Esperienza precedente: Il lavoro svolto in passato dal partner in attività di advocacy simili dovrebbe essere oggetto di esame.

È essenziale ricordare che la presenza di partner può essere un valore aggiunto fondamentale per una campagna, ma solo quando questi partner apportano capacità e competenze uniche (almeno relativamente).

Dopo aver identificato i partner, è necessario costruire relazioni e negoziare il funzionamento delle collaborazioni. Questa è una fase per la quale è opportuno prevedere un tempo adeguato. Più alto è il numero di potenziali partner coinvolti - più tempo e sforzi saranno necessari per individuare un metodo di lavoro che soddisfi tutti. Sarà quindi necessario organizzare incontri per discutere le potenziali collaborazioni e definire ruoli e responsabilità. Questi incontri dovrebbero valutare la necessità di stipulare accordi formali (MOU, ad esempio) che delineino chiaramente gli obiettivi comuni, i contributi attesi e i metodi di collaborazione. Nel caso in cui vengano raccolti dati sensibili (ad esempio, indirizzi e-mail a seguito della firma di una petizione), è

necessario trovare un accordo su come gestirli. Sarà necessario mantenere una comunicazione continua e aperta per garantire che la collaborazione sia efficace e allineata con gli obiettivi della campagna.

Le campagne possono durare molti mesi - a volte anche anni - quindi sarà utile monitorare i progressi della collaborazione raccogliendo regolarmente il feedback dei partner e valutare l'efficacia della collaborazione stessa. È importante che tutti siano pronti ad adattare la propria strategia in base a tale feedback e a qualsiasi cambiamento rilevante nel contesto della campagna.

In conclusione, identificare e collaborare con i partner giusti richiede un approccio sistematico e strategico. Definendo chiaramente gli obiettivi, mappando gli stakeholder, valutando i potenziali partner e costruendo relazioni solide, possiamo massimizzare l'impatto delle nostre attività di advocacy e ottenere risultati significativi.

Dare visibilità al caso: strategie durante e dopo le azioni legali

Per concludere questo capitolo, esaminiamo quali strategie possono essere utilizzate per dare visibilità al caso durante la nostra campagna. Come già detto, il contenzioso strategico è uno strumento molto potente per promuovere il cambiamento sociale e politico, ma l'impatto di un'azione legale in questi casi non si limita al risultato ottenuto in un'aula di tribunale. Per garantire un effetto duraturo, è essenziale massimizzare la visibilità del caso sia durante la causa che dopo la conclusione del procedimento. La comunicazione strategica svolge un ruolo cruciale nel creare consapevolezza pubblica, mobilitare il sostegno e influenzare il dibattito pubblico. Ecco alcune strategie chiave per garantire che il caso riceva e mantenga l'attenzione che merita.

1. Costruire una narrazione coinvolgente

In primo luogo, è necessario costruire una narrazione chiara e coinvolgente attorno al caso. Questa narrazione deve essere accessibile al grande pubblico, evitando complessi tecnicismi legali e facendo appello ai valori di fondo rilevanti. È essenziale identificare i temi centrali del caso e collegarli a questioni di interesse pubblico più ampio, come i diritti umani, la giustizia sociale o la trasparenza del governo. Creare una storia umana che metta in evidenza le esperienze personali di coloro che sono direttamente coinvolti nel caso può aiutare a generare empatia, connessione e interesse.

2. Utilizzare i media tradizionali e digitali

L'impegno a livello mediatico è essenziale per amplificare la portata del caso. Scrivere comunicati stampa e stabilire relazioni con i giornalisti che si occupano di temi correlati può aiutare a garantire una copertura mediatica regolare. È anche importante sfruttare i media digitali, come blog, social network e podcast, per raggiungere un pubblico più ampio e diversificato. La creazione di contenuti multimediali, come video o infografiche, può aiutare a spiegare meglio il caso e a mantenerlo rilevante nel tempo.

3. Collaborare con organizzazioni di supporto

Le organizzazioni della società civile, i gruppi di attivisti e le ONG possono essere alleati preziosi per aumentare il livello di visibilità del caso. Questi gruppi possono fornire piattaforme di comunicazione, promuovere campagne di sensibilizzazione e mobilitare i loro membri e il pubblico a sostenere la causa. È importante stabilire una partnership strategica con queste organizzazioni fin dall'inizio, per creare una rete di supporto che possa fungere da cassa di risonanza.

4. Mobilitare il pubblico attraverso campagne di sensibilizzazione

Campagne di sensibilizzazione ben progettate possono aumentare la pressione pubblica e influenzare il processo decisionale. Strumenti come petizioni online, manifestazioni pubbliche, eventi di sensibilizzazione e conferenze stampa possono coinvolgere il pubblico e mantenere l'attenzione sul caso. L'obiettivo è creare un movimento di base che sostenga la causa al di là delle vicende legali immediate.

5. Garantire che il caso resti nella memoria collettiva

È necessario ricordare che un emendamento legislativo ottenuto grazie a una campagna non è un risultato che durerà necessariamente per sempre. Questo vale soprattutto per le questioni più controverse o per quelle che riguardano aspetti interessati dalla polarizzazione o da forti approcci ideologici. Le vittorie possono anche essere ribaltate. La legge può essere modificata. C'è sempre il rischio che in un determinato momento ci sia un tentativo di ribaltare i progressi ottenuti. È quindi importante continuare a raccontare la storia del caso, attraverso articoli, libri, documentari e altri mezzi di comunicazione. La creazione di risorse educative, come guide e relazioni, può aiutare a mantenere il caso rilevante per gli studi legali, i ricercatori e i futuri attivisti. Inoltre, commemorare gli anniversari significativi delle conquiste attraverso eventi pubblici o campagne sui social media può aiutare a mantenere viva la coscienza pubblica del caso e ricordare al pubblico l'importanza della lotta.

6. Valutare e documentare l'impatto

Infine, è fondamentale valutare e documentare l'impatto del caso nel lungo periodo. La raccolta di dati, feedback e testimonianze può aiutare a misurare come il caso abbia influenzato le politiche, le pratiche o la consapevolezza sociale. Questi risultati possono poi essere utilizzati per guidare future azioni legali strategiche e per dimostrare l'importanza del caso come esempio di cambiamento positivo.

Queste sono alcune delle strategie che, se attuate, possono garantire una visibilità duratura a un caso di contenzioso strategico, massimizzando non solo l'impatto immediato ma anche quello a lungo termine. La chiave è combinare una forte comunicazione pubblica con un impegno continuo, trasformando un singolo caso legale in un elemento catalizzatore del cambiamento sociale.

Un modello di riferimento generale degli obiettivi e delle finalità della strategia di advocacy



Un modello di riferimento generale degli obiettivi e delle finalità della strategia di advocacy

Iniziamo dal Design Thinking

Nel promuovere una campagna di advocacy, è essenziale utilizzare strumenti che possano aiutarci a renderla efficace e, auspicabilmente, di successo. In questa prospettiva, è fondamentale seguire un approccio incentrato sulle persone: il design thinking.

Le campagne di advocacy mirano a influenzare le opinioni, i comportamenti e le politiche pubbliche. Per raggiungere questi obiettivi, è essenziale comprendere a fondo le esigenze, le motivazioni e le sfide delle persone o delle comunità che si desidera coinvolgere e mobilitare.

In quest'ottica, il Design Thinking si è affermato nel tempo come un approccio innovativo alla risoluzione dei problemi ed è diventato una delle metodologie più efficaci per lo sviluppo di prodotti, servizi e strategie incentrati sulle esigenze degli utenti.

Nato inizialmente nel contesto del design, è stato poi adottato in diversi settori, dall'informatica al marketing, alla gestione, grazie alla sua capacità di stimolare l'innovazione attraverso un processo iterativo e umano-centrico. Il Design Thinking si basa su tre principi fondamentali: empatia, sperimentazione e iterazione.

1. Empatia e comprensione profonda degli stakeholder

Il Design Thinking inizia con una fase di ricerca e osservazione meticolosa, durante la quale vengono esplorate le esperienze, le esigenze e le emozioni degli stakeholder coinvolti, tra cui i gruppi di interesse, i responsabili politici, i media e il pubblico in generale. Questo approccio empatico consente ai promotori della campagna di advocacy di costruire un messaggio più pertinente e autentico, che riesca a entrare in contatto diretto con le persone e che possa stimolare il cambiamento desiderato.

2. Sperimentazione di soluzioni innovative e creative

Le campagne di advocacy spesso riguardano problemi complessi e multifattoriali, che richiedono approcci creativi per superare gli ostacoli culturali, sociali o politici. Il Design Thinking promuove l'immaginazione di soluzioni multiple, incoraggiando i team ad esplorare nuove idee, formati e canali di comunicazione, favorendo l'innovazione nella creazione di contenuti, nelle tattiche di mobilitazione e nelle strategie di persuasione.

3. Iterazione e adattabilità

Una campagna di advocacy spesso deve sapersi adattare rapidamente ai cambiamenti del contesto sociale, politico o mediatico. Il Design Thinking enfatizza la prototipazione rapida e la verifica delle idee (e il rapido scarto degli approcci che non funzionano) attraverso un feedback costante, consentendo agli organizzatori di interagire e migliorare continuamente i messaggi, le strategie e gli strumenti utilizzati. Questo

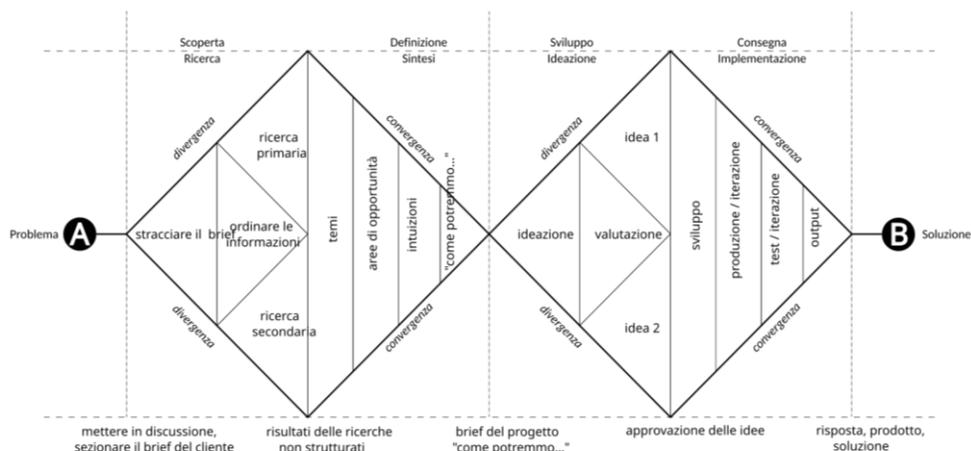
approccio flessibile assicura che la campagna continui ad essere efficace e pertinente, anche in un contesto in costante evoluzione.

Oltre a questi tre principi, l'utilizzo del Design Thinking nella progettazione di una campagna di advocacy può essere importante anche per:

1. **Garantire l'impegno e la collaborazione interdisciplinare:** Il Design Thinking incoraggia il lavoro di collaborazione tra diversi team e il processo di co-creazione con i beneficiari finali della campagna, come i membri della comunità o i gruppi di interesse. Questa collaborazione può portare a una comprensione più profonda dei problemi e a una maggiore legittimazione e accettazione delle soluzioni proposte. Inoltre, il coinvolgimento diretto degli stakeholder nella progettazione della campagna può rafforzare il loro senso di appartenenza e l'impegno verso la causa.
2. **Concentrarsi su impatto ed efficacia:** Le campagne di advocacy sono orientate al cambiamento sociale e il Design Thinking aiuta a mantenere l'attenzione sui risultati e sull'impatto. Attraverso il processo di definizione del problema, l'ideazione, la prototipazione e la sperimentazione, è possibile sviluppare strategie che non solo aumentano la consapevolezza, ma che portino anche ad azioni concrete e misurabili. Questo aumenta la probabilità che la campagna raggiunga i suoi obiettivi di cambiamento del comportamento o della politica.
3. **Costruire narrazioni persuasive:** Una campagna di advocacy di successo richiede narrazioni potenti, che sappiano catturare l'attenzione, coinvolgere emotivamente e motivare all'azione. Il Design Thinking aiuta a costruire queste narrazioni centrando il discorso sulle esperienze e sulle storie delle persone coinvolte, creando connessioni emotive autentiche e coinvolgenti che rendono il messaggio più convincente e memorabile.

Esistono diversi approcci e modelli nell'ambito del Design Thinking, ognuno con le proprie caratteristiche, ma tutti basati sui principi fondamentali illustrati finora. Tra questi approcci, i più utilizzati a livello globale sono quelli della scuola di Stanford e il Double Diamond, considerati degli standard di riferimento per il loro equilibrio tra struttura e flessibilità, che consente di adattarli a vari contesti e settori.

In questo caso specifico utilizzeremo l'approccio Double Diamond:



Il Double Diamond è un modello che rappresenta visivamente il processo di Design Thinking e fornisce una struttura chiara per guidare il team tra le diverse fasi di sviluppo. Sviluppato dal British Design Council nel 2005, il Double Diamond è composto da due diamanti consecutivi che rappresentano le fasi di 'divergenza' e 'convergenza', che costituiscono le fasi di una strategia di advocacy.

Nella prima fase di divergenza, l'attenzione si concentra sull'esplorazione del problema: raccolta di informazioni, osservazione degli utenti e comprensione delle loro esigenze, al fine di ottenere una comprensione ampia e completa rispetto alla situazione. Questa fase culmina nella fase di convergenza, in cui le informazioni raccolte vengono sintetizzate per definire chiaramente il problema da risolvere.

Il secondo diamante rappresenta di nuovo un ciclo di divergenza e convergenza, ma questa volta è orientato alla soluzione. In questa fase, i team di progettazione generano un'ampia gamma di idee creative (divergenza), che vengono poi valutate, affinate e selezionate per sviluppare una o più soluzioni promettenti (convergenza). Il Double Diamond non è un processo lineare, ma piuttosto un modello che sottolinea la necessità di esplorare a fondo prima di restringere il campo delle soluzioni, riflettendo l'approccio iterativo e sperimentale del Design Thinking. Questa metodologia si è dimostrata particolarmente utile in contesti complessi e incerti, in cui spesso le soluzioni standardizzate non riescono a cogliere le sfumature delle esigenze umane e delle dinamiche sociali in evoluzione.

Attraverso l'uso del Design Thinking e dell'approccio Double Diamond, è possibile costruire una campagna di advocacy che tenga conto della complessità dell'argomento che verrà affrontato, delle linee d'azione che possono essere seguite e di quelle che è meglio evitare (eventualmente anche perché già seguite in passato), dei possibili stakeholder attivi sul tema, delle narrazioni esistenti, ecc.

Costruzione della coalizione e mappatura degli stakeholder

La costruzione di una coalizione è uno degli elementi chiave per una campagna di advocacy efficace nel contesto di un contenzioso strategico. La costruzione di una coalizione robusta e coesa consente di amplificare la voce del singolo e di aumentare l'impatto della campagna. Come abbiamo visto nel capitolo 5, una coalizione può includere una vasta gamma di soggetti: organizzazioni non governative (ONG), associazioni di categoria, gruppi di interesse, avvocati, ricercatori, accademici e individui motivati dalla causa.

Il primo passo da seguire nella costruzione di una coalizione è la mappatura degli stakeholder. Questa è certamente anche una delle prime fasi da implementare seguendo il modello del Doppio Diamante (mantenendo poi questa mappatura costantemente aggiornata, sia nella fase di progettazione della campagna sia quando questa è attiva).

La mappatura degli stakeholder è una parte essenziale di qualsiasi attività di advocacy efficace. Essa consente di orientarsi in contesti complessi, di indirizzare le risorse in modo strategico e di massimizzare l'impatto dell'iniziativa. Attraverso un'attenta analisi degli stakeholder e delle strategie di coinvolgimento mirate, è possibile costruire il sostegno necessario, mitigare l'opposizione e, in definitiva, promuovere il cambiamento sociale e politico desiderato.

La mappatura degli stakeholder comporta generalmente diverse fasi: l'identificazione degli stakeholder, per determinare chi sono gli attori rilevanti che hanno un interesse o possono essere influenzati dall'iniziativa di advocacy; la successiva analisi degli stakeholder per valutare il grado di influenza, il livello di interesse e di conseguenza chi potrebbe sostenere attivamente l'iniziativa, chi potrebbe opporsi e chi può rimanere neutrale; la classificazione degli stakeholder attraverso una matrice a quattro quadranti basata sul loro livello di influenza (alto o basso) e di interesse (alto o basso). Questo contribuisce a definire le priorità e a sviluppare strategie di coinvolgimento mirate, le quali vengono individuate anche in base all'analisi e alla classificazione. Ad esempio, gli stakeholder che godono di un'alta influenza e di un elevato interesse devono essere coinvolti e informati da vicino, mentre quelli con un basso interesse e una bassa influenza possono essere aggiornati solo su base periodica.

In sintesi, nel contesto di un'attività di advocacy, la mappatura degli stakeholder può essere utile perché fornisce una visione chiara di chi sono i principali attori coinvolti nel contesto della causa, consentendo di comprendere meglio le dinamiche di potere e i potenziali alleati e avversari; definire le priorità strategiche, ad esempio decidere di concentrare le energie su un piccolo gruppo di stakeholder con elevata influenza e interesse, piuttosto che disperdere le risorse su un numero eccessivo di soggetti con un impatto limitato; sviluppare strategie di coinvolgimento mirate, stabilendo quali messaggi e canali di comunicazione utilizzare per ciascun gruppo, aumentando la probabilità di ottenere il loro sostegno o almeno riducendo l'opposizione; anticipare e gestire le reazioni preparando risposte adeguate e mitigare i rischi, anche attraverso incontri proattivi, dialogo aperto o azioni mirate a cambiare le percezioni errate; creare alleanze strategiche identificando potenziali alleati e partner che possano fornire supporto, risorse e visibilità aggiuntiva; monitorare i progressi e adattare le strategie monitorando i cambiamenti nella posizione o nell'influenza degli stakeholder durante il ciclo d'azione, adattando le strategie di conseguenza; aumentare la legittimità e il consenso, rafforzando anche la credibilità e la trasparenza dell'attività di advocacy.

Tornando al tema della costruzione di una coalizione, sono anche altri i passi importanti da seguire:

1. Definire obiettivi comuni: la forza di una coalizione è pari alla solidità dell'accordo sugli obiettivi comuni. Gli obiettivi devono essere chiari, misurabili e condivisi da tutti i membri della coalizione. Occorre organizzare sessioni di brainstorming o workshop per discutere e concordare tali obiettivi. È utile utilizzare strumenti di facilitazione come la "Teoria del cambiamento" (Theory of Change) per visualizzare il percorso verso il cambiamento desiderato.
2. Stabilire ruoli e responsabilità: ogni membro della coalizione dovrebbe avere un ruolo ben definito che rifletta le sue competenze e capacità. Strumenti di gestione del progetto come il diagramma RACI (*Responsible, Accountable, Consulted, Informed*) possono essere utilizzati per distribuire le responsabilità e garantire che tutte le aree critiche siano coperte.
3. Creare meccanismi di comunicazione efficaci: Una buona comunicazione interna è essenziale per mantenere coesione all'interno della coalizione. Le piattaforme di collaborazione come Slack, Microsoft Teams o Asana possono essere utilizzate per mantenere i membri aggiornati e coinvolti. Sarà essenziale organizzare incontri regolari, sia di persona che online, per discutere i progressi, le sfide e gli aggiustamenti necessari.

4. Costruire relazioni di fiducia: Investire tempo nella costruzione di forti relazioni personali e professionali tra i membri, organizzando incontri sociali, esercizi di team building o semplicemente dedicando del tempo a conoscere meglio le persone con cui si lavora.

Le fasi e la durata di una campagna

La durata di una campagna strategica di contenzioso può variare notevolmente a seconda degli obiettivi fissati, del contesto legale e politico e delle risorse disponibili. Tuttavia, è fondamentale definire un calendario chiaro per garantire che la campagna mantenga lo slancio necessario e che raggiunga i suoi obiettivi in tempo utile.

Seguendo le fasi previste dal Double Diamond (ma anche da altri modelli che fanno riferimento al Design Thinking) è possibile identificare diverse azioni e, per ognuna di esse, una tempistica (in questo caso sviluppata su un periodo di 12 mesi):

1. Preparazione e pianificazione (1-3 mesi). Questa fase comprende la mappatura degli stakeholder, la fase di ricerca preparatoria per approfondire l'argomento che si andrà a trattare, la costruzione della coalizione, la raccolta delle risorse (umane, finanziarie, tecnologiche) e la definizione degli obiettivi.
2. Sviluppo della strategia e lancio della campagna (3-6 mesi). La seconda fase può comprendere la creazione di messaggi chiave, il lancio della campagna pubblica, il coinvolgimento dei media e la promozione delle attività.
3. Attuazione (6-12 mesi). Questa è la massima fase operativa, caratterizzata da azioni legali concrete, dalla mobilitazione dei sostenitori, da eventi di sensibilizzazione e da attività di lobbying.
4. Valutazione intermedia e adattamento (6 mesi). In ogni campagna e iniziativa è fondamentale prevedere degli obiettivi (aspetto che approfondiremo in seguito) e una valutazione periodica dei progressi ottenuti, anche per attuare eventuali aggiustamenti o adattamenti delle strategie e delle tattiche, in base al feedback e ai risultati ottenuti.
5. Consolidamento e chiusura (6-12 mesi). Nelle fasi finali del lavoro, i successi saranno consolidati, con l'obiettivo di garantire l'attuazione delle decisioni giudiziarie e, di conseguenza, i cambiamenti politici.

Come accennato, una campagna di advocacy può anche avere durate diverse in riferimento ai fattori già illustrati, ma le varie fasi descritte rimangono invariate. Ciò che può cambiare è il punto 4, che potrebbe includere, nel caso di campagne che durano più di 12 mesi, anche più valutazioni intermedie.

Valutazione della campagna: metodi e strumenti

Ogni iniziativa di advocacy deve avere obiettivi chiari e misurabili, o in breve SMART. SMART sta per "Specific, Measurable, Achievable, Relevant, and Time-bound" (Specifico, Misurabile, Raggiungibile, Rilevante e Circoscritto nel tempo). Un obiettivo specifico indica chiaramente ciò che si vuole raggiungere, mentre un obiettivo misurabile consente di quantificare i progressi. Un obiettivo realizzabile è realistico e raggiungibile

con le risorse disponibili, mentre un obiettivo rilevante è in linea con le priorità di individui e aziende. Un obiettivo circoscritto nel tempo, infine, ha una scadenza definita, che aiuta a mantenere la motivazione e a garantire che gli sforzi siano orientati al successo entro un periodo di tempo specifico. L'utilizzo del metodo SMART aiuta a rendere gli obiettivi più concreti, tracciabili e raggiungibili.

Solo definendo gli obiettivi in questo modo è possibile effettuare una valutazione della campagna per capire cosa ha funzionato, cosa non ha funzionato e come migliorare in futuro. Questa valutazione, come si è visto nel paragrafo precedente, è utile deve avvenire anche nelle fasi intermedie della campagna, stabilendo obiettivi intermedi fin dall'inizio, oltre agli obiettivi finali.

Oltre agli obiettivi, anche i metodi di valutazione devono essere integrati nella campagna fin dall'inizio, con indicatori chiari e misurabili.

A questo proposito, esistono diversi tipi di metodi di valutazione, che possono adattarsi alle esigenze specifiche di una campagna ed essere utilizzati congiuntamente o anche indipendentemente l'uno dall'altro:

- Monitoraggio e valutazione (M&E): prevede una combinazione di valutazione formativa (durante la campagna) e valutazione sommativa (al termine della campagna) per raccogliere dati quantitativi e qualitativi sui progressi verso gli obiettivi.
- Analisi dei media: monitora la copertura mediatica della campagna utilizzando strumenti di analisi dei media per valutare la visibilità e l'impatto del messaggio.
- Sondaggi e feedback degli stakeholder: raccoglie i feedback dei membri della coalizione, dei partner e dei sostenitori per comprendere la percezione e l'impatto della campagna.
- Indicatori chiave di prestazione (KPI): definire KPI specifici per misurare l'efficacia delle attività di advocacy, come il numero di politiche influenzate, il numero di eventi organizzati, la copertura mediatica ottenuta e la crescita del sostegno pubblico.

Esistono diversi strumenti di valutazione disponibili a questo scopo:

- Piattaforme di M&E come KoBoToolbox o Qualtrics per raccogliere e analizzare i dati.
- Google Analytics e Social Media Insights per monitorare l'impatto delle campagne online.
- Survey Monkey o altri strumenti di indagine online per raccogliere il feedback dei sostenitori e degli stakeholder.

Conclusioni

L'advocacy nel contesto di un contenzioso strategico richiede un'attenta pianificazione e un uso strategico delle risorse disponibili. Costruire una coalizione efficace, ottenere le risorse necessarie, definire una tempistica realistica e adottare metodi di valutazione adeguati sono passi essenziali per il successo. Pianificare attentamente ogni fase, mantenendo la flessibilità necessaria per adattarsi alle circostanze mutevoli, è la chiave per raggiungere gli obiettivi desiderati e generare un impatto duraturo.



LITIS