

**ANGELO ANGELI COARELLI**

*Avvocato,  
impara!*

*Consigli pratici ad un giovane collega*

CEDAM - PADOVA  
1952

Questo testo viene pubblicato  
in forma digitale con l'auto-  
rizzazione della Casa Editrice  
Cedam

<http://www.cedam.com/>

che ringrazio vivamente per la  
sua gentile disponibilità.

\*\*\*

Il testo è stato digitalizzato da  
Edoardo Mori per il suo sito

earmi.it

## 1 - SUL RING DELLA GIUSTIZIA

Proprio bislacca questa espressione ? Non direi. Infine i termini «patrono», «borsa» e «incassare» sono propri del Ring e dell'aula di giustizia. Il volgo malignante avrà ben di che elettrizzarsi per simile confronto, e saprà derivarne frizzi e frecce contro gli avvocati! Ma tu, avvocato, «erectio capite», e lascia malignare. Sei forse tu quel «patrono» che affida al suo «pupillo» il compito di battersi e d'«incassare», mentre egli tien d'occhio la «borsa»? Tu no! I tuoi pupilli si chiamano clienti. E tu che ne sei il «patrono», per essi ti batti. Per la salvezza della loro libertà e dei loro averi, tu ascendi il Ring. E sul Ring, bene in gamba, con polso fermo e con agile mente, in pro dei signori clienti, sferra «diretti, e crosses e swings». Ne sferra e ne incassi. Incassi «crosses» da avversari, «diretti» da cari colleghi, «swings» da Pubblici Ministeri, «uppercuts» da Giudici.

A questi colpi allenati. Lo comporta il mestiere. Ma copriti, copriti, copriti dai colpi che sferra il cliente! Soltanto dal cliente aspettati colpi «mancini»!

## 2 . ABITO

L'abito prima di tutto! Te lo raccomando caldamente, avvocato mio. No, non c'entra niente il proverbiale abito del monaco; o non è questione del mercante di lusso o del sarto di moda. Parlo dell'abito professionale e di

come saprai indossarlo. Eh, caro mio! Anche ad averne tutta la buona stoffa, che ti costerà di far svolazzare i lembi della toga attraverso gli ambulacri dei Palazzi di Giustizia! Dico, s'intende, che ti costerà di farli svolazzare con prestigio! Perché, se vai e ti perdi tra la folla, allora che avvocato sei? E se, con la tua toga o col tuo tocco, attiri gli occhi solo per farti rider dietro, son dolori!

### 3 - AZZECCAGARBUGLI

Ringrazia il sor Alessandro per, questo bell'epiteto che ci ha affibbiato e che - figurati se no! - te l'hanno preso a volo urbe et orbi. Però di pure al sor Manzoni - o ficcate-lo bene in testa anche tu - che aut aut: o si è bravi azzecca Garbugli, o non si è bravi avvocati. Proprio così. La pratica professionale t'insegnerà che, per esser bravo avvocato, devi essere bravo a scoprire e a far trionfare la « verità giuridica ». E per scoprire e far trionfare la verità giuridica, devi azzeccare i garbugli del cliente; e i garbugli dell'avversario; e i garbugli della procedura; e i garbugli dei testimoni; e... non seguito per non sgomentarti, avvocato!

Lo sai qual è la verità giuridica? È la sentenza. La sentenza è una verità lampante, mirabile e sacrosanta. È sacrosanta, mirabile e lampante, se dà ragione a te, ça va sans dire. Se invece ti da torto, o un'eresia giuridica.

Dunque compito primo e precipuo dell'avvocato è di azzeccar garbugli per costruir la sentenza mirabile, sacrosanta, lampante.

Ma per imparare a costruirla, quale abilità e quanti ingredienti ci vogliono! Tra gli ingredienti sono essenziali per una buona costruzione: mente, cuore, voce, gesto, occhio, liuto, prestanza fisica, prestanza morale, buon senso.... La prestanza morale fa, l'ufficio del cemento nelle costruzioni murarie. Prova un po' a costruir senza cemento! Il buon senso fa l'ufficio del sale nell'arte culinaria. Vedi bene, allora, che senza gli ultimi due ingredienti, siamo sempre a pié d'opera. E io aggiungo che tutte queste materie prime, seppur preziose, non rappresentano altro che un ammasso di rottami, se ti manca l'abilità: quell'abilità, dico, paziente e sapiente, di ideare, concepire, congegnare, architettare, modellare e presentare all'ammirazione del cliente l'opera d'arte, il capolavoro: la verità giuridica: la sentenza che gli da ragione.

#### 4 - NODO GORDIANO

Ogni processo è un indovinello, un rebus, un nodo gordiano. Tu sei chiamato a decifrarlo e a scioglierlo. Per scioglierlo, comincia con l'interrogare a modo il cliente. Interrogare a modo - o con arte da legale - vuoi dire che non devi insistere troppo per cavar di bocca al cliente più di quello che egli vuoi dire. Finiresti col metterlo in sospetto e forse col perderlo.

Dopo il cliente, devi ascoltar bene quello che dice l'avversario per bocca del suo patrono. Dopo viene in ballo la tua abilità per costruire la verità giuridica.

In genere la verità giuridica - che, convinciti pure, è quasi sempre la verità vera e giusta sta - si rinviene, per

una metà, in quello che espone il cliente, e, per l'altra metà, in quello che oppone l'avversario. Dunque tu, al fine di scoprire e d'inculcare in testa al Giudice la verità lampante e sacrosanta, devi esser bravo a manovrar tra i garbugli del tuo cliente, e quelli del tuo avversario.

Vuoi un consiglio pratico per arrivarci? Eccotelo pronto. Tu non creder mai alle chiacchiere del tuo cliente, e nemmeno a quelle dell'avversario. Credi solo a quello che verrà a risultare dal processo. Intendiamoci però, a quello che verrà a risultare dal processo per opera tua, e non fatalisticamente. L'abilità e la bravura dell'avvocato è tutta qui: dal materiale alla rinfusa che gli è póрто, e che, per suo conto e secondo il suo intendimento, scava, ricerca e mette in bella mostra, costruire il bell'edificio. L'opera dell'avvocato è simile a quella dell'architetto che mette pietra su pietra artisticamente.

#### 5 - BUGIE!

Come farai a non dirle, avvocato mio? Però, ti esorto: tante quante è strettamente necessario, e non più.

E ti ammonisco: bugie in pro del cliente, sì; in tuo pro, mai!

E soprattutto ti raccomando: bugie con le gambe corte, no eh! Mai! quell'altre: quelle che il tuo avversario non può facilmente scoprire. Se no, bella figura che ci fai! E oltre alla figura, a che ti giovano quando te l'hanno scoperte? Eh, sì, c'è un'arte anche nel dir bugie! E bisogna conoscerla per combattere sul Ring della giustizia.

## 6 - PRESUNZIONI PROFESSIONALI

Bisogna assumere la difesa e assistere il cliente con la presunzione che sia innocente, e che tutte le ragioni stiano dalla sua parte. La presunzione d'innocenza, in materia penale, deve mantenersi fino alla sentenza di condanna. Lo dice la legge. La presunzione che tutte le ragioni stiano dalla parte del cliente, in materia civile, va più in là della sentenza. Lo dice l'avvocato. Lo dice per consolare lo sconsolato cliente che ha perduto la causa. - Quei somari di giudici che non ci hanno capito niente! - Attenzione, avvocato! Richiamo la tua attenzione su questo soggetto in modo particolare. Che almeno, in questa faccenda del «somaro» e «del non aver capito niente», non giochi la necessità di dover giustificarti te stesso! Ti sei lasciato ingarbugliare dal cliente? O ti sei fatto metter nel sacco dall'avversario? O ti sei abbandonato alla pigrizia? O il tiro birbone ti è stato giocato da una disposizione di legge che tu ignoravi? O da massime di giurisprudenza che tu non hai consultata? O da una dottrina che tu nemmeno avresti supposto?

## 7 - DOTTRINA, LEGGE, GIURISPRUDENZA

Dio mio! Ma allora l'avvocato non finisce mai di studiare? Proprio così! L'avvocato che voglia esercitare la professione d'avvocato con dignità e decoro, non deve smetter mai di studiare. No, perché dottrina, legge, giurisprudenza sono in continua evoluzione; e perché due cause assolutamente identiche, non le troverai mai.

Che conseguenza vorresti estrarre da questa condanna

a doversi logorar la vista e la vita su la dottrina, su la legge, e su la giurisprudenza? Vorresti dire che allora, a voler mandare una brutta maledizione a un giovanotto di belle speranze, bisognerebbe augurargli, «che tu possa far l'avvocato?» Be', non bisogna poi esagerare!

#### 8 - DIFFIDENZA

Nella professione d'avvocato, si deve essere diffidenti o no? E si deve essere diffidenti così, in genere, o soltanto verso qualcuno o qualche cosa?

Al riguardo, non ci son regole fisse. Ma se vuoi un buon consiglio, te lo do. Io dico che esser diffidenti fino... a diffidar di se stessi, sarebbe evidentemente esagerato! Questo consiglio però tienitelo per te.

#### 9 - PENALISTA O CIVILISTA?

Avvocato penalista o avvocato civilista, sempre avvocato difensore sei. Ma perché tu, imberbe collega, sappia deciderti per un ramo o per l'altro, fatti queste tre domande e rispondi senza indulgenza e senza illusioni. « Ho io pronta intuizione? Son io diligente? Ho io pronta intuizione? » Se puoi risponderti sempre sì, hai indubbiamente buona stoffa per riuscire un bravo penalista.

Al contrario, domandati: « Son io molto diligente? Ho io buona intuizione? Son io molto diligente? » Se senti di poterti rispondere sempre sì, allora ti saluto bravo civilista.

E se - penalista o civilista - la risposta non dovesse esser sempre decisamente e lealmente affermativa? Eh, al-

lora, meglio cambiar mestiere.

#### 10 - AL BANCO DI PROVA

C'è anche un banco di prova per controllare le attitudini al penale o al civile. È questo. Il civilista, che sia dotato di buona intuizione e di diligenza al quadrato, troverà da farsi almeno un addebito su la diligenza e due su l'intuizione, in ogni causa vinta. Il penalista, all'inverso, troverà di doversene fare almeno una su la diligenza, e non meno di tre su la vivacità dell'intuizione. Nelle cause perdute poi gli addebiti, per l'uno e per l'altro, devono salire al cubo. E se non è così? Se non è così, vuoi dire, o che non c'è stoffa, o che la stoffa è scadente.

#### 11 - GARA DI NEGLIGENZA

Quando perdi una causa, è molto spesso colpa tua. Quando la vinci, non è sempre bravura tua. In questo secondo caso devi saper valutare quanto vi abbia supplito il giudice, o quanto vi abbia collaborato il collega avversario. Eh, sì, succede qualche volta. Succede che tu batti una strada tortuosa, senza fine; che l'avversario ne batta un'altra falsa e senza via d'uscita; e che il giudice, invece, cita un articolo e con quattro parole di motivazione, ti arriva al P.Q.M. Ovvero succede che, in gara col collega a chi è più negligente, ti vince il collega avversario. Be', scommetti su tutto e vinci tutte le gare. Ma ambir di cogliere la palma della vittoria in gara di negligenza, no, eh!

## 12 - CAUSE BUONE E CAUSE CATTIVE

Esistono cause buone e cause cattive? Eh, quanto ci sarebbe da dire e da ridere al riguardo!

Ammettiamo di sì, che ci siano cause buone e cause cattive. Tu allora non dovresti perderne una. Sì perché, se ne perdi una, vuoi dire che quell'una era cattiva, e tu allora perché l'hai presa a difendere?

Allora diciamo di no, che non esistono cause buone e cause cattive. Dillo tu! Sentirai che concerto le male lingue! « Eh, gli avvocati - diranno - buono e cattivo, tutto fa brodo per essi! Buono o cattivo, ogni causa è una nota spese per essi ».

Lascia cantare il volgo, e tu attieniti all'insegnamento che, *temporibus illis*, fu dato a me. Le cause son come i tumori: benigne e maligne. Le cause benigne, attento tu a non farle diventar maligne. E quelle maligne, attento una volta, attento due e attento tre, finché il collega avversario non incappi in qualche trabocchetto procedurale. Pronto tu allora a saltargli addosso! Caro mio, son queste le vittorie che ti proclamano avvocato di grido.

## 13 - CAUSE E CARTE

Le cause, vedi, son come le carte. Se giochi, che pretendi che ti capitino sempre carte buone? Ma se non sai giocare, perdi anche con carte ottime.

Ci son modi di dire che son propri delle carte, ma valgono anche per le cause. Dunque tu, se sei bravo giocatore, non te le fai mettere in mano le carte, te le pigli. E allora che pretendi, avvocato, che le cause le vinca per te il collega avversario?

Il bravo giocatore non mette le carte in tavola e non scopre il gioco. E allora, avvocato, se scopri il gioco tu, o se giochi a carte scoperte, pretendi che l'avversario non ne approfitti?

Alt! Sento male lingue gridare i loro ohibò! Rispondo subito: in questo delle cause e delle carte, non c'entra il buono e il cattivo. Siamo in, tema di gioco sul Ring della giustizia. E allora non è questione di moralità, ma di abilità. Lo vedremo dove sta la moralità e l'immoralità.

#### 14 - PIÙ PENDE, PIÙ RENDE

Non è mica malvagio questo apoftegma! Però non devi intenderlo come lo intendono i soliti malignanti sul conto degli avvocati. Devi intenderlo e applicarlo come dico io, e cioè, una volta per diritto e una volta per rovescio. Così dunque: causa buona? Per rovescio: meno pende, più rende. La causa buona, portala subito a termine. Ottieni un primo vantaggio: riscuoti subito la tua parcella. Ne ottieni un secondo: acquisti fama di essere sbrigativo, e questo - agli occhi del cliente - vale più che esser bravo. Ottieni infine un terzo vantaggio, e cioè che la tua causa buona non finisca come le mele che, belle belle, e quando le vai a mangiare, le trovi fradice! Insomma, l'apoftegma «più pende, più rende», nelle cause buone equivale a «più pende, più pencola».

Vediamone adesso l'applicazione nelle cause cattive. Qui sì, più pende più rende. Qui, come la torre di Pisa che - dice la canzonetta - pende pende e mai non vien

giù. Tu non la far crollare a sentenza tanto presto la causa cattiva, e ne avrai tanti vantaggi. In primis, il cliente, finché pende, paga; e quando perde, non paga più. Secundo loco, il calice della condanna è amaro assai. Più dunque lo allontani dalle labbra del cliente, più acquisti merito agli effetti della parcella. Tertio loco, finché pende, il filo della speranza non si spezza. Finché pende, il trabocchetto procedurale rimane aperto, e, se l'avversario ci casca, tu, come t'ho ammonito, pronto a saltargli addosso. In questo caso, trarrai vantaggio al cubo e cioè: a) il giudice liquiderà gli onorari a te e non alla controparte; b) tu potrai compilare una bella nota di stragiudiziali e il cliente non farà il cane; c) cliente e avversario, il primo con gli elogi, il secondo con le maledizioni, faranno volar la tua fama in capo al mondo e così «Plures adnabunt thumni et cetera crescent» direbbe Orazio. (Sat. II-5).

#### 15 - CAUSE PESTIFERE

Ci son clienti pestiferi. Dunque anche cause. Cause pestifere sono quelle che una trista genia di disperati maniaci arde di accendere contro i tre potenti del mondo. I tre potenti del mondo, secondo il detto popolare, sono i re, il papa, e quelli che non hanno niente da perdere.

Contro i re e contro il papa, è modo di dire e non te ne curare, tanto non te ne capiteranno cause. Ma contro la terza categoria di potenti, quelli cioè che nient'altro possiedono se non cielo da ammirare e terra per camminare, è cruda realtà. Ci sono dei maniaci che non hanno pace e

non danno pace, se non accendono cause contro disperati com'essi sono. Uh, peste! Guardatene bene, avvocato mio! Quella specie di paranoici pigliano particolarmente di mira i novellini!

Conobbi uno di queste spietate pittime: sciancato, linguaforcuto, occhio velenoso. Prima, in cause contro suoi parenti, si giocò quel poco che aveva ereditato. Dopo si diede all'accattonaggio. Soldino su soldino, appena messo insieme un gruzzoletto, pescava un ennesimo avvocato che fosse disposto a spulciare le sue bisunte scartoffie e ad ascoltar le sue querimonie e gli sfoghi del suo livore. «In galera il mio dannato avversario e sul lastrico la sua famiglia! Questo devi farmi vedere, avvocato, se sei bravo e se vuoi farmi morire contento».

Non diede pace e non si diede requie. Fino alla morte, vagabondare di paese in paese, elemosinando. Fino alla morte, tenace e inesorabile, raggranellar soldo su soldo, e dar la caccia a un avvocato che desse corso ai suoi pazzi giudizi, che lo facesse morir contento!

## 16 - UN FATTO E UN CONSIGLIO

Un avvocato credette di aver toccato il cielo con un dito, quando, dopo tre sentenze di Tribunale e due di Corti d'Appello, poté annunciare al cliente ammesso al patrocinio dei poveri: «Ecco qua, trentacinquemila lire per te, in risarcimento dei danni; e settemila per me, a saldo competenze e onorari». Cifre come queste, oggi fanno ridere; ma temporibus illis, facevano brillar gli oc-

chi.

All'opera dunque per costringere il tenace avversario a pagare, o vedersi subastare palazzo e poderi. Sennonché il certificato catastale mise in luce che il fabbricato - gran palazzo su la bocca del cliente, ammesso al gratuito patrocinio - era una catapecchia di due piani e tre vani; e i terreni - strabiliamente chiamati poderi - erano appezzamenti ortivi di poche are!

Non finisce qui. Fantastico il cliente, spietatamente realista l'avversario. Si presentò all'avvocato e disse: «Mi deve pigliare un accidente, se tutta la mia proprietà vale più di settemila lire. Dunque propongo, a chi tre, a chi quattro. O se no, fate pure la subastazione, e dopo, quando avrete tolto le spese, dividerete il resto se ci scappa». Fu gioco forza accettare. Quattromila al cliente; tremila all'avvocato.

Ma non finisce qui.

Il debitore, con una faccia allegra da farti uscir dai gangheri, volle prima fissar bene i patti.

«Dunque, a saldo della sorte, degli interessi, delle spese e degli onorari, lire tremila all'avvocato, e lire quattromila al vincitore. Per le tremila all'avvocato, cambiale a tre mesi; per le quattromila al vincitore, cambiale a quattro mesi. Un momento. Se alla scadenza, non potessi pagare, dovrete accordarmi un rinnovo. Voglio una dichiarazione scritta».

Lunga discussione. Sì e no, vanno bene le cambiali e va bene il rinnovo, ma almeno una firma di avallo ci vuole.

«Troppo giusto. Sta bene Tizio? Adesso lo chiamo ».

Però non finisce, qui.

Si presentò il signor Tizio avallante. Bel tipo!

«Dunque io garantisco che se alla scadenza non paga lui, pago io».

«Bene. Firmate».

«Che? M'ha da cascar la mano se firmo!»

«Ma allora, che scherziamo?»

«Allora, è così. Se vi fidate della mia parola, bene. E se non vi fidate, meglio. Arrivederci».

Convenne fidarsi. Avallo a chiacchiere! Però finì bene.

Morale della favola: avvocato, assicurati, magari anche prima che il cliente apra bocca: «Ha da perdere il tuo avversario? No? Allora basta. Hai torto tu. Causa irricevibile».

## 17 - RITO E MERITO

Ho bisogno di tornare su l'argomento delle cause buone e delle cause cattive, per spiegarti bene la faccenda del rito e del merito.

Dunque il codice di merito è un'urna: ci son rinchiusi diritti e obblighi del cittadino. E il codice di rito è la chiave: serve per aprir l'urna ed estrarne i diritti del tuo cliente e gli obblighi del suo avversario. Che sarà più importante allora, il codice di rito o il codice di merito? O diversamente - per facilitarti la risposta - che è più importante, la cosa o il mezzo per conseguirla? Eh? Rispondi franco, come ti pare. Oppure non rispondere affatto. Tanto io t'ho fatto la domanda per darti il consiglio, non

per aver la risposta. Il consiglio è questo: nelle cause buone, la chiave ce l'hai in mano tu. Occhio alla chiave! Tientela stretta! Nelle cause cattive la chiave ce l'ha in mano l'avversario. Occhio alla chiave! Se riesci a sottrarla dalle mani del tuo avversario, sei bravo tre volte. Se riesci soltanto a fargliela perdere, sei bravo due volte. Se, da ultimo, guastando i congegni della serratura, rendi inservibile la chiave, per te e per lui, sei bravo una volta.

Vedi bene che la favola della volpe e dell'uva, si ripete anche qui. L'uva che sta su l'albero, è come il diritto che sta dentro all'urna. È tua l'uva? E allora procurati la scala per salire a raccoglierla prima che te la rubino. E dell'avversario l'uva? E tu impadronisciti della scala e poi vedremo chi sale a coglierla! O se no, fa sparire la scala. Che succede se fai sparire la scala? Succede che l'uva, o va in malora, o se la mangiano i... Tribunali, o devi incontrarti con un avversario senza cervello se non viene a patteggiare per fare metà per uno. (Se però ha cervello, non sarà tanto stupido da farsi soffiare la scala!)

Dunque, ricordati: nelle cause buone, pari si gioca: codice di rito, uno; codice di merito, uno. Nelle cause cattive invece, dispari si gioca: codice di merito, uno; codice di rito, due, e magari tre. Vedi bene che ti canto e ti ricanzo in tutti i toni il ritornello del rito e del merito ad un solo effetto: come in tutte le cose, anche nella professione dell'avvocato, la forma è metà della sostanza. E tu, per non sbagliare, mettiti in testa che il codice di rito è tre quarti della vittoria.

### 18 - MORALITÀ

È morale quello che ti vado esponendo? Aspetta un momento. Qui parliamo di legge, e non di moralità. E la legge è fatta non per rendere gli uomini morali, ma per renderli liberi. «Non dica libertade - hom senza legge stare» dice Iacopone da Todi.

Ma se anche volessimo fare un mischietto di legge e di moralità, io ti domando: c'è sì o no un codice che prescrive determinate forme per far valere un diritto in giudizio? E allora se io ti contrasto il conseguimento del tuo diritto, appunto perché non lo chiedi nelle forme legali, come puoi tacciarmi d'immoralità? Vedi bene dunque che siamo in tema di legalità, e non di moralità. Studia la procedura, avvocato! Son pochi che la studiano. Proprio per questo tu la devi studiare a fondo.

### 19 - SPECULAZIONE

Se non ne sei già convinto, convinciti pure che la professione d'avvocato è tutta una «speculazione»: una speculazione costante, accorta, accurata.

In che senso va intesa questa brutta parola «speculare»? Va intesa nel significato che ha come verbo transitivo, e cioè, guardare, esplorare? O va intesa come termine filosofico, nel significato di indagare con intelletto? O va intesa infine quale espressione commerciale, nel senso di trar vantaggio, guadagnare? Per esser brevi e non sbagliarci, diremo che bisogna intenderla nel senso giuridico, e allora v'includeremo i tre significati. Sì perché, speculare giuridicamente, equivale a indagar tutto con accortezza

e intelligenza, per trar profitto da tutto. Eh, sì, l'avvocato è filosofo, è poeta, è filologo, è artista, ma è anche uomo, e fa la professione per vivere! Però, amico, speculare solo commercialmente, no, eh!

#### 20 - GERGO

Impara il gergo curialesco. Il rinvio che ti preme è sempre «breve». Quando sai che è molto difficile di ottenerlo, allora è «brevissimo».

La questione giuridica che fai è sempre «elegante».

La causa che vinci è indiscutibilmente «bellissima». Invece quella che perdi è una «causaccia».

Gli onorari che ti liquida il Giudice, sono a priori «una miseria».

Per quanto poi riguarda colleghi, giudici, clienti, avversari, e chi ti vuol sentire, e chi non ti vuoi sentire, una sola sia l'espressione di gergo corrente su le tue labbra, «hai sempre tanto da fare»!

#### 21 - FINCHÉ SEI AVVOCATINO

Non fare il focosetto. Non fare il saccentone.

Non importunare i colleghi.

Non seccare i giudici.

E dopo, quando non sarai più avvocatino? Dopo, «ne quaere doceri» (Virgilio, *En.*, VI, 614). Non avrai più bisogno del mio consiglio per capire che non si deve essere scocciatori, importuni e tutto il resto.

## 22 - FARE E NON FARE

Ti ho detto quello che non devi fare. Ti dico quello che devi fare.

Col tono, con la testa e con la vita, sempre su bello!

Quando le aule di udienza sono bene affollate, non devi star con la bocca murata, e nemmeno devi azzittarti tanto presto.

Quando la causa è disperata, battiti da leone. Addensa nuvole davanti al sole più sfavillante. Suscita dubbi davanti alla realtà più lampante. Da corpo ai fantasmi. E punti interrogativi, tanti! E punti esclamativi, tanti! E retorica patetica, tanta! Tutto ad un fine: che quello che siede sul banco dei rei (e i frequentatori assidui delle udienze, candidati a sedere sul banco dei rei) proclamino ad una voce: «Ma che avvocato, oh! Si attacca anche ai ferri infocati»!

Passiamo al viceversa: la causa è già decisa in partenza. Hai in pugno la vittoria. In questo caso, ante omnia, tienela ben serrata in pugno la tua vittoria. Dopo, a puro scopo dialettico, per puro scrupolo di difesa, per puro gioco - non la far tanto lunga, però! - adombra una nuvoletta, eleva la parvenza d'un dubbio, schizza giù il contorno d'un fantasma, condisci con un bel motto di spirito. E poi, un soffio, e il gioco è fatto. Sfumati dubbi, fantasmi e nuvole, porgi all'ammirazione la tua vittoria.

E quando la causa è incerta? Eh, quando la causa - come il più delle volte - è incerta, allora la faccenda si fa seria per l'avvocato difensore! Allora tra nuvole e schiarite; tra dubbi e certezze; tra fantasmi e sostanze, vale la paziente e intelligente cernita dei fatti; vale l'accorta rico-

struzione dei fatti con schiarite di dottrina; con certezza di massime giurisprudenziali; con sostanza di articoli del codice. Condisci abbondantemente con motti di spirito (abbine sempre a portata di mano), e illumina col razzo finale.

E se il tuo razzo finale sarà un ben studiato colpo di scena, allora... non sei più avvocato, ma sei già diventato avvocato!

### 23 - JUS ANCEPS

Anche quella linguaccia di Orazio era pratico di queste faccende. Scrisse, «Jus anceps novi, causam defendere possum». E scrisse anche, « Nonne vides (aliquis cubito stantem prope tangens, inquiet) ut patiens, ut amicis aptus, ut acer? Plures adnabunt thumni et cetaria crescent ».

Tu però, avvocato, lo jus anceps - il diritto storto - non lo studiare, e soprattutto non lo applicare. E quanto poi al concionare... all'effetto d'indurre qualcuno del pubblico a dar di gomito al vicino e ad esclamare - Ma che bravo, oh! - leggi un po' quel che dico appresso.

### 24 - ISTRIONISMO

Ma allora - mi sento già vociferare - allora l'avvocato è un istrione? Uh, che brutta parola!

Il celebre penalista Orazio Raimondo non esitò di af-

fermarlo in una sua famosissima arringa <sup>1</sup>.

Io modestamente dico che una moderata dose d'istrionismo nella professione curialesca, non guasta. Anzi aggiungo che è una esigenza pratica della quale non può farsi a meno. Anzi, se proprio mi ci fai pensar meglio, proclamo che se manca del tutto la stoffa dell'istrione, la professione dell'avvocato si riduce ad un mestieraccio.

Però!... Però c'è una morale della favola anche su questo soggetto. E la morale della favola non è affatto contenuta nell'espressione proverbiale *est modus in rebus*. La morale della mia favola è questa: per burla, tutto passa; tutto si può perdonare. Ma la faccenda è ben diversa quando si ha riguardo alla realtà e alla sostanza delle cose. Insomma la professione d'avvocato ti espone a pericoli di peccare cento e mille volte più forti e frequenti di qualsiasi altra professione. Con tutto ciò c'è un santo che fu avvocato e che protegge gli avvocati. Dunque, peccare o non peccare, non è questione di professione, ma di stoffa. E per quanto riguarda l'istrionismo, non è questione di dosi massime e dosi minime. Finché è esterioresità - esigenza pratica; umana debolezza; modo di farsi la réclame - è appena appena un peccato veniale.

---

<sup>1</sup> In difesa della contessa Tiepolo, che con un colpo di rivoltella uccise l'attendente del marito, capitano Oggioni. L'Avv. Orazio Raimondo, al suo primo ingresso in Parlamento, si levò dal suo banco di estrema sinistra e, incrociate le braccia, pronunciò una serrata e smagliante requisitoria contro il Presidente del Ministri Giovanni Giolitti. Alla fine del discorso, durato due ore, tutta la Camera scattò in piedi ad applaudire; ma il primo che corse a stringere la mano all'On. Raimondo fu proprio Giolitti!

Tutto sta che non entri nell'animo! Che non se ne faccia strumento per falso scopo! Per attirare e gabbare! Perché i pesci abbochino e la tonnara si riempia, direbbe Orazio!...

Mio giovane collega, dammi ascolto. Istrione, azzecca-garbugli, tutti i nomacci, le arguzie e le malizie che vuoi contro la nostra classe. Ma tutta la tua ambizione nella vita professionale, sia diretta ad acquistarti un bel titolo: un titolo che nessun potente e nessun grande ti può dare, se non te lo guadagna da te; un titolo che non dovrebbe mai scompagnarsi dal nome di avvocato e di magistrato: integerrimo!

## 25 - FASCICOLI

Stai attento, avvocato! Questo dei fascicoli è argomento della massima importanza. A questo riguardo non sgranar gli occhi se incomincio col dirti che ingredienti di dotazione indispensabili per uno studio d'avvocato, sono - appena dopo il codice - un ago robusto e un bel rocchetto di filo per cucire «a refe doppio». Refe da carcerati. È il migliore per la bisogna, e si resta in tema.

Dopo le provviste dell'ago e del refe, viene l'imperativo categorico: ricordarsi, non scordarsi mai, non derogar mai da queste esigenze di primissimo ordine: i fascicoli devono essere formati secondo le prescrizioni di legge e debbono esser cuciti a regola d'arte.

Fascicolo degli atti, e fascicolo dei documenti. Gli atti vanno disposti in ordine cronologico, e numerati accuratamente pagina per pagina. I documenti devono essere

ugualmente numerati e disposti secondo l'ordine del loro richiamo in citazione o in comparsa. Le copertine siano di gusto, resistenti, stampate con bei caratteri e con appropriata disposizione delle varie fincature. Non saranno mai buttati i danari che impieghi a tale scopo. Le intestazioni siano esatte e complete. Gl'indici devi compilarli con esattezza, in bella calligrafia o a macchina. Includi sempre le comparse avversarie nel fascicolo. Compila la nota spese con scrupolo, seguendo l'ordine delle voci stabilito in tariffa. Mezzi fogli rimasti completamente bianchi non debbono cucirsi intercalati con le pagine scritte, ma debbono disporsi a fine del fascicolo. Cucire a refe doppio! Oltre al significato che ha l'espressione, vuoi dire che non va bene cavarsela con due punti dati nel centro del foglio e via: vuol dire che i due punti debbono esser quattro per ogni foglio o gruppo di fogli, e cioè due punti in alto e due punti in basso.

A che serve tutto questo? Fa parte dell'istrionismo?

L'esperienza ti darà una risposta molto più convincente di quello che possa far io. Per quello che può servire e che può farti capace della mia raccomandazione, mi limito a dirti che serve a non esser qualificato sciattono, e ciò vale già tanto per un avvocato. Inoltre mettiti nei panni del giudice. Per considerarti nei panni del giudice, piglia tra le mani un fascicolo di processo civile o penale sgualcito e disordinato, e butta giù la comparsa. Ti serve di precisare una data e... dove sta scritta questa maledetta data? Hai preso nota di una certa clausola e... dove accidenti l'hai letta quella clausola? E quell'annotazione che avevi fatta, dove s'è ficcata? Sfogli avanti, e sfogli indie-

tro; un foglio si finisce di strappare e un altro vola via. Oh, al diavolo! Ti spazientisci e tiri avanti, rinunciando alla data e a tutto il resto. Anche il giudice fa così. E un uomo come te il giudice. E se teniamo conto dell'interesse, tu sei interessato alla vittoria tua, ma per il giudice è indifferente la tua o quella del tuo avversario. Poi lamentati se perdi la causa! E lamentati se il giudice ti lesina nella liquidazione degli onorari! O sbraita che il giudice ha ommesso di esaminare un fatto, o un documento, o una clausola che sarebbe stata decisiva per il giudizio, e fanne motivo di ricorso davanti alla Suprema Corte! E da ultimo mettiti una mano su la coscienza, e dì se non ha ragione il cliente di cambiar avvocato!

#### 26 - GLOSSE

Non t'allarmare. Non mi riferisco alle glosse di Irnerio e dei suoi incliti discepoli. Mi riferisco alle note marginali che qualche nostro amato collega usa stendere a margine della conclusionale avversaria.

Sono un richiamo d'attenzione; frecce; cartelli indicatori molto appariscenti; a lapis rosso o blu. Ornano i margini delle veline avversarie, che io t'ho consigliato d'inserire sempre nel fascicolo.

Vuoi che l'occhio del giudice non cada su quelle.... segnalazioni di percorso? Vuoi che non giovino a distoglierlo dalla via sbagliatissima della vittoria avversaria, e invece a richiamarlo su la via indovinatissima della tua vittoria?

È lecito però glossare le comparse a margine - e alle spalle - del collega avversario? Che ti dico? Certo che la

legge non lo proibisce, ma...

Certo che, quando non resta altro modo d'accendere il fanalino rosso del pericolo.... Però, in questo caso, direi che *melius est...* non abundare.

E allora cambiarne campo e glossario. Glossare la propria comparsa è lecito?... Come, non credi che l'abilità, di qualche collega civilista arrivi a glossare la propria comparsa? E se i penalisti non usano comparse, tu credi che non trovino qualche cosa da glossare? Ma sì che lo trovano! Dimmi piuttosto che son glosse che non puoi chiamarle proprio glosse: e nemmeno postille. Son segi caratteristici... come fossero sbavature. O se no, sono serpentine; o tratti di linea; o puntini: sotto una data; o sotto una frase; a margine d'un periodo; o d'un rapporto; o d'un interrogatorio; o d'una deposizione testimoniale.... Lo strano è che quelle... tracce di passaggio sono unum et idem con quelle che un qualche giudice istruttore o un qualche Presidente di Sezione penale usa lasciare su gli incartamenti processuali, a buona memoria dei dati di fatto che l'hanno maggiormente interessato.

Be', ecco com'è che si risolve la faccenda. Quelle glosse non portano mica il marchio di fabbrica! Dunque quando il giudice ritorna sul processo, vuoi proprio che si metta a fare questione se quelle... direttive di marcia son le sue o son dell'avvocato difensore? Ma no, che non farà questione! E stante che le prime impressioni son generalmente le giuste, concluderà anche lui che se quei cartelli indicatori mettono su la via dell'assoluzione, vuoi dire che si deve assolvere. O se, tutto al contrario, non trova più traccia delle... frecce che indirizzavano alla con-

danna, vuoi dire che... in dubio reus absolvitur.

Ingenuità? O sfumatura di criminalità? Be', io mi limito solo a esporre fatti. E il fatto dice che anche cotali glosse fioriscono nella fertile mente degli avvocati. Concludi che la volgar fama che ci riguarda, non è scroccata! Concludi che inserir sempre le comparse avversarie nel fascicolo, è regola; però io non ti ho consigliato d'infiorarle sempre delle tue glosse! Concludi infine che diffidare fino a diffidar di se stessi, no; però ficcare il naso ogni qualche volta nel fascicolo dell'avversario, sì.

### 27 - SIGNORILITÀ

La signorilità è tutto per un avvocato. Esclude la sciat-  
teria, il malgarbo, il sussiego, la debolezza.

Include le simpatie, il prestigio, la fermezza,  
l'ascendente.

Sarai senz'altro avvocato di gran rispetto, se saprai comportarti e trattare con signorilità giudici, colleghi, clienti e avversari. Ti varrà più esser signorile che esser sommo giurista scontroso e salapuzio.

### 28 - ARRINGHE E COMPARSE

Le difese si chiamano comparse nei processi civili, e si chiamano arringhe nei processi penali. Fin qui ci arriva qualsiasi novizio. Ma tu, avvocato, se vuoi dar ascolto a me, non sporcar troppa carta bollata con le tue comparse, perché costa cara. E non sciupar tanto tempo con le tue arringhe, perché il tempo è danaro.

Poni mente ai termini che ho usato, «sporcare e sciu-

pare», e convinciti che l'ammonimento è d'importanza capitale. Non tanto, vedi, è d'importanza per quello che ti ho detto, che la carta bollata è cara e che il tempo è danaro; e neppure è d'importanza non seminar noia attorno a sé; e non spazientire i giudici. L'importanza somma scaturisce da una realtà pratica: dalla realtà pratica che tu non riesci mai tanto efficace e tanto breve, come quando tu sai con tutta precisione quello che devi dire. «Io non so più che dire quando ho detto quello che devo dire». Era il motto d'un grande statista che in mezz'eretta concludeva qualunque suo discorso.

È così che si riesce chiari, spediti, rigidamente conseguenti e convincenti. Ma che ci vuole per arrivare a esser chiari, spediti, rigidamente conseguenti e convincenti? Oh, ci vuole una cosa semplicissima. Ci vuole di sapere quello che si deve dire, prima di dirlo. E per sapere quello che si deve dire prima di dirlo, ci vuole di studiarsi a fondo il processo. Chiaro?

Quando l'avvocato è avvocato che sa il fatto suo - e cioè s'è studiato a fondo il processo - non si perde in preamboli; non si stanca e non stanca, con marce d'avvicinamento; non si gingilla in avvisaglie. Come lo stratega dal colpo d'occhio sicuro, il penalista attacca la sua arringa: generica, specifica, un sapor di dottrina per render gradevole, un odor di giurisprudenza per render digeribile, e serve calde e guernite le sue conclusioni.

E il civilista nelle sue comparse? Il civilista nelle sue comparse: esposizione del fatto con intelligente esattezza e chiarezza. (*Ex facto oritur jus*). Argomentazione in diritto, con consapevole precisione. Una grazia di prezze-

molo, ossia di dottrina. Un zinzino di noce moscata, ossia di giurisprudenza. Conclusioni, e... giustizia è fatta.

Facilissimo, no? Ti vorrò vedere, caro!

## 29 - AVVOCATO E PROCURATORE

Non è la stessa cosa come generalmente si crede e si afferma. Né tutto si riduce a una distinzione di grado - Procuratore prima, Avvocato poi, - o ad una duplicazione di tariffa - Competenze di Procuratore, Onorali di Avvocato. - E questione invece d'una distinta attività funzionale. Potresti, in una parola, essere un accortissimo procuratore, e, per contrario, un fiacchissimo avvocato. Potresti invece essere un coltissimo avvocato e tuttavia essere tanto pessimo procuratore da fallire disastrosamente nella professione. Sembra un paradosso, ma è così: un bravo procuratore campa sempre ancorché sia pessimo avvocato. Ma un avvocato bravissimo, che non sia anche discreto procuratore, muore di fame.

Come potrei spiegarmi? Ecco. Procuratore, ossia tatto spiccatissimo a trattare coi clienti, coi colleghi, coi giudici: ossia paziente e sagace raccoglitore, istruttore, manovratore delle prove orali e documentali; ossia agenda a portata di mano più assai del codice, perché non sfuggano i termini fatali, perché non passino nel dimenticatoio certe pratiche e certe commissioni; ossia formazione accurata dei fascicoli, e tenuta d'occhio dei propri e di quelli dell'avversario; e gran scarpinare per le scale e per i corridoi dei Tribunali; e aver occhio, aver orecchio, aver gusto, aver tatto, aver fiuto, e... potrebbe anche bastare per chi non aspira alle vette.

Avvocato, ossia mente acuta, vigile, cristallina: artista nella costruzione; artista nella demolizione: artista nella decorazione; e occhio, orecchio, gusto, tatto e fiuto concorrenti alla diretta creazione di un proprio stile capace di trasfondere nei giudici e nei giurati, nei clienti e negli avversari, nei colleghi e nel pubblico, il proprio modo di vedere e di sentire; il proprio particolar gusto, fiuto e tatto.

Sei pratico di arte militare? Allora, l'avvocato opera in campo strategico; il procuratore opera in campo tattico. Sconfitte e vittorie poi capitano in campo tattico e in campo strategico; sul teatro della guerra e su l'agone della giustizia.

Avvocatino, ti auguro e ti raccomando: perdi meno che sia possibile!

### 30 - L'AVVOCATO PONTIFICIO

Non pensare alla Sacra Rota, o al Diritto Canonico, o ad un collega specializzato in faccende ecclesiastiche. Chiamo così un nostro trapassato collega laureatosi a Roma A. D. 1870, felicemente regnante Pius IX P. M. Il nome del nostro avvocato pontificio non ti direbbe niente. Certe sue note caratteristiche invece ti faranno sgranar gli occhi, ma da alcune potrai trarre norma per la professione. Non mi metter però fra queste la faccenda della moglie, che il nostro avvocato pontificio si perdette bellamente durante il viaggio di nozze. Ciarle? È vero! Se la perdette così, come si perde un ombrello o cose del genere. Un giorno glielo domandai. Naturalmente glielo domandai per celia, lontano le mille miglia che....

Scosse la testa. Fiutò rumorosamente il tabacco e s'allontanò a passettini svelti, come fosse rimasto inorridito. All'improvviso venne a piantarsi davanti, e mi ficcò addosso quei suoi occhietti arguti, maliziosi, leggermente beffardi. Fece folleggiare un sorriso tra le labbra sottili.

- Conoscete Firenze voi? Quanto è bella Firenze a primavera! Ecco come fu che... Mia moglie si sentiva stanca. - Va tu solo, io non vengo. Però chiudimi dentro che ho paura. Torna presto, eh! - Così io la chiusi in camera e misi la chiave in tasca... Mi passò la giornata senza accorgermene. Fortuna che!... Stavo per salire in treno, quando mi sentii chiamare. Era un mio caro amico. Mi salutò: «E come mai a Firenze?... Mi sbaglio, o è vero che» Eh, bastò questo! Uh, Uh! Corsi all'albergo. Poveretta mia moglie, quanto piangere!

E dopo questo, tu gli avresti affidato una causa? Eppure già settantenne, con quell'esempio di smemoratezza, ti sciorinava giù squarci di Virgilio, di Orazio, e di Cicerone che era una bellezza. E come conosceva bene il diritto romano! Se ne serviva per precisarti limpidamente l'azione e l'eccezione.

Era stato compagno di scuola ed aveva dato ripetizioni a due alti Magistrati, il cui nome, a quei tempi, ricorreva molto spesso nelle riviste di diritto e di giurisprudenza. «Tizio era scarso di comprendonio. Caio no, era intelligente, ma svogliato e discolo. Per causa sua, passai una notte in guardina. Mi capitò in camera con una combriccola di scapati. Dalla finestra mise in libertà un cardellino infioccato con una coccardina tricolore. Figuratevi i gen-

darmi! Però non feci mica la spia! Intanto quei due - uno svogliato e discoloro, e quell'altro zuccone - sono quel che sono. E io - loro maestro - zero! Mah! Vanitas vanitatum et omnia vanitas».

Era bravo questo bel tipo di azzecagarbugli? Nei pareri, sì. Nelle cause, no. E cioè: come avvocato, era bravo; ma come procuratore era un disastro. Il suo studio era lo specchio del disordine. Il proverbio che dice di non rimandare a domani quello che puoi fare oggi, egli lo applicava sistematicamente alla rovescia. Lo vidi una volta perder le staffe con un giovane e focosetto avvocato che s'intestava a non volergli concedere un cortese brevissimo rinvio. Va bene che si trattava d'un quindicesimo o ventesimo rinvio, ma quando un avvocato arriva a pregare! Quando arriva a fare appello alla cortesia d'un collega!...

- Proprio no? Neppur quindici giorni? Neppure otto giorni? E va bene. Peggio per voi. Ventiquattro ore per brevi note, sig. Presidente. Mi bastano ventiquattro ore. - E fece folleggiare tra le labbra sottili il suo caratteristico sorriso. Il giovane avvocato focosetto - fiutando il vento infido - fu allora benignamente disposto a concedere il rinvio, breve o lungo che fosse, ma l'avvocato pontificio non volle più sentirsi obbligato. Si tenne fermo alle sue ventiquattro ore per brevi note, e con una frecciata procedurale vinse la causa.

- Studiate la procedura, - era il suo detto. - Vi serve per le cause buone, per non farle diventar cattive; e vi serve per le cause cattive, per farle diventar pessime e qualche volta anche per vincerle.

## 31 - AVVOCATO E GIUDICE

Gli stessi studi; gli stessi codici; la stessa giurisprudenza. Ma, con tutto ciò, è ben raro che un avvocato vada a sedersi con prestigio al posto del giudice, o che un giudice venga a reggersi in piedi con successo al posto d'un avvocato. E tutta una attività, una mentalità e una personalità difforme e divergente, che forse è originaria per il fatto stesso che un giovane è portato a fare il magistrato e altro, l'avvocato, o che comunque fa presto a formarsi nel giudice, conforme al suo ufficio e nell'avvocato, conforme alla sua professione.

Se ne convinse un collega alle prime armi, quando un giorno si vide chieder consiglio da un valente e già alto magistrato. Questo magistrato era ben riuscito a comporre una complicata e barbosa lite in cui si trovavano impegnati i genitori di sua moglie, ma s'era arenato nella redazione dell'atto. Non era insomma sicuro che, con la firma di quella scrittura, che aveva sudato sette camicie per stendere già, restassero spenti tutti i focolai, sbarrate tutte le vie, e impedito ogni possibile ritorno di fiamma. Le alte meraviglie e proteste del giovine collega furono troncate dal bravo magistrato. - Finché faccio da giudice, me la cavo. Ma qui sarei giudice e parte, e, fra l'altro, non è legale.

In breve, scorrendo il documento, bastò una breve sospensione perché lo stesso giudice avvertisse odor di bruciato. Proseguendo nell'esame, sorsero sospetti di possibili correnti d'aria o vie d'acqua. Sprangate le porte e tappate le falle con opportune correzioni e aggiunte, il

documento arrivò alla firma pronto e perfetto. Anche perfetto perché non si ha memoria che sorgessero liti da quella transazione.

Concludiamo su questo tema. Avvocato e magistrato: due parallele che non s'incontrano mai. Puoi paragonarli a schermatori, a tennisti, a calciatori: solo che non cambiano mai di campo e di pedana.

Più calzante mi parrebbe dire che l'avvocato è - o dovrebbe essere - l'artista. Il giudice è - o dovrebbe essere - il critico.

È questa la ragione per cui di cento magistrati che passano ad esercitare la professione d'avvocato, almeno il novanta per cento ne naufragano. Tutto al contrario, di avvocati che passano a sedere in mezzo ai magistrati, se ne salvano cento su cento. Ma lo sai perché? Perché col trattamento che è riservato ai nostri magistrati, sta sicuro che un avvocato in gamba, non si va a sedere su gli scani dei giudici!

### 32 - GIUDICE E PARTE

Hai inteso che diceva quel valente magistrato? Giudice e parte, non è legale. Tu non lo devi fare, avvocato, in questo senso, che non devi sposar le cause. E le cause non le devi sposare in questo senso, che non ti devi innamorare della tesi giuridica. Per amor della tesi si finisce spesso con l'ammazzare il cliente. Be', ne riparleremo.

### 33 - DUE RIGHE DI CONTRATTO

Se ti capitano a studio due facce contente, per chieder-

ti di buttar giù due righe di contratto, due righe alla buona, per pura formalità, perché tanto tra amici non si litiga - tu rispondi secco e deciso, no! Rispondi, se è questione di amicizia, non occorrono contratti: ma se invece si tratta di affari... sonanti, allora vale il proverbio, patti chiari e amicizia lunga.

Dunque, in tutti i casi, facce contente o facce da temporale, butta giù i contratti con chiarezza, con precisa esposizione delle varie pattuizioni e clausole, e con tutte le formalità volute dalla legge civile, dalla legge sul bollo, dalla legge di registro. Ti parrà un paradosso, ma è proprio così: se dalle scritture che tu compili, non sorgeranno mai né liti né litigi, non ti mancheranno mai cause e clienti. E invece perderai cause e clienti quando tu, o per pigrizia, o per dare ascolto agli stessi richiedenti, accetterai di buttar giù due righe di contratto, sul quale poi ogni malintenzionato trovi cento appigli per averla dalla sua parte o per far liti.

Niente altro discredita un professionista quanto la causa che sorge da un contratto che egli stesso abbia stilato. È così, avvocato, che si giocano i clienti. E ricordati e convinciti, ci vuole tutta una vita per farsi una buona clientela, ma basta un errore per perderla. E quando l'hai perduta, cambia mestiere, se no, muori di fame.

#### 34 - TRANSAZIONE DI LITE

Non rifiutar mai la transazione che ti viene offerta, ma sii rigorosissimo nel concluderla. Non intender «rigorosissimo» nel senso di carpirne il massimo vantaggio. Questo si capisce. In questo senso, però, è affar del cliente,

più che affar tuo. Io intendo «rigorosissimo» nel senso che devi fissare con matematica precisione i termini e i limiti della transazione. Non basta che questa definisca il giudizio e sistemi le contese accessorie consequenziali; occorre che essa sia nitida, completa, esauriente nel regolare e definire anche i rapporti da essa nascenti. Che ti pare, far sorgere un giudizio dalla transazione con la quale s'è voluto porre fine a un giudizio?

Amico mio, se perdi una causa qualunque, puoi dar la colpa al giudice. Ma se la causa scaturisce dalla transazione e la perdi, a chi la dai la colpa?

### 35 - ARREDAMENTO DELLO STUDIO

Per un appropriato arredamento di uno studio legale sono indispensabili e sufficienti tre P: Pulizia, Proprietà, Praticità. È uno studio. Non è un salotto.

Nel tuo studio passa gente che ha guai per la testa e pene in cuore. Passa nel tuo studio per scaricarsene e ne paga lo scotto.

Dunque l'arredamento - e la tua stessa persona, seduta in trono sul seggiolone - sia intonato a queste tre esigenze pratiche: comprensione dei guai; simpatia per le pene; mano pronta a portarsi dalla parte del cuore. Le prime due esigenze sono affar tuo e sono interesse del cliente. La terza esigenza invece è affar del cliente ed è interesse tuo. Un arredamento di povertà squallida, o di lusso sfacciato, respinge, non accoglie il cliente che, in un caso o nell'altro, ha impressione di esser cascato tra le braccia

d'un avvocato poco valente o troppo esigente. In un caso o nell'altro, sorge il sospetto che, o per sovvenire allo squallore, o per soddisfare al lusso, non vi sia luogo a comprensione dei guai, né a simpatia per le pene; ma che si miri diritto unicamente alla terza esigenza pratica, e cioè alla mano o al cuore. Dico mano del cliente, e cuore del cliente. La mano si porti lestamente dalla parte del cuore, dove si usa tenere il portafoglio!

### 36 - DIVANO E DATTILOGRAFA

Nell'arredamento di studio deve entrarci un divano?

Tu dì quello che ti pare, ma io ti dico di no. Io non faccio questione di moralità. Faccio questione di serietà e basta. Nello studio, niente divano-letto.

E la dattilografa deve entrarci? Eh, sì! Per quello che c'entra, deve entrarci. Ammetto che deve entrarci, perché nella mia vita, professionale, ho conosciuto un solo avvocato che, quand'era arrivato il momento, carta bollata in macchina, e giù citazioni, comparse e memorie, senza una riga di brutta copia e senza pigliar fiato. Ammetto che la dattilografa deve entrarci soprattutto perché non accadrà mai al mondo che tu, entrando in uno studio legale, non abbia la visione di pratiche e di scartoffie, di corrispondenza e di fascicoli, in strabiliante disordine sparso, su la scrivania e negli scaffali, et idem nell'archivio, su le sedie e in terra a un metro e più d'altezza. E allora, perché non è edificante lo spaziar dell'occhio dei clienti in tal marea di disordine; e perché non è confortante vederti sommuovere quella marea di

fascicoli per pescarvi il documento che t'è stato consegnato con tanta gelosia; e perché non è calmante la sparizione d'un fascicolo che vattelapesca dove s'è ficcato, una dattilografa ci vuole. Una dattilografa dragone che abbia autorità esclusiva nell'archivio; che abbia il comando supremo su la generalità delle scartoffie; che sia inesorabile in fatto di fascicoli; - Li chiedi a me, avvocato, quando le occorrono; - che sia sbrigativa a toglierteli di mano quando te ne sei servito; - Lo so io dove vanno riposti -; che sorvegli la tua agenda; che metta ordine nel tuo disordine; che ti somministri qualche buon consiglio e magari, all'occorrenza, qualche solenne rimprovero.

Dunque io dico che una dattilografa ci vuole per questo e basta. Ma ci sarà un qualche collega pronto a giurare che, se è per questo solo, ne può far bene a meno, in quanto egli ha tanta pratica nel suo disordine, che non trova quel che cerca solo quando, per puro sbaglio, l'ha rimesso al suo posto. E ci sarà un altro collega pronto a far occhi e voce di alta meraviglia e a proclamare che paglia vicino al fuoco e dattilografa vicino a un avvocato, son destinate a bruciare. E ci sarà un terzo collega pronto a darti del rimbambito e a sentenziare che fiori e dattilografe son fatti per quello che son fatti, e cioè se son rose, son fatte per esser portate al naso; se son gardenie, son fatte per esser portate all'occhiello; e se son gerani, per esser esposti sui davanzali delle finestre. E se son dattilografe? E se son dattilografe, ci saran colleghi a schiere e a eserciti pronti a sballartene d'ogni erba un fascio: che quali son gli occhi della dattilografa, tali saranno i tuoi successi; che buoni anche i baci della Perugina, ma quelli

della dattilografia sono incomparabili; che dimmi che dattilografia hai, e ti dirò che avvocato sei!... Eh, gli avvocati! Ci stanno per i paradossi! Be', io t'ho detto quello che ti dovevo dire su questo argomento. Aggiungo che, se come tu dici, si tratta di miele, io potrei risponderti che non è igienico leccarsi le dita. E se si tratta di paglia, attento che il fuoco non si propaghi... non si propaghi alla casa, neh! E se si tratta di rose, ricordati del proverbio delle spine; e se si tratta di gardenie, attento che certi profumi stordiscono; e se si tratta di gerani, bada a quanto sta alto il davanzale della tua finestra! E, in ultimo, lo sai quel che ti dico? Fa' un po' come ti pare. Tanto!...

### 37 - PARERI E CONSIGLI

Quelli che tu dai ai clienti si chiamano pareri e te li fai pagare. Quelli che tu chiedi ai colleghi, si chiamano consigli e... guardati bene dal pagarli, neh!

La quantità dei pareri che dai, è in proporzione diretta con la quantità dei clienti che hai. La quantità dei consigli che chiedi, è in proporzione inversa con la quantità di cognizioni giuridiche che non possiedi. La qualità invece, tanto dei pareri quanto dei consigli, è in proporzione costante coi buoni numeri che possiedi per l'esercizio della professione.

Questo che ti sto dicendo, vale per dirti che, per la pratica professionale, tutto quello che puoi aver appreso all'università, non ti serve niente; tutto quello che puoi aver appreso dai testi di dottrina e dai repertori di giurisprudenza - posto che tu l'abbia almeno sfogliati - ti ser-

ve poco; tutto quello che puoi ricavare, di volta in volta, dai codici - se ci sai leggere - e dai formulari - se li sai copiare - non ti serve molto. E allora che è che ci vuole? Ci vuole che tu chiedi consiglio alla tua zucca, pensandoci su una volta, due volte e tre volte. E quando proprio non vieni a capo di niente, allora ci vuole che tu chiedi consiglio. Che tu chiedi consiglio per aver luce; che tu chiedi consiglio per vederci più chiaro; che tu chiedi consiglio per controllare se hai veduto giusto.

Però, avvocato mio, è difficile dar pareri; ma è più difficile saper chieder consigli. Chiedili con garbo: chiedili con tatto: chiedili con candida ammissione della tua ignoranza. Chiedili soprattutto con accortissima scelta del collega consigliere. Queste raccomandazioni sono importanti; ma l'ultima, quella dell'accortissima scelta del collega consigliere, è... assorbente, si direbbe in gergo curialesco! Ohibò, che tu debba pensare che io, giocando su la parola, abbia voluto attribuire al collega consigliere l'ufficio della carta assorbente! Guarda però, che nel frutteto degli avvocati, cresce e prolifica l'albero della malizia! E c'è chi dice che vi prospera e fruttifica in grande abbondanza anche l'albero della malignità! Io non vorrei crederci, però c'è chi dice che se tu chiedi consigli con petulanza da sbafatore; o se t'incontri a chiederli ad un collega malato di mediocrità, ti metti a rischio o di riceverli preordinatamente sbagliati; o di sentirti poi circolare attorno voci che ti attribuiscono madornalità da te mai dette o commesse; o di sentirti proporre di far la causa in collaborazione; o di vederti addirittura portar via il cliente. Eh, sì,

ne circolano tante di calunnie a carico degli avvocati! Per esempio, dicono che l'avvocato va dietro alla causa, come il cacciatore dietro alle pèste della selvaggina; o come il gatto dietro al fiuto del pesce; o come gl'impresari di pompe funebri dietro le... orme dei medici!

Però, avvocato mio, non è una calunnia che tu il noviziato lo debba pagare. Lo pagherai se fai da te (almeno però avrai la soddisfazione di pagare da te). Lo pagherai se ricorri al consiglio di un valente professionista (almeno non ti rubasse il clientel!) E lo pagherai anche se, nato con la camicia, farai il noviziato nello studio di papà (almeno non fosse tanto brontolone!)

Tu, per esempio, crederai che io lo dica per scherzo che tu pagherai il tuo noviziato anche se, in attesa dell'eredità, sarai benignamente accolto sostituto nello studio di tuo padre? Be', io non ci voglio giurare che sia vero. Io mi limito a riferirti quello che affermava, in proposito, un degno figlio di papà. « Che dici tu, che io non lo pago il noviziato con mio padre? Senti un po' allora come vanno le faccende. Dunque, le cause di mio padre le devo trattare io per studio. Le cause mie, le devo trattar io per far la pratica. Poi, le cause che si vincono, le vince papà. E quelle che si perdono, le perdo io. Da ultimo, tutte le distinzioni finiscono quando si tratta di riscuotere la parcella. Allora, cause mie e cause paterne; cause vinte e cause perse, riscuote sempre papà».

Be', ti dico io che quel ragazzino ne aveva della stoffa per far l'avvocato!

## 38 - FIORI DEL DIRE

Va bene lo sfoggio di erudizione, con richiami al diritto romano, al diritto consuetudinario, al diritto longobardo e alla legislazione comparata? Va bene l'abbondante indicazione della dottrina, della giurisprudenza e le disquisizioni de jure condito et de jure condendo? E va anch'essa bene la martellante citazione di giuristi, di tragici, di economisti, di poeti, di romanzieri e di novellieri?

Sì che va bene. Basta che non sorpassi i limiti, e va bene. L'oratoria forense è come la buona cucina. Il troppo storpia. Ma per palati grossi e stomachi di ferro ci vogliono cucine ben drogate e aromatizzate. Così sia la tua tonante eloquenza: « Ait Gaius»... « Irata quid foemina possit »... « Vires acquirit eundo»... «Imperativo categorico di Emanuele Kant»... La teoria evoluzionista di Darwin... e quelle sociologiche di Spencer»...

Oh, amico mio, non far però d'inventartele le tue perle di erudizione, neh! E a proposito di Spencer con la maiuscola e di spencer con la lettera minuscola, non far come quel tal nostro collega che, storpiando col troppo, e troppo fidando nell'ignoranza altrui, usava drogare e aromatizzare le sue arringhe coniano e spiattellando teorie e massime di giuristi, economisti, tragici e lirici. Un bel giorno, il nostro sfoggiator d'erudizione, preso di petto Spencer, ripeté una volta, due e tre: « E questo che io sostengo non lo dico io, ma lo dice il grande e geniale filosofo inglese Herbert Spencer ». Seguitò a sciorinare e a strombazzare teorie su teorie spenceriane, finché il colle-

ga avversario sornione e linguaforcuta, lo beccò: « Ma che spencer, questo è kolbak ».

Il trabocchetto funzionò a meraviglia.

- Sì, o signori, come ben mi ricorda il collega, questo lo dice anche Kolbak. E se lo dice Spencer, e lo conferma Kolbak, non resta altro che...

- Indossar lo spencer, calcarsi in testa il kolbak e suonar la carica...

### 39 - CLIENTI - A

Ricordatelo sempre. Non te lo scordar mai. Il cliente è il tuo primo avversario!

Non dico mica per il pagamento degli onorari! Per il pagamento degli onorari si capisce bene che è così, e che non può essere altrimenti. Ma io dico che il cliente è il tuo primo avversario per tanti e tanti altri versi, che ti verrò elencando. E prima di tutti questo.

Il cliente, nella sua ingenuità (o nel suo rovescio?); nella sua innocenza (o tutto al contrario?) scioglie lo scilinguagnolo per dirti tutte le sue ragioni, ma i torti, ohibò! Egli vuol sussidiarti. Perché tu riesca ad ingarbugliar i giudici, egli comincia con l'ingarbugliar te. «Equo ne credite, Teucri... timeo Danaos et dona ferentes» gridava Laocoonte. Io ti grido: « Non ti fidar di quel che ti racconta il cliente, avvocato. Però se porta doni, accettali e non far complimenti.

### 40 - CLIENTI - B

Ricordatelo sempre. Non te lo scordar mai. Il cliente è

esclusivista. Ti vuoi tutto per sé. E sospettoso. Guai se ti vede parlar col suo avversario! Nemmeno col difensore del suo avversario gli piace di vederti in troppa dimestichezza. È esigente. Devi gioire della sua vittoria. Devi piangere con lui della sua sconfitta. Devi credere almeno tu che, se al mondo c'è un galantuomo, è lui, il tuo cliente; e se c'è una canaglia, è quello, il suo avversario. E lo devi persuadere che il più della tua operosità e del tuo cervello; tutte le precedenze e le premure sono riservate a lui. Be', fin qui, son soddisfazioni che puoi dargliele. Però te n'accorgerai senza che te lo dica io, il cliente che esige di più e che ti sta sempre alle costole, è proprio quello che secca di più e paga di meno.

#### 41 - CLIENTE - C

Il cliente ha un'ambizione. È quella di pescar un povero cristo alle prese con la giustizia e di potergli dire: - Va dal mio avvocato. Non ce n'è un altro bravo come lui per quello che serve a te. Digli che ti ci ho mandato io, e basta così.

Anche l'avvocato deve avere un'ambizione analoga. Quella di far d'ogni cliente, premuroso uccellatore di altri clienti. Bisogna meritarselo però. E per meritarselo, occorrono due cose sole: saper trattare col cliente; saper far l'avvocato. Credi che sia tanto facile?

#### 42 - CLIENTE - D

Tu credi che, onestamente, quando un cliente di chie-

de un parere, gli si debba rispondere chiaro e tondo «hai ragione», oppure «hai torto»? Eh, poveretto te! In teoria, sì, ma in pratica è un'altra faccenda. In pratica, tu di a un cliente che, pieno di bile, ricorre a te per muover causa a un suo dannato avversario, tu digli «hai torto»! Il meno che ti sentirai rispondere sarà questo, «forse c'è stato già il mio avversario da voi»? E se non ti risponde così, sta pur sicuro che lo pensa. E in ogni modo, se tu rifiuti la causa, sta pur sicuro che la sentirai chiamare in una delle prossime udienze, accettata da un tuo collega. In tali casi, augurati con tutto il cuore che quella causa sia perduta, altrimenti il cliente respinto ti verrà a riverire e farà volare in capo al mondo la tua fama di gran somaro.

#### 43 - CLIENTE - E

Vi sono sempre eccezioni alla regola. In merito a clienti che non ammetteranno mai d'aver torto, e che, in tutti i casi, non debba esser proprio tu a spiattellarglielo in faccia, ci sono però tante poche eccezioni che io te ne posso enumerare una e mezza.

Comincio dalla mezza.

Un tizio, arcisicuro che da un garbuglio di affari, con contorno di rivalità, di mangiatorie, di favoritismi e di pettegolezzi paesani, sarebbe sortito fuori un processone coi fiocchi, pensò bene di piazzare in tempo le sue batterie. Non era uno scemo. Non esigeva che l'avvocato contorcasse la legge uno a farla combaciare para para con la sua ragione. Voleva però che l'avvocato gli desse un lume per imbastire e predisporre i suoi contorti fatti secondo il

disposto della legge.

- Dunque i fatti stanno così come li racconto io. Se allora mi si muove causa e io dico così e così, ho torto o ragione?

- Torto.

- E perché?

- Perché... ecc. ecc.

- Ah! E se io dicessi che i fatti non stanno così e così, ma così e così, allora avrei torto o ragione?

- Ragione. Però bisognerebbe dimostrarlo.

- Questo è affar mio. Io domando solo se posso star sicuro che, mettendo a tavola le carte a questo modo, avrò sicuramente ragione.

- Sicurissimo, perché... ecc. ecc.

- Bene. Grazie. Quanto per il suo parere? E adesso, cari parrocchiani miei, fatemi causa, che vi servo io!

Ma i cari parrocchiani si guardarono bene dal muover causa contro il loro parroco furbone!

Adesso ti presento l'eccezione intera, come a dire la mosca bianca. Si tratta di un campagnolo; le scarpe grosse le aveva conservate, ma non faceva più il contadino perché aveva il cervello fino.

«Dunque stammi bene a sentire». Era questa la frase d'inizio del nostro campagnolo. Esponeva il suo caso e se il parere era contrario, non faceva discussioni. Pagava e girava il tacco. La faccenda si complicava invece quando il parere era favorevole. «Pensaci bene, eh? Voglio ridere io, mica deve ridere il mio avversario!»

Un giorno «Stammi bene a sentire» espose il suo caso in questi termini. «Questi sono campi del mio vicino e que-

sto un fosso. Tutte le acque piovane di questi campi si raccolgono in questo fosso. Dunque, fino a ieri, questo fosso scorreva nella proprietà del mio vicino fino a qui. Qui, faceva una curva, e veniva a scorrere a confine con la mia proprietà. E adesso che è successo? È successo che il mio vicino ha deviato il fosso e l'ha portato a confine con me un trenta metri più in alto. Poteva farlo?

- No.

- Be', pensaci tu e ci penso anch'io e domani gli scriviamo una bella lettera in carta bollata.

Ma il giorno appresso si presentò accompagnato da un tecnico che aveva fatto accedere sul posto. Schizzo planimetrico della località e descrizione particolareggiata del fatto. Il legale conferma il suo parere, ma il campagnolo ancora tentenna.

- Il mio vicino è un birbo e tu dopo non mi devi cercar scuse se la causa si mette male, e che questo tu non me l'avevi detto, e che questo io non l'avevo capito. Dunque io pago la macchina e quello che ci vuole, e tu, oggi, domani o quando ti fa comodo, vieni sul posto a vedere coi tuoi occhi.

Solo dopo l'accesso sul posto del legale e dopo la triplice conferma del parere, fu dato il via alla «lettera in carta bollata».

Oh, ma quel dannato vicino si difese da leone e se non fosse stata la grazia di Giove Pluvio, non so proprio come la faccenda sarebbe andata a finire.

Nell'imminenza della spedizione della causa, ti capitò uno di quei rovesci d'acqua che, facendo straripare fossi e fiumi, devastò maggesi e seminati. Può un uomo esser

contento del disastro che gli arreca un temporale? Eppure il nostro campagnolo gongolò di gioia. «Dovresti vedere che casamicciola;» gridava. La causa fu vinta... per abbandono. Il birbo vicino si presentò il giorno appresso e non volle sentir ragione. « Che m'importa della sentenza e della condanna? Non son padrone di farmela da me la sentenza e di darmi torto? Dunque ho rimesso a posto il fosso e pago le spese e pago i danni. Quant'è? Pagò e girò il tacco. Ma quando fu su la porta sputò un po' di veleno. - Eh, se non fosse stato quel maledetto temporale, quanto mi sarei voluto divertire io! La causa non l'ha vinta né il mio vicino né il suo avvocato: l'ha vinta il temporale.

#### 44 - CLIENTE - F .

C'è il cliente che pronto e prontissimo a tutte le transazioni, ormai che l'hanno trascinato davanti al Tribunale, si mangerà vivo chi oserà parlargli di accomodamenti. E giura che si giocherà anche la camicia. E spergiura che lascerà la causa in eredità ai figli. E proclama che, da ultimo, andrà magari in galera, ma avrà il piacere di mandare al camposanto quel furfante, quel ladro, quel truffatore che....

C'è il cliente che, se proprio non lo tiri per i capelli, lui, per le cause, non ci sta. Lui sta per le cose giuste e basta. E se tutti la pensassero come lui, i giudici potrebbero andare a spasso, e gli avvocati morirebbero di fame. Però, se trova quello che non sta per le cose fatte bene, quello che dice, come tanti, cose giuste mai al mondo, oh, lui gliela fa passare la voglia di litigare! Perché lui, magari si

farebbe ammazzare, però non cede.

Credi a me, col primo cliente ci mangerai di magro. Ma col secondo... Oh, ti stancherai di vedertelo davanti! Perché il primo esclama e smargiassa proprio perché ha paura delle cause. Ma il secondo, che bela e piatisce per le cose giuste, e per le cose fatte bene, ha paura soltanto che la giustizia fatta bene, sia contraria al suo interesse e al suo vantaggio. Ah, no, le cose che si volgono in suo danno, sono le più storte, le più sfacciate, le più infami che si siano mai viste al mondo. Esse gridano vendetta davanti a tutti i Tribunali degli uomini e a quello di Dio; motivo per cui lottare sempre, e non cedere mai, finché le cose non siano fatte bene... secondo il proprio tornaconto, perché allora solo son giuste.

#### 45 - CLIENTE - G

Pianto uniforme di tutti i clienti: se citano me perché devo pagare, le cause durano due giorni. Se cito io per farmi pagare, non bastano due anni.

Però mai al mondo che una medaglia non abbia il suo rovescio. Ho conosciuto un cliente che piangeva in un tono tutto diverso. «Avvocato mio, io non ti dico di vincere, e non ti dico di perdere. Ti dico solo, se sei bravo, fa che questa causa non finisca finché campo io». A determinate date, andava a trovare l'avvocato suo. Prima faceva il suo dovere. «Be', dovrò buttar su un po' di soldi, se no il fondo spese piange». Poi s'informava della causa. «Be', che mi dici? C'è speranza? Sempre rinviata? Bravo! Che? E sorto un incidente e ci sarà da divertirsi un anno

o due? Evviva! Allora siamo a cavallo, avvocato mio!»

Ma perché poi la causa avrebbe dovuto durare vita sua durante? Mah! Il cliente non lo disse. E all'avvocato che gliene importava di saperlo?

#### 46 - CLIENTE - H

C'è chi va a teatro e chi va a letto. C'è chi ama la campagna e chi la città. C'è chi si fa vanto di non aver mai salito le scale dei Tribunali e chi si fa vanto, si fa un dovere, ambisce e si gloria di vivere in lite con mezzo mondo.

Al riguarda e in analogia col noto aforisma - *gnosi seautòn* - nosce te ipsum - conosci te stesso - ti do questi due precetti: conosci il cliente e non ti carichi la coscienza di ambizioni sbagliate.

Dimostrò di non conoscere il cliente e peccò di ambizioni sbagliate quel nostro collega che pose tutte le sue ambizioni e tutto il suo studio a estrar fuori dalle aule giudiziarie (come a dire a porre sul lastrico) un suo fertilissimo e prolifico cliente che schierava, dalla Pretura alla Suprema Corte, ben diciassette cause! Diciassette cause, ricche, vitali e giulive e, all'improvviso, chi per vittoria e chi per sconfitta, chi per transazione e chi per abbandono, tutte estinte! Ci ebbe i gusti suoi quel nostro collega! Quando fu stanco di aspettar le espressioni di gratitudine del cliente, scrisse perché gli fosse cortesemente liquidato il conto. Quando, stanco di aspettar la risposta, impiegò diciassette fogli di carta bollata per chiedere la liquidazione di diciassette note di spese, di competenze di procuratore e di onorari di avvocato; e dopo impiegò trentaquat-

tro fogli di carta bollata per le copie, e dopo richieste mezza dozzina d'Ufficiali Giudiziali per le notificazioni.

Oh! Questa volta la risposta non si fece aspettare. La riportarono gli stessi Ufficiali Giudiziari, sotto forma di diciassette opposizioni alle diciassette note!

Ci ho gusto. Fa l'avvocato.

#### 47 - CLIENTE - I

Ci sono clienti pestiferi. Pestiferi senza contrari, senza scusanti e senza attenuanti.

Ti descrivo il numero uno. Il numero uno è quello che, a passeggio, in treno, al caffè e dove t'incontra, ti piglia di petto e, con gli occhi crollanti e fiato graveolente, ti ripiglia l'argomento della sua sacrosanta ragione, e del torto marcio del suo dannato avversario; e dell'obbrobrio di quel giudice bravo a pigliar fischi per fiaschi; e dell'infamia della legge che allora bisogna proprio dire, sta a difendere i birbanti e ad ammazzare i galantuomini....

Ti descrivo anche il numero due. Il numero due è quello che pretende di sapere il fatto suo e di saperla lunga in fatto di legge e di avvocati; ai quali avvocati, se non gli si sta dietro...

E se non gli si ricorda quella cosa e quell'altra.... E se non gli si da qualche buon suggerimento.... E se.. - L'hai buttata giù la citazione? L'hai preparata la comparsa? Perché un rinvio tanto lungo? Perché un rinvio così breve? Che ha detto l'avversario? E tu che gli hai risposto? La voglio leggere la tua comparsa prima di presentarla.

Questo hai fatto bene a dirglielo, ma io questo non l'avrei detto. Quello poi che non mi va è che tu non gliene sai dir quattro come si deve a quel birbaccione.... E anche a quell'imbroglione del suo avvocato perché non gliene dici due allegre e pepate? Tanto a voi avvocati è permesso dir tutto....

Vuoi che ti descriva anche il numero tre? Il numero tre è quello che ti fa un grande onore ad esser cliente tuo. È quello che, sbirciandoti per la strada, al circolo, ad una conferenza, ti chiama e ti vuol vicino per mostrare ai suoi amici in quanta confidenza è con te. È quello che ti piomba a studio perché ha voglia di far quattro chiacchiere con te e anche tu avrai piacere di stare in compagnia....

Basta! Non te ne descrivo più. Tanto non finirei mai e non ti voglio guastare il sangue.

#### 48 - JETTATURA E JETTATORI

Tu ci credi alla iettatura? Parla un avvocato: «E tu come la chiameresti la faccenda di spedire a sentenza tredici cause a fine d'anno, e d'allineare tredici sconfitte ad anno nuovo? »

Parla un altro avvocato.

«E tu come la spiegheresti la faccenda che se capitano cento cause mie nelle mani del giudice tale, io ne perdo centouna? »

Parla un pokerista.

«Macché iettatura! Bisogna esser scemi per credere che uno iettatore abbia il potere di cambiarti le carte in mano. Però, che abbia il potere di farti perdere i soldi e il lume degli occhi, non si può negare!»

Parla un saggio.

«Io non ci credo. Però esiste».

E noi due, io e te, pupillo, come la risolviamo? Io, per quanto riguarda i due avvocati, crederei di poterla risolvere per bocca di due giudici. Uno diceva: «Se non si raccogliessero tanta robbaccia, non si allineerebbero tredici sconfitte una di seguito all'altra». L'altro giudice esclamava: «Mi si fa il mondo nero ogni volta che mi capitano cause di quell'avvocato. Scrive così involuto, che bisogna pensare a capirlo, e spesso bisogna rinunciargli».

Be', qui parrebbe che la iettatura esistesse sotto forma di benda agli occhi di quell'avvocato che non sapeva discernere il buono dal cattivo; e che esistesse sotto forma di choc al cervello dell'altro avvocato, che non sapeva esprimere il suo pensiero con chiarezza. Ma al pokerista e al saggio, che eccezione puoi fare? E che eccezione puoi fare contro quello che ti dico io, che ci sono clienti iettati? E ti dico anche che tu puoi far miracoli, ma le cause di clienti iettati - buone o cattive, attive o passive - le perdi tutte! Non ci credi? Se ci credi o se non ci credi, conta poco. Però il consiglio di non raccogliere robbaccia di cause e di scriver con chiarezza, è buono e seguilo. E quanto al cliente iettato, fa che ti capiti, e poi me lo saprai ridire se è vero o no!

#### 49 - CANCELLIERI E UFFICIALI GIUDIZIARI

Se ancor non te l'ho detto, te lo dico. E se te l'ho detto, te lo ripeto. Metà della professione è sapersi rimuovere per gli ambulacri dei Tribunali, e nel dedalo degli uffi-

ci. Questo perché non vi sono palazzi rabberciati a Tribunali, che abbiano più scale, più corridoi, più anditi e stambugi. E non ci sono caserme o edifici pubblici dove tu debba fare più evoluzioni di saliscendi e di giravolte per trovare l'ufficio che cerchi. In simili ambienti passano la loro giornata di lavoro Cancellieri e Ufficiali Giudiziari, e non c'è altro ufficio che ti faccia inacidire lo stomaco come quello dei cancellieri e degli ufficiali giudiziari. Non esistono al mondo ambienti più tetri, più ingrommati di muffe e di polvere, più graveolenti di latrine e di rigurgiti come gli uffici giudiziari.

Mai al mondo che tu veda sorriderti un fiore o una faccia contenta! E in ambienti come questi, cancellieri e ufficiali giudiziari passano i loro giorni a tu per tu con le loro gravi responsabilità; e con giudici che son più di essi e comandano; e con avvocati che pregano e pretendono; e con povera gente che chiede e non sa dire quello che vuole: e con frequentatori maschi e femmine di malaffare e di malintenzioni, che Dio sa che vanno pescando. E tu, sbarbatello, ultimo arrivato, tu che incespichi ancora ad ogni gradino, che esiti su ogni soglia, che ti guardi attorno mezzo sbalordito per ogni aula d'udienza, tu pretendesti comparire davanti ai signori cancellieri e ufficiali giudiziari, con alto sussiego e con tono autoritario? Eh, poveretto! Tu non la conosci la via burocratica e Dio ti guardi dal doverla seguire! Ma se alzi la voce e comandi a bacchetta, c'è chi s'incarica di fartela seguire! Tu non lo sai che specie di trabocchetti costituiscano per gli avvocati di tutti i tempi e di tutto il mondo, i termini fatali, le scadenze, e cento-mila impensabili sviste e dimentican-

ze! E io allora ti dico che, per quanto riguarda i trabocchetti, non farai sicuramente eccezione tu dall'evitarli. E ti dico che, cancellieri e ufficiali giudiziari, se non hanno una laurea, hanno però ben formato quello che si chiama l'occhio clinico. E l'occhio clinico dei cancellieri e degli ufficiali giudiziari - a meno che tu col tuo sussiego e con la tua burbanza, non lo trasformi in... malocchio - andrà istintivamente a puntarsi sul tuo errore, o chiamalo svista, chiamala dimenticanza, o come ti pare. E, se è così, tanti pasticci li eviti, e tanti ne rimedi. Se invece non è così, ti stancherai di grattarti la testa.

Sicché, tutto considerato, ti torna di entrar nelle buone grazie dei signori cancellieri e dei signori ufficiali giudiziari.

Come entrarci? Questo è difficile!

Credi di poterci riuscire confessando candidamente la tua ignoranza? Per carità, no! Prima di tutto perché se non sai quello che devi sapere, non ci debbono andar di mezzo cancellieri e ufficiali giudiziari che hanno da svolgere il loro lavoro e non li aiuti sicuramente tu se restano indietro. Secondariamente perché, se trovi il maligno, ti cucina subito per le feste presso i giudici, presso i colleghi suoi e tuoi, e presso i clienti. - Ma che somaro, oh! Ma quello non sa neppure dove sta di casa il codice! - Credi invece di saper conquistare la simpatia dei signori cancellieri e dei signori ufficiali giudiziari, presentandoti tutto miele e timorato? Stai fresco! Non parrà vero a qualche cancelliere in sottordine e a qualche ufficiale giudiziario in posizione di... tollerato, di assumere delle arie con te e di ridurti a loro immagine e somiglianza e cioè di

sconfitto e di sbalestrato.

O credi infine che - tu avvocato e il cancelliere, cancelliere - puoi entrar a testa alta nelle cancellerie e ordinare a voce imperiosa? O che - tu avvocato, e l'ufficiale giudiziario, ufficiale giudiziario - puoi lanciar sul tavolo le tue citazioni e i tuoi ricorsi, puntando il dito su l'annotazione «si notificchi d'urgenza», e girare il tacco? Disgraziato tel! Ma con la burbanza non la spuntano i vecchioni, e figurati i guai che ci guadagneresti tu! Basta che tu rifletta questo: che, nel proprio ufficio, ciascuno è sovrano; e che se tu capiti un giorno sì e l'altro pure nell'ufficio dei cancellieri e degli ufficiali giudiziari, i cancellieri invece non hanno ragione di entrare nel tuo, e gli ufficiali giudiziari ci capitano rare volte, sicché tu non puoi render pan per focaccia.

Però, un verso del pelo, per lisciarli, ce l'avranno anche i signori cancellieri e ufficiali giudiziari, no? Sicuro che l'hanno. E ti dico che sono anche abbastanza sensibili a saperlo prendere. E la formula è che devi mostrarti sempre affabile e cordiale con essi. Veramente l'affabilità e cordialità doma ogni bestia e non i soli cancellieri e ufficiali giudiziari. Sarebbe insomma la «generica», come si direbbe in diritto penale. Bene! Allora eccoti anche la «specifica». Quando entri nelle cancellerie o negli... antri degli ufficiali giudiziari, non lasciar fuor della porta quell'allegria sbarazzina che è connaturale alla tua età e che non ti toglie davvero prestigio. Anzi, nell'entrare, da sempre la precedenza all'allegria. Fa che cancellieri e ufficiali giudiziari - gl'inchiodati su le sedie tarlate; gl'ingabbiati in uffici che sanno di muffa; gl'inaciditi da

tanta polvere, da tanta cartaccia zeppa di condanne, di miserie, di delitti, - possano una volta tanto rallegrare lo spirito. Possano alzar il viso sorridente per accoglierti e per celiare un poco. - Eccolo l'avvocato nostro! Che ci racconta di bello? Vediamo un po' se.... O non crede che sarebbe meglio di.... Senza dimenticare poi che.... Ma certo, certo! Chi pensa all'amore, non può pensare a codici e processi. La giovinezza ha i suoi diritti. Meglio lasciar perdere quelli che questi, avvocato, no?

#### 50 - I GIUDICI

C'è chi li considera tabù. Come avesse sempre una brutta questione personale da risolvere con essi, non li avvicina mai. Fa male.

C'è al contrario chi non sale una volta le scale del Palazzo di Giustizia, senza farsi un dovere di andare a tediare il Sig. Presidente. O se non corre a dire una parolina al Pubblico Ministero. O se non si fa un obbligo di mettersi alle costole di questo o di quel Giudice, magari, attraversandogli la strada, mentre corre in udienza o in Camera di Consiglio. Fa male.

Va bene che ci sono dei giudici che ci tengono agli omaggi, ma la stragrande maggioranza di essi tiene più a non esser distolti dal loro lavoro. E va bene che ci sono dei giudici che ci stanno a spettegolare un po'; che ci stanno a fare una partita a chiacchiere; che ci stanno a mantenersi in contatto con gli avvocati per discuter con essi attorno alle faccende del mondo della giustizia, o della vita cittadina, o magari di avventure galanti. Però questi tali giudici sono l'eccezione e con l'eccezione, per la legge

delle affinità elettive, se l'intendono le eccezioni.

E allora, ci tieni tu ad essere l'eccezione, ossia un po' pettegolo, chiacchierino e vanerello?

In conclusione, entro l'ambito del Palazzo di Giustizia, va a parlare col Sig. Presidente, col Pubblico Ministero e coi Giudici quando devi farlo per ragioni professionali e basta. Te ne saranno riconoscenti.

Fuori del Palazzo di Giustizia, è tutt'altra cosa. Sempre secondo le leggi delle affinità elettive, accetta ed offri la passeggiata, la gita domenicale, il caffè, e anche il pranzo, se ci scappa.

Dopo tutto questo, non c'è bisogno di dirti che è tuo dovere presentarti al collega più anziano che venga a sedere per la prima volta al tuo fianco. E che è ugualmente tuo dovere, all'inizio dell'udienza, di presentarti al Sig. Presidente del Collegio, ogni volta che capiti a difendere fuori della tua giurisdizione. Intendiamoci bene però, dopo non andar a mettere nella testa del cliente che, essendo il Presidente tuo buon amico, sei andato a soffiargli una buona parolina di raccomandazione, eccetera, eccetera.

#### 51 - TESTIMONI - A

Oh, i testimoni! Coi testimoni, si entra nella zona degli acquitrini, delle sabbie mobili, dei tifoni. Conviene avventurarsi con estrema prudenza e con tutti gli accorgimenti. Comincerò col raccontarti un aneddoto. E autentico. Parole non ci appulcro e tu, in fatto di testimoni, ab uno disce omnes.

Querelante un parroco di campagna. Querelato, un

suo dipendente colono. Reato: diffamazione. La diffamazione era contenuta nell'apostrofe «Tu, figlio di prete. Ed era colorita da voci fatte correre su gli inverecondi amori del parroco querelante con la casta sposa del colono querelato. Tant'è! Il villico bizzarro - udite! udite! - rivolgendosi all'ultima propaggine che aveva registrato allo stato civile come creatura del suo sangue, la apostrofava così: «Tu, figlio di prete!» E al triplice effetto di adornare la sua onesta fronte, di onorare la sua legittima sposa e di diffamare il prete-padrone, attribuiva la venuta al mondo del suo ultimo rampollo ai sacrileghi accoppiamenti di tal servo di Dio con la sua beneamata consorte. Questo cantavano le prode dei fossi, la siepe che «il guardo esclude», et eziandio il letto coniugale cui aveva diritto d'ascendere soltanto il colono cornuto.

Davanti alla maestà della Giustizia, rappresentata da un Pretorino che ci sapeva fare, il villico imputato si disculpò superbamente. «Se l'ho detto, vuoi dire che è vero!» Al che il prete querelante contrappose: «Se ho dato querela è perché voglio vedere se la smette con queste ciarle. E va bene che, per quello che dice, che io con sua moglie, ohibò! io ci rido - e ci rideva sì, spassosamente - ma dovrò pur difendere la mia reputazione, no? »

Ih, che prete! Con tutti i suoi ohibò, e i gesti di deprecazione, non si riuscì a capir bene se la reputazione che intendeva tutelare, avesse riferimento al suo abito talare o non piuttosto al suo gusto estetico. Perché pare che quella colona fosse una tal racchia!

Sentiamo i testimoni: fior di parrocchiani e parrocchiane: tutti contro il colono.

Sentiamo il difensore. Il difensore - per celia, per dar pasto all'ilarità generale - lanciò il razzo.

«Se si ha coraggio, si dia la facoltà di prova».

Sentiamo il Reverendo. Il Reverendo - ih! che prete! - fece sgranar tanto d'occhi al difensore, al Pretore e al pubblico. «E chi dice di no? Quello che è giusto, è giusto. Porti tutti i testimoni che vuole».

Rinviato il processo a questo scopo, figurati se l'avvocato difensore avesse mancato di fare le più vive raccomandazioni! «Tu, intesi? Non farmi far brutta figura. Più testimoni che puoi. E che parlino chiaro: il prete con tua moglie, su le prode dei fossi, dietro le siepi, sul letto coniugale o dove che sia... Hai capito?» E il villico, contento come una pasqua: «Quanti ce ne vogliono di testimoni? Tutto il paese basta?»

Tutto il paesel... Avvocato, te l'avverto subito e tu ricordatelo sempre: quando il cliente dice che può chiamare a testimonio tutto il paese, sta certo che, all'atto pratico, non ti rimedia più di due nominativi. E precisamente questo si verificò nel caso del nostro villico. Due testimoni soli! Uno sul fatto del «dietro la siepe» e l'altro sul... misfatto del letto coniugale.

Almeno avessero parlato come Dio comandò! L'avvocato difensore, per accertarsene, se li fece venire a studio e «li interrogò opportunamente» presente il villico gongolante! Prima il testimone della siepe. Uh, che delusione! Dopo il testimone del letto matrimoniale. Oh, ma questo corbezzoli!

- Dunque, sor avvocato, io non ci metto né sale, né pepe. Dunque io, il giorno.... Me ne ricordo bene perché

tornavo dalla fiera di.... E così, passando per casa del mio compare, dissi, adesso lo chiamo e ci facciamo un bicchierotto, che giusto ho una sete! Allora chiamo, ma nessuno mi risponde. Comincio a salire le scale e ti sento un «tarapatà» del diavolo, come di due che si lottassero. Sento la moglie del mio compare che dice, «Ma che siete matto? E se torna Checco ci ammazza a tutti e due!» E sento uno che risponde, «Ma che checco vai checcando? Checco l'ho mandato via io e per adesso non torna». Eh, io avevo già capito chi era che diceva così. Ma mi piaceva anche di vedere. Allora allungo il collo e ti vedo il prete che aveva abbracciato stretta stretta la moglie del mio compare e la spingeva verso la camera. Spingi e spingi, la vinse il prete. La porta della camera, bum, una gran botta, e dopo tutto zitto. E allora io - e che dovevo fare? - me n'andai.

- Va bene? - domanda il villico con espressione di trionfo.

- Benone! - risponde l'avvocato difensore e... si va in udienza.

In udienza, prima l'avvocato fa introdurre il testimone della siepe. Uhm! Il testimone della siepe delusione era, e delusione rimase. «Passavo per una strada. Intesi uno che, da dietro la siepe, diceva, «E dimmi di sì!» E intesi lei che gli rispondeva, «Stasera no. Un'altra volta ». Chi era? E che ne so io chi era lui e chi era lei? Era scuro! Mica l'ho visti!

Be', appelliamoci al testimone della camera da letto. Attaccò con le stesse parole.

- Dunque io mi ricordo bene del giorno perché c'era

stata la fiera a.... Allora io, passando da casa dei mio compare, lo chiamai dalla strada. «Compare!» Dico la verità che se m'avesse offerto un bicchiere, non gli avrei risposto di no. Chiamo una volta e chiamo due, non mi risponde nessuno. Se non risponde, vuoi dire che non c'è, e seguitai per la mia strada!...

- Come dici che seguitasti per la tua strada? Prima salisti le scale?... E sentisti un gran «tarapatà» che si faceva dentro casa?... E tu allungasti il collo?...

L'avvocato difensore tenta e ritenta di spingere il testimone su per le scale per fargli rivedere il prete che spingeva la donna verso la camera da letto, e per fargli risentire il bum della porta: ma il testimone le scale non le salì, il « tarapatà » non l'intese, e il prete non lo vide!!

Il pubblico ride, il Pretore ride. Il prete ride più di tutti e l'avvocato s'infuria col testimone.

- Ti denuncio per falsa testimonianza. Signor Pretore, questa buona pezza di testimone, mezz'ora fa, era nel mio studio a raccontarmi....

- Non è vero!

- Che cosa non è vero? Non sei venuto?... - Questo sì, ma non è vero che ho visto.

- E allora che mi sei venuto a raccontare?

- Eh, se ne raccontano tante di minchionerie! Che c'è di male? Però qui mi hanno fatto giurare: di la verità, se no vai in galera!

L'avvocato, per pigliarsi una rivincita, scaglia un fiorito sortilegio di contumelie contro il prete, ma l'allegro servo di Dio ci si diverte a sentirle. E invece di prestar orecchio alla condanna che il Pretore affibbia al suo diffamatore,

tiene a congratularsi con l'avvocato e corre a stringergli la mano.

- Bravo avvocato! Dio ti benedica però, quante brutte parolacce ti fai .uscir di bocca! Ih, che prete!

La morale della favola per quanto riguarda i testimoni, l'hai capita? La vuoi capire anche per quel che riguarda quel bel tipo di prete?

L'avvocato - eh, come fai a startene su le tue con certi bei tipi? - lo punzecchiò con la faccenda della contadina. E il prete pronto: «L'hai vista mai tu?» «Chi? La contadina? Io no.» «E allora che chiacchieri se nemmeno hai visto che obbrobrio che è?» L'avvocato scherzò su la faccenda del figlio del prete. E il prete, con un'alzata di spalle: «Figlio di prete, sì! Tu, con tutta la tua birberia d'avvocato, non l'hai capito che quello è più birbo di te. Quello credeva di pagarmi il debito colonico con la storiella del figlio del prete, ma io ... Io prima ci ho riso, ma poi basta. Certe chiacchiere sul conto d'un prete non sono una bella cosa, no? Del resto tu, chiacchierino mio, aspetta che ti s'accavallino sul groppone sessant'anni, quanti ne ho io, e poi vedrai che, con le bottiglie sì, ma con le femmine, niente più battaglie!»

#### 52 - TESTIMONI - B

Allora è lecito farsi venire a studio i testimoni una mezz'oretta prima dell'udienza, tanto per sentire un po' come parlano, e, all'occasione, per addomesticarli un po'?

Io direi di no. Ma, per tante cose si dice di no, e invece è sì! Del resto, anche qui, come in tutte le cose di questo mondo, est modus in rebus.

Tuttavia se debbo darti un consiglio, ti dico che... è meglio che il giudice non lo sappia. E men che meno lo sappia l'avversario!

#### 53 - TESTIMONI - C

Un litigante furbone matricolato credette di aver legato a dovere due signori testimoni per trarli a deporre in suo favore in una complicata vicenda giudiziaria. Con sapori... complimenti e, con sonanti... cortesie, era riuscito a far mettere sul bianco della carta il nero della deposizione che i due messeri avrebbero dovuto rendere dinanzi al Giudice. Però, quando si fu al cospetto del Giudice, i due messeri giurarono su una verità che faceva a calci con quella dichiarata per iscritto. Allora, dopo i soliti richiami, il litigante indignato tirò fuori il corpo del reato, mostrandolo al Giudice. E il Giudice, molto severo, lo mise sotto il naso dei due mariuoli. Ma i due mariuoli, affatto sgomenti, proclamarono che, salvo errore, solo davanti al Giudice era d'obbligo di dir tutta la verità e niente altro che la verità. Al contrario, quando si trattava di mostrarsi compiacenti, o di togliersi dai piedi un importuno, era lecito di scrivere quello che poteva far contento e canzonato il cacciatore... d'autografi.

E l'avvocato avversario rideva sotto i baffi!

#### 54 - TESTIMONI - D

Anche a prescindere dai lestofanti, non ti mettere in testa di dormir tranquillo coi testimoni, neppur con quelli che sai meglio informati e meglio disposti a favore del tuo cliente. Ci son testimoni timidi per natura che, alla

prima contestazione, perdono la bussola e la memoria. Con essi più insisti, e meno ne ricavi.

Ci son testimoni che, leoni, volponi e serpenti fuori dell'aula giudiziaria, si ubriacano appena sono invitati a giurare. Augurati che tali testimoni siano sempre compresi nella lista avversaria. Essi sono pestiferi per la confusione che ti sanno creare.

Ci son testimoni che non sopportano le domande. Perdono subito le staffe. Altri, tutto al contrario, muovigli una contestazione, e ti si rivoltano come serpenti; fagli una domanda e ti rispondono di sì, quando tu la domanda l'hai fatta per sentirti rispondere un bel no; ti rispondono un rabbioso no, quando tu speravi un gran sì; o, tutt'al più, ficcano il capo sotto e ti cantano il ritornello: non lo so, non me ne ricordo.

Caro tu, gran brutta faccenda i testimoni!

#### 55 - TESTIMONI - E

Vuoi qualche consiglio? Non te li so dare. Questo però, sì: evita di muover contestazioni e perfino di far domande a testimoni che sanno il mestiere. Carabinieri, agenti della Forza Pubblica e simili, non si confondono. Essi capiscono a volo dove vuoi andare a parare e sei ingenuo se spera nella loro compiacenza. Che pretendi? Essi, una volta che hanno agito, vuoi ben dire che sono convinti della colpevolezza di quello che portano davanti alla Giustizia. Dunque, difendendo il loro operato, fanno il loro dovere. E tu pretenderesti di farli cambiar di parere con una domanda a tradimento e così di buttar tutto a carte quarantotto? Il fatto è questo, che il Giudice, nel

dubbio, assolve, ma l'Agente, nel dubbio, ti mette dentro. La tua bravura è di far permanere il dubbio.

Uno dei mezzi perché rimanga, ed anzi aumenti e non si dissipi, è che tu non apra bocca finché parla il teste verbalizzante. Però, nella tua arringa, - quando cioè il signor verbalizzante non può più parlare - dagli sotto! Servilo di pelo e contropelo!

Tutti gli altri testimoni, invece, come li dovrai servire? Eh! Dimmi prima di che panni vestono e allora ti saprò rispondere. E se no, regolati come si usa sotto le armi: arrangiati!

Con questo ti ho detto tutto quello che ti dovevo dire, e cioè che, da bravo psicologo, devi intuir la risposta che sarà data alla tua domanda o alla tua contestazione. Se la risposta ti dovesse esser contraria, è meglio star zitto, no?

In tutti i casi, ti dico io che sarai bravo se riuscirai a cavar fuori dai testimoni un cinquanta per cento di verità. Ciò avviene per fatto che la gran parte dei testimoni o non sa esprimersi o s'impappina. Snocciolato giù quel che si son preparati a dire, non vedono l'ora di liberarsi. Oppure, fissa la mente a quel che si son proposti di tacere, non riflettono a quello che gli esce di bocca. Ciò avviene per colpa dei Giudici che - scusate, eh, signori Giudici! - o non sanno interrogare; o non afferrano quel che i testimoni dicono; o non hanno pazienza e li confondono coi loro urlacci. Ciò avviene per fatto, colpa e responsabilità dei signori avvocati che, a seconda dei casi, vorrebbero che i testimoni o andassero oltre la verità; o sorvolassero su certe verità; ovvero, per non saper essi formular le domande in modo del tutto chiaro ed accessibile alla

mentalità del testimone, pretendono da esso risposte a tono con... la loro aspettativa.

#### 56 - TESTIMONI - F

Allora ricordati: tanto in civile che in penale, formula e proponi i capitoli di prova in forma chiara e diretta. Periodi brevi e fatto per fatto. Il testimone deve afferrar subito quello che si vuoi sapere da lui. Deve già torturarsi il cervello in cerca delle parole con cui esprimersi, e tu risparmiagli almeno quella di scervellarsi per capire quello che gli stai domandando. L'ideale sarebbe che il testimone potesse cavarsela rispondendo, « sì, no, non so », e basta. Questo credo che sia il mezzo migliore per venir a capo della verità vera. Però.... Però se hai interesse (per amor di difesa del cliente, si capisce) se hai interesse d'ingarbugliar un po' la matassa, allora lo arguisci da te che devi arrangiarti tutto all'opposto. Io però non te l'ho detto.

#### 57 - TESTIMONI - G

Sicché, quando la sorte d'una causa devi affidarla esclusivamente alla prova testimoniale, non puoi dormir mai tranquillo. Perfino quando i testimoni ti riescono troppo esaurienti e precisi, corri rischio di vederti guastar la festa. Successe precisamente un quid simile ai tempi dei tempi, quando la competenza per valore della Pretura era limitata a lire millecinquecento. Che tempi! Con una liretta, facevi nozze con tagliatene all'uovo, abbacchio girato, frutta e vino.

Un fattore aveva venduto a un macellaio tutta la pro-

duzione di agnelli della sua fattoria. Mancando ogni documentazione delle varie partite consegnate, fu necessario ricorrere alla prova testimoniale. Che testimoni! Uno di seguito all'altro - consegna del giorno tale, tanti agnelli, per il peso complessivo di tanti chilogrammi, per il prezzo unitario di tanti... centesimi a chilogrammo: totale lire millecinquecentododici - ti balzò fuori l'incompetenza del Pretore!

#### 58 - TESTIMONI - H

Se vuoi piangere a lungo in questa valle di lacrime, guardati dalle parti posteriori del mulo; dalle parti anteriori dell'automobile; da tutte le parti dai medici.

Tu che fai l'avvocato, fanne tesoro pei testimoni e farai fortuna. Guardatene da tutte le parti dai testimoni! Sta attento però che i maligni mettono spesso gli avvocati al posto dei medici!

#### 59 - TESTIMONI - I

Dopo averne detto tanto male dei testimoni, dinne bene. Caro mio, non potrai dar sempre la colpa al Giudice quando perdi una causa? Qualche volta fa comodo di coprirsi, gettando colpa e disprezzo sul testimone A, falso e sfacciato. E sul testimone B, che si lasciò impappinare e non si riuscì a tirargli fuori una parola. E sul testimone C, che quanto è vero Dio, aveva preso per bocca dell'avversario. E sul testimone D che ....

## 60 - TESTIMONI - L

C'è il testimone del malanno o del malanimo, che spesso ti si cambia in testimone della fortuna, o della provvidenza.

Tu, se la chiami fortuna, sii pronto ad acciuffarla; e se la chiami provvidenza, aiutati che Dio t'aiuta.

Accadde una volta quello che suole accadere su tutte le strade del mondo, che il solito motociclista mise sotto il solito povero cristo di pedone. Narrava il processo che Vita e Morte avevano giocato per giorni a chi piglia tutto. Poi si rimisero alla sorte e la sorte - manco a dirlo - decretò vita per il motociclista, e morte per il pedone. Al processo per omicidio colposo, furono intesi quattro testimoni. I primi tre narrarono il fatto così: «Eravamo in sette e marciavamo uno a fianco dell'altro, occupando tutta la strada. Udimmo il segnale e facemmo strada al motociclista, spostandoci chi su la destra e chi su la sinistra. La velocità era giusta, non forte. Il motociclista proseguì la sua corsa mantenendosi al centro della strada, ma, tutto all'improvviso, proprio quando fu alla nostra altezza, sterzò a destra, e investì il nostro compagno».

Si presentò il quarto teste. Il teste del malanno, saputo e focoso. «Al motociclista eran rimasti tre metri buoni di strada. Ma andava tanto forte che pareva che facesse le corse. Suonò sì, ma quando ci era già addosso. Io feci appena in tempo a fare un passo a sinistra, e lui già aveva messo sotto il mio compagno».

Si alza il difensore. Vuoi essere sicuro che la deposizione di quel malanno di testimone sia fedelmente trascritta a verbale. «... Io feci appena in tempo a far un pas-

so a sinistra, e lui ...» Il teste faceva parte del gruppo che, al segnale del motociclista, si portò su la destra della strada? - Sì - Quanti furono a portarsi su la destra della strada? - Tre. E la disposizione dei tre era questa: io verso il centro della strada, e su la mia destra il compagno investito, e su la destra del compagno investito, il primo testimone inteso. Sentiamo, su la circostanza, il primo testimone. E esatto quello che dice il tuo compagno? - Sì, è esatto. - Bene, signori del Tribunale! Il motociclista, dati i segnali acustici e visto il gruppo aprirsi e far largo, prosegue la sua marcia tranquillamente. Ma questa testa di rapa di testimone, col comportamento delle galline, al sopraggiunger del motociclista, fa un passo a sinistra; attraversa la strada; taglia la strada. E il motociclista, istintivamente, per non cozzare in pieno su lui, tenta la manovra, sterza a destra, ma non evita l'investimento del disgraziato che ci ha rimesso la vita.

Il motociclista fu assolto. Ma questo non ha importanza. Ha invece importanza notare che non devi dormire quando parlano i testimoni. Devi esser vigile per afferrare quello che dicono e quello che non dicono; per estrarre dalla loro deposizione o dalla loro confusione, quello che più ti giova. Sempre ai fini della giustizia, neh!

## 61 - CONCLUSIONI

Nella esposizione del fatto, ti faccio una raccomandazione: chiarezza. Nelle argomentazioni in diritto, ti faccio due raccomandazioni: chiarezza e chiarezza. Nelle con-

clusioni, te ne faccio tre: chiarezza, chiarezza, chiarezza.

Quella che in procedura civile si chiama udienza di precisazione delle conclusioni, è l'udienza più importante e più difficile. Ogni colmo rasenta il ridicolo. E colmo dei colmi sarebbe aver ragione, e tuttavia vedersi respingere la domanda perché non hai formulato conclusioni giuridicamente logiche e conseguenti alle premesse di fatto e alle argomentazioni di diritto.

La sentenza è fatta per essere eseguita. E se il condannato non la esegue volontariamente, tu devi farla eseguire coi mezzi - diretti o indiretti - che la legge ben ti fornisce. Li hai chiesti però specificatamente questi mezzi? Che pretendi, che supplisca sempre e in ogni caso il giudice alla inidoneità o all'inefficienza delle tue conclusioni?

Ho memoria delle complicate vicende che si ebbero nell'esecuzione d'una sentenza per redibitoria di bestiame.

Il Tribunale, trascrivendo letteralmente le conclusioni dell'attore, statui: «Dichiara risoluto il contratto di compra-vendita dei quattro buoi per colpa del venditore, che condanna ai danni da liquidarsi in separata sede, e alle spese che si liquidano in lire.... Dichiara la sentenza provvisoriamente esecutiva».

Il compratore notificò la sentenza e intimò precetto, ma il venditore non si presentò a ritirare le quattro diaboliche bestie. La sentenza passò in giudicato. Il venditore fu pronto a pagar le spese, ma di ritirar i quattro sbuffanti e cozzanti buoi neppure a parlarne. Il compratore, preso il coraggio a due mani, affidò i quattro buoi a una decina di bovani, che s'incaricarono di trasportarli a casa del

venditore. Ma il tenace venditore corse a sprangar le stalle, minacciò l'ira di Dio a chi si fosse azzardato di abbandonare le indomabili bestiacce entro i limiti della sua proprietà. La sentenza non faceva obbligo al venditore di ritirar le bestie, e non autorizzava il compratore a rimandarle a sue spese e rischio, in caso d'inadempienza. E intanto quel diavolo di proprietario dei buoi diabolici dichiarò che sì, un giorno o l'altro avrebbe provveduto a ritirarli, ma per adesso non era comodo.

Epilogo della vicenda fu che il compratore si arrese a perdere i danni e allora il venditore s'affrettò a ritirare i quattro favolosi buoi, avviandoli al mattatoio per la via più diretta.

In altra occasione, in perfetta aderenza alla scrittura nella quale era fissato il tempo e le modalità di consegna di scorte vive e morte d'un tenimento rustico, l'attore concluse e il Tribunale trascrisse: « Dichiararsi Tizio obbligato a riconsegnare le scorte esistenti alla data... e ai prezzi in tal giorno vigenti. Tali prezzi da determinarsi in concreto da due stimatori (arbitrato improprio) a nominarsi uno da ciascuna parte, e, in caso di disaccordo tra i due, da un terzo a nominarsi dagli stessi stimatori, il tutto come convenuto nella scrittura», ecc.

Tutto bene. L'attore, col precetto, notificò le generalità del proprio stimatore, e intimò al convenuto di dare esecuzione alla sentenza, e cioè che nominasse anch'egli il proprio stimatore. Il convenuto si dichiarò ben pronto ad eseguire la sentenza, solo che burlescamente e gradatamente, fece arrivare all'orecchio del suo antagonista che non trovava giusto di dover nominare il proprio sti-

matore entro dieci giorni; però, entro un mezzo secolo, l'avrebbe sicuramente nominato. Non era poi sicuro se tra i dieci o i mille stimatori che egli avrebbe potuto nominare, ce ne fosse uno solo disposto ad accettare l'incarico. E non poteva garantire che i dieci o i mille, dopo aver accettato l'incarico, avessero potuto trovare un'ora di tempo per incontrarsi con l'altro. Supponendo poi che tutto si fosse svolto nel migliore dei modi, chi poteva dire se i due stimatori si fossero potuti accordare? E se non s'accordavano, esisteva nel mondo, o doveva ancora nascere, quel terzo stimatore sul cui nominativo, i due di parte si fossero trovati d'accordo? Considerato tutto questo cumulo d'incertezze e di perplessità, si proponeva di dar tempo al tempo, finché cioè fosse dato all'attore di render pan per focaccia! - Verrà un giorno!... Se n'erano viste tante al mondo, ma non c'era ragione di aver dubbi: un giorno il prezzo delle scorte sarebbe sceso al disotto del livello vigente alla data precisata nella scrittura, in citazione e in sentenza, e allora - quel che si fa è rifatto - sarebbe stato il convenuto a chiedere l'esecuzione della sentenza, e sarebbe stato l'attore che - ripetendo lo scherzetto di chi fa a scaricabarili - avrebbe rispolverato tutte le incertezze e perplessità che avevano già assillato il povero convenuto. Così, tra incertezze e perplessità, mangia cavallo mio che l'erba cresce, le scorte restarono nel tenimento finché il signor attore non si decise di far punto e daccapo e cioè chiederne l'asportazione e i danni.

Concludendo in tema di conclusioni, ricordati che occorre chiarezza per il fatto; chiarezza al quadrato per il di-

ritto; chiarezza al cubo per le conclusioni. La chiarezza è tutto. Chiarezza è che sai quel che dici. Che sai quel che vuoi. Che conosci il mezzo che la legge ti dà a tutela del tuo diritto. Dunque chiarezza alla massima potenza quando chiedi certe inibitorie, o certi ordini di fare. Quali mezzi ti dà la legge per costringere l'avversario a fare? E quali autorizzazioni ti occorrono perché possa far tu a rischio e pericolo dell'avversario inadempiente?

O diversamente, quali penalità e danni puoi chiedergli per l'inadempienza o per il semplice ritardo a fare?

#### 62 - PRINCIPE DEL FORO - A

Sarai già corso ad ascoltare l'arringa di un qualche principe del Foro. Ti esorto a non lasciar passare occasione per farlo. Arringa penale o discussione civile, in Tribunale o davanti alla Corte, il principe del Foro t'incanterà e ti stupirà. Semplice, limpido, stringente, convincente. Quasi quasi ti verrebbe fatto di dire: « Ma che diamine, ci vuoi poi tanto a parlare così? » Be', ne convengo. Non ti ci vorrà tanto. Se però arrivi ad essere principe del Foro anche tu! Perché la faccenda è tutta qui: il principe del Foro sa quel che dice... prima di dirlo. Tu invece lo sai dopo che l'hai inteso dire dal principe del Foro. Eh, non c'è dubbio, tutto è d'incantevole semplicità... quando uno ha scoperto il segreto!

Impara a scoprire i segreti, avvocato, altrimenti niente principato neh!

#### 63 - PRINCIPE DEL FORO - B

Sì, ho inteso, vuoi che ti dia la ricetta per diventar

principe del Foro anche tu. Ti servo subito. Però, mi raccomando, non lo dire a nessuno! Se no, un bel guaio, tutti gli avvocati principi del Foro!

Dunque ascoltami bene. Se ambisci a diventare principe del Foro, come prima cosa devi fare l'avvocato.... Non t'affrettare a dire, che scoperta! Lasciami finire il discorso. Dunque devi fare l'avvocato e fare quello che fanno tutti gli avvocati. Sol che tu lo faccia - attenzione qui - sol che tu lo faccia un zinzino meglio di ciascun altro avvocato, e, voilà! - principe del Foro!

Perché mi guardi con quegli occhi? Non ci credi? Troppo semplice? Allora, se dici che è troppo semplice, vuoi dire che non hai capito! Be', vieni avanti, caro, che poi, se è facile o se è supremamente difficile, s'incaricheranno d'insegnartelo gli anni di professione che ti s'andranno accumulando sul groppone!

Io dico però che la faccenda di far meglio d'ogni altro, anche per un zinzino, include la faccenda del genio e dell'arte. Io dico che è arte il meglio dell'attività umana in tutti i campi. E l'arte è opera di genio.

#### 64 - ARRINGHE E DISCUSSIONI

Tu, avvocato, mugnaio del diritto, (ti chiamo mugnaio del diritto perché, proclamato dottore in legge, un'infarinatura di diritto dovresti averla, no?) tu dunque, mugnaio in legge, a differenza del pubblico profano, troverai più interessanti e attraenti le discussioni civili che le arringhe penali.

Se ti piacciono i paragoni, ti dirò che l'arringa penale è musica d'opera; e la discussione civile è musica da came-

ra. Però guardati bene dal portare in Tribunale la musica epilettica di oggi, se no, assolto il cliente e condannato tu! Dunque, arringa o discussione, batti sempre sul tasto della chiarezza; e poi su quello della precisione dei termini; e poi su quello dell'eloquio caldo e scorrevole; e poi su quello delle argomentazioni serrate, concatenate, concorrenti alla formazione del sillogismo. Sillogismo è la sentenza: fatto, diritto, giustizia. Lo devi costruire tu il sillogismo: dalla citazione alla comparsa conclusionale; perché se lasci che lo costruisca il giudice, chi lo sa come ti va a finir la faccenda? E se poi lo costruisce l'avvocato avversario, poveretto te!

#### 65 - MENTE CRISTALLINA

Così dev' essere la mente dell'avvocato: aperta, lucida, attiva, cristallina. Deve funzionare come lastra fotografica ultrasensibile. C'è altra professione che esiga una lastra mentale ultrasensibile come quella dell'avvocato? Sì, c'è. E quella dell'uomo politico. Guarda un po' tu però, se gli uomini politici non sono avvocati a stragrande maggioranza!

La mente dell'avvocato deve essere sempre accorta e vigile. Deve cogliere le immagini e le sfumature delle immagini. Le deve elaborare, manovrare, ingigantire o minimizzare, e così rifletterle nel cervello dei giudicanti. Gliele deve riflettere vivide e nette, persuasive, acquietanti la ragione e la coscienza.

Affrettati, avvocato mio, altrimenti tu mi vai a perdere l'autobus! Studia, voglio dire. Apri la tua mente. Apri il codice. Apri i trattati. Apri il digesto. Apri i volumoni di

giurisprudenza. E torna ad aprire il De oratore. E l'Apologia di Socrate. E Virgilio. E Orazio. E Shakespeare, Goethe e Schiller. E la medicina legale. E l'antropologia criminale, la sociologia e la statistica. E studia la teoria freudiana. E.... Be', basta! Tanto la gioventù moderna... tutto stadio, niente studio!

Con tutto ciò ci fu una volta un maschietto che mi tappò la bocca. «Stadio o studio - mi disse - la legge del progresso è una realtà, e questa realtà dice che i figli hanno sempre superato i padri. Dunque...».

#### 66 - FARSI UN NOME

Se principe del Foro non è proprio pane per i tuoi denti, tuttavia un qualche nome te lo dovrai fare. Per il nome che ti devi fare, fa un po' tu! Io mi limito a dirti quali sono i nomi che ti devi guardar bene dal farti!

Allora cominciamo la filastrocca. Non acquistar nome di avvocato dei poveri. Non acquistar nome di avvocato cane per la povera umanità che tosse. Non acquistar nome di smemorato di Collegno. Né di avvocato crescipenna. Né d'avvocato delle cause a vita. Né di avvocato bugiardini. Né di...

Be', fra tanti e tanti nomi che non devi farti, ce n'ho anche uno che dovresti proprio aver a cuore di farti. Molto bello. Vuoi che te lo dica? Promettimi però che tenderai tutte le tue forze a farti un tal nome. Bada che ci vuoi costanza! E ci vuole anche coraggio, perché è un po' giù di moda? È come una sfida ai tempi che corrono. Una sfida contro la pessima reputazione della classe avvocatessa. Tu però non badar a mode, e non star dietro alle

chiacchiere e a certo motteggiar che sa di tragico. Il nome che tu devi ambir di farti.... Lascia pur blaterare che sa d'anticume; che non è redditizio; che se tutti si arrangiano, è stupido chi non si arrangia.... Il nome che devi ambir di guadagnare, è questo: avvocato galantuomo. Vale quanto avvocato principe. Anzi, vale di più di qualsiasi altro titolo.

#### 67 - NOTA SPESE

Lo sai che la legge fa obbligo di redigerla e d'inserirla in ogni fascicolo di causa? Be', non far di pagare, per non chiedere, neh! Voglio dire di buscarti una multa, per non aver redatto la nota spese! Davvero sarebbe da cartolina del pubblico!

La nota spese devi compilarla in scrupolosa rispondenza alla tariffa professionale, voce per voce. Ti consiglio di abituarti a compilar la nota seguendo l'ordine delle voci stabilito nella tariffa stessa. Meglio, citando anche l'articolo della tariffa, come richiede qualche giudice. È un po' eccessivo, ma che ci vuoi fare coi giudici? Son essi che ti liquidano la nota, dunque tienteli buoni.

Se a queste norme, aggiungerai la pratica di non presentar la tua nota scarabocchiata a mano, ma battuta a macchina, piglierai i soliti due piccioni con la proverbiale unica fava. Intonerai cioè la nota alla perfetta e decorosa formazione del fascicolo (e questo non è poco), e disporrai il signor giudice ad allargar la manica nella liquidazione degli onorari. (E questo è molto).

Da ultimo, se fidando poco o niente nella generosità dei giudici, ti darai premura di sottoporre al parere

dell'Ordine la liquidazione degli onorari, ti dirà il registro degli incassi come ben t'apponi! Perché i colleghi dell'Ordine, per quanto arcigni e tirchi, son sempre più umani dei giudici. E quando il Consiglio ha espresso il suo parere, il signor giudice deve metterci il polverino. Lo dice la legge.

Dimenticavo! La nota spese va inserita in prima pagina o all'ultima pagina del fascicolo? Be', inseriscila - ben cucita e ben in vista, sì - ma inseriscila in fondo al fascicolo. Se no, si potrebbe malignare che è la nota spese che ti sta a cuore, e basta.

Ah, bisogna che ti dica l'elogio che intesi fare da un giudice a un nostro collega. «Io, quando arrivo alla liquidazione delle spese, controllo le note voce per voce, apportando le dovute correzioni nelle competenze di procuratore, e spietati tagli nella cifra degli onorari. Questo però non accade quando liquido le spese all'avvocato \*\*\*. Le sue note spese sono rigorosamente conformi alla tariffa per quanto riguarda le competenze e assolutamente ragionevoli per quanto riguarda gli onorari. Allora trascrivo a chius'occhi in sentenza la cifra che leggo nella nota». Acquista anche tu una cotanta buona fama.

#### 68 - ONORARI

Non essere venale. Però fatti pagare. Nell'eccesso, cioè a esser venali, ci s'attirano addosso critiche e si finisce col perdere la clientela. Ma nell'eccesso opposto, e cioè a non farsi pagare, perdi di prestigio, ne va di mezzo la borsa,, e non credere d'acquistar maggiore clientela. Son tanto curiosi i clienti! Ragionano in certi modi! Tra i tanti modi,

c'è questo: se si lascia metter sotto negli interessi suoi, figurati in quelli degli altri! Un altro modo di ragionare è che tutte le soddisfazioni son soddisfazioni, ma la più bella è quella di farla in barba a un avvocato!

Dunque, quando vinci una causa, ci pensa il giudice a dosar le tue competenze, e la faccenda si risolve bene anche per quanto riguarda gli stragiudiziali. Sii misurato però anche nel campo degli stragiudiziali. Non far che - questo è mio per la liquidazione fatta dal giudice; questo per titolo di stragiudiziali; questo per diritto... di preda - non far che ti mangi tutto tu! La faccenda si complica quando gli onorari te li deve pagare il cliente. Ciò succede sempre in materia penale, e succede più o meno spesso in materia civile quando perdi la causa, e il tuo povero raccomandato deve mettere una piaga sull'altra.

Dunque io ti consiglio di non metterti in condizione di dover ricorrere troppo spesso alla liquidazione della parcella contro il proprio cliente. Devi proprio esserci tirato per i capelli! E sia perché è una noia, sia perché... nota liquidata, cliente liquidato!

Sarai dunque già arrivato ad estrarre la morale dalla favola di quanto di vado dicendo, e cioè che, per non arrivare alla bancarotta della liquidazione a posteriori, è meglio farsi pagare a priori. Be', pochi, maledetti e subito, è un modo di dire; e - chi è primo è due volte - è un proverbio. Si sa bene che i proverbi sono la saggezza dei popoli, e, a seguirli, non si sbaglia mai. Allora mettiamoci d'accordo così: in penale - norma costante - sempre prima! Eh, la musica dei soldi fa cantar meglio l'avvocato! E, per il noto principio *ubi maior minor cessat*, lo spa-

vento della pena incoraggia il giudicabile alla estrazione del portafoglio.

In civile invece la regola è buona, ma non può essere costante. Pretendere il saldo degli onorari fin dalla citazione, è spaventar il cliente, e ti manca anche il criterio della misura. Aspettar l'antivigilia della spedizione della causa per, imporre al cliente l'aut aut - o paghi o non presento il fascicolo - no! Puzza di ricatto, e tu sei rimasto d'accordo con me, che terrai soprattutto a farti un nome di avvocato galantuomo. Allora? Allora, in confronto del disgraziato - ammesso o non ammesso al gratuito patrocinio - non devi far questione di onorari fino all'ultimo. Come norma generale però, le spese vive devono essere anticipate e non devi transigere al riguardo. E quanto agli onorari, applica anche qui la saggezza del motto popolare, chi spizzica, non digiuna. Però, se proprio capisci che la causa non si regge in piedi, prima anche gli onorari!

Alt! Causa che non si regge in piedi?! Come? Le assumi, con che coscienza?! E pretendi gli onorari prima, con che galantomismo?!

Be', c'intenderemo un po' meglio in seguito su questo argomento.

## 69 - VITTORIE E SCONFITTE

Il problema è questo: come dar la notizia al cliente della sconfitta?

In penale, gliela spiattella in faccia il giudice lì per lì, e buona notte. Ma in civile, no.

Dunque come dar la notizia al cliente quando ha vinto,

non te lo dico. Strombazza la tua vittoria come ti pare, che va sempre bene. Invece, quando hai perduto, ehm! Quando hai perduto, un sapor d'amaro se lo sorbetta anche l'avvocato d'antico pelo. Figurati tu allora che grosso calice d'amarezze devi ingoiare! Io non ti dirò certo di doverne fare una tragedia. So però che è una gran brutta faccenda dover comunicare al cliente: tutto è perduto, anche le spese!

Be', eccoti un po' di pillole indorate. Scegli un po' tu la marca che ti par migliore!

a) Pillola a effetto drastico. Parla un nostro collega «Io appena ho notizia che la causa è andata male, corro subito a studio e, carta, penna e calamaio, scrivo al cliente: la causa è perduta. Questo è il mio conto (cifra altissima). Vieni a pagare. Saluti». «Brutale però!» «Ma no! Tutt'altro! Mi cavo subito il dente io, e sto contento. Riduco alla metà il conto salatissimo, e parte meno bastonato anche il cliente».

6) Pillola ad azione coadiuvante. Sistema d'altro nostro collega. Non scrivere. Aspettare. E come il cliente s'affaccia alla porta dello studio, farsi prendere da un diavolo per capello. «La giustizia, pazzo chi ci crede! I giudici, se ne fanno una giusta, è per sbaglio! Una causa tanto chiara che c'era da scommetterci la testa! Insomma abbiamo avuto torto! Oh, ma ride bene chi ride l'ultimo. Niente. Se non appelli tu, appello io per mio conto.» Ecce-etera, ecce-etera. Esagerato, non ti pare?

e) Pillola a scoppio ritardato. Sistema omeopatico, specialità di altro collega: dar la notizia a spizzico. «Uhm! Quella benedetta sentenza, ancora.... Uhm! Tutto questo

ritardo comincia a impensierirmi.... Uhm, a credere a certe voci che mi son giunte all'orecchio!... Purtroppo è vero! Perduta! Be', vedremo un po' come potremo rimediare.

Che ne dici, può andare?

d) Pillola al rintontimento. Sistema brevettato. «Te lo dicevo io? Quante volte ti ho detto che certe cause è meglio non farle? O non farle o accomodarle subito subito. Ma tu, duro! Ecco però quello che capita a chi non ascolta il consiglio dell'avvocato! Hai avuto torto. E adesso paga. No, aspetta prima di pagare. Prima voglio studiarla quella sentenza e tutto il resto, e poi.... Poi, bada bene, se dico appellare, si appella; ma se dico pagare, paghi, e non se ne parli più, eh!»

E il povero cliente, bastonato dalla notizia; frustato dai rimproveri, - Ma quando mai l'avvocato gli aveva fatto cenno di accomodamento e cose del genere? - il povero cliente si gratta un po' la testa, e poi gira il tacco; ci ripensa, e lo rigira ancora: «Be', sor avvocato mio, mi metto nelle mani vostre. Fate un po' voi! Ma non mi rovinare». Bel tipo questo nostro collega, non ti pare?

Ci saranno altri sistemi di doratura delle pillole? Eh, altroché! Considerato però che cotali pillole son come quelle che propinano i signori medici ai loro pazienti, che o li ammazzano, o non li fanno guarire, è meglio di piantarla qui. Tanto, invece di perder tempo nella ricerca della pillola dorata, vai molto di più studiar la causa: studiarla prima per salvare il cliente dalla sconfitta; studiarla dopo per non fare almeno rincarare la dose.

A solo scopo aneddótico - e non istruttivo che sarebbe

del tutto superfluo - ti narrerò di un avvocato che si dava premura di togliere d'imbarazzo il collega, affrettandosi lui a dar notizia alla controparte della sconfitta subita! Proprio così. Gli dava la notizia a voce se aveva modo d'incontrarlo: «Hai perduto la causa. Paga, se no, ti aumentano le spese». E se non l'incontrava, si faceva un dovere di scriverglielo. Ma trovò un linguacciuto collega che lo ripagò a dovere della grave scorrettezza. In pubblica udienza, sbandierando la missiva incriminata, dichiarò: «Il collega s'è fatto un dovere di dar la brutta notizia al cliente mio, liberando me dal fastidio di farlo. Così io lo ringrazio pubblicamente e gli dichiaro che è un porco».

Oh, che brutte cose!

Affrettiamoci a chiudere. Alla controparte, a meno che non te ne autorizzi espressamente il collega, si scrive solamente in carta bollata, per notificargli citazioni, ordinanze e sentenza. Diversamente, qualunque sia la comunicazione che tu debba fare, e per qualsiasi scopo la faccia, devi rivolgerti al collega. È elementare, no? Già, ma il più delle volte è proprio alle cose elementari che non si pensa.

## 70 - PROFESSIONE E MORALE

Ne abbiamo già parlato, ma siccome questo benedetto dente della morale par che sia decisamente cariato nella bocca degli avvocati, è bene tornarci a batter la lingua.

Abbiamo dunque già detto che la legge è una cosa, e

che la morale è tutt'altra faccenda: e su questa proposizione credo che.... Ah! Stavo per dire, come se fosse principio assiomatico, che su questa proposizione non c'è da far discussioni. Però, con equivalente imperativo categorico, mi sono inteso tratto a ripudiare la proposizione stessa come radicalmente spropositata. E adesso, come l'asino di Buridano, non so decidermi se.... Be', seguiamo pure avanti. Può darsi che, cammin facendo, la soluzione venga da sé.

Dunque, sia o non sia che la professione del moralista è tutt'altra faccenda, credo di non sbagliarmi quando affermo che, il fatto di agire secondo legge, non esclude che tu sia un fior fior di furfante; ma, al contrario, il fatto di vivere secondo la morale, esclude che tu possa contravvenire alle leggi. Così l'avvocato. Anche se irreprensibile professionalmente, può ben lasciare a che dire quanto a coscienza, quanto a umanità, quanto a sensibilità.

In conclusione, l'uomo, quando sia essenzialmente morale, nobilita la professione dell'avvocato e qualunque altra professione. Ma se non è morale, scegli pure la professione che vuoi, anche quella del santo, ma non sperare che S. Pietro ti apra poi la porta del paradiso.

Così tu, giovane collega, marcia a testa alta per la via della moralità. Non l'abbandonar mai e te ne troverai bene. Credi, qualunque cosa possa accadere, per quanto grande sia l'ingratitudine umana, nessuno mai al mondo s'è pentito seriamente di aver fatto un'opera buona; nessuno mai al mondo può essersi rammaricato d'esser vissuto da galantuomo.

## 71 - MALE LINGUE .

Vorresti ritenerti offeso e rispondere per le rime, ogni volta che male lingue vanno in brodo di giuggiole se hanno da raccontarti una nuova gustosa barzelletta o una qualche birbanteria sul conto della nostra classe? Ma no, che diamine! Finché si tratta di rimediare una limpida risata fra amici, accetta epiteti e maldicenze, e da pure incentivo a quelle più spiritose. Si deve però trattar di puro scherzo, tra buoni amici, altrimenti... Altrimenti rimbecca: para e rispondi con stoccate cocenti: mordi.

Le molteplici critiche e gli alti ohibò che si levano contro la classe degli avvocati, son frutto d'ignoranza e più di malanimo. Provengono da malintenzionati e disonesti che fan colpa al proprio avvocato di non essere riuscito ad imbrogliare il giudice e la giustizia a loro profitto; e fan colpa all'avvocato avversario di aver svelato e sventato la losca faccenda.

Qualche esempio ci convincerà che l'eterna lotta tra il bene e il male, esiste ed è propria anche del campo giudiziario. Solo che qui la distinzione fra bene e male non è concettuale, ma è topografica. Vale a dire che ciascun cliente pretende che tutto il bene sia dalla sua parte e tutto il male dall'altra. Ma se un tal ragiona mento lo fai tu che stai di qua, lo fa anche l'avversario che sta di là. E allora è tutta questione di punto di vista? O è tutta questione d'imbrogliar la giustizia? Ma chi sarà l'imbrogliatore?

## 72 - ESEMPIO NUMERO UNO

Supponi un Tizio proprietario d'una ricca villa, contornata da ameni colli, e questi popolati da oliveti, vigneti e frutteti, oltreché da laboriosi coloni. E supponi un Caio strozzino che arda di far sua quell'Eden di proprietà. Come realizzare tal sogno? Tizio non è disposto a vendere e in tutti i casi lo strozzino non invoglia a vendere, costringe a vendere. Tizio non dispone di capitali liquidi, ma non ha bisogno di ricorrere a prestiti, specialmente da strozzini. E allora? E allora lo strozzino non sarebbe strozzino se non avesse la genialità e l'abilità di pescare il commerciante che sa spendere e spandere, e sa tener alto prestigio e fiducia fino alla vigilia del gran crak. Basta soffiare una parolina all'avventuriero del commercio: «Con l'avallo del signor Tizio, più danaro mi chiedi e più mi fai piacere». L'avventuriero del commercio carpisce la firma di avallo di Tizio, e il gioco è fatto. Lo strozzino con manovra a spinta butta il commerciante al fallimento, e, con gli atti legali, dà l'assalto alla villa in bella mostra sui colli aprichi.

Arriviamo subito a quel che c'interessa. Come qualificaresti tu l'opera di un avvocato che ti sa allineare opposizioni contro l'atto ingiuntivo, contro il precetto, contro il pignoramento, contro l'istanza di vendita? Come qualificaresti tu quell'avvocato che, con le sue opposizioni, giunge ad allinearti quattro sentenze di Tribunale tutte perdute; quattro sentenze d'Appello tutte perdute, due sentenze di Cassazione, pur esse perdute? Arriviamo all'epilogo. Ma se dopo tanto disastro di sconfitte e dopo cinque anni di liti, usciti ormai da un periodo di gravissi-

ma crisi economica, il proprietario della villa trova modo di pagare, e delude così l'ardente desiderio dell'avidro strozzino, tu come lo qualifichereesti quell'avvocato?

### 73 - ESEMPIO NUMERO DUE

D' un medico che rifiutasse di far un bene a un ammalato, tanto non c'è più speranza, che diresti? E allora, d'un avvocato che lotta per un miracolo, che vuoi dire?

Tu di che per un ammalato, anche un giorno di più conta. E di pure che, a non esser altro, conta ad alleviare il dolore. E di ancora che le misteriose forze della natura contano talvolta troppo più dei medici e delle medicine. Ma allora, ti rispondo io, per il cliente non può entrare in ballo una qualche provvidenza di Dio? E questa provvidenza non si potrebbe presentare sotto forma di... imprevidenza dell'avvocato o del giudice? E non ha importanza per l'espropriando di ritardare anche di un giorno la subastazione dei beni?

Dopo un simile preambolo, supponi un vasto patrimonio terriero attorno al quale latrano tutto l'anno e s'avventano creditori privilegiati, creditori ipotecari, creditori chirografari. E supponi che un tal povero cristo di proprietario sia uno di quei tanti cosiddetti benestanti che non hanno né arte né parte; che nascono e muoiono vittime e schiavi del patrimonio avito. Tali vittime schiavi per la boria di esser chiamati signor padrone, si rassegnano a vivere di pane e cipolla, ma non si rassegnano a perdere il poderuccio ereditato. O patrimoni aviti, di quante tribolazioni e tragedie siete causal!

Arriviamo alla conclusione anche sul secondo esem-

pio. Un avvocato entra in lizza. Entra in lizza contro una caterva di creditori d'un di questi latifondisti delle annate magre. Entra in lizza con la forza della persuasione e con l'esempio delle opposizioni. Convince più d'un creditore che con gli atti esecutivi finirà col rimetterci le spese, persuade altri che il proverbiale uovo alla sera è meglio della gallina alla mattina. Ma salta fuori una banca con gli atti di subastazione. Giusto una banca! E in quel pollaio potresti con più certezza raccogliere il proverbiale uovo la sera e magari anche la gallina alla mattina, se non nella cassaforte d'una banca? E vuoi scoraggiarti perché la banca è prima creditrice ipotecaria onde è certa che il suo credito troverà capienza in sorte, interessi e spese? Mai più! Le subastazioni divorano i patrimoni per se stesse, e con le liti si fa presto a liquidarli. Inoltre anche i legali delle banche pigliano topiche procedurali, e, quando le han prese, ti si fanno alleati per un equo accomodamento per tenerle segrete. Queste ideali condizioni di fatto si verificarono nel caso della nostra banca la quale, posta nell'alternativa, o di recuperare le ossa del patrimonio subastando, o di accedere ad un'onesta transazione, preferì quest'ultima. E la transazione si concretò su queste basi: in primis, la banca, anziché incassare, dovette sborsare. Sborsò cioè tutte le somme occorrenti per liquidare la percentuale concordata con tutti gli altri creditori, restando così unica creditrice ipotecaria iscritta. Il nostalgico schiavo del patrimonio avito continuò a mangiar pane e cipolla per vari anni, ma ebbe la soddisfazione di sentirsi ancor chiamare signor padrone.

Tu come lo qualificheresti quel tale avvocato?

## 74 - ESEMPIO NUMERO TRE

Un padre per non esser maledetto dalle sue due amate figlie e relativi generi, le chiamò al suo capezzale e disse: - Voglio che non litighiate dopo la mia morte e voglio che siate contente di come dispongo. Dunque non ci son due poderi per lasciarvene uno a ciascuna. Spezzare in due il bel podere che ho, mi pare peccato, oltre le spese della divisione. Allora avrei pensato di far così. Il podere vale bene duecentomila lire. Una di voi piglia il podere e l'altra centomila lire. Dunque chi piglia il podere avrà obbligo di pagare centomila lire alla sorella. Però ho pensato anche che questo pagamento, perché non riesca troppo gravoso, deve essere fatto quattro anni dopo la mia morte. Siete contente?

Le due sorelle - o perché la proposta fosse di loro assoluto gradimento, o perché l'amor fraterno non è proprio un mito al capezzale dei genitori - accolsero l'idea paterna con piena soddisfazione ed anzi la definirono di pieno accordo, prestabilendo che alla sorella maggiore restasse assegnato il podere con l'obbligo di versare lire centomila alla sorella minore entro quattro anni dall'aperta successione. Fu anche convenuto, accettato e precisato che su le lire centomila dovessero corrisponder-si gli interessi nella misura legale del cinque per cento.

Disposte così le cose in perfetto accordo e assoluta precisione, il genitore chiuse gli occhi in santa pace, e le

due sorelle continuarono ad amarsi da sorelle ancora per un paio d'anni. Dopo due anni cominciarono a guardarsi in cagnesco. E venuta la fatale scadenza dei quattro anni, aprirono le ostilità con quella alacrità e con quell'asprezza che è tutta propria del buon sangue sororale. Chi aveva ragione e chi aveva torto? La ragione spettava indubbiamente alla sorella minore, la quale ragionava: «Il testamento t'è stato bene finché s'è trattato di prendere il podere? Adesso devi pagare e paga». Ma non pareva che la sorella maggiore avesse tutti i torti, quando controbatteva: «E vero sì o no che nostro padre intendeva far parti uguali? Dunque è colpa mia se il podere quando è morto babbo, valeva duecentomila lire, e oggi non ne vale cento?» «E tu perché non hai pagato subito invece di aspettare quattro anni?» «Se ho aspettato, è perché stava scritto nel testamento». «Ma nel testamento c'è scritto anche che devi pagare e paga». «Però la volontà del babbo era di far parti uguali. Dunque se il podere oggi vale cento, tu devi contentarti di cinquanta». «Ah, sì? Però ti avrei voluto sentire, se il prezzo fosse salito a cinquecento! In ogni modo cento è scritto e cento voglio». «Allora io sarei diseredata?» «E a me che m'importa?» «Allora non saresti contenta nemmeno se io ti dicessi, dividiamo il podere in due parti e tu scegli la quota migliore?» «No, che non sarei contenta». «Nemmeno se ti dicessi due terzi a te, e un terzo a me?» «Io voglio centomila lire».

Chi aveva ragione? Be', una aveva ragione e quell'altra non aveva torto. Dal punto di vista del testatore, che voleva parti uguali, aveva ragione la sorella maggiore. Ma dal punto di vista del testamento, che parlava chiaro - a

chi il podere e a chi centomila lire - aveva ragione la sorella minore. Però la faccenda va considerata anche dal punto di vista del podere, che all'epoca del testamento valeva giusto duecentomila lire, ed erano quindi parti uguali; ma all'epoca del pagamento - quattro anni dopo - se ne sarebbero ricavate sì e no centomila. Sei anni di lite posero la parola fine al furore litigioso delle due sorelle. La sorella maggiore perdette sempre, ma fu ben lieta di pagare alla sorella minore le lire centomila della sorte, più le trentamila per interessi, più quarantamila per spese. Sì, perché, mutati i tempi, poté ricavare lire settecentomila dalla vendita del bel podere. A questo punto, avvocato mio, io neppure ti domando più come qualificheresti quel tal avvocato che ebbe il coraggio di tener viva, per sei lunghi anni, la resistenza della sorella maggiore, ma tu non star a perderti dietro le illusioni dei padri; e dietro ai furori sororali e fraterni; e dietro al «quid non mortalia pectora cogis auri sacra fames» e cose del genere. Tu pensa al diritto e al torto secondo legge, secondo ragione, e secondo il mutabile e capriccioso valore dei beni di questo mondaccio. E rifletti al caso d'un tuo collega che, pur' sempre vincendo, non ingrassa il cliente; e al caso di altro collega che «restituit rem» pur sempre perdendo. E a chi dice che le cause mandano a spianto, ridi in faccia. E a chi fa miracoli degli avvocati che pigliano a difender certe cause, rispondi che i miracoli li fanno i Santi, e qualche volta li fanno anche gli avvocati.

## 75 - ESEMPIO UNICO AL MONDO

Un Tizio aveva finito il patrimonio, ma di pagare i debiti, no. Gli era rimasta la casa. Ma la casa non si tocca. Fu diabolico nel difenderla.

Ne fu tentata la subastazione per debiti di esso pater familias, ma fu dimostrato per tabulas che la casa era proprietà della mater familias. Si fece allora avanti baldanzosamente un creditore della moglie; ma fu dimostrato ineccepibilmente che la casa era proprietà assoluta ed esclusiva del marito. E allora, tra tanti creditori, possibile che non ce ne fosse uno in possesso d'un titolo di credito a firma della moglie e del marito? Sì, che c'era, e scappò fuori con tanto di cambiale accettata dal marito e avallata dalla moglie. Ahimè! La casa non era più né della moglie né del marito. Era d'un terzo! Motivo per cui niente subastazione e paga le spese.

Questo però è furfanteria e riguarda il cliente. L'avvocato non c'entra.

## 76 - EXEMPLA TRAHUNT

Dagli esempi narrati, lasciati trascinar a credere che la moralità c'entra e non c'entra con la professione d'avvocato. Non devi fraintendermi però. La moralità non c'entra con la professione d'avvocato, alla stessa maniera che non c'entra in qualsiasi altra professione. Fino a quella di maestro! Fino a quella di ministro di Dio! Sì, perché in tutte le professioni di questo mondo, si può essere integro e santo, o fariseo e furfante. Particolarmente per quanto riguarda la professione d'avvocato, si può dire, in genere, che avvalersi della legge è morale. Ma chi si

avvale dell'arma della legge per odio; o con la mira di farsi un nome che faccia tremare; o col principio che la legge è legge e non ci son riguardi e misericordie, quello è immorale e disonesto.

Caro mio, nella professione d'avvocato, lauda finem. Ma non basta. Attieniti alla legge ed usa tutti i mezzi che ti fornisce la legge. Ma non basta. L'umanità non deve mai scompagnarsi dai tuoi atti legali; e da quelli extra legali; e da tutto il tuo comportamento di professionista, di cittadino e di uomo.

### 77 - LA CAUSA E IL CLIENTE

Siamo arrivati man mano a formarci la convinzione che non vale sposar la causa, ma vale tener d'occhio l'interesse del cliente. Ciò val quanto dire che non sempre l'interesse del cliente s'identifica con una vittoria. Invece s'identifica spesso con una transazione che tronca a tempo la lite o che ne evita addirittura l'insorgere. Tutto all'inverso, e non occorre dirlo, è l'interesse dell'avvocato! La transazione che tronca una lite, tronca le gambe all'avvocato; e lite che non nasce è avvocato che non mangia. Ecco dove casca l'asino della moralità curialesca! Casca lungo le mulattiere dell'interesse del cliente che è quello che è; dell'esito della lite che sarà quel che sarà; del vantaggio dell'avvocato che pur sempre dipende dal «più pende più rende».

Vedi bene che avvocati e moralità son come i cavalli, possono andare a pariglia e possono fare a calci. Tu mandali sempre a pariglia. Per mandarli bene a pariglia fa

cavallo di stanga l'interesse del cliente, fa bilancino di destra la tua ambizione di vincere, e bilancino di sinistra la tua nota spese, e poi « Ih! Va là, che vai bene!»

#### 78 - TESI GIURIDICHE

Per amor della tesi, non ammazzare il cliente. Dico che non devi trattare il cliente come una cavia. Dico che non devi suscitare e trascinare i processi per tutti i gradi della giurisdizione al puro scopo di sperimentar sul banco di prova l'esattezza o meno d'una tua elegante tesi giuridica. Eh, caro, per te è banco di prova e fonte di lucro; ma per il cliente è cavalletto di tortura e basta!

#### 79 - EX FACTO ORITUR IUS

Ci sono i maniaci delle tesi giuridiche. Essi, per amor delle tesi, finiscono di perder d'occhio il fatto. Peggio! Arrivano a contorcere i fatti con la presunzione di ridurli di misura alle loro eleganti tesi. Anche Procuste faceva così. Riduceva i viandanti alla misura del suo letto: li accorciava con l'accetta se erano troppo lunghi, e li allungava con le corde se erano troppo corti.

Però Procuste non faceva mica l'avvocato!

#### 80 - IL ROVESCIO DELLA MEDAGLIA

Per metterti e mantenerti su la via maestra della carriera professionale, devi convincerti che nel giardino forense ne sbocciano delle rose, ma con certe spine! Voglio dire che anche nella nostra professione, come in tutte le

professioni, c'è sempre il rovescio della medaglia. Guarda se è vero.

Tirò le cuoia un vecchio misantropo rimasto attaccato alla vita per anni novanta. Non soffrì che parenti gli girassero attorno, che amici lo salutassero con cordialità, che servi gli spazzassero la casa, che accattoni bussassero alla sua porta. Solo, come spettro a se stesso, si aggirò nei molti vani e vari piani della sua casa fino alla morte. Solo pensiero aumentar le rendite dei suoi quattro poderi senza goderne. I maligni assicuravano che il suo focolare fumava una volta la settimana, ossia quando faceva cucina per tutto l'ottavario. Gli esagerati giuravano che in ogni angolo della casa si reggesse dritto un sacco di soldi. E invece morì, e non si verificò nemmeno il proverbio che dice, danaro e santità, metà della metà. Però un colono, trovatosi a chiudere gli occhi al vecchio misantropo, da lì a qualche tempo, fece questione con le fatiche della terra, cambiando mestiere, e si mise a fare quello del signore. Si verificò invece l'altro proverbio che cioè si corse a sbarrare le porte con la legale apposizione dei sigilli quando già i proverbiali buoi erano usciti dalla stalla. Così fu che, alla redazione dell'inventario, non si rinvennero danari né a sacchi, né a palate, e nemmeno libretti o polizze di credito. Bisogna però convenire che la casa e i quattro poderi non avevano preso il volo! E poiché non si rinvenne alcuna disposizione testamentaria, corsero all'arrembaggio dell'eredità parenti e pretendenti d'ogni grado e di ogni risma.

In lizza contro tutti, entrarono due arzilli vecchietti - fratello e sorella - i quali, con la forza congiunta dei loro

centosessanta anni, si proclamarono parenti del de cuius in quarto grado e pertanto eredi esclusivi dei quattro vistosi poderi e dell'ambito fabbricato urbano. Sennonché, come in tutte le cose di questo mondo, ci mise la coda il diavolo sotto forma di donna. Sissignore! La loro lampante parentela in quarto grado per linea materna venne ad oscurarsi da scoraggiarti zone d'ombra. Prima zona d'ombra: la madre dei due arzilli vecchietti risultava ben morta nel 1872 col nome di Irene; ma non risultava affatto che questa signora Irene fosse mai convolata a giuste nozze. Transeat che non avesse contratto giuste nozze, ma, giurabacco, una tal signora Irene non era mai nata! Dato però che il defunto padre dei due ereditieri s'era sposato nel 1845 con certa Aurelia, se ne arguì che Aurelia fosse Irene e viceversa. L'enigma parve così brillantemente risolto. E invece fu peggio che andar di notte! Sì, perché, se Irene era morta, e non era nata, e se aveva generato e non aveva sposato; Aurelia che aveva sposato circa un secolo avanti; Aurelia che aveva regalato al suo legittimo sposo i nostri due arzilli vecchietti, e, prima dei due, altra mezza dozzina di figli, non era ancor morta e mai più sarebbe morta, per il semplice motivo che non era mai nata! Valeva però la pena per l'ambizione di sciogliere l'enigma, e più per amore dei quattro ricchi poderi e del fabbricato di civile abitazione, di non arrendersi e invece d'indagare e di frugare ancora fra le antiche scartofie anagrafiche comunali, parrocchiali e diocesane. Indaga e fruga, si venne a scoprire che, A. D. 1819, era venuta al mondo un amor di bambina che era stata battezzata - vedi un po' - tu! - col nome arcadico di Enrenia. E poiché

questa Eurenia non aveva sposato e a centovent'anni non era ancor morta, si ritenne per absurdum, che i due arzilli vecchietti erano i legittimi successori del misantropo taccagno, in quanto generati da una madre che, nascendo, si chiamava Burenia, sposando, si chiamava Aurelia; e morendo, si chiamava Irene. E stante che la legge non riconosce valore di prova alle argomentazioni per absurdum, la prova fu legalmente ammannita da quattro egregi cittadini i quali - udite! udite! - nell'anno di grazia 1939, ebbero il coraggio di dichiararsi edotti e di asseverare con giuramento, che Irene, morta nel 1872 e tuttavia mai nata; e Aurelia, sposatasi nel 1845, e tuttavia mai nata e mai morta; e Eurenia, battezzata nel 1819, innupta e per tabulas ancor vegeta nel 1939, era la stessa persona ed aveva felicemente messo al mondo i nostri due arzilli vecchietti, i quali avevano tutti i diritti di proclamarsi eredi legittimi ed esclusivi dei quattro poteri e della ricca magione cittadina! Oh!

Ma non si fece in tempo a trarre un sospirane di sollievo, che entrarono in giostra ben altri sei pretendenti! Si fecero avanti agguerriti e ferrati col peso congiunto dei loro quattrocentottanta anni, o giù di lì. Si dissero generati da tal Domenico, e Domenico da Antonio, e Antonio da Francesco. Il quale Francesco, a sua volta aveva generato, ecc. ecc. Si proclamarono anch'essi parenti in quarto grado per linea paterna col de cuius, taccagno e misantropo, e pertanto concorrenti all'eredità dei magnificat! quattro poteri e palazzo per sei ottavi. Scattarono su i due vecchietti come un sol uomo: «Che pretendete voi sei col vostro Domenico?» Contrattaccarono i sei con alti

clamori: «Che pretendete voi due con la vostra Irene Aurelia Eurenia?» Di rimando i due: «Tra i dodici figli maschi e femmine generati da Antonio non esiste neppure un Domenico, che andate dunque domenicando voi sei domenicani?» Di rimbalzo i sei: «Se non esiste un Domenico, è perché esiste Ponziano. Ponziano è venuto al mondo nel 1815; e non si sposò; e non figura passato nel numero dei più a un secolo e ventiquattro anni di distanza, motivo per cui come vuole la legge dell'absurdum, Ponziano è Domenico, e non altrimenti!»

«Le prove!»

«Eccovi le prove: quattro intemerati cittadini hanno giurato e concordemente depresso che Ponziano è nato al posto di Domenico non nato. In compenso, Domenico ha sposato ed è morto al posto di Ponziano, nato, non morto e non sposato!

Corriamo all'epilogo.

I due s'accapigliano contro i sei. Una caterva di altri pretendenti all'eredità per diritto di parentela, o per diritto di rappresentazione (anche il diritto di rappresentazione fu tirato fuori!); o per diritto di... vicinanza di casa, o per diritto di disperazione, s'azzuffa contro i due e contro i sei. Chi più si sente escluso, più soffia sul fuoco! I maneggioni combinano e scombinano sistemazioni! Sciacalli già stanno in agguato pronti a saltar su la preda. I due vecchietti sono impazienti e gli altri sei non meno. Tutto all'improvviso, avvenne quello che avviene quando il nibbio piomba sul passeraio: tutti in fuga e scomparsi! I quattro poderi e la casa in mano al rapace; e l'avvocato con un pugno di mosche.

Ti ho detto, guardati dal cliente! Ti dico, guardati dal lestofante! Ti raccomando, guardati dal pirata delle eredità deserte!

#### 81 - I PROCI

Ce ne sono tanti! Sono avanzo di galera. O sono spiantati delle liti. O sono specialisti d'imbrogli. Bazzicano pei Tribunali. Pretendono di saperne più degli avvocati. Si mettono alle costole e tra i piedi specialmente dei giovani professionisti, offrendosi procacciatori di clienti e collaboratori. Danno ad intendere che conoscono le vie tortuose della giustizia e il modo d'arrivare a questo e a quel Giudice, e, col nome tuo, truffano il cliente. È proprio vero che, nel campo degli avvocati, come nel campo medico, prevalgono i ciarlatani.

Io, ti esorto. Evita di venire a contatto con questa pessima genia, ed evita di far questione con essi. Sono perfidi e vendicativi e possono danneggiarti. Hanno credito presso i babbei e di babbei ce ne sono tanti al mondo. Devi girar al largo da essi. Non devi venir mai a patti con essi. Ne va del tuo decoro, della tua moralità, e del tuo prestigio.

#### 82 - COME TE LA DAVA A BERE

Se non eri tu a metterti sotto la sua protezione, ti ci pigliava lui. Solo che, se ti ci pigliava lui, era vittoria sicura al cento per cento: se invece correvi a mettertici tu, era vittoria se avevi ragione, se no....

Quando correva lui, ti salutava con effusione, ti si af-

fiancava con confidenza, ti sussurrava all'orecchio con aria di grande mistero: «Sbaglio, o è lei che ha una causa così e così? Me ne parlava giusto ieri il giudice tal dei tali che mi onora della sua amicizia. Se la causa le sta proprio a cuore.... E se crede che una mia parolina all'orecchio del giudice.... Poi, se la parolina le farà cantar vittoria, ella mi dimostrerà la sua riconoscenza, e se no, niente. Va bene così?» Quando dunque correva lui potevi prepararti pure a pagare lo scotto, perché era vittoria, e sempre vittoria!

Oh, ma allora?... Ma allora come va che se non correva lui, ma eri tu che correvi a chieder soccorso, non giovava moltiplicar le raccomandazioni, e non giovava raddoppiare e moltiplicare la posta?

Eh, il trucco c'era, ma non si vedeva. E il trucco era che quel messer cancelliere in pensione, bazzicando per le cancellerie e pei gabinetti dei giudici, se non riusciva a sbirciar prima il dispositivo di qualche sentenza, ben riusciva a leggerlo quando ritirava la minuta per eseguirne la copia. Sapeva ben lui allora da quale avvocato doveva correre, per offrire la sua alta e proficua protezione. E stando ai - si dice - lo scotto che ne ritraeva arrotondava la sua magra pensione ben meglio che i proventi ricavati dalla copia delle sentenze.

### 83 - QUOTA LITIS

Patto de quota litis? Mai!

Te lo gridò con tutte le mie forze. Mai! Lo vieta la leg-

ge. E poi porta iella. Interroga gli anziani e dal primo all'ultimo, ti confermeranno che porta iella. Non ci credi? E allora ascolta quello che successe a un collega, solo per aver accettato un mezzo patto de quota litis.

A un certo Tizio venne un giorno la malvagia idea di spingere oltre il limite la coltura del suo campo, disinfestando dai rovi e dissodando un limitrofo relitto stradale. Pronto l'immane Caio a insorgere, ad asserirsi proprietario e possessore del relitto stradale, e a convenire il Tizio davanti al Pretore con azione di spoglio! (Sta accorto, avvocato, nelle cause possessorie! Come attore, si pigliano certi abbagli! E come convenuto, certe frustate!)

Andò male per Tizio che - *spoliatus ante omnia restituendus* - fu condannato a restituire nel pristino stato di possesso (se non anche d'infestazione cespugliosa e spinosa) i sedici metri quadri di relitto stradale, danni e spese. Dal contrasto tra avvocato e cliente - Io dico di appellare e io dico di pagare - scaturì il *pactum sceleris*. Tizio versò danni e spese a fondo perduto nelle mani dell'avvocato: l'avvocato giocò a pigliare il resto da Caio, se fosse vittoria in appello; o a pagare il resto del suo, se fosse sconfitta. Lasciamo parlare il collega della scommessa: « Vuoi che te lo dica? Da anni, cinque volumi - le Pandette del Windscheid, magistralmente annotate e tradotte da Fadda e Bensa - si allineavano intonsi nella libreria. Ed io li tagliai ed imparai in quella occasione che maniera di cognizioni e di ammaestramenti fossero. Consultai vari altri autori. Pescai nelle riviste e nei repertori di giurisprudenza. Per sedici metri di terra infestata da rovi e da sassi, riempi sedici facciate di carta bollata! Ti dico io,

un capolavoro! E ne ebbi il premio. Vinsi la causa! Riformata la sentenza, respinta la domanda, il Tribunale condannava Caio alle spese dei due gradi, liquidate in lire... alle competenze di procuratore liquidate in lire... « Onorari di avvocato esclusi, stante la estrema semplicità delle questioni trattate »! Ah, perbacco!

#### 84 - PILLOLE DI SAPIENZA

Sono come il metro e il piombo per il muratore. O come le equazioni per il matematico. O come il pomodoro per la cuoca. O come la cicorietta di campagna, che serve a dar gusto all'insalatina.

*Semper onus probandi incumbit illi qui dicit. - Reus in excipiendo fit actor. - Frustra petis quae mox restiturus. - ius superveniens firmat actionem....*

Io ti faccio grazia delle mille altre. Tu però riempitine la zucca e fanne tesoro. Servono per inquadrare l'azione; per mettere a fuoco un'eccezione; per proiettare un fascio di luce nel garbuglio d'un processo, che il tuo avversario ha interesse a mantenere in ombra; o, tutto all'opposto, per porre in ombra fatti del processo che ti son contrari. Tutto e sempre ai fini della giustizia, neh! Non far che te lo debba ripetere ogni momento!

#### 85 - LE BASI E LE CIME

Non c'è dubbio, il diritto romano è la base. Però, se ti fermi alla base, non arrivi alla cima. E se ti fermi alle pillole della sapienza giuridica, ancorché esse siano un prodotto di Gaio, o di Papiniano, o di Cuiacio, non andrai

molto su con la tua costruzione. E se pretendi di aggrapparti alle cime, senza consolidarti alle basi, senti che capitolombolo!

Come vedi, mi sforzo di metterti in testa, verità... basilari. La legge è tutela delle libertà umane. E poiché l'uomo non sarà mai sazio di conquistare le sue libertà, così non s'arresterà mai il fenomeno di perenne progressione del diritto. Si tratta quindi di studiare, afferrare o ritenere questo processo di elaborazione e di perenne progressione del diritto, e di conoscere le leggi che furono poste a tutela delle libertà umane, epoca per epoca.

E se non è così, ti sfuggirà di concepire il diritto come atto congenito e connaturale dell'uomo, prosperante, declinante e morente con l'uomo! Se non è così, le nozioni del diritto ti si affastelleranno nella mente slegate e inerti. E le leggi ti si ficcheranno in testa sconnesse, a frammenti di articoli o paragrafi, ingrate, oppressive. E sono invece fioritura del diritto - salvo quelle infami imposte dal tiranno; e sono sistema; sono armonia; sono immagine, identità, unità con la legge di vita di ciascun organismo; con le leggi della natura; con l'equilibrio e l'armonia dell'universo....

Be', siamo saliti troppo su. Io volevo dirti semplicemente che non c'è cima senza base, e non c'è base senza cima. (Anche la base è una cima, ma, ahimè, quanto è bassa!) E questo ti dicevo per farti considerare che le cime tanto più sono alte, quanto più sono lontane dalla base. E questo vale tanto se l'avverbio «lontano» lo riferisci allo spazio - Monte Bianco e torre Eiffel - quanto se lo riferisci al tempo - Anno Domini o ab Urbe condita - . E,

in conclusione, se il diritto romano è la base, per risalire alle cime dei nostri codici, devi metterti su la scia del diritto consuetudinario, del diritto canonico, ecc. ecc.

Eh, sì, avvocato mio, verrà anche per te il tempo che ti darai cento volte della bestia, per aver ripetuto anche tu, come tutti gli scolari, ma questo a che serve a studiarlo? E accadrà anche a te quello che accade a tutti, che più s'invecchia e più ci si accorge che non si finisce mai d'imparare.

Uh, però, che barba a sentirselo ripetere ogni momento.

#### 86 - QUELLI D'ALTRI TEMPI

Va ad ascoltare i grandi maestri quando arringano. Però, a te, avvocato mio della seconda metà del secolo ventesimo, non credo ti sarà dato d'ascoltare un principe del Foro che sfiora con Virgilio e con Orazio; che staffila con Giovenale; che ti sbalordisce con squarci di tragedie greche, in greco. Non so neppure se ti sarà dato d'incontrarti con colleghi umanisti e giuristi ugualmente eccelsi; o di scoprirne di rara competenza in fatto d'arte e di storia dell'arte. Certo che l'arte oratoria oggi è in ribasso! E anche la coltura è ben giù!

Se però ti capita tra le mani una di quelle comparse a stampa tanto in uso prima della dattilografia, levati la curiosità e vedrai tu quanta dottrina e che chiarezza d'esposizione!

Provatì poi a suscitare i ricordi di qualche collega anziano, e con quanta compiacenza ti narrerà le bravure di grandi colleghi scomparsi!

Ti narrerò d'un professore universitario venuto da fuori per discutere un'importantissima causa in tema di successione. Diritto romano: era la sua materia. Ne fece sfoggio con grande sussiego, con cattivo gusto: «È vana pretesa voler trattare cause in materia di successione senza una conoscenza profonda del diritto romano»... Fu servito a dovere dall'avvocato contraddittore, un modesto per quanto bravissimo professionista di provincia. Diritto romano e diritto italiano; dottrina e giurisprudenza: «Nei processi, in tema di successione, o di proprietà o di obbligazioni, è vana la costruzione giuridica che astrae dal fatto. La sbarra non è la cattedra. Questi e non diversi sono i fatti del nostro processo, e, per questi fatti, ait Praetor... ait Gaius... interpretano i più celebrati romanisti... detta il legislatore italiano... dispone il nostro codice...».

Oh, come piace fare il contropelo al presuntuoso!

Il vecchio collega ti narrerà di un famoso avvocato e illustre parlamentare che in un appassionato processo per diffamazione a mezzo della stampa, parlò da incantare in favore della parte civile e chiuse citando alcuni versi di Shakespeare a sostegno della tesi esposta. Chi difendeva l'imputato? Era un giovane; non parlamentare; e non ancor famoso. Cominciò la sua arringa così: «Il mio illustre contraddittore ha citato Shakespeare. Però ha fatto punto troppo presto. Avrebbe dovuto seguire. Seguendo, avrebbe trovato che Shakespeare dice ... Dice cioè tutto il contrario di quanto gli vorrebbe far dire la parte civile!...

Ti narrerò d'un coltissimo e bravo sostituto procuratore generale che, al primo giungere nella nuova sede, de-

buttò in un processo per omicidio che fece epoca data la persona dell'imputato. Pronunciò una requisitoria tagliente, stringente, con dotti richiami di dottrina; con rievocazioni di processi celebri e di bieche figure di omicidi. I nomi dei grandi tragici greci e delle loro opere ricorsero più volte. Nella figura di un personaggio, inquadrò la furia omicida del giudicabile e la perorazione fu davvero travolgente. Fu come invitare a nozze l'avvocato difensore che fu brillante, smagliante, entusiasmante. Fece balzare avanti personaggi di Eschilo, di Sofocle, di Shakespeare, di Goethe, di Corneille, di Racine, di Alfieri. Un abisso l'animo umano, la criminalità, l'innocenza.... Ferreo, inesorabile il destino! Addenta l'uomo, lo travolge, gli toglie la capacità d'intendere e di volere: gli restituisce la coscienza per mettergli al fianco le furie del rimorso, dell'insonnia, della persecuzione, senza sosta, senza scampo, senza pietà. Edipo! Comprendere Edipo a Colono è perdonare. Oreste! Comprendere Oreste davanti all'Areopago è redimere. Render giustizia! Quale tremenda responsabilità! Che la Giustizia non sia mai furia persecutrice. Sia umana, sia pietosa, e non fallirà al suo fine supremo: la redenzione!

#### 87 - STUDENTI D'OGGI

Dì pure che son noioso; che ho la mania dei vecchioni di tentennar sempre la testa su le faccende della gioventù. Mi sai dire però che c'entrano i brontolii del vecchio con lo studio? E allora perché alzi le spalle e mi dici: altri tempi? Dì piuttosto che sono altri studi che si fanno, e allora m'azzitto. M'azzitto però se hai la compiacenza

d'indicarmeli quali son questi nuovi studi, perché io non li so vedere. Io vedo solo che oggi il liceale e l'universitario è informatissimo in fatto di stelle e divi cinematografici; è informatissimo in fatto di sport, e di musica sincopata, e di bolscevismo, e di americanate; però non son convinto che con queste competenze si possa affrontare la vita. E permettimi di dirti che la questione della vita non si risolve alla gagà o alla gangster. Non si risolve col chi-se-ne-frega, con l'Agit-prop e col tira-a-campa'. Siamo fallendo, caro! Siamo fallendo come artefici d'una fortuna nostra, italiana. - Dio, quanto ci tenevano i nostri padri! - Siamo fallendo perfino come eredi di tanto nome: Roma!

Se tieni alle attenuanti, posso accordartele tutte. Posso accordarti l'attenuante che deriva agli ex Ballila, agli ex Avanguardisti dall'insegnamento di vivere pericolosamente, e, per questo scopo, avevan messo nelle loro mani un moschetto. Posso ugualmente accordarti l'attenuante che ti spetta per l'imposizione di vivere spensieratamente tanto c'era chi pensava per te e aveva sempre ragione! E se proprio ci tieni, ti accordo anche l'attenuante della dottrina che, secondo la moda di oggi, predica e pratica di ridurre il problema della vita ad un allevamento pianificato degli uomini. Ma da ultimo una colpa e una pena te la meriti e te la do. Sì, perché o sei gregge, o sei qualcuno. Se sei gregge, smetti di studiare. Non hai diritto di sfruttare le scuole pubbliche che sono istituite e mantenute col danaro di tutti. Le scuole non sono un privilegio o una fabbrica di pesi morti. Se invece sei qualcuno .... Be', io non pretendo, come vorrebbe padre Dante, che tu

faccia

.... « come quei che va di notte  
che porta il lume retro e sé non giova,  
ma dopo sé fa le persone dotte ».

Io ti concedo anche qui tutte le attenuanti. E ti concedo anche che tu abbia diritto di frequentar le pubbliche scuole anche per tuo legittimo tornaconto. Però, se non un faro, un mocchetto dovrai pure accenderlo. E dovrai tenerlo ben alto per dar luce a tanta modesta gente che è rimasta a tirar la carretta; che suda per il pane quotidiano; e che non è ben alloggiata; che è mal vestita; e che tosse!

Amico, non devi essere egoista. Devi essere umano come cittadino e come avvocato e non col contagocce. Attorno all'avvocato, gira la degenerazione. Gira il percorso da un bieco destino. Gira lo sventurato che l'occasione ha fatto ladro o assassino, ed era invece buono e onesto. E gira il più infelice degli uomini, il condannato per un delitto che non ha commesso e grida disperatamente la sua innocenza. Ci pensi se ciò si verificasse per tua trascuratezza o per tua colpa? Avvocato, se pensi di considerare il cliente in funzione dell'onorario che ne puoi spillare e basta, non andiamo d'accordo.

#### 88 - DELITTI E MISERIE

Le teorie di Enrico Ferri su la criminalità le conosci? Le devi conoscere. Se poi segui la scuola positiva del Ferri, o la scuola classica del Carrara, è un'altra faccenda. Ed è un'altra faccenda anche se ti pare che l'una e l'altra teo-

ria abbia del bello e del brutto. Ed è un'altra faccenda perfino se - lasciale perdere, tanto son teorie - ti attieni alla pratica che è la somma delle teorie. Ma la pratica metterà avanti a te, avvocato, miserie e tragedie come a nessun altro professionista. Neppure al medico. Per il medico si tratta di perdere la vita e sia fatta la volontà di Dio. Ma per l'avvocato, si tratta d'ammazzarla la vita, ed è volontà degli uomini.

Ci pensi a un giovane di vent'anni condannato all'ergastolo? Oh, non si torna mica un'altra volta al mondo per vivere la propria vita! E se, invece dell'ergastolo, fossero solo vent'anni o dieci anni? Non se lo godrà più il fior della sua vita! E alla tragedia di mariti e di mogli a cui è entrato in corpo l'odio al posto dell'amore, ci pensi? E ai figli di questi due esseri, ci pensi? E che dirai, quando nella tua pratica professionale, ti si presenteranno casi multiformi, insospettati, sbalorditivi di criminalità minorile? E rifletti, rifletti su questo che ti dico: tu per ogni delitto, hai una pena stabilita e non puoi prescindere. E intanto sai che o il perdono o la staffilata può redimere o perdere per sempre. Ma per qual traviato occorre il perdono? O almeno occorre tanta bontà e tanta clemenza? O, al contrario, per qual traviato è necessaria la parola dura e la stangata?

Questo vale pei delinquenti di tutti i tempi e di tutte le età. Vale specialmente per la delinquenza minorile. Vale per la scuola classica, la quale vuole una più alta pena per far da remora a più fosco delitto, allo stesso modo che s'innalzano argini più robusti a fiumi più impetuosi. Vale per la scuola positiva la quale, distinguendo la furia degli

uomini dalla cieca furia degli elementi, oppone al delitto la pena redenzione, e non la pena punizione, e l'inasprisce e l'allunga per il delinquente riottoso; l'allevia e la tronca al punito già redento dal rimorso.

A chi spetta quest'alta e santa opera di bene? Spetta al legislatore, spetta al giudice, spetta al direttore del carcere, ma spetta soprattutto all'avvocato. E questo il tuo ufficio, avvocato difensore: tender la mano a chi s'è raccomandato al tuo patrocinio; e illuminare il giudice nella misura della pena redenzione; e far giungere la tua voce (che è la voce autorevole dell'uomo su la breccia) al legislatore; e far pervenire la tua raccomandazione al direttore del carcere; e il tuo saluto al recluso....

Ti ho inteso. Mi gridi che non devo seguitare perché le opere di misericordia le conosci; e che non attiene all'ufficio dell'avvocato di farle o di non farle. Mi gridi che la professione di santo si fa per altre strade. E protesti che non ti saresti aspettato di aprire un manualetto di Massime Eterne, altrimenti non avresti buttato i soldi che costa il manualetto....

Be', hai ragione. Però Dio ti guardi dal rimorso ogni volta che non lo farai. E se invece lo farai, la voce che ti grida bravo ti arriverà anche senza il mio augurio.

## 89 - DELINQUENZA

È una parola che agghiaccia le carni. Come e perché tra... tanti che vengono al mondo, alcuni ce ne debbono venire con tendenza al delitto, con destinazione al carcere? Come e perché, tra questi, c'è chi non ha ritengo al

delitto di sangue e si proclama onesto perché non oserrebbe allungar la mano su la roba altrui; e c'è chi ruba e si vanta di aver le mani nette di sangue? Come e perché questo si specializza in furti con scasso, e quello in furti con destrezza?

Miserie e misteri!

Ugualmente, come e perché alcuni vengono al mondo integri e robusti e altri minorati e deboli? Come e perché in alcuni il funzionamento degli organi e l'euritmia delle ghiandole dura, fino alla tarda età, e in altri si altera e si perde in gioventù? Perché questi deve incontrarsi a passare mentre la tegola si spicca dal tetto? O perché quello deve proprio combinarsi con chi ha il potere d'accecarlo d'ira e di renderlo assassino? Perché una macchina deve ghermire un braccio proprio a me? O perché deve cader sotto i tuoi occhi l'oggetto che irresistibilmente ti tenta e ti fa ladro?

Misteri, miserie e tragedie!

Che giova dar risposta a questi interrogativi? Giova però considerare che la delinquenza è un fatto umano. Giova ritenere che il delinquente, o sia tale per nascita, o per occasione, o per attrazione, è un anormale. I suoi centri inibitori o funzionano smodatamente o non funzionano affatto. È un disgraziato. È un infelice, come quello che ha malferma salute o che l'ha perduta del tutto. Dei malati s'incarichi il medico. Quando ci azzecca, li guarisce. Tu, avvocato, devi incaricarti dei delinquenti. In collaborazione col magistrato, procura di mettere un po' d'ordine nei dissestati centri inibitori dei delinquenti maggiorenni e minorenni. Procura di azzeccarci. Per que-

sto ti ricanto sempre la noiosa canzone: studia il delitto, ma più studia il delinquente. Studia il delinquente per portar luce nel groviglio della sua anormalità. Per capirlo. Per compatirlo. Per guarirlo. Per questo t'ho raccomandato di essere umano. L'umanità è il bisturi più adatto per mettere a nudo l'anima del traviato, e per battere alla porta del suo cuore che, da un qualche lato, si deve pure aprire e che quando si apre, trabocca di generosità.

La società ha il diritto di difendersi da chi delinque. Ma non deve infierire contro il delinquente. Deve segregarlo, ma non più del tempo necessario per curarlo e guarirlo.

Be', qui siamo al punto più difficile: scoprire quale sia la cura più adatta e quanto debba esser lunga. Invece oggi si ficca dentro il condannato, si tira il catenaccio, e buona notte! Si riaprirà fra cinque anni, o tra venti, o mai, a seconda che sta scritto nella sentenza.

#### 90 - LEGGE E LIBERTÀ

La legge è libertà. Non lo dico io. L'ha detto Jacopone da Todi.

« Non dica libertade  
hom senza lege stare ».

Hitler e compagni ti pare che fossero di questo parere? Be', erano anch'essi di questo parere; a un patto però, che tu avessi seguito appuntino la legge che ad essi piaceva d'imporre e avessi gridato osanna per giunta. Tutti i tiranni son così. Anche i teorici della lotta di classe la pensano così. La pensano così appunto perché, per essi, la lotta di classe è una legge. Dunque sei libero di... esser schiavo di quella legge. Rousseau invece chi sa come

l'avrebbe pensata? Ma è il caso proprio di preoccuparsene? O sarà meglio invece di ricordare che anche quel... Beato Jacopone da Todi fu avvocato? E che come avvocato non pare razzolasse tanto pulitamente! Salvo che non sia una calunnia quello che lasciò scritto di lui un antico biografo! «Exercetava l'arte della procura, la quale è di tanto pericolo, che chi non ha la coscienza tanto limata, tira l'homo alla dannazione eterna; et lui era uno de quilli!» Be', quando scrisse la faccenda che l'uomo non può esser libero senza la legge, s'era già messo su la via della, salvezza e, ancorché avvocato « de quilli », diventò beato.

#### 91 - ECCEZIONI MALVAGE

Quante volte ti accadrà di partire in quarta con una bella causa, e di restar a terra alla prima udienza! Il collega avversario, con satanica compiacenza, ti bloccherà la strada con una qualche malvagia eccezione, e prova un po' a spostare, se ci riesci!

Di che eccezioni si potrà mai trattare? Meno male se è un'interruzione stradale o se è il solito porco chiodo che ti mette a terra una gomma, perché tali incidenti sono nell'ordine delle cose e non ti sono imputabili. Ma se fosse faccenda di mancato rifornimento o di errata manovra, allora che racconterai al cliente? Allora il cliente che ti sei imbarcato per la corsa delle Mille Miglia, avrà tutte le buone ragioni per chiederti: «Perché m'hai fatto partire? E che autista sei se nemmeno ti accorgi che il motore sternuta, e, quando te ne accorgi, non sai che farci?»

Dalla corsa delle Mille Miglia, passiamo alla corsa ad

ostacoli dei processi. Con la similitudine che ho fatta, volevo dire che transeat quando ti attiri addosso un'eccezione di merito. Ma quando incappi in un'eccezione di procedura, che vuoi che capisca il cliente di competenza, di litispendenza, di termini fatali e di estinzione del processo? Il cliente capisce solo che hai sbagliato tu e che deve pagar lui!

Allora? Allora ti ripeto e ti ripeterò fino alla noia, sta accorto con la procedura. Naturalmente non posso darti consigli per ciascuna delle centomila eccezioni che il tuo, fertile collega avversario saprà opporti o che tu potrai attirarti. Solo, in via generale, posso dirti che i repertori di giurisprudenza civile e penale stampano pagine e pagine di massime e di decisioni alla voce «competenza». Che vuoi dir questo se non che tanti tuoi colleghi sono caduti nei trabocchetti della procedura? Tu, per cascarci il meno possibile, magari trascura le altre voci dei repertori, ma quella su la «competenza» tienla sempre d'occhio. E quando poi, nonostante tutto, ti ci troverai incappato - oh, se c'incapperai! -. attenzione! Non ti devi incaponire e non ti devi ombrare.

Che significa che non ti devi incaponire? Significa, hai preso un granchio a secco? Ripara subito. Tronca. Rimettici del tuo magari, ma liquida, e fa scomparire il tuo granchio più presto e nel modo migliore possibile.

Che significa, non ombrarti? Significa precisamente che non devi esser tu a dar corpo alle ombre che il collega avversario ti solleverà contro. Gli spauracchi son per gli uccelli, e tu non devi fare il merlo. Se ti ritieni appiedato dal primo starnuto del motore, stai fresco! Non da o-

gni nuvoletta si sviluppa un uragano. Però non fidarti ogni volta che vedi l'oasi, perché potrebbe essere una fata morgana!

In parole povere, io chiamo eccezioni malvage quelle che tu scambi per incendi, e son invece fuochi fatui. E se ti raccomando di guardarti dalle eccezioni fatue, figurati quanto devo metterti in guardia perché ti guardi dalle eccezioni incendiarie. Dalle eccezioni sterminatrici che hanno nome «decadenze» o «termini fatali». Uh, come ti ci rodi tanto bene il fegato!

Mi domandi come è possibile distinguere le une dalle altre? Pensaci su, amico bello. La faccenda dell'uovo di Colombo si adatta benone anche al mestiere dell'avvocato. E io son quasi quasi dell'opinione che tutte le faccende di questo mondo vanno a sfociare bene nella proporzione del venti per cento perché son nate per andar bene; di altro venti per cento perché ci hai pensato su; e del dieci per cento perché l'avversario ha trascurato di pensarci su per mandartele a male. Parallelamente, passando all'altro piatto della bilancia, ne vanno male nella proporzione del dieci per cento, perché non ti sei dato premura di pensarci su per mandarle male all'avversario; del venti per cento perché ci ha pensato su «bene» l'avversario; e del restante venti per cento perché son venute al mondo per far da equilibrio al bene e non c'è pezza di riparo.

Allora tu fa il professionista della bilancia a livello. Fa il fatalista! Insomma, quando vinci le cause, di che è tua bravura, e quando perdi di che è destino. E dopo vallo a raccontare al cliente che ti risponde, bravo!

## 92 - QUANDO TE LE CREI

Ad ogni azione, le sue eccezioni. Le eccezioni che sono elencate nei codici, sono poche. Quelle che trovi elencate nei manuali, sono un po' di più. Quelle che ti sa creare la fertile mente degli avvocati, non finisci mai di elencarle. Tu almeno non allungare l'elenco, creandotele con la tua negligenza, e, quanto al resto, non prender lucciole per lanterne. Se son veramente barriere senza valico, fa come t'ho detto, paga e non ci pensar più. Ma se son parvenze e tu ne fai un pericolo-di-morte, rischi di diventare la favola dell'entourage curialesco, che figurati se te la perdona!

Una faccenda del genere capitò a un nostro collega che, messo il piede su la buccia d'una exceptio, si tenne in bilico per tutto un anno, mendicando rinvii su rinvii. Finché una bella mattina andò incontro al collega avversario, coi pugni tesi.

- Oh, sei matto?

- Matto, sì! Proprio matto!

- Dì un po', è una cosa seria?

- Ti torcerei il collo! Più volentieri adesso te lo torcerei che quando mi scappasti fuori con la tua exceptio rei iudicatae.

- Ah capito! Vuoi un altro rinvio?

- Ohe rinvio? La tua exceptio iudicati è una bestialità. Che c'entra l'exceptio iudicati?

- Ah, questo? Che iella però. E dire che io stanotte avevo fatto tanto bel sogno! M'ero sognato che pagavi le spese e abbandonavi la causa! Però un'altra volta non ti

darò un anno di tempo per pensarci su.

### 93 - E QUANDO TE LE VUOI

Fu intimato precetto per il pagamento - figurati! - di 367 lire, residuo d'una cambiale di maggior somma. Il precettato fece opposizione eccependo il pagamento. Il Pretore, dopo una laboriosa istruttoria, emise una sentenza interlocutoria - oggi si direbbe parziale - con la quale deferì giuramento suppletorio al creditore precettante.

E ora, attenzione! Prestato il giuramento, la causa - secondo la procedura d'allora - avrebbe dovuto esser riassunta con citazione per la pronuncia definitiva. Ma questa riassunzione, tra le sperticate promesse del collega opponente di far pagare e l'arcifiducia del collega precettante nei «pagherò» avversali, avvenne dopo oltre sei mesi, che era il termine fatale di perenzione - oggi estinzione - del processo.

Nonostante ciò, il collega opponente - oh, avrei voluto vedere anche questo! - non solo non excepì la perenzione, ma nemmeno ebbe il coraggio di tornare a costituirsi per poterlo fare. Fu così che il Pretore, respinta definitivamente l'opposizione al precetto per il pagamento di L. 367, condannò l'opponente a spese ed onorari che, per quanto modesti, ammontavano pur sempre ad oltre quattro volte la sorte. Tutto bene allora. Si notificò la sentenza e si attese il decorso del termine fatale per il suo passaggio in giudicato. Però... quando te le vuoi, te le attirì! Al trentesimo giorno, inesorabile come il destino, arrivò l'appello! Arrivò l'appello, e procuratore non era più quello dei «pagherò». Era invece un temutissimo avversa-

rio da cui non potevi aspettarti misericordie. Si dichiarava pronto a pagare la sorte - 367 lire! - ma non anche le spese. Appellava appunto perché il Tribunale, accolta l'eccezione di perenzione degli atti del giudizio, escludesse le spese, riformando in tal senso la sentenza appellata. Condannasse il creditore precettante alle spese ed onorari d'appello.

E adesso va a raccontar tu al cliente la faccenda della perenzione. Il cliente avrebbe capito solo che tu, per fargli intascar le misere lire 367, gli avevi combinato il bel pasticcio di fargli pagare un tremila lire tra spese ed onorari d'appello all'avversario; ed un seimila lire tra spese ed onorari di primo e secondo grado a te.

Mogio come un can frustato, il collega precettante, mendicò rinvii. Maestoso come un imperatore di Cinecità, il collega appellante fece cascar dall'alto il primo rinvio - quindici giorni - si arrese per pura cortesia, a consentirne un secondo di sette giorni; se ne lasciò strappare un terzo, ma col dito puntato e con un guarda-voi di perentoria ammonizione, «Ultimo e definitivo - gridò - perché in sede di esecuzione, la legge non consente.. ».

Che?! esecuzione? Ah, malaccorto!

La tenebria che era piombata sul nostro collega mendicante, fu rischiarata come da un bagliore di folgore... «La legge non consente...». Appunto, appunto: nei processi di opposizione ad atti esecutivi, la legge non consente tanti rinvii. Per lo stesso motivo però, quando addirittura non escluda l'impugnazione, ne riduce i termini... Vediamo un po' che dice l'articolo 656 codice proc. civ.? «L'appello... dev'essere proposto nei quindici giorni dalla

notificazione».<sup>1</sup>.. Ah bello mio! E tu hai aspettato il trentesimo giorno per far notificare il tuo appello? Alla prossima udienza, pronta la comparsa e benignamente pronti a trattar la causa. Uh, la comparsa! Dalla prima alla penultima riga, tutto un divagare alla ricerca dell'ubi consistam; ma in cauda venenum!... Ultima riga: « Irrricevibile l'appello per il disposto dell'art. 656 c. p. c.».

Che successe? Successe che, per la fatal legge su la variabilità della fortuna, si continuò a mendicar rinvii per un sei buoni mesi, ma fu allora l'appellante della perenzione a mendicarli e fu l'appellato della decadenza a concederli magnanimamente. Poi finì come doveva finire e cioè pagamento delle 367 lire, più spese di precetto; più spese di primo grado; più spese di secondo grado.

Dalla morale della favola puoi trarre tre insegnamenti. Il primo è che, cortesi sì, ma fino alla perenzione, no. Il secondo è che le eccezioni sono come le busse, quando ne vai in cerca, stanno per te come l'osso per il cane. Il terzo è che la professione d'avvocato può esser di tutti, ma degli smemorati, no; dei tira-a-campa', no; dei guardiani che si lasciano scappare i termini fatali, no!

#### 94 - CODICE DI RITO 1865 E CODICE DI RITO 1942

Vuoi sapere qual è la differenza ? Te la dico subito. Col codice di rito 1865, sapevi quando le cominciavi le cause, però non sapevi quando le finivi. Al contrario, col

---

<sup>1</sup> Del 1865. La disposizione non è stata riportata nel nuovo codice.

codice di rito 1942, non sai quando le cominci, e tanto meno quando le finisci. Però c'è questo di bello che, con la faccenda delle sentenze parziali appellabili al definitivo, ti può capitare che... quando le finisci, le ricominci!

Be', il codice del 1865 era ben vecchio e bisognava buttarlo a mare, ne convengo. Però quello del 1942, ti strappa dal cuore una sola invocazione per chi l'ha fatto: bomba atomica! Che ti pare, aver ridotto l'avvocato a fare il maratoneta per le scale dei Tribunali e da una sala d'udienza all'altra! Averlo ridotto a far l'antipompieri per evitare estinzioni, decadenze, e preclusioni! A qual cervello, se non a quello d'un totalitario, poteva arrider la follia di fare un codice di procedura civile a immagine e somiglianza di quello di procedura penale? Già, quello di procedura penale contro i delinquenti, e quello di procedura civile contro gli avvocati!

Veniamo al pratico: oggi, col codice totalitario e con tutte le variazioni recentemente introdotte, devi esser bravo e ti si devono presentare tutte le circostanze favorevoli per aver la sentenza prima di sei mesi. Però, col vecchio codice, potevi ottenerla in meno di due mesi. E che dir poi del draconiano formalismo che, proprio col proposito di escluderlo, è stato invece irrimediabilmente introdotto, con tutte le decadenze, le preclusioni, le perentorietà, le estinzioni e simili diavolerie? Che vorresti obiettarci? Che è questione di funzionamento degli uffici, dei giudici e degli avvocati? Ti blocco subito. Ti rispondo: dammi il giudice modello e uffici giudiziari modello, e te lo do io il codice modello. Dispongo e provvedo per tutti i casi possibili: con un articolo unico come

questo: sono aboliti tutti i codici. E che vuoi dettar norme regolatrici a modelli di perfezione?

Però, finché gli uomini restano uomini, i codici ci vogliono. Codici da uomini, però, e non da cani.

95 - FIDARSI È BENE E NON FIDARSI È MEGLIO

Cani e villani litigano per amor dei padroni.

Un villano, istigato dal padrone, intendeva esercitare un certo passaggio. Un altro villano, a sua volta istruito dal padrone, stava a guardia per impedirglielo. Glielo impedì e passò liscia un giorno che il villano pretendente al passaggio si fece avanti da solo. Glielo impedì, ma non passò liscia, il giorno che il detto pretendente si fece avanti con carro, buoi e relativa scorta di comparì. Epilogo del parapiglia fu che il villano pretendente al passaggio, si querelò contro il villano preposto a far da guardia, per ingiurie, minacce a mano armata e lesioni. Entrarono in campo i rispettivi padroni, facendo scendere in lizza i rispettivi patroni, uno per la costituzione di parte civile, l'altro per la difesa. Le raccomandazioni per la difesa del querelato furono particolarmente calde. Fu anche data assicurazione che l'imputato non aveva precedenti penali e che i testimoni erano stati lavorati a dovere, per cui il difensore - male! male! - non si diede pensiero neppure di dare un'occhiata al processo.

L'interrogatorio dell'imputato passò liscio liscio.

La deposizione del querelante partì dallo spasso e arrivò al disastro.

- ... E poi mi venne addosso con la falce e mi disse: «Se

passi ti taglio il collo».

- Non è vero niente - protesta l'imputato.
- Silenzio! - impone il Pretore.
- E dopo mi disse vigliacco e mi disse ruffiano.
- Non è vero niente! -- Silenzio!
- Sì, mi disse, tu fai il ruffiano al padrone.
- Non è vero niente!
- Silenzio, ho detto.
- E dopo mi diede uno spintone e mi buttò a terra.

Pareva che fosse finito. Il querelante, tutto fremente di sdegno, già si ritirava quando, d'impulso, proprio come quello che ha dimenticato il meglio e se ne ricorda all'ultimo momento, tornò a farsi avanti, e alzando il braccio e la voce, proclamò alto e solenne: - E dopo m'ha detto anche, tu sei un cornuto.

- E che ci ho colpa io?
- Silenzio!

Che vuoi far silenzio? Vuoi che si regga il pubblico, quando nemmeno il Pretore si tiene dal ridere? Il guaio fu che l'imputato - visto il successo d'ilarità che aveva ottenuto, insistette troppo a ripetere e-che-ci-ho-colpa-io? Il Pretore per farlo smettere e per ridarsi contegno, finì col redarguirlo.

- Voi smettetela! Dovreste vergognarvi, invece di far lo spiritoso, con le condanne che avete....

A questa parola - condanne - il difensore sgranò tanto d'occhi; ma l'imputato perdette addirittura il lume degli occhi. Urlò - Io condanne? Io, lo posso dir piano e forte, è la prima volta che salgo queste scale.

- Silenzio! La prima volta? E le tre condanne....

- Non è vero!

- Fuori! Carabinieri, accompagnatelo fuori. Dopo ciò il difensore si permette di fare osservare che veramente il suo cliente, precedenti penali non.... Il Pretore da una strigliatina anche al difensore. - Come, avvocato, non ha visto il certificato di rito? Senta, senta. Mesi sei reclusione, lesioni gravi. Mesi otto reclusione, truffa. Anni due reclusione, furto aggravato....

- Oh, perbacco, ma allora l'assicurazione, del cliente....

I testimoni, unanimemente, dal primo all'ultimo, tutti bene. L'imputato stava falciando l'erba nel suo campo. Quando li vide arrivare, si piantò in mezzo alla strada. «Badate che qui non si passa!» Allora si fece avanti il querelante. «E lo vedremo se passa!» Andò avanti, ma l'imputato lo respinse, mandandolo a gambe all'aria. Le ingiurie, fecero a chi se ne diceva di più. Con la falce nessun atto di minaccia. Le lesioni non possiamo dire come se le sia procurate: forse cadendo. Nonostante ciò, quand'uno è pecora segnata.... Fu dunque richiamato in udienza l'imputato perché ascoltasse la sua condanna: sei mesi di reclusione!

Bel tipo però quel signor imputato.

- Per i sei mesi non dico niente. Basta però che non mi si venga a dire che sono stato condannato altre volte, perché se no.... Io sono un galantuomo....

Convenne trascinarlo via per tema di peggio. Finì col voltarsi male anche al difensore.

- Ma perché neghi? L'ho visto anch'io il tuo certificato penale!...

- Be'? Tre condanne?! Io?!

- E allora chi? Furto, truffa, lesioni. I due anni di carcere che hai scontato ultimamente, non te li ricordi?

Stralunò gli occhi, contorse la bocca a una risata, si diede un gran pugno in testa.

- Che mi pigli un accidente, se non è così. M'hanno scambiato per Briga. Briga sì che è stato in galera tre volte. Ma io non sono né Briga, né brigante. Io sono un galantuomo grazie a Dio. Ci ho colpa io se il nome e cognome di Briga e anche il nome del babbo è uguale al mio? Ma guardino quello della mamma e non facciano pasticci che poi li sconta chi non ci ha colpa.

Aveva proprio ragione, e in appello fu assolto.

Tira le somme, avvocato. Non stare a quel che dice l'avversario. Non stare a quel che ti dice il cliente.... Non star «ciecamente» ai tuoi occhi, tutte le volte che un certificato o una scrittura ti è contro.

#### 96 - ATTI, DOCUMENTI, INCARTAMENTI

Pescaci dentro. Pescaci senza perderti di animo. Pescaci finché non ci peschi qualche cosa di buono per il tuo cliente. Per questo render giustizia è difficile: perché la giustizia non sta mai tutta da una parte. Pesca e cerca dunque. Perché chi dorme non piglia pesce. E chi cerca, trova. E non c'è acqua che non abbia un pesciolino da pescare.

Attento a non pigliar granchi però, neh!

## 97 - F. D. GUERRAZZI

Se ne intendeva perché era avvocato. Scrisse: «Mentre un curiale con le spalle gobbe, gli occhiali sul naso, al chiaror d'una lucerna, sfoglia uno scrittore in traccia dell'autorità che valga a sostenere il suo assunto e lo trova; il suo avversario curiale, con le spalle gobbe, gli occhiali sul naso, al chiaror d'una lucerna, va squadernando il medesimo scrittore in traccia della dottrina contraria, e la trova».

Sì, bisogna pur convenire che non c'è altra mente più fertile e versatile di quella degli avvocati! Però anche quella degli scrittori non canzona! O invece è una peculiarità di tutti quelli che si occupano di leggi? O invece è proprio così, ma soltanto per coloro che mirano a dettar legge e poi a gabbarla?

Insomma il trucco c'è, ma non si vede!

## 98 - STRALI E FIORI

Eh, quante sul conto degli avvocati! Azzecagarbugli; mozzorecchi; avvocato delle cause perse; avvocato crescipena ... Però anche fiori di questa fatta: principe del Foro; luminare del diritto; pianista della parola....

Gli strali contro i medici son più brutti: scortichino, dulcamara, spiccialetti...

Quel signor papa, stabilendo l'ordine nelle processioni, dispose; *praecedant latrones, sequantur carnifices*. Be', almeno ci diede la precedenza.

C'è una sequenza barocca che va su la bocca di tutti.

*Sanctus Yvus erat Brito*

*Advocatus et non latro*

Res miranda popolo.

Intanto S. Ivo in fatto di miracoli, è molto superiore a S. Alfonso. Sì, perché S. Alfonso per farsi santo, dovette smettere di far l'avvocato. E invece S. Ivo continuò a far l'avvocato e con tutto ciò divenne santo. Vuoi un miracolo più grosso? È precisamente di S. Ivo il santo ammonimento che, quando si va dall'avvocato, «porta pulsanda pede». Giustissimo perché è dovere del cliente di presentarsi con le mani ingombre di regali, e allora che pretendi che batta' la testa contro la porta?

Non dimenticare poi che l'avvocato «azzeccagarbugli» è una sofisticeria del sor Alessandro bonanima, ma capponi, pollastri et similia son sapide realtà e, da questo verso, ogni cliente è un Renzo Tramaglino. Qual altro professionista può vantarsi di ricevere tante simpatiche attenzioni dai propri clienti quante ne riceve l'avvocato? Il medico forse? Domandalo a Voltaire chi è il medico. «Il medico è un uomo vestito di nero che entra nella camera dell'ammalato fino a quando o la natura lo guarisce, o il medico lo ammazza».

Be', le solite esagerazioni!

#### 99 - OBBLIGAZIONI DI FARE E DI NON FARE

Non far di perderti tra la folla in nessuna occasione. Non ti far mettere sotto, mai! Non far di restar a bocca chiusa! Scilinguagnolo, amico! Non far di restar a bocca aperta. Sei tu che devi incantare e non lasciarti incantare.

Fa come l'olio, che rimane sempre a galla. Fa che

l'ultima parola sia sempre la tua. Fa che ti trovi amico che ti si rivolge da amico, e mai ti colga alla sprovvista, chi ti si mette contro da nemico.

Eh, caro mio! Quante raccomandazioni di fare e di non fare dovrei spifferarti giù! Devi impararle da te. Che avvocato sei se non ti mostri all'altezza della situazione in ogni circostanza? Non soltanto nelle aule di giustizia, ma al caffè, al circolo, in una festa da ballo, tu devi tener desta la brigata; tu devi animar la discussione; tu devi pizzicare e rimbeccare. Presenza di spirito; lingua che taglia e cuce; ingegno che brilla; è imperativo categorico per l'avvocato: è il suo noblesse oblige: è il sine-qua-non della nostra professione.

#### 100 - CANE NON MANGIA CANE

Avvocato non mangia avvocato. Però cani e avvocati sono ugualmente ringhiosi e mordaci e si guardano in cagnesco.

D'un famoso penalista scomparso, raccontava un vecchio bravissimo penalista: « Era bravo! Bravo! Io lo ammiravo. Lo invidiavo. Lo odiavo. Se io mi son tirato su, mi sono tirato su dietro a lui. Mi son tirato su contro di lui. Tenevo dietro ai suoi processi. Bevevo le sue arringhe. Gli auguravo le sconfitte dal profondo del cuore. Ecco - mi illudevo - il fatto saliente che tanto potrebbe avvalorare la sua tesi, gli sfugge.... Ecco - mi rallegravo - gira attorno, ma non coglie in pieno l'argomentazione che stroncherebbe la tesi avversaria.... Oh Dio - così pre-

gavo - fa che ignori almeno quella recentissima massima di giurisprudenza che... E invece! Il fatto saliente eccolo balzar fuori all'improvviso, e come era messo in luce e sfruttato! E l'argomentazione girata, eccola fiorita, messa a fuoco e sorretta da altre argomentazioni, e innalzata come un faro! Ed eccoti infine la massima della più recente giurisprudenza, collegata con l'insegnamento del giurista A; seguita dai trattatisti B, O, D; avversata ormai solamente dall'autore E, rimasto isolato! E che voce armoniosa! Che eleganza di gesto e di esposizione! Che fiume d'oratoria! E che folgorio d'immagini! Io mi sentivo schiacciato da tanta bravura e, Dio mi perdoni, come l'odiavo»!

Era tenacia e sovraccarico di lavoro il fatto d'un nostro collega che, estate e inverno, teneva lo studio illuminato tutta la notte; o era malizia e perfidia la ciarla messa in giro da altro nostro collega che assicurava trattarsi di bluff, o frode in commercio, perché il collega dormiva e il contatore della luce girava a beneficio della società concessionaria e a danno del cliente gonzo?

Ascolta adesso il ringhio d'un collega iracondo nell'uscir bastonato da un processo d'Appello. «Vedi là, c'è scritto Corte. Le chiamò bene "corte" chi misurò le teste»!

#### 101 - DIFENSORE D'UFFICIO

E una rognà, lo so. Ma è un obbligo. E a non contar l'obbligo, è quello che si chiama cortesia verso i Giudici

che debbono pur pescare un difensore all'imputato che non può o che non vuoi pagarselo. E a non contar la cortesia, è quello che si chiama aver un occhio d'umanità verso un povero... criminale. Dunque, quando sei chiamato, non puoi risponder no. Però se te la puoi svignare, senza dar nell'occhio... Va bene che, «la giustizia è un lusso e chi la vuole se lo paghi» diceva un nostro collega. Però, appunto perché tanta povera gente questo lusso non se lo può pagare, fu istituito il gratuito patrocinio. Vedi un po' tu però! I signori avvocati, con tutte le loro preminenze negli alti consessi legislativi; e con tutte le loro inframmettenze nei pubblici uffici; e con tutta la loro malfamata reputazione, si son fatti metter sul collo il giogo del gratuito patrocinio, e della difesa d'ufficio. Difendi un po' gratis et amore, in processi che durano due giorni, o due settimane o due mesi! Fa un po' da procuratore officioso in un complicatissimo processo per divisione, in controversie sul lavoro e simili, con la bella prospettiva di pigliar quattro soldi d'onorario se vinci, e di rimetterci anche le spese, se perdi!

Dì tu che se lo sarebbero fatto imporre i signori medici il gratuito patrocinio! Oh, sì! I missionari di questa povera umanità che tosse e che ha tanta paura della morte, dicono: «Se vuoi che t'ammazzi io, devi pagarmi. O mi paghi tu, o mi pagano i tuoi parenti, o mi paga il Comune, o mi paga la Congregazione di Carità, o mi paga la Mutua, o mi paga l'assicurazione, insomma se non paghi, crepa pure per conto tuo, che io non t'ammazzo»!

## 102 - LA PUBBLICITÀ DEI DULCAMARA

La réclame è l'anima del commercio. All'anima com'è animato il commercio dei Dulcamara! Nei giornali, avvisi sanitari. Su la copertina delle riviste, avvisi sanitari. Sui muri, sui pali dell'alta tensione, sotto i porticati, negli orinatoi, avvisi di specialisti e di specialità. Per tutti i mali c'è un rimedio. Per tutte le cure, c'è un sistema brevettato. Il reparto bisturi risana squartando. Il reparto pillole guarisce spellando. Uno che si proclama reduce dalle cliniche di Parigi, è bravo a levarti tutti i pruriti che hai. Un altro che si proclama reduce dalle cliniche d'America, è non plus ultra a elevarti a potenza l'impotenza. Questo ha il segreto d'una polvere buona per tutte le piaghe. E quello fabbrica un'altra polvere che fa miracoli a buttarla negli occhi. Per tutto e per tutti, taumaturghi, primari, specialisti, specialità, specifici; pubblicità accecante sui muri, pubblicità scoccante alla Radio, pubblicità irritante a stampa e a fumetti; prima della cura e dopo la cura!

Be', degli avvocati di quel che ti pare; ma gli avvocati la pubblicità se la fanno alla sbarra, e basta.

## 103 - LATRONES ET CARNIFICES

C'è un proverbio che dice: meglio un sorcio in bocca ai gatto, che un cliente in mano all'avvocato. Non ho in mente che vi sia proverbio altrettanto manigoldo contro i medici. Tuttavia l'unità di misura per saggiare il meglio o il peggio tra i latrones e i carnifices te la do io. Tu dì a un cittadino qualunque, «che tu possa finir nelle mani di un

avvocato», e quello si limiterà a farti le corna. Ma tu dì a un qualunque figlio di Dio «che tu possa finir nelle mani di un medico» e viemmi poi a dire quel che succederà se non hai le gambe buone!

#### 104 - IDIOSINCRASIE

Ciascuno soffre di idiosincrasie per qualcuno o per qualche cosa. Io sembra ne soffra pei medici. Eppure, se dico quello che dico, non è perché ce l'ho coi medici. Tutt'altro! Sarà forse una questione d'istinto, o una parata in difesa della mia classe, non so. Ma intanto mi viene da malignare contro i medici e lo faccio con gusto.

Io contro i medici, quel giudice contro il padrone di casa. «Che soddisfazione provai il giorno che lo feci mettere in catorbia!» «Ma perché, era una personaccia, ti si portava male?» «Macché, tanto brava persona, tanto gentile! Ma tant'è, ci provai gusto!»

Un poco di buono buscò busse e prigione per le sue idiosincrasie verso un pacifico traccagnotto. Raccontò il fatto allegramente così: «Lui - quello là - se ne stava per conto suo a sgranocchiare noccioline americane, e io cominciai a guardarlo. Lui seguitava a sgranocchiar in pace e con gusto, e io seguitavo a guardarlo. Allora mi gli avvicinai per dirgli, «smetti di sgranocchiar noccioline!» Però, quando fui lì, invece di dirgli queste parole, gli mollai uno schiaffo. Be' c'ebbi i gusti miei! Salciccione com'è, credevvo che si sarebbe preso lo schiaffo e zitto. E invece! Mi saltò addosso e - Dio lo strabenedica - come picchiava svelto e come picchiava sodo! Poi ci misero le mani gli amici suoi e gli amici miei, e così eccoci qua tutti.

«Ma perché poi gli mollaste lo schiaffo?»

«M'era antipatico, signor Pretore»....

Un diciottenne molto male in gamba e molto male in arnese, combinò un grosso guaio a sé e ad altri per la sua idiosincrasia contro l'acqua. Arrestato come sospetto di partecipazione a un grosso furto, davanti al maresciallo dei carabinieri ammise il fatto con molti particolari, peraltro un po' strambi, e indicò i complici. Interrogato poi dal Magistrato negò tutto. In udienza, seguì a negare. Però il maresciallo non aveva inventato niente. Aveva scritto per filo e per segno tutto quello che gli aveva dichiarato. Oh, ma allora.... «Allora, il maresciallo aveva fatto preparare un secchio pieno d'acqua e mi disse: «O muso sporco. Adesso ci penso io a lavartelo a dovere se non parli bene». Così io, con quella paura, parlai bene, come faceva piacere al maresciallo. Ohe mi dovevo far tirare addosso l'acqua?» Bastò rivolgergli la domanda: «E che male ti avrebbe fatto a rovesciarti addosso l'acqua» S'indignò, urlò: «Come?! Me la tirava! Mi vuotava il secchio su la testa!»

Avvocato, anche le idiosincrasie devi studiare. E quante ne noterai di sbalorditive, specialmente nella delinquenza minorile!

#### 105 - UN'ARRINGA PIRANDELLIANA

Tutti tengono alla loro terra, ma il siciliano al superlativo. Grazie tante allora se, in virtù della magica arte di Pirandello, anche un difensore d'ufficio strappa l'assoluzione a un giudice siciliano!

Siede sul banco dei rei un omino, imputato di violazione degli obblighi di assistenza familiare. L'omino ammette tutto. Però come doveva fare? Era garzone presso un fornaio che lo calzava, lo vestiva e gli passava vitto e alloggio. Salario niente. Aveva proposto al padrone di prendere per serva anche sua moglie, ma il padrone gli aveva risposto, «Se non stai zitto, caccio via anche te». Ecco come stavano le cose. Però come stavano prima? Prima di abbandonare la moglie, dove abitava, che faceva? Prima? Prima e dopo era stata sempre la stessa cosa. Aveva dormito sempre dal fornaio, in un sottoscala, e insieme con la moglie non era vissuto mai. Ma allora la creaturina che giusto in quel momento s'era risvegliata in braccio alla madre, com'era venuta al mondo? Se c'è, vuoi dire che in qualche modo c'è venuta. Del resto, una notte, ci aveva dormito sul letto con la moglie. Fu la notte di matrimonio. Gli fece il piacere un amico, che aveva la moglie fuggitiva. «Però la moglie del mio amico tornò il giorno appresso, ci cacciò via e litigò col marito. Dopo siamo stati insieme quando c'era possibile stare insieme. E così ho detto tutto».

La giovane sposa confermò per filo e per segno quello che aveva detto il marito. Si mostrò invece risentita col maresciallo dei carabinieri che aveva combinato quel bel pasticcio della denuncia e del processo. Quant'era meglio piuttosto che mi avesse fatto avere un aiuto! Ohe m'avesse dato un buon consiglio!

Narrò, senza tanta complicazione di parole, come fu che al tempo dei «dolci sospiri» conobbero i loro «dubbiosi desiri». S'erano incontrati per caso una domenica, e

s'erano parlati. Si diedero l'appuntamento per la domenica appresso e fecero una lunga passeggiata in campagna. Allora io dissi: «Ci vogliamo sposare?» E lui rispose: «Fa un po' tu!» E così io pensai alle carte, e una mattina ci sposammo. Finché la signora dove stavo a servizio non s'accorse «che portavo famiglia» andò tutto bene. Andai all'ospedale per sgravare e andò bene lo stesso. Adesso va male, perché all'ospedale non mi vogliono più, e a servizio con questa creaturina, non mi vuole nessuno.

- Ma prima di sposare, non pensaste a una casa, a un letto?...

- E a che ci serviva? Tanto, lui aveva da dormire presso il suo padrone, io presso la mia padrona.

-. Intanto però oggi, se aveste avuto una casa!

- Dentro una casa, se non c'è chi porta, non entra niente.

Il Pubblico Ministero - la legge è legge - concluse per la condanna.

Il difensore d'ufficio condensò la sua arringa nelle sei paroline pirandelliane: «Ma non è una cosa serial!»

Il Pretore sentenziò: «Assolto per non aver commesso il fatto ».

#### 106 - UNITÀ DI MISURA

Non giudicar un uomo dagli errori in cui cade, ma dal come se ne risollewa.

Non giudicare un magistrato dal gran numero di sentenze che emette, ma dal numero di quelle che si fa riformare in appello.

Non giudicare un avvocato dal gran numero di clienti

che si tiene attorno, ma dalla qualità dei clienti che si sceglie.

Soprattutto non giudicare un avvocato dalle cause che vince, ma da quelle che sa evitare di perdere.

#### 107 - CONSIGLI E CAUSE .

Convinciti ch'è ufficio dell'avvocato non è soltanto quello di far cause, ma anche quello di sconsigliarle, di evitare che sorgano, o di troncarle a tempo. Ufficio dell'avvocato è quello di scortare il cliente fuori della zona degli uragani giudiziari. È quello di battersi da leone contro le cattive «azioni» e di non patrocinarle mai. È quello di evitare duelli rusticani e scontri all'ultimo sangue, e invece di mostrar bravura e pazienza nel concluder transazioni.

Capisco che questo lato della professione è meno brillante. È più laborioso. È meno redditizio. C'è perfino chi lo stima più da causidico che d'avvocato.

Chi lo stima così però? Le Ditte che stipendiano un legale a questo preciso scopo, no. L'uomo d'affari, che non stringe contratti, se, non si consiglia col proprio legale, no. Chi, nei giudizi, mira a tutelare un legittimo interesse, ma non a sfogar l'odio o a soddisfare una mania, no. Tu segui il mio consiglio: non limitare e non esaurire il tuo ufficio soltanto nelle aule giudiziarie; estendilo anzi con preminenza nel tuo studio e nella residenza di chi s'è messo nelle tue mani, ed avrai una clientela eletta ed affezionata.

## 108 - LUMINARI DEL GIURE

Un umile procuratore, armato della consueta privata scrittura, rivolse gli atti contro i due fideiussori d'un commerciante fallito, per ottenere il pagamento della somma mutuata. Un formidabile procuratore, costituitosi per i due fideiussori, fece gradatamente questione di scadenza dell' obbligazione, di costituzione in mora, di luogo del pagamento e non so che altro.

Il Tribunale respinse la domanda per il pagamento della sorte; l'accolse relativamente al pagamento dei quattro soldi d'interessi arretrati; condannò stranissimamente i due fideiussori convenuti alla totalità delle spese ed onorari.

Appellò di volo il formidabile procuratore per le spese. Appellò incidentalmente l'umile procuratore per la sorte e poi.... Poi, scortato dal cliente attore, andò a chieder consiglio a un luminare del giure che sentenziò: «Niente da fare. Pagare le spese e cominciar da capo». Be', quando dice così un luminare del giure, che vuoi star a ripetere?

Fu così che l'umile procuratore annunciò al formidabile avversario che il suo cliente era pronto a capitolare e a pagare le spese. Fu così che il formidabile avversario rispose con una nota da mozzare il fiato, tanto era pepata. Fu così che l'umile procuratore si contrappose al luminare del giure e s'impose al cliente. «Se tanto non liquida il giudice perdendo, perché vuoi pagar tanto abbandonando?» E fu così che al lume della massima «*jus superveniens firmat actionem*», venne a luce la sentenza d'appello: respinto l'appello principale e accolto

l'incidentale; condannati i convenuti appellanti al pagamento della sorte, degli interessi e delle maggiori spese. Ex facto, oriuntur praecepta plurima. Il primo è che anche i luminari del giure, come i grandi clinici, son bravi quando ci azzeccano. Il secondo è che il proverbio «a nemico che fugge ponti d'oro» vale anche nelle contese giudiziarie. Il terzo è che a fare il formidabile nella nota spese, si sbaglia sempre. E il quarto? Il quarto fattelo raccontare dal cliente se gli mandi a monte la partita che ti si da vinta, e poi perdi la causa.

#### 109 - AMOR FRATERNO

Se dico amor fraterno, tu mi guardi incerto se io voglio fare dell'ironia o se dico sul serio. Ma se dico odio tra fratelli, tu capisci subito che si tratta d'una funesta realtà.

Allora se ti capitano clienti che ti dicono di voler dividere quello che hanno in comune tra essi, tu faglielo ripetere fino a tre volte. Ma se si tratta di fratelli, una volta e basta.

Ancora, se si tratta di soci qualunque, è indifferente che tu consigli di cominciare coi cespiti maggiori e di finir coi minori. Ma se si tratta di fratelli, per carità, comincia dalle quisquiglie e poi passa ai mobili e finisci con gli immobili, i quali appunto perché sono immobili, non pigliano il volo.

E ancora, se si tratta di estranei, tra una quota e l'altra, metti in mezzo una strada, un fosso o una siepe. Ma se si tratta di fratelli, metti in mezzo il mare! Solo togliendo ogni possibilità di contatto, allontanerai il pericolo d'un ritorno di fiamma anche dopo le divisioni. Solo così darai

prova d'avvedutezza e d'esperienza, perché appunto da puntigli e da inezie trova incentivo e pretesto a divampare l'odio fraterno, piuttosto che da sostanziali interessi. Solo così eviterai il sorgere di quelle cause eterne, spietate, massacranti famiglie e patrimoni!

Bada che, come al solito, regolandoti secondo i miei consigli, guadagnerai di meno. Però non acquisterai il nome d'avvocato dannato. Non sarai maledetto da madri e da spose. Ti par poco?

#### 110 - FURENS QUID FOEMINA POSSIT

Odio tra fratelli! Mettilo al femminile e diventa furore.

Padre e madre promossero giudizio contro un vicino per rivendicare la proprietà d'un bugigattolo. Poiché il bugigattolo non risultava censito in catasto, la causa passò dalla Pretura al Tribunale. Poiché sul bugigattolo in questione poteva aver diritto di comproprietà anche la moglie del vicino, ne fu ordinata la chiamata in causa. Disposta consulenza tecnica; espletata un'accanita prova testimoniale sul posto; prodotti una serie di documenti, il Tribunale accolse la domanda dei coniugi attori. Appellarono i coniugi convenuti. Nelle more del giudizio di appello, tornarono al Creatore i due coniugi attori appellati e subentrarono le due figlie eredi, col rinforzo dei rispettivi mariti. Fu un'ira di Dio però quando le due sorelle scoprirono che i loro amatissimi genitori, ad evitare che le loro amatissime figlie venissero a lite dopo la loro morte, avevano essi stessi formate ed assegnate le quote di casa, nel modo che leggevasi nelle loro disposizioni di ul-

tima volontà. La sorella maggiore gridò all'ingiustizia perché la quota assegnata alla minore era più bella. La sorella minore schiamazzò perché il bugigattolo era compreso nella quota assegnata alla maggiore. La sorella maggiore impugnò le disposizioni di ultima volontà lasciate dagli amatissimi genitori. Allora la sorella minore, come contromisura, si costituì in giudizio, e dichiarò solennemente, per la verità e per la giustizia, che il bugigattolo de quo era di proprietà esclusiva ed assoluta dei coniugi appellanti che lo avevano sempre goduto e posseduto. In conseguenza di che essa dichiarante recedeva dal giudizio obbligandosi a pagare la sua quota di spese di primo e secondo grado. Proprio così!

#### 111 - L'ASINO DI BURIDANO

Se ti capita che due tuoi clienti vengano a lite tra loro, tu come ti regoli?

In simili casi, il meglio parrebbe di far come l'asino di Buridano: non abboccare né a destra né a manca. Il meglio parrebbe di farsi in quattro per comporre amichevolmente la contesa e, quando non si riesca, dire: «Andate a farvi pettinare da chi volete e dopo, quando sarete stanchi di litigare, vi ricorderete che qua ci son io sempre pronto a indicarvi la via della ragione, che è quella d'una giusta transazione».

Non è da galantuomo questo discorso? Sì, è da galantuomo. Però, quando rifletto che quell'asino del signor Buridano morì di fame.... E quando rifletto che la sofisteria del somaro che si lascerebbe morir di fame prima di decidersi per il destrorsum o per il sinistrorsum, non è

fatta certo per entrar nella zucca dell'asino-cliente.... E quando rifletto che non è fatta nemmeno per entrar nella zucca dell'asino-somaro.... Il quale asino-somaro, se potesse parlare e tu gli ponessi la questione, vorrei proprio sentirlo in che rime ti risponderebbe.... E se tu lo mettesti alla prova - altro che lasciarsi morir di fame! - lo vedresti abboccare hinc et inde senza esitazioni e senza scrupoli....

Oh, ma tu questo, no, eh! Tu non sei mica asino-somaro!... Allora, se proprio non ti va di far da asino di Buridano, almeno, tra i due litiganti, scegli quello che vince, e non quello che perde!

Però et ab hic et ab hoc, no veh!

È chiaro dunque che io, quantunque propenda per l'astensione, non ti consiglio di seguir questa o quella strada. Non te lo posso consigliare perché l'esperienza m'insegna che, professionalmente parlando, la via della ragione è spesso la via sbagliata. Sì, voglio dire che, nel nostro mestiere, in tema di tornaconto, la ragione molto spesso ha torto. In definitiva voglio dire che, nel deprecabile frangente che, due tuoi clienti abituali vengano a lite tra loro e tu non sia svelto a tirar il cappello su gli occhi per uno, per mostrar buon viso solo all'altro, finisci per destar gelosie e suscitare sospetti nell'uno e nell'altro; e finisci di perdere l'uno e l'altro. E questo t'indurrà poi a dar dell'asino a te stesso. A darti dell'asino-asino. Dell'asino, dico, nel senso antonomastico e volgare del nostro eloquio; non nel senso dell'asino zoologico e cioè creato dalla natura, che non è poi tanto stupido come proverbialmente si crede; e tanto meno dell'asino di Buridano, che è una fictio filosofica, ovverosia frescaccia.

Però se io ti lascio completa libertà di scelta nell'evenienza che ci siamo proposta, non ti lascio mica libero di scegliere tra lo scrigno del tesoro e il tesoro della coscienza pura! È vero purtroppo che i problemi della vita oggi non si pongono più tra l'onesto e il disonesto, ma tra la minore fatica e il maggior tornaconto. Io però, in proposito, vado all'antica. Io ti esorto sempre e ti raccomando: lascia pur che altri sorrida, derida e faccia spallucce; tu fa il galantuomo. Per quanto perfido sia il mondo, nessuno ti griderà mai la croce addosso perché sei stato galantuomo.

#### 112 - AVVOCATI E IMPIEGATI

Vuoi mettere a paragone la professione libera dell'avvocato, con la schiavitù del servizio e dell'orario dell'impiegato?

Eppure!... Eppure l'impiegato ha un santo - magari miserello - che si chiama Ventisette del mese, mentre l'avvocato, tra tanti santi che ricorrono tutti i giorni, non sa se e quando gliene arriverà uno, durante il mese, sotto forma di busta.

Passando dai santi alle... camere del lavoro, quella dove lavora l'impiegato, si chiama ufficio e se il cliente lo trova chiuso, peggio per il cliente: quella dove lavora l'avvocato si chiama studio, ma se il cliente lo trova chiuso, peggio per l'avvocato.

L'impiegato poi sa quando comincia e quando finisce il suo servizio, ma l'avvocato non lo sa mai. L'impiegato sbuffa se vede affollarsi l'ufficio e ammucchiarsi pratiche;

l'avvocato invece sospira se non arrivano clienti e pratiche. L'impiegato, dopo l'ufficio, è un signore; l'avvocato è un signore prima e dopo, ma non ha un dopo studio. Però l'avvocato, quando vede una bella giornata, è padrone di dire, adesso chiudo e vado a spasso, ma l'impiegato, no. E l'avvocato può permettersi di frequentar ritrovi, e gite artistiche e svaghi aristocratici; ma il lusso che si può permettere l'impiegato è quello dello sciopero e basta.

Be', la solita canzone! Nessuno è mai contento del proprio stato. E questa è una verità assiomatica. Guarda però che se entriamo nel campo degli assiomi, è verità assiomatica che impiegato e travet, vestito liso e vita grama, è la stessa cosa. Ammetto che può essere la stessa cosa dire avvocati e dire garbugli, onorari e mani adunche, ma c'è una differenza: se dici questo per gli avvocati, lo fai per celia e per ridere, e se dici quello dell'impiegato, ti si fa la bocca amara. E un fatto che l'impiegato più campa e più miseria accumula: ma è anche un fatto che l'avvocato, per quanto campi e lavori, non riesce in genere ad accumular ricchezze pari alla fama di cupidigia che gli si attribuisce. La ragione di questo fatto è che nessun'altra professione implica tanto dispendio come quella dell'avvocato. Forse è anche che l'avvocato è un po' artista, e si sa bene che gli artisti più soldi guadagnano e più se ne mangiano. Altre ragioni non riesco a vederne.... Eh, no, caro, non far lo spiritoso e il maligno anche qui! Che c'entra il «male parta, male dilabuntur? Oh, infamia, paragonare i sudori dell'avvocato alla farina del diavolo! No, no, la realtà è diversa. Vedi, un artista della risata fe-

ce scrivere su la facciata della sua villa: «Qui rido io». Ma un avvocato - posto che riesca a costruirsi una villa - che ci può far scrivere su la facciata? Né ridere, né cantare, né riposare. Vi potrebbe far scrivere soltanto: «Su questi allori seguito a lavorare .

#### 113 - UFFICIO E STUDIO

E l'ufficio, non è l'impiegato che richiama i postulanti e li fa venire e tornare per ambienti squallidi e tetri. Ma non è lo studio, nemmeno il più sontuoso e accogliente che alletta ed accoglie clienti se non funziona il buon nome dell'avvocato che l'occupa.

#### 114 - IN JUDICIO NON LUDITUR

Che hai da ridire contro questo broccardo? I broccardi - mi pare di avertelo già detto - sono come i proverbi. I proverbi son la saggezza dei popoli ridotta in pillole. E i broccardi son la saggezza forense ridotta a frecce. Sissignore, tutti i corridoi dei Tribunali sono fregiati di scritte e di frecce. Segui le frecce e segui i broccardi. Le frecce ti portano all'ufficio che cerchi; e i broccardi ti guidano allo scopo che vuoi. Attenzione però! Le frecce sono spesso avvelenate; e i broccardi non sempre son carezze. In ogni caso tu non esporti a bersaglio né delle frecce né dei broccardi.

Con questo non mi ridurre l'arte forense a un rito funerario, e il Tribunale a covo di banditi.

## 115 - CARTA BOLLATA E CARTA INTESTATA

E tu credi proprio che casca il mondo se invece di minacciar sempre spese e guai con la tua carta bollata e con la tua carta intestata, te ne servi, una tantum, per combinare qualche simpatica burla?

Dimmi allora che cosa trovi di male se, a un caro amico che ti chiedi e ti richiedi di sdebitarsi di certe praticucce, prima fai un po' di commedia, e poi, tutto all'improvviso, gli fai arrivare una parcella da farlo restar senza flato? Purché tu prima passi la voce a comuni amici! I quali, tutti insieme, si diano briga di gonfiare a dovere la faccenda; e uno tra essi si dia premura di sistemarla, prelevando dal portafoglio del malcapitato quanto basti per pagare all'avvocato le praticucce svolte, e all'oste il conto d'una succulenta cena per tutta la brigata.

Con la carta bollata poi i piccioni si pigliano meglio che con la carta intestata. Se due tuoi buoni clienti si son messi in urto per bazzecole, tu, dando accortamente esca al fuoco, e facendoti furbescamente anticipare le spese per rivolgere gli atti dell'uno contro l'altro, sporca sapientemente due fogli di carta bollata per chiamar l'uno e l'altro al redde rationem davanti alla maestà della giustizia. Ma poi sala d'udienza sia una luminosa sala da pranzo; e giudice sia l'oste rubicondo; e giurati siano amici famelici; e tu, l'allegro boia! Stupidi, che litigate?

E se ti si viene a raccontare che il cane bastardo d'uno spassoso notaro, invece di rincorrere la selvaggina, ha rincorso una pecorella, tu, per la spilorceria d'un foglio di carta bollata, vorresti privarti del gusto di far notificare un colorito libello introduttivo di lite al nostro ta-

bellione? Mai più! Carta in macchina. Invento un nome che faccia da attore. Premetto che esso attore possedeva la più bella pecora del mondo; che tal bellezza di pecora era pregna - guarda combinazione! - di due superbi abbacchi; che il bastardaccio del Notaro l'ha rincorsa, l'ha addentata e l'ha ridotta in tali precarie condizioni da portarla ad esalare l'ultimo respiro. E tutto quanto sopra premesso, cito il nostro Tabellone a comparire davanti al Sig. Pretore, ecc. ecc. Però non ti fermar qui. Passa la voce alla combriccola dei colleghi. Offri il tuo patrocinio disinteressato. Imbastisci una buona transazione, e il gioco è fatto: ci rivedremo tutti insieme da «Zi' Camillo» per consumare una bella cena a spese e gloria del Notaro.

Non sono di tuo gusto burle simili? Non importa. Importa però la morale della favola che troveremo in seguito.

#### 116 - IL CANE DELL'AVVOCATO E IL MACELLAIO

Storielle di questo calibro ne circolano parecchie e sono dei veri psittacismi. Oh, sì, i macellai, poveri cari, proprio essi le vittime degli avvocati!

Devo tornare a raccontarvi l'arcinotissima storiella, come premessa alla controstoriella.

Un macellaio va a consigliarsi con un avvocato.

«Se un cane mi porta via da bottega un bel coscio d'abbacchio, ho diritto di farmi pagare dal padrone?»

«Eccome!»

«Bene, il vostro cane m'ha rubato il bel coscio. Mille li-

re, prego». «Troppo giusto. Prendete mille». «Grazie, e arrivederci». «Un momento. Voi vendete carne, e ve la fate pagare, sì? Io vendo pareri, e me li faccio pagare. Duemila lire, prego».

Un macellaio sfrontato, conoscendo la barzelletta, pensò di trame profitto.

«Io lo so come fate voi avvocati, ma con me non attacca. Io non vengo a chiedere un parere. Io vengo a dirvi che il vostro cane mi ha rubato mezzo abbacchio e voi me lo pagate. Cinquemila lire, per voi!»!

E va bene. Quello che è giusto, è giusto, e anche un avvocato, quando ha torto, paga e sta zitto.

Ma il macellaio fellone ebbe l'imprudenza di menar gran vanto della sua bravata. La propalò ai comari e alle comari affluenti alla sua macelleria, e, a maggior sollazzo e per farsi dir doppiamente bravo, la colorì bene a modo.

«Sta a veder se si trattava di mezzo abbacchio o di uno zampetto.... Sta a guardar se era proprio il bel pointer dell'avvocato o il cagnaccio d'un contadino. Gli avvocati ne rubano tanti di soldi!»!

Dimmi un po' tu adesso, un avvocato che in questi casi non si dia pace finché non riversi sul macellaio beffe e danno, che avvocato è?

Il nostro fece viaggiare per cento e più chilometri un suo caro amico, che giusto aveva una cagna gemella del suo bel pointer. E quando l'amico arrivò, festeggiò più la pointerina che il padrone. E con la scusa di acquistar le munizioni per bocca per la cacciata del giorno appresso, andò proprio ad infilarsi - guarda tu, che combinazione! - nella macelleria del nostro uomo, dell'uomo che si vanta-

va di saperla lunga sul conto degli avvocati. E quando fu dentro, seppe tanto bene mettere in mostra e vezzeggiare la pointerina, finché attirò il furbone nella trappola.

«Brava per le starne, avvocato? O è brava solo per gli abbacchi?»

«Credete proprio di riconoscerla?»

« Altroché, se la riconosco! Ecco come fece, saltò su, abboccò mezzo abbacchio, e via »!

« Siete proprio sicuro?»

«Come no? Sicurissimo».

«Allora, fuori le cinquemila lire, e alla svelta. Questo cane non è mio, è del signore. E non può esser questo il cane che vi ha rubato il vostro mezzo abbacchio perché il signore capita per la prima volta in questa città. Imparate a conoscer cani e padroni, e ringraziate Dio se non vi denuncio.

E il macellaio sveltone tirò su le cinquemila lire e cuccia! Cuccia allora e cuccia dopo, anche quando, con l'andar del tempo, conobbe lo stratagemma dell' avvocato.

« Per conto mio, alla larga dagli avvocati »!

#### 117 - PREVIDENZE E DIFFIDENZE

Se quello che ti vado raccontando sia storia o siano storielle, non importa che io ci giuri e che tu ci creda. Importa però che tu ti convinca che certe esigenze, previdenze e diffidenze, stanno all'avvocato come la conoscenza delle leggi sta alla sua professione.

L'avvocato di buona tempra non mette mai il piede

sopra la buccia del tradimento. L'avvocato di vaglia non si affoga mai nel proverbiale bicchier d'acqua e non resta mai come un pulcino tra la stoppa. L'avvocato degno di questo nome non si lascia gabbar mai da un qualsiasi briccone o è meglio che si vada a seppellire. Chi non sa che certi ladri provano un gusto matto di svaligiare la casa del maresciallo dei carabinieri o del Procuratore della Repubblica? Ci sono però dei lestofanti che capitano dall'avvocato con la scusa di affidargli la propria difesa, e intanto gettano l'occhio e allungano la mano sul cappello, sul cappotto, sul portafoglio e cose del genere. Fatti corbellare e senti tu, oltre tutto; che gazzarra i giornali!

Dunque tu tieni d'occhio il portafoglio e non il calamaio. E tieni d'occhio o tieni sotto chiave i documenti, e non ti fidar di messi e di missive per la loro restituzione. E tieni d'occhio cappotto e cappello, bastone ed ombrello. E abbi anche un occhio di riguardo per il cappotto e il cappello del cliente, finché almeno resta a colloquio con te.

Per quanto poi riguarda le burle, - ti piacciono o no - fa di trovarti sempre dalla parte di chi fa la burla, e mai dalla parte del burlato.

#### 118 - UNA STORIELLA VERA

Un signor Tizio, volendo esigere un suo credito cambiario, deposita il relativo titolo presso l'avvocato e vuole che ne sia dato avviso al debitore Caio: o paga entro dieci giorni o siano eseguiti gli atti.

Dopo pochi giorni si presenta all'avvocato il signor

Caio. «Ho pagato. Son venuto a ritirare la cambiale e a pagare le spese». Porge un biglietto che dice, «Signor avvocato, consegni pure la cambiale. Ha pagato. Firmato Tizio».

L'avvocato tira fuori la cambiale. Ha un attimo d'incertezza. «Avete proprio pagato»? «Eh, che mi dite!» «Be', se avete pagato, tanto è che la ritirate oggi la vostra cambiale, tanto è che la ritirate un altro giorno». «Come volete. Però allora anche le spese». «Giusto! Le pagherete un altro giorno». «Bene, bene. Allora ripiglio il biglietto e vi saluto».

Passano alcuni giorni e torna a presentarsi il creditore Tizio. «Come mai signor avvocato, non sono stati ancora eseguiti gli atti contro Caio»?!

Ricordati, avvocatino. Né messi, né missive. I documenti si restituiscono personalmente a chi l'ha depositati, e con tanto di firma.

#### 119 - UN'ALTRA STORIELLA VERA

Si presentò a studio nel tardo pomeriggio, male in arnese e con la faccia di chi ne ha combinata una grossa ed è dovuto scappare in fretta e furia. Porse un biglietto scarabocchiato a lapis. «Signor avvocato, le raccomando caldamente il latore che è figlio del mio più caro amico. Quanto agli onorari non ci pensi perché il padre è ricco e mi garantisco io». La firma - nome e cognome -- era d'un vecchio cliente, trasferitosi da più anni in altra provincia per ragioni di lavoro.

- Be', giovanotto, che abbiamo combinato? Donne,

immagino?

- No, per niente donne. Un amico. Una cosa stupida. Mi sono offeso per una parola e gli ho detto: «Prova a ripeterla se hai coraggio». Lui l'ha ripetuta e io gli ho lasciato andare un pugno. S'è imbestialito e m'è saltato addosso. Allora m'è capitato un sasso e gliel'ho dato in testa.... Dopo ho avuto paura e sono scappato. Però mi sono inteso gridar dietro: «Assassino! L'hai ammazzato!» Be', non ci voglio credere, se no, faccio una brutta fine anch'io. Signor avvocato, mi salvi. Telegrafi subito a mio padre e si faccia mandar denari. Anche per me, se no, come faccio? Il mio compare m'ha perfino richiamato per darmene. «Piglia un po' di soldi, se no, come fai?» Ma io non capivo più niente e son corso via. O Dio, se m'arrestano! No, signor avvocato, non telegrafi subito. Prima voglio allontanarmi. Voglio nascondermi. Però come faccio che non ho un soldo»?!

Be', inutile farla più lunga. La morale della favola s'intitola, mille lire, più le spese del telegramma.

Però, non c'è che dire, ci sono dei lestofanti geniali, più svelti degli avvocati!

## 120 - QUANDO UN CLIENTE TI SI RACCOMANDA

Ammetto anch' io che, con questo malvagio codice di procedura civile, c'è poco o niente da fare per il cliente che ti si raccomanda. Le cause che ti premono non le risolvi presto; e quelle che non t'interessano, o, se mai, t'interessa di portarle a lungo, niente, o le finisci o estinzione!

Col vecchio codice di rito invece ci si imbastivano certe simpatiche trovate! Oh, mica da far del bianco nero e metter nel sacco il creditore! Questo è da lestofanti e lo puoi fare con tutti i codici. Io dico solo di dar respiro; di dar modo al debitore di contrarre un mutuo e cose del genere e non di mandare in malora un patrimonio e una famiglia.

Un cliente citato a gennaio per il pagamento d'un grosso debito, si raccomandava all'avvocato che gli allontanasse l'amaro calice fino a settembre, dopo i raccolti. L'avvocato fu anche più bravo. Superati i critici mesi preferiali di maggio e giugno, saltò a piè pari a ottobre. Ma a raccolti fatti fino a ottobre, novembre e dicembre, la somma non era stata ancor raggranellata. Oh, ma allora! Si carpì un ennesimo rinvio arrivando all'ultima udienza di dicembre, ma di saltare ad anno nuovo c'era da farsi accoppiare soltanto a chiederlo. E poiché il procuratore del convenuto non aveva nessuna voglia di farsi accoppiare per i begli occhi del suo impagabile cliente, studiò un tal tiro birbone da costringere il procuratore avversario a chiedere, in sua vece, il rinvio ad anno nuovo.

Dunque, secondo il non tanto malvagio rito sommario in vigore ante codice 1942, le udienze civili si dividevano in due parti: quella presidenziale per la chiamata e la distribuzione di tutte le cause; e quella collegiale per la trattazione delle cause assegnate a sentenza. Fuori udienza, o durante l'udienza presidenziale, avveniva normalmente lo scambio delle comparse. La legge non faceva espresso divieto che lo scambio si ritardasse fino alla chiamata della causa, davanti al Collegio. Si ricorreva a questo mezzo

nei casi disperati, quando appunto per carpire un ultimo rinvio, si metteva l'avversario nell'alternativa di rinviare o di spedire la causa senza neppur leggere le mariolerie che poteva aver scritto il contraddittore. Eh, bisognava che un avvocato fosse sicuro del fatto suo al cento per cento per rinunciare a dare almeno un'occhiata alla comparsa avversaria! Premesse queste spiegazioni indispensabili per un avvocato venuto al mondo della professione dopo il 1942, ti faccio due domande: Lo sai che un bel tipo d'avvocato, per non sentir più la noia che gli faceva un collega, trascrisse in bollo la favola del lupo e dell'agnello o altra simile, e la mise nelle mani del collega, come comparsa di risposta? T'è accaduto mai, quando andavi a scuola, che il maestro, per punizione, ti dava a copiare parole o frasi per dieci volte? Quel nostro collega che ambiva al rinvio ad anno nuovo, ma aveva paura di essere accoppiato soltanto a chiederlo, s'ispirò più specialmente alla reminiscenza delle punizioni scolastiche, e d'una striminzita e imbelles comparsina di quattro facciate, tirò ben dieci copie in velina. Unì le dieci copie in un unico fascicolo come fosse una comparsa di quaranta pagine, e questo mezzo chilo di carta, mise nelle mani del collega proprio in limine speditionis della causa. Il collega andò in bestia ma - che vuoi fare? - rinviò ad anno nuovo. Oh, così va bene! Però, ad evitar complicazioni, quel nostro collega stimò opportuno eclissarsi d'urgenza.

#### 121 - EREDITÀ FAVOLOSE

Vanno a ondate. O di pure che son come gli uccelli migratori. Ad ogni giro di stagione, arriva la notizia

d'oltre mare e dice che è morto un poveraccio lasciando un sacco di milioni orfani di eredi. Chi vuole, si faccia avanti. Basta avere un cognome uguale o che almeno si rassomigli. Dopo è fatta. Quando si tratta di milioni, se non parlano i documenti, parla il sangue. E buon sangue non mente. Dunque chi oserà far tacere la voce del sangue? Chi non vorrà allungare la mano per accogliere quei milioni trovatelli?

Tu, però, avvocato, non li accogliere neppure a studio questi acchiappanuvole.

#### 122- I PARANOICI DELLE GRANDI FORTUNE

Ci son dei paranoici che tentano la fortuna al lotto, o alle lotterie, o al totocalcio. I più pazzi di tutti son quelli che la tentano con le cause. Ad ogni ritorno del solleone, li ripizzica l'estro dei lasciti e della rivendica d'ingenti patrimoni. Te ne capiteranno tra i piedi mattoidi di tal risma, prodighi di gloria e di fortuna. Non avrai che da scegliere: dollari, o pesos, o lire turche. O se no, terre e castelli. Non c'è che da procurarsi qualche documento e poi scrivere. O non c'è che da riassumere un giudizio che un avvocato, tanti anni fa, aveva iniziato tanto bene, e poi.... Eh, lo so io perché lo abbandonò sul più bello! Si fa a metà, eh, avvocato!

Avvocato, ti dico solo, non far lo scemo a prestar orecchio a simili fanfaluche, e parole non ci appulcro.

#### 123 - VECCHIA, MA SEMPRE BUONA

Due ricconi, dovendo far... fagotto, fecero un sol mucchio dei loro tesori, e li depositarono presso un uo-

mo di legge. O sarebbero un giorno tornati insieme a ritirarli, come si facevano augurio; o il depositario, caschi il mondo, non doveva riconsegnarli ad alcuno.

L'uomo di legge ricevette il deposito facendo fervido augurio che né l'uno né l'altro trovasse la via del ritorno, ma il diavolo ci mise di mezzo la coda. Tornò uno dei due, e i giuramenti che l'altro era morto, furono tanti, che si riebbe i tesori ammucchiati, e lieto se n'andò pei fatti suoi.

Ma non passò gran tempo e anche il secondo depositante si presentò a far la commedia: «Il mio compagno ha esalato l'ultimo respiro. Dovete riconsegnarmi il tesoro».

Ah! Credete che il nostro uomo di legge pagò del suo e si tenne le beffe? Mai più! «Perché io riconsegna devi citarmi in giudizio!» Citato in giudizio. «Perché io riconsegna, deve essere presente il compagno, come è per patto. Conducimi dunque il compagno vivo o morto, e... *mox restiturus*».

Vedi, avvocato, coi tanti tesori arrangiati, depositati, nascosti o abbandonati in tempi recenti dai molti e molti messi in fuga dal grido della vendetta, l'antica vicenda potrebbe rendersi ancora attuale. Tu, difensore del depositante o del depositario, non assumer difesa col proposito di arrangiare tesori arrangiati.

#### 124 - QUESTA È CALUNNIA .

Il solito cassiere, commessa la solita sciocchezza di alleggerir la cassa d'un mezzo milione per sciuparlo senza saper come, si presentò ad un avvocato dichiarandosi

rassegnato a scontar la pena e pronto a costituirsi.

L'avvocato scosse la testa.

«Non è così che si fa. Siete già stato scoperto? No. E allora, tornando in ufficio, potreste prelevare altro danaro, due o tre milioni?... Dunque, tornate in ufficio, prelevate più che potete e portate qui tutto, o diversamente sceglietevi un altro difensore».

Due giorni dopo - ottimamente - due milioni prelevati e due milioni passati nelle mani dell'avvocato.

«Tenetevi nascosto per una diecina di giorni. Se entro questo tempo, i giornali non avranno fatto chiasso sul conto vostro, rimettetevi pure in circolazione. Altrimenti, attendete istruzioni. Arrivederci».

I giornali non fecero chiasso. I clienti di quella banca non furono messi in allarme. Tutto si svolse nel migliore dei modi, e secondo la parola d'ordine: «Resti tutto tra noi».

Quel signor avvocato fece sobbalzare il signor direttore: «Il suo cassiere ha rubato due milioni e mezzo! Che conta di fare? Se denuncia, perdita di due milioni e mezzo; panico tra i depositanti; brutta figura il direttore che non s'è accorto di niente. Se «resta tutto tra noi», niente brutte figure; niente panico; recupero d'un milione e mezzo. I parenti dello sciagurato si faranno in quattro pur di raggranellare tal somma».

Io non so se ogni direttore di banca accetterebbe il milione e mezzo e il «resti tutto tra noi». Io non credo che un nostro collega tra mille, avrebbe coscienza d'intascarsi un mezzo milioncino di onorari con un tal «resti tra noi». Io grido a te, avvocato: vergogna di guadagnarti anche

un solo centesimo con tali sistemi!

#### 125 - IL MERCANTE DI VENEZIA

L'hai letta questa tragedia di Shakespeare? Leggila. E non creder tanto che sia aberrante costruzione poetica o fantasia pura il bieco disegno d'un qualche mercante che si strugga per venire in aiuto con una sovvenzione di danaro; che non abbia pace finché non abbia ridotto un disgraziato nella necessità di mendicarla; e che non conosca quel che si chiama gioia finché non l'abbia inchiodato ad accettarla senza scampo. Dieci, cento, mille. Per un mese, per due, per tre. Prestito grazioso, senza interessi, da fratello. Ma una condizione ci vuole: una piccola condizione, di pura forma. Se manchi di restituire alla scadenza, io avrò diritto d'affondarti un coltello nel fegato e di portartene via una libbra con taglio netto. Prendere o lasciare.

Vedi, oggi che son possibili trapianti di occhi per vedere e di qualche altra cosa per ringiovanire, ti si potrebbe presentare un caso analogo. Come lo risolveresti?

I barbassori dell'Università di Padova risposero che l'obbligazione del Mercante, di Venezia era valida. Ad una condizione però era valida: una piccola condizione di pura forma: tagliare e pesare. Una libbra. Se sbagli in più o in meno, quella è la forca!

#### 126 - ORATORIA FORENSE

Quei processoni spettacolari d'un tempo! Aule gremitissime di appassionati perdigiorni e di svenevoli signore. Atmosfera di vanagloria serpeggiante dall'Eccellentissimo

signor Presidente all'illustrissimo signor Pubblico Ministero; dai cittadini Giurati all'On. Avvocato difensore! Arrivava fino al candidato all'ergastolo che sedeva in gabbia! Oggi, tutto svanito! Uh, che malinconia! Oggi le requisitorie di tre giorni e le arringhe d'una settimana, serrate, vigorose, smaglianti, frizzanti, pronunciate con ampio gesto e voce tonante, son giù di moda. Oggi il pubblico preferisce il giallo dei cinematografi. Oggi l'oratoria forense non è fatta per il gran pubblico. Se mai è fatta per il pubblico candidato a passare dal pretorio al banco dei rei. Spesso è fatta per il cliente, per giustificare l'onorario. - Uh, no questo! - Quasi mai è fatta per dissipare ombre e dubbi che possono addensarsi su la mente e su la coscienza dei Giudici. - Oh, questo sì!

Ma per tante cose si dice «Oh, questo no! Oh, questo sì!», e tuttavia il mondo seguita a ruzzolare tutto all'opposto delle nostre esclamazioni. E questo perché? Perché oggi, come due secoli fa, e come da che mondo è mondo, « Et genus et virtus, nisi cum re, vilior algast » (Orazio, Sat., II-V). La grande casata, l'eccelso valore senza con quibus non vale una cicca. Però - se permetti - serviti pure in abbondanza dei sali di Orazio, ma non lo scegliere a modello. Scegliti invece a modello...

#### 127 - DA CHE PULPITO...

Mi ha preso un grande sgomento, mi son cascate le braccia! Non mi gridar da che pulpito viene la predica, o da che scanno, podio, o da che vetta usurpata. Tu almeno non me lo gridare, giovane amico, fra milioni e milioni di

ventenni schierati davanti alla seconda metà del secolo ventesimo. Così, io, nonostante tutto, piglierò coraggio per gridarti con Virgilio, «Tu ne cede malis; sed contra audentior ito, quam tua te fortuna sinet», *En.*, VI, 95.

Non lo potrebbero e non lo dovrebbero gridare i nati ante secolo ventesimo. Essi combatterono e vinsero la prima guerra mondiale per conquistare la tirannide. Essi perdettero guerra e tirannide nella seconda guerra mondiale per conquistar risse e miseria. Essi tramandano ai posteri cinquantanni di storia grondante sangue. Per conquistare il posto nel mondo, hanno ammazzato mezzo mondo. Per innalzare duci, führer, piccoli padri e caudilli, hanno scatenato guerre civili, hanno spaccato teschi col manganello, li hanno bucati col classico colpo di pistola alla nuca. Per far giustizia nel mondo, hanno commesso l'amministrazione della giustizia a tribunali speciali, a tribunali del popolo, alla ceka, all'ovra, alla ghestapo. Per far orrore e per sfoggiar la potenza delle idee nuove, hanno scavato fosse per seppellir le vecchie. Hanno scavato le Fosse Ardeatine: trecentotrentacinque ostaggi! Hanno aperto la voragine di Cady: undicimila polacchi! Hanno resa tabù l'Ansa del Don: settantamila italiani!

O giovane amico, vinco il mio sgomento e grido! E tutti quelli che, come me, traggono i loro restanti giorni curvi sotto gli acciacchi degli anni e delle sciagure, gridano! A te gridano, a tutti quelli che s'apprestano a fabbricare le loro fortune nel cinquantesimo che precede il duemila «Discite justitiam moniti, et non temnere divos» (Virgilio, *En.*, VI, 620).

La storia è maestra della vita. Dalla nostra storia pensa traete impulso e ammaestramento per costruir una vostra storia migliore. Costruitela nella giustizia, siete ammoniti. Nella giustizia di vita. Nella giustizia di leggi. Nella libertà! Libertà, magica parola! Libertà non è pane che si mangia, è vero. Libertà non è panno che veste, è vero. Ma non è manganello, né pistola. Non è gerarchia e intimidazione. È aria piuttosto. Sì, è l'aria che si respira. E, come l'aria, occorre che ti manchi, per dir quanto è preziosa!

#### 128 - COMMIATO

Mio giovane amico, mio pupillo, e non più avvocato! Dal burlesco e dallo scanzonato, siamo caduti, tutto all'improvviso, nel patetico e nel tragico. Ohibò, continuare per questa via! Potremmo arrivare a maledire, a odiare, a imprecare. E non si deve odiare, non si deve maledire, imprecare. Salutiamoci. Tu saluta me e tutti coloro che all'alba di questa seconda metà del secolo ventesimo, vedono il sole al tramonto. Salutaci con le parole di Virgilio. Vedi bene che Virgilio è il mio prediletto, così pio e pietoso com'è; e non schernitore e beffardo, e insolente. Te l'addito a modello. Forma per noi un buon augurio col tuo giovane cuore. S'è dissipata ormai la malia d'ogni lusinga e speranza per noi. Facci l'augurio di vivere in pace almeno i restanti nostri ultimi giorni. Ci sarà caro l'augurio.

«Vivite felices, quibus est fortuna peracta  
Jam sua: nos alia ex aliis fatis vocamur,

Vobis parta quies». (En., III, 93)

E anch'io risponderò con Virgilio a te, mio pupillo e mio avvocato. Ti lancerò il mio grido d'augurio dal profondo del cuore e con vivo entusiasmo, sognandoti, com'è nei voti, forte d'ingegno, limpido nella pupilla, puro nel cuore. Ti griderò, e così sempre t'assista il mio augurio:

« I, decus, i, nostrum, melioribus utere fatis» (En., VI, 546).

\*\*\*\*\*