

V. IL BARBONCINO

1. Gli avvocati, si sa, sono tutti dotati del dono della parola (ho conosciuto qualche avvocato afono, ma di avvocati muti non ne ho conosciuti mai). La lingua è indubbiamente per essi un ferro del mestiere. Tuttavia alla professione avvocatessa l'eloquenza, cioè la parola forbita e scorrevole, non è indispensabile affatto. Accanto ad avvocati stupendamente eloquenti (penso tuttora all'allucinante incisività delle aringhe di Alfredo De Marsico) vi sono avvocati poco o punto oratorii, eppure altrettanto egregi, che affidano il successo delle loro difese all'acutezza delle intuizioni, alla profonda conoscenza del diritto, alla vasta esperienza della vita, alla bravura negli interrogatori incrociati, all'abilità della schermaglia con l'avversario, alla chiarezza delle comparse e delle memorie scritte.

Guai, anzi, se le virtù oratorie non sono integrate da tutte queste altre doti e facoltà. L'avvocato «trombone», oggi che sono fortunatamente scomparsi in Italia i giurati dalle corti di Assise, è buono solo per un certo pubblico che ne ascolta i vocalizzi alle spalle. Ma per i giudici che gli stanno di fronte, credetemi, anche se parla sei giorni sudando camicie su camicie, è solo un buono a nulla. Noioso, per giunta.

2. Il punto cui volevo arrivare è proprio questo. Spesso, troppo spesso l'avvocato è costretto o indotto a parlare, oltre che per i giudici, per il pubblico stanziato in aula, e in particolare per i clienti. Ma tutto ciò che si dice a beneficio del pubblico serve assai poco alla causa, anzi talora è controproducente perché l'attenzione del giudice anziché mantenersi in tensione, viene meno e il successo della difesa è posto in pericolo.

Lo posso confessare per esperienza personale, avendo avuto l'onore, in un lontano periodo della mia vita, di far parte della magistratura. In un'aula del tribunale penale di Roma (eravamo un presidente e due giudici) ascoltavamo noi tre, ricordo, per ore, oltre ai brevi e densi interventi di avvocati veramente egregi, le lunghe chiacchiere di molti professionisti meno provveduti. E se anche v'era un senso nelle pieghe dei discorsi di questi ultimi, il guaio era che non ci riusciva di coglierlo. Inevitabilmente passavamo a pensare ad altro, sotto la maschera della più riguardosa attenzione.

No, lo ripeto, il buon avvocato deve parlare solo per i giudici e deve studiarli, parlando loro, di non sommergerli con l'onda del suo eloquio, di non illudersi di insegnargli o inculcargli qualcosa. Deve studiarli di stare rispettosamente al loro fianco per aiutarli a capire la questione ed a risolverla nel migliore dei modi. Chi alza smisuratamente la voce e batte il pugno sul tavolo, chi tira in ballo citazioni di filosofi e letterati (spesso conosciuti di scorcio il giorno prima) per «épater» il buon giudice che lo ascolta, chi tratta il giudice con la sufficienza del docente universitario illustre (si fa per dire) che impartisca lezioni ai suoi studenti, tutti coloro che non si avvicinano al giudicante, che non collaborano con lui, che non gli danno una mano, in realtà polemizzano. E quindi psicologicamente creano un'atmosfera che, nella migliore delle ipotesi, si può definire dell'incomunicabilità.

3. Certo, l'attenzione dei giudici bisogna anche saperla sollecitare e concentrare possibilmente sulla propria tesi a detrimento dell'avversario. Ma anche in quest'opera

le parole valgono poco. Molto piú valgono le buone maniere e la simpatia che nei giudici, uomini anch'essi, si riesca a determinare. Del resto, su quest'argomento delle buone relazioni tra giudici e avvocati esiste un'opera ormai classica, che fu scritta e riveduta in successive edizioni, come frutto di un'esperienza acquisita in lunghi anni di memorabili difese, da un avvocato tanto egregio quanto (lui fortunato) simpatico: Piero Calamandrei.

Questo è il motivo (uno dei tanti motivi) per cui io, lo confesso, ho sempre detestato, e detesto, quel gran concionatore di Marco Tullio Cicerone, in ciò adeguandomi al giudizio autorevolmente manifestato, tra gli altri, da Teodoro Mommsen. Le orazioni giudiziarie di Cicerone (per limitarmi ad esse) ridondano troppo per essere vere, per essere state veramente pronunciate di fronte ad una giuria popolare; ed infatti (come tutti sanno) vere non sono, ma sono tutte piú o meno ampiamente riscritte, rimpolpate e abbellite, in sede di edizione, ad uso di un pubblico colto sul quale l'autore vuol far presa con le sue qualità positive e solo con quelle. Né il male ciceroniano sarebbe tanto smisurato quanto è, se il nostro mondo occidentale (particolarmente il nostro amato paese) non rigurgitasse di ammiratori dello stile di Cicerone e di suoi cattivi imitatori. Si limitassero questi ultimi alle aule giudiziarie, alle sale di conferenze, alla camera dei deputati e al senato, «all right» (così si esprime Al Capone quando i suoi uomini eseguirono, la strage di San Valentino del 14 febbraio 1929). Il fatto è che non sta bene, che sta molto male che essi esorbitino da queste sedi e si inseriscano proditoriamente nelle trasmissioni teleradiofoniche, giornalistiche e non giornalistiche, culminando in quei messaggi alla nazione che nel decennio novanta un nostro capo dello Stato (ottima persona per tutto il resto) si sentiva in dovere (e in piacere) di propinarci a reti unificate l'ultimo giorno dell'anno. Non nego che l'exasperazione del San Silvestro 1998 mi abbia indotto a proporre pubblicamente, su un giornale napoletano, una modifica dell'articolo 81 della Carta costituzionale, nel senso che ai requisiti per diventare presidente della repubblica sia aggiunto quello di «essere muto o perlomeno cacaglio» (parola, quest'ultima, che designa in lingua napoletana le persone accentuatamente balbuzienti).

4. Basta. Torniamo al tema degli avvocati, eloquenti e non eloquenti che siano. Se mi è concesso di rifarmi alla mia personale esperienza di avvocato dei nostri tempi, la buona resa di un patrocinatore in dibattimento è in rapporto diretto con tre elementi: la semplicità dell'eloquio, l'aderenza al fatto di cui si tratta, la rispettosa cordialità nei confronti del giudice o dei giudici.

La semplicità dell'eloquio consiste in ciò che ho già detto: nell'evitare il «ciceronismo» e nel concentrare le proprie argomentazioni in frasi brevi, limpide e fra loro connesse. Non si può parlare di tutto, ma si deve parlare dell'essenziale, o meglio di ciò che si desidera che i giudici siano portati a ritenere essere l'essenziale. La puntigliosità, sia nel difendere le proprie ragioni sia nel replicare alle deduzioni avversarie, non paga. Anzi mette a repentaglio l'attenzione e la memoria di chi giudica.

L'aderenza al fatto di cui si tratta non risiede (è ovvio) nel narrarlo minuziosamente per come è accaduto, ma sta nel presentarlo opportunamente per come va interpretato al lume del diritto vigente, nell'additare e nel mettere in evidenza le valenze giuridiche che piú gli si addicono o che piú è opportuno, entro i confini del verosimile e del ragionevole, attribuirgli. Se si accompagna la ricostruzione con l'indicazione della pagina degli atti processuali in cui sono registrati i particolari che man mano si

indicano, non è raro che il giudice si segni quei numeri, i quali lo aiuteranno nella riletture degli atti (che sono di solito una valanga di carte mal scritte) e lo influenzeranno, entro i limiti del giusto, nel decidere.

Vi è infine l'importante parametro della rispettosa cordialità. Di regola, l'avvocato parla in piedi di fronte al giudice seduto (si fa eccezione solo nei dibattiti in camera di consiglio), e ciò indubbiamente significa che gli deve rispetto. Ma rispetto non significa umiltà, non vuol dire star sull'attenti, soldatescamente, davanti al magistrato. Una chiara e franca e cordiale atmosfera di collaborazione, se non addirittura di temperata simpatia reciproca, si può creare anche quando non si abbiano le doti innate di Piero Calamandrei, delle quali ho fatto cenno poc'anzi. Riuscire nell'intento è molto importante, non dico per ottenere i favori del giudicante, il quale difficilmente si lascia influenzare da simpatie e antipatie nella sua delicata funzione, ma per evitarne la musoneria o quando meno la noia, il tedio.

Mi sento di dire qualcosa di più. La dote numero tre del buon avvocato facilita, se giunge a buon fine, l'esercizio e la rilevanza delle doti numero uno e numero due. Ma attenzione a non peccare per eccesso. I rischi che si corrono non sono da sottovalutare.

A proposito di che, eccovi, caldo caldo, un episodio di molti anni fa che avrò raccontato finoggi non più di una ventina di volte.

5. La causa era difficile e si discuteva davanti alla prima sezione civile della Corte di appello di Napoli. Il mio avversario ed io ci eravamo scambiate voluminose comparse e memorie, sviscerando un'infinità di cose che erano, o che forse non erano tutte, da sviscerare. Tra le mie preoccupazioni vi erano appunto le sovrabbondanti comparse e memorie dell'avversario, il quale era un collega dottissimo, devoto ammiratore di ancora più dotti, ancorché defunti, trattatisti italiani e tedeschi. Possibile che i consiglieri si lasciassero impressionare da questi ultimi e dalla loro fama indiscussa?

Nel dubbio, chiesi, com'era mio diritto, un dibattito orale che precedesse la decisione. Mi fu concessa, come era nell'uso della Corte, la discussione in camera di consiglio, cioè nella stanza stessa in cui il collegio avrebbe poi dovuto decidere. Prima avrei parlato io, l'appellante, poi l'avversario: andata. Fedele ai miei principi, lasciai deliberatamente da parte le disquisizioni teoriche, in cui si sarebbe sicuramente ingolfato il mio sapiente collega, e puntai tutto sul «fatto». E, non dimentico dell'importanza del fattore cordialità, esordii dicendo qualcosa di questo tipo: «Il caso è veramente complesso ed io non presumo affatto di riuscire a chiarirlo. Anzi confesso candidamente che mi pare, in questo momento, di essere come un toscano cui sia stato affidato un pelosissimo barboncino col compito di metterne allo scoperto il capo. Io mi proverò in questa delicata impresa. Ma non posso escludere che il mio sforzo di portare alla luce la testa del barboncino fallisca, o per meglio dire sortisca l'effetto contrario».

I consiglieri sorrisero divertiti, mi seguirono con molta attenzione ed ascoltarono, ovviamente, con altrettanta (almeno apparente) attenzione i fitti argomenti esposti dall'eminente collega che mi stava processualmente contro. Fatto sta che, dopo che noi «parti» uscimmo dalla loro presenza, parlottarono a lungo, ma infine rinviarono la decisione ad altra riunione collegiale. Piccolo successo per me, ma del tutto provvisorio. Il seme del dubbio era stato gettato, ma quale sarebbe stata la futura decisione?

La futura decisione ritardò parecchio. Pareva (erano gli uscieri a rivelarlo) che

nemmeno in successive camere di consiglio l'accordo fosse stato trovato. Finalmente (sempre a dire degli uscieri) la conclusione fu raggiunta, ma con l'impegno di un grandissimo riserbo, da mantenersi fin che il relatore non avesse steso l'abbozzo della complessa motivazione. Non succede spesso, ma succede.

Fu allora che io, avendo occasione di incontrarmi per un altro processo con uno dei membri di quel famoso collegio, gli chiesi se potesse confermarmi che la decisione, non importa se in un senso o nell'altro, fosse stata finalmente conseguita.

– «Quale causa?», esitò il giudice.

– «Quella di Tizio contro Caio», precisai.

Siccome il magistrato era ancora perplesso, gli descrissi sommariamente la questione giuridica che era stata dibattuta. Silenzio. Allora gli ricordai che vi era stata discussione in camera di consiglio. E finalmente si illuminò.

– «Ora sí, che ricordo», disse. «La causa del barboncino».