

SU AVVOCATI, CLIENTI E GIUDICI

1) L'avvocato e la verità

È lecito per l'avvocato non dire la verità al giudice.

Questo può destare scandalo, ma fermiamoci a riflettere. Il processo così funziona: in modo dialettico. Un avvocato tira la ricostruzione del fatto e del diritto verso una direzione, l'altro avvocato verso la direzione opposta, e il giudice soppesando sia le prove fornite che i vari argomenti perviene a una soluzione che è la meno distante dal giusto che si possa ottenere. Per ora non c'è niente di meglio.

Certo, un giorno gli scenari potrebbero cambiare. Si pensi a un mondo informatizzato e monitorato in modo tale che tutti i fatti siano registrati su un supporto elettronico. A quel punto in un processo la ricostruzione degli avvenimenti non richiederebbe più il lavoro degli avvocati e del giudice: basterà la macchina. A quel punto, però, sarà anche stato possibile creare algoritmi (= programmi informatici) che, tenuto conto del contenuto di tutte le leggi e delle loro interpretazioni, e dato un certo fatto (registrato dalla macchina), elaborano quale è il diritto, cioè qual è la regola da seguire, e se sia stata rispettata o meno, e quale sia la sanzione del mancato rispetto. Allora non servirebbero più gli avvocati, ma neppure il giudice umano, neanche per la redazione della sentenza. Farà tutto il computer, in tempi velocissimi: la ricostruzione dei fatti, l'esame delle norme, la decisione finale. Gli algoritmi sottostanti saranno stati costruiti dall'uomo. Una volta approvati, però, dell'uomo non ci sarà più bisogno. Allora sì che la legge sarà uguale per tutti. Gli errori dei giudici e quelli degli avvocati verranno meno. Ci saranno però altri problemi, in parte già immaginati da filosofi e cibernetici, sui quali non v'è spazio per trattenerci.

Tutto ciò però non riguarda il presente.

Secondo il sistema attuale (mi riferisco a quello del processo civile, l'unico del quale ho competenza) l'avvocato, nell'interesse del cliente, può mentire, oppure dire solo una parte della verità, e nessuno dovrebbe biasimarlo per questo. È il suo ruolo. Nessuno può chiedere a un avvocato di esporre le sue deduzioni in modo obiettivo. L'avvocato è di parte, in via istituzionale. Questo rende il suo comportamento trasparente: l'avvocato per definizione deposita in giudizio una versione del fatto e del diritto che è parziale. Nella consapevolezza di ciò, il ruolo dell'avvocato è intrinsecamente onesto, perché la sua partigianeria è manifesta, alla luce del sole, prevista e in un certo senso addirittura prescritta, e controbilanciata da quella dell'avvocato della parte avversa.

Disonesto è chi finge un'obiettività che non ha. Ciò può accadere in molte professioni, ma non in quella dell'avvocato. Si pensi ai giornalisti, agli insegnanti, agli scienziati, ai giudici: queste categorie di persone devono cercare di essere obiettive, e se - in modo consapevole - non lo sono, si macchiano di disonestà.

L'avvocato è disonesto soltanto quando non cura come dovrebbe l'interesse del suo cliente, facendo prevalere, per esempio, lo spirito di colleganza con altri avvocati, o (peggio ancora) il suo interesse personale ad ingraziarsi qualcuno dei molti potentati che esistono nella società.

“Va bene” - uno potrebbe dire - “sarà anche così, ma a me un lavoro come quello che descrivi non piace: non è bello mentire per professione”. D'accordo, rispondo, e infatti nessuno è obbligato a fare l'avvocato. Così come nessuno è obbligato a fare lo spazzino o il pulitore di cessi. Però gli spazzini e i pulitori di cessi sono assolutamente indispensabili nella società (almeno finché non si inventeranno strade e cessi autopulenti); e pur lavorando con lo sporco non possono essere considerate persone sporche.

Così anche l'avvocato fa un lavoro che è indispensabile al funzionamento della giustizia (almeno finché non saranno inventati sistemi diversi, tipo quello su cui ho già fantasticato). Fuori dell'aula giudiziaria l'avvocato può essere una persona intellettualmente onesta, al pari delle altre persone oneste.

Finora ho presupposto che l'occultamento dei profili avversi al proprio cliente sia l'unica strategia di un avvocato, ma non è affatto così. Vi sono molte circostanze difensive nelle quali una strategia più aperta e più aderente al vero è vincente. Prima fra tutte quella che fa perno sulla conquista della fiducia del giudice, elemento di primaria importanza nella conduzione di un processo. A tal fine la rinuncia a una posizione difficile da difendere può essere una buona mossa per conseguire con più facilità e maggior sicurezza una posizione meno ottimale, ma comunque soddisfacente.

Non solo, come vedremo fra poco l'onestà intellettuale dell'avvocato è un prerequisite fondamentale per una corretta gestione degli interessi del cliente.

2) L'avvocato e il cliente

Il cliente è il più grande nemico dell'avvocato, e quindi di sé stesso, perché pensa sempre di avere ragione.

È impressionante l'incapacità della specie umana di mantenere un approccio razionale ed equilibrato alle cose quando l'interesse o le emozioni prendono il sopravvento. Il tema è ben noto alla psicologia, e sta davanti agli occhi di tutti.

Quando c'è una lite le emozioni sono sempre coinvolte in modo dominante. Il cliente che vive una controversia non ragiona bene, e perde obiettività. Chi è nel torto marcio può non accorgersene affatto. Anche chi vive fuori dalla legalità, e se ne rende perfettamente conto, ha elaborato nel tempo, giorno dopo giorno, tutta una serie di autogiustificazioni che gli consentono di stare in armonia con sé stesso. Del resto è ben noto, per esempio, che corruttori, evasori fiscali, camorristi, mafiosi, ecc. hanno tutti un complesso sistema di coordinate esistenziali che consente loro di giustificare il proprio comportamento e di essere buoni padri di famiglia, convinti animalisti, ferventi religiosi, e così via. Questo accadeva anche con i criminali nazisti.

Le nefandezze non nascono tutte in una volta. Le persone le costruiscono a pezzettini, giorno dopo giorno, ed ogni pezzettino di ogni giorno ha la sua brava giustificazione, si inserisce nella rete interpretativa della propria esistenza in un quadro bene o male armonioso, perché diversamente la propria percezione di sé non sarebbe sostenibile: l'individuo si troverebbe in una situazione emotiva chiamata di "dissonanza cognitiva", che tutti noi cerchiamo di evitare, a volte avvalendoci di stratagemmi.

Così il cliente è solito arrivare dall'avvocato pensando di avere ragione. A volte ce l'ha davvero, e allora il problema non si pone. Però molto spesso ragioni e torti si mescolano in modi assai complicati, e la relazione dell'avvocato col cliente si fa difficile.

Come già accennato, l'onestà intellettuale dell'avvocato riguardo alla situazione del cliente è un requisito fondamentale. Capire in modo corretto quali siano le sue *chances* consente di prevedere meglio come possa finire una lite giudiziaria o il corso di una trattativa. Illustrare al cliente la sua posizione in modo obiettivo può essere faticoso, e può perfino condurlo a cambiare avvocato, ma è un momento fondamentale per la buona conduzione dell'incarico.

Ciò richiede il distacco emotivo dell'avvocato dal cliente. Quindi è bene non farsi difendere da parenti o amici. Per tali ragioni è prevista la difesa tecnica in giudizio e la parte non può difendersi da sola (non dovrebbe farlo neppure l'avvocato, sebbene la legge gli dia tale facoltà). Infatti, ci vuole un appropriato distacco per

decidere correttamente come gestire una controversia e per valutare se e come terminarla con una conciliazione.

Al contempo, l'avvocato ha un solo padrone: il cliente stesso. Non sarebbe realistico proporre che il difensore si faccia interprete anche di istanze diverse da quelle avanzate dal cliente, tipo quelle della collettività, perché la parte difesa non lo vorrebbe. Nessun cliente sceglierebbe un avvocato che intenda essere portatore anche di interessi diversi da quelli suoi specifici. L'avvocato potrebbe farlo senza dirlo, ma ciò sarebbe a sua volta ingannatorio e quindi illegittimo. A maggior ragione, la fedeltà al cliente esclude che un avvocato possa dare un rilievo alla colleganza con altri avvocati o coltivare uno spirito di corporativismo a danni del cliente stesso.

Tuttavia il faro, il principio che concilia interesse del cliente e interesse della collettività è che non va a vantaggio del primo porsi in contrasto con ciò che la seconda dispone. Il rispetto dell'ordinamento giuridico è nell'interesse del cliente, perché diversamente è probabile che egli prima o poi (in un sistema che funziona) si trovi a subirne le sanzioni (cosa che non è conveniente).

Inoltre le liti giudiziarie sono comunque molto stressanti per le persone, anche quando finiscono bene. A tale proposito concludo con le parole di un famoso avvocato, Cicerone (*De officiis*, II, 18): "*Convenit a litibus quantum licet, et nescio an paulo plus etiam quam licet, abhorrentem esse. Est enim non modo liberale, paululum nonnunquam de suo iure decedere sed interdum etiam fructuosum*" ("È bene evitare le liti per quanto si può, e forse anche un po' più di quanto si può. Infatti non solo è nobile, ma talvolta anche vantaggioso, rinunciare a un po' dei propri diritti").

3) La solitudine del giudice

C'è un piacere più grande di quello dell'avvocato che batte l'altro avvocato. È quello del giudice che li batte entrambi.

Il giudice è solo sul suo scranno e - come accade alle casalinghe - può sentire poco riconosciuta la bravura espressa nel suo lavoro. L'avvocato invece ha prima di tutto il riconoscimento del cliente, anche se spesso questi apprezza solo il risultato e non può capire la qualità tecnica del lavoro svolto. Vi è allora, sottostante alla causa, una sotto-causa, che è quella tra i due (o più) avvocati contrapposti e il giudice, per la gara a chi è più bravo.

Ecco allora che nascoste nelle pieghe delle sentenze capita di trovare argomentazioni dei giudici particolarmente autocompiaciute: sono quelle che non erano venute in mente a nessuno degli avvocati contendenti. Possono essere riferimenti non comprensibili ai non addetti ai lavori, ma gli avvocati li riconoscono subito: "*Guarda che idea che ha avuto questo giudice ... bravo!*". Sono degli apprezzamenti silenziosi e privati, ma il giudice sa che saranno pronunciati, sottovoce (o a denti stretti), e gli basta; e gli deve bastare. Il giudice non ha un pubblico; e non ha neppure un esaminatore. La sua magra platea è costituita dagli avvocati: è a loro che dimostra di essere bravo.

Tutto umano, molto umano, come sempre.

Una volta il mio indimenticato maestro presso cui facevo pratica mi disse che bisognava, negli scritti difensivi, lasciare qualcosa di non detto, affinché il giudice ci arrivasse da solo, trascinato dal piacere di mostrare che è lui il più bravo fra gli attori del processo. Confesso che non ho mai avuto il coraggio di non scrivere qualcosa che avevo in mente solo per la ragione di farvi giungere il giudice in via autonoma. Questo, da un lato perché non v'è mai certezza che il giudice imbocchi il sentiero argomentativo lasciato sotto traccia: e se poi il giudice non ci arriva? C'è da mordersi le mani! Dall'altro lato, la complessità di molte cause è tale che l'avvocato non può essere sicuro che non gli sia sfuggito qualcosa di utile alla difesa del cliente. È

superfluo creare ad arte delle lacune, tanto queste ci saranno lo stesso, nonostante tutti i migliori sforzi. Si può quindi lasciare che il giudice colmi le lacune involontarie, così di nuovo dimostrando quanto egli è preparato e intelligente.

4) I pianti dell'avvocato

Il lamento è una morbida carezza alla propria autostima. Presupposto di ogni lamento è che si meriti uno stato delle cose migliore di quello esistente. Chi si lamenta gode. Gode di tale presupposizione: egli è uno che merita di più. Gli avvocati da questo punto di vista sono dei gran goderecci perché si lamentano di continuo. È vero che non possiedo il lamentometro, e che potrei percepire come eccezionali i lamenti degli avvocati solo perché sono loro più vicino. Non ho una risposta a quest'obiezione.

Però la lagna degli avvocati è davvero cospicua: sui giudici, sui cancellieri e sugli ufficiali giudiziari (“tutti che non lavorano abbastanza”), sulla tecnica legislativa (“un gran casino”), sugli edifici giudiziari (“fanno schifo, e l'ascensore non funziona mai”), sulle segretarie (“sono pigre e distratte”), su collaboratori e praticanti (“non son più quelli di una volta perché l'università non li forma per bene”), sui costi dello studio legale (“insostenibili”), sulla viabilità per raggiungere gli uffici giudiziari e sui relativi parcheggi (“il caos”), sulle norme che regolano le tariffe e l'esercizio della professione (“strangolatrici”), sui clienti (“non pagano”), sulle tasse (“esose”, naturalmente), e così via.

Su un punto poi il lamento mi sembra quanto meno da circostanziare: la tecnica legislativa. La sciatteria con la quale le leggi sono scritte, e l'accumulo di leggi mal coordinate fra loro, sono all'origine di molte controversie legali, e di controversie gli avvocati vivono.

5) La bravura dell'avvocato

In media, a parità di esperienza e preparazione, gli avvocati sono tanto più bravi quanto più tempo dedicano alla causa.

Ci vuole tempo per prepararsi bene, scrivere bene, lavorare in anticipo rispetto alle scadenze così da poter ritornare su quanto scritto dopo aver fatto trascorrere qualche giorno, e quindi da poterlo rivedere con occhi nuovi. Ci vuole l'onestà - e l'assenza di avidità - di non accettare più lavoro di quel che sarebbe giusto prendere per poterlo svolgere bene.

Però tutto ciò è costoso. Se è vero che la bravura dell'avvocato può fare la differenza (e spesso è vero), il relativo costo comporta che le differenze di censo dei clienti incidono sulla loro possibilità di muoversi appropriatamente nel mondo del diritto, di ottenere giustizia o di svolgere una contrattazione favorevole.

Alcuni avvocati guadagnano molto ed è normale. Visto che un avvocato può fare la differenza, se la causa vale molto conviene non risparmiare sul suo costo e cercarne uno davvero bravo.

Se la preparazione e l'esperienza sono importanti, le consorzierie e gli ammanicamenti di un avvocato con i giudici non servono a nulla perché i giudici italiani, nella mia esperienza, sono onesti (a parte qualche rara mela marcia).

Il maggior costo degli avvocati più bravi è coerente con le leggi del mercato ma costituisce un serio problema di equità nelle relazioni umane, quando queste si confrontano nel campo della giustizia amministrata dai giudici, nella misura in cui la bravura dell'avvocato possa avere rilevanza. È triste riconoscerlo e ancor più triste constatare che non si ha una soluzione del problema, salvo quella della capacità del giudice. Un buon giudice dovrebbe capire dove una parte sembra avere meno ragione di quanta ne ha, perché la sua posizione è difesa male dal suo avvocato. Ci sono tuttavia dei limiti oltre i quali il giudice non può andare: per esempio se un'eccezione

non è rilevabile d'ufficio il giudice potrà esaminarla soltanto se l'avvocato l'ha sollevata, e se lo ha fatto tempestivamente (vale a dire entro certe scadenze che marciano il ritmo del processo).

Tutto ciò sarà superato (forse) nel processo futuribile immaginato all'inizio dell'articolo, dove gli avvocati serviranno a ben poco. Ma per ora (e forse per molto) la realtà è un'altra.

Naturalmente, le questioni qui trattate non esauriscono gli argomenti meritevoli di una disamina. Esse tuttavia, nei limiti dello spazio consentito in questa sede, sono quelle che mi sono apparse le più adatte a mostrare una visione del mondo dell'avvocatura un poco diversa da quel che spesso capita di ascoltare.

Lorenzo Scarpelli

Articolo pubblicato in Pegaso, n. 221, gennaio-aprile 2025