

FABIO SPECCHIO | ARCHITETTO

IL CASO CHE NON VA PRESO

sulla selezione tecnica
dei mandati

IL CASO CHE NON VA PRESO

(perché riconoscerlo è già consulenza)

Questo testo non invita alla rinuncia.

Analizza quando l'intervento tecnico
non può più produrre effetti utili
a causa della riduzione del margine residuo.

Riconoscere in tempo questi limiti
è una forma di responsabilità professionale
e di tutela per tutte le parti coinvolte.

Premessa

Perché il miglior lavoro, a volte, è non lavorare

C'è un tipo di consulenza che non lascia tracce.

Non produce perizie.

Non genera atti.

Non arriva in giudizio.

Ed è la più difficile da vendere.

È quella che dice:

“Questo caso non va preso.”

Nel contenzioso edilizio, questa frase
è l'atto tecnico più sottovalutato in assoluto.

Il sistema è costruito per spingere sempre avanti:

- il cliente vuole tentare,
- l'avvocato vuole agire,
- il tecnico disponibile trova un modo.

Quasi nessuno si ferma a chiedersi
se **esiste ancora una traiettoria sensata**.

Questi appunti non parlano di codardia.
Parlano di **lettura strutturale del fallimento**.

Sono scritti dal punto di vista del Consulente Tecnico di Parte
che ha visto abbastanza casi perdere
da capire che alcuni non sono deboli.

Sono **già chiusi**,
anche se nessuno ha ancora il coraggio di dirlo.

Questo testo non serve a insegnare a rifiutare per comodità.
Serve a mostrare perché **saper dire “qui no”**
è ciò che distingue:

- chi lavora nel contenzioso,
- da chi ne viene trascinato.

Perché nel processo,
non tutti i casi sono difendibili.
E fingere che lo siano
è solo un modo elegante di perdere tempo, reputazione
e lucidità.

Capitolo 1

Il caso che arriva già morto

(ma nessuno vuole firmare il certificato)

Ci sono casi che non sono deboli.
Sono **già conclusi**, solo che non lo sanno ancora.

Arrivano così:

- pieni di carte,
- carichi di aspettative,
- con frasi tipo “ormai siamo arrivati fin qui”.

Il problema è proprio quello: *ormai*.

I segnali che nessuno vuole leggere

Un caso che non va preso manda segnali chiari.
Non ambigui.
Chiari.

Ad esempio:

- il fatto è cristallizzato da anni,
- gli atti non contestati superano quelli contestabili,
- le alternative tecniche sono state scartate informalmente,
- la CTU ha già fatto il suo lavoro di riduzione,
- il ricorso è l'ultima carta, non una scelta.

Se questi elementi sono presenti insieme,
non siamo davanti a un caso difficile.

Siamo davanti a un caso **finito**.

La frase che tradisce tutto

C'è una frase che compare sempre:

“Sappiamo che è complicato, ma almeno provarci...”

Quella frase non apre una possibilità.
La chiude.

Significa:

- che nessuno crede davvero nell'esito,
- che si cerca una giustificazione ex post,
- che il fallimento è già stato accettato, ma non dichiarato.

Il tecnico che entra qui
non sta costruendo una strategia.
Sta **accompagnando una resa non detta**.

L'errore fatale: confondere il possibile con il sensato

Tecnicamente, qualcosa si può quasi sempre scrivere.
Una memoria.
Un'osservazione.
Un'ultima perizia.

Ma il possibile non coincide con il sensato.

Un caso non va preso quando:

- ogni azione aggiunge costo ma non margine,
- ogni approfondimento chiarisce solo perché si perderà,
- ogni atto serve più a dimostrare impegno che a incidere.

In quel punto, lavorare non è consulenza.
È **collaborazione alla perdita**.

Perché nessuno vuole dirlo

Nessuno vuole essere quello che dice:

“Qui è finita.”

Perché:

- il cliente reagisce male,
- l'avvocato teme di perdere l'incarico,
- il tecnico rischia di sembrare rinunciatario.

Così si va avanti.
Tutti lo sanno.
Nessuno lo dice.

E il caso prosegue come uno zombie procedurale,
consumando tempo e credibilità.

nota

Un caso che non va preso
non è un fallimento professionale.

È un **dato tecnico**.

Ignorarlo non lo rende più difendibile.
Lo rende solo più costoso
per chi avrà il coraggio di dirlo per ultimo.

E di solito,
quel qualcuno è il tecnico.

Capitolo 2

Il caso che sopravvive per abitudine

(perché nessuno ha fermato la macchina)

Ci sono casi che non vanno avanti perché hanno margine.
Vanno avanti perché **sono già partiti**.

Hanno un numero di ruolo.
Hanno un fascicolo.
Hanno una scadenza.

E questo, per molti, è sufficiente a considerarli “in corso”.

L’inerzia come forza dominante

Una volta avviato, il contenzioso sviluppa una sua inerzia:

- le scadenze chiamano atti,
- gli atti chiamano risposte,
- le risposte chiamano nuove integrazioni.

Nessuno si ferma più a chiedersi:

“Ma stiamo ancora andando da qualche parte?”

La macchina procede.
Il margine no.

Il tecnico chiamato “per vedere se c’è qualcosa”

Questa è un’altra frase tipica:

“Lo coinvolgiamo per vedere se c’è ancora qualcosa da fare.”

Traduzione:

- nessuno crede davvero che ci sia,
- ma nessuno vuole assumersi la responsabilità di fermarsi.

Il tecnico entra come ultimo filtro.
Non per decidere.
Per **legittimare la prosecuzione**.

Se dice sì, si va avanti.
Se dice no, diventa il problema.

Il lavoro che non cambia l'esito

In questi casi il tecnico lavora.
Analizza.
Scrive.

Ma ogni sua azione:

- non riapre alternative,
- non cambia il perimetro,
- non sposta la decisione.

Serve solo a dire:

“Abbiamo fatto anche questo.”

È lavoro vero.
Ed è lavoro **inutile**.

Perché l'esito non dipende più dalla tecnica,
ma dall'inerzia procedurale.

Il paradosso dell'impegno finale

Più il caso è chiuso,
più aumenta l'impegno negli ultimi metri.

Si scrive meglio.
Si approfondisce di più.
Si controlla ogni virgola.

Non per vincere.
Per **perdere senza rimpianti apparenti**.

Ma il processo non premia l'impegno tardivo.
Lo ignora.

nota

Un caso che va avanti solo perché è in corso
non è un caso da seguire.

È un'abitudine procedurale.

E il tecnico che non distingue tra:

- caso con margine,
- caso con inerzia,

finisce per lavorare molto
dove non c'era più nulla da decidere.

E quello, nel contenzioso,
è il modo più elegante di sprecarsi.

Capitolo 3

Il caso che ti chiede solo una cosa

(farti firmare la sconfitta)

Ci sono casi che non cercano una soluzione.
Cercano un **testimone qualificato**.

Arrivano così:

- “Ci serve una valutazione tecnica”
- “Solo un parere, poi decidiamo”
- “Serve qualcuno che confermi che non è semplice”

Traduzione:
qualcuno deve **certificare che non era possibile fare di più**.

La consulenza come alibi

In questi casi il tecnico non viene chiamato per incidere.
Viene chiamato per:

- rendere la sconfitta più digeribile,
- dimostrare che “si è provato tutto”,
- coprire scelte già fatte.

Il suo ruolo non è tecnico.
È **narrativo**.

Serve a costruire una storia credibile del fallimento.

Il parere che non cambia nulla

Il tecnico analizza e arriva a una conclusione onesta:

“Il margine è minimo.”

Il cliente annuisce.
L’avvocato ringrazia.
Il caso va avanti lo stesso.

Perché il parere non era richiesto per decidere.
Era richiesto per **giustificare**.

Il tecnico, a quel punto, ha già firmato.
Non un atto.
Una funzione.

Il rischio invisibile per chi accetta

Accettare questo ruolo significa:

- essere citati quando serve legittimazione,
- essere ignorati quando servirebbe fermarsi,
- essere ricordati solo come “quello che ha detto che era difficile”.

Non si perde la causa.
Si perde **posizione**.

E una volta persa la posizione,
ogni caso successivo parte più debole.

Quando dire no è l'unica consulenza vera

Dire:

“Se il parere non incide sulla decisione, non serve.”

è una frase che pochi tecnici pronunciano.
Perché chiude una porta subito.

Ma apre qualcosa di molto più raro:
autorità.

Il tecnico che rifiuta di essere usato come alibi
non perde lavoro.
Perde lavori sbagliati.

E quelli buoni lo trovano.

nota

Un caso che ti chiede solo di attestare la difficoltà
non va preso.

Perché non ti sta chiedendo competenza.
Ti sta chiedendo **copertura**.

E nel contenzioso,
fare da copertura
è il modo più rapido
per essere dimenticati
subito dopo la sconfitta.

Capitolo 4

Il caso che ti rovina senza perdere

(perché ti consuma lentamente)

Non tutti i casi sbagliati finiscono con una sentenza negativa.
Alcuni fanno di peggio: **non finiscono mai davvero**.

Restano lì.

Trascinati.

Rinviati.

Tenuti in vita da piccoli atti che non spostano nulla.

E intanto consumano.

Il logoramento che non appare nei fascicoli

Un caso che non va preso:

- occupa spazio mentale,
- sottrae tempo a casi migliori,
- ti tiene in modalità difensiva costante.

Non ti fa sbagliare in modo eclatante.

Ti fa lavorare **sempre un po' peggio**.

Quando sei dentro casi così:

- sei meno lucido sugli altri,
- sei più disponibile del dovuto,
- sei più stanco quando non dovresti.

Il danno non è un errore tecnico.

È un abbassamento progressivo dello standard.

La reputazione che si sfilaccia

All'esterno, questi casi producono un effetto sottile.

Non vieni ricordato come:

- “quello che ha fatto la differenza”,
- “quello che ha bloccato il disastro”,
- “quello che ha chiarito in tempo”.

Vieni ricordato come:

- “quello che era dentro”,
- “quello che seguiva la cosa”,
- “quello che c’era, ma non è cambiato nulla”.

Non è un giudizio esplicito.
È una **percezione residua**.

Ed è letale.

Il paradosso della presenza continua

Più resti in un caso che non va da nessuna parte,
più diventi parte dello sfondo.

Non sei più una risorsa strategica.
Sei un elemento stabile.

E gli elementi stabili:

- non vengono consultati per decidere,
- vengono usati per confermare ciò che già c’è.

Quando poi serve davvero qualcuno che dica no,
non lo chiedono a te.

Perché sei già dentro.

Il momento in cui capisci troppo tardi

Arriva sempre un momento di chiarezza:

“Se non fossi entrato, questo caso sarebbe identico.”

È una frase devastante.
Perché è vera.

E non riguarda la competenza.
Riguarda la **selezione iniziale**.

nota

Un caso che non va preso
non ti danneggia perché perdi.

Ti danneggia perché **non vinci mai davvero.**

Ti consuma tempo, lucidità e posizione
senza mai offrirti un punto di uscita chiaro.

E nel contenzioso,
ciò che non ha un'uscita
diventa una trappola professionale.

Capitolo 5

Il no che ti posiziona

(e il sì che ti rende invisibile)

Arriva sempre un momento in cui il tecnico capisce che il caso non va preso.
Lo capisce subito.
O quasi.

La differenza non è nella diagnosi.
È nel **coraggio della risposta**.

Il no che sembra perdere lavoro

Dire:

“Questo caso, così com’è, non lo prendo”

sembra una rinuncia.

Il cliente si irrigidisce.
L’avvocato tentenna.
Il silenzio diventa scomodo.

Ma quello che accade dopo è sempre lo stesso.

Quel no:

- viene ricordato,
- viene raccontato,
- viene citato come riferimento.

Non subito.
Più tardi.
Quando serve qualcuno che non accompagni l’inerzia.

Il sì che non lascia traccia

Il sì, invece, è immediato.
Scorre.
Si dissolve.

Il tecnico entra.
Lavora.
Il caso va dove doveva andare comunque.

Quando finisce:

- nessuno dice che è colpa sua,
- nessuno dice che è merito suo.

Semplicemente, **scompare dal racconto**.

Nel contenzioso, ciò che non cambia l'esito non viene ricordato come competenza. Viene archiviato come presenza.

Il vero criterio di selezione

Un caso non va preso quando:

- il tecnico non può decidere il perimetro,
- non può influire sul tempo,
- non può fermare la macchina se serve.

Se l'unico ruolo possibile è:

- accompagnare,
- integrare,
- spiegare a posteriori,

allora non è consulenza.
È manutenzione di un esito già scritto.

La paura che blocca tutti

La paura è sempre la stessa:

“E se poi non mi chiamano più?”

La risposta è semplice e scomoda:
ti chiameranno **per motivi diversi**.

Non per tappare buchi.
Non per legittimare scelte altrui.
Ma per decidere prima.

E quelli sono i casi che valgono la pena.

nota

Dire no a un caso sbagliato
non è selezione elitista.

È igiene professionale.

Il tecnico che non sa rifiutare
non viene scelto di più.

Viene solo coinvolto
quando nessuno sa più che fare.

Conclusioni

Il caso che non va preso
è l'ultimo livello di consulenza.

Non produce parcelle lunghe.
Non lascia fascicoli.
Non genera atti.

Produce **posizionamento**.

Il Consulente Tecnico di Parte maturo:

- riconosce i casi chiusi prima che entrino in giudizio,
- ferma la macchina quando serve,
- accetta di perdere incarichi per non perdere identità.

Non è cinismo.
È responsabilità.

Responsabilità verso:

- il cliente, che evita una perdita inutile,
- il sistema, che non viene alimentato a vuoto,
- se stesso, che non diventa parte dell'inerzia.

Alla fine, il contenzioso non ti definisce
per le cause che segui.

Ti definisce per **quelle che rifiuti**
e per come lo fai.