

Un campanello fa paura a Johnson

di Raymond Cartier

New York, giugno

Quelli che lo conoscono dicono: « Non lo conosco ancora bene ». Altri lo chiamano la *Gioconda* della Casa Bianca, sorriso e mistero. Un altro ancora lo descrive come la suadente ed astuta volpe della favola, che riesce sempre a incantare il corvo portandogli via il formaggio. La sua tecnica di convinzione nei riguardi dei senatori e dei « rappresentanti » è stata già analizzata e descritta e si arricchisce ogni giorno di un nuovo episodio: il Presidente che di buon mattino fa gli auguri di buon compleanno a un parlamentare, che va a prenderne un altro a casa e lo porta a colazione per convincerlo a votare una certa legge... Ma sarebbe troppo semplice concluderne che Lyndon B. Johnson è soltanto un grandioso professionista della persuasione. I suoi metodi si estendono ben oltre, dal brutale realismo all'enfasi patriottica. Franck Church, senatore dell'Idaho, disse un giorno di condividere le idee di Walter Lippman sul Vietnam, e Johnson gli rispose: « Senatore, lei ha bisogno di fondi per una diga per l'Idaho, e perché non li chiede a Lippman? ». E quando Earl Warren, presidente della Corte Suprema, non voleva capeggiare la commissione d'inchiesta sull'assassinio di Kennedy, Johnson gli replicò: « Lei ha portato con onore l'uniforme del nostro paese nella prima guerra mondiale. Si tirerebbe indietro adesso, rifiutando di servire il nostro paese in quest'altra fase drammatica della sua storia? ». Così l'alto magistrato accettò di presiedere la commissione. E un nemico di Warren, Richard Russelle, senatore della Georgia, accettò di farne par-

te quando Johnson gli disse: « Dick, io so che non puoi sopportare Warren. E proprio per questo ti chiedo di lavorare sotto la sua presidenza nella commissione ».

Abile e astuto, Johnson non ha però un temperamento tranquillo. I medici e sua moglie si sforzano di metterlo in guardia contro gli impeti di collera, ricordandogli che il suo cuore ha già avuto qualche disavventura, ma non sempre riescono a calmarlo. I suoi collaboratori sono esposti di continuo a burrasche, che si scatenano nel momento più inatteso. E persino le regole di convenienza diplomatica crollano, a volte, sotto la furia di

Johnson. A Camp David fu letteralmente brutale col *premier* canadese Lester Pearson che tentava di esporgli la sua opinione moderata sul Vietnam. Ed era ancora in collera quando atterrì i funzionari del Dipartimento di Stato, rifiutando di ricevere il primo ministro indiano Shastri, che veniva a dirgli le stesse cose. Johnson sostiene inoltre - e non senza ragione - che il continuo carosello di capi di Stato e di governo a Washington, con le inevitabili udienze e gli inevitabili pranzi, costituisce un sovraccarico insopportabile per un uomo che è anche l'effettivo capo dell'amministrazione interna di un grande paese.

Il Presidente, soprattutto, è un uomo imprevedibile. Questo tecnico di compromesso è nello stesso tempo un solitario. Le feste - che gli piacciono -, gli incontri con la gente, le risate tonanti e la passione per il ballo nascondono l'altro personaggio che è in lui, il personaggio concentrato e segreto. Non è impossibile che adesso egli si prenda la rivincita, da Presidente, per la lunga serie di costrizioni che dovette imporsi con gli elettori e coi colleghi nella sua vita di parlamentare. Si è notato, per esempio, che egli tende a restringere il numero dei consiglieri, trascurando fra l'altro - nell'attuale crisi vietnamita - il Consiglio nazionale di sicurezza che sotto i suoi predecessori ha sempre avuto una funzione di grande importanza. Tre soli uomini formano la cerchia che Johnson consulta più spesso prima di prendere le sue decisioni: il segretario di Stato Dean Rusk, il segretario alla Difesa Robert McNamara e l'assistente speciale

QUESTI I SOLDATI AMERICANI NEL VIETNAM

maggio 1960	685
maggio 1961	1.650
febbraio 1962	7.000
dicembre 1963	17.000
dicembre 1964	22.000
giugno 1965	51.000

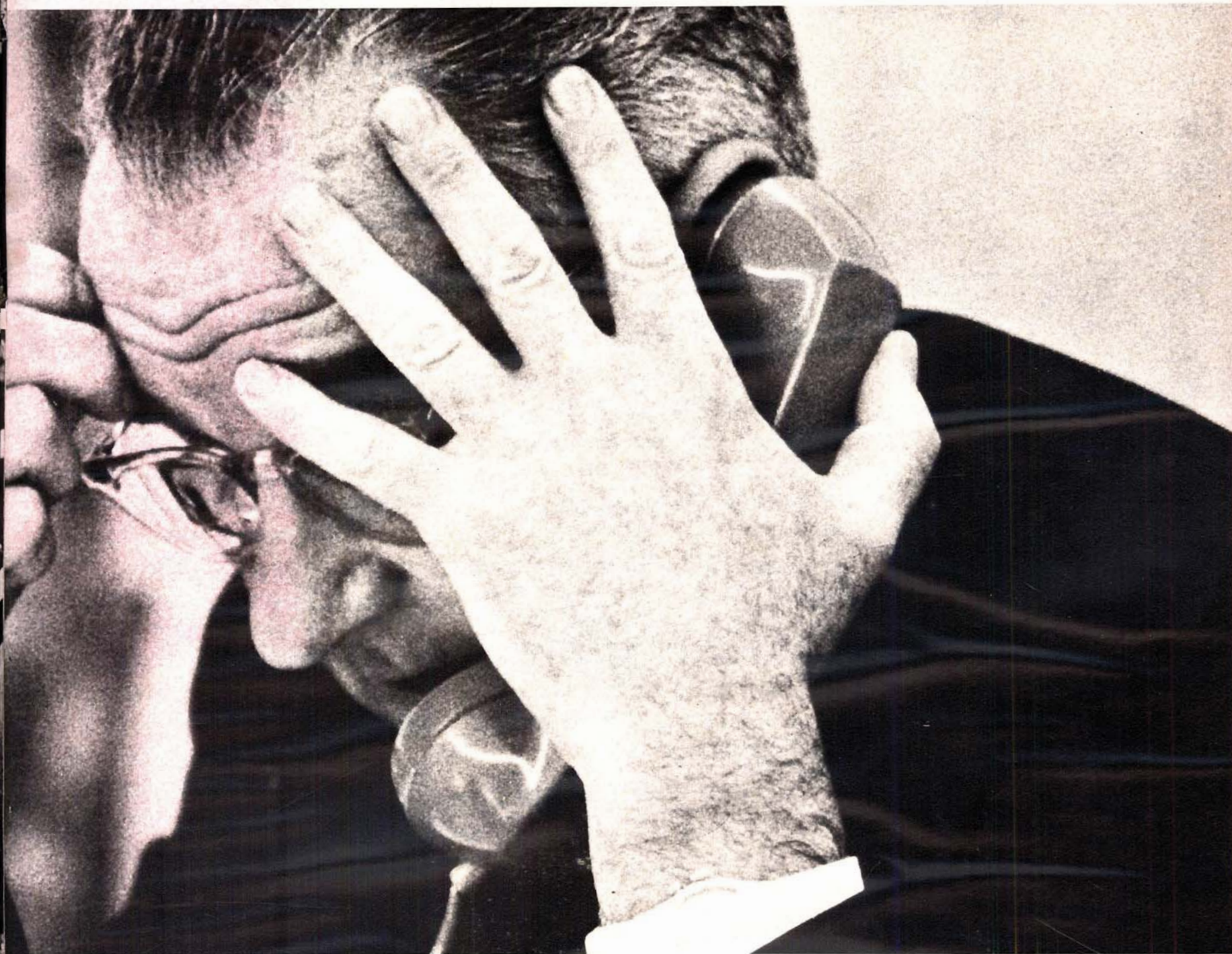
Nuovi rinforzi americani affluiranno nel Vietnam durante l'estate, per fronteggiare la prevista offensiva in grande stile dei guerriglieri Vietcong. Il corpo di spedizione statunitense salirà entro qualche mese a circa 80 mila uomini.



Una telefonata del Presidente:

McGeorge Bundy. Occasionalmente, egli consulta poi per telefono l'ex-presidente Eisenhower e il vecchio senatore repubblicano Everett Dirksen. E per contro si allontana progressivamente dai *leaders* democratici che sono ostili o reticenti per quanto riguarda il Vietnam (come per esempio Mike Mansfield, capo della maggioranza democratica al Senato). Johnson diventa Goldwater, dunque, ma questo è semplicemente il suo modo per tornare ad essere il vero Johnson.

Finora il successo ha sempre accompagnato il figlio del Texas, che non ha mai dovuto attraversare gli alti e bassi di altri statisti, come ad esempio Churchill. In America, i bilanci del « centesimo giorno » sono una specie di rito, una tradizionale sosta per



da qualche tempo Johnson rinuncia a molti viaggi fuori Washington e resta alla Casa Bianca per seguire costantemente gli avvenimenti nel Vietnam.

fare bilanci e previsioni. Il 19 febbraio 1964, «centesimo giorno» di presidenza di Johnson dopo la tragica fine di John Kennedy, vide un bilancio infiorato di lodi. E quello del 14 aprile 1965, a cento giorni dall'inizio della nuova presidenza dopo la trionfale elezione del novembre 1964, era ugualmente lusinghiero. L'attività legislativa di Johnson è stata paragonata a quella di Roosevelt: riforma del sistema scolastico, legge sull'assistenza medica, abolizione della segregazione razziale, crociata contro la povertà...

Questa sua azione si dispiega in un paese le cui condizioni generali sono incredibilmente brillanti. All'estero, la discussione mal compresa sulla bilancia americana dei pagamenti fa pensare che gli Stati Uniti siano in

crisi, e che gli americani guardino con diffidenza i loro dollari di carta. Ma è un errore. La bilancia dei pagamenti è una faccenda tecnica che preoccupa un gruppetto di specialisti, e d'altra parte il dollaro, sostenuto da un'enorme quantità di beni all'estero, è probabilmente vulnerabile solo nella fantasia di chi spera che lo sia. La gente, in America, guarda ciò che ha sotto gli occhi: e sotto gli occhi ha il funzionamento regolare e maestoso di un'economia che è stata un tempo instabile, brutale, avventurosa e crudele, ma che ora sembra aver acquistato stabili doti di equilibrio, di elasticità e di salute.

Il salario medio nell'industria si avvicina ai 110 dollari per settimana. Un operaio qualificato porta a casa ogni mese 600-

700 dollari. L'azionariato popolare, unica base invincibile per una società libera, si sviluppa a dimensioni formidabili: 18 milioni di americani possiedono azioni quotate a Wall Street, e cioè sono comproprietari dell'industria nazionale. Dieci anni fa questi azionisti erano soltanto tre milioni. Tutti gli indici «in salita» (posti di lavoro, costruzione di case, eccetera) si accompagnano a una stabilità dei prezzi che dura ormai da cinque anni. Stabilità, non immobilità: i prezzi salgono in una misura che gli economisti considerano utile a stimolare le attività produttive: tra l'1 e il 2 per cento all'anno.

Lyndon Johnson sembra «costruito» apposta per presiedere a questa fase brillante della vita del suo paese. È un uomo che non si è mai posto problemi me-

tafisici sul sistema americano o sulle società umane in generale. È semplicemente e intensamente felice di vivere nel paese più ricco e più attivo del mondo: sa benissimo che deve perfezionarlo di continuo, ma non ha alcun dubbio che sia di gran lunga il miglior paese.

Anche le origini sociali (suo padre non fece fortuna, ma non era in miseria) e le influenze regionali contribuiscono a fare di lui l'uomo che riflette in sé l'immensa maggioranza dei suoi concittadini.

Ogni presidente cerca di caratterizzarsi con una formula. Roosevelt aveva trovato *New Deal*, nuova ripartizione, slogan adatto a un momento in cui si trattava di riprendere la strada dopo la grande crisi; Truman scelse *Fair Deal*, leale ripartizio-

ne, senza dimostrare molta fantasia. Eisenhower, guerriero in pensione e cautamente ostile a ogni sforzo intellettuale, non ebbe alcuno slogan, che ci si ricordi. John Kennedy immaginò *Nuova Frontiera*, motto giovanile attraverso il quale egli intendeva far risorgere lo spirito nazionale d'avventura, seriamente offuscato. Lyndon Johnson, a sua volta, è andato al concreto: «Noi ci incamminiamo», ha detto nel suo messaggio del 4 gennaio 1965, «sulla strada della Grande Società». Aveva trovato questa espressione in un libro pubblicato nel 1914 dal socialista inglese Graham Wallas, *The Great Society*. Grande Società vuol dire un'America non soltanto più feconda ma anche più giusta. L'integrazione completa dei negri, che Johnson vuole realizzare durante la sua presidenza, ne è un aspetto. E altri aspetti sono lo sviluppo dell'educazione, l'assistenza agli «economicamente deboli», una ripartizione ancora più democratica del profitto, abbondanza e libertà per tutti. E inoltre: rinnovamento urbanistico, difesa dell'agricoltura e del paesaggio, un'America più bella.

Già pupillo di Roosevelt, Johnson è rimasto solo parzialmente suo discepolo, e più per la fraseologia che per la dottrina. I veri rooseveltiani vogliono grandi spese pubbliche non solo *malgrado* le pesanti imposte che esse richiedono, ma, in parte, *proprio perché* richiedono pesanti imposte. Per uomini come l'economista Galbraith, ex-consigliere della Casa Bianca, l'imposta è uno strumento di ripartizione della ricchezza, un correttivo al privilegio economico, un'arma per livellare le classi. Il conservatore Johnson non condivide questo giacobinismo. Al contrario, egli pensa che la riduzione dei tributi giova all'attività economica e finisce per essere utile anche al Tesoro, accrescendo i redditi e il relativo gettito fiscale. I colossali sgravi tributari da lui decisi hanno dato risultati conformi alle sue speranze.

Assiste simultaneamente a tre programmi TV

Ma bisogna finanziarla, questa Grande Società. E Johnson ha una ricetta: economie e ancora economie. Forse non è un grande economista, ma è certo l'uomo più economo che esista a Washington. Recentemente un suo gesto ha fatto traballare l'edificio della «decenza» americana: egli è entrato in una *toilette* per signore e ha spento una lampada inutile. Fa continuamente spegnere o abolire lampade, alla Casa Bianca. E i capiservizio dei ministeri e delle «agenzie» governative sono bombardati di circolari contro gli sperperi, l'uso abusivo di auto dello Stato, i doppi impieghi, le spese di rappresentanza... Johnson stesso dà l'esempio. Il Congresso gli aveva assegnato 520 mila dollari per l'acquisto di due nuove auto blindate e per il rafforzamento della guardia del corpo, e lui ha rimandato il denaro ai senatori.

Le economie «civili», tuttavia, servono a poco. Le sole economie sostanziali e decisive, in ogni paese del mondo, si possono fare soltanto sulle spese militari. L'America destina ogni anno alle sue forze armate 50 miliardi di dollari. C'è da avere il capogiro pensando a ciò che si potrebbe fare tagliando queste spese. È il Pentagono che può finanziare la Grande Società.

Ma c'è il Vietnam. Nessuno ha mai chiesto a Lyndon Johnson che cosa pensi del Vietnam in se stesso, intrinsecamente. È molto probabile che esso gli sia indifferente nella maniera più totale. Johnson non ama l'esotismo. Ha lasciato l'America per la prima volta nel 1942, ma era il tempo del «turismo in uniforme», il tempo della guerra. Dopo una serie di coraggiose missioni aeree sopra la Nuova Guinea, il maggiore Lyndon B. Johnson ritornò a Washington senza rimpianti. Viaggiò nuovamente quando assunse la vice-presidenza, ma sempre per servizio comandato, e senza mai provare un interesse particolare per i paesi che percorreva. Egli appartiene a quella vasta categoria di americani che già al momento di partire dall'America sognano l'ora del ritorno.

In linea generale, tutti gli americani detestano l'Indocina e i suoi vari Stati. L'unico paese asiatico che essi apprezzino è il Giappone, per il suo spirito organizzativo e la sua pulizia. E il Sud-Vietnam è esattamente l'antitesi di tutto questo, col suo clima, la sua corruzione, la sua amoralità, i suoi intrighi, i suoi omicidi chiassosi e i suoi microbi. Nessuna tradizione storica lega l'America a questa regione del mondo. Prima della guerra, in tutta l'Indocina allora francese non c'era che un solo americano: un missionario, che fu massacrato nel 1946 presso Hanoi. Da allora, l'America ha speso nel Vietnam - direttamente o attraverso i francesi - centinaia di milioni di dollari; vi ha perduto centinaia di suoi ragazzi in uniforme, continua a perderne, accetta di perderne ogni giorno, ma non

segue



pgs 13

MERCURY 39...

le caratteristiche dei modelli più potenti
in questo economico fuoribordo da 4 HP.

Nessun altro fuoribordo di piccola cilindrata, come il Mercury 39, riunisce in sé tutte le caratteristiche dei modelli più potenti. La manopola rotante sulla barra di guida vi permette di controllare con una sola mano la direzione e la potenza.

Un cambio completo vi consente la marcia avanti, la posizione di folle e la retromarcia... non si parte più con la marcia innestata, non si deve più ruotare il motore per invertire la direzione.

Invece di un solo morsetto per il fissaggio allo scafo, il Mercury 39 ne ha due per una maggiore presa ed una ulteriore sicurezza. Lo scarico Jet-Prop, che attraverso il foro dell'elica soffoca il rumore sott'acqua in profondità, allontana i gas migliorando il «respiro» del motore ed aumentando la economia di carburante.

Il Mercury 39 non ha spinotti che cedano nei momenti critici. L'asse calettato dell'elica porta un parastrappi di sicurezza che la protegge dagli urti.

La scatola del cambio, in un unico e solido pezzo di alluminio pressofuso, consente un perfetto allineamento degli ingranaggi.

Non vi sono parti protese che favoriscano

l'incaglio o raccolgano alghe.

A differenza della maggior parte degli altri piccoli fuoribordo, il Mercury 39 ha un serbatoio da 15 litri, **separato**.

Il serbatoio separato è più facile da riempire ed elimina il pericolo di incendio che può verificarsi quando la miscela gocciola nel motore. E c'è un altro vantaggio: il motore è più facile da trasportare e da rimuovere.

Vi divertirete di più con il vostro fuoribordo ed otterrete il massimo rendimento e la più alta economia di carburante con un nuovo Mercury della serie 1965 da 4 - 6 - 10 - 20 - 35 - 50 - 65 - 90 e 100 HP.

UNA COMPLETA ORGANIZZAZIONE DI VENDITA E DI ASSISTENZA IN TUTTA ITALIA — VI BASTA TELEFONARE — MERCURY È SU OGNI ELENCO CATEGORICO.

IN OMAGGIO PER VOI UN MAGNIFICO OPUSCOLO A COLORI SUI FUORIBORDO MERCURY. RICHIEDETELO A:



MARINE MOTORS ITALIA S.p.A.
Milano - Via Sammartini, 90 - Tel. 69.68.30 - 69.08.22

MERCURY

© INTERNATIONAL MERCURY OUTBOARD ENGINES,
Subsidiary of Kiekhaefer Corporation, Fond du Lac, Wisconsin, U.S.A.

ha stabilito con questo paese il minimo legame capace di durare. Gli investimenti americani nel Vietnam (per l'industria) sono trascurabili. Gli unici interessi stranieri di una certa importanza sono quelli francesi.

Perciò, quando Johnson dice che vuole negoziare, gli si può credere, perché negoziare è nel suo interesse. Il Vietnam è il bastone fra le ruote della sua presidenza carica di splendide promesse. Il Vietnam è una mina contro la Grande Società.

La guerra nel lontano paese asiatico espone Johnson a ondate di critiche, che egli certo non trascura. La sua sensibilità nei riguardi dell'opinione pubblica è molto bene simboleggiata dai tre televisori installati fianco a fianco nella sua stanza da letto, per consentirgli di ricevere simultaneamente i programmi delle tre grandi reti, ABC, CBS e NBC. Alle undici di sera, disteso sul letto mentre un massaggiatore gli « lavora » i muscoli della schiena, egli apre i tre televisori, e chiude poi l'audio ai due che lo interessano meno. Segue, naturalmente, i programmi di notizie, i dibattiti politici, non il resto.

Politico nato, immensamente orgoglioso di essere il presidente eletto con la più alta maggioranza della storia americana, egli vuole continuamente sapere cosa pensa l'immenso paese di cui è il capo e di cui vuole essere il simbolo.

Resta alla Casa Bianca quasi in permanenza

Ma l'opinione pubblica americana, per quanto riguarda il Vietnam, affoga in una confusione totale. I sondaggi Gallup, considerati un tempo infallibili specchi, non significano più niente. Uno dei più recenti rivelava che il 17 per cento degli interrogati era per il ritiro incondizionato delle truppe dal Vietnam; un 19 per cento voleva invece immediate ostilità contro la Cina. E tra queste due posizioni estreme, alcuni « blocchi » dal 12 al 15 per cento riflettevano tutte le sfumature intermedie. In totale, il 55 per cento era convinto che Johnson se la stava cavando per il meglio, il 26 per cento era convinto del contrario e il 19 per cento non pensava nulla.

Quando invece si sale nelle sfere della politica e della cultura, il punto in discussione è questo: ciò che avviene nel Vietnam è un'aggressione dei « nordisti » e della Cina? Oppure è una guerra civile tra Sud-Vietnamiti? Nel primo caso, l'intervento americano è legittimo, e deve continuare. Nel secondo, è un'ingerenza che deve cessare.

Ma questo è un dilemma intellettuale. Entrambe le proposizioni contrastanti sono contemporaneamente vere. È vero che i guerriglieri *Vietcong* sono aiutati dal Vietnam comunista del Nord; ed è anche vero che nel Sud esistono potenti forze popolari in rivolta contro il governo di Saigon. Il presidente Johnson non troverà una soluzione al problema attraverso la dialettica. Potrà trovarla attraverso un arbitrato fra la forza e la conciliazione. Se riesce a stabilire nel Sud-Est asiatico una situazione di equilibrio, anche precario, può conservare tutte le probabilità di entrare nella storia come uno dei grandi presidenti americani di questo secolo. In caso contrario, è inevitabile una « seconda edizione » della guerra di Corea, ma aggravata dai tremendi pericoli dell'era nucleare: un intero esercito americano attraverserà il Pacifico per difendere non un interesse, ma un principio. L'altra ipotesi, infatti, quella di una capitolazione americana davanti alla Cina trionfante, di una Monaco del Sud-Est asiatico, non è pensabile.

La crisi ha modificato abbastanza poco - esternamente - le giornate del Presidente. Johnson lavora secondo il solito intenso orario, e alla sera si ritira con un plico di rapporti da leggere prima di dormire: da 25 a 40 mila parole, l'equivalente di un breve romanzo. Egli legge meno velocemente di Kennedy, ma in quantità e velocità batte largamente Eisenhower, che rifiutava i documenti più lunghi di una mezza pagina dattilografata.

Ma nella « stanza ovale » della Casa Bianca la crisi vietnamita è ben visibile, attraverso una novità degli ultimi tempi: l'installazione di due telescriventi delle agenzie UPI e AP. Quando trilla in una delle due macchine il campanello che annuncia una notizia-lampo in arrivo, Johnson si alza subito e va a leggerla, man mano che i tasti la « battono » sul nastro di carta. E da tempo rifiuta quasi tutti gli inviti fuori Washington, ricordando la disavventura del generale Marshall, capo di Stato Maggiore generale, che nessuno sapeva dove trovare in un giorno di dicembre, quando arrivò un'altra notizia-lampo da un posto lontano del Pacifico. Si chiamava Pearl Harbor, quel posto.

Raymond Cartier

NON È COGNAC MA FRESCO VICTOR

È la più fresca acqua di colonia classica, ha nel suo originale profumo una freschezza viva e stimolante, un tono giovane e sportivo: quel tono Victor che diffonde attorno a voi un'atmosfera di simpatia e di raffinato buon gusto

VICTOR



VICTOR
profumi e prodotti
di linea maschile

SOMMARIO

- 10 **SCANDALI: OCCORRONO LEGGI ADEGUATE**
di Ricciardetto
- 17 **VENT'ANNI PER UNA PENSIONE**
di Domenico Bartoli
- 24 **LO SPLENDORE DELL'INFINITO**
- 26 **COSA ACCADRA UN GIORNO DEL 1969**
di Guido Gerosa
- 32 **UN CAMPANELLO FA PAURA A JOHNSON**
di Raymond Cartier
- 38 **IL CUORE ARTIFICIALE** di Giacomo Maugeri
- 44 **STORIA DI QUATTRO PUGNI** di Franco Bertarelli
- 53 **I GRANDI ANIMALI (1)**
IL LEONE di Vittorio G. Rossi
- 72 **È NATA LA CARTIERA DI «EPOCA»**
- 78 **IL TAMPONAMENTO: UN INCIDENTE DA NON SOTTOVALUTARE**
- 80 **TUTTA SUA MADRE**
- 82 **IL GRANDE MIRACOLO: CAMMINANO!**
- 84 **HO TROVATO UN TESORO IN UNA CABINA DELL'«ANDREA DORIA» IN FONDO AL MARE**
di Dennis Lenihan
- 88 **IL FRATE E IL DIAVOLO**
- 90 **L'UOMO DAL FLAUTO D'ORO** di Grazia Livi
- 94 **I FANTINI SONO BAMBINI** di Giuseppe Grazzini
- 103 **CINQUE FRATELLINI ALLE PRESE CON I PIRATI BUONI** di Filippo Sacchi
- 104 **LA POESIA DI GIUDICI: UNO SPECCHIO PER L'UOMO MODERNO** di Luigi Baldacci
- 108 **UNA CANTANTE BULGARA PRIMA A BUSSETO FRA LE «VOCI VERDIANE»**
di Giulio Confalonieri
- 110 **I CRISTALLI DI SOMARÉ RACCHIUDONO MISTERIOSI FIORI** di Raffaele Carrieri
- 112 **IL «CABARET» ITALIANO È ANCORA UN FATTO PROVINCIALE** di Roberto De Monticelli



Iniziamo con questo numero la pubblicazione di un eccezionale documentario a colori dedicato ai grandi animali. Vittorio G. Rossi, che in molti anni di viaggi ha potuto osservarne e studiarne da vicino la vita in libertà e le abitudini, traccia per ognuno di essi un vivacissimo «ritratto». La prima puntata ha per protagonista il leone. (Foto Mario De Biasi.)

N. 769 - Vol. LIX - Milano - 20 Giugno 1965 - © 1965 Epoca - Arnoldo Mondadori Editore

Redazione, Amministrazione, Pubblicità: Milano, via Bianca di Savoia 20 - Tel. 850.614, 851.141, 851.271 (8 linee e ricerca automatica linea libera) - Ufficio Abbonamenti: tel. 5.392.241 - Indirizzo telegrafico EPOCA - Milano. Redazione romana: Roma, via Sicilia, 136/138 - Tel. 464.221, 481.585, 471.147, 479.257, 487.951 - Indirizzo telegrafico: Mondadori-Roma. Abbonamenti: Italia: Ann. L. 7.700 - Sem. L. 3.800, Estero: Ann. L. 12.300 - Sem. L. 6.050. Per il cambio d'indirizzo inviare L. 60 in francobolli e la fascetta col vecchio indirizzo. Numeri arretrati L. 200. Inviare a: Arnoldo Mondadori Editore, via Bianca di Savoia 20, Milano (c.c. postale n. 3-34552). Gli abbonamenti si ricevono anche presso i nostri Agenti e nei negozi «Mondadori per Voi»: Bari, v. Abate Gimma 71, tel. 23.76.87; Bologna, v. D'Azeglio 14, tel. 23.83.69; Bologna, p.za Calderini 6, tel. 23.62.56; Catania, v. Etnea 271, tel. 27.13.39; Cosenza, Corso Mazzini 156/c, tel. 2.45.41; Firenze (Prato), p.za S. Francesco 26, tel. 2.33.54; Genova, v. Carducci 5r, tel. 5.57.62; Gorizia, c.so Verdi 102/b (galleria), tel. 8.70.07; La Spezia, v. Biassa 55, tel. 2.81.50; Lecce, v. Monte S. Michele 14, tel. 20.07; Lucca, v. Vittorio Veneto 48, tel. 4.21.09; Milano, Corso Vittorio Emanuele 34, tel. 70.58.33; Milano, v. Vitruvio 2, tel. 27.00.61; Milano, v.le Beatrice d'Este 11/a, tel. 83.48.27; Milano, c.so di Porta Vittoria 51, tel. 79.51.35; Milano (Pioltello), v. Roma 42; Napoli, v. Guantari Nuovi 9, tel. 32.01.16; Napoli (Capri), v. Camerelle 3, tel. 77.83.58; Padova, v. Emanuele Filiberto 6, tel. 3.83.56; Pescara, Corso Umberto I 14, tel. 2.62.49; Piacenza, c.so Vittorio Emanuele 147, tel. 3.19.12; Pisa, v.le Antonio Gramsci 21/23, tel. 2.47.47; Roma, Lungotevere Prati 1, tel. 65.58.43; Roma, v. Veneto 140, tel. 46.26.31; Roma (C.I.M.-P. Vetro), v. XX Settembre 97/c, tel. 48.13.51; Roma, p.za Gondar 10, tel. 831.48.80; Torino, v. Monte di Pietà 21/f, tel. 51.93.22; Torino, via Roma 53, tel. 51.12.14; Trieste, v. G. Gallina 1, tel. 3.76.88; Udine, v. Vittorio Veneto 32/c, tel. 5.69.87; Venezia, Calle Stagneri - San Marco 5207, tel. 2.40.30; Venezia, S. Giovanni Crisostomo 5796, Cannaregio, tel. 2.51.02; Venezia (Mestre), v. Carducci 68, tel. 5.06.96; Viareggio (Galleria del Libro), viale Margherita 33, tel. 4.27.34; Vicenza, c.so Palladio 117 - (Gall. Porti), tel. 2.67.03. Estero: Tripoli (Libia) (Libr. R. Ruben) - Giadad Istiklal 113, tel. 34.439. Pubblicità: inserzioni in bianco e nero Lire 720 per millimetro/colonna.

ARNOLDO MONDADORI EDITORE



*sì, lui può farsi
la barba anche
due volte al giorno
grazie a*

AQUA VELVA "ice blue"

DOPOBARBA



williams

Per non soffrire dopo la rasatura c'è **AQUA VELVA ICE BLUE**, il dopobarba più venduto nel mondo. **AQUA VELVA ICE BLUE** spegne l'irritazione, rinfresca, tonifica, fa "sentire in forma". Poi, se la sera ci si deve radere ancora, non c'è problema. E quel profumo discreto, quell'aroma piace anche a lei che vi è vicina, il profumo di **AQUA VELVA ICE BLUE**.

AQUA VELVA ICE BLUE IL DOPOBARBA CHE FA PIACERE