

De vorba cu avocații de litigii ai SAA despre activitatea lor cotidiană și ce au învățat din experiențele profesionale anterioare – De la cauza la efect, trecând prin avocatura de litigii cu succes



1. Avocatul de bara, între ego și umilitate

Ne-am propus cu această ocazie să tratăm aspecte de practică din viața cotidiană a avocatului care activează în domeniul avocaturii de instanță (soluționării disputelor), spre a releva în ce măsură avocatul are un rol în obținerea rezultatului urmărit de către clientul său. Astfel, în cele ce urmează, vom încerca să arătăm viziunea noastră asupra modalității în care avocatul ar putea să controleze ceea ce, în concret, este de necontrolat sau greu de controlat - procesul civil - și asupra modului în care cu multă muncă, abilitate, spirit anticipativ și spontaneitate poți schimba soarta unui proces.

De la bun început, vrem să punctăm faptul că ne-am angajat să dezbatem un subiect extrem de vast și ofertant și prin urmare, suntem conștienți că vom putea atinge numai o mică parte dintre aspectele utile și de interes, căci de ar fi să scriem despre tot, nu numai că nu le știm pe toate, dar multe alte zeci de pagini nu ar fi de ajuns pentru a epuiza subiectul. De asemenea, suntem pe deplin conștienți și că subiectele abordate nu vor putea fi analizate din toate unghiurile, spre a fi spune, cu adevărat, că am închis un subiect.

Punctul de plecare în expunerea ideilor este un citat al unei cărți, având, mai degrabă, un subiect ce ține de spiritualitate¹ decât un subiect juridic sau adiacent acestui domeniu, legătura cu avocatura de litigii venind din faptul că autorul se referă la **o aplicație a legii cauzalității în procesul de susținere a unei cauze în fața unei instanțe de judecată**.

Referindu-se la susținerea cauzei în fața instanței de judecată autorul apreciază că **a pleda în fața instanței de judecată este, în sine, un simplu efect, drept pentru care acela care prestează această activitate nu trebuie să manifeste niciun fel de ego prin a susține că a câștigat cauza în care a pledat**. Concluzionează autorul că efectele vin în mod natural, asemenea cursului apei, or apa nu spune că curge la vale, ci o face într-un mod natural, logic, implicit, fără niciun fel de dubiu, fără greutate și fără niciun fel de îndoială².

Fiind încă departe de acea înțelepciune care să ne permită să înțelegem pe deplin limitele misiunii noastre, asemeni autorului mai sus menționat, în cele ce urmează vom încerca să vedem cum anume ar putea avocatul să contribuie

la producerea de efecte (a se citi, la obținerea de soluții) în sensul urmarit de client. Pentru a analiza acest aspect, ne propunem sa trecem în mod sumar prin diferite aspecte de practica avocațiala, care ne framânta existența profesionala în mod cotidian.

Firește ca prezenta expunere este marcata de subiectivismul autorilor, însa credem cu convingere ca mulți colegi de breasla se vor regasi, macar în parte, în gândurile noastre.

Pentru evitarea oricarui dubiu, atunci când ne vom referi la "avocat" în cuprinsul prezentei, vom avea în vedere avocatul pledant, avocatul de bara sau practicianul în activitatea de litigii. Prețuim în egala masura munca colegilor noștri din zona de consultanța, care prin scriperea și eforturilor fac ca lucrurile sa mearga în economie și societate, însa data fiind experiența noastră practica, nu suntem în masura în acest moment sa emitem opinii asupra acestei părți a activității de avocatura.

2. Avocatura de litigii și aspecte contidiane de practica pe care le gasim de interes

2.1 Lipsa premiselor care sa permita avocatului a face prognosticuri. Avocatura de instanța e, cel puțin în parte, o loterie

Începem prin a antama în mod direct acele aspecte de practica avocațiala care, așa cum spuneam mai sus, ne framânta existența profesionala în mod cotidian, urmând sa evidențiem și eventuale soluții pe care le gasim pentru a contracara aceste provocari ale avocaturii de litigii, obiectivul nostru fiind atins prin simplul fapt de a fi deschis dialogul cu privire la aceste aspecte.

De cele mai multe ori când avocatul pledant pleaca la lupta, nu știe daca va pierde sau va câștiga litigiul în care se angajeaza. Afirmatia este valida indiferent care e situația de fapt și de drept, pentru ca pe parcurs intervin o serie de variabile, ce țin de client, de adversar sau de instanța de judecata și astfel, orice calcul ar putea fi dat peste cap.

În aceste condiții, e mai dificil sa dai un prognostic optimist. A devenit deja practica uzuala sa plasam șansele de câștig și pierdere la nivelul a 50% - 50%, în ipoteza în care ni se solicita opinii în acest sens. Cateodata, ne facem curaj și îndraznim sa spunem ca șansele de câștig sunt mai mari decât cele de a pierde litigiul. Sute conștienți ca o astfel de afirmație da aripi clientului.

2.2 Sa ne întemeiem pe practica (daca putem)

Prin însași structura istorica a sistemului de drept român și apartenența sa la sistemul de drept roman-germanic, dreptul român prezinta o serie de caracteristici comune tuturor sistemelor de drept din bazinul de civilizație amintit, iar jurisprudența, cu titlu de principiu, nu este izvor de drept în sistemul nostru de drept. Prin urmare, în sistemul de drept român rolul jurisprudenței este unul derivat³, respectiv acela de a "traduce" legea, de a interpreta și de a organiza aplicarea ei la fiecare speța în parte.

În acest sens sunt de reținut dispozițiile art. 1 alin. (5) din Constituția României și dispozițiile art. 73 din Constituția României, din care rezulta ca în sistemul de drept român legea este izvor de drept prin excelența. În materie civila, dispozițiile art. 1 alin. (1) Cod civil stabilesc faptul ca izvoarele dreptului civil sunt legea, uzanțele și principiile generale ale dreptului. În același sens statueaza și prevederile din alte ramuri de drept, cu diferite specificități – pentru a da un singur exemplu, în materia dreptului fiscal, foarte apropiata noua, este recunoscuta calitatea de izvor de drept și deciziilor CJUE, din perspectiva regimului TVA.

Firește ca sunt excluse din aceasta discuție hotărârile/ deciziile judecatorești cu caracter de îndrumare și/sau care au forța obligatorie pentru cazurile similare ce se vor judeca în viitor: deciziile Curții Constituționale a României prin care a fost admisa excepția de neconstituționalitate cu privire la dispozițiile unei legi, hotărârile prealabile

pronunțate de Înalta Curte de Casație și Justiție pentru dezlegarea unor chestiuni de drept, deciziile Înaltei Curți de Casație și Justiție pronunțate în soluționarea recursului în interesul legii.

Prin urmare, fara a absolutiza, vasta majoritate a hotărârilor judecătorești pe care avocatul le obține în reprezentarea clienților sai au o valoare relativ redusă, când vine vorba de posibilitatea ca respectivele hotărâri să fie un fundament eficace pentru a se solicita soluționarea în același mod a unei cauze similare.

Cu toate acestea, avocatului nu îi lipsesc pârghiile sau argumentele pentru a convinge instanța de judecată să privească într-un mod mai profund semnificația existenței unei jurisprudențe constante a instanțelor sub un anumit aspect, **întrucât a ignora o jurisprudență constantă înseamnă a aduce atingere principiului securității raporturilor juridice.**

Acest loc subsidiar al jurisprudenței în sistemul izvoarelor de drept generează, așadar, o lipsă de previzibilitate în ceea ce privește rezultatele activității de reprezentare și, respectiv, în ceea ce privește posibilitatea avocatului de a se întemeia pe un *a priori*, atunci când preia un nou mandat de reprezentare, ce vizează o speță similară altora, deja abordate în practica profesională a respectivului avocat.

Fără a face o apologie a necesității regândirii rolului jurisprudenței în cadrul izvoarelor de drept, întrucât pericolul ca judecătorul să fie creator de drept este unul care considerăm că ar trebui să fie privit cu atenție sporită de toți practicienii dreptului și nu numai de avocați, amintim opinia nuanțată a lui Rene David, care preciza, cu privire la izvoarele dreptului în sistemul de drept romano-germanic faptul că *"în familiile de drept romano-germanic, rolul jurisprudenței nu poate fi precizat, decât în relație cu cel al legii și, în acest sens, rolul creator al jurisprudenței se disimulează întotdeauna sau aproape întotdeauna în spatele aparenței interpretării legii"*.

Prin urmare, chiar dacă nu este izvor de drept, jurisprudența poate fi valorificată în mod profesionist de către avocat, chiar dacă nu prin simpla invocare, ci prin realizarea unei linii de argumentație care, analizând soluția jurisprudențială în raport de prevederea legală aplicabilă, să conducă la soluția interpretativă favorabilă clientului, aleasă și într-un litigiu anterior. În această modalitate, după cum reține și Rene David, avocatul disimulează rolul creator al jurisprudenței în spatele unei aparențe de interpretare a legii.

2.3 Sa ne cream condiții pentru a judeca și pentru a fi judecați în mod profesionist. Importanța dezbaterilor orale

O altă cauză de neliniște profesională pe care o identificăm este aceea privitoare la modalitatea concretă (operațională tehnică) în care se realizează accesul la instanța de judecată și cadrul în care se desfășoară nu numai activitatea judecătorilor și a avocaților, dar și dialogul profesional dintre magistrat și avocat.

Mai precis, discutăm despre aspectele tehnice și organizatorice privind încărcarea rolului instanțelor, modalitatea concretă de desfășurare a ședinței de judecată (limitarea concluziilor orale ale avocatului, faptul de a nu oferi posibilitate consultării dosarului, în raport de considerente organizatorice, limitarea studiului dosarului în arhivă la 15 minute, refuzul de a utiliza tehnologii moderne pentru desfășurarea ședințelor de judecată/audierea martorilor etc.), dar și despre facilitățile salii de judecată și ale sediului instanței, pentru judecători, pe de o parte, și pentru avocați, pe de altă parte.

Din păcate, deși suntem în anul 2021, tehnologia a luat maxim avânt, iar viața noastră este din ce în ce mai confortabilă, câteodată, la unele instanțe se întâmplă să nu avem acces nici la cele mai elementare condiții de desfășurare a activității în incinta instanțelor judecătorești, ceea ce își lasă impresia unui regres în timp.

Nici condițiile în care magistratul își desfășoară activitatea nu sunt straine de influența acelui confort și echilibru necesar pentru a imprima profunzime în analiză și idei și limpezime raționamentului logico-juridic. Am observat în ultimii ani diferite postări publice, venind de la magistrați sau de la personal auxiliar al instanțelor judecătorești, prin care ni se prezintă incintele în care se desfășoară activitatea cotidiană a judecătorilor. Nu spunem că prin

oferirea unor astfel de condiții se manifesta o lipsa de considerație față de om, însa ca națiune, trebuie sa facem eforturi pentru a oferi condiții care sa respecte într-o mai mare masura drepturile omului- caci cum poate un judecator sa pronunțe hotărâri conform jurisprudenței CEDO (pe care noi, avocații, o invocam, din perspectiva respectarii drepturilor omului), când chiar respectarea acestor drepturi ale magistratului judecator este oarecum iluzorie?

Pe de alta parte, în cursul anului 2020, în context de pandemie, am asistat la anumite evoluții pe care daca nu toți, cei mai mulți dintre avocați le saluta – distribuirea cauzelor pe intervale orare, accesul la dosarul electronic, determinarea unor reguli în temeiul carora se realizeaza accesul la studierea dosarului înainte de strigarea cauzei, transmiterea actelor de procedura la dosarul cauzei prin e-mail. Toate aceste chestiuni aduc justiția cu un pas mai aproape de epoca în care traim și o fac mai accesibila pentru parți și justițiabili.

Aceeași perioada însa ne-a aratat ca orice pas înainte vine la pachet și cu dezavantaje inerente– de exemplu, încărcarea rolului instanțelor coroborata cu distribuirea cauzelor pe intervale orare face adeseori ca avocatului sa îi fie limitate concluziile la câteva minute (chiar și doua-trei minute), aceasta pentru ca instanțele alocă un interval de 30 de minute pentru judecarea a șase cauze.

Putem spune în aceste condiții ca susținerile și argumentele Parții au fost într-adevar, "auzite", de catre Instanța - așa cum impune CEDO, cu titlu de condiție esențială în asigurarea dreptului la un proces echitabil (a se vedea în acest sens și Hotărârea din 28 iunie 2005, a CEDO, Virgil Ionescu împotriva României, paragraful 44, publicata în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 396 din 8 mai 2006)?

Noi consideram ca nu s-ar putea aprecia în acest sens. Chiar daca sub auspiciile Noului Cod de Procedura Civila, faza scrisa (prealabila) și susținerile/argumentele scrise ale Parților au dobândit un rol mai important, oralitatea, comunicarea în mod direct și nemijlocit cu instanța de judecata și posibilitatea veritabila a existenței unor dezbateri, a unor interpelari, sunt esențiale în asigurarea dreptului la un proces echitabil. În aceste condiții, alocarea a 2-3 minute pentru a susține concluzii orale reprezentantului unei Parți și a altor 2-3 minute reprezentantului celeilalte Parți nu permite declanșarea unor veritabile dezbateri.

De punctat în acest sens este și faptul ca CEDO vorbește despre **necesitatea ca susținerile și punctul de vedere al Parții sa fie "auzite" de judecator**, iar nu citite sau receptate, iar în sensul jurisprudenței CEDO posibilitatea de a avea un contact nemijlocit cu judecatorul - care sa poata vedea, sa poata întreba, sa poata aprecia, sa poata solicita explicații - este fundamental în asigurarea respectarii art. 6 din Convenție.

Avocatul este însa nevoit sa caute și sa gaseasca soluții pentru a atenua efectele unor astfel de limitari și a servi cât mai bine interesul clientului sau. Unii dintre noi își concep de la bun început concluzii, în așa fel încât sa nu depășeasca 2-3-4 minute. Alții dintre noi au îndrazneala de a încerca sa forțeze limitele acelor câteva minute prin calitatea concluziilor din prima parte a expunerii lor, care pot face ca magistratului sa îi fie stimulat interesul pentru finalul concluziilor. Alții însa au ajuns sa solicite judecarea în lipsa, cu depunerea de concluzii scrise sau sa puna concluzii exclusiv asupra petitelor și cheltuielilor de judecata.

2.4 Clientul nostru - partenerul nostru, dar nu întotdeauna

Sunt și situații, bine ca sunt, totuși, puține, în care chiar clientul îngreuneaza activitatea de reprezentare a avocatului. Astfel, sunt situații când clientul evita sau omete, uneori cu buna știință, sa ne ofere informații complete asupra circumstanțelor cauzei sau nu ne pune la dispoziție tot materialul documentar relevant.

Într-un astfel de caz, putem constata ulterior, ca situația de fapt care ne-a fost prezentata, și pe care am prezentat-o cât de convingator am putut, prin cererea de chemare în judecata – de exemplu - este semnificativ diferita de cea reala (cea dovedita sau cea care poate fi dovedita). Aceasta situație este complet inoportuna și ne creeaza nu numai o îndoiala, dar și un anumit tremur al conștiinței profesionale, putând, în funcție de circumstanțe, sa ridice inclusiv

probleme sub aspectul credibilității avocatului.

De aceea, spunea un avocat de litigii binecunoscut, a cărui permisiune nu o avem pentru a îi face cunoscuta identitatea, unul dintre cele mai importante aspecte ce conduc la succes în activitatea avocatului de litigii este cunoașterea clientului – așadar, o chestiune complet separata de activitatea strict profesionala, care se apropie mai degraba de acea chimie absolut necesara, întemeiata pe încredere între avocat și client.

3. Primii pași în preluarea mandatului de reprezentare – Sa fim riguroși și proactivi de la început! Despre cum a nu planui înseamna, de fapt, a planui sa eșuezi

Organizarea și planificarea sunt, în activitatea de litigii, aspecte esențiale și, dupa cum am antamat mai sus, asigurarea unui cadru corespunzator de preluare a proiectului și primii pași ce urmeaza preluării unui mandat sunt extrem de importanți.

Un prim aspect care genereaza acea coeziune absolut necesara între avocat și client este dat de cunoașterea clientului și de acea încredere pe care trebuie sa se fundamenteze activitatea de reprezentare, aspecte menționate și mai sus.

În continuare, dialogul și înțelegerea obiectivului clientului și, respectiv, clarificarea situației de fapt, constituie temelia activității de reprezentare.

Odata creata aceasta metafizica a înțelegerii clientului, colectarea probelor necesare în dovedirea pretențiilor clientului și organizarea acestora este un pas a carei importanța, o cunoaștem, cei mai mulți dintre noi, înca din perioada stagiaturii.

De multe ori, în acest proces de colectare a probelor, avocatul poate constata faptul ca poziția procesuala a clientului presupune dovedirea unor chestiuni, care nu se circumscriu înscrisurilor puse la dispoziția sa de catre client (spre exemplu, atunci când o areo componenta tehnica mai însemnata). Într-o astfel de situație, avocatul poate apela la expertizele extrajudiciare care, deși nu au prin ele însele o valoare probatorie decisiva, pot crea o poziție procesuala favorabila părții reprezentate, întrucât, pe de o parte, clientul dobândește deja o configurare a punctelor tari și/sau a punctelor slabe ale cauzei (puncte tari sau slabe din perspectiva tehnica), iar instanța are, de la bun început, un punct de vedere tehnic care, ulterior, va fi (sau nu) confirmat de concluziile expertizei judiciare.

Prin urmare, dincolo de valoarea probatorie a expertizei extrajudiciare, a pleca într-un litigiu cu un punct de vedere tehnic adaptat și profesionist creeaza un plus în calitatea reprezentării. Chiar daca punctul de vedere tehnic nu este favorabil clientului, urmare a întocmirii raportului de expertiza extrajudiciara, clientul dobândește prefigurarea punctelor tehnice nevralgice și dobândește o înțelegere mai buna a motivelor pentru care șansele sale de câștig și/sau de pierdere a litigiului sunt afectate de aspectele tehnice ale cauzei. De asemenea, înțelegerea punctelor nevralgice, ajuta și la conturarea mai buna a argumentelor de fapt și de drept, având niște limite mai clare, pâna unde poți merge cu motivarea.

Astfel, chiar și în masura în care urmare a analizei tehnice clientul decide a nu merge mai departe prin inițierea litigiului, înțelegerea aspectelor problematice poate ajuta clientul în activitatea sa ulterioara.

În strânsa legatura cu cele de mai sus, apreciem ca avocatul nu poate fi pur și simplu reprezentantul clientului în cadrul unui litigiu, ci el va trebui sa traga niște concluzii în urma carora clientul sa fie mai bine poziționat în relația cu partenerii sai de business și mai bine asistat pe viitor.

Astfel, în masura în care la momentul inițierii sau în cursul unui litigiu se sesizeaza existența unor clauze prejudiciabile clientului în contractele încheiate de catre client în cursul desfășurării activității – clauze care sunt neclare ori care ar putea fi adaptate în interesul clientului, pentru viitor - apreciem ca asistența și reprezentarea

corespunzătoare a clientului impun ca aceste slăbiciuni contractuale să fie sesizate clientului, iar acesta să fie consiliat cu privire la necesitatea regândirii unor clauze contractuale. De aceea, colaborarea avocatului litigant cu colegi din alte departamente, pentru a se asigura, pentru viitor, o mai bună poziție a clientului în cazul unor dispute ulterioare, este, în opinia noastră, deosebit de importantă.

În acest context este de punctat și proactivitatea și gândirea constructivă de care trebuie să dea dovadă avocatul, deoarece de multe ori, într-un litigiu devin observabile punctele slabe ale asistenței clientului în faze anterioare (de exemplu, cu ocazia încheierii unui contract), puncte slabe care, odată constatate, trebuie corectate pentru viitor, spre a se asigura o poziție mai bună clientului în orice potențial diferend.

Prin urmare, momentul preluării unui mandat este important din mai multe perspective, cu cât analiza scriptică și juridică a situației clientului este mai aprofundată, cu atât asistența și reprezentarea clientului în cadrul litigiului, dar și ulterior, putând fi mai eficientă (mai calitativă). Așadar, situația nu trebuie privită limitativ, strict din perspectiva rezultatului procesual în diferendul existent, ci trebuie avute în vedere și eventualele avantaje pe care i le poți aduce clientului tau pentru viitor, prin semnalarea problemelor și a posibilelor soluții.

4. Soluționarea litigiului în instanță este cea mai bună opțiune pentru client?

Ca un al treilea aspect, considerăm ca **onestitatea profesională** este determinanta în dezvoltarea acelei relații de încredere, a acelei cunoașteri mai profunde a clientului (care merge și în sens invers, adică de la client către avocat).

Astfel, în măsura în care după realizarea analizei de la momentul purtării discuțiilor privind preluarea mandatului, avocatul constată că șansele de câștig în cadrul litigiului sunt reduse, considerăm ca onestitatea profesională ar trebui să determine avocatul să explice clientului slăbiciunile pe care apararea să le prezintă, împreună cu posibilele remedii ale situației pentru viitor (prin mecanisme contractuale specifice, traininguri/cursuri de instruire a personalului, informarea prin modalitatea de ținere a diverselor evidențe și de stocare a înscrisurilor). Printr-o astfel de abordare constructivă în relația avocat-client, dar cu efecte patrimoniale imediat negative pentru avocat (neîncasarea onorariului), se câștigă încrederea clientului, ceea ce poate aduce beneficii pe termen lung. Atunci când pornești un litigiu sau starui într-un litigiu cu șanse de succes scăzute, trebuie să ai în vedere costurile pe care clientul le face cu onorariul pentru reprezentare, taxa judiciară de timbru, eventualul onorariu al expertului și cheltuielile de judecată ale părții adverse, pe care poți fi obligat să le suporti în tot sau în parte.

De asemenea, dincolo de predispoziția avocatului către dispută, este important ca în acele cazuri în care stingerea amiabilă a disputei ar aduce beneficii mai importante decât soluționarea litigiului în instanță, să se prezinte clientului posibilitatea încheierii unei tranzacții cu partea adversă. Tranzacția ar putea fi o soluție, în special în acele litigii cum ar fi cele din domenii mai formaliste – acela al dreptului muncii, de exemplu – în ipoteza în care slăbiciunile situației juridice a clientului sunt ușor de observat și greu de contracarat sau atunci când există o serie de recunoașteri scrise din partea clientului tau, care ar putea avantaja partea adversă în proces. Tranzacția, poate fi "rușinoasă" la prima vedere, dar câteodată este mai sănătoasă. Ceea ce este important de reținut este faptul că negocierea și redactarea tranzacției reprezintă un pas foarte important, astfel ca trebuie avută în vedere redactarea sa în condiții cât mai favorabile clientului (clauze de confidențialitate, clauze penale, reglementarea mecanismului de soluționare a litigiului în instanță).

Desigur, și în cea dintâi, și în cea de-a doua ipoteză, avocatul pierde un mandat, însă câștigă încrederea clientului pe termen lung, clientul dobândind înțelegerea faptului că acest avocat este, mai degrabă, interesat de soluționarea problemei litigioase în mod eficient și în conformitate cu interesul său, decât de perceperea unui onorariu de reprezentare pentru un viitor litigiu care se prefigurează a fi pierdut din start (în raport de situația juridică și de circumstanțele cauzei).

De asemenea, au fost situații, să le spunem intermediare, în care, în calitate de reprezentant al părții am sfătuit

clientul sa achieseze la anumite capete de cerere, cu privire la care era limpede ca nu avem nicio șansa de reușită și sa continuam judecata exclusiv cu privire la anumite capete de cerere, fața de care aveam anumite argumente, discutabile, dar macar puteam combate cumva poziția reclamantului.

Prin urmare, onestitatea în prezentarea șanselor de câștig și de pierdere (atunci când ele pot fi evaluate fara mari dificultăți), respectiv, prezentarea de variante alternative la soluționarea litigiului în instanța, consolideaza încrederea între client și avocat. Astfel, clientul trebuie perceput ca un partener pe termen lung iar relația cu acesta nu trebuie condusa strict dupa principii de business și din dorința de a realiza venituri în prezent, ci trebuie avuta în vedere verticalitatea și loialitatea de care trebuie sa dea dovada avocatul fața de interesul clientului.

5. Sa facem mai multe pentru a deveni acel avocat care genereaza cauzele ce constituie premise ale succesului!

Experiența noastră în instanța arata faptul ca, în esența, câștigarea unui litigiu nu presupune secrete la care numai inițiatii sa aiba acces.

În opinia noastră, dincolo de **diligența ireproșabila** pe care avocatul trebuie sa o manifeste înca de la momentul inițierii discuțiilor cu privire la preluarea mandatului de reprezentare, ingredientele pe care avocatul le poate aduce pentru succesul dosarului sunt unele simple.

În acest sens, apreciem ca acel element esențial, prin care avocatul asigura clientului șansele de reușită în cadrul litigiului, este și cel mai lesne de presupus – anume, cunoașterea temeinica a dosarului. A avea pretenția obținerii unei soluții favorabile în lipsa cunoașterii în amanunt a dosarului este, în opinia noastră, o dovada de amatorism în avocatura. Și tot în opinia noastră, a fi calificat ca neprofesionist este o mai mare insulta decât multe altele.

Dincolo de cunoașterea temeinica a dosarului, urmarirea atenta a fiecărei evoluții din dosar, de exemplu, la momentul administrării probatoriului (urmarirea atenta a stadiului expertizelor, a înscrisurilor depuse de partea adversa, etc.) și inițierea de discuții, respectiv, atenționarea instanței cu privire la aspectele relevante în asigurarea aparării din perspectiva administrării probatoriului, colaborarea cu experții-parte și sincronizarea care sa permita formularea de obiecțiuni pertinente și profesionale, sunt absolut necesare în gestionarea unui dosar, care se vrea a fi câștigat. De asemenea, formularea de scenarii și discutarea lor cu clientul este un pas foarte important, spre a obține rezultatul dorit.

Iar cât privește dezbaterile orale, pregatirea dosarului și schițarea concluziilor orale nu trebuie lasate în ultimele zile anterioare termenului de dezbateri. Astfel, spre exemplu, aspectele esențiale, care rezulta din administrarea probatoriului trebuie consemnate la cald. Cu cât imaginea de principiu a concluziilor are deja o anumita structura de principiu, înca din fazele inițiale ale litigiului (în masura posibila, respectiv, daca probatoriul de administrat nu este într-atât de complex încât sa nu permita schițarea cu titlu de principiu a unor concluzii), cu atât la momentul dezbaterilor avocatul va putea susține cauza într-o maniera mai convingatoare. De altfel, o astfel de pregătire etapizata a concluziilor, în decursul soluționării cauzei, va face ca eventualele nelamuriri ale instanței, care ar putea fi ridicate cu ocazia concluziilor orale, sub forma de interpelari, sau eventualele contraargumente-surpriza ale adversarului sa poata fi dezlegate/contracarate cu succes.

Așadar, apreciem ca pentru avocat, confortul și comoditatea nu vor fi în masura sa asigure succesul unui litigiu și nici reușita profesionala pe termen lung, iar acela care este mai pregatit este cel care poate genera cauzele care sa conduca la câștigarea litigiului. **Avocatura de litigii nu este decât în mica masura o avocatura a geniului sau o avocatura a oratorului absolut, ci este o avocatura a muncii proactive, a atenției angajate și a pregătirii susținute a cauzei, în întreg cursul de soluționare a procesului.**

Dincolo de munca susținuta ar mai fi și **prezența de spirit și creativitatea**, întrucât dreptul nu presupune exclusiv

Însușirea unei cantități mari de informații, iar gândirea analitică ar trebui completată cu creativitatea în identificarea celor mai bune soluții și spontaneitatea în a contracara anumite afirmații nefavorabile pentru poziția ta procesuală. Orișicum, aceste ingrediente vin însă pe baza mai sus menționată, respectiv, pe fondul unei bune cunoașteri a dosarului.

Apoi ar mai fi și **abilitățile umane. Avocatul nu este doar un profesionist al dreptului, ci este și om, așa cum este și clientul, și judecătorul și adversarul.** Dreptul nu e o știință abstractă, iar avocații lucrează cu și pentru oameni, astfel încât este necesar **sa știe sa înțeleagă oamenii, sa dezvolte relații interumane, sa gândească anticipativ, sa fie empatic în anumite situații.**

Așadar, ingredientele pe care avocatul le poate aduce pentru succesul dosarului țin de o îmbinare obligatorie a abilităților profesionale cu cele umane. Apoi, pentru a reuși pe termen lung și a-ți crea un nume în jurul acestei profesii este nevoie de foarte multă muncă, disponibilitate, răbdare, curiozitate, spirit combativ, dar și empatie.

6. Am greșit. Nu-i nimic! Unele lucruri se pot corecta pe parcurs.

Acesta este un subiect ce poate genera dezbateri infinite, dar vom încerca să ne oprim strict asupra câtorva aspecte punctuale, cu care ne-am confruntat recent.

O greșeală este aceea a **neasumării rolului profesional** ce trebuie recunoscut avocaților, fiindcă aceștia nu sunt un auxiliar al actului de justiție, ci parteneri indispensabili în orice proces. Așadar, deși se afla pe o poziție diferită de cea a judecătorului, aceasta nu este inferioară sau secundară, deoarece avocatul este un partener al instanței în aflarea adevărului în cauză.

În acest sens, avocații trebuie să își asume rolul de parteneri egali ai judecătorilor și să participe realmente în construirea dosarului, administrarea probelor și lamurirea deplină a tuturor aspectelor, fără să lase această misiune în sarcina instanței și să aștepte ulterior o soluție mulțumitoare.

Am discutat mai sus (și nu vom relua), despre faptul că din punctul nostru de vedere nu este o strategie bună, nici pentru relația cu clientul, nici pentru reputația profesională formularea unor acțiuni judiciare, care nu au nicio șansă. Ideea nu este să încasezi onorariul de la client, ci să reușești să obții rezultate favorabile în instanță, care satisfac interesul clientului.

Sunt însă situații în care cunoști anumite puncte nevralgice în susținerea poziției tale și prin urmare alegi în mod deliberat să faci o prezentare pe scurt sau pe sârte a situației de fapt, spre a nu atrage atenția asupra acelor evenimente care nu te avantajează, în speranța că partea adversă, din varii motive, nu le va specula sau evidenția. Dacă însă partea adversă este vigilență și atinge acele puncte sensibile pentru poziția clientului tău, atunci avem soluția răspunsului la întâmpinare, dar mai ales soluția modificării cererii, prin adăugarea de petite subsidare, spre exemplu. E adevărat că formularea de noi capete de cerere presupune și timbrare, dar macar îți pastrezi șansele de admitere a cererii.

Un alt aspect de notat e acela când o hotărâre este în parte favorabilă pentru clientul tău și nu ești sigur dacă dorești să deschizi calea unui apel/recurs sau atunci când soluția pe fond este bună, însă motivarea nu te mulțumește în tot. Într-un astfel de caz, soluția o constituie apelul/recursul incident. Lași adversarul să decida dacă contestă și în acest caz, dacă se formulează cale de atac, ai posibilitatea ca împreună cu întâmpinarea la calea de atac să formulezi și apel sau recurs incident.

În multe situații o altă greșeală tactică **o constituie recurgerea la recuzarea completului.** Deși aceasta ar trebui să fie un remediu pentru situațiile în care judecătorul nu este imparțial, din păcate, în practică, ea nu constituie un remediu, pentru că sunt absolut excepționale situațiile în care cererile de recuzare sunt admise. Chiar și atunci când

acestea sunt perfect admisibile, sunt date soluții de respingere și astfel te întorci la același complet, care ar putea manifesta un subiectivism și mai pronunțat, ca urmare a formulării cererii de recuzare, căci da, și judecătorii sunt oameni. Din practica, am remarcat ca într-o astfel de situație se poate obține cel mult beneficiul formulării unei cerere de abținere din partea judecătorului recuzat.

În loc de concluzie

Ghidați, în parte, de cele mai sus, dar și de alte principii și repere, echipa noastră formată din Raluca Adriana Constantin și Tudor Mihai Iorga, coordonați de Adriana Dobre a înregistrat un număr impresionant de litigii câștigate, chiar și atunci când situația de fapt nu a fost favorabilă clientului nostru sau atunci când nu am avut, să zicem, tot suportul din partea clientului. Așadar, chit ca gestionăm mandate extrem de diferite, atât din perspectiva clienților (societați internaționale, companii românești sau persoane fizice), cât și din perspectiva problemelor de drept în discuție (răspundere contractuală, drept fiscal, dreptul muncii, drept societății, drept imobiliar, răspundere delictuală, contencios administrativ), rata noastră de succes este una impresionantă, de peste 90% din dosare.

Așadar, deși nu avem o baghetă magică și o carte cu formule pentru orice problemă, avem o echipă de profesioniști foarte bine pregătiți, cu multă experiență și mai ales cu dedicație și pasiune, care își pun toată energia pentru a atinge rezultatul dorit. De asemenea, avem o viziune unitară și strategică după care ne ghidăm, respectiv aceea, de a pune înainte de orice interesul clientului și de a găsi cele mai inovatoare căi spre a obține rezultatul dorit. Acesta este echipa noastră văzută cu și fără robă și crezul nostru profesional, care ne-a ajutat să ajungem în punctul în care ne aflăm astăzi.

Închidem cu aceste rânduri, sperând că am abordat și aspecte interesante, pentru că, după cum spuneam mai sus, subiectul acesta al succesului în domeniul avocaturii de litigii poate fi doar palpat și privit din anumite unghiuri în câteva pagini, firește, fără a fi epuizat.

-
1. "A Complete Guide to an Ancient Healing Art" – autor Diane Stein, Random House Inc. (2011).
 2. Citatul original, în limba engleză, este următorul "To plead a case in a court of law is also an effect. You must not have any ego during this effect by saying I have won the case. Effects will follow naturally, like flowing water. The water does not say I am going down."
 3. Corbu Corina Alina – Cuvânt înainte, publicat în Revista Română de Jurisprudență, nr. 1 din 2020.