

ΕΥΡΩΠΑΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ

ΝΟΜΙΚΑ: ΑΣΚΕΙΝ ΤΗΝ ΔΙΚΗΓΟΡΙΑ

ΔΙΑΛΕΞΗ ΑΡ. 10

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΔΙΚΗΓΟΡΟΥ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

1. Μέσα στο πλαίσιο της Διάλεξης αυτής εξετάζουμε τον ρόλο του Δικηγόρου και όχι του Νομικού,. Του Δικηγόρου που θα ασκήσει την Δικηγορία. Δεν εξετάζουμε τον ρόλο του δικηγόρου στο κοινωνικό σύνολο ή γενικότερα στον επιστημονικό κόσμο.
2. Εξετάζουμε τον ρόλο του δικηγόρου σε σχέση με την άσκηση της δικηγορίας στους πιο κάτω τομείς
 - (α) Συνεντεύξεις και προφορικές συμβουλές
 - (β) Σύνταξη νομικών εγγράφων
 - (γ) Πρακτική επίλυση προβλημάτων,
 - (δ) Διαπραγματεύσεις
 - (ε) Έρευνα.
 - (στ) Εμφανίσεις στο Δικαστήριο.

Α. ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ ΚΑΙ ΠΡΟΦΟΡΙΚΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ

Ήδη έχουμε εξετάσει το θέμα αυτό μέσα στο πλαίσιο προετοιμασίας παρουσίασης υπόθεσης στο Δικαστήριο. Να υπενθυμίσω ότι ο δικηγόρος στην Κύπρο πολλές φορές ενεργεί και σαν ντετέκτιβ. Είναι υποχρεωμένος να εργαστεί και εκτός του γραφείου του, να επισκεφθεί και επιθεωρήσει επί τόπου ακίνητη

ιδιοκτησία , την σκηνή του εγκλήματος , την σκηνή του ατυχήματος , περιουσιακά στοιχεία κλπ. Σε αντίθεση με την Αγγλία το επάγγελμα του δικηγόρου στην Κύπρο όπως και στην Ελλάδα και σχεδόν σε όλες τις ευρωπαϊκές χώρες είναι ενοποιημένο (fused profession). Στην Αγγλία ως γνωστό διατηρείται ο θεσμός του Barrister at Law, ο οποίος στη συνομοταξία του περιλαμβάνει δικηγόρους οι οποίοι ως επί το πλείστον ασχολούνται με την παρουσίαση των υποθέσεων ενώπιον Δικαστηρίων. Αναλαμβάνουν βεβαίως και εργασία σε σχέση με νομικές γνωματεύσεις για θέματα μαρτυρίας και εν γένει για οποιονδήποτε άλλο θέμα κριθεί απαραίτητο στο στάδιο προετοιμασίας ή και παρουσίασης μιας υπόθεσης στο Δικαστήριο. Μέχρι πρόσφατα είχαν σχεδόν την αποκλειστικότητα παρουσίασης των υποθέσεων στο Δικαστήριο. Οι Solicitors είναι δικηγόροι οι οποίοι αναλαμβάνουν οδηγίες από τον πελάτη προωθούν την υπόθεση τους σε όλα τα στάδια με τη λήψη καταθέσεων κλπ, την καταχώρηση της αγωγής ή απαίτησης, ή διαδικαστικών μέτρων και εν γένει ασχολούνται με κάθε είδους δικηγορία εκτός της παρουσίασης της υπόθεσης ενώπιον του Δικαστηρίου. Όμως και αυτό έχει αλλάξει τώρα στην Αγγλία και οι Solicitors έχουν το δικαίωμα να εμφανίζονται ενώπιον Δικαστηρίων και να παρουσιάζουν υποθέσεις όπως ο Νόμος καθορίζει. Ανεξάρτητα όμως οι Barristers at Law εξακολουθούν να έχουν την πρωτοκαθεδρία στην παρουσίαση των υποθέσεων ενώπιον Δικαστηρίων. Όπως έχουμε δει παραδοσιακά στην Κύπρο η σχετική νομοθεσία από τα τέλη του 19^{ου} αιώνα δεν έκανε πρόνοια για το διαχωρισμό αυτό ίσως και με δεδομένο ότι το διάδικο σύστημα είναι βαθιά εμπεδωμένο στην ιστορία του Αγγλικού Νομικού Συστήματος και δεν θα μπορούσε εύκολα να εμπεδωθεί στην Κύπρο ιδιαίτερα όπου γινόντουσαν δεκτοί για εγγραφή στα πρώτα χρόνια και δικηγόροι απόφοιτοι άλλων πανεπιστημίων εκτός Αγγλίας. Καθίσταται έκδηλο ότι το επάγγελμα του Δικηγόρου στην Κύπρο είναι πολύ πιο δύσκολο συνολικά αλλά θα έλεγε κανείς προσφέρει μια ευρύτερη και πλέον σφαιρική εμπειρία στο δικηγόρο η οποία τον εξοπλίζει με καλύτερα εφόδια προώθησης υποθέσεων των πελατών του.

Όπως έχουμε ήδη αναφέρει σε προηγούμενη διάλεξη ο δικηγόρος είναι πάντοτε προτιμότερο να λαμβάνει καταθέσεις γραπτώς και οι καταθέσεις να υπογράφονται από τους μάρτυρες. Μέχρι να παρουσιαστεί η υπόθεση στο Δικαστήριο περνούν πολλά χρόνια και οι μάρτυρες ξεχνούν ή πολλές φορές αλλάζουν γνώμη και άποψη.

Για να πάρει κανείς συνέντευξη πρέπει να είναι καλά προετοιμασμένος, δηλαδή να γνωρίζει τι επιζητεί, αλλά να γνωρίζει και τον Νόμο για να ξέρει σε ποιους τομείς θα επικεντρώσει την έρευνα του. Σε τυποποιημένες υποθέσεις είναι χρήσιμο να έχει ετοιμάσει ένα ερωτηματολόγιο στο οποίο να καταχωρεί τις βασικές προτεινόμενες ερωτήσεις. Οι καλές συνεντεύξεις είναι σύντομες επί του ουσιώδους σημείου πάντοτε. Πρέπει να αποφεύγεται η φλυαρία και η περισυλλογή άχρηστου υλικού. Μια συνέντευξη μπορεί να αποσκοπεί στο να επιβεβαιώσει άλλη μαρτυρία που ήδη δόθηκε ή να εξασφαλίσει παραπομπή σε άλλη πηγή πληροφόρησης. Μαγνητοφωνημένες συνεντεύξεις θα πρέπει να απομαγνητοφωνούνται, να καταγράφονται γραπτώς, να διορθώνονται από το πρόσωπο το οποίο τις έχει δώσει και να υπογράφονται. Αν δεν είναι άκρως απαραίτητο δεν συνιστάται να δίδεται αντίγραφο της συνέντευξης σε οποιονδήποτε γιατί μπορεί τούτο να δημιουργήσει μελλοντικά προβλήματα. Βεβαίως όταν ληφθούν γραπτές καταθέσεις αυτές αποκαλύπτονται στην άλλη πλευρά στο στάδιο αποκάλυψης (discovery) πριν τη Δίκη.

Παρόλον ότι δεν υπάρχει οποιαδήποτε υποχρέωση σε μάρτυρα να υπογράψει την κατάθεσή του τούτο πρέπει να επιδιώκεται και να θέτει μάλιστα τον αριθμό ταυτότητάς του και όπου είναι δυνατόν να υπογράφεται η κατάθεση ενώπιον μαρτύρων ενός έως δύο. Μου έχει τύχει στο παρελθόν μάρτυρας να αμφισβητήσει την υπογραφή στην κατάθεσή του και σε ορισμένες περιπτώσεις να ισχυριστεί ότι η κατάθεση ήταν το προϊόν πλάνης ή επηρεασμού. Τούτο συνέβηκε σε περιπτώσεις ιδιαίτερα εργατικών ατυχημάτων όπου ο δικηγόρος ενεργεί για λογαριασμό της ασφαλιστικής εταιρείας του εργοδότη οπότε υπάρχει το ενδεχόμενο ο μάρτυρας συνάδελφος τραυματισθέντος ενάγοντα σε

μεταγενέστερο στάδιο να θέλει να βοηθήσει το συνάδελφό του ιδιαίτερα εάν έπαυσε να εργοδοτείται από τον ίδιο τον εργοδότη. Είναι γι αυτό που είναι προτιμότερο η κατάθεση σε αυτές τις περιπτώσεις να είναι υπογραμμένη ενώπιον δύο μαρτύρων.

B. ΣΥΝΤΑΞΗ ΕΓΓΡΑΦΩΝ

Υπάρχουν πολλές περιπτώσεις που θα κληθείτε να συντάξετε νομικά έγγραφα π.χ.:

1. Επιστολές

Οι επιστολές τις οποίες αποστέλλει ένας δικηγόρος πρέπει να αποφεύγει να προδεσμεύεται με συγκεκριμένη εκδοχή του πελάτη του γιατί τούτο μπορεί να αποβεί μοιραίο σε μεταγενέστερο στάδιο. Π.χ. Ένας δικηγόρος μπορεί να ισχυριστεί σε επιστολή του ότι η σύμβαση την οποία επικαλείται η άλλη πλευρά ακυρώνεται με δεδομένο ότι ο αντισυμβαλλόμενος δεν έχει καταβάλει κάποιο ποσό που όφειλε εμπρόθεσμα. Κατά τη διάρκεια εκδίκασης όμως της υπόθεσης μπορεί να κριθεί ότι τελικά η Υπεράσπιση αυτού του είδους δεν έχει πιθανότητες επιτυχίας και μεγαλύτερες πιθανότητες επιτυχίας θα είχε η Υπεράσπιση ότι το συγκεκριμένο έγγραφο είχε λήξει και συνεπώς δεν υπήρχε πλέον υποχρέωση για εκτέλεση του. Πρόκειται για δύο αντιφατικές Υπερασπίσεις και εάν ο δικηγόρος δεσμευθεί σε μια εκ των δύο είναι αδύνατον εκ των υστέρων να επιχειρήσει να τροποποιήσει τη γραμμή πλεύσης χωρίς κόστος υπό τας περιστάσεις. Συνεπώς οι επιστολές τις οποίες αποστέλλει πρέπει να είναι φειδωλές και να μην προδεσμεύουν τον πελάτη για την γραμμή την οποία θα ακολουθήσει. Οπου γίνεται συγκεκριμένη πρόταση για συμβιβασμό η επιστολή είναι προτιμότερο να φέρει ως τίτλο «ΧΩΡΙΣ ΒΛΑΒΗ» ή «ΧΩΡΙΣ ΕΠΗΡΕΑΣΜΟ».

2. Εκθέσεις

Είναι πολύ χρήσιμο μετά το πέρας κάποιας σημαντικής εμφάνισης στο Δικαστήριο ή ακρόασης ο δικηγόρος ο οποίος έχει φρέσκη στο μυαλό του τη

μαρτυρία να καταγράφει υπό μορφή έκθεσης ή πολλές φορές σε επιστολή προς τον πελάτη του τα διαδραματισθέντα. Μια μικρή περίληψη π.χ. της μαρτυρίας που δόθηκε στο Δικαστήριο και των εντυπώσεων του δικηγόρου είναι απαραίτητη να γίνεται. Μέχρι να περατωθεί η ακρόαση μιας υπόθεσης μπορεί να περάσουν μήνες ή καμιά φορά και χρόνια. Δυστυχώς στην Κύπρο οι ακροάσεις δεν διεξάγονται παρά τις οδηγίες του Ανωτάτου Δικαστηρίου στη βάση της αρχής «day in day out» δηλαδή όταν ξεκινήσει η ακρόαση διεξάγεται σε καθημερινή βάση μέχρι να συμπληρωθεί. Η πείρα απέδειξε ότι οι ακροάσεις διεξάγονται στη βάση «month in month out» δηλαδή μπορεί να γίνονται 1 ή 2 ακροάσεις το μήνα. Ακόμα και απλές υποθέσεις μπορεί να πάρουν μήνες να τελειώσουν. Δυστυχώς υποθέσεις μπορεί να πάρουν χρόνια. Ποτέ δεν θα ξεχάσω την εμπειρία μου στην εκδίκαση της υπόθεσης **Αρχιτεκτόνων σε Συνεργασία ν. Κεντρικής Τράπεζας Κύπρου**, αγωγή η οποία αφορούσε αμοιβή αρχιτεκτόνων. Η δίκη διήρκησε αρκετά χρόνια και χρειάστηκαν 150 συνεδριάσεις του Δικαστηρίου περίπου για να περατωθεί. Φανταστείτε λοιπόν να προσπαθεί κάποιος να συνοψίσει τη μαρτυρία που δόθηκε στα αρχικά στάδια της δίκης όταν θα έχουν περάσει ίσως και δύο και τρία χρόνια μέχρι να περατωθεί η ακρόαση της. Ιδιαίτερα είναι απαραίτητο να γίνονται εκθέσεις αυτού του είδους όπου ο δικηγόρος δεν έχει τη βοήθεια άλλου δικηγόρου ή στενογράφου στην οποία να καταγράφονται τα πρακτικά όταν ο ίδιος αντεξετάζει τον μάρτυρα της άλλης πλευράς και δεν έχει τη δυνατότητα να κρατεί πρακτικά.

2. Γνωματεύσεις

Σχεδόν σε καθημερινή βάση ο δικηγόρος καλείται να δίδει γνωματεύσεις. Είναι πάγια καθιερωμένη δεοντολογική αρχή ότι δεν επιτρέπεται ο δικηγόρος να δίδει γνωματεύσεις από τηλεφώνου. Η αρχή αυτή θέτει τέρμα στην αναζήτηση μέσα από τον Χρυσό Οδηγό δικηγόρων οι οποίοι καλούνται να απαντούν σε ερωτήματα αγνώστων για υποθέσεις που τους απασχολούν. Όμως ο δικηγόρος θα κληθεί στο στάδιο της καριέρας του να δώσει δύσκολες γνωματεύσεις γραπτώς οι οποίες προϋποθέτουν άριστη γνώση του Νόμου, αποτελεσματική

έρευνα και μελέτη πολλές φορές πολλών ωρών και προβληματισμό μέχρις ότου να μπορέσει ο δικηγόρος να δώσει τη γνωμάτευσή του. Στις γνωματεύσεις συνήθως τίθεται το ερώτημα ή τα ερωτήματα, ακολουθεί σχετική αναφορά στα γεγονότα και το μαρτυρικό υλικό και στη συνέχεια παρατίθεται ο Νόμος και η σχετική Νομολογία. Τέλος απαντώνται τα ερωτήματα διά της εφαρμογής του Νόμου στα συγκεκριμένα γεγονότα για να ακολουθήσει το συμπέρασμα που είναι κι η γνωμάτευση του δικηγόρου.

3. Αποτέλεσμα έρευνας.

Πολλές φορές ο δικηγόρος καλείται να κάμει έρευνα σε αυθεντίες είτε αυτές είναι από την Αγγλία, Αμερική, Ελλάδα, Κύπρο ή σε νομολογία διαφόρων Δικαστηρίων. Είναι χρήσιμο τα αποτελέσματα της έρευνας του όπως και οι φωτοτυπίες τις οποίες θα βγάλει να διατηρούνται σε ένα αρχείο. Η έρευνα σε τομείς του Δικαίου πολλές φορές είναι επαναλαμβανόμενη υπό την έννοια ότι για το ίδιο θέμα πολύ πιθανόν ο δικηγόρος να κληθεί να το ερευνήσει αρκετές φορές. Θα περισώσει πολύτιμο χρόνο ο δικηγόρος που ήδη έχει κρατήσει υπό μορφή φωτοτυπιών τα αποτελέσματα της έρευνας του σε αρχείο. Τούτο είναι ιδιαίτερα χρήσιμο όπου το θέμα αφορά πτυχές του Κυπριακού Δικαίου και Νομολογία των Κυπριακών Δικαστηρίων. Λόγω της έλλειψης μελετών ή βιβλίων σε ένα μεγάλο φάσμα του Κυπριακού Δικαίου ο δικηγόρος υποχρεώνεται ουσιαστικά να γράψει το δικό του βιβλίο για διάφορα θέματα και πτυχές του Κυπριακού Δικαίου. Τούτο γίνεται υπό τη μορφή τήρησης του αρχείου και ιδιαίτερα αρχείου αποφάσεων Επαρχιακών Δικαστηρίων οι οποίες δεν δημοσιεύονται.

4. Συνεντεύξεις

Κατά τη διάρκεια της καριέρας του ο δικηγόρος θα κληθεί να δώσει ο ίδιος συνεντεύξεις πολλές φορές γραπτώς σε δημοσιογράφους ή και σε νομικούς ερευνητές. Σε τέτοιες περιπτώσεις σημασία έχει να γίνεται μια εκτίμηση του παραλήπτη σε τελική φάση της συνέντευξης δηλαδή αν πρόκειται για το

αναγνωστικό κοινό ή αν η συνέντευξη απευθύνεται σε νομικούς στο πλαίσιο νομικών περιοδικών ή σε επαγγελματίες σε άλλους χώρους κλπ. Σίγουρα δεν θα ήταν χρήσιμο ο δικηγόρος ο οποίος δίδει συνέντευξη στο κοινό να αναλύει με μεγάλη λεπτομέρεια δύσκολα σημεία του Νόμου με παραπομπή σε αυθεντίες, αποφάσεις, χρονολογίες, άρθρο του Νόμου, Κανονισμούς, εδάφια κ.ο.κ. Σε τέτοιες περιπτώσεις το τι έχει σημασία είναι η ουσία του θέματος η οποία πρέπει να δίδεται με γλαφυρότητα και σε συντομία. Αντίθετα εάν η συνέντευξη απευθύνεται σε αναγνωστικό κοινό το οποίο είναι νομικά καταρτισμένο τόσο το ύφος όσο και ο τρόπος παρουσίασης και αναφορές είναι εντελώς διαφορετικού τύπου.

6. Άρθρα προς δημοσίευση.

Κάθε δικηγόρος θα κληθεί επίσης κατά τη διάρκεια άσκησης του επαγγέλματος του να δημοσιεύσει αρθρογραφία σε πτυχές δικαίου ή και σε σχέση και με τις εμπειρίες του. Τα νομικά περιοδικά στην Κύπρο σε αντίθεση με άλλες χώρες είναι πολύ περιορισμένα σε αριθμό και έκταση. Εκτός από το Κυπριακό Νομικό Βήμα του Παγκύπριου Δικηγορικού Συλλόγου και το ΛΥΣΙΑ του Δικηγορικού Συλλόγου Λευκωσίας κυκλοφόρησε στο παρελθόν και η Επιθεώρηση Κυπριακού Δικαίου η οποία εξ όσων γνωρίζω έχει διακοπεί τώρα. Αναμένεται με την δημιουργία Νομικών Σχολών σε Πανεπιστήμια η έκδοση νομικών επιθεωρήσεων από τα πανεπιστήμια αυτά και τις νομικές σχολές. Παρόλον ότι οι δικηγόροι είναι πολυάσχολοι και γενικά δεν ασχολούνται με την αρθρογραφία όπως οι ακαδημαϊκοί υπάρχουν εξειδικευμένα θέματα στα οποία η αντιμετώπιση συγκεκριμένων υποθέσεων θα χρειαστεί να ανατρέξουν σε αυτού του είδους τις Επιθεωρήσεις. Συνεπώς οπωσδήποτε συνιστάται ο δικηγόρος από καιρού εις καιρού ιδιαίτερα για θέματα τα οποία έχει ασχοληθεί να αποτυπώνει τις εμπειρίες του μέσα από την κατάλληλη νομική έρευνα και την πρακτική σε αρθρογραφία. Στην Κύπρο οι δικηγόροι αρθρογραφούν ελλείψει και άλλων περιοδικών και στον ημερήσιο τύπο οποίος φιλοξενεί την αρθρογραφία αυτή.

7. Σύνταξη νομικών εγγράφων όπως π.χ. συμβάσεων, διαθηκών, καταστατικών.

Έχουμε αναφερθεί στο πλαίσιο προηγούμενης διάλεξης που αφορά την έρευνα στην ύπαρξη εγκυκλοπαίδειας στην οποία συμπεριλαμβάνονται τύποι προηγούμενων συμβάσεων διαθηκών, καταστατικών και όλων των νομικών εγγράφων. Πρόκειται για την Encyclopaedia of Forms and Precedents. Να σημειωθεί ότι βιβλία εξειδικευμένα σε διάφορα θέματα συνήθως περιέχουν παραρτήματα με τύπο διαφόρων εγγράφων ανάλογα με τη θεματολογία. Επίσης κυκλοφορούν εκτός από την πιο πάνω εγκυκλοπαίδεια και άλλες αυθεντίες, βιβλία σε μορφή μάλιστα ηλεκτρονική, περιέχουν τύπους όλων των ειδών και εγγράφων. Τα βοηθήματα αυτά είναι απαραίτητα και χρήσιμα εργαλεία στα οποία πρέπει να ανατρέξει ο δικηγόρος για να είναι και αισθάνεται σίγουρος για το αποτέλεσμα Όμως σε κάθε περίπτωση πρέπει ο ίδιος να γνωρίζει το Νόμο ιδιαίτερα την κυπριακή πραγματικότητα και ιδιορρυθμίες του κυπριακού δικαίου και να φροντίσει όπως προσαρμόζει τους τύπους στα συγκεκριμένα γεγονότα της περίπτωσης που έχει αλλά και των οδηγιών του πελάτη τα συμφέροντα του οποίου οφείλει να προστατεύει.

8. Σύνταξη Δικογράφων

Για το θέμα των δικογράφων όπως και για διαφόρων ειδών αιτήσεις οι οποίες καταχωρούνται στο Δικαστήριο υπάρχουν αυθεντίες, εγκυκλοπαίδειες και εξειδικευμένα βιβλία στα οποία μπορεί να ανατρέξει ο δικηγόρος. Όπως π.χ. Atkins Court Forms, ή σε σχέση με τα δικόγραφα Bullen & Leake ή από την σειρά βιβλιοθήκης Κοινού Δικαίου (Common Law Library) Jacobs Forms. Και πάλι οι τύπου αυτοί πρέπει να προσαρμόζονται στην Κυπριακή Δικονομία και πρακτική. Για ορισμένα θέματα όπως π.χ. προνομιακά εντάλματα έχει εκδοθεί το πολύ χρήσιμο βιβλίο του Προέδρου του Ανωτάτου Δικαστηρίου Π. Αρτέμη, το οποίο βρίσκεται σε ευρεία χρήση. Επίσης δικηγόροι έχουν εκδώσει διάφορα βιβλία τα οποία είναι χρήσιμα πλην όμως στην Κύπρο δεν έχουμε καταφέρει ασφαλώς να

φτάσουμε στη ποικιλία των πιο πάνω αγγλικών συγγραμμάτων τα οποία χρησιμοποιούνται ευρέως. Δεν θα συνιστούσα σε δικηγόρους να χρησιμοποιούν μόνο πρότυπα συναδέλφων όσο έγκυροι και έμπειροι και να είναι. Πάντοτε θα πρέπει να γίνεται ο έλεγχος με αναφορά στις πιο πάνω αυθεντίες οι οποίες θεωρούνται από κάθε άποψη έγκυρες.

9. Εισηγήσεις στο Δικαστήριο, περιγράμματα αγορεύσεων.

Στο Δικαστήριο ο δικηγόρος θα κληθεί να καταχωρήσει Περιγράμματα Αγόρευσης στο Εφετείο, τόσο σε πολιτικές όσο και ποινικές υποθέσεις όπως και Γραπτές Αγορεύσεις στο Ανώτατο Δικαστήριο. Παρόλον ότι στο Επαρχιακό Δικαστήριο δεν υπάρχει ο θεσμός των Γραπτών Αγορεύσεων η πρακτική η οποία ακολουθείται είναι ότι σε κάθε ακρόαση ο δικηγόρος χωρίς να υποχρεούται προτείνει και με τη συγκατάθεση του Δικαστηρίου να έχει έτοιμη Γραπτή Αγόρευση κατά την ημέρα που η υπόθεση είναι ορισμένη για Αγορεύσεις και την οποία δίδει στο Δικαστήριο. Σε αντίθεση με την διαδικασία ενώπιον του Ανωτάτου Δικαστηρίου όπου ο θεσμός είναι καθιερωμένος και διέπεται από Κανονισμούς η Αγόρευση στο Επαρχιακό Δικαστήριο δεν καταχωρείται στο Πρωτοκολλητήριο. Απλώς δίδεται στο Δικαστήριο και στις πλείστες των περιπτώσεων γίνεται συμφωνία για ανταλλαγή Γραπτών Αγορεύσεων μεταξύ των συνηγόρων. Η τάση η οποία παρατηρείται τα τελευταία χρόνια είναι οι δικηγόροι να παρουσιάζουν πολύ εμπεριστατωμένες Αγορεύσεις με πάρα πολλές αυθεντίες τις οποίες επισυνάπτουν υπό μορφή φωτοτυπιών σε αυτές. Η δική μου πείρα με δίδαξε ότι οι μακρές Αγορεύσεις δεν βοηθούν και πολλές φορές «σκοτώνουν» την υπόθεση αλλά και το Δικαστήριο. Η απλή παράθεση δεκάδων αυθεντιών χωρίς ουσιαστική επιχειρηματολογία δεν βοηθά. Το τι χρειάζεται είναι λιγότερες αυθεντίες επί του θέματος και περισσότερη επιχειρηματολογία. Επίσης το τι χρειάζεται είναι καλύτερη παρουσίαση. Η Αγόρευση θα πρέπει να έχει το στοιχείο της εισαγωγής υπό μορφή περίληψης των βασικών θέσεων που θα αναπτυχθούν, την ανάπτυξη των θέσεων στο κυρίως σώμα της, και στη συνέχεια την περίληψη και συμπεράσματα των όσων

έχουν λεχθεί ή γραφτεί. Η ίδια βασική δομή ισχύ και για προφορικές εισηγήσεις όπου δεν καταχωρείται ή ετοιμάζεται Γραπτή Αγόρευση.

Γ. ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΕΠΙΛΥΣΗ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΩΝ

Σ' αυτόν το μέρος θα ασχοληθούμε με την μεθοδολογία για επίλυση νομικών προβλημάτων. Η επίλυση νομικών προβλημάτων αντιμετωπίζεται σε καθημερινή βάση από τον κάθε δικηγόρο και είναι σκόπιμο να γνωρίζει ο δικηγόρος κάποιες βασικές εισηγήσεις για τον τρόπο αντιμετώπισης του θέματος.

Για να επιλυθούν προβλήματα τα οποία εγείρονται θα πρέπει ένας:

(α) Να γνωρίζει όλες τις παραμέτρους του προβλήματος και όλες τις επιπτώσεις διαφόρων λύσεων. Αυτό προϋποθέτει ότι ο δικηγόρος έχοντας υπόψη το γενικό πλαίσιο έχει ήδη προβεί στην απαραίτητη νομική έρευνα έχει διαπιστώσει τις πρόνοιες της νομοθεσίας και της νομολογίας και γνωρίζει που στηρίζεται το αγωγήμο δικαίωμα και συνεπακόλουθα η Υπεράσπιση. Στις ποινικές υποθέσεις ασφαλώς μελετά το κατηγορητήριο με προσοχή και τα άρθρα του νόμο είτε είναι ο ποινικός κώδικας είτε εξειδικευμένη νομοθεσία πάνω στα οποία στηρίζεται το κατηγορητήριο. Αν δεν διαπιστώσει με επαρκή έρευνα ο δικηγόρος όλες τις πτυχές νομικής φύσεως δεν θα μπορέσει να επιλύσει με σωστό τρόπο το πρόβλημα.

(β) Πρέπει να γνωρίζει όσα περισσότερα γεγονότα και την αλήθεια μπορεί. Αυτό προϋποθέτει λήψη καταθέσεων μελέτη των εγγράφων και γενικά μια αξιολόγηση της μαρτυρίας. Σ αυτόν τον στάδιο ο δικηγόρος θα πρέπει επίσης να γνωρίζει καλά το δίκαιο της απόδειξης και αν αποφασίσει τυχόν δυσκολίες που θα προκύψουν στην παρουσίαση της υπόθεσης ενώπιον του δικαστηρίου. Σε αρκετές περιπτώσεις μαρτυρία μπορεί να μην είναι αποδεκτή όπου π.χ. προσκρούει σε συνταγματικές πρόνοιες ένα παράδειγμα θα βοηθήσει: Μυστική μαγνητοφώνηση κάποιας συνέντευξης

χωρίς την συγκατάθεση των εμπλεκομένων δεν γίνεται δεκτή σαν μαρτυρία γιατί προσκρούει στο Άρθρο 17 του Συντάγματος το οποίο κατοχυρώνει με κάποιες μικρές εξαιρέσεις (επικοινωνία υπόδικων ή καταδικασμένων σε φυλάκιση κατά την διάρκεια κράτησης ή φυλάκισης και πτωχευσάντων) το δικαίωμα στο απόρρητο της επικοινωνίας και αλληλογραφίας, βλέπε υπόθεση The Police v. Georgiades(1982). Επίσης δεν μπορεί να παρουσιαστεί στο Δικαστήριο μαρτυρία ότι συγκεκριμένη ώρα και μέρα έγινε τηλεφωνική κλήση από τον αρ. τηλεφώνου ενός προσώπου προς άλλο. Βλέπε υπόθεση Δημοκρατία v. Αεροπόρος (1998). Συνεπώς ο δικηγόρος πρέπει να αξιολογήσει το σύνολο της μαρτυρίας για να μπορέσει να προχωρήσει με τον σωστό χειρισμό της όλης υπόθεσης.

(γ) Πρέπει να έχει συγκεκριμένο στόχο που θέλει να πετύχει. Ο δικηγόρος αφού αναπτύξει την δική του θεωρία για την υπόθεση και που θα την βασίσει θα πρέπει απαραίτητως να εφαρμόσει τον νόμο στον οποίο έχει ήδη προβεί σε έρευνα στα συγκεκριμένα γεγονότα της υπόθεσης. Π.χ. εάν τίθεται θέμα διαπίστωσης ακυρότητας μιας σύμβασης λόγω κοινού λάθους δηλαδή στην κλασική περίπτωση όπου τόσο πωλητής όσο και αγοραστής πίστευαν ότι το άλογο αντικείμενο της αγοραπωλησίας ήταν ζωντανό ενώ στην πραγματικότητα είχε καταστραφεί θα πρέπει ο δικηγόρος να έχει μελετήσει τις σχετικές πρόνοιες δηλαδή Άρθρο 21 του Περί Συμβάσεως Νόμου Κεφαλαίο 149 και θα πρέπει επίσης να έχει μελετήσει την νομολογία δηλαδή αποφάσεις τόσο των κυπριακών Δικαστηρίων όσο και των Αγγλικών και ίσως χωρών της Κοινοπολιτείας και να δώσει ιδιαίτερη έμφαση στις αποφάσεις εκείνες οι οποίες προσομοιάζουν περισσότερο με τα γεγονότα της δικής του υπόθεσης. Στην συνέχεια έχοντας υπόψη και κατά νουν τόσο τον Νόμο όσο και τα γεγονότα θα καταλήξει στην διαπίστωση της βάσης αγωγής ή της υπεράσπισης και θα αναπτύξει την δική του θεωρία για το ποιος είναι ο στόχος του στην συγκεκριμένη υπόθεση και που θα βασίσει αυτήν.

(δ) Να σχεδιάσει πρόγραμμα δράσης.

(ε) Να το υλοποιεί

(στ.) Να παρακολουθεί σε όλα τα στάδια την εφαρμογή τους. Εδώ ισχύει η βασική αρχή *delegatus non potest delegare*. Με λίγα λόγια είναι καθήκον του δικηγόρου να βεβαιωθεί ότι εκείνος στον οποίο ανεθέτει ο χειρισμός της υπόθεσης ή πτυχών της δεν αναθέτει σε τρίτους και ο τρίτος σε άλλους την εκτέλεση του καθήκοντος. Τούτο θα πρέπει να γνωρίζει εκείνος ο οποίος αναλαμβάνει τον χειρισμό της υπόθεσης αλλά είναι και ευθύνη του δικηγόρου να παρακολουθεί σε όλα τα στάδια την διεκπεραίωση των οδηγιών του από το πρόσωπο το οποίο απεδέχθη τον χειρισμό.

(ζ) Να προβαίνει σε αναπροσαρμογή στην πορεία ανάλογα με την εξέλιξη.

Δ. ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ

Κατά την άσκηση του επαγγέλματος ο δικηγόρος θα κληθεί σχεδόν σε τακτική καθημερινή βάση να διαπραγματευθεί επίλυση συγκεκριμένων υποθέσεων μέσα στο πλαίσιο συμβιβασμού. Στόχος της διαπραγμάτευσης είναι η αμοιβαία αποδεκτή λύση. Έχει λεχθεί πολλές φορές ότι η καλύτερη απόφαση Δικαστηρίου είναι ο χειρότερος συμβιβασμός. Με λίγα λόγια ενδείκνυται να υπάρχει συμβιβασμός των υποθέσεων. Εξάλλου είναι γνωστό ότι το μεγαλύτερο ποσοστό των υποθέσεων αστικής φύσης συμβιβάζονται. Εάν δεν συμβιβαζόντουσαν τα Δικαστήρια θα παρέλυαν. Συνεπώς η τέχνη του συμβιβασμού αποτελεί μέρος της τέχνης της δικηγορίας. Έμπειροι Δικαστές προσφέρουν πραγματική βοήθεια στους δικηγόρους και διαδίκους τους στο γραφείο του Δικαστή σε όλα τα στάδια της διαδικασίας. Ιδιαίτερα στο στάδιο προ

της έναρξης της Δίκης είναι καθήκον του Δικαστηρίου να βολιδοσκοπεί το ενδεχόμενο διευθέτησης της υπόθεσης. Καθήκον το οποίο βαρύνει και τους δικηγόρους να συμβουλεύουν προς αυτήν την κατεύθυνση τους πελάτες τους. Πιστεύω ότι το καθήκον αυτό όλων των εμπλεκομένων παραγόντων στην Δίκη, δηλαδή δικαστού και δικηγόρων συνεχίζει σε όλα τα στάδια της υπόθεσης έστω και αν ξεκινήσει η Ακρόαση της. Ενδείκνυται συμβιβασμός να γίνεται πριν την έναρξη της Δίκης γιατί είναι πιο εύκολο να επιτευχθεί στο στάδιο αυτό. Όσον προχωρεί η Δίκη ο κάθε διάδικος βρίσκεται πιθανόν σε καλύτερη θέση να αξιολογήσει τα υπέρ και τα κατά ενός συμβιβασμού. Εάν ένας διάδικος και ο δικηγόρος του βλέπουν από την μαρτυρία όπως εξελίσσεται ότι η υπόθεση τους «πάει καλά» θα δυσκολευτούν να δεχθούν συμβιβασμό. Αλλά πολύ πιθανόν να σκληρύνουν τις θέσεις τους. Είτε με αυξημένες απαιτήσεις είτε με την παντελή άρνηση συνδιαλλαγής. Βεβαίως ο έμπειρος δικηγόρος γνωρίζει πολύ καλά αυτό που ένας πολύ έμπειρος Δικαστής ανέφερε σε δικηγόρους στο πλαίσιο διαπραγμάτευσης σε προχωρημένο στάδιο της διαδικασίας ότι δηλαδή «καμία υπόθεση δεν κινείται «πάνω σε περσικά χαλιά». Εκτίμηση για το αποτέλεσμα μιας Δίκης μπορεί να έχουν οι δικηγόροι αλλά δεν παύει από του να είναι εκτίμηση και όχι η τελική ετυμηγορία του Δικαστηρίου. Μέχρι τέλους πολλά μπορούν να συμβούν. Μέσα στο πλαίσιο προσπάθειών για διευθέτηση, ενώπιον πολλές φορές και του Δικαστηρίου, στο γραφείο του Δικαστού, θα πρέπει να αποφεύγεται η επέμβαση του Δικαστηρίου με τέτοιον τρόπο ή σε τέτοια έκταση που να δημιουργεί έστω και την λανθασμένη αντίληψη περί προκατάληψης. Το Δικαστήριο μπορεί να θέσει υπόψη δικηγόρων ίσως κάποια απόφαση την οποία θα πρέπει να αξιολογήσουν και ίσως κάποιες πτυχές της υπόθεσης, οι οποίες δυνατόν να διέφυγαν της προσοχής των συνηγόρων. Στους διαδίκους έχει την δυνατότητα να εξηγήσει την αναγκαιότητα να ακολουθήσουν την συμβουλή των συνηγόρων τους. Γιατί δεν είναι λίγες οι φορές όπου δυστυχώς οι διάδικοι μέσα στο πλαίσιο της αντιπαράθεσης σε μια Δίκη καθίστανται υπερβολικά πείσμωνες για το δίκαιο της υπόθεσης τους σε βαθμό που αδυνατούν να δεχθούν αντικειμενική συμβουλή. Ο δικηγόρος ο οποίος θα διαπραγματευθεί όχι τα δικαιώματα του πελάτη του αλλά την εξεύρεση μιας

αμοιβαίας αποδεκτής λύσης συστήνεται να λάβει υπόψη του τις πιο κάτω εισηγήσεις:

(α) Να γνωρίζει τα γεγονότα

(β) Να γνωρίζει τα υπέρ και τα κατά της υπόθεσης του.

(γ) Ποτέ να μην ξεκινά από εκεί που θέλει να τελειώσει. Να βάζει τον πήχη ψηλότερα για να καταλήξει εκεί που επιθυμεί.

(δ) Να κατανοεί το πρόβλημα του πελάτη και να ακούει τις εισηγήσεις και παρατηρήσεις του χωρίς κατ' ανάγκη να τις υιοθετεί, αλλά να επεξηγεί τους λόγους απόκλισης απ' αυτές.

(ε) Πολλές φορές η διαπραγμάτευση αντί με τον αντίδικο γίνεται με «ξεροκέφαλο» πελάτη.

(στ) Πρέπει να γνωρίζει άριστα τον νόμο και την πρακτική.

(ζ) πρέπει να ενεργεί με τρόπο ευφυή και να οδηγεί τα πράγματα εκεί που θέλει,

(η) Να έχει συγκεκριμένους στόχους

(θ) Να ασκεί διαρκή πίεση στην άλλη πλευρά

(ι) Να έχει υπομονή και επιμονή

(κ) Να αποσύρει πρόταση στον κατάλληλο χρόνο με στόχο να συγκλονίσει την άλλη πλευρά

(λ) Να είναι προσεκτικός να μην κάνει υποχωρήσεις που θα του μείνουν

(μ) Ποτέ να μην διαπραγματεύεται από αδύνατο σημείο αλλά να δημιουργεί μοχλούς πίεσης στην άλλη πλευρά

(ν) Να κάνει πρόταση την κατάλληλη στιγμή που πολλές φορές είναι και σε προχωρημένο στάδιο μιας ακρόασης και εκεί που δεν το περιμένει κανείς.

(ξ) Να μην αφήνει μεγάλο χρονικό περιθώριο στον άλλο να αντιδράσει

(ο) Να είναι ευέλικτος εκεί που πρέπει και όταν πρέπει και αδιαπραγμάτευτος σε θέματα που δεν μπορεί να υπάρξει υποχώρηση.

(π) Να διασφαλίζει εκ των προτέρων την αμοιβή του.

(ρ) Να διασφαλίζει ότι το αποτέλεσμα της διαπραγμάτευσης είναι υλοποιήσιμο και εγγυημένο και όχι συνταγή για νέες περιπέτειες. Εκτός εάν επιδιώκει την ασάφεια η οποία θα επενεργήσει προς όφελος του.

E. ΕΡΕΥΝΑ

Ο καλός ο δικηγόρος είναι ο καλός μελετητής του Νόμου. Έχουμε καλύψει το θέμα της έρευνας κάποια πράγματα να υπενθυμίσω:

(α) πρέπει να γνωρίζει που να εντοπίσει τον Νόμο ο δικηγόρος και πώς να εξασφαλίσει αντίγραφα.

(β) Μια καλή και βασική βιβλιοθήκη στο γραφείο του είναι απαραίτητη. Τούτο είναι ευκολότερο σήμερα με το διαδίκτυο εφόσον έχει πρόσβαση σε διεθνή βιβλιογραφία.

(γ) Ο δικηγόρος πρέπει να ξέρει τι είναι που ζητεί και να μπορεί να εντοπίσει αυτό που θέλει γρήγορα.

(δ) Πρέπει να μάθει να διακρίνει το χρήσιμο από το άχρηστο και φλύαρο-.

ΣΤ ΕΜΦΑΝΙΣΕΙΣ ΣΤΟ ΔΙΚΑΣΤΗΡΙΟ

Ο δικηγόρος οφείλει, όπως έχουμε δει και από δεοντολογικής άποψης, να είναι τυπικός στις εμφανίσεις του στο Δικαστήριο από κάθε άποψης. Αυτό προϋποθέτει ότι θα τηρεί σωστά το ημερολόγιο του και επιπρόσθετα θα ενημερώνει σ' αυτό όχι μόνο την ημερομηνία, και τον λόγο για τον οποίο ορίστηκε μια υπόθεση στο Δικαστήριο αλλά και την συγκεκριμένη ώρα την οποία το Δικαστήριο όρισε την υπόθεση. Ένα σωστά ενημερωμένο ημερολόγιο αποτελεί τον καθρέφτη του δικηγορικού γραφείου, μέσα στον οποίο αντανακλάται η ποιότητα και ο βαθμός επαγγελματισμού του γραφείου. Δεν είναι λίγες οι φορές που υποθέσεις απορρίφθηκαν με έξοδα ή εκδόθηκε απόφαση με έξοδα σε βάρος του πελάτη δικηγόρου λόγω παράλειψης ενημέρωσης του ημερολογίου του δικηγόρου. Σαν δικηγόρος ενθυμούμαι μια χαρακτηριστική υπόθεση όπου πολύ στενός φίλος δικηγόρος, αλλά δικηγόρος αντιδίκου παρέλειψε να εμφανιστεί στο Δικαστήριο την ημέρα που ήταν ορισμένη για Ακρόαση, υπόθεση για οδικό ατύχημα. Ο Δικαστής κάλεσε το γραφείο μας και συγκεκριμένα δικηγόρο του γραφείου μου, ο οποίος εμφανιζόταν, να προχωρήσει με την ακρόαση της υπόθεσης διαφορετικά θα απέρριπτε την Αγωγή. Προσπάθεια επικοινωνίας με τον δικηγόρο δεν κατέστη επιτυχής και συνεπώς εκ των πραγμάτων η υπόθεση οδηγήθηκε σε απόδειξη ερήμην και έκδοση καταδικαστικής απόφασης. Το αποτέλεσμα ασφαλώς οδήγησε σε διασάλευση έστω και προσωρινά των σχέσεων των δυο δικηγόρων και αναμφίβολα και σε διασάλευση των σχέσεων μεταξύ δικηγόρων και πελατών τους. Γιατί όσον αφορά τον Εναγόμενο, εναντίον του οποίου εκδόθηκε απόφαση ερήμην, τούτο ασφαλώς δεν ικανοποίησε το

Εναγόμενο αλλά και στην συνέχεια όταν καταχωρήθηκε αίτηση για παραμερισμό της απόφασης εκ των πραγμάτων έγινε διαπραγματεύση για εξεύρεση συνολικής φιλικής διευθέτησης κάτι το οποίο πιθανόν να μην ικανοποίησε τον Ενάγοντα ο οποίος αισθανόταν ότι επειδή είχε την απόφαση προς όφελος του για μεγαλύτερο ποσό δεν ήταν λογικό να διαπραγματευθεί και να δεχθεί ένα χαμηλότερο ποσό κάτι το οποίο του συνέστησα προς αποφυγή ενδεχομένου παραμερισμού της ερήμην απόφασης και επανεκδίκασης του θέματος εξυπαρχής. Ένα από τα συχνά προβλήματα εμφανίσεων δικηγόρων στο Δικαστήριο είναι η ανεπαρκής ενημέρωση του δικηγόρου για τον περιεχόμενο του φακέλου του γραφείου του. Είναι σύνηθες φαινόμενο δυστυχώς δικηγόροι να εμφανίζονται χωρίς να έχουν μελετήσει και να ενημερωθεί πλήρως για την υπόθεση την οποία χειρίζεται δικηγορικό γραφείο στο οποίο απασχολούνται. Κατά κόρον και επανειλημμένα έχω υποδείξει στους δικηγόρους του γραφείου μου ότι πρέπει σε κάθε περίπτωση από την στιγμή που θα εμφανιστούν ενώπιον Δικαστηρίου έστω και για τυπικούς λόγους δηλαδή για μνεία ή για οδηγίες και περαιτέρω προγραμματισμό ή ακόμη και για αναβολή να γνωρίζουν πλήρως την υπόθεση για την οποία θα εμφανιστούν ενώπιον του Δικαστηρίου. Δεν είναι λίγες οι φορές όπου δικηγόρος εκτίθεται με την εμφάνιση του στο γραφείο Δικαστή ή ακόμα και στην αίθουσα του Δικαστηρίου λόγω της αδυναμίας του να απαντήσει σε κάποιο ερώτημα που θέτει το Δικαστήριο και διαφαίνεται πλήρης άγνοια για την υπόθεση για την οποία έχει την τιμή να εμφανιστεί.

Όσον αφορά τον τρόπο και την συμπεριφορά του δικηγόρου ενώπιον Δικαστηρίου το θέμα έχουμε εξετάσει μέσα στο πλαίσιο προηγούμενων διαλέξεων ιδιαίτερα στην Διάλεξη αρ. 9 που αφορά τις σχέσεις μεταξύ Δικαστή και δικηγόρου. Η σχέση είναι αμοιβαίου σεβασμού. Ο δικηγόρος πρέπει να αποφεύγει να «κοντράρει» τον Δικαστή όσον και να διαφωνεί μαζί του και όσον έντονα και αν αισθάνεται χωρίς όμως αυτό να σημαίνει ότι πρέπει να υποδεικνύει δουλοπρέπεια. Υπενθυμίζω ότι ο δικηγόρος είναι λειτουργός της δικαιοσύνης και όχι, όπως παλαιότερα χαρακτηριζόταν, σαν λειτουργός του Δικαστηρίου. Στην εμφάνιση ενώπιον του Δικαστηρίου ενδυματολογικά οφείλει να είναι κόσμια

ενδεδυμένος. Υπάρχει εγκύκλιος, όπως έχουμε δει, του Ανωτάτου Δικαστηρίου ουσιαστικά για «μαυρόασπρη» ενδυμασία και βεβαίως πρέπει να φέρει την δικηγορική τήβεννο και το κατάλληλο περιλαίμιο εκτός κατά τους θερινούς μήνες Ιουνίου – τέλος Σεπτεμβρίου. Ο τόνος και το ύφος της φωνής του δικηγόρου πρέπει να είναι ο κατάλληλος ανάλογα με την περίπτωση, αλλά ακόμα και με αυτήν την αίθουσα του Δικαστηρίου. Δυνατή και στεντόρεια φωνή σε μικρές αίθουσες Δικαστηρίου ή στο γραφείο του Δικαστή δεν βοηθά. Όπως και δεν βοηθά ψιθυριστή φωνή σε μεγάλες αίθουσες, με αποτέλεσμα να μην μπορεί κανείς να ακούσει και να καταβάλλει προσπάθεια να ακούσει τις εισηγήσεις του συνηγόρου. Η υπερβολική κινητικότητα του δικηγόρου στο στάδιο παρουσίασης μιας υπόθεσης δεν βοηθά ούτε οι αχρείαστοι βηματισμοί και χειρονομίες.

ΑΓΟΡΕΥΣΕΙΣ:

Αγορεύσεις ενώπιον Δικαστηρίου πάντοτε να είναι όσον το δυνατόν πιο σύντομες και επί των σημείων που εγείρονται. Αυτό χρειάζεται πολύ καλή μελέτη και προετοιμασία. Δεν χρειάζεται βερμπαλισμός και αχρείαστη ρητορεία. Χρειάζεται σεμνότητα, καθαρότητα σκέψης, σωστή ανάλυση όλων των πτυχών και εισηγήση. Ο δικηγόρος πρέπει να είναι πειστικός στα επιχειρήματα του και να αποφεύγει υπερβολικά βλακώδη ή ανόητα επιχειρήματα ή επιχειρήματα που δεν έχει μελετήσει ή σκεφτεί επαρκώς, και ή τα οποία είναι αντιφατικά με προηγούμενες θέσεις του ή με την μαρτυρία που δόθηκε. Ο ικανός δικηγόρος είναι «πειστικός» δικηγόρος.

Δρ. Χρίστος Κληρίδης
Αναπληρωτής Καθηγητής
Ευρωπαϊκού Πανεπιστημίου
Δικηγόρος

12.5.2010