

DE CE ETICA PROFESIONALĂ POATE FI UN SUBIECT DE CONFERINȚE - partea I

Etica profesională devine, pentru profesionistul cu conștiință, o necesitate, și nu un lux, sau un adjuvant ne semnificativ. Personal am simțit nevoia, mai ales și la începutul carierei, a unor repere clare, pe care nimeni nu mi le-a oferit, doar viața însăși, prin erori (repetate), lecții învățate și ne învățate, succes și eșec. Nu mă consider un model, și mă apreciez ca fiind totuși exigent, dar nu ipocrit, în ceea ce privește achiziția oricăror modele, teorii, aplicații, care în ultimul timp au devenit excesiv de pragmatice (de exemplu, cineva caracteriza avocații ca fiind de un „pragmatism feroce”).

Mi-am pus însă și îmi pun unele întrebări, referitoare la anumite comportamente, modele (formalizate sau însușite pur și simplu), pe care, într-o încercare nepretențioasă, le-aș denumi ca având o legătură „exterioară” și directă cu etica profesională. De exemplu, ce consecințe poate avea să minți clienții, în relația cu aceștia. Magistratii, într-o pledoarie, încercând să aperi inculpatul, susținând o versiune care știi că este nereală, sau distorsionând în zona crepusculară alb-gri-negru faptele. Sau pe tine însuși, pretinzând că ești satisfăcut de o soluție nedreaptă, câștigată în beneficiul propriului client și în paguba clientului adversarului și reputată ca succes. Cred că merită să medităm ce înseamnă pentru fiecare succes profesional...

Mi-am propus însă să încep aceste conferințe despre etica profesională cu anumite aspecte care au o legătură „interioară” și profundă și leagă etica profesională de însăși viața noastră. Care ne ghidează, știut sau neștiut, viața profesională, și în jurul cărora construim totul. Dacă am porni de la ceea ce constituie subiectul conferinței – ce este un avocat de succes în prezent, care sunt obiectivele, valorile, cum gândeste și acționează el, anumite modele sunt sau nu veritabile modele și ce ar putea însemna un model, care sunt criteriile succesului-ajungem evident la mult neglijata etică. În definitiv, unde duce fiecare drum? Ce am făcut și ce facem cu profesia și viața noastră? Alegerea ne aparține, și cred că se poate afirma ca etica noastră este însăși viața noastră...

Punându-mi aceste întrebări, am descoperit că nu pot da aceste răspunsuri la întrebări singur, și că, pe de o parte, anumite soluții, învățăminte, lecții nu pot rezulta decât dacă sunt discutate deschis și sincer între profesioniști, prin împărtășirea experienței individuale relevante, discutând deschis problemele și devierile care există, pentru că dacă noi nu vom face curat în propria noastră ogradă nimeni nu o va face (și aceasta cred că este valabil pentru orice profesie, răspunderea este un mecanism prea îndepărtat și mult ineficient).

Am apelat la profesioniști care, după părerea mea, ne-ar putea ajuta să înțelegem în adevărata dimensiune problema etică. I-am cerut unui psiholog *profiler* să facă profilul avocatului de succes – dacă doriți să aflați care este propriul profil vă așteptăm să puneți și să vă puneți întrebări incomode.

Întrucât dezvoltarea personală a devenit o necesitate, însă și aici este o răscruce-autentic și mercantil, legendă și profit, util, practic și utopic – am rugat un invitat special, ale cărui competență și preocupări le cunoașteam, să ne dezvăluie din secretele NLP-ului. Personal eram interesat la începutul discuției cu acesta de probleme etice în profesie (și implicațiile unor comportamente la limită sau imorale), managementul stresului și timpului, manipularea discursului etc. Discuția s-a extins către un adevărat curs de inițiere...

Închei această scurtă introducere cu o evocare și o reînțoarcere către rădăcinile acestei *ars longa*, pe care cei de la am învățat meseria cu generozitate mi le-au dezvăluit. Regretatul maestru Dumitru Petrescu, maestrul meu, mi-a spus: „Domnule, eu am morbul avocaturii... nu pot sta acasă” (a

practicat neîntrerupt avocatura din 1946 și până la aproape 90 de ani). Cunoștea toate grefierele și toți magistrații și avea povești despre fiecare, despre cazuri memorabile, despre pledoarii celebre și minute scrise în epigrame... mi-a împărtășit legile nescrise ale avocaturii... Asemenea avocați își pregătesc acasă, în costum, în fața oglinzii, pledoaria, cu efecte de gestică, mimică și figuri de stil învățate la cursurile de oratorie și arta avocatului din perioada interbelică. Își pregătesc conștiincioși la mașinile de scris pledoariile în care utilizează și adagiile în latină și sinteze de jurisprudență din pandectele vechi. Sunt supărați că judecătorii i-au cenzurat și că nu au putut vorbi un minimum de 20 de minute cât se pregătiseră să împărtășească din cunoașterea lor la speța în cauză. La rândul lor amintesc de maestrul lor, care depuneau concluzii scrise de mână și cerea amânarea pronunțării o lună pentru a pregăti cum se cuvine. Mai degrabă să piară lumea decât să întunece conștiința unui magistrat, spun ei...Și atunci se lasă acea tăcere în sala de ședință, și doar vocea maestrului se aude... iar în memoria mea, această prezență luminoasă, cu subtile argumente, perle de înțelepciune, lecții de viață pentru clienți, magistrați și avocați. Etica înseamnă în primul rând avocații predecesori, și cred că pe lângă că ne-am dovedit nerecunoscători, nu am știut nici să valorificăm o prețioasă moștenire.

Mi-am propus ca la fiecare Conferință din acest ciclu să invit pentru a ne împărtăși din experiență și cunoașterea lor avocații cu peste 20, 30, 40, 50 și peste ani de experiență. Am rugămintea respectuoasă să nu ne ocolească și în acest moment, de căutări, reevaluări și opțiuni să ne onoreze și să ofere îndrumare mai tinerilor confrăți.

Anunț totodată pe această cale și un viitor eveniment. Cunoscând, într-o anumită conjunctură, o personalitate remarcabilă, dar foarte modestă, a logopediei românești (dna. dr. Tomescu Margareta, în vârstă de peste 80 de ani, Președinta de Onoare a Asociației Logopezilor din România) am fost corectat de dânsa cu privire la modul în care pronunțam anumite vocale. Am aflat cu această ocazie că dânsa își făcuse doctoratul în Franța la clinica celei mai mari foniatre din lume, și i-am solicitat, plin de respect, să participe la una din conferințele de formare și să ne învețe pe noi, avocații, tehnici de pronunție, organizare a discursului, vocii și vorbirii. Am avut bucuria că dna. Tomescu a acceptat și urmează să pregătească acest curs și împărtășesc cu dumneavoastră entuziasmul și satisfacția acestei descoperiri.

Avocat Cătălin Georgescu

EXCELENȚĂ ȘI INTEGRITATE ÎN PROFESIA ȘI ARTA AVOCATURII

PATRICIA CIHODARU, PSIHOLOG PROFILER-PORTRETUL PSIHOLOGIC AL AVOCATULUI DE SUCCES

Cu toții ne dorim să dăm dovadă de excelență în exercitarea profesiei – nu doar pentru a obține succes și recunoaștere din partea celorlalți, ci și pentru a avea sentimentul de satisfacție profesională.

Obiectivul nostru în cadrul acestei conferințe este de a aborda principalele trăsături și comportamente ce garantează succesul în profesia de avocat, necesitate care ni s-a semnalat de către organizatori.

Ne-am propus să facem aceasta explorând cu ajutorul participanților mai întâi portretul psihologic al avocatului de succes, în cadrul unui dialog cu avocații practicanți, cu accent asupra elementelor legate de influența valorilor și caracterului în profesie, care pot constitui repere în carieră (la începutul acesteia sau în plină dezvoltare), iar la sfârșitul conferinței vom schița o analiză de tip *profiler* a unor avocați de succes, precum și o scurtă prezentare de carte: *Călugărul care și-a vândut Ferrari-ul*, autor Robin Sharma (fost avocat).

Considerații generale

Psihologia definește personalitatea drept: „ansamblu de trăsături morale și intelectuale, de însușiri și aptitudini care caracterizează modul propriu de a fi al unei persoane, individualitatea ei comparativ cu alte persoane.” (Sillamy Norbert, *Dicționar de Psihologie*)

Descrierea clasică a personalității cuprinde trei laturi ale acesteia :

- **Temperamentul** = latura dinamico-energetică a personalității.
- **Aptitudinile** = latura instrumental-operațională a personalității.
- **Caracterul** = latura relațional-valorică a personalității.

TEMPERAMENTUL este ceea ce se numește în popor „fîrea” omului. Prima dată când întâlnim o persoană observăm la ea atribute de genul: extraversiune (orientare spre exterior, spre ceilalți) sau introversiune (aplecare spre viața interioară), dinamism sau lipsa acestuia, stabilitate sau instabilitate, viteză de reacție sau lentoare etc.

Temperamentul este înnăscut, nu poate fi modificat, este un „dat genetic”. El poate fi în schimb cizelat. Nu se poate vorbi de temperament bun sau rău – fiecare temperament are avantajele și dezavantajele sale.

Există patru forme tipice de manifestare temperamentală, dar personalitatea umană se regăsește, mai ales, în forme intermediare, la intersecția a două dintre temperamentele aflate în proximitate. Cele patru forme tipice de temperament sunt:

- **coleric** (lider înnăscut, dominator, bun organizator, optimist, activ),
- **sangvinic** (sociabil, vorbăreț, săritor, vioi, cu spirit de echipă),
- **flegmatic** (echilibrat, calm, pasiv, grijuliu, pașnic, controlat, demn de încredere) și

- **melancolic** (sobru, ordonat, rezervat, liniștit, cu o viață interioară bogată, preocupare pentru știință sau artă).

APTITUDINILE se împart în două mari categorii:

- **Generale** – abilitățile utile în toate domeniile de activitate sau în cele mai multe dintre ele (exemple: inteligența generală, inteligența emoțională, spiritul de observare, capacitatea de focalizare a atenției, *problem-solving* etc.)
- **Speciale**, adică abilitățile ce pot fi folosite doar în domenii particulare de activitate (aptitudini artistice, muzicale, literare etc.).

CARACTERUL, pe care Heraclit îl considera „îngerul păzitor al omului” se definește prin:

- **Valori** și
- **Atitudini**.

Valorile sunt denumite de Anthony Robbins „busola noastră personală”. Ele ne determină deciziile și direcția pe care o luăm în viață și conferă semnificație acțiunilor noastre. „De fiecare dată când se naște o valoare”, spune Joseph Wood Krutch, „existența primește un nou sens.”

De aceea, este foarte important să clarificăm ce este cel mai important în viață pentru noi înșine și să decidem să trăim conform valorilor alese indiferent ce s-ar întâmpla. Aceasta ne va conferi calitatea numită *integritate* – concordanța între ceea ce gândim și ceea ce facem.

Atitudinile: sunt „modalități de raportare la o clasă generală de obiecte și fenomene prin care persoana se orientează selectiv și se orientează preferențial”¹. Ele pot fi grupate în trei mari grupe: atitudini *față de sine, față de ceilalți și față de Viață*.

Vom aborda în cele ce urmează **două dintre atitudinile cele mai importante ce asigură succesul pe termen lung** :

1. **Accentul pe putere, nu pe forță**
2. **Integritatea**

1. **Accentul pe putere**

David Hawkins, psihiatru american, în lucrarea *Putere versus forță*, diferențiază între :

- **Putere** – asociată cu ceea ce sprijină importanța vieții înșși și comunitatea umană, face apel la ceea ce este nobil în natura umană, exprimată prin iubire, smerenie, excelență, integritate, demnitate (valorile legate de putere, spune Hawkins, vor fi sprijinite de viață și, ca atare, se vor păstra în ciuda tuturor vicisitudinilor), pe de o parte – și
- **Forță**, pe de altă parte, care aparține egoului, e legată de competiție și generează întotdeauna contra-forțe. Forța acționează întotdeauna împotriva a ceva, în timp ce puterea nu face aceasta. Forța e incompletă și, prin urmare trebuie alimentată cu energie.

În lucrarea menționată, David Hawkins afirmă că secretul reușitei în viața socială, politică, economică, constă în alinierea la putere, nu la forță. Aceasta întrucât, spune Hawkins, **când forța**

(caracteristică egoismului, competiției ce distruge pe celălalt și dominării) și puterea (definită de altruism și dedicare pentru binele celorlalți) se întâlnesc, puterea câștigă în cele din urmă.

În consecință, cultivarea relațiilor și strategiilor bazate pe putere, nu pe forță asigură succes pe termen lung. Valorile legate de putere, spune Hawkins, vor fi sprijinite de viață și, ca atare, se vor păstra în ciuda tuturor vicisitudinilor. Deci, profesionistul care își ghidează conduita profesională după valori legate de putere va avea succes pe termen lung.

2. O conduită profesională bazată pe *integritate* duce la succes pe termen lung.

Aceasta presupune ca faptele unei persoane să fie în acord cu ceea ce gândește și cu ceea ce spune. Deci, nu este vorba doar despre a proclama prin discursul nostru valori nobile, ci a le transpune în faptele proprii. Discrepanța între vorbele și faptele unui om are efect negativ asupra credibilității sale în ochii celor cu care lucrează.

Un om integru este congruent cu sine, este unificat, nu scindat (integritate vine de la „întreg”) și astfel inspiră încredere și respect. Integritatea și excelența vorbesc de la sine, pentru că sunt aliniată la putere, spune David Hawkins. Ca atare, ele nu vor avea nevoie de nici o altă publicitate.

„Însușirea diferenței existente între principii și imitațiile acestora necesită experiență și o judecată educată. Exercițiul unui atare discernământ este necesar pentru supraviețuirea morală în lumea modernă, dar este imperativ în acele zone gri, în care ambiguitatea etică a depășit stadiul unei convenții, fiind ridicată la rang de artă: (...) arena politică și la lumea comercială de astăzi.”
(David Hawkins)

În viitorul apropiat se prefigurează opțiunea pentru un alt tip de soluții la problemele personale, profesionale și cele sociale – și anume, acele soluții care nu atacă ceea ce este negativ, ci stimulează ceea ce este pozitiv.

INVITAT SPECIAL-CRISTIAN MIHAI, TRAINER I.A.N.L.P.

NLP ÎN SPRIJINUL AVOCATILOR

Începând cu anii '70 Programarea Neuro-Lingvistică – NLP – se ocupă cu extragerea și transferul expertizei la nivel de excelență în toate domeniile de intervenție umană.

NLP este un domeniu de sine stătător care nu înlocuiește alte domenii de competență și nici nu li se subordonează.

Sue Knight spunea că „*Nu există nimic mai puternic decât NLP în lumea dezvoltării umane și a învățării.*”

Începând cu anul 2002, în România au loc formări NLP *Practitioner*, NLP *Master* și NLP *Trainer*, conform standardelor de recunoaștere internațională. Pasiunea și munca trainerilor români de Programare Neuro-Lingvistică au făcut posibilă accesarea acestei cunoașteri direct în limba maternă, eliminând dezavantajele învățării NLP prin intermedierea modelelor de limbaj străine.

În prezent, avocați și magistrați din SUA & Europa Occidentală urmează formări de Programare Neuro-Lingvistică pentru atingerea nivelului de excelență în:

- descalificarea mărturiilor mincinoase
- interogarea martorilor-cheie
- creșterea sau diminuarea impactului emoțional al probelor și mărturiilor
- stabilirea rapidă a climatului de încredere
- calibrarea reacțiilor la informații
- managementul emoțiilor în actul de justiție
- arta argumentării
- negocierea contractelor și soluțiilor.

Din „arsenalul” Programării Neuro-Lingvistice vă prezentăm mai jos două dintre categoriile de distincții conceptuale și operaționale specifice acestui domeniu care se aplică în profesia de avocat :

MODELUL META

- Generalizări
- Omisiuni
- Distorsiuni

Modelul Meta fost dezvoltat de Dr. Richard Bandler și John Grinder în anul 1975. Acest model constă în identificarea structurilor din comunicarea scrisă și vorbită susceptibile de ambiguitate și generatoare de limitări sau confuzii. Modelul Meta oferă și întrebările care pot genera specificațiile necesare pentru eliminarea ambiguităților și clarificarea comunicării.

La baza acestui model se află teza lui Alfred Korzybski conform căreia „*harta nu este totuna cu teritoriul.*” Cu alte cuvinte, modelele pe care le avem la nivel mental și lingvistic despre lume sunt doar reprezentări ale acesteia.

Modelul Meta susține că procesul de creare a reprezentărilor și mai apoi de verbalizare suferă de **generalizări, omisiuni și distorsiuni.**

Generalizarea este procesul prin care elemente disparate sunt detașate de la experiențele originare și tind să devină reprezentative pentru o întreagă categorie.

Exemplu: „Toți oamenii bogați din România au făcut afaceri ilegale.”

Omisiunea orientează atenția asupra anumitor aspecte, eliminând altele – intenționat sau nu. Dacă eliminarea elementelor neconcludente poate fi utilă în anumite situații, incapacitatea de a filtra conform unor criterii acceptate poate conduce la erori.

Exemplu: „Șpaga este problema nr.1 din sistemul public de sănătate.”

Distorsionarea este procesul prin care se conferă datelor provenite prin simțuri alte sensuri decât cele originare.

Exemplu: „Armele au fost găsite la tine, deci tu ești criminalul!”

În limbaj aceste procese apar în timpul translațiilor de la **structurile de profunzime** (imagini mentale, sunete, sentimente, alte reprezentări bazate pe simțuri și stocate în sistemul nervos) la **structurile superficiale** (cuvintele, semnele și simbolurile pe care le alegem pentru a descrie și reprezenta experiența senzorială primară).

Mai jos se află tabelul categoriilor corespunzătoare acestor procese de bază:

Generalizări	Omisiuni	Distorsiuni
<ul style="list-style-type: none">• Cuantificatori universali• Lost performative• Operatori modali de obligativitate și imposibilitate	<ul style="list-style-type: none">• Omisiunea simplă• Indexul referențial• Verbul nespecificat• Comparația	<ul style="list-style-type: none">• „Citirea gândurilor”• Cauza-efect• Presupoziția• Echivalența complexă• Nominalizarea

METAPROGRAMELE – matrici motivaționale și operaționale

Rezultatele furnizate în ultimii ani de neuroștiințe au confirmat faptul că procesele mentale sunt direcționate și capătă sens atunci când sunt integrate unor tendințe sau direcții majore. Domeniul Programării Neuro-Lingvistice – NLP a denumit aceste funcții superioare, METAPROGRAME.

De la sfârșitul anilor `70 au fost studiate și identificate câteva zeci de metaprograme, împreună cu modul în care ele definesc strategiile abordate de grupuri și sisteme individuale. Metaprogramele influențează modul în care experiențele sunt reprezentate, sortate și încadrate. Tot ele determină direcția de orientare a atenției operând și ca un set de filtre asupra experiențelor.

De exemplu, în domeniul stabilirii de obiective este implicată perechea de metaprograme **DINSPRE... – CĂTRE...**. Sistemul poate avea ca mobil evitarea stagnării, blocajului, situațiilor nefavorabile etc., acționând în sensul părăsirii/depășirii stării actuale. În condiții diferite, același sistem poate avea ca mobil dobândirea echilibrului, succesului, status-ului superior etc. acționând de data aceasta în sensul obținerii stării dorite.

Dacă mergem în zona criteriilor pentru luarea deciziilor este implicată o altă pereche de metaprograme denumită generic **Referința INTERNĂ – Referința EXTERNĂ**. În primul caz sistemul utilizează propriile reprezentări și criterii, iar într-al doilea le împrumută, cel mai adesea inconștient, pe cele ale grupului sau categoriei la care se raportează.

Iată mai jos un tabel cu cinci dintre grupurile de metaprograme care se bucură de un semnificativ interes practic:

Orientarea motivației	Zona de referință	Direcția de focalizare primară	Canalizarea atenției	Luarea deciziilor
<ul style="list-style-type: none">• Dinspre...• Către...	<ul style="list-style-type: none">• Internă• Externă	<ul style="list-style-type: none">• Concept• Structură• Finalitate	<ul style="list-style-type: none">• Asemănări• Deosebiri	<ul style="list-style-type: none">• Impuls• Raționalizare

Lucrările unor autori celebri în domeniul NLP, precum Michael Hall și Leslie Cameron Bandler, vă pot oferi și alte metaprograme împreună cu detaliile și aplicațiile corespunzătoare.