

СЪДЕБЕН АДВОКАТ В БЪЛГАРИЯ

Преди известно време се замислих: “Що е то адвокат?” и преглеждайки тълковния речник се оказа, че адвокатът е „юрист, чиято професия е да бъде защитник на страна в съдебен процес или да дава консултации по юридически въпроси.“ Това тълкуване ме накара да се замисля за „съдебния адвокат – адвоката, който е защитник на страна в съдебен процес“, както и какво всъщност вършат съдебните адвокати.

Въвеждане в проблематиката.

Още в Древен Рим римските юристи били обединени под общо название „iurisprudentes“, въпреки че съществували няколко категории. Юрисконсултите предоставяли извънсъдебна правна помощ под формата на консултации на форума или в дома си по всяко време и на всеки, който имал нужда. Успоредно с тях действали и професионалните юристи, които редактирали завещания или договори, защитавали накърнени правни интереси и представлявали пред магистратите или пред съда лица. Сред тях са ораторите и адвокатите, чиято дейност е свързана със съдебните процеси. Терминът, използван за адвокатската професия – „advocatus“, се свързва с глагола „vocare“, който означава „приканвам на помощ“. Съществува и лексема “advocatio“, означаваща едновременно съдебна защита и звание на адвоката, като последното се означава и като „officium advocacionis“.

В съвременния свят, по принцип хората, търсят адвокат чрез интернет или свои близки. Множество хора идват ежедневно в кантората ми осъзнали в хода на съдебния процес, че техния адвокат е неподходящ или зле подготвен, или не може да вникне в казуса. Ситуацията напомня медицински казус - пациент, който след операция с ужас разбира, че хирургът му не притежава изискващата се за този род операция специализация. В едни от случаите може да се помогне, в други не, но тогава ролята ми става неизпълнима.

Ролята на съдебния адвокат.

За да разберем най-добре какво е съдебният адвокат, нека си представим юридическа практика като пирамида.

В основата на тази пирамида са клиентите и техните адвокати. Веднага възниква въпрос у всеки клиент: „дали адвокатът ми е специалист в тази област?“ Това всъщност е единственият правилен въпрос, който следва всеки, станал клиент на „Темида“. Той

трябва задължително да си зададе, за да не се окаже клиентът излъган в очакванията си към своя адвокат в съдебния процес.

Следващото ниво на образната ни пирамида са адвокатите, автори на документи и текстове от закона. Ако тяхното тълкуване на договор, който са съставили или на разпоредба на закона се възприеме от двете страни като достатъчно точни и убедителни, въпросът с възникналия правен спор приключва.

В правната ни система това може да стане на практика и с медиация, т.е. извънсъдебно уреждане на спора, макар същото да няма стабилитета на съдебно решение. За съжаление този съществен недостатък, умело се използва от недобросъвестната страна с презумпция за отлагане във времето на създалата се неблагоприятна ситуация. Ако преговорите пропаднат, крайната стъпка е завеждане на дело. В гражданското дело ищецът предявява иск пред компетентния български съд, описвайки в исковата си молба претенцията си, фактите и обстоятелствата от които тя произтича и искането си към съда /петитум/. В наказателното дело съответната Прокуратура, предявява в Съда обвинение /описващо извършеното престъпление/, като и в двата случая се връчва препис на ответната страна на предявеното пред съда оплакване.

В практиката ми в цивилистиката (гражданския процес) от повече от 17 години разкрива че, все повече дела се завеждат от колеги-адвокати, които не специализират явяване на самия процес, но са компетентни в т.нар. предсъдебно производство. Макар полагаането на изпит за адвокат, провеждан от Висшия адвокатски съвет за вписване като адвокат и въведената фигура на „младши адвокат“, което би следвало да свидетелства за определена степен на познание на съдебното производство, лично аз считам това за недостатъчно.

Защо? Ако един общопрактикуващ лекар извърши мозъчна операция вместо мозъчен хирург, без да може да прецени какво ще установи като находка и предвиди изхода от интервенцията, всички приемаме за огромна грешка (защото смятам, че е по-добре битката да се води от този, който може да прецени важността на всеки ход).

Редица адвокати провокирани от икономическата обстановка в България завеждат дела, без да знаят какво да очакват при развитието на съдебния процес. Много често аргументът е, че завеждайки делата се надяват да постигнат на споразумение, дори и в съдебна фаза. Искът, с други думи се използва като инструмент към спогодба, която

съдът би одобрил и обикновено не му се посвещава цялостната подготовка, включително разиграването и публичното поведение в предстоящия съдебен процес.

Очакването е – стигне ли се до процес, страните /вкл. адвокатите им/ да бъдат подпомогнати от Съда. Но това противоречи на логиката, според която съдиите не дават правни консултации и съвети – запомнете това, колеги!!!

В този смисъл е наложително контролът над конфликта да се поеме от съдебен адвокат. Казвам „наложително“, защото твърде много адвокати без да притежават опит или умения за професионално участие в дадена област на правото (т.е. дело) се „втурват в процеса“, и нито нашият Закон за адвокатурата, нито ГПК, НПК, АПК и ДОПК не могат да предотвратят подобно действие.

Защо повечето хора знаят, че ако имат определен медицински проблем, техният личен лекар ще им препоръча специалис; че нито една болница в България не би предоставила на един лекар статута на „психиатър“, ако той не е специализирал в тази област?

А в областта на правото в България, съдилищата не предлагат на обществото такава специализирана защита и дори не смятат това за необходимо. Например, при назначаване на особен представител или служебен защитник, съответният съд изпраща искане до съответната адвокатура за определяне на адвокат. В това не би имало нищо лошо. Но специализацията на адвокатите, вписани в Националния регистър за правна помощ се определя от самите тях при подаване на Заявлението за вписване. А би могло специализацията да се оценява по друг начин – например след положен допълнителен изпит пред Висшия адвокатски съвет. Известно е, че по някои от делата материалният интерес е изключително голям или повдигнатото обвинение е за изключително тежко престъпление и тогава хонорарите са високи (сметката естествено се плаща от клиента).

И така с приближаването на процеса ние стигаме до най-горната част на т.нар. пирамида. Тази част на правната система би трябвало да е доминирана от **съдебните адвокати, които установяват ръководните стандарти за посредници, тълкуватели и съставители на документи**. Съдебният адвокат е този, който е проучил до основи областта на правото, в която работи. Съдебният адвокат, е продуцентът, режисьорът и водещият актьор в една драма (особенно по гражданските дела, където служебното начало отсъства), в която залозите са жизнеопределящи за клиентите.

За колегите съдебни пеналисти само бих допълнила, че и те са оцетени, тъй като не могат да участват в избора на съдебни заседатели, а това е сериозен недостатък. И на практика те действат пред жури избрано по субективна преценка на Съдията.

Тържество на правосъдието, но как? Подготовката на съдебния адвокат. Въпросът, който може да се зададете, е: “Как да направя така, че правосъдието да възтържествува?”

В последната седмица от мен искат помощ хора, т.нар. „клиенти“, загубили голям „залог“. В такива моменти ми се иска да имам възможност като факир да извадя жокера от ръкава си и да изиграя „театъра“ с финални аплодисменти, но уви.....в някои от случаите това не става и аз се чувствам ограбена от липсата на тази възможност. Вярно е, че съдът така е решил, а не аз. Но всяко състезание би трябвало да се печели от най-добрия.

Именно съдебните адвокати са тези, които чрез примерите и опита си придобит в процесите определят водещите стандарти за постигането на взаимни компромиси.

За истинския съдебен адвокат е нужна практика и то голяма. Нужни са увереност, дисциплина и твърдост. Когато мои стажанти искат да станат съдебни адвокати и питат какво трябва да направят, давам следния отговор: **Добрият съдебен адвокат, чете, пише и говори свободно и аргументирано.** Основната подготовка на обучението е постигане на грамотност, а резултатът е емоционално овладяна рационалност. Както ми казваше моят ментор (адвокат Камен Малеев, мир на праха му) съдебните адвокати са самотни. В първите години от практиката си не разбирах напълно смисъла на тези думи, опиянявах се от победите, но днес вече знам, че са нужни са солидни и широки познания в хуманитарните и социалните науки.

Неп्राстанното четене и перфектното и точно боравене с езика са сърцевината на адвокатските умения, защото всичко, което прави адвокатът намира израз в написаните или изговорени в съдебната зала думи и в способността му да чете и разбира, и реагира бързо на написаното от други. Адвокат, владеещ езика до съвършенство, вече е стъпил с единия си крак върху своя по-посредствен противник, защото езикът на убеждаването е неговият единствен инструмент (макар ГПК да отнема този инструмент като дава възможност да се представят т.нар.“Писмени бележки“). Дали съдът ги чете – дано! Всеки студент юрист бързо разбира още в първите седмици, след като постъпи в университета, че правото се учи чрез преподаване на Философия, История и

Психология. Става дума за представата за характера на обществото, реакциите на човека и историята на българската държава и право.

За съдебния адвокат това са най-важните науки, защото той трябва да познава отлично човешкото поведение, но и социалната среда, за да го предвижда с голяма степен на точност в хода на процеса. Това се отнася и до съдиите, свидетелите, съдебните заседатели, клиентите, противниците, до всички актьори в социалния живот. Въпросът, който трябва да си поставя всеки един съдебен адвокат в процеса е какво ще направи всяка една от тези правни фигури, когато се сблъска с една дилема, проблем или препятствие? Съдебният адвокат трябва да познава до основи принципите на човешкото поведение, а към тях по-късно да прибави и богатия опит в съдебната зала натрупван през годините, за да разполага един ден с тези важни инструменти в цялост. Имах късмет да черпя знания от най-добрите адвокати в България - опитът не се купува, той се „краде“ чрез поддръжание.*¹ С течение на времето, си изградих следните правила за работа:

Правило 1: Мислите и действията изправарват развитието на съдебния процес, за да се постигне предварително начертания план от адвоката.

Правило 2: Мислите и действията не бива да изостават, в противен случай се губи делото.

Правило 3: През по-голямата част от процеса е необходима гъвкавост, за да не се изгуби контролът над резултата.

Като цяло съдебният адвокат задължително мисли изпреварващо и е длъжен да предвижда какво може да се случи. За да взима добри, бързи и своевременни решения той трябва да бъде блестящ анализатор, да има логична мисъл, да може да открива различни варианти за изход от всяка ситуация възникнала в съдебната зала.²

¹ Когато придобих право дадено ми от Софийския Адвокатски съвет след първите шест месеца от стажа ми и след изпит /тогава така беше/ да се явявам по първоинстанционни дела заедно с моя „адвокат-патрон“ дори не знаех какво точно трябва да правя заставайки на банката на адвоката. Не знаех какво и кога точно трябва да кажа, но Съдиите и моят „патрон“ бяха доста взискателни и бях длъжна да стана съдебен адвокат, усвоявайки съществените правила на професията.

² Например всякакъв вид курсове предлагани от Центъра за обучение на адвокати „Кръстю Цончев“ са полезни и задължителни за младите колеги с желание да бъдат съдебни адвокати

Представянето на едно доказателство по дадено дело си има своята цена за съда, защото твърде много неща, които един съдия не би разрешил на съдебните заседатели да чуят, може да станат допустимо доказателство в зависимост от подхода на адвоката. Нека да дадем един пример: Да предположим, че П.В., който е обвинен от Прокуратурата за нанасяне на тежка телесна повреда. Съдебният адвокат в желанието си да докаже, че това не може да се случи (защото той е спокоен и уравновесен човек, има добра репутация в квартала, в който живее и сред колегите си) представя Характеристика на П.В., дадена от негов съсед и посочва свидетел, който ще установява миролюбивия му нрав. Чрез посочването на свидетел, съдебния адвокат отваря вратата за противоположно доказателство, което не би било допустимо само по себе си. Отварянето на тази врата от съдебния адвокат на практика е юридическа покана към прокурора да се опита да установи обратното, например като призове свидетел, който ще установява, че обвиняемият е избухлив и агресивен човек. Доста адвокати – пеналисти са търпели неуспех от такова развитие на делото, защото са пренебрегнали реакцията към подобен свой ход.

Съдебният адвокат задължително трябва да знае разликата между *стратегия* и *тактика*.³

Всичко изброено дотук, обаче не е достатъчно, за успешния съдебен адвокат - необходимо е находчивост, инициативност и богато въображение, търсене на нови

³ Историята за Троянската война е стратегия и тактика. Преди тръгване на битка най-умните и най-старшите изготвят плана за разгрома на врага – изграждат стратегия. Тактиката е нагаждане на главния план към развитието на битката – в Троянската война тактиката е Троянският кон. Именно когато пълководците установят, че врага не реагира според техните очаквания /план/ трябва да се извърши бърза промяна. За да тренираш в интелекта си чувството за тактика задължително трябва да включиш и *фактора – време*. Броят на грешките се увеличава, щом времето за вземане на решение намалява, но с това растат и грешките на противника. Следването на дисциплината за предвиждане на всеки следващ ход на противника регистрира повече на брой негови грешки, особено ако той няма навика да взема бързи решения в съдебна зала. Всеки един съдебен адвокат е длъжен бързо да се приспособява към променящата се ситуация, защото в противен случай губи делото.

гледни точки, промяна във вижданията. Това са задължителните техники за поддържане на успешна когнитивна способност на съдебния адвокат.

Всички млади колеги юристи бързат да завеждат съдебни дела без да имат ясна концепция и предварително предвидени ходове, но забравят едно просто правило – в дейността на съдебния адвокат най-добрата скорост е тази, при която успешно се формират всички изброени дотук качества. Едновременно с това успешният съдебен адвокат е „реален човек“, практически мислещ, „народен“. Той трябва да остане чужд на всяка суета и поза.

Реалният съдебен адвокат е този, който добре разбира какъв е животът тук и сега. Той постоянно разсъждава, наблюдава и осмисля всичко случващо се около него, неговите близки, познати и хората, за които работи. Той е чужд на всякакви фантазии, той е здраво стъпил на земята. Той се чувства комфортно независимо сред какви хора е и в каква обстановка.

Съдебният адвокат работи ежедневно с хора – клиенти, други адвокати, служители, персонал и всякакви други хора. За да е адекватен, той трябва да осъзнава, че преценката за „нормалност“ на всеки човек не е медицински установената. Тя е субективна и строго лична и е необходима гъвкавост, за да се приеме всяка гледна точка.

За съдебните пеналисти е особено важно да са умели в общуването си със съдебните заседатели. Вярно е, че в повечето случаи те се възприемат като фигуранти, но истински отдаденият съдебен заседател не е такъв, той има своя позиция по фактите от делото и собствено решение за това дали, подсъдимият е виновен или не.

Опитният съдебен адвокат пеналист трябва да познава ценностите на всеки един от съдебните заседатели – различното им образование, социализация, реализация.

Той трябва непрекъснато да контролира и невербалното си поведение.

Наскоро заседавах в Районен съд-гр.Панагюрище и по време на разпитите на свидетели продължаващи пет часа си позволих да приседна. В този момент Председателя на състава /която беше жена/ внезапно прекъсна разпита на поредния свидетел, обърна се към мен и укорително ме запитва:“адв.Аврамова Вие така ли правите във Вашия съд /б.пр. съдилищата в София/. Този въпрос ми подедържа, като токов удар и аз инстинктивно се изправих на крака зад банката си. Единственото нещо, което направих и беше задължително, бе да се извиня на Съда и да продължа участието си в разпитите на свидетелите в изправено състояние. Способността да се приспособяваш към

обстоятелствата – да нагаждаш методите си така, че да се възприемат с доверие, без да жертваш принципите си – това е отличителният знак на професионалния съдебен адвокат.

Ефектът на „сценичната треска“ е характерен не само за актьорите, но и за съдебните адвокати. Притеснението в присъствието на много и нови хора блокира реализацията и трябва да преосмисли желанието на всеки юрист решил да става съдебен адвокат.

От основно значение е наличието на висок стандарт за етика и почтеност. Законопослушният човек спазва стриктно буквата на закона. Един спазващ закона адвокат може да забележи даден пропуск у колегата си противник и да се възползва от това. Един етичен съдебен адвокат, трябва да е достатъчно почтен, за да осъзнава, че животът е твърде кратък, за да зависи от дребни трикове. А и радостта от победата на противник на процесуално основание – например пропускането на срок – не трябва да е победата, която сериозния съдебен адвокат иска.

За връзката с клиента: Власт и Доверие. Съдебните адвокати имат огромна власт, с която лесно могат да злоупотребят, ако тази власт не е балансирана и ограничавана от също толкова голямо чувство за отговорност и лична почтеност. Всеки адвокат има възможност да угоди на клиента си завеждайки безумно дело само и само да се прибере хонорар. Подобни действия обясняват защо в България се гледа на адвокатите, като на измамници и лъжци. Властта може да генерира и агресия, но правото не е спорт.⁴ Медийте често се занимават с реални съдебни процеси, фокусирани върху битката (върху това кой губи и кой печели).

Съдебният адвокат задължително трябва да държим на думата си. Адвокати, които постоянно обещават нещо на клиентите си, правят изявления пред Съда или други адвокати нарушават доверителната връзка на почтеност пред Съда и другите адвокати. И най-вече убиват доверието на клиента.

Факт, е че в едно дело едната страна печели, а другата губи, но за разлика от футбола, в един процес едната страна заслужава да загуби и следва да загуби, ако се разкрие истината и се приложи точния смисъл на закона. Юристи, които печелят чрез

⁴ Както е казал Винс Ломбарди, големият футболен треньор на САЩ: “ Да спечелиш не е най-важното нещо, то е единственото нещо.” Във футбола това може да е така но в съдебните зали – категорично не е така.

манипулиране и изкривяване на правилата, не служат никому, дори и на себе си, колкото и сладка да изглежда победата им.

Доверието се изгражда и чрез ясната и точна употреба на езика. За съдебния адвокат в България езикът е официалният език – българският. За добрият съдебен адвокат езикът е и ежедневна радост. Онези, които притежават изтънчена способност да боравят с думите по всякакъв начин познават удоволствието да бъдат правилно разбрани. Само лекторите, политиците и съдебните адвокати изпитват ефекта на адреналина от добрата реч, но и от това, че се постига вяра в думите им.

За съдебния адвокат бързото четене е важно. Бързото четене дава възможност на адвокатите да избягват исканията за даване на срок за запознаване с представени в съдебно заседание документи и на това основание да искат отлагане на делото.

Съдебния адвокат прекарва голяма част от времето си изслушвайки клиенти, съдебни заседатели, други адвокати и протоколни определения на Съда. Осмислянето на това устно общуване е важна задача. Неизказаните послания придружаващи живата реч /устното говорене/ са многобройни и те могат да насочат какво всъщност мисли говорещият – т.нар. “език на тялото“, като най-голямо внимание трябва да се обръща на очите на говорещия. Очите издават настроението на говорещия, свенлив и плах ли е той, лъже ли или не. Нервното поведение показва на опитния съдебен адвокат, че може да разгроми този свидетел, защото той е неуверен и се страхува, което означава че крие нещо, което иска да бъде избегнато под формата на въпрос към него.

Накрая от значение е предаването на писменни послания до съдилищата, прокуратурите или другите адвокати. Има разлика между добрите устни и добрите писменни послания. Съществено правило е, че писменното послание не въздейства добре, когато се чете пред жива публика, а устното послание не въздейства добре, когато е написано и после прочетено. В практиката си съм срещала адвокати, които говорят убедително, но написаното от тях не оказва същото въздействие. Причината за тази разлика между двата вида комуникация се дължи на факта, че писанията се създават, за да стигнат до адресати, които в момента не се виждат, а устните послания – за да стигнат до адресати, които са присъстваща аудитория. Писменните послания са обикновено по-добре структурирани от устните, поради фактора време и възможността за редакция на писмените послания, за разлика от устните. Читателят винаги може да се върне назад в

текста, ако нещо не му е станало ясно, слушателят обаче, не разполага с тази възможност.

Тъй като юридическият речник е по същество диалект, съдебният адвокат задължително трябва да умее да борава с него. При замисляне и структуриране на писменото си послание правилото е: единство, последователност и акцент. Доброто правно становище изисква определена последователност и ред на изложението. Първото, което трябва е да се заяви проблема – какъв е характерът на спора. Второто е кратко изложение на фактите и обстоятелствата по делото. Третото са аргументите – именно тук блесва опитът на съдебния адвокат.

Съдебните адвокати са саморасли юристи. Те трябва сами да открият това, което не нише в учебниците по право. Успешен съдебен адвокат не може да стане всеки правоспособен юрист – иска се професионална практика и конкретна специализация. Именно тази теза се опитахме да защитим в предложения материал.

Очаквайте II част на "Що е то съдебен адвокат?" съвсем скоро.

Искрено Ваша: адв.Райна Аврамова