

**ΔΙΚΗΓΟΡΙΚΗ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΣΗ ΚΑΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ  
ΑΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗ**

**Ημερίδα του ΣΔΕΕ – Μέγαρο Μουσικής 16.05.2012**

**ΕΠΙΜΕΤΡΟ<sup>1</sup>**

*«Τι προτείνει ένας έμπειρος δικηγόρος σε έναν νεότερο  
και τι τον συμβουλεύει»*

**Γρ. Τιμαγένης ΔΝ Δικηγόρος  
Τιμαγένης Δικηγορική Εταιρεία**

Κε Πρόεδρε ευχαριστώ,

Κύριοι Πρόεδροι του Δικηγορικού Συλλόγου Πατρών, του Συνδέσμου  
Δικηγορικών Εταιριών, της Συνεδρίασης,

Αγαπητές και Αγαπητοί Συνάδελφοι,

Θα ήθελα να ευχαριστήσω το Σύνδεσμο Δικηγορικών Εταιριών πρώτον επειδή μου ανέθεσε να παρουσιάσω το Επίμετρον της αποψινής Ημερίδας και μάλιστα σε αυτή την τιμητική θέση. Τιμητική θέση επειδή είναι η τελευταία (κάτι σαν τελευταία τιμητική θέση σε ψηφοδέλτιο επικρατείας για να είμαστε επίκαιροι) και δεύτερον επειδή από το ίδιο το αντικείμενο της παρουσίασης δεν έχω περιορισμούς, όπως είχανε οι προηγούμενοι ομιλητές οι οποίοι έπρεπε να περιοριστούν στα όρια συγκεκριμένου θέματος. Εγώ μπορώ να μιλήσω και να δώσω συμβουλές επί παντός επιστητού. Κανένας περιορισμός ως προς το αντικείμενο και κανένας χρονικός περιορισμός. (Μην τρομάζετε κύριε Πρόεδρε, θα προσπαθήσω να αυτοπεριοριστώ.)

---

<sup>1</sup> Απομαγνητοφώνηση του προφορικού κειμένου με βελτιώσεις.

Το θέμα το οποίο μου ανετέθη να παρουσιάσω ως επίμετρο της αποψινής εκδήλωσης είναι «Τι προτείνει ένας έμπειρος δικηγόρος σε έναν νεότερο και τι τον συμβουλεύει». Σε αυτό εγώ κάνω τον έμπειρο δικηγόρο και εσείς τον νεώτερο.

Η πρώτη μου σκέψη ήταν ότι θα μπορούσα να κάνω ένα πάρα πολύ απλό και σύντομο επίμετρο. Να πω: «Να θυμάστε όσα σας είπαν στις προηγούμενες εισηγήσεις όλοι οι έμπειροι δικηγόροι που μίλησαν» και νομίζω ότι αυτό θα ήταν αρκετό για να τελειώσω.

Η δεύτερη σκέψη μου ήτανε κάτι που άκουσα εγώ όταν ξεκινούσα τη δικηγορία μου στις αρχές της δεκαετίας του '70 και πήγα σε ένα μεγάλο δικηγορικό γραφείο (δώδεκα δικηγόροι τότε ήταν μεγάλο γραφείο) και ένας παλαιότερος δικηγόρος μου είπε ότι όταν εκείνος ξεκίνησε ρώτησε έναν παλαιότερο πως γράφεται μία αγωγή και εκείνος του απήντησε «παίρνεις ένα χαρτί και ένα μολύβι και την γράφεις». Μπορεί σήμερα να μην υπάρχει χαρτί και μολύβι, μπορεί να υπάρχει ηλεκτρονικός υπολογιστής αλλά αυτό υποδεικνύει κάτι: ότι ο δικηγόρος πρέπει να είναι αποτελεσματικός. Δεν αρκεί η μελέτη, δεν αρκεί η έκφραση ή διατύπωση απόψεων ή θεωριών, όπως θα μπορούσε να κάνει κάποιος στον χώρο της θεωρίας. Χρειάζεται πράξη και μάλιστα αποτελεσματική. Διαβάζουμε, μελετάμε αλλά κάποτε ξεκινάμε. Συντάσσομε και καταθέτομε αγωγή. Συντάσσομε τη σύμβαση. Μάλιστα όταν έχομε να συνάψομε συμβάσεις, εμείς πολλές φορές πρέπει να πάρομε την πρωτοβουλία να καθοδηγήσομε και βοηθήσομε τους πελάτες μας να συμφωνήσουν («να κλείσει η δουλειά»).

Η τρίτη μου σκέψη ήταν η εξής: Λεω θα στείλω ένα e-mail σε αρκετούς έμπειρους δικηγόρους και θα ζητήσω ο καθένας να μου πει μία συμβουλή για νεώτερους δικηγόρους και έτσι θα φτιάξω εγώ την εισήγησή μου με πολύ εύκολο τρόπο. Πράγματι το έστειλα. Θα έλεγα ότι δεν μου απήντησε κανείς, αλλά μου απήντησαν δύο. Η συμβουλή του ενός δεν μπορεί να ανακοινωθεί

δημόσια (γέλια). Οι τρεις συμβουλές του δεύτερου θα ενσωματωθούν επωνύμως σε διάφορα σημεία της εισήγησής μου.

Η πρώτη πρόταση και συμβουλή σε συνεργασία με τον κ. Φέλιο που ήταν αυτός που έδωσε τις (ανακοινώσιμες) συμβουλές είναι ότι «οι δικηγόροι δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι υπάρχουμε ως δικηγόροι επειδή υπάρχουν οι πελάτες μας». Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να σεβόμαστε τους πελάτες μας, πρέπει να τους προσφέρουμε καλές υπηρεσίες και να μην ξεχνάμε να τους λέμε κι ευχαριστώ. Ένας Καναδός καθηγητής του ναυτικού δικαίου και πολύ γνωστός δικηγόρος στον Καναδά αλλά και διεθνώς, σε μία ομιλία του έλεγε πως κέρδισε πελάτες χωρίς καν να προσπαθήσει. Κάθε φορά που ένας πελάτης μου έστελνε μία υπόθεση -διηγείτο- του έγγραφα αμέσως ένα γράμμα και του έλεγα «σας ευχαριστώ για την υπόθεση που μου στείλατε, θα σας απαντήσω σύντομα» και προσπαθούσα και σχετικά σύντομα ν' απαντήσω και όταν τελειωνε η υπόθεση του ξαναέγραφα «σας ευχαριστώ για την υπόθεση που μου αναθέσατε». «Μία φορά» λει «με κάλεσε ο πρόεδρος μιας πολύ μεγάλης ασφαλιστικής εταιρείας στο Λονδίνο». Έπρεπε από τον Καναδά να πάει στο Λονδίνο. Οι παλαιότεροι δικηγόροι της Δικηγορικής του Εταιρίας (εκείνοι είχανε δικηγορικές εταιρίες την εποχή εκείνη) του έλεγαν «μα θα κάνεις αυτή τη δαπάνη;». Αποφάσισε τελικά να πάει, με αρκετή ανησυχία, διότι σκεφτόταν «ποιος ξέρει τι γκάφα έκανα για να με φωνάζει ο πρόεδρος της ασφαλιστικής εταιρείας». Τελικά πήγε, μπήκε μέσα και αφού περιγράφει τους διάφορους προθαλάμους φτάνει στον πρόεδρο της ασφαλιστικής εταιρείας, ο οποίος τον υπεδέχθη εγκάρδια, τον κάλεσε μάλιστα σε γεύμα και του είπε ότι «ο λόγος που σε κάλεσα είναι ότι είσαι ο μοναδικός δικηγόρος που μας λες ευχαριστώ όταν σου στέλνουμε υποθέσεις και γι' αυτό αφενός μεν ήθελα να σε γνωρίσω, να πω στα τμήματα να σου στέλνουν κι άλλες υποθέσεις και να σε συστήσω και με άλλους προέδρους ασφαλιστικών εταιρειών». Το συμπέρασμα είναι ότι δεν πρέπει να ξεχνάμε το ρόλο που παίζουν οι πελάτες μας για μας και να τους δείχνουμε ότι εκτιμάμε την εμπιστοσύνη που μας δείχνουν.

Η επόμενη συμβουλή (κι αυτή σε συνεργασία με τον κ. Φέλιο) είναι να ξέρετε ότι η δικηγορία είναι μία συνεχής μάθηση. Κάθε μέρα μαθαίνουμε. Μαθαίνουμε κάθε μέρα από τη ζωή και τα προβλήματα των άλλων που καλούμαστε να λύσουμε. Αυτό είναι μία από τις ομορφιές αλλά και τις δυσκολίες του επαγγέλματός μας. Τώρα μάλιστα που αλλάζουν κι οι νόμοι πολύ γρήγορα, δεν γίνεται να μην μαθαίνουμε. Αλλά εσείς οι νέοι προσέξτε: Δεν είναι μάθηση σαν τη μάθηση του Πανεπιστημίου. Κανείς δεν θα σου κάνει μάθημα. Θα πρέπει μέσα από τις συνεργασίες στο γραφείο που δουλεύεις, στη δικηγορική εταιρεία, απ' τους αντιδίκους σου, απ' τους ομοδίκους σου να βλέπεις διαρκώς τι κάνουν και όλο να μαθαίνεις τι πρέπει να κάνεις και τι να αποφεύγεις. Πρέπει να έχεις τα μάτια σου ανοικτά. Περνάνε από δίπλα σου τεράστιες εμπειρίες και πρέπει να μη τις χάνεις. Μην περιμένετε κανείς να σας μάθει. Μου έχει συμβεί στο δικηγορικό μου γραφείο να έρθουν νέοι δικηγόροι που λένε «κάθε μέρα μαθαίνω και κάτι καινούργιο» και να έρθουν άλλοι που (ακριβώς υπό τις ίδιες συνθήκες) λένε «μα δεν μαθαίνω». Κοιτάξτε να έχετε τα μάτια σας ανοικτά. Οι νεότεροι να μαθαίνετε από τους παλαιότερους.

Άλλη σκέψη (ολόκληρο θέμα) είναι η εξειδίκευση. Αναμφίβολα η εξειδίκευση είναι σημαντικό πράγμα αλλά δεν είναι μονοδιάστατο. Αλλά αυτή η εξειδίκευση στην οποία αναφέρομαι εδώ είναι η εξειδίκευση με κάποιες μεταπτυχιακές σπουδές. Αυτό που έχει μεγάλη σημασία δεν είναι ότι ο νέος μαθαίνει ένα κλάδο καλύτερα. Και αυτό είναι σημαντικό. Κυρίως, όμως, αποκτά βαθύτερη σκέψη, τη νομική σκέψη περισσότερο, απ' ότι με τις γενικές του γνώσεις. Σήμερα υπάρχουν όλο και περισσότερο εξειδικευμένα θέματα όπως ακούσατε σε προηγούμενες εισηγήσεις. Αυτό όμως δεν σημαίνει ότι κάποιος που εξειδικεύθηκε θα ασκήσει τον κλάδο στον οποίο εξειδικεύτηκε. Πάρα πολλοί έχουν εξειδικευτεί σε ένα κλάδο τον οποίο δεν τους δόθηκε ποτέ η ευκαιρία ν' ασκήσουν στην πράξη. Η εμπειρία όμως, ο τρόπος σκέψεως, η νομική σκέψη, αναμφίβολα τους βοήθησε. Όμως η εξειδίκευση δεν είναι πανάκεια. Δεν αρκεί από μόνη της και μάλιστα για πολλούς λόγους. Πρώτον γενικώς σε μία χώρα μικρή σαν τη δική μας και ιδίως σε περίοδο κρίσεως δεν

υπάρχει αρκετή ύλη για να πεις «ασχολούμαι με ένα εξειδικευμένο αντικείμενο μόνο». Για να το κάνεις αυτό η εξειδίκευσή σου ή πρέπει να είναι σε κάποιους κλάδους που έχουν αρκετή ύλη ή να βρεθείς σε ένα μεγάλο γραφείο που έχει πολλά αντικείμενα και μπορεί να έχει και αυτό μαζί. Και πάλι πρέπει να έχεις μια ευρύτερη γνώση. Μπορεί να ξέρεις σε βάθος ένα κλάδο αλλά για να τον υπηρετήσεις με επιτυχία δεν είναι δυνατόν να μη γνωρίζεις τις βασικές αρχές σε άλλους σημαντικούς κλάδους αφού το δίκαιο είναι ενιαίο. Πρέπει να τονίσω και κάτι άλλο: Την εξειδίκευση στην πράξη. Και πώς συμβαίνει αυτό; Το έχουμε δει σε πάρα πολλούς δικηγόρους. Όταν σας έρθει μια υπόθεση ιδίως σε εσάς που είστε νέοι και τη διαβάσετε σε όλο το βάθος αποκτάτε και μία εξειδίκευση. Όταν σας εμφανιστεί ένα θέμα σε ένα κεφάλαιο του αστικού κώδικα θα μελετάτε ολόκληρο το κεφάλαιο, επειδή μπορεί να βρείτε εκεί πράγματα τα οποία δεν σας έρχονται αμέσως στο μυαλό, και όλη τη σχετική νομολογία. Όταν το κάνεις καλά και όταν πετύχεις πρώτον σου έρχονται και άλλες υποθέσεις παρόμοιες και σου είναι και αφάνταστα πιο εύκολες. Υπάρχουν δικηγόροι που έχουν εξειδικευτεί ακριβώς πάνω στην πράξη. Μην το ξεχνάτε αυτό.

Και τώρα θα σας πω τις δύο πιο σημαντικές συμβουλές που θα έδιναν αν μου ζητούσαν να δώσω μία ή δύο συμβουλές μόνο:

Η πρώτη διαπερνά όλες τις εκφάνσεις της νομικής: Νομική θεωρία, δικαστική πράξη, δικηγορία. Και η συμβουλή είναι να μάθετε, να μην ξεχνάτε και να εφαρμόζετε τον δικανικό συλλογισμό. Θα τον έχετε ακούσει. Ίσως παρεμπιπτόντως γιατί όπως είπαν και οι συνάδελφοι που προηγήθηκαν, η νομική σκέψη δεν διδάσκεται αυτοτελώς ως νομική σκέψη. Ο δικανικός συλλογισμός είναι ένας συλλογισμός της Αριστοτέλειας λογικής. Έχει μία μείζονα πρόταση, μία ελάσσονα πρόταση και ένα συμπέρασμα. Στη νομική επιστήμη μείζων πρόταση είναι ο κανόνας δικαίου, ελάσσων πρόταση είναι τα πραγματικά περιστατικά της κάθε υπόθεσης και συμπέρασμα είναι το έννομο αποτέλεσμα. Όλες οι δικαστικές αποφάσεις είναι έτσι δομημένες. Όλες οι

αγωγές είναι ή πρέπει να είναι έτσι δομημένες. Όταν είναι ν' ακούσετε τον πελάτη σας έτσι πρέπει να τον ακούτε. Θα σας περιγράψει μια σειρά από περιστατικά, από γεγονότα, ένα άμορφο υλικό που εσείς πρέπει να το πιάσετε και να το κάνετε κάτι που να μπορείς να το πεις σ' ένα δικαστή και να τον πείσεις. Πρέπει να το υπάγετε σ' ένα κανόνα δικαίου, έτσι ώστε να επέλθει το έννομο αποτέλεσμα που θέλει ο πελάτης σας. Και κάτι ακόμα. Ακόμα και στις πιο δύσκολες περιπτώσεις, όταν με αυτά που ο πελάτης σας λει δεν βγάζετε να έχει δίκιο, ρωτήστε τον «βρε παιδί μου εσύ καλά μου τα λες αυτά, εγώ σου λει ότι αυτό λει ο νόμος. εσύ που βλέπεις ότι έχεις το δίκιο σου». Και προσέξτε τον εκείνη την στιγμή. Μπορεί να σας βγάλει το δίκιο του και να σας καθοδηγήσει σε κάτι. Αυτή για μένα ήταν η πιο σημαντική συμβουλή γιατί ο δικανικός συλλογισμός είναι το πιο σημαντικό εργαλείο για το νομικό. Έτσι πρέπει να σκέφτεται, έτσι πρέπει να λειτουργεί, έτσι δεν κάνει λάθη.

Ο δικανικός συλλογισμός είναι αυτή καθαυτή η νομική σκέψη. Αυτή η ίδια η νομική σκέψη στην οποία και προηγούμενοι ομιλητές αναφέρθηκαν.

Ακόμη η νομική σκέψη είναι μαθηματική σκέψη (το είπε προηγουμένως και η κα Σιούτη). Και μάλιστα με πολύ απλά μαθηματικά:  $1+1=2$ . Όπου το πρώτο 1 είναι η μείζων πρόταση του δικανικού συλλογισμού (ο κανόνας δικαίου). Το δεύτερο 1 είναι η ελάσσων πρόταση του δικανικού συλλογισμού (τα πραγματικά περιστατικά που πρέπει να υπαχθούν στον κανόνα δικαίου) και το 2 είναι το συμπέρασμα του δικανικού συλλογισμού δηλαδή το έννομο αποτέλεσμα.

Η δυσκολία σε αυτά τα απλά μαθηματικά είναι να βρεις ποιά είναι το πρώτο 1 (δηλαδή τον κανόνα δικαίου που πρέπει να εφαρμόσεις) και ποιά είναι το δεύτερο 1 (δηλαδή τα πραγματικά περιστατικά -που πρέπει να ξεδιαλέξεις από ολόκληρο το πραγματικό υλικό που σου δίνει ο πελάτης σου- τα οποία πρέπει να υπαγάγεις στον κανόνα). Αν όμως βρεις σωστά το  $1+1$ , στην συνέχεια το 2, δηλαδή η έννομη συνέπεια έρχεται μόνη της.

Η δεύτερη σημαντική συμβουλή (σε συνεργασία πάλι με τον κ. Φέλιο) είναι ότι ο δικηγόρος πρέπει να δείχνει ενδιαφέρον για τον πελάτη του. Όχι μόνο να ενδιαφερόμαστε για τον πελάτη μας αλλά και να του δείχνουμε ότι ενδιαφερόμαστε. Όμως να μη ταυτιζόμαστε μαζί του. Πρέπει να διατηρούμε μια απόσταση, να έχουμε μια ισορροπία και κυρίως να διατηρούμε την αξιοπρέπειά μας και την εντιμότητά μας που είναι το πιο σημαντικό επαγγελματικό περιουσιακό στοιχείο (το μεγαλύτερο asset) που έχει ένας δικηγόρος. Συμβουλή σύντομη αλλά σημαντική. Πέρα από τις επιμέρους υποθέσεις αυτό, δηλαδή το ήθος, είναι που προσδιορίζει για μία ολόκληρη ζωή την θέση του δικηγόρου μεταξύ των συναδέλφων του, στο χώρο της Δικαιοσύνης και στην κοινωνία γενικότερα.

Μετά από αυτά και αφού δεν είχα άλλη προσφορά συμβουλών από τους έμπειρους δικηγόρους στους οποίους απευθύνθηκα, σκέφθηκα να ρωτήσω και κάποιον από τον άλλο κόσμο. Και αυτός είναι ο Τρύφων Κουταλίδης, ο οποίος πρόσφατα έφυγε από τη ζωή. Διετέλεσε και πρώτος Πρόεδρος του Συνδέσμου μας και έχει γράψει ένα βιβλίο που λέγεται «Ο Δικηγόρος». Σας συνιστώ να το διαβάσετε. Πέρα από την γλαφυρή περιγραφή της δικηγορικής του πορείας και σημαντικών γεγονότων της σύγχρονης Ελλάδος τα οποία έζησε από κοντά, περιέχει και απλές αλλά πολύτιμες συμβουλές και για νέους δικηγόρους. Μην το ψάξετε ως βιβλίο του Τρύφωνα Κουταλίδη. Συγγραφέας είναι ο Παπινιανός (το γνωστό του ψευδώνυμο). Τον ρώτησαν κάποτε τι θα συνιστούσε σε ένα νέο που θέλει να γίνει δικηγόρος και γλώσσες ξέρει και μεταπτυχιακά θέλει να κάνει και απήντησε: πρώτον να σπουδάσει νομικά στην Ελλάδα ή σε Ευρωπαϊκή χώρα γιατί εκεί τα νομικά διδάσκονται σαν επιστήμη. Στις Αγγλοσαξωνικές χώρες διδάσκονται σαν τέχνη (πολύ αποσπασματικά και το έχω δει και εγώ στην πράξη. Αυτός που έχει τη γενική γνώση είναι αυτός που σπούδασε στην Ευρώπη). Δεύτερον μεταπτυχιακά να κάνει και κατά προτίμηση στην Αγγλία για να μάθει και τον αγγλοσαξωνικό τρόπο σκέψης. Είτε μας αρέσει είτε δεν μας αρέσει σήμερα κυριαρχούν στον κόσμο και η

αγγλοσαξωνική σκέψη και το δίκαιο, ιδίως το Αγγλικό και η αγγλοσαξωνική δικηγορική πρακτική. Και τρίτον να δουλέψει σ' ένα μεγάλο αγγλικό ή αμερικάνικο γραφείο (έλεγε εκείνος) και εγώ θα προσθέσω ή ένα ελληνικό γραφείο που έχει οργάνωση για να μάθει τι θα πει οργανωμένη δικηγορία. Από τα μεγάλα ξένα δικηγορικά γραφεία του είχαν κάνει εντύπωση η χρονική συνέπεια, η γραπτή διατύπωση των γνώμών και η προβολή της δουλειάς στον πελάτη.

Πρέπει όμως να σας πω -γιατί είναι δίκαιο να σας το πω- (δεν πρέπει να λέμε μόνο τα ευχάριστα) ότι το επάγγελμά μας δεν είναι απλό, δεν είναι εύκολο. Είναι δύσκολο και χρονοβόρο. Δεν αρκούν καλές ιδέες. Χρειάζεται διάβασμα. Διάβασμα σε νόμους, διάβασμα σε δικογραφίες. Ένας επιχειρηματίας με κάποιες καλές ιδέες μπορεί να κερδίσει χρήματα. Ο δικηγόρος όχι. Ο καθηγητής Κρίσπης έλεγε ότι τα νομικά δεν είναι μόνο θέμα ποιότητας σκέψης είναι και ποσότητας γνώσεων. Αν δεν ξέρεις τους κανόνες του παιχνιδιού δεν θα μπορέσεις να δώσεις λύσεις. (Όπως αν δεν γνωρίζεις τους κανόνες στο σκάκι, δεν μπορείς να παίζεις σκάκι.) Επίσης η δικηγορία χρειάζεται και γράψιμο, πολύ γράψιμο. Και εκεί παίζει ρόλο και η πείρα και το αρχείο σας. Συγκεντρώστε στοιχεία από τις υποθέσεις που έχετε χειριστεί. Θα σας είναι πολύτιμα στο μέλλον. Και ακόμη μία άλλη δυσκολία του επαγγέλματός μας είναι ότι δοκιμάζεστε καθημερινά μπροστά σε δικαστές, που συχνά (και φυσιολογικά) δεν έχουν προσλαμβάνουσες παραστάσεις πάνω στα αντικείμενα της δίκης, ή που επηρεάζονται και από τις δικές τους προσλαμβάνουσες παραστάσεις ή κοινωνικές αντιλήψεις (όλοι φέρνουμε μαζί μας ένα φορτίο αντιλήψεων) ή από τον τεράστιο φόρτο που έχουν και την πίεση που και αυτοί αντιμετωπίζουν. Έτσι ως δικηγόρος καθημερινά πρέπει να πείσεις, καθημερινά πρέπει να αποδείξεις κάτι, καθημερινά πρέπει να φέρεις κάποιο αποτέλεσμα.

Η δικηγορία έχει απογοητεύσεις αλλά είναι και συναρπαστική. Έχει προκλήσεις και μπορεί όταν την ασκεί κανείς με επιτυχία να έχει και



ικανοποιητικό εισόδημα. Πάμπλουτος δεν θα γίνει από τη δικηγορία αλλά μπορεί να έχει και καλό εισόδημα.

Πρέπει ακόμη να μην ξεχνάμε ότι η άσκηση δικηγορίας είναι και λειτούργημα. Είναι κατ' εξοχήν λειτούργημα. Ο γιατρός φροντίζει για τη ζωή και την υγεία του ανθρώπου. Εμείς υπερασπιζόμαστε την ελευθερία του, τα ατομικά του δικαιώματα και την περιουσία του και είναι κάτι που δεν πρέπει να το ξεχνάμε. Και έχει και ηθικές ικανοποιήσεις διότι όταν πετύχεις, όταν ευχαριστηθεί ο πελάτης σου (σπανίως σου λει ρητά ευχαριστώ) αλλά το βλέπεις. Βλέπεις την ικανοποίηση ή και την ευγνωμοσύνη. Και τότε το αισθάνεσαι, το ζεις, ότι η δικηγορία είναι λειτούργημα.

Και τελειώνω με κάτι που επίσης πρέπει να επισημάνω: Το επάγγελμά μας δεν είναι δημοφιλές (ιδίως σε ορισμένους κύκλους). Δεν είναι δημοφιλές στους εφοριακούς ή κατ' άλλην διατύπωση είναι ιδιαίτερα δημοφιλές. Είμαστε οι πρώτοι ή μονίμως ύποπτοι. Ως Σύνδεσμος Δικηγορικών Εταιριών προσπαθούμε να αλλάξουμε και αυτή την εικόνα των δικηγόρων προς τα έξω αλλά και παλαιές νοοτροπίες. Σήμερα ζούμε σε άλλη εποχή. Μοντέλα του παρελθόντος δεν μπορούν να συνεχίσουν να υπάρχουν. Όλοι μας και πρέπει να δώσουμε άλλη εικόνα και να ενεργούμε και διαφορετικά.

Και τέλος δεν φαίνεται να είμαστε δημοφιλείς στους γελοιογράφους. Υπάρχουν πάρα πολλά ανέκδοτα, γελοιογραφίες και αστεία για δικηγόρους και όλα εις βάρος των δικηγόρων και κανένα υπέρ. Κι αν πιστέψει κανείς τους γελοιογράφους και όλοι οι πελάτες μας είναι εναντίον μας. Όμως είναι χρήσιμα διότι μ' αυτά διδάσκεται κανείς και γι' αυτό θα τελειώσω με μερικά από αυτά. Συνδέονται συνήθως με τις αμοιβές και τις χρεώσεις, με τις καθυστερήσεις στις δίκες, με τις ασάφειες στις γνωμοδοτήσεις μας και με τις επιφυλάξεις (disclaimers).

Ένα ανέκδοτο που ο Κουταλίδης γράφει στο βιβλίο του (του το έλεγε ο πατέρας του) και δείχνει μια αντίληψη που υπάρχει σε πολλούς για τους δικηγόρους: «Ένας μεροκαματιάρης λέει στη γυναίκα του που ξόδευσε το βδομαδιάτικο. Έδωσα 70 δραχμές στο γιατρό, 40 στον μπακάλη, 50 στο χασάπη και μου 'φαγε κι 60 ο δικηγόρος». (Σε όλους τους άλλους τα έδωσε. Ο δικηγόρος του τα φάγε)

Άλλο: «Πόσοι δικηγόροι χρειάζονται για ν' αλλάξουν μία λάμπα; Εξαρτάται απ' το αν είναι με χρονοχρέωση ή με προκαθορισμένο ή αμοιβή».

Άλλο για τις χρεώσεις: «Ένας γιατρός και ένας δικηγόρος μιλάνε σε μία κοινωνική εκδήλωση και πλησιάζει κάποιος το γιατρό και του ζητάει μια ιατρική συμβουλή. Ο γιατρός την δίνει και μετά λει στο δικηγόρο: Όταν σε ρωτάνε σε μια κοινωνική εκδήλωση τι πρέπει να κάνεις; Ο δικηγόρος του λει: Ν' απαντάς και μετά να τους στέλνεις λογαριασμό. Την άλλη μέρα ο γιατρός πάει στο ιατρείο του και στέλνει μια επιστολή σ'αυτόν που τον ρώτησε με χρέωση «50 ευρώ για τη συμβουλή που σας έδωσα χθες στη δεξίωση». Το απόγευμα παίρνει μία επιστολή από τον δικηγόρο με χρέωση «100 ευρώ για τη συμβουλή που σου έδωσα στη δεξίωση» (γέλια).

Ένας χασάπης βλέπει ένα σκύλο να μπαίνει μέσα και να του τρωει ένα λουκάνικο αλλά γνωρίζει ότι είναι του γείτονά του που είναι δικηγόρος και λει στο δικηγόρο: «Πες μου αν είναι σωστό αφού ο σκύλος σου μου 'φαγε το λουκάνικο, να με πληρώσεις εσύ που είσαι ο ιδιοκτήτης του». Ο δικηγόρος απαντά: «Βεβαιότατα πόσο κάνει το λουκάνικο;» «7 ευρώ» του λει ο κρεοπώλης. Την άλλη μέρα ο κρεοπώλης παίρνει ένα φάκελο απ' το δικηγόρο με μία επιστολή και 7 ευρώ μέσα. «Σας στέλνω 7 ευρώ για το λουκάνικο και παρακαλώ πληρώστε μου 100 ευρώ για τη συμβουλή που σας έδωσα» (γέλια).

Και ένα ανέκδοτο για καθυστέρηση στις δίκες: «Ένας κακός δικηγόρος μπορεί να καθυστερήσει μία δίκη μέχρι 7 χρόνια. Ένας καλός δικηγόρος μπορεί πολύ περισσότερο.» (γέλια)

Για την ασάφεια: «Η δασκάλα ζητάει από την μικρή μαθήτριά να κάνει την πρόσθεση 2+2. Και αυτή απαντά: «Εξαρτάται». Και η δασκάλα: «Αυτά είναι μαθηματικά δεν είναι νομικά» (γέλια). Βέβαια είναι λίγο άδικο γιατί και στα υψηλά μαθηματικά τώρα η απάντηση συχνά εξαρτάται (είναι άλλη αν προσθέτεις μήλα, άλλη αν προσθέτεις μήλα με πορτοκάλια και άλλη αν προσθέτεις σύνολα).

Και κάτι για φορολογικούς δικηγόρους. Ο καθηγητής του φορολογικού δικαίου διδάσκει στους φοιτητές του: «Οι φορολογικοί νόμοι είναι παράλογα πολύπλοκοι ή όπως εμείς οι δικηγόροι λέμε αληθινά χρυσωρυχεία».

Πολλοί από σας ή θα έχετε περάσει ή θα περάσετε από συνέντευξη (interview) για πρόσληψη. Ακούστε μία ερώτηση από interview νέου δικηγόρου: «Απ' ότι βλέπω στο βιογραφικό σου, σου αρέσει το καγιάκ, τα ταξίδια και η γιόγκα. Ελπίζω να αντιλαμβάνεσαι ότι οι δικηγόροι δεν έχουν χρόνο για τέτοια πράγματα.» (πολλά γέλια).

Τέλος αντικείμενο αστείων είναι και οι επιφυλάξεις (τα «disclaimers»). Όπως ξέρετε είναι συνηθισμένο σε γνωμοδοτήσεις ή συμβουλές οι δικηγόροι περιλαμβάνουν κάποιες επιφυλάξεις (disclaimers) πχ υπό την επιφύλαξη ότι τα δεδομένα (γεγονότα) που μου δόθηκαν είναι ακριβή ή ότι θα μπορέσει να εισπραχθεί η επιδικασθείσα απαίτηση υπό την επιφύλαξη ότι ο εναγόμενος δεν θα πτωχεύσει. Ευτυχώς που υπάρχουν οι λογιστές που είναι χειρότεροι από τους δικηγόρους. Ας δούμε όμως κάποια από τα αστεία για disclaimers: Ο σύζυγος διαβάζοντας μία Χριστουγεννιάτικη κάρτα λει στη σύζυγο: «Ο δικηγόρος μας μας εύχεται -χωρίς κατ' ουδένα τρόπο να εγγυάται- Καλά Χριστούγεννα» (γέλια, γέλια). Δεύτερο με disclaimers: ο μικρός μαθητής

κάνει στον πίνακα την πρόσθεση  $1+1=2$  και δίπλα στο 2 προσθέτει με αστερίσκο τη λέξη: «disclaimer». Και η δασκάλα του: «δεν χρειάζεται να κάνεις disclaimer ακόμη και γι' αυτό» (Προφανώς ο μικρός προαλείφεται να γίνει λαμπρός δικηγόρος ή λογιστής).

Για τα αστεία για δικηγόρους λένε ότι έχουν ένα πρόβλημα: Οι μεν δικηγόροι δεν τα βρίσκουν αστεία και δε γελάνε, οι δε πελάτες τους δεν τα βρίσκουν καθόλου μα καθόλου αστεία.

Τα ανέκδοτα και τ' αστεία για τους δικηγόρους είναι εν πολλοίς άδικα, αλλά είναι χρήσιμα επειδή μέσα από αυτά βλέπουμε τι ενοχλεί τους πελάτες μας για να μη το κάνουμε ή να το κάνουμε «κομψά» ώστε να μην τους ενοχλούμε.

Και τώρα θα τελειώσω με δύο υποσημειώσεις:

Τη μία θα τη γνωρίζετε από τα e-mails που στο τέλος τους κατά κανόνα την αναγράφουν: Ότι σας είπα απόψε θα πρέπει να μείνει μεταξύ μας. Απευθύνεται μόνο στους δικηγόρους που είναι σ' αυτή την αίθουσα και εάν κατά λάθος περιέλθει σε κάποιον άλλον παρακαλείται να ενημερώσει τον ομιλητή και να το διαγράψει από τη μνήμη του.

Η δεύτερη υποσημείωση είναι ότι: Ο ομιλητής δεν αναλαμβάνει καμία ευθύνη για την ορθότητα ή την αποτελεσματικότητα των συμβουλών που σας έδωσε. Αυτό είναι disclaimer. (γέλια και χειροκροτήματα).

Τελικά ο καθένας πρέπει μόνος του να σκέπτεται αυτά που ακούει, να διαβάζει, να παρακολουθεί ό,τι συμβαίνει γύρω του και να βρει το δικό του δρόμο στη δικηγορία και στη ζωή.

Σας ευχαριστώ για τη προσοχή σας.