



Dalla parte di chi?

Il rapporto dell'avvocato con il suo cliente

di Georg Senoner

Il 10 novembre scorso si è svolto a Vicenza un convegno sul tema della gestione del cliente da parte dell'avvocato organizzato grazie alla sensibilità dall'avv. Laura Oboe, referente della Sezione Provinciale dell'Associazione Italiana degli Avvocati per la Famiglia e per i Minori AIAF.

L'avvocato Laura Oboe ha moderato il convegno e sono intervenuti come relatori l'avv. Elisabetta Francescato, componente del comitato di disciplina degli avvocati per il Veneto e l'Avv. Evi Fongaro, counselor sistemico e mediatrice familiare

Nel suo interessante intervento, l'avv. Elisabetta Francescato ha messo a fuoco un principio deontologico fondamentale nell'esercizio della professione forense, ossia il dovere dell'indipendenza dell'avvocato.

L'art. 10 del codice deontologico forense recita: "Nell'esercizio dell'attività professionale l'avvocato ha il dovere di conservare la propria indipendenza e difendere la propria libertà da pressioni o condizionamenti esterni. L'avvocato non deve tener conto di interessi riguardanti la propria sfera personale".

L'indipendenza e la libertà da condizionamenti richieste dal codice presuppongono soprattutto una totale trasparenza dei rapporti con il cliente e le altre parti e la piena consapevolezza delle motivazioni e intenzioni sia proprie che altrui.

Purtroppo, solo una parte dei pensieri elaborati dalla mente umana affiorano al livello della coscienza, mentre una gran parte rimangono nascosti a livello inconscio, pur incidendo sui nostri comportamenti e sulle nostre decisioni.

L'avv. Evi Fongaro ha quindi messo in evidenza il rischio che l'avvocato abbandoni il rapporto di indipendenza nell'intento di "salvare" un cliente immerso nel ruolo della "vittima" diventi a sua volta "vittima" di un cliente persecutore per ragioni economiche

In verità le insidie all'indipendenza dell'avvocato sono molteplici:

- La necessità di assecondare il cliente per convincerlo ad affidare il mandato.
- La tentazione di "sposare" la causa per motivi morali o politici.
- La proiezione sul cliente di temi propri irrisolti.

- La presenza di "Conti aperti" con taluni giudici o colleghi avvocati

In seguito, abbiamo approfondito questi temi utilizzando il metodo delle costellazioni sistemiche e mettendo in scena casi concreti.

Infatti, un avvocato in buona perfetta fede può convincersi a livello razionale di essere libero e indipendente. La verifica, però, può essere fatta solo ascoltando i sentimenti e le emozioni. Spesso per rendersene conto basta raccogliersi e porre l'attenzione sul proprio sentire.

Altrimenti, un semplice test è può dare una risposta.

Si prendono due fogli, su uno si scrive <IO AVVOCATO> sull'altro <CLIENTE>. Si pone il primo foglio per terra, ci si posiziona sopra e ci si chiede: "Quali sono i miei sentimenti, pensieri ed emozioni rispetto a questo caso?" Poi si posiziona il foglio che rappresenta il cliente in modo da rappresentare attraverso la distanza e l'orientamento dello sguardo la qualità della relazione. Mettendosi nei panni del cliente ci si pone le stesse domande su sentimenti, pensieri e emozioni. Tornando nella posizione iniziale ci si chiede se il rapporto col cliente appare sereno, se ci si sente liberi e indipendenti.

Durante il convegno abbiamo messo in scena il caso di un avvocato che aveva dei dubbi su un rapporto con un cliente "difficile". Abbiamo scelto i seguenti elementi:

Io avvocato, il cliente, la controparte, il contenzioso, le mie intenzioni, le intenzioni del mio cliente, le intenzioni di controparte.

Con il termine intenzioni vogliamo identificare ciò che attira la nostra attenzione e motiva le scelte e azioni. Dopo aver posizionato i vari elementi, l'avvocato si scopriva focalizzata sulle proprie intenzioni, mentre dava le spalle al proprio cliente, non vedendo per niente le intenzioni di colui che patrocinava. L'avvocato si è dimostrata molto colpita dalla propria rappresentazione sistemica e ha detto: "È proprio così, io sto seguendo una mia convinzione e non mi ero resa conto che non stavo prendendo sul serio le ragioni del mio cliente." Nella costellazione la professionista ha potuto quindi simulare varie alternative finché non ha trovato una posizione che le ha permesso di dialogare con il cliente, pur tenendo presente il proprio intento e la controparte.

Giorni dopo il suo feedback è stato il seguente: "Mi sono allineata col mio cliente. Domani ho l'udienza e mi sento tranquilla è forte. Dopo l'ultima telefonata il cliente mi ha ringraziato più volte."

Il feedback degli avvocati che hanno messo in scena un caso critico è stato unanimemente positivo: migliore intesa con il cliente, accettazione dell'esito del processo, maggior serenità e convinzione nelle udienze, soluzioni extragiudiziali inaspettate, ecc.

L'intuizione gioca un ruolo fondamentale nella professione dell'avvocato, ma questo utile strumento viene spesso oscurato dal linguaggio verbale, logico e razionale, impedendo in tal modo la realizzazione di possibili soluzioni apparse solo in nuce e non esplorate.

Il linguaggio scenico della Costellazione Sistemica quindi è un utile complemento per la professionalità dell'Avvocato e posso immaginare che ben presto farà parte della prassi giornaliera degli studi più aperti e innovativi.

È un metodo che può essere imparato con un investimento di tempo relativamente contenuto e perfezionato nella prassi. E ne vale sicuramente la pena.

Georg Senoner, novembre 2017