

Importanta Negocierii Legale

Acest articol este al doilea dintr-o serie de patru articole care examinează alternativele legale la procesele civile tradiționale din instanțele americane.

O celebră maximă legală susține că „În sistemul juridic american litiganții nu primesc ceea ce merită, ci ceea ce negociază”. Cum voi arăta mai jos, acest lucru este, din păcate, foarte adevărat.

Cei care nu sunt familiari cu instanțele federale americane sau cu sistemele implementate de fiecare stat în instanțele locale, își imaginează că rezultatul inevitabil al unui proces civil este de „a se face dreptate” și că judecătorul sau juriul format din „semeni ai aceleiași comunități” vor oferi celor nedreptățiți despăgubirile meritate. Deși această presupunere este firească, ea nu este întotdeauna susținută de statistici.

La nivel național, aproximativ 97% din cazurile în care s-a pus în mișcare acțiunea penală se termină cu *plea arrangements* (înțelegeri scrise între procuror și avocatul apărării), în timp ce 95% din acțiunile civile sunt rezolvate prin *settlements* (înțelegeri scrise între reclamant și pârât). Acest fenomen, cunoscut sub numele de *Vanishing Trial*, subliniază importanța negocierii legale atât între un acuzat și procuror, cât și între părțile civile.

Profesorul de drept Roger Fisher de la Universitatea Harvard este considerat „Părintele Negocierii Legale Moderne”. Cartea sa de referință, *Getting to Yes* (Cum să ajungi la DA), a fost considerată bestseller de către *New York Times*, fiind una dintre cele mai căutate cărți de specialitate în domeniul negocierii din ultimii 25 de ani. Profesorul Fisher a introdus „Principled Negotiation” (Negocierea Principială), o metodă care demistifică negocierea legală și facilitează eforturile avocaților în a obține rezultate excelente pentru clienții lor.

Metoda lui Fisher presupune abordarea problemei în patru etape foarte clar definite. Prima treaptă presupune separarea oamenilor de problemă. Indiferent de încărcătura emoțională pe care o prezintă un conflict, părțile trebuie să se concentreze pe fapta care a provocat disputa, nu pe omul, aflat la celălalt capăt la masa negocierii, care a săvârșit fapta.

În al doilea rând, părțile trebuie să se concentreze asupra intereselor lor, nu a cererilor pe care le formulează. Într-un exemplu clasic, un angajat îi spune angajatorului său: „Vreau o mărire de salariu”. În mod normal, șeful se gândește că are două posibilități: fie dispune mărirea salariului angajatului, fie riscă să îl piardă. Un om de afaceri mai sofisticat însă poate răspunde: „De ce ai nevoie de o mărire de salariu?” Un posibil motiv ar putea fi că angajatul dorește să își trimită copilul la școală. Este posibil ca fima să aibă un program de burse sau de împrumuturi pentru educație. Dacă e așa, realizarea interesului (finanțarea educației copilului) poate fi satisfăcută și fără îndeplinirea cererii („vreau o mărire de salariu”).

În al treilea rând, Fisher pledează pentru apelare la standarde obiective. Argumentele sunt considerate a fi mai puternice când oponentul nu poate să nu fie de acord cu o propunere rezonabilă, bazată pe o realitate obiectivă. De exemplu, un imobil din Beverly Hills, California, poate valora 5 milioane de dolari, în timp ce o casă din Little Rock, Arkansas, nu are cum să coste atât. Evaluând fiecare dintre aceste rezidențe raportat la valoarea lor de piață, vânzătorul fundamentează prețul în beneficiul real pe care îl poate avea cumpărătorul și sporește șansele încheierii contractului.

În ultimul rând, Fisher își sfătuiește cititorii să identifice opțiunile care oferă beneficii pentru ambele părți. În loc ca un copil să fie condamnat la detenție într-o închisoare juvenilă pentru vandalizarea unei case de rugăciuni, poate că societatea ar beneficia mai mult dacă acesta ar participa la un program de toleranță religioasă. Învățând să respecte niște sisteme de valori, tânărul s-ar putea integra mult mai bine în comunitate, devenind un membru util al acesteia, care nu ar trebui să trăiască toată viața sub stigmatul unui cazier penal.

Talentul de a negocia eficient este deosebit de important în orice situație. Deși poate că nu prezintă întotdeauna un substitut adecvat pentru staful unui avocat, știința de a negocia le permite oamenilor să participe în cunoștință de cauză la majoritatea procedurilor legale. Această implicare poate oferi atât o satisfacție sporită cât și o posibilitate mult mai mare de a obține rezultatele dorite.

Av. Elena Moldovan, fost judecător român, este consilier la White & Associates, P.C., o firmă de avocatură specializată în imigrație și metode alternative de rezolvare a conflictelor. Puteți lua legătura cu d-na Moldovan prin email la evm@dmwlawfirm.com sau la telefon (212) 233-0060.