

Ioana Cazacu: Forța echipei care stă în spatele numelui PNSA m-a însoțit la fiecare pas

Alina MATEI

11 februarie 2026, 00:15



Alina Matei: Mulțumesc, stimată doamnă avocat Ioana Cazacu, Partner **POPOVICI NIȚU STOICA & ASOCIAȚII (PNSA)**, pentru timpul acordat cititorilor **JURIDICE**. La începutul acestui an, domnul avocat **Florian Nițu** a anunțat promovarea dumneavoastră, alături de **Bianca Chiurtu** și **Ramona Pentilescu**, ca Partner. După 20 de ani de avocatură a venit și acest moment. Cum l-ați întâmpinat?

Ioana Cazacu: Am simțit această promovare ca pe un vot de încredere din partea colegilor asociați și o validare a implicării mele în dezvoltarea practicii PNSA de dreptul muncii.

Alina Matei: Nu există Codul promovării în avocatură, există însă drum pe care singur îl afli, după încercări, unele reușite, altele ratate, uneori copiind, crezând că se potrivește și în cazul tău, alteori mergând doar cu capul înainte și atât. Pe acest drum, ce este important să nu pierdem?

Ioana Cazacu: Fără rezerve vă răspund: pe de o parte, standardul excelenței profesionale, acea convingere că în fiecare zi trebuie să își servești impecabil clientul, punând pe primul plan aducerea la îndeplinire, în cele mai bune condiții, a mandatului care ți-a fost încredințat. Pe de altă parte, pentru mine forța echipei care stă în spatele numelui PNSA m-a însoțit pe fiecare pas al drumului către rolul pe care îl dețin din acest an; colaborarea cu colegii mei și încrederea reciprocă au fost ingrediente esențiale pe acest drum.

Alina Matei: Dacă ar fi să faceți un inventar al calităților pe care un avocat trebuie să le dovedească pentru a fi numit Partner, cum ar arăta?

Ioana Cazacu: Într-o enumerare nelimitativă m-aș gândi la constanță, seriozitate, căutarea permanentă a excelenței profesionale, capacitatea de a gestiona proiecte complexe, capacitatea de a gestiona și forma echipe, adaptabilitatea, curiozitatea față de tot ce este nou în domeniul său de expertiză.

Alina Matei: Dintre toate activitățile pe care le poate realiza un avocat (studiul, pledatul, relația cu clientul și lista ar putea continua) care este preferata dumneavoastră?

Ioana Cazacu: Mă bucură în egală măsură interacțiunile directe cu clienții și studiul, aprofundarea permanentă a legislației, practicii, doctrinei. Mă simt în largul meu și când am ocazia să le îmbin pe cele două, atunci când echipa noastră este solicitată să

susțină training-uri sau diverse tipuri de prezentări tehnice ori să fiu speaker în evenimente de profil.

Alina Matei: *Flerulului îi găsiți utilitate în profesia noastră? În special, în privința relațiilor și raporturilor de dreptul muncii.*

Ioana Cazacu: Absolut, mi se pare că instinctul, flerul te poate ajuta să citești ce se află dincolo de cuvinte sau de ceea ce este pregătit să își împărtășească, *prima facie*, un interlocutor. Mă folosesc adesea de instinct pentru a ”săpa” mai departe de primele informații și a ajunge, de exemplu, la cauzele reale ale unui conflict de muncă, la ce își doresc de fapt clienții și la ce și-ar dori uneori să nu se fi întâmplat – toate aceste elemente putând fi uneori esențiale în construirea celei mai bune strategii și, în general, în analizele de risc juridic.

Alina Matei: *Sunt dosare/probleme de drept pe care le ținem minte, le ”purtăm” cu noi multă vreme, și altele care vin și pleacă. Nu mă refer la atenția consacrată fiecărui dosar, care se subînțelege, ci la ceea ce reușește creierul să rețină după arhivare. Cum ar trebui condus un dosar?*

Ioana Cazacu: Cred că întrebarea dumneavoastră permite un răspuns pe mai multe paliere. Mi-ar plăcea să mă refer la primul care mi-a venit în minte: trasarea limitelor dintre viața personală și viața profesională.

Eu am avut nevoie de timp pentru a învăța să compartimentez eficient informația despre dosarele profesionale (unele cu o încărcătură emoțională aparte, cum ar fi de exemplu accidente de muncă) pentru a o separa de celelalte zone ale vieții mele – altfel spus, să evit să ”le iau cu mine acasă”. Nu îmi amintesc să fi fost învățată în facultate că profesia de avocat va veni cu momente de agitație interioară, când te frământă așteptând un verdict sau te întrebi (ca avocat stagiar, de exemplu) dacă ai făcut tot ce se putea pentru client într-o situație dată – sau poate nu eram pregătită să aud asta la vârsta entuziasmului tuturor începuturilor.

Cred că un antidot eficient împotriva amestecării limitelor dintre viața profesională și personală este conștientizarea faptului că profesia este doar o parte din tine, care nu te poate defini deplin și că, adesea, soluția unei probleme juridice nu va sta oricum doar în controlul tău, ci va depinde și de alți factori, cum ar fi: strategia clientului, opinia unui expert, argumentele adversarului, decizia judecătorului – fiind suficient că tu să îți faci treaba pentru care ai fost mandatat pentru a avea conștiința împăcată.

Alina Matei: *Victoriile în avocatură, deși nu permanente, se suie în creier și reușesc să facă fertilizeze terenul pentru viitoarele încercări. Un dosar impresionant care vă vine în minte în care complexitatea și succesul s-au întâlnit reciproc care ar fi?*

Ioana Cazacu: Ar fi multe de zis. Mă bucură cel mai mult cazurile de concedieri care se finalizează fără contestări în instanță sau, când apar contestări, situațiile în care instanțele constată că angajatorul (clientul nostru) a emis o decizie temeinică, validând astfel implicit munca noastră. Am avut astfel de satisfacții în multe dosare de concedieri individuale sau concedieri colective.

Victorii pentru mine, chiar dacă nu în context litigios, sunt și proiectele de fuziuni și achiziții complexe, cu o componentă de dreptul muncii semnificativă, în care clientul nostru reușește să se poziționeze corect în negocieri sau să semneze un contract avantajos și pentru că am putut identifica, în etapa de due diligence, vulnerabilități ale business-ului vânzătorului decurgând din practici neconforme în relațiile de muncă.

Alina Matei: *Ați sesizat schimbări ale mentalităților avocaților de-a lungul timpului? Dar în ceea ce vă privește, unele au luat locul altora?*

Ioana Cazacu: Sigur, cred că fiecare dintre noi ne schimbăm pe măsură ce se schimbă lumea din jurul nostru. Vă amintiți perioada dinaintea pandemiei de Covid-19? La nivelul PNSA noi nu aplicam atunci conceptul de muncă remote decât sporadic, regula fiind că lucram de la birou. Pandemia ne-a arătat că se poate și altfel, ne-a forțat să ne adaptăm, să descoperim noi modalități de a rămâne conectați și între noi, și la problemele clienților. Aș zice că astăzi întâlnirile în persoană dintre clienți și avocați au scăzut considerabil ca frecvență, balanța preferințelor înclinând adesea pentru discuțiile online.

Alina Matei: *Avocații nu au niciodată timp. Sau, cel puțin, așa auzim frecvent. Însă o distanțare, o privire de la depărtare nu strică din când în când sau, cel puțin, un mic răgaz. Reușiți, vă iese?*

Ioana Cazacu: Aveți dreptate, atunci când ne conectăm la un subiect care pentru clientul nostru este presant tindem să ne racordăm la aceeași presiune. Iar când sunt mai mulți clienți cu mai multe proiecte presante simultan, vă dați seama cum arată o zi de lucru.

Am găsit, în timp, metode pentru a gestiona astfel de situații. Prioritizarea task-urilor mi se pare un element esențial de time management, apoi intervine alocarea la nivelul de echipei – dacă am momente în care ar trebui să mă dedublez ca să fac lucrurile să se întâmple, este clar că trebuie să apelez la colegii mei pentru ajutor. Cred că o bună organizare și adaptarea permanentă, re-prioritizarea subiectelor în timp real poate rezolva cele mai multe probleme.

Personal, apreciez și liniștea pe care o poate oferi o pauză de ceai sau o plimbare de jumătate de oră pentru limpezirea gândurilor.

Alina Matei: *Într-un [interviu recent în revista Elle](#), extraordinara actriță Helen Mirren, întrebată de operațiile faciale la vârste tot mai tinere, a răspuns că "datorită rețelelor sociale și a ceea ce pot face aplicațiile, poți privi realitatea și să devii literalmente deprimat", dar are și un sfat incredibil de la îndemână. Ce părere aveți despre operațiile estetice?*

Ioana Cazacu: Cred că Helen Mirren are mare dreptate: înainte de a-ți forma o părere negativă despre propria persoană ar fi de mare ajutor să te asiguri că becul din baie, de lângă oglindă, îți oferă cea mai bună lumină!

Eu văd operațiile estetice doar în cheia necesității medicale; nu le-aș vedea ca pe o opțiune pentru că nu am probleme medicale de această natură. În general mă simt bine în pielea mea, iar în zilele în care nu sunt neapărat încântată de ce îmi arată oglinda (deși am trei becuri în baie) mai rezolv cu o programare la coafor, o clasă de fitness, o oră de dans, după care mă reîmprietenesc cu mine.

Alina Matei: *Un mesaj, vă rog, pentru cititorii J și pentru cei care fac J.*

Ioana Cazacu: Să ne bucurăm de fiecare zi, fiind conștienți de fiecare ocazie de a face bine și încercând să ne concentrăm pe lucrurile care ne apropie, nu pe cele care ne despart.

Alina Matei: *Mulțumesc pentru că ați stat de vorbă cu mine!*

Ioana Cazacu: Vă mulțumesc și eu, a fost o plăcere!