

Wprowadzenie

Zmieniająca się gospodarka rynkowa, charakteryzująca się powtarzalnymi sytuacjami kryzysowymi, szczególnie w ostatnich latach, wpływa zdecydowanie na zmiany i kształtowanie się rynku usług prawniczych, a w konsekwencji na relacje klient–prawnik¹. Ze względu na powiązania kancelarii polskich z kancelariami na zachodzie Europy, a także kierunki zmian obserwowane w innych krajach, takich jak Stany Zjednoczone, Kanada czy Wielka Brytania, są one także zauważalne na rynku polskim². Chociaż kryzys nie dotknął polskich kancelarii w takim stopniu, jak tych w Europie Zachodniej i w obu Amerykach, to ze względu na zależności zarówno organizacyjne, jak i gospodarcze daje się on także odczuć na terenie Polski. W obliczu tych zmian prawnicy i kancelarie zaczynają poszukiwać nowych dróg pozyskania klientów oraz utrzymania dotychczasowych, eksponując to, co do tej pory nie było takie oczywiste, a mianowicie, fakt że w relacjach prawnik – klient najważniejszy jest klient³. Zmiana podejścia do klientów jest przede wszystkim uwarunkowana tym, że klienci, a w szczególności podmioty gospodarcze, motywują kancelarie do zmian, mając coraz większe oczekiwania wobec usługodawców.

Klientom nie wystarcza już sama porada prawna, ograniczająca się do znajomości i analizy prawnej przepisów, czy reprezentacja przed sądem, ale ważne są także takie elementy, jak: szerokie spojrzenie na problem klienta, kreatywne podejście do rozwiązania wielopłaszczyznowych problemów, zwiększenie poczucia bezpieczeństwa, a także zapewnienie korzystnych rozwiązań finansowych⁴. Wąskie pojmowanie doradztwa prawnego polegającego jedynie na

¹ P.W. Kowalski, M. Wystrychowski, Ewolucja czy rewolucja? Dokąd zmierza rynek usług prawniczych; artykuł dostępny na stronie: www.thecoach.pl/pdf/inspire_ewolucja_czy_rewolucja.pdf.

² *Ibidem*. Zob. także: Duże emocje w kancelariach, ale specjalizacja jest ratunkiem; Posumowanie badań prowadzonych przez Wolters Kluwer na temat zmian w rynku usług prawniczych 28.6.2013 r., www.kancelaria.lex.pl/czytaj/-/artykul/duze-emocje-w-kancelariach-ale-specjalizacja-jest-ratunkiem.

³ P.W. Kowalski, M. Wystrychowski, Ewolucja czy... Autorzy uważają, że ośrodek uwagi przesuwają się z prawników na klientów i pod wpływem tych ostatnich dokonuje się większości transformacji w firmach prawnych.

⁴ *Ibidem*. Beata Gessel-Kalinowska vel Kalisz uważa, że kancelarie muszą wykazać się dobrą znajomością potrzeb swych klientów i pracować nad budowaniem trwałego, opartego na wzajemnym zaufaniu kontaktu z klientem. O konkurencyjności kancelarii coraz bardziej będzie decydowała

przekazaniu klientowi, tego co jest możliwe, a co nie, z prawnego punktu widzenia, w konkretnej sytuacji nie jest już dla klientów wystarczające. Oczekują oni zaangażowania w ich sprawę, a przede wszystkim przedstawienia kilku alternatywnych możliwości rozwiązań⁵. Choć na polskim rynku usług prawnych panuje względny optymizm w odniesieniu do dalszego rozwoju gospodarczego i rozwoju usług prawnych, szczególnie w dużych kancelariach, działających w największych aglomeracjach miejskich, to jednak tego optymizmu nie podzielają lokalne kancelarie⁶. Skutki kryzysu gospodarczego zacinają odczuwać przede wszystkim średnie i małe biura prawne, które mają nie tylko problemy z inwestycjami w zakresie własnego rozwoju, ale także z płatnością za podstawowe usługi, przy czym w najgorszej sytuacji są ci, którzy niedawno weszli na rynek⁷. Często młodzi radcowie prawni i adwokaci, którzy zaczynają pracę, muszą się godzić na gorsze warunki⁸. Samodzielnie praktykujący prawnicy i niewielkie kancelarie ponoszą przykre konsekwencje zmniejszenia się liczby klientów na rynku, a także „relatywnej niemożliwości rywalizowania o bardziej zamożnych klientów biznesowych”⁹. Ten spadek finansowej kondycji niektórych firm prawnych czy też samodzielnie praktykujących prawników powoduje potrzebę zmian, w kierunku rozszerzenia usług kancelarii prawnych, zarówno na polu różnych dziedzin prawa, a także szer-

specjalizacja oraz dobra znajomość i wyczucie rynku, zrozumienie biznesu i jego mechanizmów. *I. Walencik*, Prawnicy spodziewają się pogorszenia sytuacji ekonomicznej, *Dziennik Gazeta Prawna*, 1.12.2008 r.; artykuł dostępny na: http://www.wkindex.wolterskluwer.pl/pdf/wkindex_prasa.pdf pr. Zob. także: Raport Banku Światowego: Polska – Bariery wykonywania praw z umów; www.nbp.pl/publikacje/raport/. W raporcie wielu przedsiębiorców wyraża pogląd, że udział prawników w negocjacjach stanowi przeszkodę w kreatywnym dojściu do rozwiązań i wpływa na większą formalizację procesu negocjacji, gdyż prawnicy koncentrują się na interesach prawnych, nie biorąc pod uwagę interesów biznesowych.

⁵ Wypowiedź *Krzysztofa Zakrzewskiego*, partnera zarządzającego Domański, Zakrzewski, Palinka. *Zakrzewski* stwierdził, że klienci oczekują od prawników „pasji” w rozwiązaniu ich problemu, nie interesują ich natomiast dywagacje i rozważania teoretyczne; http://www.wkindex.wolterskluwer.pl/pdf/wkindex_prasa.pdf.

⁶ Spada popyt na prawników; artykuł dostępny na stronie: wyborcza.biz/biznes/1,100969,12455660,_Dziennik_Gazeta_Prawna_Spada_popyt_na_prawnikiw_.html.

⁷ Na przykład w grupie niewielkich kancelarii w woj. mazowieckim obecnie już 14 procent widzi spadek popytu na swoje usługi; www.bankier.pl/wiadomosc/Prawnicy-zarabiaja-coraz-mniej-2632658.html.

⁸ *E. Borkowska*, Fala młodych zmienia sytuację na rynku; artykuł dostępny na stronie: www.prawo.rp.pl/artykul/757793,1010405-Fala-mlodych-radcow-i-adwokatow-zmienia-sytuacje-na-ryнку-usług-prawnych.html.

⁹ *E. Michelson, E.O. Laumann, J.P. Heinz*, *The Changing Character of the Lawyers Client Relationship, Evidence for Two Chicago Surveys, The Management of Durable Relations: Theoretical Models and Empirical Studies of Households and Organizations*, Amsterdam 2000, s. 11.

szej oferty, odnoszącej się do różnorodnych form reprezentacji¹⁰. Pomimo, że recesja nie dotknęła wszystkich kancelarii w równym stopniu, to spowodowała ona zmianę oczekiwań klientów w zakresie prowadzonych usług prawnych. Klienci chcą, aby prawnicy wykazywali się wysokimi kompetencjami w danej dziedzinie, a z drugiej strony oczekują, że usługi prawne będą dostosowane do ich możliwości finansowych¹¹.

Za wpływ na zmianę relacji klient–prawnik odpowiedzialny jest także wzrost konkurencyjności na rynku usług prawniczych, spowodowany zwiększonym naborem na aplikacje prawnicze, szczególnie w okresie ostatnich 3 lat¹². Pomimo, że młodzi prawnicy nie zagrażają kancelariom z silnie ugruntowaną pozycją na rynku, to przewiduje się, że wzrost liczby osób kończących aplikacje będzie odczuwalny dla mniejszych kancelarii prawnych, które obsługują klientów indywidualnych i mniejsze podmioty gospodarcze¹³. Choć obecnie walka o klienta toczy się przede wszystkim w zakresie ceny, to według różnych opinii są one i tak już umiarkowane, i w pewnym momencie zatrzymają się¹⁴. Wtedy zapotrzebowanie na najlepszych prawników i to nie tylko pod względem znajomości, umiejętności zastosowania i analizy przepisów prawa, ale także znajomości branży i rozumienia mechanizmów w niej panujących, posiadania umiejętności miękkich w zakresie negocjacji czy mediacji, możliwości rozwiązywania konfliktów, a także tworzenia dobrych i trwałych relacji z klientem polegających na rzeczywistym zaufaniu, będą miały podstawowe znaczenie i będą stanowiły o ich profesjonalizmie.

Wpływ na zmianę relacji w tych stosunkach ma także kwestia lojalności klientów w stosunku do reprezentujących ich prawników lub kancelarii. Kancelarie nie mogą już całkowicie polegać na przywiązaniu klienta, charak-

¹⁰ I. De Bondt, *Le repositionnement des cabinets d'avocats suite à la crise*; artykuł dostępny na stronie: www.salondesfusionsacquisitions.com/index.php?item=blog-fusions-acquisitions&type=post&name=repositionnement-cabinets-avocats-crise.

¹¹ Patrz wypowiedź mec. *Barbary Oziemek*; www.adwokatura.pl/?p=410. Według niej to, że zmienia się nastawienie klientów do usług prawnych, świadczy może, że na przykład wielu klientów prosi o mediacje z bankami w sprawie spłaty długu, bo mogą dzięki temu dostosować treść ugody do swoich możliwości, a także jest to metoda tańsza niż procedury formalne. O zmianie tendencji w oferowanych usługach prawnych może świadczyć także to, że wzrasta wykorzystanie mediacji. Na przykład w badaniach przeprowadzonych przez Wolters Kluwer wśród prawników w 2009 r. okazało się, że 33% więcej prawników korzysta z mediacji w porównaniu do poprzedniego roku; *M. Jasińska*, *W kancelariach panuje optymizm*, *Dziennik Gazeta Prawna*, 21.12.2009.

¹² *D. Stojak*, *Umiejętności młodych prawników zweryfikuje rynek*, *Dziennik Gazeta Prawna*, 21.12.2009 r., artykuł dostępny na: http://www.wkindex.wolterskluwer.pl/pdf/wkindex_prasa.pdf.

¹³ *Ibidem*.

¹⁴ *I. Walencik*, *Kancelarie muszą zaciskać pasa*, *Rzeczpospolita* z 25.6.2009; artykuł dostępny na: http://www.wkindex.wolterskluwer.pl/pdf/wkindex_prasa.pdf.

terystycznym dla minionego okresu¹⁵. Przemiany na rynku usług prawnych są tak duże, z powodu przejść, łączenia się kancelarii, przechodzenia prawników lub całych działów z jednej kancelarii do drugiej oraz zatrudniania młodych prawników, że rynek obsługiwany przez duże kancelarie jest „dużo bardziej ulotny niż w przeszłości, kiedy zarówno prawnicy, jak i klienci byli wobec siebie »lojalni na zawsze«”¹⁶.

Ze względu na coraz większą wymianę informacji przez Internet, a także mniejszą lojalność klientów wobec kancelarii, mówi się o tym, że stosunki te zmieniają się z „relacyjnych na transakcyjne”¹⁷. W stosunkach „transakcyjnych” cena usług jest ważniejsza niż lojalność, a długoterminowe powiązania są często zamieniane na jednorazowe relacje dotyczące określonej transakcji¹⁸. Chociaż zawsze przy wyborze kancelarii dla klienta istotna była cena usług prawnych, to obserwuje się od pewnego czasu wzmogoną dbałość klientów o uzyskanie najlepszej ceny w stosunku do jakości usługi¹⁹. Dla wielu z nich przy wyborze kancelarii nadal jednak najważniejsze są: profesjonalizm, umiejętność przedstawienia konkretnych rozwiązań, znajomość rynku, zaufanie, zrozumienie mechanizmów gospodarczych. A zatem w dalszym ciągu element relacji jest przy wyborze kancelarii dość wyraźny i ważny²⁰, jednak coraz częściej dla dużych klientów korporacyjnych, szczególnie z udziałem Skarbu Państwa, a także organów administracji państwowej czy samorządów lokalnych, cena stanowi podstawowe kryterium wyboru²¹. Mimo takiej zmiany, nie oznacza to zaniku relacji między dwoma podmiotami, a świadczy raczej o pewnych przemianach wynikających ze zmieniającej się rzeczywistości²².

¹⁵ *Ibidem*, s. 5.

¹⁶ M. Kryszkiewicz, Migracje prawników pomiędzy kancelariami nie ustają, *Dziennik Gazeta Prawna*, 13.11.2007 r. W artykule zawarta jest informacja o dynamice rynku prawniczego w Polsce w ostatnich latach, polegającej na przebijaniu się firm prawniczych w ofertach płacowych oraz pozyskiwaniu nowych, doświadczonych i wyspecjalizowanych prawników. Zob. również: R.L. Abel, *American Lawyers*, New York, 1989 r., s. 200.

¹⁷ Marcin Wystrychowski, specjalista od rozwoju biznesu w kancelarii Domański, Zakrzewski, Palinka uważa, że klienci przestają być lojalni wobec kancelarii, za każdym razem, gdy muszą dokonać wyboru partnera zewnętrznego, oceniają oferty, grupują współpracujące kancelarie w panele doradców, dla których organizują przetargi. I. Walencik, *Polski rynek usług prawnych A.D. 2012*, 30.6.2012; artykuł dostępny na stronie: <http://www.rynek.polskiprawnik.pl/polski-rynek-uslug-prawniczych-d-2012%2C454/>; E. Michelson, E.O. Laumann, J.P. Heinz, *The Changing Character...*, s. 5.

¹⁸ *Ibidem*.

¹⁹ M. Kryszkiewicz, Dla klienta liczy się specjalizacja, znajomość rynku oraz jakość usług, 1.12.2009 r., artykuł dostępny na: http://www.wkindex.wolterskluwer.pl/pdf/wkindex_prasa.pdf.

²⁰ *Ibidem*

²¹ *Ibidem*.

²² E. Michelson, E.O. Laumann, J.P. Heinz, *The Changing Character...*, s. 6.

W przekształcających się realiach społecznych i gospodarczych od prawników oczekuje się nie tylko, zaproponowania różnorodnego w sensie jakościowym i finansowym podejścia do rozwiązań sporów prawnych, ale także szerokiego spojrzenia na spór klienta, znajomości mechanizmów rynkowych czy też określonej dziedziny gospodarki, a także kreatywności w podejściu do problemów mocodawców i radzenia sobie w sytuacjach konfliktowych. Oczekiwanie to jest związane z utrwalającym się przekonaniem klientów, że spory sądowe nie zawsze są najlepszym podejściem do konfliktów, ze względu na coraz bardziej złożony ich charakter, nie mówiąc już o kosztach i czasie. Wzrost wymagań wobec prawników wynika także z głębszych przemian w systemie społecznym, m.in. rozwojem demokracji deliberatywnej wypierającej stopniowo relacje pionowe i zastępując je dyskusją i dyskursem w dochodzeniu do konsensusu, zarówno w sferze publicznej, jak i stosunkach prywatno-prawnych. Ponadto wprowadzenie do systemu prawnego metod alternatywnych, a przede wszystkim mediacji, które na całym świecie stają się coraz powszechniejszym sposobem rozwiązywania sporów w sprawach cywilnych, powoduje, że przedstawiciele zawodów prawniczych i ich samorządy, a także wydziały prawa kształcące przyszłych prawników, poważnie muszą zastanowić się nad transformacją ich ról w obliczu toczących się na naszych oczach zmian.

Opisane przemiany stają się częścią rzeczywistości i świadczą o tym, że istnieje konieczność zastanowienia się nad zmodyfikowaniem relacji klient-prawnik. Te oczekiwania klientów wobec adwokatów i radców prawnych są zauważalne w zasadzie we wszystkich rodzajach stosunków prawnych. Potrzeba ich przekształcenia wynika zarówno z większej świadomości prawnej klientów, powodowanej dużą dostępnością do informacji prawnych za pomocą Internetu, poszukiwaniem najlepszej usługi prawnej za najniższą cenę, a przede wszystkim wzrostem świadomości klientów o prawach indywidualnych spowodowanym przynależnością do społeczności międzynarodowej, rozwojem praw człowieka, prawa do informacji, praw konsumenckich, czy przepisów antydyskryminacyjnych²³.

²³ Seminarium Instytutu Spraw Publicznych, Nowe technologie a dostęp do prawa, 22.5.2013 r., więcej informacji na stronie: www.isp.org.pl/aktualnosci,1,1258.html; A. Daws, S. Hodges, R. Newman Knake, J. Peters, Even in a Digital, Data-Driven World, We Still Need Travel Agents and... Lawyers, artykuł prezentowany podczas sympozjum organizowanego przez Georgetown Law School: *The Shrinking Pyramid: Implication for Law Practice and the Legal Profession*, 12.4.2013; artykuł dostępny na stronie: http://www.riverviewlaw.com/downloads/Draft_4-10-13_Georgetown_Paper_Daws_Hodges_Knake_Peters.pdf; Obywatelstwo Unii: większa świadomość społeczna, jednak obywatele chcą znać swoje prawa jeszcze lepiej, komunikat prasowy Komisji Europejskiej z 19.2.2013 r., dostępny na stronie: europa.eu/rapid/press-release_IP-13-119_pl.htm.

Zwiększające się poczucie indywidualnej autonomii powoduje, że ludzie chcą mieć bardziej rozległy wpływ na decyzje, które mają znaczenie dla ich życia, również w sprawach, które leżą w zakresie poradnictwa prawnego. Dążenie do autonomii jest wynikiem zarówno pogłębionej świadomości prawnej, a także większego odczuwania przez obywateli kryzysów i zmian warunków ekonomicznych oraz związanej z tym niepewności w odniesieniu do przyszłości, na którą mają coraz mniejszy wpływ. Jednocześnie warunki te i niepewność stają się odczuwalne w obrębie sfery życia indywidualnego i prywatności, z czego wynika tym większe dążenie do autonomii w tych obszarach, w których ludzie mogą podejmować samodzielne decyzje²⁴.

Niniejsza praca jest próbą określenia ról prawników w alternatywnych metodach rozwiązywania sporów, które stają się coraz bardziej istotną częścią rzeczywistości prawnej. Obecnie bowiem oddziaływanie prawników na klientów w kierunku stosowania mediacji, a także efektywnego udziału prawników w tej metodzie jest znikome. Celem jest doprowadzenie do sytuacji, w której ten udział będzie znaczący zarówno na etapie postępowania sądowego, a także, a może przede wszystkim w fazie przed procesowej. Aby ta partycypacja stała się znacząca, nie wystarczy wyłącznie znajomość tych procedur, ale wiąże się to także z szerszymi transformacjami w sferze edukacji prawnej oraz świadomości prawników w kontekście podejścia do sporów i klientów.

Autorka stara się w niej przedstawić przyczyny trudności o charakterze kognitywnym, jakie mogą mieć adwokaci i radcowie prawni z wpisaniem się w nowe kierunki reprezentacji będące następstwem coraz większego znaczenia dyskursu we wszelkich sferach życia, także w sporach prawnych (Rozdział I. Psychologiczne i profesjonalne ograniczenia prawników w podejściu do rozwiązywania sporów). Przez krytyczne zaprezentowanie dotychczasowego mode-

Zob. ogólnie: R. Susskind, *The End of Lawyers. Rethinking the Nature of Legal Services.*, Oxford 2010; zob. także: Abe Krash, *The Changing Legal Profession*, dostępny na stronie: www.dcb.org/for_lawyers/resources/publications/washington_lawyer/january_2008/changes.cfm.

Autor porusza m.in. kwestie wpływu nowych technologii na relacje pomiędzy prawnikiem a klientem.

²⁴ Understanding Generation Y. What You Need to Know About the Millennials, White Paper by Princeton One in collaboration with Buddy Hobart, Solutions 21; artykuł dostępny na stronie: <http://www.princetonone.com/news/PrincetonOne%20White%20Paper2.pdf>. Autorzy analizują cechy pokolenia urodzonego w latach 1970–1990. Według niniejszego opracowania jedną z głównych cech tzw. „pokolenia Y” lub „Millenials” jest poczucie indywidualnej autonomii, s. 9; Zobacz również wywiad Dan Schawbel, Hannah Seligson: Understanding the Misunderstood Generation Y, który ukazał się 11.1.2013 r. w internetowym wydaniu Forbes. Autorka zauważa, że pokolenie urodzone w latach 70–90 XX wieku jest bardziej autonomiczne i niezależne w dużej mierze ze względu na trudne warunki rynkowe i kryzys ekonomiczny. Wywiad dostępny na stronie internetowej: www.forbes.com/sites/danschawbel/2013/01/11/hannah-seligson-understanding-the-misunderstood-generation-y/

lu reprezentacji opartej na paternalizmie prawniczym będzie starała się wykazać, że między paternalizmem prawniczym a autonomią klienta powinna istnieć równowaga, polegająca na współlistnieniu tych dwóch kierunków, aby zaspokoić oczekiwania klientów do większej autonomii, a także wymogi i uwarunkowania współczesnych demokracji w tym zakresie (Rozdział III. Paternalizm a autonomia). Zaprezentuje także konieczność zmian w edukacji prawniczej zarówno na poziomie wydziałów prawa, jak i aplikacji prawniczych mających na celu przystosowanie przyszłych prawników do nowych wymagań i funkcji w ramach wykonywanych zawodów, szczególnie w zakresie umiejętności miękkich, kreatywnego podejścia do sporów prawnych, rozwijaniu inteligencji emocjonalnej i uznaniu klienta za partnera w reprezentacji (Rozdział II. Potrzeba nowych kierunków zmian w edukacji prawniczej). Ze względu na to, że negocjacje stają się coraz ważniejszym narzędziem w wykonywaniu zawodów prawniczych, wskaże na konieczność pogłębiania wiedzy w tym zakresie, a nie tylko zdania się na intuicję i wewnętrzne przekonanie o swoich umiejętnościach, przedstawiając, jakie warianty negocjacji, mogą najlepiej służyć zaspokajaniu interesów klienta, a także realizować rolę prawnika w odniesieniu do klienta, do społeczności oraz wymiaru sprawiedliwości (Rozdział V. Negocjacje prawne). Sformułuje także zadania prawników w odniesieniu do informowania klientów o mediacji i innych ADR, a także przedyskutuje konsekwencje braku takiej informacji, na podstawie porównania regulacji przyjętych w różnych ustawodawstwach. Ponadto zaproponuje, jakie zadania mogą pełnić prawnicy w mediacji prezentując pogląd, że jeżeli zmieni się ich podejście do sporów i do klienta, mogą oni w sposób bardzo efektywny reprezentować ich w tej metodzie rozwiązywania sporów (Rozdział VII. Udział prawników w mediacji). Wreszcie w ostatnim rozdziale przedstawi funkcjonowanie praktyki prawnej o nazwie *collaborative law*, zyskującej coraz większe znaczenie na świecie, jako przykład zastosowania nowych umiejętności i narzędzi przez prawników świadczących, że opisane zmiany w realizowaniu reprezentacji prawnej są nie tylko konieczne, ale także możliwe w praktyce.

Wyjaśnienia dotyczące zakresu pracy oraz używanych pojęć

Wyjaśnienia wymagają pewne kwestie związane z zakresem pracy oraz używanymi pojęciami. Praca ma charakter interdyscyplinarny i nie można jej przyporządkować do jednej dziedziny prawa. Poruszana w niej tematyka odnosi się zarówno do zagadnień z zakresu procedury cywilnej, obejmujących mediacje oraz negocjacje, a także problematyki dotyczącej zasady kontryktoryjności oraz roli pełnomocników w procesie. Ponadto podejmuje tematykę z dziedziny filozofii i socjologii prawa dotyczącą m.in. paternalizmu w stosunkach prawnych, autonomiczności klienta, kognitywnych barier i ograniczeń w efektywnym rozwiązaniu sporów, które charakterystyczne są dla przedstawicieli zawodów prawniczych, czy też zmian koniecznych w edukacji prawniczej. Interdyscyplinarne ujęcie materii omawianej w pracy podyktowane jest zarówno potrzebą szerokiego podejścia do tematu roli prawników we współczesnym świecie, która podlega ciągłym zmianom, ze względu na transformacje w systemie prawnym i społecznym, i nie kwalifikuje się w jedną dziedzinę prawa, jak i problematyki alternatywnych metod rozwiązywania sporów, przede wszystkim mediacji, która sama w sobie jest gałęzią interdyscyplinarną wymagającą znajomości zagadnień zarówno prawnych, jak i pozaprawnych. Takie podejście jest także odzwierciedleniem współczesnych trendów w rozwoju wielu gałęzi prawa, które nie są podporządkowane sztywnym ograniczeniom i nie kwalifikują się w rygorystyczne ramy jednej dziedziny, chociażby ze względu na to, że materia prawna jest obecnie niezwykle złożona i wymaga bardziej kompleksowego podejścia. Bliższe współczesnym problemom prawnym jest wielopłaszczyznowe ujęcie zagadnień, niż wąskie, pozytywistyczne podejście do problemów, charakterystyczne dla minionego okresu.

Wyjaśnienia wymaga także zakres pojęcia „alternatywne metody rozwiązywania sporów” (ADR). W niniejszej pracy określenie ADR dotyczy przede wszystkim mediacji, z tego względu, że w systemie prawa rodzimego, a także w innych krajach prawa cywilnego i *common law*, jest ona w zasadzie wiodącą metodą ADR. Autorka porusza szerzej także zagadnienia dotyczące negocjacji i chociaż nie zawsze, są one uznawane, jako odrębna metoda ADR, to potrzeba przedyskutowania niektórych aspektów dotyczących negocjacji wynika

stąd, że są one stałym elementem mediacji, oraz innych ADR, a także jednym z najważniejszych narzędzi w pracy prawników. Pominięto natomiast w pracy zagadnienia odnoszące się do arbitrażu, pomimo że według wielu poglądów doktryny, arbitraż jest jedną z metod alternatywnych w stosunku do postępowania sądowego. Takie zawężone ujęcie pojęcia ADR jest spowodowane przede wszystkim zakresem tematyki arbitrażu, która wymagałaby oddzielnej rozprawy, a także większym podobieństwem arbitrażu do postępowań sądowych niż do mediacji, przynajmniej w odniesieniu do materii poruszanej w tej pracy.

Autorka posługuje się w pracy nazwą *prawnicy* odnosząc ją do radców prawnych i adwokatów. Dzięki przyjęciu takiego określenia nie ma konieczności powtarzania w tekście za każdym razem określeń „adwokat” czy radca prawny, tym bardziej, że czasami dotyczy ono szerszego kręgu osób, jak na przykład absolwentów wydziałów prawa (głównie w Rozdziale II dotyczącym edukacji prawniczej), co wynika jednak z kontekstu opisywanych zjawisk. Pomimo, że określenie to może budzić pewne wątpliwości natury metodologicznej, to zarówno w literaturze polskiej i zagranicznej, jego użycie w stosunku do adwokatów i radców prawnych staje się coraz bardziej powszechne²⁵. Wyjaśnienia wymaga również przywołanie w niektórych rozdziałach tej pracy badań socjologicznych, w wielu przypadkach ograniczających się do tych, przeprowadzonych w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie. Badania prowadzone w tych krajach są wiodące w zakresie tego rodzaju problematyki, a pomimo odmienności systemów prawnych okazują się przydatne, gdyż po pierwsze: dotyczą ogólnego podejścia do sporów, a także koncyliacyjnych metod rozwiązywania sporów, które mają podobne cechy wszędzie na świecie. Po drugie zastosowanie metod alternatywnych w krajach anglosaskich jest bardziej zaawansowane, wobec czego badania mogą być pewną wartościową wskazówką dla funkcjonowania prawników w krajach systemu prawa cywilnego, wyznaczając określone kierunki koniecznych przemian w odniesieniu do roli prawników, ich stosunków z klientami czy też podejścia do sporów, biorących pod uwagę rozwój metod ADR. Po trzecie do przytoczenia tych badań skłania również fakt, że systemy prawne ulegają dość szybkim przekształceniom i zbliżają się do siebie. Wyrazem tego jest sama mediacja, która stanowi przykład transplantacji tej metody w jej współczesnej odmianie z systemu *common law*, czy też omawiana w pracy zasada kontrydiktoryjności, która

²⁵ Zob. na przykład: J. Jabłońska-Bonca, *Prawnik a sztuka negocjacji i retoryki*, Warszawa 2002; A. Kalisz, A. Zienkiewicz, *Prawnik w mediacji*, Materiały z konferencji na Wydziale Prawa i Administracji UW, E. Gmurzyńska (red.), *Kwartalnik ADR* 2013, Nr 2 (22); A. Bieliński, *Prawnik i jego misja*, Materiały z konferencji na Wydziale Prawa i Administracji UW, (red.) E. Gmurzyńska, *Kwartalnik ADR* 2013, Nr 2, (22).

zawsze była fundamentem reprezentacji prawnej i wymiaru sprawiedliwości w systemie *common law*, a wprowadzona do systemu prawa cywilnego dopiero w XX w., odgrywa obecnie niezaprzeczną rolę w podejściu prawników do rozwiązywania sporów w obu systemach.