

Sztuka obrończa. Poradnik dla adwokatów

Przejdź do produktu na ksiegarnia.beck.pl

Wprowadzenie do rozdziałów I–III

Richard Harris prowadzi nas do sali sądowej, gdzie odbywa się pierwsza rozprawa.

Podnoszone są argumenty w ramach przedstawienia przedmiotu sprawy i tzw. mów wstępnych (rozdział I).

Następnie odbywa się etap przeprowadzenia poszczególnych dowodów w sprawie czyli przesłuchanie swoich świadków: *examination-in-chief* lub *direct examination*¹ (rozdział II), a następnie *cross examination*, czyli przesłuchiwanie świadków strony przeciwnej (rozdział III).

W odróżnieniu do procedur anglosaskich w polskim systemie nie ma wyraźnego podziału na powyższe etapy przesłuchania świadków. W naszych sądach, mówiąc ogólnie, przesłuchanie świadków przypomina korowód gości weselnych, jedni od pana młodego, drudzy od panny młodej. Na rozprawy przychodzą świadkowie raz to oskarżenia, raz obrony, kolejność przesłuchiwanie świadków jest uzależniona od tego, kogo uda się wezwać na dany termin rozprawy. Zdarza się czasem krępująca sytuacja – za barierką staje świadek i nikt się nie przyznaje do niego. Świadek stoi nie mniej zdezorientowany niż uczestnicy procesu. Idealny stan skupienia. Wówczas, po chwili ciszy, pada ze strony sądu pytanie w specyficznym języku prawniczym – „Co świadkowi wiadomo w sprawie?”.

W polskiej procedurze, inaczej niż w procesach anglosaskich, nie jest dopuszczalne zadawanie pytań sugerujących. Kodeks postępowania karnego wprost zakazuje takich pytań w art. 171.

§ 4. KPK: Nie wolno zadawać pytań sugerujących osobie przesłuchiwanej treść odpowiedzi.

„Sugestia to poddawanie komuś sądów, wpływanie na myślenie, uczucia, wolę i spostrzeżenia drugiej osoby. Należy przyjąć że pytanie sugerujące odpowiedź może zawierać taką sugestię zarówno z uwagi na formę gramatyczną (gdy zawiera w istocie całą odpowiedź, jakiej oczekuje pytające) ja również z uwagi na treść pytania”².

A zatem, przyjrzyjmy się pierwszej rozprawie...

[W.B.]

¹ W książce terminu *examination-in-chief* użyto jako badanie początkowe, zaś *cross-examination* przetłumaczono jako badanie krzyżowe. [przyp. W.B.]

² Tak: *J. Skorupka* (red.). Kodeks postępowania karnego. Komentarz, Warszawa 2015, s. 389. [przyp. W.B.]

Rozdział I

Mowa wstępna

Nie bez poważnych wątpliwości oddałem tę książkę w ręce wydawcy. Zdawało mi się, że jest to dowód zarozumiałości z mej strony – udzielanie jakichkolwiek wskazówek w tak poważnym przedmiocie. Zastanowiwszy się atoli nad swymi wahaniem, doszedłem do wniosku, że niekoniecznie pretenduje do miana wielkiego adwokata ten, kto proponuje dla użytku początkujących pewne uwagi, oparte na starannym przestudiowaniu sposobów najczęściej stosowanych przez najlepszych znawców kunsztu adwokackiego. Nie trzeba być utalentowanym pisarzem dlatego tylko, aby napisać krytykę o książce, albo – artystą malarzem, aby z należywym zrozumieniem traktować genialne obrazy, zjawiające się od czasu do czasu na ścianach akademii królewskiej. Nie żaden artysta, lecz właśnie najpospolitszy obywatel spostrzegł, że pewien znany malarz namalował żywego czerwonego homara¹ w koszu ze świeżą rybą. Po cóż więc posądzać mnie o to, że szukam dla siebie uznania za coś innego niż zwykła spostrzegawczość, niezbędna do tego, aby studiując kunszt naszych mistrzów i zachwycając się ich wytwornymi dziwactwami, dostrzec zarówno uchybienie, jak zręczny manewr.

Widziałem wiele rzeczy godnych podziwu i naśladowania, widziałem nieraz „czerwonego homara” w koszach młodych adwokatów; mnie samemu zdarzało się nieraz przedstawić tych z gatunku raków w barwach najbardziej ognistych. Nie znam jednak ani jednej książki, która by mogła służyć za podręcznik dla tych, którzy dążą do zdobycia laurów w naszym zawodzie (z których największy – stać się wzorowym adwokatem) i to skłoniło mnie do przedstawienia uwag poniższych ich łaskawej uwadze. Uwagi te są tu podane nie jako jednoznaczne, a przeciwnie – z całą świadomością, że są niedokładne i niekompletne w stosunku do obszerności i wzniosłości przedmiotu, którego dotyczą. Gdyby wszakże okazały się w pewnym stopniu przydatne do tego, aby młodego adwokata ustrzec przed niebezpieczeństwem wpakowania się do rowu lub też mogły być drogowskazem dla jego źle skierowanej energii, rad będę, że przemogłem swe wahania i zdecydowałem się oddać je do druku.

Doświadczenie ułatwia pracę w każdym zawodzie; mnie zaś zdarzało się oglądać tyle nieszczęśliwych wypadków, spowodowanych li tylko niedoświadczeniem,

¹ Homary są ciemnobrązowe lub ciemnozielone. Mniej więcej jeden na dwa miliony, na skutek mutacji genetycznej, rodzi się niebieski. Wszystkie stają się czerwone po ugotowaniu [przyp. W.B.].

że nie będzie chyba rzeczą do pogardzenia podać niektóre wytyczne, którymi – jak mam wrażenie – kierują się co lepsi adwokaci i które, wskutek możliwości zastosowania do wszelkich wypadków oraz wskutek swej celowości, ukształtowały się w umyśle moim jako prawidła, aczkolwiek niepisane, dające się przecież usystematyzować. Jestem przekonany, że stosowanie ich wyjdzie tylko na użytek początkującym. Nikt, przypuszczam, nie zaprzeczy, że niejednokrotnie, zdało się, pewna sprawa została przegrana na skutek niedoświadczenia, jak również – nieraz bez nadziei została wygrana dzięki umiejętności adwokata. Mając złe karty w ręku dużo można zrobić dzięki dobrej „grze”. Dlatego też wszystko to, co jako przepis może być użyteczne dla młodego adwokata, aby go powstrzymać od popełnienia błędu albo wskazać, jak ma wyjść z honorem ze sprawy, której prowadzenia się podjął, zasługuje niewątpliwie na nieco uwagi.

Zacznę od twierdzenia, przeciwko któremu nikt chyba nie zaoponuje, mianowicie – że zdrowy zmysł jest podstawą sztuki adwokackiej. Można być świetnym adwokatem, można odnosić sukcesy w sądzie, lecz sam blask tej świetności nie oświeci drogi niedoświadczonemu człowiekowi. Raczej przeciwnie, blask ten może sprowadzić nowicjusza na manowce i skłonić go do popełnienia niebezpiecznych błędów. Wytrawny adwokat może być śmiałym, może dzięki śmiałości wygrać sprawę. W razie niepowodzenia potrafi on się wycofać, przy czym odwrót swój potrafi zasłonić przy pomocy zręcznych i efektownych sposobów. Natomiast osobnik obdarzony zaledwie miernymi zdolnościami, w razie nieudatnej próby naśladowania go, tylko się ośmieszy i będzie budzić politowanie w swej porażce. Zdrowy zmysł, ten nieoszacowany współpracownik wszystkich ludzkich poczynań, ma olbrzymie znaczenie w sztuce adwokackiej. Jest to wyłączna i jedyna zaleta adwokata, bez której wszystkie inne jego zalety mają znaczenie drugorzędne; gdy zaś posiadamy zdrowy zmysł, wszystkie pozostałe zalety są bodaj bez znaczenia.

Cała praca adwokata obraca się dookoła natury ludzkiej. Ludzie – to jego warsztat pracy, ludzie – to ta gleba, nad którą on znośnie się trudzi. Czy mierzy on siły przeciwnika, czy waży nastroje przysięgłych, czy też ocenia poziom umysłowy i sumienność świadka, wszystko to jedno – klucz do wrót powodzenia leży w znajomości natury ludzkiej. Kto traktuje ludzi prostych tak, jak maszyny, co czasami zdarza się u niektórych adwokatów, ten zdradza kompletny brak tej wiedzy, która dla adwokata jest rzeczą konieczną, aczkolwiek częstokroć przyswaja ją sobie zbyt późno. Najgorsze – co może zrobić adwokat – to patrzeć na przysięgłych, jak na głupców. A jednak taki stosunek do nich trafia się dość często. Młodzi adwokaci, którzy jeszcze nie zdążyli ochłónać po zdobyciu swych laurów w „kółkach dyskusyjnych”², mają skłonność do traktowania pogardliwie skromnych zasobów wiedzy zwykłych obywateli. Jest to błąd tak właściwy młodości. Czy macie przed sobą przysięgłych

² Tak zwane *Debating Societies*, czyli kółka celem ćwiczeń w sztuce prowadzenia sporów naukowych. Są one w Anglii bardzo rozpowszechnione.

ograniczonych czy rozumnych, brak szacunku w traktowaniu ich jest niezawodnym środkiem do przegrania sprawy i do przedstawienia siebie jako człowieka ograniczonego. W najbardziej pospolitym i szarym składzie przysięgłych prawie zawsze znajdzie się jeden albo dwu rozumnych ludzi, a ponieważ reszta pójdzie za nimi, to strzeżcie się uczynić ich swymi wrogami. A niezawodnie dopniecie tego, jeśli z waszych słów i waszego zachowania będzie się im zdawało, że uważacie ich za ludzi ograniczonych.

Jest to w ogóle zadanie niezbyt łatwe mieć do czynienia z przysięgłymi. Im więcej ma adwokat doświadczenia, tym oględniejszy będzie w postępowaniu z ludźmi, od których zależy wynik procesu.

Pewna powściągliwość w postępowaniu zawsze prędzej niżli hałaśliwość prowadzi do celu. Nie znam spraw, które by były wygrane dzięki hałasowi i wrzaskowi. Piana nie ma wagi, w słowach wygłoszonych z pasją – nie ma siły. Nie chcę bynajmniej utrzymywać, że mowa wygłoszona w tonie gawędy jest mocną mową; przeciwnie porwanie przysięgłych słabą mową jest rzeczą równie trudną, jak podpalenie zielonej trzciny na wodzie. Marna mowa gorsza jest od zupełnego milczenia; niech fakty same mówią za siebie. Ale i krzyk nikogo nie przekona; on przytępia słuch przysięgłych, a czasem ogłusza ich zgoła. Ani razu nie zdarzyło mi się zauważyć, żeby piorunująca mowa adwokata miała powodzenie u przysięgłych, tj. żeby zakończyła się pomyślnie dla klienta.

W większości przypadków przysięgli są opanowani chęcią najszlachetniejszego i jak najsprawiedliwszego rozstrzygnięcia. Dążenie takie jest jedną z wrodzonych właściwości natury ludzkiej. Aliści niebezpieczeństwo polegające na tym, iż pragnienie bycia sprawiedliwym częstokroć prowadzi do rozstrzygnięcia wręcz niesprawiedliwego. Wydaje się im, że wspólnymi siłami wykonują niejako naturalny wymiar sprawiedliwości, jak gdyby dana im była do rąk przeciętna miara moralności dla całej ludzkości. Tymczasem miara ta, gdyby zmuszać każdego do wtłaczania się w nią, sprawiałaby niewątpliwie dużo bolesnego rozciągania albo niepotrzebnego kurczenia się. Ten naturalny wymiar sprawiedliwości nie jest, niestety, ani prawem, ani ogólnoludzką sprawiedliwością, a w procesie przeważnie szkodzi obu stronom.

Adwokat, który uświadomi sobie, że ta naturalna teoria nie da się pogodzić z interesem jego klienta, powinien przekonać przysięgłych o ich błędzie i zniewolić ich do bardziej skrupulatnej oceny sprzecznych postulatów stron. Aby to osiągnąć, potrzebne są nie szumne frazesy, a rozsądne działanie. Powinniście obalić nie tylko wynalezioną przez nich teorię, lecz i jej podstawy. Do tego potrzebne są zarówno przenikliwość, jak i zdolność do rozumowań logicznych. Wam niewątpliwie wypadnie pokazać, jakie oni mają pojęcie o względnej przewadze jednej strony nad drugą. Jak to zrobić? Szarlatan powiedziałby: „za pomocą czytania w ich myślach”. Adwokat zaś odpowie: „za pomocą zdrowego zmysłu”, tj. za pomocą wniosków

logicznych, opartych na znajomości ludzi. Bardzo możliwe, że wam się nie uda pochwycić ich punktu widzenia. A jeśli się uda i przy tym mowa wasza będzie zręczna w ujęciu i w treści, zjednocie ich sobie. Jeśli nie – tym gorzej dla waszego klienta.

Znaczy to, że nie macie daru zrozumienia ludzi, a więc klient wasz nic nie straci, gdy miast mówić będziecie milczeli.

Nic tak nie zdoła wywołać u przysięgłych upokarzającej świadomości o pogardliwym z waszej strony traktowaniu ich zdolności umysłowych, jak właśnie pochlebstwo. Mówiąc o pochlebstwie, mam na myśli zwroty z gruba ciosane i niedopuszczalne, jak np.: „wy, jako ludzie wysoce oświeceni”, „wy przysięgli brytyjscy” itp. Marne epitety, które mają potwierdzić, że „natura nie znosi pustki”. Bywa pochlebstwo pieszczotliwe i czarujące, lecz umiejętność schlebiania jest udziałem niewielu. Polega ona na używaniu takich wyrażen, w których nie ma zwykłego pochlebstwa, które wszakże pobudzają słuchaczy do schlebiania samym sobie. Ona się wkrada niepostrzeżenie. Jej pieszczoty są nie do odparcia.

Spójrzcie tylko bacznie na przysięgłych w chwili, kiedy adwokat stara się ich przekonać, że są istotami o wiele wyższymi ponad zwykłych śmiertelników. Zauważycie wówczas na ich twarzach taki sam wyraz, z jakim tłum przysłuchuje się jarmarczemu handlarzowi, wychwalającemu swój towar. Słuchacze doskonale zdają sobie sprawę, że im – jak się to mówi – „mydlą oczy”, jednakże bawi ich to, a nie drażni. Tymczasem w przypadku przysięgłych – ci są oburzeni i patrzą na was z pogardą, jak na oszustów, którzy nie czekali by pierwszej sposobności, aby ich oszukać.

Nieuczciwe machinacje w sądzie niczego adwokatowi, oprócz niezbyt chlubnej sławy, nie przysporzą. A jednak wszystko da się osiągnąć za pomocą przekonującej szczerości, uczciwie stosując prawidła sztuki, bez których nawet rzeczywisty geniusz pozostanie zaledwie błyskotliwym pechowcem.

Najlepiej przykuwa do siebie adwokat uwagę przysięgłych, gdy istotnie jest szczerze przejęty swym zadaniem lub przynajmniej robi takie wrażenie. Jeśli wy rzeczywiście traktujecie sprawę gorąco, to pewna część waszego nastroju udzieli się i im. Na tym właśnie polega sztuka wymowy: należy porywać za sobą myśli i uczucia słuchaczy.

Drugi niezbędny warunek leży w tym, aby być logicznie konsekwentnym; bez tego mowa wasza nie będzie nawet zrozumiała. Poszczególne myśli może będą przez słuchaczy przyswojone, ale cała mowa pozostanie zbieraniną słów i płątaniną pojęć. Nie chcę bynajmniej powiedzieć, że obowiązkiem waszym jest logiczne wyświetlenie sprawy z obydwu stron. Tą drogą idąc, moglibyście doprowadzić do zguby i siebie, i klienta. Mam na myśli jedynie wyświetlenie sprawy pod kątem widzenia waszych interesów, przy tym niezależnie od tego czy zwracacie się do ludzi oświeconych, czy też nieuków. Rozum ludzki jest to struktura rozważająca; on o wiele łatwiej przyswaja dowody przedstawione w logicznym porządku, aniżeli takie, w których przesłanki i wnioski przedstawione są w chaotycznym nieładzie. Zadanie wasze polega nie na tym, aby posiadać w nich wątpliwość albo wzbudzić

podziw, lecz na tym, aby za pomocą rozumnych dowodzeń przekonać ich o waszej słuszności.

Doświadczony i znający się na rzeczy adwokat zawsze potrafi spośród przysięgłych wyróżnić tego, któremu ulegają inni; do niego więc skieruje swą przemowę. Nie będzie dla niego zbyt trudną sprawą przekonać się czy słowa jego wywarły pewne wrażenie, czy też żadnego. I gdy to mu się udało, nie potrzebuje już troszczyć się o pozostałych, chyba żeby pomiędzy nimi znaleźli się ludzie o zdaniu z góry powziętym. Jeśli są tacy wśród przysięgłych, należy zanalizować ich uprzedzenia, a w razie czego – rozproszyć je. W przeciwnym razie zdarzyć się może, że jeden albo dwóch rozumnych przysięgłych nie poradzi sobie z uprzedzeniami pozostałych. Rozum i uprzedzenie – to są dwie siły, których działaniu przysięgli najczęściej ulegają. Jeśli nie mają z góry urobionego zdania, to przekonawszy najrozumniejszego, wygracie sprawę. Jeśli to się nie da zrobić, spróbujcie pozyskać dla siebie najsłabszych, albowiem w razie niepowodzenia nie przegracie. „Gdy atuty odegrane, to i blotki biorą lewy”; wam zaś przysługuje prawo wygrania sprawy dzięki głosowi zarówno nieuka, jak i głębokiego filozofa. Przysięgli was słuchają, macie wolną rękę w wyborze wszelkich uczciwych i prawnych dowodów, aby zjednać ich sobie przedstawivszy im sprawę w takim świetle, jakie najbardziej odpowiada ich poglądom i nastrojom. Kto wprost błaga ich o litość, ten jest lichym adwokatem. Kto zaś przedstawia im fakty w ten sposób, że wzbudza współczucie dla swego klienta, ten jest prawdziwym mówcą. Ten zna ludzi, tamten – nie. Dla jednego życie sympatię, drugim pogardzacie.

Jeśli chcecie, żeby przysięgli was zrozumieli i ocenili, wystrzegajcie się mówienia kwieciste; jest to duży błąd. Górnołotny styl razi w pospolitym cywilnym sporze i w ogóle nigdy (chyba że wobec romantycznej dziewicy) nie osiąga tej siły i mocy przekonywającej, jaką daje trafny wybór prostych słów. Jest bowiem tak samo daleki od naturalności, jak pstry ubiór akrobaty i tak samo jak on mało jest przydatny do codziennej szarej roboty. Jakże często zdarza się słyszeć adwokatów, którzy myśli swe ubierają w trudno zrozumiałe frazesy, przypominające raczej historyczne piśmidła damskiej literatury, niżli jędrny język mężczyzny i wytrawnego prawnika. Człowiek dzielny i utalentowany powinien dużo pracować i przejść długi okres próby, zanim odważy się upiększać swą mowę przy pomocy zwrotów retorycznych. Najbardziej utalentowany, skończony mówca korzysta z nich wielce umiarkowanie, bo zarówno obfitość figur retorycznych, jak i wielomówność raczej zaciemniają sens mowy niż wyjaśniają. Najbardziej należy wystrzegać się sztuczności, drażni bowiem każdego słuchacza i nie sposób wyzbyć się uczucia lekceważenia względem tego, kto się nią posługuje. Afektacja jest oznaką słabości nawet u tęgich umysłów i – jakkolwiek można ją czasem tolerować u ludzi rozumnych – nikt się nią jednak nie zachwyca. W mowie przeciętnych może wywołać jedynie wzgardę.

Dar wysokiego krasomówstwa, z wyjątkiem nielicznych przypadków, stanowi w sądzie zbędny luksus. Spór sądowy jest prowadzony w ramach ograniczonych

i przebiega utartymi szlakami, których właśnie należy się trzymać. W ich liczbie nie ma szlaku krasomówstwa; innymi słowy – należy unikać tego, cośmy zwykli nazywać krasomówstwem. Proszę sobie wyobrazić, jakby wyglądał adwokat, który by chciał naśladować górne zwroty *Birka* albo *Sheridana* w błażej sprawie o zderzeniu dwóch pojazdów na ulicy. Nie w każdym procesie ważą się losy imperium. Można bronić brytyjskiego kieszonkowca i wnosić obronę w bardzo szerokich granicach, nie napadając jednak w gwałtowny sposób na konstytucję brytyjską. Ściśle mówiąc, od adwokata wymaga się jedynie, żeby prosto i zrozumiale wyłożył przysięgłym okoliczności sprawy. Im mniej słów – tym lepiej, a im mniej rozumowań – tym więcej pewności, że przysięgli odniosą się z zaufaniem do waszych żądań. Jakżeż mogą to uczynić, skoro zanim jeszcze przeciwnik zdążył wam odpowiedzieć choć słówkiem, wy już śpieszycie składać swe dowody? Bywa i tak, że adwokat już we wstępnej mowie oznajmia przysięgłym, iż powód trzymał się prawej strony, że on udowodni im, iż nawet nie mogło być inaczej, ponieważ... itd., itd., jak gdyby był zmuszony stykać się na każdym kroku z nieprawdopodobieństwami, które obalają jego słuszne żądanie. Nie ma gorszego wstępu ponad wyżej wskazany. Już z samego bowiem początku rzuca się cień wątpliwości na własne swe słowa. W tym miejscuomalże sam nie popełniłem takiegoż błędu oświadczając, że jeśli kto mi nie wierzy, niech pójdzie i posłucha, co mówią w Westminsterskim sądzie. Jest to jednak zbyt jaskrawe przeoczenie, aby się dłużej nad nim zatrzymywać.

Główną podstawą zaufania przysięgłych do waszych oświadczeń, przed zgłoszeniem sprzeciwu ze strony przeciwnej, jest to, że wasi świadkowie popierają je przysięgą. Gdy przeciwnik przedstawi fakty, obalające wasze żądanie, wówczas dopiero przychodzi kolej na waszą argumentację, przy czym wasze argumenty będą wzbudzały zainteresowanie nowością, której by były niezawodnie pozbawione, gdyby przysięgli poznali je przedtem. Będą podobne do ostrza noża, które stępiło się wskutek krajania na próbę. Młynarz zatrzymuje młyn, gdy mu ziarna brak.

Drugą przewagą mówcy, który nie ujawnia swych argumentów przed czasem, jest to, że przeciwnik jego nie ma możliwości skierowania jego wywodów przeciwko niemu samemu, ani dostosowania swoich argumentów do jego założeń. Inaczej mówiąc, należy poznać grę przeciwnika, zanim odsłonicie mu swe lepsze karty.

Starałem się przytrzymać uwagę początkujących na tym wskazaniu, chociażby za cenę powtarzania się, albowiem uważam je za nader ważne. Nieogłędną i słabą mową wstępną można od razu zaprzepaścić nawet pewną sprawę.

Pierwsza rzecz, jaką należy osiągnąć dzięki mowie wstępnej, jest wpojenie w przysięgłych mocnego przekonania przynajmniej w to, że sami wierzycie w słuszność swej sprawy. Może to się wydać prawdą o tyle oczywistą i elementarną, że nie warto o niej mówić. Każdy adwokat, rzecz jasna, to rozumie. Wszyscy to wiemy albo przypuszczamy, że wiemy. Bardzo młody człowiek powie nam: „Ależ naturalnie, przysięgli powinni widzieć, że uważacie swoją sprawę za słuszną. Któż nie wie

tego”! Zgoda. Ale ja mówię nie o tym, co trzeba wiedzieć, tylko zupełnie o czymś innym: o tym, aby przysięgli nabrali tego przekonania. Wiedza – to jest rzecz doskonała, lecz sama w sobie może być zgoła bezużyteczna, jak powie wam dobry gracz w krykieta. Wiedzy mają wszyscy dużo, i ogólnie mówiąc, im człowiek jest młodszy, tym więcej wie. Ale zdarzyło mi się nieraz widzieć w sądzie adwokatów, którzy zachowywali się tak, jak gdyby sami ani odrobinę nie wierzyli w swą sprawę. Ich słowa i ton były mało poważne, a jest to błąd zgubny.

Nic tak nie zdoła podrażnić przysięgłych, jak niedopuszczalna swawola wyrażen u adwokata. Zbędne chyba będzie tłumaczenie, że taka niedbała swawola słów nie ma nic wspólnego z humorem, miast którego częstokroć podają ją przysięgłym. Humor, gdy jest na miejscu, stanowi jedną z najbardziej pociągających cech mowy. Może on się przydać bodaj w każdej sprawie i stanowi najbardziej pociągającą zaletę adwokata. Wszelako należy posiadać prawdziwy dar, nie lichy surogat. Zachodzi tu niemniejsza różnica, jak pomiędzy wesołym śmiechem człowieka, a wykrzywionym w uśmiechu pyskiem psa włóczęgi.

Istnieje jeszcze jeden poważny błąd w kunszcie adwokackim. Jest nim ustawiczne wyprzedzanie przeciwnika. Jest to brak tak samo chybiony, jak przedstawianie dowodów celem wzmocnienia swych twierdzeń, zanim przeciwko nim zaoponowano, bodaj tylko jeszcze więcej niebezpieczny. Niektórzy adwokaci uważają za właściwe przepowiadanie dowodów strony przeciwnej i natychmiastowe obalanie takowych. Byłaby to niewątpliwie taktyka doskonała, gdyby tylko była wykonalna. Nie każdemu wszakże los pozwolił być *Dawidem*, by od razu wytrącić przeciwnika z szeregów. Dzisiejszy regulamin sądowy nie pozwala na to: wypada zrezygnować z łatwego zwycięstwa na rzecz wymiaru sprawiedliwości i zmierzyć się z przeciwnikiem przy równych warunkach. On ma prawo zbudować swoją opozycję w sposób, jaki uważa za najlepszy; waszym zadaniem jest pobić go, jeśli zdołacie. Nawet jeśli z góry dokładnie wiecie, jaki system sobie nakreślił, to i wtedy nie zawsze będzie rozsądnym zetknąć się z nim w połowie drogi. W dziewięćdziesięciu dziewięciu przypadkach na sto nie wiecie, w jaki sposób pokieruje on sprawą, aczkolwiek może już wiecie, na czym polegać będzie istota jego sprzeciwu. Po odpowiedzi, gdy już ujawnił swe dowody, poznaliście dokładnie jego system i jeśli mimo tego nie czujecie się na siłach pobić go teraz, to nie ulega wątpliwości, że i wcześniej nie moglibyście tegoż dokonać. Nie rzucajcie się na przeciwnika, zanim nie przesadzi rowu. W przeciwnym razie może się zdarzyć, że już w połowie drogi znajdziecie się w bardzo przykrej sytuacji.

Często daje się słyszeć, jak młody adwokat (a czasem i niemłody) oświadcza, że „nie jest w stanie wyobrazić sobie, co jego szanowny przeciwnik może powiedzieć przeciwko powództwu” albo że „to jest panowie przysięgli, zaiste beznadziejne powództwo”. A tymczasem często, a nawet – przeważnie tuż po takim oświadczeniu – zapada wyrok na rzecz szanownego przeciwnika, który bronił „beznadziejnej sprawy”. Nie można sobie wyobrazić nic bardziej nieudolnego, jak taką przedwczesną

napaść na przeciwnika. Takie oświadczenia są więcej niż bezcelowe. Nie należą one do niezbędnych składowych części mowy wstępnej. Nie stanowią dowodów. Nie dodają większej siły zasadniczej tezie, a ponadto – są nieprawdziwe. Nie wywierają wrażenia ani na sędzi, ani na przysięgłych. Zdarza się natomiast, że adwokat, który nie zdołał powstrzymać się od nich, trafia w położenie litości godne. Jeśli sprawa szanownego przeciwnika jest istotnie beznadziejna, to nie uda mu się ukryć tego i bez wzmianki o tym z waszej strony. Jeśli atoli przeciwko powództwu są poważne zarzuty, to nie znikną one przez to, gdy powiecie, że ich zgoła nie ma. Są to tylko przestarzałe praktyki dawnej szkoły, dziś już bodaj nieistniejącej. Adwokat, który się ima takich metod, ujawnia na niczym nieopartą pretensję i niedopuszczalną zarozumiałość: on jak gdyby przywłaszcza sobie w swojej własnej sprawie rolę sędziego i zarazem przysięgłego. Co więcej – on jak gdyby chciał pozbawić swego przeciwnika prawa opozycji przeciwko żądaniom skierowanym pod jego adresem.

Nie mówiłbym dłużej o szkodliwości szumnych frazesów, gdyby nie był to jeden z najbardziej rozpowszechnionych i najgorszych błędów wśród młodych adwokatów. Każdemu, oczywiście, sprawia przyjemność przewietrzenie swego oratorskiego talentu przed publicznością. Takie wietrzenie ma jednak swoją ujemną stronę: stają się widoczne miejsca wytarte. W ogóle mówiąc, im mniej słów, tym lepiej dla mowy. Wszystko to, co się mówi nie po to, aby wyrazić pewne określone myśli, jest zbędne. A jeśli już pozwolimy sobie na użycie zbędnych słów, to niech będą one w wyborowym gatunku: nic nie dodając do istotnej treści mowy, mogą przyczynić się do jej podniosłości i ozdoby. Możecie wprawdzie powiedzieć mi na to, że sucha mowa żadną miarą nie może stać się piękną. Dajmy na to – tak. Nie przeczę, że kwiecisty styl dodaje pewnego wdzięku zarówno mówcy, jak i jego mowie. Każdy, niewątpliwie, powinien ćwiczyć się w używaniu takich ozdób mowy i korzystać z nich, nie wcześniej jednak, zanim je w zupełności opanuje. Wszelako styl napuszony stanowi nie piękno, lecz brzydotę. To też jedyne ćwiczenie w tym kierunku będzie polegać na tym, aby raz na zawsze wyzbyć się takiego stylu. Co innego – ubóstwo języka, a co innego znów – staranny dobór słów. **Wszak największe ubóstwo języka może iść w parze z największą napuszonnością stylu. Często się słyszy adwokatów, którzy mówią nie mniej jak pół godziny, nie wypowiadając przy tym ani jednej myśli. Są jako te mętne strumyki, które płyną po powodzi we wszystkich kierunkach, nie znajdując dla siebie ani ujścia, ani powrotu, pełzną, szumią głośno i bezcelowo, i nigdzie nie mogą się zatrzymać.**

Nikt, oczywiście, nie powie, że należy zapomnieć o upiększeniach mowy. Przeciwnie – należy korzystać z nich najstaranniej, lecz w taki sposób, aby one nie zakryły sobą tego, co miały upiększyć tylko. A zresztą nie można większości naszych adwokatów czynić zarzutu, jakoby nadużywali kwiecistości wymowy. Nie zdarzyło mi się nigdy zauważyć nadmiernego użycia ozdób stylistycznych. Wszelako nawet diamenty, choćby nie wiem jak były piękne i cenne, nie zawsze nadają się do upiększenia człowieka lub rzeczy.

Jedną z najbardziej celowych ozdób mowy są przykłady, w miarę używane. Jest to zwrot retoryczny o tyle silny, że prawda i logika częstokroć ustępują mu. Rozum ludzki łatwo ulega urokowi świetnego porównania i wobec trafności samego obrazu gotów jest uznać za prawdziwe rozumowanie, które obraz ten wyjaśnia. A jednak w mowie wstępnej przykłady zgoła nie powinny mieć miejsca. Fakty, jedynie fakty stanowią o sile mowy wstępnej. Później zresztą, gdy będę mówić o przykładach, postaram się wykazać, jak w razie potrzeby można rozwijać przedstawianie faktów za pomocą wyjaśnień, zestawień i potęgowania.

Główną zaletą mowy wstępnej jest zgrupowanie faktów w ich logicznej kolejności. Jest to warunek nieodzowny dobrego wstępu. Dlatego też nie należy szczędzić czasu na zrobienie dokładnych notatek z aktów sprawy i opracowanie ich, ażeby przedstawić przysięgłym okoliczności sprawy w porządku chronologicznym. Świetnym przykładem zgrupowania faktów – powiem najlepszym w naszych kronikach – jest wstępna mowa oskarżyciela w głośnym procesie truciciela *Palmera*.

Mogą mi powiedzieć: nikt nie zaprzeczy, że konsekwentne przedstawienie i usystematyzowanie faktów jest niezbędnym warunkiem dobrej mowy wstępnej. – Tak jest. Każdy bez wątpienia to wie i nikt spierać się o to nie będzie. A jednak jakżeż wielu naszych adwokatów przemawia tak, jak gdyby nie wiedzieli o tym. Nie tylko gardzą kolejnością, usystematyzowaniem i zgrupowaniem faktów, ale płaczą przy tym nazwiska i daty, zbijając z tropu sędziów i przysięgłych, i gubiąc swych klientów. Oto dlaczego sądzę, iż należy zwrócić jak najbaczniejszą uwagę na następczość czasu i faktów oraz na zestawienie przyczyn i skutków. Każde twierdzenie należy wyłożyć słuchaczom z taką wyrazistością, jak gdyby fakty te były najdokładniej wypisane na papierze. Każdy szereg powiązanych z sobą faktów winien być przedstawiony w jak najbardziej dokładnym porządku. Jeśli zaś do mowy wchodzi kilka grup faktów, mających znaczenie samodzielne, lecz wywierających – każda z osobna – wpływ na główne wydarzenie dramatu, należy doprowadzić je do ich naturalnego porządku i kolejności, zanim się ujawni, że wszystkie zmierzają do jednego wspólnego celu. W najbardziej skomplikowanych i poplątanych okolicznościach nic nie powinno pozostać niewyjaśnione. Na tym właśnie polega zadanie adwokata i sztuka sądowej wymowy, aby rozdzielić fakty jeden od drugiego i objaśnić ich wzajemny między sobą stosunek, zależność od siebie i wpływ na główne wydarzenie. Wszystko to, co do sprawy się nie odnosi, należy starannie usunąć, a trzeba wiedzieć, że nie jest to rzeczą tak łatwą, jakby to się zdawało. Jedynie za pomocą uważnego przestudiowania sprawy oraz wyteżonej pracy da się to osiągnąć.

Za niemające znaczenia dla istoty sporu należy uznać to wszystko, co się łączy z okolicznościami sprawy, nie pozostając w naturalnym z nią związku i nie oddziałując na jej wynik. W sprawie zawsze trafiają się fakty, które poniekąd można nazwać niemającymi z nią związku, w gruncie rzeczy jednak mające pewne znaczenie. Na przykład – w sprawach o fałszywe oskarżenie zdarza się, że wypada przyjąć pod uwagę okoliczności lub rozmowy, które posłużyły za powód do wszczęcia po-

stępowania karnego. To samo bywa w sprawach o zniesławienie w druku i w ogóle w większości spraw, w których zła wola sprawcy jest zasadniczym przedmiotem sporu lub też jednym z istotnych elementów jego.

Na czym polega istota sporu i od jakich czynników zależeć będzie takie czy inne jego rozstrzygnięcie? Proszę to sobie uświadomić, a wówczas bodaj czy nie będzie można powiedzieć, że dowody ułożą się same przez się w porządku naturalnym. Niestety, w wielu procesach do samego końca pozostaje niejasne dla adwokata to, co winno być przede wszystkim uporządkowane w jego głowie.

Weźmy dla przykładu kilka spraw powodowych. A. chce przeprowadzić odtworzenie treści zaginionego testamentu. Twierdzi, że był on sporządzony i podpisany w pewnym określonym czasie, 5 lat temu, i że wola testatora od tego czasu pozostała niezmienną. Pozwany oponuje, oświadczając, że testament był sporządzony bez zachowania przepisów formalnych, że testator nie był zdrow na umyśle i nie miał zachowanej pamięci, że testament później był zniszczony przez testatora, który odzyskał był władzę umysłową, ponieważ wola jego uległa zmianie i że wskutek tego powód nie ma żadnego prawa do udziału w spadku. Rzecz jasna, że w sprawie jest kilka kwestii spornych, lecz dla pełnomocnika powoda może być jasne również i to, iż cały spór da się koniec końcem sprowadzić do rozstrzygnięcia pytania, czy pewien świadek w pewnym określonym czasie oglądał sporny testament, czy też nie. Odpowiedź na to pytanie zależeć może nie tyle od pamięci świadka, co od wiarygodności jego zeznania. Rozstrzygnięcie sprawy w takich warunkach będzie zależeć całkowicie od tego, czy uwierzmy świadkowi czy też nie. Można udowodnić niezbitnie, że testament był istotnie sporządzony, iż do pewnego określonego czasu testator był zdrow psychicznie. Treść testamentu może być ustalona za pomocą należytego odpisu albo jakąś inną drogą. Może być wykluczony spór o to, że testament do pewnego określonego momentu był lub nie był zniszczony przez testatora, a zarówno i o to, że od pewnego określonego czasu testator utracił prawo do rozporządzania swym majątkiem. Tedy spór będzie sprowadzony do kwestii, czy istniał testament w międzyczasie pomiędzy dwiema określonymi datami. A to zależne będzie od zeznania świadka, który rzekomo miał oglądać sporny dokument w tym właśnie okresie. Jeśli przysięgli dadzą wiarę temu świadkowi, decyzja zapadnie w myśl żądań powoda, w przeciwnym razie – na rzecz pozwanego.

Oczywiście, że byłoby niepotrzebną stratą czasu szczegółowe roztrząsanie faktów, które należy ustalić niezbitnie podczas sprawdzania dowodów. Fakty te, rozumie się samo przez się, należy wskazać z należytą ścisłością i zwięzłością. Rozwlekłe o nich rozprawianie miałyby w skutku jedynie niepotrzebne zmęczenie przysięgłych i odwrócenie ich uwagi od istoty rzeczy. Należy właściwie uczynić tylko jedno: przekonać ich o tym, że zeznanie waszego świadka zasługuje na wiarę. Gdy zwątpią w jego prawdomówność, toście sprawę przegrali. Dlatego też powinniście osłonić go przed atakami ze strony waszego przeciwnika, który wszystkie swe wysiłki skieruje ku temu, aby podważyć to jego zeznanie. On będzie wiedział, że to

jest ostoja waszej pozycji. Ale jak wzmocnić zeznanie świadka? Jeśli brak dowodów na stwierdzenie jego prawdomówności, to czy nie wypadnie poprzestać jedynie na własnych jego słowach? Przenigdy! Dziesiątki poszczególnych epizodów w jego opowiadaniu mogą znaleźć potwierdzenie w zeznaniach innych świadków, a to właśnie będzie stwierdzeniem jego prawdziwości. Gdy innych sposobów brak, trzeba się imać takiego właśnie poparcia świadectwa. I jeśli wam się uda udowodnić, że zeznanie jego, na ogół biorąc, jest zgodne z wyjaśnieniami innych wiarygodnych świadków w takich szczegółach, których ani on sam, ani ci nie uważali za istotne; jeśli udowodnicie, że opowiadanie jego samo przez się nie nastęcza jakichkolwiek rozbieżności i nie przeczy prawdopodobnym okolicznościom sprawy, możecie być przekonani, że wyrok zapadnie na waszą korzyść.

W tym miejscu być może nie od rzeczy będzie zwrócić waszą baczną uwagę na bezwzględną konieczność sumiennego zbadania waszych świadków. Gdy to będzie zrobione nieumiejętnie i chaotycznie, to świadek wyłuszczy zaledwie część swego opowiadania. Możliwości, o których była mowa wyżej, zamienią się na rzeczy nieprawdopodobne, zeznanie zaś świadka będzie nie tylko niewzmocnione, ale i raczej poderwane. Z powyższego przykładu widać, jak wielką rolę odgrywa udział rozsądku w zadawaniu tego rodzaju pytań. Przysięgli nie będą ani wierzyć świadkowi, ani wątpić bez dostatecznych ku temu podstaw. Dlatego też powinniście dbać nie tylko o to, aby każdy fakt, który ma potwierdzać wasz punkt widzenia sprawy został pozytywnie stwierdzony przez świadka podczas jego badania, ale powinniście również zatroszczyć się, żeby fakt ten zachować w pamięci i podsunąć go we właściwym czasie przysięgłym, którzy będą mieć go na względzie przy rozstrzygnięciu sprawy.

Tutaj zaznaczę, że istnieje taki sposób oddziaływania na umysły przysięgłych, aby nie zdradzić swych zamiarów i przyznać należy, że jest to sposób najbardziej skuteczny. Wszyscy ludzie w większym lub mniejszym stopniu są wysokie o sobie mniemania; każdy uważa siebie za rozumnego; każdy lubi rozejrzeć się w sprawie o własnych siłach. O wiele przyjemniej jest samemu rozwiązać łamigłówkę, aniżeli otrzymać gotowe rozwiązanie od innych. Przyjemnie jest myśleć o sobie, że się potrafi nie gorzej od innych przeniknąć, co się kryje pod ziemią.

Niejednokrotnie się zdarza, że przysięgli pojmują sprawę lepiej, niżli sędzia lub adwokat i wydają niekiedy wyrok na podstawie takich okoliczności, które uszły uwagi sędziego i pozostały mu nieznanne do końca. Najbardziej doświadczony adwokat nie jest w stanie czasami zrozumieć wyroku, opartego na względach logicznych i słusznych. Ani on, ani jego przeciwnik nie potrafią wskazać takowych przysięgłym. Sami o własnych siłach znaleźli je w życiowej ocenie faktów, na które patrzyli okiem nie prawników, lecz zwyczajnych śmiertelników. Jeśli macie zamiar wyrzec na przysięgłych jakimkolwiek rozumowaniem niezwykle silne wrażenie, to nie dopowiadajcie go do końca, jeśli takiż cel osiągnąć możecie za pomocą lekkiej wzmianki. Niech przysięgli sami wysnują ostateczne wnioski. Bądźcie pewni, iż nie

omieszkają tego uczynić. Możecie natomiast omylić się w rachubach licząc na ich przenikliwość, jeśli będziecie mówić zbyt uczenie i subtelnie. To jest jeszcze gorsze, niż gdy się mówi nie dość subtelnie.

Tajemniczość jest doskonałą zasłoną dla każdej okoliczności, zwłaszcza jeśli pozwolicie przysięgłym samym ją odsłonić. Weźmy przykład tajemniczego zniknięcia testamentu w czasie pomiędzy dwoma ściśle określonymi terminami. Jeśli zamiarem waszym jest udowodnić, że ukrycia tego testamentu dokonał A., który nie figurował w nim jako spadkobierca i był zainteresowany w jego zaginięciu, to możecie poprzestać na udowodnieniu, że w sprawie brak danych, które by wyjaśniały fakt zniknięcia dokumentu; że siostrzenica spadkodawcy, osoba zainteresowana jego zachowaniem, była jedyną mieszkanką domu w czasie, o którym mowa wyżej. Jeśli następnie uda się wam dowieść, że A. choćby na jedną krótką chwilę wstąpił do domu, to przysięgli, bez wyraźnego wytknięcia tego z waszej strony, niechybnie sami dojdą do wniosku, że to A. zniszczył testament, wobec czego nawet nieznaczące poszlaki wystarczą im do stwierdzenia, iż testament nie był zniszczony przez samego testatora. Przysięgli sami wyciągną wszelkie potrzebne dla was wnioski.

To nie jest żaden fortel adwokacki. Gdyby to miało być nieuczciwym wybiegiem, wołałbym był wcale o nim nie wspominać. Takich niegodziwych praktyk mają się kiepscy adwokaci, a co najgorsze – praktyki te zawsze chybiamy celu. Przysięgli od razu poznają się na nich i zamiast służyć sprawie z korzyścią, podobne praktyki tylko jej szkodzą. Podobnie ogłoszenia lekarza szarlatana demaskują jego szalbierstwa.

Czyż mogą być skuteczne próby osłabienia pozycji przeciwnika za pomocą takich, na przykład, zwrotów: „Panowie przysięgli! Ja nie mówię, że oskarżony uzyskał te rzeczy drogą oszustwa, wszelako śmiem twierdzić, że sposób jego postępowania nie powinien zasługiwać w waszych oczach na pochwałę”. Wprawdzie jest to wybieg bardzo marny, lecz i wszelki inny nie wyda się wam lepszym, gdy go skreślę na papierze. A oto – drugi: „Ja nie przywiązuję wielkiej wagi do takiego albo innego postępowania podsądnego, tego lub innego jego słowa. Ja tylko z lekka to zaznaczam”. Takie wybiegi nie mają w sobie nic z kunsztu; są niegodne prawdziwego mówcy. Nie jest to bowiem prawdą, to nie są słowa rzetelnego człowieka. Skoro zaś nie macie za sobą ani prawdy, ani szczerości, to choćby mowa wasza wyposażona była w zewnętrzne zalety, nigdy nie osiągniecie wyższego szczebla w sztuce wymowy. Prawda i szczerość to są dwie zasadnicze zalety krasomówstwa i jego prawdziwe ozdoby. Z nich płynie źródło mocy, porywającej i zniewalającej słuchaczy. Nie mam bynajmniej zamiaru utrzymywać, że zdrowa myśl i logiczne rozumowanie nie dadzą się uzewnętrznić za pomocą dwu różnych sposobów. Nawet prawda i szczerość w ustach niezdolnego i niezręcznego człowieka mogą nie tylko wydawać się ubliżającymi, ale i być takimi w istocie. Dlatego też, jeśli chcecie mieć powodzenie u waszych słuchaczy, sztuka winna pomagać prawdzie i zdrowemu

rozsądkowi. Ta sama myśl, ta sama prawda mogą być wyrażone tak dobrze językiem pospolitym, jak i wytwornym. Zbędne będą komentarze, aby zrozumieć, która z tych dwóch form wyda się bardziej przekonywającą. Lecz kręactwa, o których była mowa wyżej, są zjawiskiem zgoła innego rzędu i licują raczej z kuglarstwem w budzie jarmarcznej, niżli z kunsztem adwokackim w sądzie.

Grymas twarzy jest wielce podobny do wykrzywania się i trzeba tylko ubolewać, że utrzymał się w naszych czasach, które cechuje nader wykwintne wychowanie. Niektórzy adwokaci mają zwyczaj zwracać się w stronę przysięgłych z twarzą tak wykrzywioną, iż czynią wrażenie, jakoby zadanie przez nich podjęte, sprawiało im ból fizyczny. Inni znów nadają swej twarzy wyraz najwyższej pogardy, gniewu lub drwin. Ale nie każdy posiada dar wypowiedzania swych uczuć jedynie za pomocą wzroku. Wyraz twarzy jest odbiciem uczuć ludzkich. Człowiek nie jest w stanie przybrać naturalnego wyrazu twarzy, jeśli ten nie zjawił się drogą naturalną, tak samo, jak nie sposób wywołać istotnego uśmiechu na twarzy lalki gumowej. Jedynie drogą długotrwałych ćwiczeń i usilnej pracy może rzeźbiarz wywołać w marmurze słaby wyraz ludzkich uczuć. Rzecz jasna, że nie posiadamy umiejętności dowolnego wprowadzania w ruch tych właśnie mięśni, jakie w danym momencie są potrzebne, aby wywołać na twarzy pewien wyraz. Wszelkie wysiłki w tym kierunku będą nie tylko śmieszne, ale i zgoła bezsensowne. Pewnego razu widziałem, jak adwokat wywołał na swej twarzy wyraz oburzenia, u przysięgłych zaś usta rozwarły się w szerokim uśmiechu. Nie będąc aktorem chciał grać i nie potrafił. On, że tak powiem, poruszył niewłaściwy mięsień i wprost niespodzianie dla siebie zblądził się.

Często spotykają fotografa wymówki o brak podobieństwa, a tymczasem wina jest tego, kogo fotografowano, a kto chciał być podobny do osoby uczonej, zajmującej, groźnej – słowem nie takiej, jaką jest w istocie. Czyżbyście byli zdania, że wystarczy wystawić głowę przez dziurę w płótnie obrazu, aby być swym własnym portretem? Sądzę, że nie. Ludzie przeważnie są tak lichymi aktorami, że nie potrafią naśladować samych siebie, gdy tego zechcą. Widziałem jeszcze drugiego adwokata – ten opuszczał głowę i czynił w stronę przysięgłych ruch, który prawdopodobnie natchnął *Dickensa* do określenia go jako „zgięcia przysięgłego”, a potem nagle wracał oczy do góry, aby śledzić, jaki to efekt sprawiło. Wszystko to miało oznaczać patos. Ale nic z tego nie wyszło – pozostał tylko lichy aktor przed drwiącą publicznością. Gra, którą postrzega otoczenie, jest kiepską grą. W sądzie zaś widoczna gra bodaj czy nie jest gorszą od wszelkiej innej. Jak tylko u przysięgłych zrodzi się podejrzenie, że ktoś chce ich wystrychnąć na dudka, całe ich zaufanie pryska i wówczas nie dadzą posłuchu nawet najbardziej wymownym i przekonywującym wywodom z waszej strony. Najbardziej rozsądne i prawdopodobne wasze rozumowanie wyda im się wtedy najbardziej obłudnym.

Jeśli mówicie z mocą przekonania, a tak właśnie powinien mówić adwokat w każdej sprawie, na waszej twarzy bez żadnego wysiłku znajdą wyraz wszystkie te uczu-

[Przejdź do księgarni →](#)



ksiegarnia.beck.pl