

Metodyka pracy adwokata w sprawach cywilnych

Wydanie 3.

Przejdź do produktu na ksiegarnia.beck.pl

Wprowadzenie

Coraz częściej słyszę pytanie – **czy warto być dziś adwokatem?** Pytanie źle postawione, bo jeśli ktoś chce wykonywać ten zawód, dąży do otrzymania stosownych uprawnień niezależnie od koniunktury. Adwokatura bowiem to zawód, który można dobrze wykonywać tylko z powołaniem. To jeden z najpiękniejszych i najbardziej odpowiedzialnych zawodów świata. Adwokat, jak lekarz i ksiądz, jest niejednokrotnie powiernikiem ludzkich tajemnic. Może – co bezcenne – pomagać ludziom i słyszeć słowa wdzięczności, ale też doznaje goryczy porażki i ludzkiej niewdzięczności. Taki jest ten zawód. W procesie cywilnym, aby ktoś mógł wygrać, ktoś inny musi przegrać. W sprawach karnych obrońca niejednokrotnie ma poczucie niedosytu, banalnego kompromisu. To wszystko jest w ten zawód wpisane. Uczestnictwo w wymierzaniu sprawiedliwości dostarcza wielu pozytywnych i negatywnych emocji.

Odkąd w Pierwszej Rzeczypospolitej pojawili się odpłatni, zawodowi pełnomocnicy sądowi, pojawili się ich zajadli krytycy. Już w XVI w. szlachecki publicysta *Stanisław Orzechowski* porównywał owych *procuratores* do prostytutek i sutenerów. Bezlitośnie wyśmiewał plenipotentów *Ignacy Krasicki* w XVIII-wiecznej satyrze „Mikołaja Doświadczyńskiego przypadki”. Drwiny z adwokatów to zjawisko uniwersalne – ponadczasowe i ponadpaństwowe – czego potwierdzeniem jest choćby współczesny dowcip zza oceanu – „Co to jest? 100 prawników przykutych łańcuchami na dnie morza. Odpowiedź: –Też nie wiem, ale dobrze się zaczyna”.

Tak zwani zwykli ludzie **szanują adwokatów**, ale ich nie lubią, uważają ich niejednokrotnie za pazernych, cwanych, nierzetelnych i w dodatku bufonów. Aby uniknąć rozczarowań, nie ma co liczyć na

Uwagi historyczne

Adwokat wśród społeczeństwa

masową sympatię. W Polsce w ciągu ostatnich 30 lat adwokatura jako grupa zawodowa straciła uznanie społeczne. Jeszcze w latach 80. XX w. adwokat był postrzegany jako jeden z najbardziej prestiżowych, misyjnych zawodów – obok księdza i profesora uniwersytetu. Teraz jest w rankingu prestiżu daleko w tyle. Może to objaw normalności, ale też rezultat negatywnego oddziaływania mediów. Trzeba mieć zatem „grubą skórę” i odporność na obiegowe opinie.

Władza publiczna

Adwokatura nie jest i nigdy nie była „pieszczochem” **władzy**. Każda władza publiczna – bez względu na polityczne opcje – niechętnie akceptuje zawodową samorządność i zawodowe korporacje, zawsze skłonna jest zagospodarować zarządzane przez nie obszary, po które dotąd nie sięgnęła. Wywołuje to stan napięcia pomiędzy władzą publiczną a władzami samorządów zawodowych. Napięcie to jest tym większe, im więcej aktualnie populizmu na sztandarach. Choć kwestie te mogą się wydawać odległe od codziennej pracy, historia wielokrotnie pokazała, że mają bardzo praktyczny wpływ na wykonywanie zawodu adwokata.

Przed wyborem adwokatury jako zawodu warto postawić sobie kilka pytań: Czy akceptuję totalny charakter mojej pracy? Czy umiem podejmować ryzyko przegranych spraw, braku finansowego sukcesu, niepewności jutra? Czy chcę pracować samodzielnie, czy też wolę pracować pod czyjś kierownictwem, dzieląc się bądź zwalniając od odpowiedzialności? Przemyślane odpowiedzi pomogą uniknąć późniejszych rozczarowań. Bo miejsce i charakter pracy powinno być odpowiednie do osobowości, życiowych priorytetów, wreszcie możliwości finansowych, ponieważ adwokatura to nie jest zawód dla każdego.

Adwokacki sukces

Czym jest **adwokacki sukces**? Wbrew niektórym opiniom nie mierzy się go przede wszystkim wysokością wynagrodzeń. Sukces to przede wszystkim autorytet i szacunek w środowisku i u zadowolonych klientów. Są biedni, ale powszechnie szanowani adwokaci, są prawniczy krezusi, którym nawet Maserati czy największy jacht nie zastąpi środowiskowego uznania. A jak być szanowanym? Trzeba się zdobywać na rzetelność i uczciwość każdego dnia, odrzucić pychę i bufonadę, unikać nonszalancji (wciąż jeszcze słyszymy: „mam jakąś tam sprawę, jakiegoś tam klienta”), wstrzemięźliwie się wypowiadać i... nie pędzić do mediów.

Co oznacza – zrobić **karierę w adwokaturze**? Jak i czym ją mierzyć? W adwokaturze nie ma hierarchicznych struktur, stopni, szczególnych tytułów, rang i regulaminowych benefitów. A przecież różnimy się między sobą nie tylko rodzajem prowadzonych spraw i klientelą, lecz także stopniem zawodowego spełnienia, możliwością, poczuciem zadowolenia z wykonywanej pracy i wieloma innymi cechami. Mając to na uwadze, niełatwo jest określić kryteria zawodowej kariery, ustalić warunki, których spełnienie uzasadniałoby twierdzenie – „zrobiłem karierę w adwokaturze”.

Można twierdzić, że o karierze adwokackiej w czasie dokonanym można mówić wtedy, gdy łącznie zostały spełnione następujące przesłanki:

- 1) adwokat zapewnił swoją pracą zabezpieczenie materialne sobie i swojej rodzinie na wystarczająco długi okres, aby nie martwić się o to również na wypadek swojej śmierci;
- 2) adwokat cieszy się dobrą opinią wśród klientów, co nie jest tożsame z popularnością, ale bardziej z zawodowym prestiżem;
- 3) adwokat zachowuje niezależność, tj. wolność wobec tych, którzy mu płacą; chodzi tu zarówno o klientów, jak i spółki adwokackie, z którymi adwokat współpracuje bądź w których uczestniczy;
- 4) adwokat cieszy się uznaniem, a co najmniej respektem u zawodowych kolegów;
- 5) poziom i sposób życia adwokata jest zgodny z jego oczekiwaniami, a nie wymuszony sytuacją; innymi słowy, adwokat żyje w taki sposób, w jaki chce, a nie, w jaki musi z uwagi na ograniczenia materialne. Niestety, spełnienia tej przesłanki możemy oczekiwać raczej dopiero w wieku dojrzałym.

Z karierą adwokacką wiążą się możliwości **przejęcia do biznesu lub polityki** (choć nawet dla adwokatów świat polityki niejednokrotnie okazuje się zbyt okrutny, a powroty do zawodu z tamtego świata są szczególnie trudne) oraz kariery w samorządzie adwokackim, która daje satysfakcję (bo wszystkie funkcje samorządowe pochodzą z wyboru), ale w żadnym razie nie należy oczekiwać od niej materialnego zaspokojenia. Innymi słowy – jeśli ktoś chce robić

kariere samorządową, niech nie oczekuje pieniędzy, ale raczej ich utraty, pieniądze powinien mieć już wcześniej.

Kandydaci na adwokatów potrzebują więcej czasu w **drodze do materialnej niezależności** niż ci, którzy wybrali inny zawód. Pięcioletnie studia prawnicze są zbyt długie i wciąż niepraktyczne. Kolejne 3 lata zabiera aplikacja. Na adwokacką karierę nie ma zatem wiele czasu. Zawód można zacząć wykonywać najwcześniej w wieku 27–30 lat, co oznacza, że pozostaje okres 15–20 lat największej intelektualnej sprawności, najlepszej percepcji, którą wspomaga zapał i siła do pracy. Po 15–20 latach pracy umiejętności kumulują się z doświadczeniem. Jeśli wtedy nie uda się odnieść zawodowego sukcesu, po 50. urodzinach może być już trudniej. Zaczyna brakować chęci, pamięć może już zawodzić, pojawia się zniecierpliwienie. Tym, którym się powiodło, kolejne 10 lat służy utrwaleniu zawodowej pozycji. Może się wydawać, że po 60. roku życia wykonywanie zawodu to przede wszystkim „play”, czyli gra, zabawa, w której uczestnictwo wynika z ochoty, a nie z przymusu ekonomicznego. Nikomu nie trzeba wtedy już niczego udowadniać, z zadumą i rozbawieniem obserwuje się wyścigi młodszych.

Z badań ankietowych przeprowadzonych wśród kadry kierowniczej w gospodarce wynika wszakże, że **prawnik po 55. roku życia** postrzegany jest jako „dinozaur”, który nie ma już dobrej komunikacji z ludźmi biznesu, nie nadaża za świetnymi koncepcjami „młodych wilków”, no i nie chce mu się siedzieć po nocach nad dokumentami. Pogląd taki się utrwała, a to prowadzi do skrócenia okresu na zrobienie kariery prawnika biznesowego. Dla tych, którzy wybierają karierę adwokata sądowego, 55. rok życia nie stanowi żadnej istotnej cezury, ale i tu upływ czasu niczemu nie sprzyja. Specyfika pracy w sądzie, oczekiwanie przed salą rozpraw, napięcie i stres, długie rozprawy, przejawy sędziowskiej niedojrzałości – nużą coraz bardziej z biegiem kolejnych, podobnych do siebie lat. Z wiekiem słabnie także najważniejsza część ciała każdego „kratkowca” (tradycyjne określenie adwokata prowadzącego praktykę sądową – jako stawającego „u sądowych krtek”) – nogi.

Ci, którzy wybierają karierę w **dużych kancelariach**, powinni pamiętać, że miejsca na wyższych i najwyższych półkach są już

zajęte, a im wyżej, tym ciasniej. Beneficjenci polskiej transformacji z lat 90. ubiegłego wieku raczej nie śpieszą się z odejściem. Jako że wolny rynek mamy w Polsce dopiero trzy dekady, nie ma wypracowanych procedur zmiany pokoleniowej warty, a tzw. pierwsza zmiana – dzisiaj pomiędzy 60. i 70. rokiem życia – nie przesunie się i nie ustąpi miejsca, dopóki zdrowie jej do tego nie zmusi.

Ci, którzy wybierają pracę w **małej kancelarii**, muszą wiedzieć, że konkurencja zaostrza się wprost proporcjonalnie do liczby praktykujących prawników.

W marcu każdego roku kilka tysięcy aplikantów adwokackich i radcowskich przystępuje do **egzaminu zawodowego**. Ponad 70% zdaje ten egzamin i wpisuje się na zawodowe listy. Taki start w samodzielne życie zawodowe to jeden z najpiękniejszych momentów dla każdego egzaminowanego aplikanta. Adwokat *Henryk Nowogródzki*, który swój egzamin złożył jeszcze w międzywojniu, tak entuzjastycznie wspominał: „Pierwsze dni, pierwsze tygodnie, pierwsze miesiące z togą na ramionach – cóż to za szczęście! Jak gdyby skrzydła wyrastały z ramion. (...) Pierwsza czapka uczniowska, pierwsze długie spodnie i po raz pierwszy włożona toga – to radości jedyne i niezapomniane” (*H. Nowogródzki, Ze wspomnień warszawskiego adwokata, Warszawa 1986, s. 20*).

Warto życzyć młodym, wchodzącym na rynek adwokatom entuzjazmu i sukcesów, ale zazdrościć im nie ma czego. Są bowiem „beneficjentem” wykreowanego przez ustawodawcę systemu, który nazywam bezgwarancyjnym, bo uprawnienia zawodowe niczego nie gwarantują – ani godziwego zarobku adwokatom i radcom, ani wysokiego poziomu usług prawnych usługobiorcom. Politycznym decydom i ministerialnym urzędnikom dedykuję sarkastyczny dowcip, który krąży wśród najmłodszych kolegów: „Czym różni się adwokat od balkonu? Ano tym, że balkon może utrzymać rodzinę”. Sytuację poprawiłoby wprowadzenie przymusu adwokacko-radcowskiego w sądach powszechnych (tym bardziej potrzebne po nowelizacji KPC przez ZmKPC19) od sądu okręgowego w górę i poszerzenie obszarów adwokackiej aktywności zawodowej, ale raczej się na to nie zanosz, bo władze państwowe pokazują puste kieszenie, a władze obu samorządów zawodowych jak dotąd ze zrozumieniem kiwają głowami.

Małe kancelarie

Egzamin
zawodowy

Merytokracja

Pod hasłem **merytokracji** wprowadzono system, gdzie przyszły zawodowy pełnomocnik może aż do czasu wpisu na zawodową listę uniknąć publicznych wystąpień, nie mieć ustnych egzaminów, a w sądzie spędzić tylko kilkanaście dni na tzw. praktykach. Tajemnicą poliszynela jest, że w skrajnym przypadku aplikant może uzyskać uprawnienia zawodowe, choćby ani razu nie stawał przed sądem.

Mówcy sądowi

Tym trudniej dziś o dobrych **mówców sądowych**. Już prawie 40 lat temu *Roman Łyczywek* i *Olgierd Missuna* konstatowali, co następuje: „Kandydat na prokuratora i adwokata, po wieloletniej nauce w szkole średniej, po studiach na wyższej uczelni (...) nie ma dziś ani elementarnej znajomości teoretycznej zasad wymowy, ani żadnej praktyki w publicznym formułowaniu swych myśli w mowie, (...) Nie wymaga się też od kandydata na prokuratora i adwokata (...) żadnego minimum naturalnych uzdolnień do tego, by być mówcą. Może być jąkałą, seplenić, źle wymawiać i akcentować tekst, nikt go w żadnej fazie jego kariery prawniczej w tym zakresie nie skontroluje, nie przeegzaminuje, nie zachęci do pozbycia się wad i błędów. Dykcję, postawę, głos, wyobraźnię, szybkość orientacji, gruntowne wykształcenie humanistyczne, ogólną kulturę, pogłębioną znajomość prawa – te niezbędne dla mówcy sądowego umiejętności i wiadomości musi wyrobić w sobie i zdobyć sam, zanim rozpocznie bezpośrednią naukę swego zawodu. Jednakże trzeba sobie wyraźnie powiedzieć, że zupełny brak tych cech i niedopracowanie się ich uniemożliwiają uprawianie zawodu mówcy sądowego. Dlatego też każdy kandydat do zawodu prawniczego jeszcze w trakcie studiów uniwersyteckich powinien samokrytycznie zanalizować swoją psychofizyczną osobowość i zdecydować się na ciernistą drogę mówcy sądowego dopiero wtedy, gdy znajdzie w sobie odpowiednie uzdolnienia, dające się rozwinąć pracą i ćwiczeniami. W przeciwnym razie niech zaniecha wysiłków, które przyniosą mu w życiu jedynie gorzkie rozczarowanie” (*R. Łyczywek, O. Missuna, Sztuka wymowy sądowej*, Warszawa 1982, s. 195–196).

Obecnie konstatacja ta w pełni zachowuje aktualność. Co więcej, można odnieść wrażenie, że żyjemy nie tylko w czasach masowej utraty zdolności przemawiania tak w sądach, jak i w tradycyjnych miejscach debaty publicznej, ale i w czasach, kiedy możliwości wer-

balnej wypowiedzi są proceduralnie ograniczane. Każde zatem, choćby tylko poprawne, ale starannie przygotowane wystąpienie, wygłoszone, a nie odczytane, odbierane jest z uznaniem przez słuchaczy niczym dzieło sztuki oratorskiej.

W adwokaturze przez lata popularne było powiedzenie, że najszerszą i najlepiej uporządkowaną wiedzę ma się, przystępując do egzaminu zawodowego. Wyłącznie pisemnej formy tego egzaminu podważyła zasadność tej tezy, a rezygnacja z testu ostatecznie zasadność tę przekreśliła. Przygotowania do egzaminu służą obecnie sprawnemu wykonaniu wielu typowych zadań (sporządzenie apelacji, umowy, opinii i skargi do WSA), ale już nie poszerzeniu i uporządkowaniu wiedzy potrzebnej do wykonywania zawodu.

Krajowe studia prawnicze wciąż nie dają studentom umiejętności praktycznych. Zastąpienie tradycyjnych wykładów e-learningiem, ćwiczenia praktyczne i położenie nacisku na symulację pracy zawodowego pełnomocnika to wciąż bardziej sfera postulatów niż uniwersyteckiej rzeczywistości.

Truizmem jest stwierdzenie, że można być dobrym prawnikiem i słabym adwokatem. Bo wiedza niejednokrotnie nie wystarcza do sprawnego działania, a tym bardziej osiągnięcia zawodowego sukcesu. Wobec znacznej podaży usług i ostrej konkurencji nie do przecenienia są tzw. umiejętności miękkie, które można nabyć przede wszystkim w praktyce. Dla przykładu, jakże ważne są: sposoby prowadzenia rozmowy przez prowadzącego sprawę do uzyskania potrzebnych informacji oraz budowania zaufania między mocodawcą i pełnomocnikiem, komunikatywność, używanie właściwego języka i słownictwa oraz metodyka przygotowywania się do rozprawy, porządkowania informacji i dokumentów, wybór i weryfikacja taktyki w procesie, wreszcie umiejętność argumentowania i prowadzenia negocjacji. Bez choćby podstawowego doświadczenia na tych polach trudno mówić o profesjonalizmie. Problem w tym, że współcześni aplikanci rzadko mają możliwość nabycia tych umiejętności. Dlaczego? Po pierwsze, bo dla dużej liczby uczniów po prostu brakuje doświadczonych mistrzów (patronów, mentorów, starszych kolegów), którzy podzieliliby się swoim warszatem. Po drugie, bo masowość systemu szkolenia nie sprzyja praktycznej

Forma egzaminu
zawodowego

Wiedza
a umiejętności
praktyczne

nauce zawodu. Przekazuje się przede wszystkim wiedzę łatwą do zweryfikowania poprzez testy, a umiejętności miękkie tak prostej weryfikacji się nie poddają.

Na pierwszych zajęciach z aplikantami pytam ich zwykle, jak wybrnęliby z następującej sytuacji: Jestem pełnomocnikiem w procesie cywilnym. Dziś o północy upływie mi termin do wniesienia apelacji, a jest już wieczór i na skutek niespodziewanych acz prozaicznych wydarzeń (awaria komputera, konflikt rodzinny, choroba małżonka) nie dam rady jej skończyć. Co zrobić, aby nie stracić terminu i nie narazić na szwank interesów mego mocodawcy? Usłyszałem to pytanie po raz pierwszy od nestora warszawskiej palestry dr *Zdzisława Krzemińskiego* na zajęciach aplikanckich w latach 80. ubiegłego wieku. Sytuacja wyjątkowa, ale problem wciąż aktualny. Rozwiązanie podpowiada zarówno orzecznictwo, jak i wynika ono z warsztatowej wiedzy przekazywanej przez pokolenia kolejnych patronów. Niestety, niezwykle rzadko otrzymuję od obecnych aplikantów prawidłową odpowiedź.

Patron

Szkolenie aplikantów nie uwzględnia w wystarczającym zakresie umiejętności miękkich. Trudno o praktyczną naukę u **patrona**, a nie organizuje się warsztatów w systemie tutorskim dla małych grup. Stąd uzasadniona jest obawa, że nie tylko poziom usług prawnych będzie spadał, lecz także zadowolenie z wykonywania zawodu. Utrzymywanie systemu bezgwarancyjnego nie tylko irytuje, lecz także nikomu nie służy.

Jednocześnie całkiem realne wydają się nowe zagrożenia, które wieszczy *Richard Susskind* w swojej książce pod wymownym tytułem „Prawnicy przyszłości” (*R. Susskind, Tomorrow’s Lawyers. An introduction to your future*, tłum. *M. Grala-Kowalska*, Warszawa 2013, s. 190): „Zważywszy na obecne warunki gospodarcze, dążenie do liberalizacji i zawrotne tempo rozwoju technologii informacyjnych jest mało prawdopodobne, aby na przestrzeni najbliższych kilku lat instytucje i zawody prawnicze uniknęły gruntownych przemian”. *Susskind* zakłada, że zjawisko rynku nabywcy utrzyma się jeszcze wiele lat i wskazuje trzy istotne czynniki wymuszające odejście od dotychczasowego modelu świadczenia usług prawnych: realizację reguły „więcej za mniej”, liberalizację rynku usług prawnych i rewolucję w zakresie technologii informacyjnych.

Mechanizm „więcej za mniej” sprowadza się do żądania przez klientów, w warunkach ostrej konkurencji rynkowej i limitowania środków na usługi adwokackie, istotnego obniżenia ceny za usługi prawne. Ma to prowadzić do odstępowania od stawek godzinowych, poszukiwania nowych, tańszych sposobów wykonywania zleceń i obniżenia dochodów prawników. Nieuchronne jest, zdaniem *Susskinda*, odejście od „usług szytych na miarę” w kierunku ich komodytyzowania (ang. *commoditization* – zwiększenie liczby i dostępności podobnych wyrobów celem obniżenia ich cen) poprzez standaryzację, systematyzację i konfekcjonowanie. Każda sprawa, niezależnie od swojej skali, może zostać rozbita (dekomponowana) na wiele mniejszych czynności składowych. Dla przykładu, obsługę sporu sądowego podzielić można, jego zdaniem, na następujące 9 grup usług: analiza dokumentów, analiza stanu prawnego, zarządzanie projektem, prowadzenie postępowania sądowego, publikowanie informacji, strategia, taktyka, negocjacje, zastępstwo procesowe. Poza strategią, taktyką i zastępstwem procesowym wszystkie inne grupy usług można zlecić tańszymi podwykonawcom, niektóre także nie-prawnikom.

Klienci nie są zainteresowani płaceniem za „ponowne wynalezienie koła” i mogą czerpać wiedzę z odpowiednich pakietów dostępnych w Internecie, a dokumenty tworzyć samodzielnie, dokonując wyborów tak lub nie, prowadzeni przez odpowiednie programy komputerowe. Zdaniem *Susskinda* przez dwie kolejne dekady w branży następować będą zmiany donioślejsze niż w ciągu dwóch poprzednich stuleci. Pojawią się nowe **sposoby świadczenia usług i tryb obradowania sądów**, a tradycyjne kancelarie, które nie nadążą za tym procesem i nie zmienią modelu biznesowego, będą skazane na porażkę. Największe „nie będą już dążyć do tworzenia dużych zespołów młodych prawników, które gwarantują wysoką rentowność działalności (...) aby przetrwać, prawnicy będą musieli uznać przestarzałość tego, co dziś zapewnia im byt”. Kancelarie średniej wielkości będą musiały się łączyć i wspólnie poszukiwać inwestorów, „którzy sfinansują ich wewnętrzną reorganizację oraz opracować nowy, trwały długoterminowy model biznesowy”. Niepewny jest los i małych, kilkuosobowych kancelarii – „o ile nie uda

im się zaoferować wysoce wyspecjalizowanych lub personalizowanych usług, za które klienci będą gotowi zapłacić wyższą cenę, w długiej perspektywie trudno im będzie utrzymać się na rynku. W krajach, które dokonały już liberalizacji przepisów regulujących usługi prawne, banki i handlowcy będą rywalizować z samodzielnymi przedsiębiorcami i małymi firmami o bieżącą obsługę prawną prywatnych klientów (np. przy umowach kupna-sprzedaży czy odszkodowaniach). Jest możliwe, że te alternatywne struktury biznesowe, dofinansowywane przez zewnętrznych inwestorów i zarządzane przez doświadczonych menedżerów, dokonają standaryzacji, systematyzacji i konfekcjonowania usług prawnych, co przełoży się na znaczącą redukcję kosztów, wyższą wydajność i szersze doświadczenie w porównaniu z większością małych tradycyjnych kancelarii. To będzie kres działalności prawniczej realizowanej metodą chałupniczą”.

Brzmi złowieszczo, a *Susskind* widzi realizację tej przepowiedni już teraz. Jeśli zrealizuje się ona w krajach atlantyckich, to prędzej czy później będziemy z tym procesem mieli do czynienia w najbardziej rozwiniętych krajach Europy kontynentalnej, a następnie i u nas. *Robo-lawyer*, niestrudzony, tańszy w eksploatacji i znacznie mniej omylny niż człowiek nadchodzi niczym terminator z popularnej serii filmów katastroficznych. Pod hasłem „deregulacja” doczekamy się spodziewanej przez *Susskinda* liberalizacji, tj. zarówno dopuszczenia do świadczenia usług prawnych prawników bez licencjonowanych uprawnień, jak i umożliwienia świadczenia tychże usług przez podmioty działające w formie spółek z udziałem kapitałowym dowolnego pochodzenia i z zarządem nie-prawników (jak od 2007 r. w Wlk. Brytanii tzw. *Alternative Business Structures*), a resztę wymusi reguła „więcej za mniej”.

W nowym krajobrazie prawnym małe kancelarie mogą zostać wypchnięte z rynku przez drenujące ceny sieciowe biura usług prawnych, jak małe sklepy detaliczne zostały wyparte przez sklepy dyskontowe i supermarkety. Jednocześnie wzrost popularności mediacji i innych metod alternatywnego rozstrzygania sporów oraz nowe technologie ukierunkowane na łagodzenie i unikanie sporów spowodują spadek liczby spraw sądowych.

Wizji *Susskinda* nie należy lekceważyć, choć do jej realizacji w Polsce może dojść ze znacznym opóźnieniem. Trzeba wszakże pamiętać, że towarzyszące polskiej transformacji złote dla polskich prawników dwudziestolecie 1989–2009 już się nie powtórzy. Będzie normalnie, „bez fajerwerków”. Ludzie zawsze będą planować i plany realizować, kupować, sprzedawać, spierać się, rozwodzić, dzielić majątki, spadkobrać i zawsze jest w tych przedsięwzięciach miejsce dla adwokata. Z drugiej strony, statystycznemu Polakowi wciąż bliski jest pogląd, że wszystko sam potrafi najlepiej – sam jest najlepszym lekarzem, hydraulikiem, stolarzem, kucharzem, no i prawnikiem. Dlatego po poradę do fachowca niejednokrotnie przychodzi dopiero po szkodzie, a nie zawczasu. Dlatego toleruje pokątnych doradców, żeby było taniej. Dlatego trudno mu uwierzyć, że do świadczenia pomocy prawnej potrzeba szczególnych kwalifikacji. Potrzeba lat, aby taki stan świadomości się zmienił.

Zawód adwokata jest zawodem inteligenckim – czytać, pisać, uczyć się, naśladować najlepszych – to imperatyw wynikający z inteligenckiej ciekawości, ale też pokory wobec świata i potrzeby doskonalenia się. Nie tylko początkujący, lecz także doświadczeni prawnicy potrzebują dziś przewodników. Skoro trudno o ludzi, pomoc stanowią książki, do których będą mogli zaglądać w chwilach rozterki, a nie tylko pisania pozwu czy apelacji. Także aby znajdować podpowiedzi, jaką wybrać drogę – w dużej kancelarii czy w prawniczym butiku, jak się wyróżnić, czy i jak wybrać specjalizację (np. odpowiedzialność za produkt, prawa konsumenta, ochrona środowiska, błędy lekarskie, wypadki w sporcie, wypadki drogowe), jak budować swoją markę, rozwijać umiejętność samokreacji. Wreszcie, jak postępować zgodnie z zasadami deontologii zawodu.

Takie zadanie postawiłem przed niniejszą pracą. Tytuł wskazuje na sprawy cywilne, ale jako że nie jestem w żadnym razie wyznawcą zasady *Kein Zivilist, kein Jurist*, wiele moich postulatów wykracza poza tę dziedzinę. Praca jest skierowana do szerokiego grona odbiorców. Doświadczonych kolegów mogą zatem irytować rozważania w kwestiach dla nich oczywistych. Niniejszy poradnik ma charakter subiektywny, wyraża poglądy autora, z którymi warto – być może – polemizować. Adwokatura to zbiorowisko wielu indywidualności, wielość poglądów jest tu oczywista.

Dlaczego mam odwagę napisać ten poradnik? Po pierwsze, bo jestem w adwokaturze od 1984 r., po odbyciu czteroletniej wówczas aplikacji adwokackiej wykonuję ten zawód nieprzerwanie przez ponad 30 lat, w znacznej mierze jako procesalista, choć nie jako typowy adwokat „kratkowy”. Po drugie, bo widziałem adwokaturę dawną, zespołową i jestem stałym obserwatorem i częstym komentatorem zmian, jakie się w tym zawodzie dokonują. Wielokrotnie pisałem i wypowiadałem się publicznie na temat spraw adwokatury i modelu pełnomocnika procesowego w postępowaniu cywilnym. Po trzecie, bo przez ponad 20 lat pracowałem społecznie w warszawskiej radzie adwokackiej, przez dwie kadencje jako wicedziekan odpowiedzialny m.in. za szkolenie aplikantów.

Adwokat uczy się przez całe zawodowe życie. Przygotowanie tego poradnika było dla mnie pożyteczną nauką. Życzę Czytelnikom, aby jego lektura była dla nich pomocna.

[Przejdź do księgarni →](#)