

Listy do młodego prawnika

Przejdź do produktu na ksiegarnia.beck.pl

Wstęp

Udzielanie rad to jedno z najbardziej ryzykownych przedsięwzięć. Wiem o tym, ponieważ otrzymałem wiele złych rad oraz niemal na pewno sam też takich udzieliłem. W ciągu trzydziestu siedmiu lat nauczania przeze mnie prawa na Harvardzie proszono mnie o rady prawdopodobnie tysiące razy.

Większość z nich okazuje się serią instrukcji, jak stać się osobą, która ich udziela. Wydaje się, że ludzie mają silną potrzebę powielania samych siebie (być może to dlatego tak bardzo martwimy się klonowaniem). Dokładnie pamiętam, jak jeden z moich mentorów, uznany profesor, mówił mi, w jakim porządku powinienem opublikować wiele ze swoich prac, nad którymi wtedy pracowałem. Wkrótce stało się jasne, że relacjonował własną biografię wydawniczą. Chciał, abym stał się nim samym, tak jak wielu innych moich mentorów chciało, bym stał się nimi. Sędzia Sądu Najwyższego Arthur Goldberg, którego byłem asystentem, zawsze udzielał mi rad dotyczących kariery zawodowej ukierunkowanych na to, abym zo- stał sędzią – czyli abym objął urząd, do którego nie aspirowałem. Profesor Joseph Goldstein, który był moim mentorem

na studiach prawniczych, naciskał na mnie, bym ograniczał się do pracy akademickiej i teoretycznej – podczas gdy ja kochałem tkwić jedną nogą w harmidrze świata praktycznego stosowania prawa, a drugą w świecie polityki.

Mocno wierzę, że naśladownictwo nie jest najwyższą formą pochlebstwa, gdyż prawdziwie unikatowe jednostki nie mogą być imitowane. Możesz się od nich uczyć, o ile zdasz sobie sprawę, że jesteś inną osobą ze swoimi własnymi marzeniami, przeszłością i priorytetami. Zrozum te różnice i wyciągnij wnioski z ich doświadczeń oraz aspiracji, aby zastosować je we własnym, jedynym w swoim rodzaju życiu.

Zachowaj jednak ostrożność przy przyjmowaniu czyichś rad – włącznie z moimi – formułowanych na tej podstawie, że polegają one na „latach doświadczenia”. Nim zaczniesz nadmiernie polegać na takiej radzie, upewnij się, że osoba, która tej rady udziela, wyciągnęła ze swojego doświadczenia wnioski. Większość ludzi tego nie robi. Ich „lata doświadczenia” niewiele znaczą ponad to, że były to lata powtarzania w kółko tych samych błędów, bez uświadamiania sobie, że są to błędy.

Jako prawnikowi szczególnie trudno będzie ci stwierdzić, czy popełniłeś błąd, gdyż istnieje niewielka zależność między dobrze wykonaną pracą a sukcesem końcowym. W grę wchodzi po prostu zbyt wiele zmiennych.

Pamiętam sytuację, kiedy jako młody prawnik czytałem apelację „doświadczonego” adwokata. Zawierała anachroniczny dział, z cytatami ze spraw, które zostały uchylone lub oddalone. Co więcej, była kiepsko uargumentowana i jeszcze

gorzej napisana. Ponieważ bronił współoskarżonego mojego klienta, naciskałem na niego, aby wyjaśnił, dlaczego zdecydował się na ten dział. Powiedział mi, że dodaje go w każdej apelacji, w której podnosi kwestie związane z Czwartą Poprawką. „To wynika z doświadczenia” – zapewniał mnie. „Cytuję to od dwudziestu lat”. Zapytałem go, czy kiedyś wygrał jakąś sprawę w oparciu o ten dział pisma. Zawahał się, pomyślał przez chwilę i odpowiedział: „Nie, jeszcze nie.” Niedawno przeczytałem kolejną apelację tego obecnie już starszego adwokata. Zawierała ten sam fragment. Niczego się nie nauczył z błędów popełnianych latami. Możesz się obejść bez takiego rodzaju doświadczenia.

Wystrzegaj się także rad „hurtowych,” „spod sztancy”, na zasadzie „jeden rozmiar pasuje na wszystkich”. Najlepsze rady mają charakter detaliczny, są skrojone na miarę potrzeb osoby szukającej rady. Są jednak pewne ogólne zasady, które mogą być użyteczne, pod warunkiem, że zostaną wsparte radami uszczegółowionymi „pod ciebie”.

Możesz zauważyć, że mimo iż ta książka jest zatytułowana *Listy do młodego prawnika*, to rady w niej przedstawione nie mają dosłownej postaci listów. To znak czasów. Pisanie listów uznawano kiedyś za sztukę wysoką. Wspaniałe *Listy do młodego poety* Rilkego, które były inspiracją do napisania tej książki, same w sobie stanowią przedłużenie jego poezji. Jego dusza uwidacznia się nawet w pośpiesznie kreślonych epistolarnych wyrazach. Jako dziecko powojennej rewolucji technologicznej nie jestem pisarzem listów. Oczywiście dyktowałem szereg listów do wydawcy, listów z żądaniami („Chrzań się.

Poczytaj, co o tym myślę.”) i innej korespondencji zawodowej. Rzadko natomiast piszę listy osobiste. Nawet dzisiaj w dobie komputerów nie jestem uzależniony od e-maili. Zamiast tego mówię. Prawie wszystkich rad udzielałem ustnie. Szczęśliwie jednak piszę tak, jak mówię. Nigdy nie wierzyłem, że istnieje odrębny język nazywany prawniczym – a przynajmniej nie taki, który byłby nieprzeznaczony do zrozumienia. Uczę studentów, że autor dobrych pism prawniczych musi być po prostu dobrym pisarzem. Namawiam tych, którzy dobrze mówią, lecz kiepsko piszą, by słuchali swojego głosu. W rzeczy samej, wręcz namawiam ich, by nagrywali swój głos i by starali się w swoich pismach oddać to, o czym tak elokwentnie mówili.

Tak więc to, co następuje dalej w tej książce, jest pisemnym odwzorowaniem ustnych rad, których udzielałem przez niemal czterdzieści minionych lat. To listy „mówione”. Kiedy je piszę, jawią mi się w myślach różni studenci, przyjaciele, dzieci przyjaciół, przyjaciele dzieci, koledzy i nieznajomi, którzy poprosili mnie o rady na przestrzeni kilku pokoleń. Niekiedy, gdy piszę, odnoszę się w myślach do konkretnej osoby. Głównie wyobrażam sobie jednak konglomerat ludzi – mężczyzn i kobiet, młodszych i starszych, spełnionych lub nie, szczęśliwych i nieszczęśliwych. Rzecz jasna, większość ludzi poszukujących rad nie jest do końca szczęśliwa, gdyż ludzie, którzy są szczęśliwi, rzadko potrzebują rad od tych, którzy są nieszczęśliwi. Z drugiej strony wielu z tych, którzy szukali u mnie rady, odnosiło większe sukcesy niż przeciętni prawnicy. Mieli duże pole manewru w dokonywaniu wyboru. Niekiedy natykam się na studentów, których ścieżki wyboru są

dość ograniczone. Rada, której u mnie szukają, przybiera wtedy zwykle postać pytania: „Czy powinienem się poddać i zrezygnować z prawa?”. To wyjątek. Zasadą jest żądanie rady dotyczącej wyboru ze znacznej liczby dostępnych możliwości, z których wszystkie są dobre. W odróżnieniu od mojej praktyki prawniczej, polegającej na obronie głównie winnych kryminalistów, dla których opcje są zazwyczaj „złe”, „gorsze” i „najgorsze”, opcje dla moich utalentowanych i wspinających studentów są zazwyczaj „dobre”, „lepsze” i „najlepsze”.

Zdaję sobie też sprawę z tego, że niektórzy studenci – zwłaszcza moi – twierdząc, że chcą mojej rady, zabiegają w istocie o moją pomoc. Rozumują dość sprytnie, że zasięgnięcie czyichś rad jest pochlebstwem wysokiej próby. Są skory do wysłuchania mojej opinii, mimo że podjęli już decyzję i poszukują mojego wsparcia w osiągnięciu założonych przez siebie celów. Rozumieją, że osoba udzielająca rad często staje się zaangażowana w pomoc komuś, komu rada jest udzielana, w jej realizacji. Przykładowo studenci pytają mnie o opinię na temat konkretnego sędziego czy prawnika, do którego aplikują. Kiedy mówię im, że współpraca z daną osobą to dobry wybór, kolejnym pytaniem, które zadają, jest: „Czy możesz mi napisać rekomendację?”. Myślę, że potrafię rozpoznać różnicę między tymi, którzy szukają rady, a tymi, którzy szukają wsparcia. Pochlebstwo często jednak zaślepia i podejrzewam, że niekiedy sam przysmykałem na nie oczy.

Siłą rzeczy wszystkie rady mają charakter, przynajmniej w części, autobiograficzny. W tej książce staram się świadomie unikać błędu mówienia ci, jak zostać mną (nie żebyś

chciał!). Wiele osób na przestrzeni lat otwarcie pytało mnie, jak zaprojektować sobie karierę taką jak moja. Zdaję sobie, rzecz jasna, sprawę, że moja kariera jest unikalna, niełatwa do powtórzenia. Wielu ludzi nie chciałoby mieć karier aż tak kontrowersyjnych i polaryzujących. Zapowiadając moje zeszłoroczne przemówienie, ktoś opisał mnie jako prowadzącego „najbardziej fascynującą praktykę prawniczą na świecie”. Nie mam pojęcia, czy to prawda, lecz mogę zaświadczyć o niewiarygodnej różnorodności rzeczy, które robię na co dzień. Na mój typowy dzień składać się mogą: prowadzenie zajęć z prawa karnego, jedzenie lunchu z grupą studentów, odbieranie telefonów od osadzonych w celach śmierci, otrzymywanie e-maila od dysydenta politycznego z drugiego końca świata, rozważanie nad wnioskiem o zeznawanie przed komisją Senatu, pisanie felietonu dla *New York Timesa*, pojawienie się w ogólnokrajowo transmitowanym programie telewizyjnym, otrzymanie śmiertelnej groźby od poirytowanego telewidza, udzielanie dyskretnych porad członkowi zarządu czy politykowi, konsultacje z prokuratorem generalnym obcego państwa, bycie przedmiotem ataku ze strony Rusha Limbawgha, Billa O'Reilly'ego lub jakiegoś innego prawniczego prowadzącego *talk-show*, bycie pouczanym przez matkę i odbieranie obscenicznego telefonu w środku nocy z narzekaniami na temat jednego z moich klientów.

Wśród moich klientów można było spotkać gamę „dickensowsko uszeregowanych podejrzanych” (według *Fortune Magazine*), zarówno bogatych, jak i biednych, sławnych i niesławnych, kochanych i nienawidzonych. Jestem szczęś-

liwy, mogąc przebierać pośród niemal pięciuset próśb o reprezentację, które otrzymuję każdego roku, stać mnie na selekcjonowanie klientów bez zwracania uwagi, czy ich stać na zapłatę honorarium. Wybieram tylko małą liczbę spraw, z czego mniej więcej połowę przyjmuję *pro bono*. Wszystkie sprawy mają jeden wspólny mianownik: jestem wkurzony na niesprawiedliwość wymierzaną danej osobie, niezależnie od tego, czy jest niewinna, czy winna.

Wybierając klientów, nauczyłem się, by nigdy nie mylić celebrytów z fascynującymi ludźmi ani spraw o dużej nośności ze sprawami ważnymi. Odmawiam wielu celebrytom prowadzenia ich głośnych spraw na rzecz szarych ludzi bez pieniędzy, lecz przychodzących do mnie z ważnym czy interesującym zagadnieniem.

W żadnym stopniu moja kariera prawnicza nie jest typowa, nie prowadzę też typowo profesorskiego życia. Jednakże ponieważ dzieliłem w tak wielu różnych aspektach losy życia współczesnego prawnika, chętnie dzielę się przemyśleniami zdobytymi w ramach tych przygód w nadziei, że niektórzy nauczą się czegoś na moich błędach.

Celem, jaki mi przyświeca, gdy piszę tę książkę, jest zachęcenie innych do wyciągania wniosków z moich sukcesów i porażek, z moich trafnych i błędnych decyzji.

Pośród najczęściej zadawanych mi pytań padają te dwa: „Jak znalazłeś się tam, gdzie jesteś?” oraz „Jak zaplanowałeś swoją interesującą karierę?”. Uczciwa odpowiedź na nie to: „Zupełnie przez przypadek”. Nie miałem wielkiego planu czy starannego projektu, otrzymałem też niewiele wskazówek

od innych. Zaczynałem, mając nadzieję zostać osiedlowym adwokatem na Brooklynie (moja matka miała już wybrany lokal). Potem, kiedy dobrze szło mi na studiach prawniczych, zdecydowałem się zostać profesorem prawa. Następnie podjąłem decyzję o przyjęciu kilku klientów, by poszerzyć swoje zawodowe zaplecze i podnieść poziom umiejętności dydaktycznych. Później postanowiłem pisać felietony i artykuły. Potem zacząłem pisać książki, co nierozzerwalnie wiąże się z wygłaszaniem publicznych wykładów. Ostatecznie zdecydowałem, że ta mieszanka mi się podoba. Pracuję zbyt ciężko, obrażam zbyt wielu ludzi, wywołuję za dużo kontrowersji i jestem zbyt prowokacyjny. Słowem: generuję za dużo hucpy. Doświadczyłem dość różnorodności, jakie przynoszą życie i praktyka prawnicza, więc może moje doświadczenie pomoże innym w dokonywaniu ich własnych wyborów.

W tej książce oferuję mieszankę praktycznych rad dotyczących kariery, filozoficznych ruminacji dotyczących sprawiedliwości, wnikliwych psychologicznych rozważań dotyczących wygrywania i przegrywania, a nawet garść spekulacji, czy jest możliwe, by być zarówno skutecznym profesjonalistą, jak i dobrym człowiekiem („*menschem*”, jak ujęłaby to moja matka).

To, czego najbardziej brakuje w tej książce, to interaktywna natura rozmów, jakie odbywam z tymi, którym rad udzielam. Więc postarajmy się zrobić to najlepiej, jak się da. Napisz mi e-mail z twoimi reakcjami na moje rady, a ja postaram się odpowiedzieć. W ten sposób zmienimy ten monolog w dialog. Mój adres e-mail to: alder@law.harvard.edu. Dla tych, któ-

rzy tak jak ja nie są uzależnieni od e-maili, podaję mój adres korespondencyjny: Harvard Law School, 1575 Massachusetts Avenue, Cambridge, MA 02138.

Biorąc pod uwagę wszystkie powyższe zastrzeżenia, daję nurka w biznes udzielania rad, mając nadzieję, że być może uda mi się ominąć niektóre pułapki, których sam doświadczyłem, lecz mając też świadomość, że mogę wpaść w inne.

[Przejdź do księgarni →](#)

ksiegarnia.beck.pl