



Julian J. Bąkowski, Wojciech Berger*

**KIEDY ADWOKAT NIE MUSI TŁUMACZYĆ
SENSU SWOJEGO ISTNIENIA**

ALANA DERSHOWITZA *LISTY DO MŁODEGO PRAWNIKA*

Alan Dershowitz to jeden z najwybitniejszych adwokatów amerykańskich, a jednocześnie jeden z bardziej kontrowersyjnych, profesor prawa na Uniwersytecie Harvarda. Napisał bardzo popularną książkę adresowaną do młodego prawnika, w formie listów. Zawiera ona porady oraz wskazówki. Dla Czytelnika z Polski szczególnego waloru nabiera fragment o właściwym dobieraniu sobie autorytetów, w którym wskazuje, kto dla niego – Dershowitza jest niewątpliwym autorytetem. To Jan Karski – polski bohater narodowy, który informował świat o Holokauście i apelował o pomoc dla polskich Żydów, będąc delegatem polskiego rządu w Londynie. Rady Dershowitza mogą czasami zaskakiwać, ale niewątpliwie stanowią powód do refleksji.

Pojęcia kluczowe: adwokat, obrońca, pełnomocnik, etyka adwokacka, wykonywanie zawodu adwokata, adwokatura w USA, Alan Dershowitz, Jan Karski

Cudzych listów się nie czyta. Ale te listy trzeba przeczytać. Ich autorem jest Alan Dershowitz, prawnik-legenda, profesor Uniwersytecie Harvarda, obecnie najbardziej rozpoznawalny adwokat amerykański i najbardziej też kontrowersyjny. Listów jest trzydzieści siedem. Adresat zawsze ten sam – młody prawnik.

* Julian J. Bąkowski, adwokat (Warszawa), Wojciech Berger, adwokat (Kraków).

Trzydzieści siedem nieoczywistych prawd. Trzydzieści siedem wskazówek dla każdego z nas, niezależnie od wieku i doświadczenia. Lektura każdego listu wymaga skupienia i natężenia uwagi. To co najważniejsze jest jedynie naszkicowane lekkim pociągnięciem pióra.

Już w pierwszym liście pt. *Uważnie dobieraj swoich mistrzów* czeka nas miłe zaskoczenie. Wiele razy z niedowierzaniem wracałem do tego listu. Dershowitz opisuje sposób w jaki my, prawnicy, musimy ostrożnie dobierać autorytety w tym trudnym zawodzie. Często działamy na grząskim i niepewnym gruncie etycznym, jesteśmy wystawieni na różne pokusy. Stąd też potrzeba w naszym zawodzie przewodników, mistrzów którzy pomogą uniknąć pułapek. Dershowitz umiejętnie prowadzi opowieść... opisuje różne postawy prawników, profesorów, sędziów. Odważnie i dosadnie opisuje sytuacje w których ci którzy mieli stać na straży prawa i etosu zawiedli. I nagle, w końcowym fragmencie pierwszego listu, zaskoczenie.

Uwaga, teraz będzie spoiler!

Dershowitz, z właściwym sobie lapidarnym stylem pisze: „mówiąc o tym wszystkim, muszę jednak przyznać, że wciąż mam swojego bohatera” – Dershowitz używa nawet mocniejszego słowa „*perfect hero*”.

– Kim jest bohater Dershowitza?

– To prawnik. Dyplomata.

– „Nazwisko nie jest szerzej znane, ale jego heroizm jest wyjątkowy. To Jan Karski” – pisze. I dalej w kilkunastu zwięzłych zdaniach opisuje sylwetkę Karskiego – bohatera, świadka okrucieństwa II wojny światowej, człowieka ogromnej odwagi i poświęcenia. Jedenaście krótkich zdań. Jedenaście faktów. Jedenaście dowodów na heroizm Karskiego. Opis życia Jana Karskiego Dershowitz przedstawia w najlepszym adwokackim stylu: krótko i zwięźle. Same konkrety.

I tak w pierwszym rozdziale książki Alan Dershowitz, legendarny amerykański adwokat, składa hołd polskiemu prawnikowi. I stawia go za wzór. To punkt wyjścia do dalszych rozważań.

W wielu miejscach tej książki autor pokazuje nam jak i gdzie stawiać akcenty w zawodzie adwokata. Jak należy nastroić się do codziennej pracy, jak nie popaść w rutynę, a następnie nie stać się frustratem. Jak godnie i honorowo podejmować się obrony najsłabszych.

Na różne sposoby Dershowitz sugeruje aby zachować naturalny balans w wykonywaniu zawodu prawnika: nie dać się uwieść fałszywym wyobrażeniom o karierze, nie popadać w skrajności, nie ulegać pokusie startu w prawniczym wyścigu szczurów. I najważniejsze – nie udawać kogoś kim nie jesteśmy. Być sobą – to cecha niezależnego adwokata. A niezależność to fundament tego zawodu. I taki właśnie jest Alan Dershowitz – kontrowersyjny amerykański prawnik,

ale mający swój niepowtarzalny styl i – co najważniejsze – w pełni niezależny. Ma komfort własnego zdania.

Opinie Dershowitza wypowiedziane w głośnych procesach nie zawsze są zgodne z oczekiwaniem publiczności. Ale co z tego? Dershowitz jako obrońca nie musi tłumaczyć sensu istnienia adwokata na sali sądowej. Szósta Poprawka do Konstytucji Stanów Zjednoczonych jest wystarczającym argumentem dla obecności i aktywności odważnego adwokata w procesie. Przekładając to na nasz polski grunt jest to art. 42 Konstytucji RP. Prawo do obrony implikuje prawo do korzystania z obrońcy. Obrona zaś nie może być fasadą, musi być odważna i niezależna. Jedynie w takich warunkach można wymierzać sprawiedliwość. Wtedy taki system ma sens. I o tym właśnie jest ta książka.

Jedna uwaga, *pro domo sua*. Jest jeden ważny list, dwudziesty siódmy. Jest krótki, na jedną stronę. Tytuł jest wymowny: „Przegraną”. Dershowitz, jak przystało na tej klasy adwokata, przechodzi od razu do rzeczy: „No i przegrałeś swoją pierwszą dużą sprawę. Jesteś załamany. Pracowałeś tak ciężko. Klient liczył na ciebie, ty świetnie wywodziłeś swoje racje, ale sąd orzekł odmiennie”...

Brzmi znajomo?

Każdy z nas doświadcza porażki na sali sądowej. Jest ona wpisana w ryzyko naszego zawodu. A może nawet nie jest ryzykiem, ale częścią naszej profesji. Ten list starego lisa sądowego, pomaga pozbyć się w momentach zwątpienia w sens tego co robimy.

Cudzych listów się nie czyta. Ale one nie są cudze. „Listy do młodego prawnika” są pisane do każdego z nas. Do Ciebie też.

Przyjrzyjmy się nieco dokładniej listom/radom wytrawnego prawnika skierowanym do młodszych adwokatów, a w istocie do każdego Czytelnika, ze wskazaniem, że do prawnika szczególnie. Nie mamy wątpliwości, że będą one użyteczne nie tylko dla adwokatów, ale także sędziów, prokuratorów, w ogóle prawników.

Miej listę „dobrych” wrogów

Dobieraj swoich wrogów równie uważnie jak przyjaciół. Lista twoich wrogów wskazuje na wartości jakie wyznajesz. Znamionować będzie ona osoby odważne, o wysokich właściwościach moralnych. „Jesteś adwokatem w systemie prawnym opartym o zasadę kontradyktoryjności. Jeśli wszyscy Cię lubią, to coś robisz nie tak. Nie jesteś dość twardy. Nie przyjmujesz dość kontrowersyjnych spraw. Przedkładaś przyjaźń z innymi prawnikami nad interesy klienta. Podlizujesz się”.

Nie rób tego w czym jesteś najlepszy

Obierz drogę zawodową, czy specjalizację, która równoważy doskonałość twojej pracy z radością wynikającą z jej wykonywania. Najlepiej by każdy dzień niósł za sobą pewne wyczekiwane wyzwanie.

Dershowitz zauważa, że osoby, które obrały określoną drogę zawodową tylko dlatego, że były dobre, nie są wcale szczęśliwe. „Znam zbyt wielu ludzi, którzy przyjęli prestiżowe stanowiska – dziekanów, prezesów, sędziów, profesorów i wspólników – tylko dlatego, że same propozycje przyjęcia tych stanowisk im schlebially. Zrozum różnicę pomiędzy ofertą a jej przyjęciem”.

Nie podążaj za radami „z wieszaka” dotyczącymi ścieżki kariery zawodowej

Już na samym początku książki Dershowitz przestrzega młodych prawników przed podążaniem za radami, które sprawia, że staną się osobą, która rad tych udziela. Gdzieś w głębi natury ludzkiej tkwi bowiem wola zachowania własnego gatunku, „powielania siebie”. Rady, jeśli mają być użyteczne, muszą być krojone na miarę konkretnej osobowości. Jedni są stworzeni do pracy w biurokratycznych strukturach administracji państwowej, inni to z natury „samotne wilki”, które nie wyobrażają sobie pracy w strukturze hierarchicznej czy nadzoru nad ich pracą, przedkładają więc wolność nad podany im talerz.

Najgorsze jest „wpasowywanie się w opis stanowiska pracy innej osoby”. Można oczywiście wykonywać „czyjąś pracę” przez pewien czas jeśli ma to służyć osiągnięciu pewnych celów. Ważne jest jednak by nie „uwięzić się w czyimś życiu”.

Wybór kariery adwokackiej, lub – szerzej – prawniczej, nie oznacza też, że należy się do niej wyłącznie ograniczać. Warto otworzyć Tom III *Słownika Biograficznego Adwokatów Polskich* (zmarłych między 1945-2010, Warszawa 2018) i przekonać się jak wielu z adwokatów wniosło wkład w budowanie tożsamości polskiej, nie tylko na niwie profesji adwokackiej, ale w nauce, literaturze, sporcie, kulturze, muzyce, filmie, działalności społecznej i politycznej.

Nie ograniczaj swoich możliwości na rzecz dużych zarobków

Alan Dershowitz zaobserwował, że wielu jego znajomych i studentów wcześniej w życiu obierało sobie za cel wykonywanie określonej wymarzonej pracy. Wraz z upływem czasu awansowali w kancelariach, zaczęli dobrze zarabiać. Gdy w końcu oferowano im wymarzoną pracę (np. wysoki urząd sędziowski lub profesurę) – odrzucali oferty – nie chcieli bowiem rezygnować z w wysokiego

standardu życia. Zauważył więc paradoks – gdyby *wcześniej* przyjęli podobną propozycję, *obecnie* mieliby mniej pieniędzy. „Coś nie gra, gdy pieniądze bardziej zniewalają niż czynią wolnym”.

Czy dobrzy prawnicy powinni bronić złych ludzi?

„Jak możesz bronić takich ludzi?”, „Czy kogoś takiego też byś bronił?” Takie pytania każdy młody prawnik z pewnością usłyszał lub usłyszy od znajomych niebędących prawnikami. Twój rozmówca będzie się zazwyczaj upierał przy swoim stanowisku, a racjonalne argumenty na nic się zdadzą. Możesz nawet przywoływać sylwetki wybitnych polskich adwokatów, którzy bronili zbrodniarzy wojennych III Rzeszy Niemieckiej, mimo że część ich rodzin została przez tych zbrodniarzy wymordowana a także, że ci zbrodniarze w ostatnich słowach dziękowali swoim obrońcom za rzetelną obronę.

Trzonem i dużym walorem omawianej książki jest bezkompromisowe podejście Autora właśnie do prawa do obrony i obowiązku adwokatów stania na straży praw i wolności obywatelskich, zwłaszcza wolności wypowiedzi. Autor identyfikuje problem, niestety pojawiający się czasem także u nas: zrównania ideologicznego adwokata z jego klientem. Potrafi on zniechęcać nawet najlepszych do podjęcia się obrony klientów w głośnych sprawach ze strachu przed przyłgnięciem określonej łatki. Prawa jakim podlega relacja medialna, nastawiona na poczytność/oglądalność/słuchalność czynią to zjawisko jeszcze wytłumaczalnym. Pewien ambaras powstaje gdy świadomie robią to prawnicy. Alan Dershowitz przestrzega: „to co jest dziś popularne jutro może zostać znienawidzone. Wystrzegaj się podejścia, które ogranicza świadczenie usług adwokackich do tego co odpowiada standardom politycznej poprawności.”

Nie ryzykuj tego czego nie masz wiele by zdobyć więcej tego czego masz już dużo

Autor wskazuje tutaj na pewien schemat, który powtarzał się w wielu życiorysach jego klientów, jak i innych możliwych osób jak prezydent Bill Clinton czy Mike Tyson. „Každy z tych oskarżonych miał dosłownie niewyczerpane ilości pewnych rzeczy, takich jak pieniądze, władza, dostęp do seksu lub władzy. Oni – podobnie jak wszyscy – mieli ograniczone zasoby innych rzeczy, takich jak życie, zdrowie, czas trwania kariery zawodowej, reputacja, czas dla rodziny, etc. (...) Nawet jeśli byli niewinni przestępstw, za które ostatecznie zostali skazani, dostatecznie zbliżyli się do linii pozwalającej na sprowokowanie oskarżenia”.

Zawód adwokacki to ciągły egzamin (list 13)

„Będziesz przegrywał sprawy, tracił klientów – niezależnie od tego jak dobry jesteś, lub myślisz, że jesteś”. Między prawdą pracy adwokackiej poświęconej sprawie a jej wynikiem nie zawsze zachodzi silna korelacja. Ważne jest więc by procesualista, na co dzień oceniany przez innych profesjonalistów, wyrobił w sobie wewnętrzny system oceny własnej pracy. Nawet „wygrywając” sprawę (jest to często kryterium dość subiektywne) powinien zastanowić nad tym co mógł zrobić lepiej. Jeżeli tobie to nie odpowiada to wybierz np. zawód notariusza – będziesz zawsze wygrywał, podobnie jak np. kasyno., które przecież zawsze wygrywa.

Lepsze jest wrogiem dobrego (list 15)

Autor zauważył, że w latach 70-tych uznani profesorowie Uniwersytetu Harvarda rzadko publikowali swoje dzieła. Bali się, że mogą tylko zepsuć swoją niezachwianą reputację publikując prace, które nie byłyby „diamentowe”. „Polerowali” je więc latami. Tymczasem „perfekcyjna” publikacja nie istnieje. Poszukiwanie perfekcji nie zna końca. Dershowitz sugeruje więc kierowanie się kryterium wnoszenia pozytywnego wpływu na rynek idei naukowych czy zawodowych. Krytyka też jest elementem procesu nauki – konsultowanie publikacji z setką znajomych może zawęzić dla niej pole, spowoduje też, że praca będzie w mniejszym stopniu dziełem autora, a w większym jego konsultantów.

Twój klient nie jest twoim przyjacielem (list 19)

W Stanach Zjednoczonych Ameryki znaną w dobrych kręgach zasadą jest, że jeśli zadenuncjuje się organom ścigania przestępstwo kogoś ważniejszego od siebie to unika się kary pozbawienia wolności. Dershowitz przekonuje, że więzienne cele pełne są prawników, którzy ulegli pokusie bratania się ze swoimi klientami. „Koniec końców, przyjaciele robią dla przyjaciół rzeczy, których dla klienta żaden prawnik nigdy nie powinien nawet rozważać”.

W Polsce adwokaci też przestrzegają młodych adeptów zawodu nawet mocniejszym stwierdzeniem (mającym zastosowanie do większości usługowców): „twoim największym wrogiem jest twój klient”. Jest to cenne memento – chociażby w trosce o jakość własnej pracy.

Jednym zdaniem, ale za to umieszczonym na samym początku listu, Dershowitz wskazuje, że także twój przyjaciel nie powinien zostawać twoim klientem. Reguła ta z pewnością ma zastosowanie do poważnych spraw. W polskich realiach możemy chyba też dopisać, że murowanym doświadczeniem młodego prawnika (i nie tylko) bę-

dzie odnawianie starych znajomości, a nawet odkrywanie dalekich krewnych czy powinowatych, w miarę jego postępów w pokonywaniu poszczególnych szczebli zdobywania uprawnień zawodowych i rozchodzenia się o tym wieści.

Gdzie uczyć się umiejętności adwokackich? (list 21)

Zdaniem Alana Dershowitza dobra edukacja procesualisty wymaga równowagi pomiędzy przygotowaniem teoretycznym, sądowym i biurowym. Przecząc chyba utrwalonemu u nas stereotypowi o edukacji prawniczej w Stanach Zjednoczonych, Autor wskazuje, że amerykańskie wydziały prawa często nie uczą podstawowych umiejętności wymaganych od praktyków: jak przygotować sprawę, jak przesłuchiwać świadków, jak sporządzić pismo, jak prawidłowo uargumentować swoje stanowisko przed przysięgłymi a jak w sądzie drugiej instancji. Podobnie jak i u nas. Kadra dydaktyczna dobierana jest wedle osiągnięć naukowych, a nie praktycznych – dlatego wielu wykładowców, jakkolwiek wybitnych teoretyków w swojej dziedzinie, nie ma tak potrzebnego doświadczenia. Autor wskazuje, że „prawdą jest, że absolwent elitarnej szkoły prawniczej, który ukończył ją z wyróżnieniem, może zostać dopuszczony do praktykowania prawa bez zielonego pojęcia o tym jak stać się skutecznym adwokatem”. Oczekuje się, że absolwenci po studiach będą podpatrywać pracę tych, którzy posiadli wymagane umiejętności. Zaleca więc młodym aby na początek pracowali z doświadczonymi adwokatami.

Uwagi to cenne w kontekście odżywających co jakiś czas postulatów dalszego „uwalniania” zawodów prawniczych, ataków na instytucję patronatu, czy absurdalnych pomysłów dalszej nauki zawodu na uniwersyteckich salach.

Przyjmowanie „dobrych rad” od starszych Kolegów (list 22)

Chyba każdy aplikant adwokacki, zetknął się z radą zaczynającą się od słów „nigdy” albo „zawsze”. Alan Dershowitz zaleca pewną dozę ostrożności w sugerowaniu się tymi radami. Pytanie aktualne także w Polsce: czy zezwolić oskarżonemu na składanie wyjaśnień? Ogólna odpowiedź na to pytanie jest niemożliwa. Kwestia ta wymaga rozważenia całego multum elementów stanu faktycznego, oceny właściwości intelektualnych oskarżonego, etc. Jak często wzdychamy sobie cicho nad lekturą protokołów przesłuchań podejrzanych? W Stanach Zjednoczonych Ameryki dodatkowym problemem jest to, że oskarżony odpowiada karnie za składanie fałszywych wyjaśnień. „Jeśli jesteś pewien, że twój klient jest winny – wyznał to tobie lub dostarczył ci dowody, które nie pozostawiają wątpliwości co do jego winy – to nie możesz zezwolić

mu na składanie wyjaśnień i na popełnienie krzywoprzysięstwa w odpowiedzi na twoje pytania”.

Bądź ostrożny kiedy udzielający ci rady polega wyłącznie na swoim doświadczeniu. Dershowitz przekonuje, że wielu prawników potrafi latami powtarzać te same błędy, nie wynosząc nic ze swojego doświadczenia i doświadczonych porażek.

Nie lekceważ przeciwnika

Zawsze zakładaj, że twój oponent jest co najmniej tak samo bystry jak ty. Myśl jak on, dostrzegaj także słabsze punkty twojej sprawy. Twój przeciwnik procesowy na pewno postępuje tak samo w odniesieniu do ciebie.

Dostrzegaj ukrytą prawdę

Niemalą część książki Alana Dershowitza stanowi bezkompromisowa krytyka instytucji amerykańskiego wymiaru sprawiedliwości. Młody prawnik jest zachęcany do poznawania świata takim jaki on rzeczywiście jest, nie zaś do patrzenia na państwo jako na konstrukt normatywny – z założenia idealny. Uczucie zawodu nad stanem działania wielu instytucji jest częścią nauki tej profesji.

Niekiedy „prawo” stanowi tylko pewną fasadę, za którą kryje się prawdziwa gra interesów – rolą adwokata jest dostrzeganie, a następnie zrozumienie reguł tej zakulisowej gry. Adwokat z pewnością musi być w nie mniejszym stopniu „street-smart” niż „book-smart”. To przede wszystkim za wiedzę praktyczną płaci klient. Nie zawsze zresztą zasygnalizowanie problemów klienta odpowiednim władzom, choć teoretycznie możliwe, będzie leżało w jego dobrze rozumianym interesie np. ze względu prozę faktycznego układu sił w obszarze i w realiach którego tenże klient działa.

Młody prawnik będzie obserwował też jak nieetyczne działania koleżeństwa są nagradzane, a uczciwość nie triumfuje. Może to wytwarzać postawy cyniczne czy frustrację. „Kuszenia by zdobywać klientów za wszelką cenę najprawdopodobniej będą rosły jako że coraz więcej absolwentów szkół prawniczych konkuruje o dość ograniczoną liczbę miejsc pracy związanych z prawem”.

Nie będzie się natomiast nudził.

Radzenie sobie z krytyką

List ten skierowany jest już do dojrzałych prawników, których udział w procesach relacjonują media. Jako kontrowersyjny adwokat i obrońca kontrowersyjnych klientów Dershowitz z pewnością ma na tym polu duże doświadczenie. Zasady są dwie – należy ich przestrzegać łącznie:

1. Konieczne jest odróżnianie krytyki pochodzącej od osób, które znasz od krytyki pochodzącej od nieznajomych: w skład pierwszej z grup wchodzi przyjaciele i rodzina – ich zdaniem należy się przejmować, jest ono wyrazem troski. Obcy znają tak naprawdę tylko twój publiczny wizerunek, a nie prawdziwego ciebie.
2. Nie należy traktować na poważnie pochwał pochodzących od nieznajomych: jeśli krytyki nie traktuje się poważnie to nie ma powodu, dla którego ta zasada miałaby nie działać w drugą stronę.

Nie można więc umierać i odżywać w zależności od wahań nastrojów obcych ludzi. Trzeba jedynie brać pod uwagę ich ocenę, w razie konieczności niezwłocznie prostować fałszywe informacje.

Sięgnij więc po książkę Adana Dershowitza. Jeżeli masz wieloletnie doświadczenie w praktyce adwokackiej, to niewątpliwie będzie stanowić ona dobrą podstawę do refleksji. Jeżeli niedawno rozpocząłeś praktykę i stale borykasz się z licznymi problemami, także tymi podstawowymi, to Dershowitz pomoże Ci uświadomić sobie prawdy, których często nie chcesz przyjąć...

Sądźmy, że rady Dershowitza są uniwersalne i wiele z nich dotyczy nie tylko wykonywania zawodu prawnika, adwokata, ale stanowią mądre wskazówki dla każdego.