

Rady adwokata dla aplikanta adwokackiego

Filipowi, ur. 02 maja 2006 r., za radość istnienia

1. Pamiętaj: masz jedno nazwisko, nawet gdyby było dwuczłonowe. Dbaj o nie. Ono jest Twoją wizytówką. Znakiem towarowym. Dlaczego nie miałyby ono mieć wartości równej lub wyższej jak np. „John Coca – cola” ?
2. Pamiętaj: inni też mają nazwisko.
3. Jesteś aplikantem adwokackim, nie adwokatem.
4. To Ty złożyłeś wniosek o przyjęcie do adwokatury. I choć nie Ty formalnie decydujesz o tym: czy zostaniesz adwokatem, wiedz, że gdy będziesz wiedział, co najmniej tyle, co egzaminatorzy, nikt nie odważy się zamknąć Tobie drzwi wejściowych. Adwokatura czeka na – cokolwiek by to znaczyło - mądrych, odważnych i niespolegliwych.
5. Jeśli chcesz zostać adwokatem, wykonuj obowiązki aplikanta tak, jakbyś już był adwokatem. Przy czym pamiętaj, że „jakby”, to nie „jak”.
6. Poznaj zasady etyki wykonywania zawodu. Ich znajomość może uchronić Ciebie od przykrych doświadczeń. Istnienie tych zasad jest dowodem na to, że i adwokaci podlegają zasadom.
7. Każdego dnia przeczytaj i poznaj chociażby jedną instytucję z Kodeksu cywilnego i z Kodeksu karnego. A gdy je poznasz, idź dalej. Po roku będziesz ich znał łącznie 730, a po latach aplikacji ... ? A po (...) latach ?
8. Ucz się.
9. Im jesteś bardziej wydajny, tym możesz więcej (...) poznać.
10. Bądź uprzejmy, życzliwy i uczynny, ale nie daj się wykorzystywać.
11. Uśmiechaj się, ale nie jak głupi do sera.
12. Mów, gdy musisz. Nigdy więcej. Mów wyraźnie, a gdy widzisz, że Ciebie nie słuchają, zamilcz, a gdy dostrzegą milczenie: spytaj się, czy nie przeszkadzasz ?
13. Przed wypowiedzią, naszkicuj sobie jej tezy pamiętając o przedmiocie sprawy oraz o tym, że „długie wypowiedzi poruszają siedzenia, a krótkie serca”.
14. Pisz, gdy musisz. Przemysł papierniczy trzyma się dobrze. Nie musisz go wspierać.
15. Pamiętaj, że nadmiar słów bywa często wyrazem deficytu argumentów.
16. Dbaj o formę, gdyż nie ma treści bez formy. Wyjustuj tekst. Pamiętaj, że czytający może mieć słaby wzrok. Podkreślaj istotne sekwencje. Choć nie „szata zdobi człowieka”, milej patrzy się i odbiera to, co jest przyjazne dla oka.
17. Słuchaj, ale przerywaj, gdy rozmówca bredzi.
18. Pytaj respondenta: co chce od Ciebie ? Nie wstydz się powiedzieć: przepraszam, ale ja Panią/Pana nie rozumię.
19. Zwróć uwagę na to, czy Twój patron zanim poprosi o zapłatę, dyskretnie rozpyta w kierunku możliwości jej dokonania.
20. Zastanów się nad pytaniem: dlaczego klienci przychodzą do Twojego patrona ?
21. Zastanów się nad pytaniem: dlaczego Twój patron nie przyjmuje każdej sprawy ?
22. Zastanów się nad pytaniem: dlaczego masz tego, a nie innego patrona ?
23. Słuchaj patrona, ale przerywaj mu, gdy bredzi. Nie podważaj jego kompetencji przy klientach, chyba że jego niekompetencja zagraża interesom klienta.(„Panie mecenasie, uprzejmie proszę na stronę. Muszę coś powiedzieć.”)
24. Zanim zakwestionujesz cudze stanowisko, upewnij się, że Ty masz rację. Zrób to łagodnie, na miękko, ale jednoznacznie.

25. Przed wyjściem do Sądu, na służbowe spotkanie, upewnij się, czy nie doszło do „rozbieżności” zapisów z Twoim kalendarzem.
26. Przed wejściem na salę rozpraw, sprawdź, czy na wokandzie jest sprawa, na którą przyszedłeś.
27. Nie wazelinuj nikomu, choć bądź uprzejmy i życzliwy.
28. Nie twórz układów. One mogą krępować i krępują Twoją wolność.
29. Ubieraj się schludnie, czysto i miło dla oka: nie nosisz togi, która zakrywa różnorodność odzieży. Ubiór jest wyrazem uznania powagi, która jest „należna” klientowi, sprawie, instytucji, przed którą występujesz.
30. Bądź czysty. Cokolwiek by to znaczyło. Możesz pachnieć, ale dyskretnie. Pamiętaj, że zapach alkoholu nie jest ulubionym zapachem naszych respondentów, chyba że jest to zapach „neutralnej” wody toaletowej.
31. Miej zawsze co najmniej dwa pisałka oraz wolne kartki.
32. Miej przy sobie wizytówkę swoją i patrona. Daj, gdy Ciebie o nią poproszą. Nie wychodź z inicjatywą przekazania wizytówki jako pierwszy.
33. Nie narzucaj się swoją osobą.
34. Nie kłam.
35. Nie twórz bliskich relacji osobistych z klientem – dotyczy to klientów każdej z płci. (Jak „już”, to „po sprawie”, „po sprawie” – mawiał adw. Michał Domagała. Pamiętaj). Emocje, nawet pozytywne, są zaburzeniem dla rozumowego postrzegania Świata.
36. Nie twórz bliskich relacji z osobami urzędowymi. Gdy „coś” nie wyjdzie „między wami”, obiektywizm rozpoznania sprawy, w której występujesz, może zostać naruszony przez pryzmat tego, co „minione” a nie „doszło”.
37. Rozmawiając z klientem zachowaj powagę. Nie przeklinaj. Jeśli zażartujesz, niech to będzie żart na poziomie. Bądź krytyczny do tego, co mówi klient. Nie daj się zwieść.
38. Bądź krytyczny do samego siebie.
39. W sprawach karnych pamiętaj, że choć nie Ty masz coś udowodnić, to jednak na obronie ciąży obowiązek przekonania Sądu, że oskarżyciel się myli. Przynajmniej czasami.
40. W sprawach cywilnych pamiętaj o kontradiktoryjności w dowodzeniu swoich racji. Udowodnić, znaczy przekonać skład sądowny – w oparciu o przeprowadzone dowody - o słuszności danych twierdzeń.
41. Pamiętaj: Sąd jest przede wszystkim od oceny dowodów, a nie od ich zbierania.
42. Koledzy i koleżanki – nie tylko z aplikacji - to konkurencja. Bądź zazdrosny o wiedzę. Nie wstyż się uczyć i wiedzieć więcej. Niech Tobie zazdroszczą, a nie Ty im. Aplikant, ale nie tylko aplikant, ma prawo nie wiedzieć, ale nie ma prawa nie chcieć wiedzieć.
43. Podając rękę koledze, podawaj rękę koleżance. Nie twórz sytuacji, w której nie chciałbyś komukolwiek podać ręki, albo ktoś nie chciałby podać ręki Tobie.
44. Nie zapominaj powiedzieć: „dzień dobry”: ten mówi pierwszy, kto grzeczniejszy.
45. Nic się nie stanie, gdy zapomnisz powiedzieć „do widzenia”. Twoje życzenie ponownego „widzenia” ma charakter roszczeniowy. Każde „widzenie” może być ostatnie.
46. Nie zapominaj podziękować Sądowi po wydaniu rozstrzygnięcia w sprawie. I to niezależnie od tego, jakiej treści jest to rozstrzygnięcie.
47. Nie daj się sprowokować na sali rozpraw.
48. Bądź kulturalny – cokolwiek by to znaczyło.
49. Dotrzymuj słowa: mówionego i pisanego.

50. Staraj się nie stwarzać sytuacji zmuszających do przeprosin. Przeprasząc kogoś za coś: przyznajesz się do czegoś, za co jesteś winien. Tym niemniej, jeśli zawiniłeś, przeproś. I to bezwzględnie. Nie klucz, nie mąć. Idź prosto. Raz po raz przebiegnij 100 metrów na wprost.
51. Po otrzymaniu substytucji, zapoznaj się z aktami: Sąd (skład orzekający) nie może mieć „przewagi aktowej” nad Tobą.
52. Po otrzymaniu substytucji, zapoznaj się ze sprawą pod kątem problemu. Przeczytaj odpowiednie przepisy dotyczące sprawy.
53. Nie obiecuj, co nie leży w Twojej mocy.
54. Nie ufaj orzecznictwu, ale je znaj. Zmienia się. Odwoływanie się do niego, jest wyrazem lenistwa intelektualnego.
55. Pamiętaj, że ostatnie słowo należy do Sądu. Staraj się dać mu argumenty wspierające Twoje stanowisko. Pomóż Sądowi dać się przekonać, że racje są po Twojej stronie, a nie po stronie przeciwnika. Sędziowie, w przeciwieństwie do ławników, nie mają możliwości „uciąć komara”. Są czujni. Są krytyczni. Aczkolwiek i oni są omylni. Rzadko bo rzadko, ale jednak.
56. Każda sprawa jest inna. Nie wpadaj w rutynę. Każdy oddech jest inny, choć podobny do poprzedniego.
57. To przypadek, że w wyrazie „advokat” mamy złowieszczą końcówkę: „-kat”. Chociaż, (...) nasze środki odwoławcze, zwłaszcza kasacje, zmierzają do egzekucji rozstrzygnięć drugoinstancyjnych.
58. Atakując rozstrzygnięcie pierwszo- czy też drugo- instancyjne, atakuj rozstrzygnięcie, a nie osoby, która je wydały. Atakuj materię, a nie ludzi.
59. Dbaj o zdrowie. Jako chory możesz zarażać innych. Możesz być źródłem choroby innych. Jako chory nie jesteś potrzebny, chyba że dla Służby Zdrowia i Przemysłu Pogrzebowego. (Ten ostatni stale się rozwija, bo ten pierwszy kuleje).
60. Gdy podjąłeś się sprawy, pamiętaj, że nie Ty jesteś najważniejszy.
61. Dla klienta, który zleca Tobie sprawę, który płaci Twojemu patronowi za jej prowadzenie, pamiętaj, dla Niego, jego sprawa, jest najważniejsza, choćby dotyczyła ustalenia nieważności umowy sprzedaży jednego egzemplarza „Gazety Wyborczej”.
62. Istnienie struktury organizacyjnej Adwokatury wyznacza Twoje w niej miejsce. Choć jesteś jednym z nas, nie masz prawa głosu, ale ceń sobie to prawo, gdy je będziesz już miał.
63. Jeśli masz coś do powiedzenia, nie wstydź się tym podzielić z innymi, chociażby na forum naszego „In Gremio”. Poddanie swoich przemyśleń krytyce innych, pozwala udoskonalić przedmiot przemyśleń.
64. Inni są świadkami naszego przemijania.
65. Nie jesteś sam, choć jesteś jedyny.
66. Użyj kazusy od kolegów z aplikacji sądowej, prokuratorskiej, radcowskiej, notarialnej i przeanalizuj je. Od początku do końca.
67. Bądź odważny, ale nie głupi.
68. Prawnik to osoba, która powinna umieć czytać. Czytaj przepisy i profesorów z Poznania.
69. Pamiętaj, że nie tylko Ty oceniasz innych, ale inni też Ciebie oceniają.
70. Przy pierwszej rozmowie z pozbawionym wolności, uświadom Go, że: z każdym dniem jest bliżej wolności.
71. Jak przekonasz pełny skład Sądu Najwyższego, że sąsiad z parteru zalał sąsiada z trzeciego piętra, możesz powiedzieć, że jesteś „dobry”. Ale dopiero wtedy, gdy przekonasz !

72. Bądź krytyczny, zwłaszcza do siebie, ale nie upowszechniaj szczególnie swego krytycyzmu w tym zakresie. Twoi „przyjaciele” tylko czekają na okazję, aby się Ciebie pozbyć. Chociaż ?
73. Pamiętaj, że zostałeś powołany nieść pomoc prawną.

(...)

Patrz punkt 1.

Szczecin, 21 grudnia 2006 r.