

Jak być nowoczesnym procesualistą

12 października 2016 | Rzecz o prawie

Józef Palinka, Paweł Lewandowski, Paweł Paradowski: W sądzie cenną umiejętnością prawnika jest dar skrótów, pozwalający lapidarnie i przekonująco przedstawić skomplikowaną sprawę - twierdzą partnerzy w kancelarii DZP: Paweł Lewandowski, Józef Palinka i Paweł Paradowski w rozmowie z Pawłem Rochowiczem.

Rz: Na czym oprócz prawa procesowego powinien się znać prawnik prowadzący spory sądowe?

Józef Palinka: Dziś dla prawnika-procesualisty nie jest wyzwaniem sama znajomość prawa materialnego czy procesowego, nawet jeśli jest skomplikowane. Wyzwaniem jest materia, z którą się idzie do sądu. Jeśli prowadzimy spór dotyczący prawa farmaceutycznego, spraw budowlanych czy handlu opcjami, to trzeba mieć świadomość ogromu wiedzy specjalistycznej, jakiej wymagają. Prawnik musi się tego przynajmniej częściowo nauczyć. Pewnie nie stanie się wybitnym specjalistą z tych dziedzin, ale chodzi o to, by umiał przedstawić sądowi istotę sprawy.

Paweł Lewandowski: Prawnik procesowy jest swoistym tłumaczem. Z jednej strony jest klient, który czasami przychodzi do sądu i próbuje przedstawić świat swojego biznesu, który rządzi się swoimi regułami i używa specyficznego języka. Druga strona to sędzia, któremu ten świat nie jest tak znany.

Paweł Paradowski: W sprawach bardziej skomplikowanych jednemu prawnikowi czasem trudno ogarnąć całość zagadnienia. Wtedy do sądu przychodzi dwóch i więcej pełnomocników. Nie bardzo jednak sprawdza się w naszych realiach model anglosaski, w którym jeden prawnik przygotowuje sprawę merytorycznie w zaciszu kancelarii, a drugi walczy w sądzie. Widzimy, że niektórzy konkurenci próbują to robić, ale rezultaty są słabe. Można pomyśleć o podobnym podziale: poza sądem ekspert dostarcza wiedzy merytorycznej o sprawie, a w sądzie walczy adwokat biegły w procedurach sądowych i elokwentny. Nasze doświadczenia są jednak takie, że bez gruntownego przestudiowania meritum sprawy sama „sądowa” erudycja nie pomoże.

A jakie cechy prawnika przydają się w sądzie?

Paweł Lewandowski: Przede wszystkim spokój. Pełnomocnik powinien wobec sądu i innych stron postępowania zachowywać się kulturalnie, co nie znaczy, że nie stanowczo. Obraz prawnika biegającego po sali sądowej i wykrzykującego swoje racje to mit z amerykańskiej kinematografii. Nic nie irytuje bardziej składu sędziowskiego niż agresywny prawnik. Oczywiście koleżdy i koleżanki o silnej osobowości często mają pokusę, by wyrazić, może czasem nazbyt wyrazić, przedstawiać swoje poglądy. Trzymanie emocji na wodzy jest jednak bardzo ważne.

Paweł Paradowski: W skomplikowanych sprawach przydaje się dar skrótów. Chodzi o to, by syntetycznie i zrozumiale przedstawić sądowi istotne dla sprawy zagadnienia. Każda dziedzina wiedzy ma przecież swój żargon i siatkę pojęciową. Jeśli prawnik umie to przełożyć na język zrozumiały dla ogółu, a przy tym podkreślić zagadnienia istotne dla sprawy - zwiększa szanse na wygraną. Przecież gdy dokumentem w sprawie jest np. dziennik budowy zawierający multum

specjalistycznych informacji technicznych, nie można oczekiwać od sędziego, że będzie na własną rękę starał się je zgłębić. Pełnomocnik nie tylko wytłumaczy, co inżynier miał na myśli, ale też wskaże najistotniejsze dla sprawy fragmenty tego dziennika.

Józef Palinka: Dar skrótu jest szczególnie cenny dla prawników procesowych. Gdy prawnik „transakcyjny”, który przygotowuje umowy cywilnoprawne, użyje w nich setek trudnych sformułowań, być może nikomu to nie zaszkodzi. Najwyżej ktoś straci czas na lekturze zawilego dokumentu. Jeśli jednak zasypie sąd setką specjalistycznych i niezrozumiałych pojęć, to cały przekaz może sędziemu gdzieś ulecieć. Trzeba więc, niczym Juliusz Cezar „ćwiczyć lapidarność stylu”. To nie zawsze jest łatwe. Zresztą dotyczy to nie tylko używania specjalistycznych pojęć, ale w ogóle sztuki argumentacji. Lepiej w piśmie procesowym wybrać pięć konkretnych argumentów niż rozpisywać się na pięćdziesiąt. To wcale nie ułatwia sędziemu pracy, wręcz przeciwnie - może rozmyć istotę sprawy. Trzeba sędziemu dać szansę, by doznał do końca argumentacji pełnomocnika i nie usnął podczas lektury.

Paweł Paradowski: Czasem dochodzi do sytuacji, w których prawnik postępuje wręcz odwrotnie. Przedstawia tysiąc argumentów, mało merytorycznych, a opartych głównie na potknięciach przeciwnika procesowego. Niestety, sąd ma w zasadzie zasznurowane usta i musi takich argumentów wysłuchać.

Paweł Lewandowski: Sędzia ma bardzo ograniczone możliwości powiedzenia stronom (ich pełnomocnikom), co jego zdaniem jest istotą problemu. Co więcej, czasami sędzia widzi, że czegoś nie rozumie, chciałby dodatkowych wyjaśnień stron. Niestety, musimy często działać intuicyjnie, odczytywać z postawy sędziego jego nastawienie do sprawy, co go interesuje, a czego nie rozumie.

Józef Palinka: Taka możliwość istnieje w arbitrażu, a w niektórych przypadkach, zwłaszcza sporów międzynarodowych, bywa obowiązkiem sądu arbitrażowego. Zaznajamia się z argumentami stron, po czym wysyła im listę zagadnień, które jego zdaniem są kluczowe dla sprawy. Po omówieniu tej listy i ewentualnych zastrzeżeniach stron powstaje zestaw pięciu-sześciu zagadnień, do których arbitrzy ograniczają spór. To znakomicie usprawnia jego prowadzenie. Uniemożliwia też „strzały” w ostatniej chwili, przeciąganie sporu na zupełnie nowe pola. Takie próby w arbitrażu skazane byłyby na niepowodzenie, bo stosowne wnioski byłyby odrzucane. Tymczasem nasz sąd powszechny właściwie do końca milczy i nie wiemy, czy w ostatniej chwili nie przyjdzie mu do głowy jakiś argument, którego strony w ogóle nie użyły.

W jakich jeszcze sytuacjach należy zrezygnować z obsługi klienta?

Józef Palinka: W naszym środowisku są oczywiście pokusy, by przyjąć zlecenie od osób zbliżonych do świata przestępczego. Ale nie można im ulegać. Oczywiście nie mówię tu o karnistach, którzy bronią w sądach przestępców i to jest całkiem normalne. Chodzi mi raczej o to, że my staramy się trzymać z daleka od spraw, które, ujmując rzecz kolokwialnie, „brzydko pachną”. Nasze dylematy są nieco inne. Zdarza się, że przychodzi klient, którego sprawa jest beznadziejna, praktycznie bez szans na wygraną w sądzie. Wiele konkurencyjnych kancelarii przyjmuje takie zlecenie, czyniąc przy okazji mnóstwo zastrzeżeń do własnej odpowiedzialności, a raczej jej braku. My mamy inną strategię: wolimy powiedzieć wprost, że ta sprawa jest przegrana. Zdarza się, że mimo to klient nalega, by się nią jednak zająć. Czasem jest to stały klient i wtedy trudno mu odmówić. Czasem klient zdaje sobie sprawę, że przegra, ale zależy mu na rozstrzygnięciu sądowym.

Paweł Lewandowski: Zdarza się, że klient sugeruje nam wręcz, by np. złożyć zawiadomienie o

przestępstwie, bo jego zdaniem ktoś dopuścił się wobec niego oszustwa. Chce, by zajęła się tym nasza kancelaria i traktuje to jako środek nacisku czy wręcz odwetu. Najczęściej w takich sytuacjach nie ma mowy o przestępstwie - jest po prostu spór o charakterze gospodarczym. Tu profesjonalna kancelaria powinna zachować zdrowy dystans do tak emocjonalnego podejścia klienta i wytłumaczyć mu, że nie tędy droga.

Paweł Paradowski: Klienci niekiedy traktują też sprawy karne także jako cenne źródło informacji o przeciwniku lub sposób uzyskania dowodów w sprawie cywilnej, ignorując przy tym zasadę poufności postępowania przygotowawczego. Tymczasem wiele istotnych informacji o przeciwniku procesowym można uzyskać poza postępowaniem karnym, np. z akt Krajowego Rejestru Sądowego, publikowanych sprawozdań finansowych czy też za pomocą wywiadowni gospodarczych i agencji detektywistycznych.

Paweł Lewandowski: Warto przyglądać się nie tylko przeciwnikowi procesowemu, ale też sądowi. Dziś bez trudu można prześledzić, jak orzekał konkretny sędzia. Bazy wyroków, zwłaszcza sądów apelacyjnych i Sądu Najwyższego, zawierają nazwiska sędziów przy konkretnych wyrokach. Można wyrobić sobie pogląd, jaki kierunek orzekania miał ten konkretny sędzia w przeszłości. Jest to wręcz niezbędne przed Sądem Najwyższym, którego sędziowie z reguły są konsekwentni w orzekaniu w podobnych stanach faktycznych.

Czy rozliczenia z klientem za prowadzenie sporu sądowego najlepiej rozliczać według stawek godzinowych czy jako premie od sukcesu?

Paweł Paradowski: Podejście do rozliczeń zmienia się. Coraz rzadziej stosowane są stawki godzinowe. Klienci najczęściej chcą zapłacić stałą kwotę za cały proces plus premię od wygranej, czyli z angielska success fee. Oczywiście staramy się ustalić wysokość tych opłat rozsądnie. W odróżnieniu od usług przygotowywania umów handlowych, nie da się tu precyzyjnie zaplanować procesu sądowego. Dlatego staramy się budżetować poszczególne etapy procesu, choć nie zawsze klienci chcą to akceptować. Jeśli nawet przyjmiemy wynagrodzenie jako success fee, to zdarzają się dyskusje o definicję sukcesu. Przecież nie zawsze wygrana jest stuprocentowa.

Paweł Lewandowski: Często zdarza się, że klient przelicza ilość stron pisma procesowego na wynagrodzenie, a to oczywiście nie jest żaden miernik. Każda sprawa jest bowiem inna. Sporządzenie pisma procesowego, czasami nawet parostronicowego, poprzedzone jest żmudną analizą i dokonaniem jak najbardziej istotnej syntezy. Trzeba też pamiętać, że pomyłka prawnika procesowego jest zazwyczaj nieodwracalna. Czasami mały błąd, chociażby niewystanie odpisu pisma do pełnomocnika strony przeciwnej, może dużo kosztować.

Józef Palinka: Klienci wiedzą, że czasami premia za sukces oznaczałaby wysoką kwotę do zapłacenia. Dlatego zdarza się, że z dużej sprawy wyłączają mniejsze. Na przykład, jeśli spór idzie o niezapłacone dziesięć faktur na 20 mln zł, to zlecają nam prowadzenie sprawy jednej faktury na 100 tys. zł, ponosząc minimalne koszty procesu. Chcą w ten sposób uzyskać tzw. prejudykat i na jego podstawie potem skłonić sąd do identycznych rozstrzygnięć w serii podobnych spraw. Sądy jednak czasami na taki scenariusz się nie zgadzają, walcząc ze swoistym cwaniactwem procesowym. Takie dzielenie problemów dodaje im pracy.

Jak praca procesualisty będzie się zmieniała w przyszłości?

Paweł Paradowski: Nieuchronna jest specjalizacja w określonych dziedzinach prawa i rynku. To się już dzieje, i to nie tylko w wielkich kancelariach. Myślę, że w ciągu najbliższych dziesięciu lat to będzie jeszcze bardziej widoczne.

Paweł Lewandowski: Dla wielu firm ważne jest, by obsługiwał ją prawnik procesowy z doświadczeniem w konkretnym rodzaju spraw konkretnego biznesu. Chodzi o to, by nie trzeba było od zera wdrażać go w specyfikę przemysłu farmaceutycznego czy usług budowlanych.

Józef Palinka: Takie oczekiwania klientów są zrozumiałe, ale też nie możemy przesadzać. Gdy prawnik staje się nadmiernym erudyta w jakiejś dziedzinie, może stać się mało przekonujący dla sądu. Znajomość materii branżowej jest ważna, ale nie zastąpi najważniejszych dla procesualisty cech. Chodzi o umiejętność oddzielania spraw ważnych od mniej ważnych, dar skrótu, lapidarność itd.

—rozmawiał Paweł Rochowicz

Rzeczpospolita

© © Wszystkie prawa zastrzeżone