

Andrzej Tomaszek

Świat prawników według Johna Grishama

Palestra 38/9-10(441-442), 119-122

1994

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Andrzej Tomaszek

Świat prawników według Johna Grishama

W ciągu ostatniego roku na polskim rynku wydawniczym ukazały się w krótkich odstępach czasu cztery powieści amerykańskiego adwokata Johna Grishama – *Firma* (*The Firm*), *Raport Pelikana* (*The Pelican Brief*), *Klient* (*The Client*) i *Czas zabijania* (*A Time to kill*)¹. Wkrótce ma dołączyć do tej serii jego kolejna 'książka – *The Chamber*. Według zapewnień polskiego wydawcy utwory Grishama osiągnęły w USA oszałamiający sukces czytelnicy, plasując się wysoko na listach bestsellerów i kreując nowy rodzaj powieści sensacyjnej – thriller prawniczy. O ich poczytności świadczyć może fakt, iż poważni producenci z Hollywood zdecydowali się na przeniesienie dwóch z nich na filmowy ekran. Ekranizacji *Firmy* i *Raportu Pelikana* dokonali uznani reżyserzy – Sidney Pollack i Alan Pakula, obsadzając w rolach głównych hollywoodzkie gwiazdy – Toma Cruise'a i Julię Roberts. Oba filmy trafiły już na ekrany polskich kin.

Wydaje się, że przyczyną literackiego i finansowego sukcesu Grishama w Stanach było nie mistrzostwo jego pióra (tempo akcji nie oszałamia, liczne wątki gmatwiają się, a intryga nie zawsze jest oryginalna), ale – przy okazji sensacyjnej fabuły – realistyczne przedstawienie czytelnikom świata amerykańskich prawników. Właśnie prawników, nie adwokatów w europejskim tego słowa rozumieniu, gdyż takim mianem (*lawyer*) określa się tam zwykle doradców prawnych i pełnomocników, w odróżnieniu od sędziów (*judges*), prokuratorów (*public prosecutors*) i notariuszy publicznych (*public notary*). W społeczeństwie o największej na świecie liczbie owych praktykujących prawników, gdzie z jednej strony postrzega się ich jako dbających tylko o pieniądze profesjonalistów, a z drugiej uznaje ich niezbędność i zabiega o pomoc bądź poradę w najdrobniejszych choćby sprawach, obserwacje jakby żywcem z życia wzięte, musiały zostać przyjęte z zainteresowaniem. Tym bardziej że w odróżnieniu od tego, co przedstawiano dotychczas w literaturze i filmie, spostrzeżenia te są dla amerykańskich prawników bezlitosne.

Polskiego czytelnika utwory Grishama raczej rozczarowują. Z pewnością nie wytrzymują one porównania z utworami mistrzów powieści sensacyjnej i mogą po przeczytaniu pierwszych kilkudziesięciu stron po prostu znudzić. W obliczu przemian, jakie dokonują się w naszej rzeczywistości, obserwacje autora mogą być wszakże pouczające dla polskich adwokatów coraz częściej stykających się w swej

praktyce i nierzadko zmuszonych do konkurencji z prawnikami i firmami prawniczymi „importowanymi” zza oceanu.

W *Firmie*, powieści napisanej w 1991 roku, nakreślił Grisham karykaturalny, a jednocześnie jakże realistyczny obraz poważnej, specjalizującej się w prawie podatkowym spółki prawniczej z Memphis. Tytułowa firma, zatrudniająca zresztą niewielką – jak na warunki amerykańskie – liczbę prawników, jest dla nich wszystkim. Z jednej strony zapewnia swoim pracownikom doskonałe warunki do życia i pracy oraz oferuje karierę zawodową tudzież perspektywę zawrotnych zarobków, z drugiej wymaga bezwzględного posłuszeństwa i co najmniej sześćdziesięciu godzin efektywnej pracy tygodniowo, kontrolując jednocześnie wszystkie sfery ich życia. Pracownicy firmy mają „ciężko pracować, niewiele mówić i wydawać pieniądze”.

Firma prawnicza w powieściach Grishama to przede wszystkim doskonale zorganizowana maszyna do robienia pieniędzy. Pracownicy (*associates*) dają z siebie wszystko za drobny ułamek wypracowanych dla firmy honorariów i perspektywę uzyskania w przyszłości statusu wspólnika. Wspólnicy zaś (*partners*) nie muszą się już przemęczać. Żyją przede wszystkim z udziałów w zyskach spółki i dlatego każdego miesiąca precyzyjnie kontrolują, ile godzin pracy obciążających rachunki klientów zafakturował każdy z pracowników firmy.

„Fakturowanie było życiodajną krwią dla firmy. Wszystko się obracało wokół tego. Awanse, podwyżki, premie, przetrwanie i sukces – wszystko zależało od tego, ile się zafakturowało” – pisze Grisham przywołując niewątpliwie doświadczenia z własnej kariery adwokackiej².

Recepta na firmę wydaje się prosta. „Bierzesz kilku prawników, pracujesz na godzinny i budujesz dynastię. Im więcej zbierzesz prawników, tym więcej zarobią wspólnicy” – poucza swojego asystenta doświadczony wspólnik Avery i dodaje: „Nie lekceważ fakturowania. To pierwsza zasada przetrwania”. Celem wspólników jest coraz większy zysk, celem pracowników dopuszczenie w przyszłości do udziału w nim. Mechanizm jest spójny, logiczny i całkowicie bezduszny. Najpierw kilkanaście lat ciężkiej pracy na konto innych, moźolny awans, wreszcie dopuszczenie do partnerstwa w firmie.

Przez pierwsze lata asystenci pracują po kilkanaście godzin na dobę. Po latach wystarcza im już osiem lub dziewięć godzin dziennie, ale umiejętnie fakturują klientów za dwanaście. „Nazywa się to rozdymaniem. Nie jest to postępowanie zbyt uczciwe wobec klienta, ale wszyscy tak robią. Wielkie firmy powstawały dzięki rozdymaniu akt. Tak nazywa się ta gra” – wyjaśnia swojemu asystentowi cyniczny patron na kartach *Firmy*.

Zdaniem Grishama w bezwzględności wobec własnych pracowników celują duże firmy prawnicze z Wall Street. „...Oczekuje się od nich, że będą pracować po dziewięćdziesiąt godzin tygodniowo przez pięć lat. Kiedy minie pięć lat, połowy z nich już nie ma. Liczba zwolnień jest nieprawdopodobna. Usiłują zabić nowicjuszy, każą płacić klientom po sto, sto pięćdziesiąt za godzinę ich pracy, robią na nich ciężką forszę, a potem ich wyrzucają. To jest Wall Street”. Thomas Callahan,

jedna z pozytywnych postaci *Raportu Pelikana*, tylko dwa lata wytrzymał w dużej firmie. Wybrał karierę nauczyciela akademickiego na prowincjonalnym uniwersytecie, gdyż „pragnął dożyć pięćdziesiątki”.

Aby uzyskać uprawnienia adwokackie w konkretnym stanie w USA, trzeba zdać egzamin. Dla pracowników firmy „egzamin adwokacki jest przeszkodą, złem koniecznym, które trzeba pokonać, i rytuałem, ale absolwent Harvardu nie ma najmniejszego powodu, aby się go obawiać”. Początkującego asystenta przygotowania do egzaminu odrywają wszak od pracy i zmniejszają jego wydajność, dlatego firma zapewnia każdemu z nich gwarantującą dobrą ocenę korepetycje. Główny bohater *Firmy*, Mitchel McDerre, pomimo nawału zajęć pokonuje tę przeszkodę z drugą lokatą.

W przeciwieństwie do dużych firm prawniczych wyraźną sympatią darzy Grisham adwokatów wykonujących zawód w tradycyjnych małych, często indywidualnych kancelariach. Jake Brigance, bohater jego debiutanckiej powieści pt. *Czas zabijania*, któremu przypadła w udziale obrona w głośnej sprawie karnej, stawia czoło nie tylko oskarżeniu, ale również innym adwokatom chcącym mu tę sprawę odebrać. W walce o udział w poważnym procesie nie przebiera się w środkach, a liczy się tylko zwycięzca. Reggie Love, jedna z głównych bohaterek powieści pt. *Klient*, skutecznie broni swego nieletniego klienta zarówno przed policją i FBI, jak i przed gangsterami. Autor wyraźnie akcentuje, że dla tych adwokatów pieniądze nie są najważniejsze.

Jake’a Brigance z *Czasu zabijania* nazywa Grisham „ludzkim adwokatem” (gdyż „pomaga tym, którzy popadli w tarapaty”) w przeciwieństwie do firm prawniczych, które reprezentują „wszystkich, którzy mają pieniądze”. Brigance pogardza pracownikami tych firm, a jednocześnie im zazdrości. „Chciałbym mieć niektórych ich klientów, honoraria, zabezpieczenie na przyszłość. Wiedzą, że co miesiąc otrzymują czek na okrągłą sumkę i mają niemal jak w banku, że na gwiazdkę dostaną wysoką premię. Reprezentują stare potęgi finansowe, stabilne potęgi. Chętnie bym się z nimi na jakiś czas zamienił miejscami. Ja reprezentuję przed sądem pijaków, bandytów, damskich bokserów, krewkie małżonki, ofiary wypadków; większość mych klientów ma bardzo mało pieniędzy albo nie ma ich wcale. I nigdy nie wiem, ilu z nich pokaże się w moim biurze” – zwierza się koledze.

W walce o klientów nie brak drapieźników także wśród „ludzkich adwokatów”. Adwokat Gill Teal, drugoplanowy bohater powieści *Klient*, specjalista od powypadkowych roszczeń oszkodowawczych, ma nie tylko całostronicowe ogłoszenie ze zdjęciem w miejskiej księżce telefonicznej, ale zdobywa nowych klientów nawet na miejscu wypadku i w szpitalach. „Zdobędę dla ciebie więcej niż ktokolwiek inny, Joe. (...) Wszyscy prawnicy i miejscowi dyrektorzy panicznie się mnie boją, bo im skaczą do gardeł. To jest wojna, Joe, a ja jestem najlepszy w mieście” – przekonuje ofiarę wypadku w szpitalnym bufecie.

Grisham nie lubi prokuratorów i z widocznym upodobaniem umieszcza w swych powieściach sceny ich sądowych porażek. O sędziach pisze raczej ciepło, choć nie bez cynizmu. W *Kliencie* sędzia dla nieletnich, Harry Roosevelt, jest w istocie bez skazy i niczym z pomnika. W *Czasie zabijania* sędzia Omar Noose to w przeszłości

mierny adwokat i skorumpowany polityk, który przegrał w kolejnych wyborach do stanowego senatu. Jako sędzia „Noose nadrobił braki w wykształceniu prawniczym i choć wystartował niepewnie, szybko dorósł do piastowanej funkcji. Otrzymywał sześćdziesiąt tysięcy rocznie, więc mógł sobie pozwolić na to, by postępować uczciwie” – zauważa Grisham.

Trudno nie zgodzić się z poglądem, iż John Grisham, choć sam wykonywał zawód adwokata, nie darzy sympatią tej profesji w amerykańskim wydaniu. Z kart jego powieści wyziera tak zjadliwa krytyka palestry, że można ją porównać w polskiej literaturze tylko z poglądami wyrażanymi przez XVI-wiecznego publicystę szlacheckiego Stanisława Orzechowskiego³. Atoli rozstanie Grishama z amerykańską palestrą okazało się pożyteczne. Czytelnicy powieści sensacyjnych doczekali się nowego (obok thrillera politycznego, medycznego, technothrillera i psychothrillera) podgatunku – thrillera prawniczego, a autor zyskał sławę i pieniądze pozwalające mu nie powracać do wyuczonego zawodu.

W Polsce nie ma dotąd i zapewne nie będzie ogromnych firm prawniczych na wzór amerykański, gdyż i rynek nie taki, i społeczeństwo nie to samo. Są już wszakże, „importowane” bądź rodzime, kilkunasto- i kilkudziesięcioosobowe kancelarie, gdzie jedni adwokaci są współnikami, a inni tylko asystentami. Bywa, że polscy adwokaci pracują jako asystenci (*associates*) na rachunek współników – obcokrajowców. Z kolei nie wszystkim „ludzkim adwokatom” wykonywanie zawodu w tradycyjny sposób przynosi oczekiwaną satysfakcję. Obserwacje Grishama mogą się okazać bliższe naszej rzeczywistości niż się to z pozoru wydaje i prędzej czy później przyjdzie nam zapomnieć o micie adwokatury egalitarnej.

Przypisy:

¹ John Grisham, *Firma (The Firm)*, Warszawa 1993, tłum. Z. Balicki i K. Bereza; *Raport Pelikana (The Pelican Brief)*, Warszawa 1993, tłum. M. Mastalerz; *Klient (The Client)*, Warszawa 1994, tłum. M. Wawrzyńczak, i *Czas zabijania (A Time to kill)*, Warszawa 1994, tłum. B. Nawrot; wszystkie wydane przez wydawnictwo „Amber”.

² Wszystkie cytaty pochodzą ze wskazanych wyżej polskich przekładów.

³ Zob. A. Tomaszek, *Stanisław Orzechowski contra procuratores. Przyczynek do dziejów XVI-wiecznej palestry polskiej*, „Palestra” 1989, nr 2, s. 28–36.