

# Halina Piekarska

---

## Piraci : (na manowcach walki o klienta)

---

Palestra 2/2(6), 85-88

---

1958

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](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

# **FELIETON PRAWNICZY**

---

HALINA PIEKARSKA

adwokat

---

## **Piraci**

(Na manowcach walki o klienta)

*„Są rzeczy, o których nic się nie znajdzie w książkach.” (Conrad: Tajfun.)*

Dla adwokata zajmującego się praktyką kratkową klientela to rzecz równie ważna, jak dla innego posada. A chociaż w zasadzie wszystkim prawnikom zawsze chodzi o zagadnienia, o prawdę obiektywną, o zwycięstwo jakiejś tezy, chociaż honorarium to rzecz ponoć wtórna, o której — jak uczył kiedyś dziekan Payen — „z klientem mówić nie wypada” — to jednak . . . przecież świat jest tak zmaterializowany! Nic więc dziwnego, że i dziś adwokaci — chcąc nie chcąc — myślą i mówią o mamonie.

Ci, dla których zarobek jest rzeczą najważniejszą na świecie, bynajmniej nie zabiegają o tłok w swych poczekalniach. Ideałem ich zawodu — to jak najmniej klientów, ale za to dobrze i długo płacących. Ot — takich np. jak „dziadziusiowie“ owego Rzędziana, którzy przez 50 lat procesowali się z Jaworskimi o gruszę, „co na między stała“. Ileż to wzorowy klient, zacny Rzędzian, dobra wszelakiego na wojnach musiał pozbierać, żeby móc potem swego pełnomocnika odpowiednio wynagrodzić! Hej, lza się w oku kręci na takie wspomnienie!

Do legendy przeszły już sprawy, za które adwokat mógł kilkoro dzieci wychować. Teraz — mówią adwokaci — to w ogóle jakiś brak klientów. A jeśli nawet są, ci „lepsi“ i „gorsi“, to i tak są nierównomiernie rozdzielani pomiędzy zespoły, a w ramach zespołów — pomiędzy jego członków.

A przy tym — dziwni ludzie ci nasi klienci. A jacy uparci! Zgłaszają się wciąż jeszcze nie do zespołu jako takiego, ale wprost do jakiegoś konkretnego adwokata, którego im ktoś kiedyś polecił i do którego mają zaufanie. Nawet skierowanie kierownika zespołu lekce sobie ważą i czasem brać go nie chcą mówiąc, że ich sprawa jest szczególnie ważna, że musi ją prowadzić właśnie ten, a nie inny, równie dobry adwokat. Przypominają nam tego przysłowiowego dziwaka, który stojąc pod drzewem obsypanym wiśniami, chce zjeść owoc wiszący na najwyższej gałęzi.

W rezultacie — walka o klientelę nie tylko nie wygasła, ale nawet jeszcze bardziej się wzmożła.

Wielu adwokatów, skądinąd dobrych prawników, nie ma powodzenia. Parafrazując znaną ludową piosenkę, można by o nich (niesłusznie zresztą) powiedzieć: „co to za adwokat, co nie ma praktyki.“ Takich nawet w zespole nie cenia, bo nie „robią obrotu“, a gdy już raz utrze się o nich taka opinia, to i klienci ich unikają, „bo — powiadają — skoro nie ma jakos wzięcia, to i dla mnie będzie za słaby“. Ale innym — mimo wszystko — zupełnie nieźle się powodzi. Klienci usilnie szukają niekiedy protekcji, aby właśnie owi wybrani raczyli przyjąć ich sprawę. Są dlatego pewni siebie, są sławni. Znane to bóleczyki zawodowe, na które na pozór nie ma sposobu.

Nie chodzi nikomu o idealną, mechaniczną równość w dochodach. Nie dziwi się brać adwokacka, nie zazdrości i nie boleje, jeżeli poważny mecenas, doświadczony specjalista czy utalentowany mówca, ma duże obroty. Zastanawia się natomiast nad tym, gdy koledzy „świeżo upieczeni“, czasem niedawno dopiero przeniesieni z innego miasta lub z... urzędu, stają się raptem wziętymi adwokatami, wokół których wytwarza się mit wszechpotęgi. A już zła krew zalewa ludzi, gdy taki kolega sprzątnie sprzed nosa drugiemu dobrą sprawę.

Wzięci adwokaci powodzenie swoje tłumaczą zwykle talentem, którym miała ich obdarzyć natura, lub szczególnymi łaskami fortuny. Wiemy jednak, że z talentem tych „wziętych“ różnie bywa, że fortuna pomaga nie tylko odważnym, ale również beczelnym, że nawet Pan Bóg sprzyja silniejszym batalionom. Wiemy, że tacy „wzięci“ potrafią mocno „pomagać“ swemu szczęściu przy pomocy różnych sposobów i sposobików.

Otóż to właśnie! A jak to adwokaci pomagają swemu szczęściu? Reklama jest przecie zabroniona. Jedyłą zatem dozwoloną jej formą jest... opowiadanie o własnych sukcesach. Trudno przecie tego zabronić i trzeba pogodzić się z faktem, że kot łowny i chłop mowny zawsze mają powodzenie. Każdemu więc wolno się chwalić, dopóki innemu nie szkodzi. Jeden

z kolegów, który wyraził się kiedyś tak: „Jakże się ten wasz klient nazywa, ten, co to został skazany na karę śmierci w procesie, w którym mój klient został uniewinniony“ — budził tą swoją żywą reklamą tylko uśmiech politowania.

Potępiamy i musimy potępiać zarówno tych, co o sobie mówią tak dobrze, a o kolegach tylko i wyłącznie źle, jak i tych, co klientom na siłę wprasza się do spraw — oczywiście tylko do spraw intratniejszych i mniej pracochłonnych. Znamy takich kolegów, znamy takich piratów.

Szczególnie korzystną aurę znaleźli dla siebie owi piraci w okresie minionym, kiedy obowiązywała znana nam wszystkim uchwała ówczesnej Naczelnej Rady Adwokackiej, zezwalająca na składanie pełnomocnictwa do akt sprawy prowadzonej przez innego adwokata i wymagająca jedynie drobnej, nie przestrzeganej zresztą w praktyce, formalności: zawiadomienia poprzednika o fakcie dokonanym. Ale położono wreszcie temu kres. Oto w dniu 30 marca 1957 r. pochodząca z nowych wyborów Naczelna Rada Adwokacka, kierując się zasadami koleżeństwa i stając na straży ochrony interesów zawodowych, zreasumowała wspomnianą uchwałę i nakazała ściśle przestrzeganie uświęconego tradycją zwyczaju uzyskiwania zgody poprzednika na przejęcie sprawy lub na przystąpienie do niej w charakterze drugiego obrońcy bądź pełnomocnika.

Utrudniło to niezawodnie piratom uprawianie ich procederu, ale bynajmniej jeszcze go nie uniemożliwiło. Lojalny kolega, zapytany o wyrażenie zgody, z reguły jej nie odmawia. Nie wypada przecież odmówić: byłoby to nie po koleżeńsku. Ostatecznie, skoro klient chce mieć dwóch czy trzech pełnomocników — to jego rzecz, on za to płaci. Ale piratowi nie wystarcza rola współobrońcy. Potrafi przekonać klienta, że sam udział tego pierwszego adwokata w sprawie utrudni mu uzyskanie sukcesu. Potrafi namówić go do cofnięcia pełnomocnictwa przed rozprawą, potrafi niekorzystny wynik sprawy przypisać koledze.

Są to rzeczy, niestety, codzienne. Po cichu powtarzamy sobie nazwiska kolegów, który notorycznie wdzierają się do cudzej klienteli, wyłapują co lepsze sprawy i ... zbijają oczywiście pieniądze.

Plotkujemy na ten temat w bufecie jak chór starych ciotek, które „mają za złe“, mają nawet racje, ale są nieporadne. Opinia publiczna nie potrafi już stosować sankcji czynnego potępienia czy bojkotu towarzyskiego. Jednocześnie powszechna u nas niechęć do jakichkolwiek donosów wstrzymuje od złożenia skargi. No jakże, występować do Rady z takimi sprawami? Wciągać klienta do wewnętrznych rozgrywek, powoływać się na jego zeznania bądź plotki? Lepiej machnąć ręką i cierpieć...

Ta fałszywie pojęta solidarność z piratami jest jednak nie tylko szkodliwa, ale wręcz sprzeczna z powołaną wyżej uchwałą z dnia 30 marca 1957 r., która wyraźnie zaleca, żeby w wypadkach wątpliwych zwracać się — stosownie do art. 46 ust. 2 ustawy o ustroju adwokatury — o rozstrzygnięcie do Rady, a ewentualnie w sprawach nie cierpiących zwłoki — do dziekana. Oczyści to atmosferę, gdy nareszcie przestaniemy mówić o takich zawodowych bolączkach wstydliwie i po cichu, gdy organy naszego samorządu *ex officio* wkroczą w te niezdrowe stosunki i sprawią, że piratom metody ich postępowania przestaną się kalkulować.