

49

Joanna Osiejewicz

Komunikacja prawnicza. Prostym językiem o prawie

Studi@ Naukowe
pod redakcją naukową Sambora Gruczy



Wydawnictwo Naukowe
Instytutu Komunikacji Specjalistycznej i Interkulturowej
Uniwersytet Warszawski

Studi@ Naukowe 49

Komitet Redakcyjny

prof. Sambor Grucza (przewodniczący), dr hab. Monika Płużyczka, dr Ilona Banaś, dr Michał Wilczewski

Rada Naukowa

prof. Elżbieta Jamrozik (przewodnicząca), dr hab. Agnieszka Andrychowicz-Trojnowska, prof. Silvia Bonacchi, dr hab. Anna Borowska, prof. Adam Elbanowski, dr hab. Krzysztof Fordoński, dr hab. Magdalena Latkowska, prof. Ludmiła Łuciewicz, dr hab. Marta Kaliska, dr hab. Magdalena Olpińska-Szkiełko, dr hab. Joanna Osiejewicz, dr hab. Grzegorz Pawłowski, prof. Olena Petrashchuk, dr hab. Dario Prola, dr hab. Boris Schwencke, dr hab. Paweł Szerszeń, prof. Anna Tylusińska-Kowalska, dr hab. Bernadetta Wójtowicz-Huber, prof. Ewa Żebrowska



Wydawnictwo Naukowe
Instytutu Komunikacji Specjalistycznej i Interkulturowej
Uniwersytet Warszawski

Warszawa 2020

Joanna Osiejewicz

Komunikacja prawnicza. Prostym językiem o prawie



Wydawnictwo Naukowe
Instytutu Komunikacji Specjalistycznej i Interkulturowej
Uniwersytet Warszawski

Warszawa 2020

Komitet redakcyjny

prof. Sambor Grucza (przewodniczący), dr hab. Monika Płużyczka,
dr Ilona Banasiak, dr Michał Wilczewski

Skład i redakcja techniczna

Joanna Osiejewicz

Skład PDF

Sambor Grucza

Projekt okładki

BMA Studio

e-mail: biuro@bmastudio.pl

www.bmastudio.pl

Założyciel serii

prof. dr hab. Sambor Grucza

ISSN 2299-9310

ISBN 978-83-64020-75-9

Wydanie pierwsze



Wydanie w otwartym dostępie na licencji CC BY-NC-ND (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.pl>). This is an open access book under the CC BY-NC-ND license (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).

© 2020 Uniwersytet Warszawski/ University of Warsaw

Adres redakcji

Studi@ Naukowe

Instytut Komunikacji Specjalistycznej i Interkulturowej

ul. Szturmowa 4, 02-678 Warszawa

tel. (+48 22) 55 34 253 / 248

e-mail: sn.iksi@uw.edu.pl

www.sn.iksi.uw.edu.pl

Joanna Osiejewicz – doktor habilitowana nauk prawnych i doktor nauk humanistycznych w zakresie językoznawstwa stosowanego; kierownik Pracowni Międzynarodowej Komunikacji Prawniczej na Wydziale Lingwistyki Stosowanej Uniwersytetu Warszawskiego. Tłumacz przysięgły języka niemieckiego. Adwokat przy Okręgowej Radzie Adwokackiej w Warszawie.



Spis treści

Co to jest komunikacja prawnicza, komu jest potrzebna i dlaczego Tobie?	7
1. Budowanie relacji	11
Jak najskuteczniej komunikować się z różnymi grupami pokoleniowymi? ..11	
Jak wielokulturowość wpływa na pracę prawnika?	15
Ile jest warta atrakcyjność, czyli przystojny klient z niskim wyrokiem	19
Jak zakolegować się z klientem, czyli kto tu jest szefem?	22
2. Doradztwo prawne	27
Telefon, e-mail i sms w pracy prawnika	27
Co masz zrobić, żeby Twój klient cię lubił?	30
Pierwsza rozmowa prawnika z klientem – twoje 4 zadania	33
6 kroków do rozwiązania problemu prawnego – diagnoza, prognoza i strategia	35
Kreatywny prawnik – jak myśleć nie ulegając uprzedzeniom?	40
Czy wolno ukraść lek, żeby uratować życie?	44
Znajdź swój własny, optymalny styl rozwiązywania problemów prawnych	47
Słuchaj z empatią i buduj przewagę konkurencyjną	51
Zostań superprawnikiem i poprowadź klienta do sukcesu w 6 krokach	54
Szczególne problemy w wywiadzie z klientem	58
12 warunków sukcesu w praktyce prawniczej	63
3. Zbieranie informacji	68
Zachęć klienta, niech ci o wszystkim opowie	69
Zbierz wszystkie informacje od klienta w 3 krokach	73
Jakie pytania prawnik musi zadać klientowi?	76
Jak organizować pytania w wywiadzie z klientem?	80
Jak zapytać o wszystko?	82
4. Świadek i jego pamięć	85
Jak ocenić wiarygodność świadka?	85
Naoczny świadek – hit czy kit?	88
Kontrowersyjna lekcja przygotowania świadka do zeznań	91
Baśń o złotej rybce, czyli jak manipulować pamięcią świadka	95
Jak świadomie i efektywnie wpływać lub nie wpływać na zeznania świadka?	98
5. W krainie faktów, w krainie baśni	104
O faktach, dowodach, poszlakach i owocach zatrutego drzewa	104
„Co się zdarzyło naprawdę”, czyli o największym nieporozumieniu związanym z badaniem faktów	106

Jak rozwijać rozumowanie prawnicze korzystając z popkultury?	108
Jak zbudować mocną chronologię zdarzeń?	112
Daj mi prawo, a dam Tobie fakty. Jak organizować fakty w oparciu o przepisy prawa?.....	116
5 umiejętności niezbędnych do opowiadania prawdziwych bajek.....	121
6. Sztuka pisania.....	126
6 błędów pisarskich, których unika dobry prawnik i 3 powody, dla których powinieneś go naśladować	126
Prawniku, dlaczego nie piszesz dobrych pism? – 10 fundamentalnych odpowiedzi	130
Jak prosto i dobrze zredagować pismo w 7 krokach?	135
7. W sądzie.....	140
7 wskazówek postępowania przed sądem dla młodych prawników	140
Jak obliczać terminy sądowe?	143
Jak rozpoczyna się proces cywilny i co to jest pozew?.....	144
Jak przeprowadzić dowód w sądzie i co to jest domniemanie?	148
Co może być dowodem w sprawie sądowej?.....	153
Co kryje list pożegnalny Kurta Cobaina?	155
Jak wygląda pierwsza rozprawa sądowa w procesie cywilnym?	160
Czy świadek w sądzie przysięga na biblię?	165
Będziesz świadkiem w sądzie? Oto czego możesz się spodziewać	168
8. Prostym językiem o prawie.....	173
RODO – najprostszy sposób na skuteczną informację	173
RODO – jak najskuteczniej podać informację o przetwarzaniu danych?	177
Dlaczego urna wyborcza jest przezroczysta?.....	181
Zanim zdecydujesz się na ślub na statku. 5 niezwykłych uprawnień kapitana + 1 którego nie ma	185
9. Wielojęzyczność	190
Jak się łączy tłumaczeniem patchworki umów międzynarodowych?	190
Prawo Unii Europejskiej a wielojęzyczność	194
Czy tłumacz przysięgły zarabia na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej?.....	198
Jak instytucje Unii Europejskiej radzą sobie z wielojęzycznością?.....	203
Jak Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej wypowiada się o wielojęzyczności?	208
Bibliografia.....	213

Co to jest komunikacja prawnicza, komu jest potrzebna i dlaczego Tobie?¹



Już od dziecka wymagano od Ciebie, byś postępował w określony sposób. Dostawałeś bezpośrednie polecenia i uwagi, a nawet byłeś karcony gdy się do nich nie stosowałeś. Gdy poszedłeś do szkoły, pałeczkę przejęli nauczyciele, których zadaniem było Cię socjalizować. Kierowane do Ciebie komunikaty były wtedy spersonalizowane i osobiste.

Wraz z wiekiem spotykałeś się coraz częściej z „wiszącymi w próżni” komunikatami, że określone sposoby postępowania są zakazane, nakazane lub deklarowane jako jedynie słuszna i skuteczna droga do osiągnięcia danego celu. Te komunikaty nie docierały do Ciebie wprost od podmiotów, które je sformułowały. Dowiadywałeś się o nich w wyniku aktywności osób lub instytucji pełniących rolę pośredników w takiej komunikacji. Jednak waga tych pośrednich poleceń i konsekwencji niezastosowania się do nich wcale nie była mniejsza, niż w przypadku komunikacji osobistej.

Sytuacja, w której ludzie nie spotykają się z autorem skierowanego do nich polecenia, lub w której w ogóle nie da się określić, kto sformułował daną wypowiedź, jest powszechna, jeśli nie dominująca w życiu społecznym. Trudne jest ustalenie autora norm zwyczajowych (starszy pierwszy podaje rękę) czy norm moralnych (nie kłam), a co dopiero poznanie ich treści bezpośrednio od niego. A jednak treść tych norm ma realny wpływ na społeczeństwo.

Autorem prawa obowiązującego na terytorium danego państwa jest ustawodawca. Aby prawo mogło obowiązywać, musi zostać opublikowane. Zaginęła już jednak średniowieczna praktyka otrąbywania ustaw na rynkach miast i przed kościołami.

¹ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/photos/michelangelo-streszczenie-chłopiec-71282/>; Dudek. M. (2014), *Komunikowanie prawa w dobie pluralizmu kulturowego*, Kraków, 21–29; Gajus Swetoniusz Trankwillus (1987), *Żywoty cesarów*, Ossolineum, ks. IV Gajus Kaligula; Jabłońska-Bońca, J./ K. Zeidler (2016), *Prawnik a sztuka retoryki i negocjacji*, Warszawa, 11–39; Osiejewicz, J. (2017), *Sprawiedliwość językowa w prawie środowiska: ludy tubylcze a narody Unii Europejskiej*, „Lingwistyka Stosowana” 24(4), 149–163.

Ludzie poznają skierowane do siebie polecenia poprzez pośredni kontakt z ustawodawcą, czy podporządkowanymi mu instytucjami. Takie prawo ma swojego autora, lecz przeciętny człowiek mający stosować się do prawa raczej nie zdobywa o nim wiedzy poprzez bezpośredni kontakt z jego twórcą. Rzadko zapoznaje się z oryginalnymi, niemodyfikowanymi aktami prawnymi. Często bowiem nie wie, gdzie ich szukać, a jeśli nawet je znajdzie, to często ich nie zrozumie.

Nie jestem prawnikiem, czy muszę rozumieć jak działa prawo?

Wzrost miał wysoki, cerę bardzo bladą, proporcje ciała niewłaściwe: nadmiernie cienką szyję i golenie, oczy i skronie wpadnięte, czoło szerokie i posępne, włosy rzadkie z łysiną pośrodku, poza tym na całym ciele porośnięty włosem. Dlatego gdy ktoś spojrział na przechodzącego cesarza z góry lub w ogóle z jakiegokolwiek przyczyny wymienił wyraz „koza”, uchodziło to już za sprawę gardłową i powodowało zgubę. Twarzy z natury odrażającej i szpetnej naumyślnie jeszcze dzikszemu nadawał wyraz, układając przed zwierciadłem we wszelkie grymasy budzące grozę i obawę. Nie był zdrowy ani fizycznie, ani umysłowo (Swetoniusz, Żywoty cesarów).

Cesarz Kaligula, znany z okrucieństwa, stosował przebiegłą strategię publikowania uchwalonego przez siebie prawa. Nakazywał udostępniać pisane niezwykle drobnymi, trudno czytelnymi literami, teksty ustaw na murach rzadko uczęszczanych części miasta. W ten sposób zapewnił sobie korzyści majątkowe poprzez grzywny i konfiskaty stosowane wobec wszystkich, którzy postępowali niezgodnie z cesarskim prawem. Zauważ jednak, że prawo Kaliguli formalnie zostało opublikowane!

Czy w dzisiejszych czasach, gdy prawo jest ogłaszane w usystematyzowany sposób, ludzie rzeczywiście uzyskują wiedzę o prawie, czytając ustawy? Jeśli nie, to w jaki sposób uzyskują orientację w prawie? W naszej kulturze prawnej silnie zakorzeniona jest rzymska paremia *ignorantia iuris nocet* (nieznajomość prawa szkodzi), uznająca fikcję powszechnej znajomości prawa. Przerzuca ona ciężar odpowiedzialności za efekt komunikacyjny na odbiorcę, to jest na Ciebie. Wprawdzie instytucje państwowe czynią starania o rozpowszechnianie wiedzy na temat podejmowanych przez nie działań, jednak to Ty musisz podjąć aktywność w tym kierunku. To Ty jesteś odpowiedzialny za swoją orientację w prawie. Jeśli nie będziesz rozumiał jak działa prawo, przez całe życie będziesz na tym tracił.

Znam prawo, jestem prawnikiem, po co mi komunikacja?

Prawnicy nie tylko „obsługują” wymiar sprawiedliwości, wykonując klasyczne zawody prawnicze (sędzia, prokurator, adwokat, radca prawny, notariusz, komornik, referendarz sądowy), ale też zajmują się doradztwem prawnym w sferze gospodarczej, pracują w przedsiębiorstwach konsultingowych oraz wykonują inne zawody, w których wykształcenie prawnicze jest bardzo ważne, jak na przykład: syndyk, likwidator, doradca podatkowy, mediator, broker, legislator, funkcjonariusz służby cywilnej, tłumacz. Istotny obszar aktywności prawników przesuwają się więc ze sfery sądowego wymiaru sprawiedliwości do doradztwa o charakterze interdyscyplinarnym.

Kwalifikacje merytoryczne prawników nie są obecnie wystarczające. W cenie są

komunikacyjne, retoryczne oraz negocjacyjne i mediacyjne kwalifikacje prawników. Muszą oni być zdolni do elastycznego i efektywnego kształtowania stosunków prawnych, modyfikowania istniejących i eliminowania niekorzystnych – w drodze poszukiwania porozumienia między stronami. Specjalne umiejętności komunikacyjne są coraz bardziej potrzebne w dyskursie pozasądowym, w rozstrzygnięciu sporów prawnych, w rozładowywaniu napięć wynikających z konfliktu interesów na wolnym rynku w gospodarce i w dyskusjach politycznych, w miejscach pracy, w stosunkach rodzinnych, itp. Wideokonferencje, telekonferencje, negocjacje międzynarodowe, trudności komunikacyjne pogłębione przez problem wyboru języka rozmowy, ograniczony czas kontaktu internetowego i telefonicznego, tworzą teraz nowe, złożone konteksty perswazyjne. Wymagają one zastosowania nowych narzędzi, których można i trzeba się uczyć.

Przekazanie odbiorcy informacji (wiedzy o prawie), nie jest wcale sprawą prostą. Inaczej mówi się do profesjonalisty, a inaczej laika, inaczej do człowieka życzliwego, inaczej wroga, jeszcze inaczej twarzą w twarz, inaczej do tłumu, inaczej na sali sądowej, inaczej online, inaczej w sytuacji towarzyskiej. Komunikujący prawnik musi znać dodatkowe reguły akceptacji dla głoszonych twierdzeń, ocen, norm, odnoszące się do zasad interakcji społecznych. Reguły te ułatwią dotarcie komunikatu do odbiorcy, a dzięki odpowiednim środkom – zwiększą siłę przekonywania i estetykę wypowiedzi. Na odbiór przekazu ma bowiem wpływ wiele czynników związanych z kontekstem pragmatycznym wypowiedzi, z właściwościami samej wypowiedzi, z cechami odbiorcy. Można wykorzystać pozawerbalne środki wpływu, a także różne inne elementy całej sytuacji perswazyjnej.

Nowoczesny, poszukiwany na rynku prawnik to przede wszystkim aktywny i kreatywny usługodawca i partner. Doradzając w biznesie, zna oczywiście doskonale merytoryczny obszar działania, jednak podstawą jego sukcesu zawodowego jest harmonijne połączenie ogólnych kompetencji i ściśle profesjonalnych umiejętności praktycznych. Umie pozyskiwać i strukturyzować fakty, kieruje się empatią, potrafi ocenić wiarygodność osób i ich dostarczanych przez nich informacji. Również profesjonalni tłumacze tekstów prawnych i prawniczych powinni włączyć te obszary do swoich zainteresowań i podnosić kompetencje w tym zakresie.

Prawniki o słabych kompetencjach komunikacyjnych, nieradzący sobie zbyt dobrze w kontaktach z innymi, ma niewielkie szanse na trwały sukces zawodowy, na budowanie swojej charyzmy, wiarygodności i autorytetu, nawet jeśli będzie świetnie znał treść prawa. Umiejętności komunikacyjne wprawdzie są związane z cechami naszej osobowości i doskonalili się je przez lata doświadczeń, jednak szanse na sukces rosną, gdy podstawę stanowi konkretna wiedza. Bardzo dobry prawnik zna prawo, ale także umie o nim informować, przekonywać do zaproponowanych rozwiązań i negocjować z korzyścią dla klienta. Przepisy prawa, konkretne stany faktyczne, adresaci decyzji zmieniają się codziennie, lecz jeśli posiadasz ogólne umiejętności komunikacyjne, to masz narzędzia i poradzisz sobie z każdą sprawą.

*

Komunikacja prawnicza wiąże się zatem z dwiema sferami kontaktów między-

ludzkich. Z jednej strony można mówić o specyfice profesjonalnej komunikacji między prawnikami, a także o ich interakcjach: z klientami-laikami, osobami pełniącymi odpowiednie role w postępowaniach sądowych lub administracyjnych, a także z anonimowym odbiorcą porad prawnych w mediach lub środowisku online. Z drugiej strony mamy laików, którzy zostali obarczeni odpowiedzialnością za kształtowanie swojej sytuacji prawnej.

Kimkolwiek więc jesteś, uczestniczysz w tej komunikacji.

1. Budowanie relacji

Jak najskuteczniej komunikować się z różnymi grupami pokoleniowymi?²



Grupa pokoleniowa to grupa ludzi, którzy żyją w tym samym czasie i doświadczają podobnych wydarzeń będąc w podobnym wieku. Mają oni wspólne środowisko społeczne, polityczne, historyczne i ekonomiczne. Podział na grupy pokoleniowe jest niewątpliwie umowny i nieco odmienny dla społeczeństw w różnych państwach. Jednak uświadomienie sobie, że poszczególnym grupom pokoleniowym przypisano specyficzne cechy, nieco pomaga dobrać kanał i formę komunikatu.

Jako prawnik obsługujesz przedstawicieli pięciu grup pokoleniowych:

#1 Pokolenie kryzysu gospodarczego lat 30. XX w.

Do tego pokolenia należą ludzie urodzeni w latach 1930–1945, mający obecnie powyżej 75 lat. Podczas II wojny światowej byli oni małymi dziećmi. Cenią racjonalność, oszczędność, moralność i etykę. Ważne dla nich są spokój społeczny i wspólnota rodzinna. Polegają na wypróbowanych i sprawdzonych sposobach działania. Z trudem przyjmują nowości i są nieufni wobec zmian. Wielu z nich cieszy się wciąż dobrym zdrowiem. Niektórzy mają znaczne zasoby w postaci kapitału własnego i oszczędności.

² Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/photos/twarze-spoeczne-grac-zespolt-2679740/>; Williams, K. C. (2011), *Marketing to the Generations*, "Journal of Behavioral Studies in Business" 3, 1–17; Fishman, A.A. (2004), *Understand Generational Differences*, "National Underwriter" 108(2), 4–5; De Paula, M. (2003), *Jumping the Gap: Marketing to Multiple Generations*, "USBanker", 113(9), 38; Rosenburg, J. (2008), *Mind Your Generation*, "Journal of Property Management" 73(6), 41–44; Posnick-Goodwin, S. (2010), *Meet Generation Z*, "California Educator" 14(5), 8–18.

W rozmowie z nimi kładź nacisk na styl życia, który zrywa ze stereotypowymi portretami seniorów. Nie przedstawiaj ich jako bezbronnych lub zależnych od kogoś innego. Podkreśl tradycyjne wartości, takie jak dyscyplina, poczucie własnej wartości, ciężka praca, posłuszeństwo wobec autorytetu, zgodność, zaangażowanie, odpowiedzialność, celebrowanie zwycięstwa oraz konserwatyzm finansowy i społeczny. Przedstawiciele tego pokolenia są wrażliwi na autorytety, celebrytów i szanowane instytucje. Doceniają również romantyczne motywy, patriotyzm, budowanie zespołu i poświęcenie dla wspólnego dobra. Lubią być traktowani z wyróżnieniem i doświadczać zaszczytów.

Komunikując się z nimi używaj oficjalnych form pisemnych i pytaj, w jaki sposób się nimi zająć. Wsłuchaj się w ich potrzeby. Mocny uścisk dłoni, wyprostowana postawa i bezpośredni kontakt wzrokowy wywrą na nich dobre wrażenie. Docieraj do nich za pośrednictwem tradycyjnych mediów. Skorzystaj z rozmowy twarzą w twarz, maila i telefonu. Pisząc nie stosuj czcionki mniejszej niż 12 punktów i prezentuj informacje w sposób jasny i łatwy w odbiorze. Stosuj łatwo przyswajalny przekaz i unikaj kontrowersyjnych informacji.

Przykład:

Okazuj swoim klientom wdzięczność poprzez takie komunikaty, jak *Szanuję Pańskie doświadczenie, Cenię Pani wytrwałość* lub *Zasłużył Pan na to*.

Używaj terminów takich jak „my” i „nas” – to pomoże budować poczucie zaufania.

#2 Pokolenie wyżu demograficznego (Baby Boomers)

Osoby te urodziły się w latach 1946–1964 i mają 56–74 lata. Cenią indywidualizację, autoekspresję, optymizm i „bycie tu teraz”. Często definiują się poprzez karierę zawodową, a wielu z nich jest pracoholikami lub bardzo aktywnymi emerytami.

Ludzie pokolenia Baby Boomers chcą działań, które wymagają niewielkiej zmiany i natychmiastowej poprawy. Nie lubią biurokracji. Koncentrują się na budowaniu wartości i łatwiej zaakceptują wyższą cenę usługi, jeśli uwierzą, że otrzymają produkt wysokiej jakości. Lubią możliwości i elastyczność. Zachowanie zdrowia jest dla nich poważnym problemem, a poszukiwanie źródła młodości i spowolnienie przyrostu masy ciała stają się coraz ważniejsze. Lubią rzeczy, które są dla nich istotne i odpowiednie do ich etapu życia (nie do ich wieku). Nie nazywaj ich „seniorami” i nie kieruj ich uwagi w stronę „jesieni życia”. Wielu z nich jest opiekunami zarówno starzejących się rodziców, jak i swoich dzieci.

Baby Boomers lubią informacje przedstawione w kategoriach opcji, tj. proste fakty, na podstawie których mogą samodzielnie podjąć decyzję. Mają znaczne zaufanie do przekazów ustnych od bliskich im doradców i przyjaciół. Mimo, iż powszechnie korzystają z technologii telefonii komórkowej, zazwyczaj nie rozumieją funkcji wykraczających poza zwykłe połączenia głosowe i SMS-y. Są bardziej wrażliwi na wykorzystanie tekstu niż obrazów. Korzystają z sieci społecznościowych, czytają także blogi.

Korzystaj z takich metod komunikacji, jak rozmowa twarzą w twarz i kontakt telefoniczny. Bądź otwarty i bezpośredni, a na pytania odpowiadaj precyzyjnie. Wyjaśnij im, w jaki sposób kontakt z Tobą zapewni im przewagę konkurencyjną. Daj im dużo informacji, bo to lubią. Używaj pozytywnych, nacechowanych emocjonalnie pojęć, słów i obrazów, np. opowiedz im jakąś historię.

Przykład:

Osobiste gratyfikacje i publiczne uznanie są dla nich szczególnie ważne. Twoi klienci dobrze zareagują na takie stwierdzenia: *Jesteś ważny dla naszego sukcesu, Twój wkład jest wyjątkowy i ważny dla tej sprawy, Potrzebujemy Cię.*

Zaciekaw ich historią, np.: *Ktoś musiał zrobić doniesienie na Józefa K., bo mimo że nic złego nie popełnił, został pewnego ranka po prostu aresztowany* (Franz Kafka, Proces).

#3 Pokolenie X

Pokolenie X urodziło się w latach 1965–1977 i jest w wieku 43–55 lat. Osiągnęło dorosłość w trudnych ekonomicznie czasach. Znaczna część jego przedstawicieli to samozatrudnieni profesjonalści. Cenią rodzinę, jednak są mniej tradycyjni, niż przedstawiciele innych pokoleń. Wielu z nich musiało szybko dorosnąć, doświadczając rozwodów i przemocy. Zazwyczaj ostrożnie wchodzi w związki. Normą staje się dla nich wielokulturowość i myślenie globalne. Byli świadkami narastającego wpływu komputerów osobistych na życie codzienne. Są wykształceni, ale przy tym pesymistyczni, sceptyczni, pozbawieni złudzeń. Nie wierzą w poświęcanie czasu, energii i związków dla postępu, natomiast preferują równowagę rodziny, życia i pracy. Na ogół czują się wolnymi elektronami, a nie członkami zespołu. Kwestionują konwencje.

Mogą być niepewni siebie i potrzebować potwierdzenia, że ich wybory są słuszne. Często myślą zbiorowo i podejmują wspólne decyzje. Lubią inicjatywy, które sprawiają, że rzeczy będą bardziej użyteczne i praktyczne. Wolą nieformalny styl komunikacji, jednak są krytyczni wobec otwartej reklamy.

Pozwalaj im na długoterminowe zaangażowanie i daj możliwość uczenia się, wzrastania i ulepszania: dostarczaj im dużej ilości informacji i zwracaj się o opinie. Traktuj ich jak rodzinę. Wiedz jednak, że mają reputację nielojalnych wobec marek i firm. Stosuj takie środki komunikacji, jak poczta elektroniczna, multimedia, szeptane wiadomości. Bądź szczery i używaj prostych faktów. Musisz pokazać im, że wiesz o czym mówisz.

Przykład:

Bardzo skuteczne jest mówienie językiem bezpośrednim i w sposób niezagrażający, n.p.: *Jesteś inny i szanujemy to.*

Motywuuj ich takimi stwierdzeniami, jak: *Nie ma tutaj wiele zasad, To nie jest formalny wymóg, Zrób to po swojemu.*

#4. Pokolenie Y

Urodzeni w latach 1978–1994, mają obecnie 26–42 lata. Są to dzieci pokolenia wyżu demograficznego. Dorastali w czasach radykalnych i szybkich zmian w świadomości społecznej, w tym dotyczących akceptacji różnych typów rodzin oraz wzrostu poszanowania dla różnorodności etnicznej i kulturowej. Szacuje się, że aż jedna trzecia członków tego pokolenia zalicza się do mniejszości.

Twardo stoją na ziemi. Urodzili się w społeczeństwie technologicznym, elektronicznym i bezprzewodowym. Mają silne poczucie niezależności i autonomii. Są przyzwyczajeni do świata, w którym wszystko wydaje się możliwe. Chcą rezultatów i nie interesują ich przyczyny. Uczą się przez percepcję obrazu. Mają dużą potrzebę akceptacji przez rówieśników i tworzenia sieci kontaktów towarzyskich. Są otwarci, optymistyczni, zorientowani na cel i wysoce zmotywowani do osiągnięcia sukcesu. Nie jest im obca wielozadaniowość. Są niecierpliwi, ponieważ wychowali się w świecie technologii i natychmiastowej gratyfikacji. Raczej zorientowani na siebie, żyją dniem dzisiejszym i bywają rozrzutni.

Łatwo pojmują nowe koncepcje i są silnie zorientowani na uczenie się. Wielu skończyło studia, a większość planuje doświadczyć uczenia się przez całe życie. Regują silnie na przykłady wzięte z życia – podoba im się prawda i to, co realistyczne. Szczerłość, humor, i wyjątkowość to ważne cechy komunikacji z nimi. Cenią komunikatory, SMS-y i interakcje na portalach społecznościowych.

Odwołaj się do ich przekonania, że mogą poprawić przyszłość. Daj im systematyczną informację zwrotną, ponieważ doceniają pozytywne wzmocnienie i chcą mieć jak najwięcej danych we wszystkich sprawach, w których uczestniczą. Zachęć ich do odkrywania nowych ścieżek lub opcji, bo są to osoby, które pragną wyzwania. Różnorodność komunikacji jest dla nich atrakcyjna. Używaj obrazowego języka i czasowników dynamicznych. Zbliź się do nich za pośrednictwem poczty e-mail, ale wykorzystaj też komunikację wizualną. Pokaż, że masz poczucie humoru i nie traktujesz siebie zbyt poważnie.

Przykład:

Podkreślaj ducha zespołu, np.: *W procesie zbiorowym będziesz współdziałał z innymi bystrzymi, kreatywnymi ludźmi lub Ty i Twój zespół możecie sprawić, że ta sprawa zakończy się sukcesem.*

Stosuj obrazowe rzeczowniki: *Kowalski zamiast pozwany.*

Używaj dynamicznych czasowników: *Idziemy do przodu jak burza, Nadałem bieg sprawie, Walczymy do końca, Trzeba przywrócić sprawiedliwość.* Dokładnie tak, jak w piosence Jacka Kaczmarskiego: *Wyrwij murom zęby krat / Zerwij kajdany, połam bat.*

#5. Pokolenie Z

Urodzili się po 1994 r., czyli mają mniej niż 26 lat. Ich rodzice pobrali się późno i są mniej skłonni do rozwodu. „Z” walczy z globalnym terroryzmem, przemocą szkolną,

niepewnością gospodarczą, recesją i kryzysem kredytów hipotecznych. Osoby te to nowi konserwatyści, przyjmujący tradycyjne przekonania, ceniący rodzinę, samokontrolujący się i odpowiedzialni. Są przyzwyczajeni do zaawansowanych technologii i wiadomości bombardujących ich ze wszystkich stron. Nie znają życia bez internetu – nowe media, wirtualni przyjaciele i technologie informacyjne mają na nich duży wpływ.

Pokolenie „Z” lubi autentyczność i „prawdziwość”. Akceptacja grupy jest dla nich bardzo ważna. Cenią bezpieczeństwo, a edukację uważają za jeden ze sposobów by je sobie zapewnić. Ważna jest dla nich prywatność i dochowanie tajemnicy. Są pewni siebie, optymistyczni i pomysłowi. Uważają, że mogą wpływać na świat. Dobrze się czują, służąc innym.

W komunikacji stosuj wizualizacje. Zamiast tłumaczyć skomplikowany proces, pokaż prosty szkic. Odwołuj się do natychmiastowego zaspokojenia potrzeb i liberalnych wartości społecznych.

Przykład:

Doprowadzimy tę sprawę do rozstrzygnięcia tak szybko, jak to możliwe. Znajdziemy nowy sposób. Na wynik tego procesu od dawna czekają przecież frankowicze.

Każde pokolenie ma unikalne oczekiwania, doświadczenia, historię pokoleniową, styl życia, wartości i demografię, które wpływają na ich zachowania wobec usługodawcy. Gdy weźmiesz pod uwagę cechy i zachowania danego pokolenia kierując swoje usługi do jego przedstawicieli, będzie Ci łatwiej zdobyć zaufanie Twoich klientów i budować trwałe relacje zawodowe.

Jak wielokulturowość wpływa na pracę prawnika?³

Kultura to zbiór wartości, obyczajów i sposobów patrzenia na świat podzielany przez grupę ludzi. Kultura może być oparta na jednym z następujących elementów: pochodzenie etniczne lub rasowe, płeć, wiek, czynnik lokalny lub geograficzny, religia, narodowość lub status imigrancki, niepełnosprawność, orientacja seksualna, dochody, wykształcenie, zawód.

Prawnik może być skuteczny tylko wtedy, gdy rozumie różnice kulturowe i wie, jak je rozpoznać i poradzić sobie z nimi. Każda kultura ma prawo do poszanowania na własnych warunkach i bez stosowania stereotypów.

Jeśli zignorujesz różnice między kulturami – lub jeśli będziesz myślał o ludziach

³ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/photos/tancerze-cyganie-taniec-brzucha-1773204/>; Hall, E. (1969), *The Hidden Dimension*, Anchor; Krieger, S./ R. Neumann (2015), *Essential Lawyering Skills*, Wolters Kluwer; Weng, C. (2005), *Multicultural Lawyering: Teaching Psychology to Develop Cultural Self-Awareness*, “Clinical Law Review” 1, 369–398.

posługując się kulturowymi stereotypami – zrazisz do siebie klientów, świadków, kolegów i sędziów. Odetniesz się także od wielu informacji, ponieważ różne kultury komunikują się w różny sposób. Praca z ludźmi o różnym pochodzeniu to umiejętność – a właściwie zestaw umiejętności.



Oto kilka różnic kulturowych, które mogą mieć wpływ na Twoją pracę:

#1 Postrzeganie zdarzeń

Policyjny radiowóz ściga inny samochód. Syrena wyje i widać migające, niebieskie światła. W końcu oba samochody zatrzymują się na poboczu. Policjant wychodzi z radiowozu i idzie w kierunku drugiego samochodu. Ma zamiar wystawić mandat i uważa, że po prostu wykonuje swoją pracę. Przynajmniej niektóre oczekiwania funkcjonariusza policji mogą wynikać z kultury organizacyjnej panującej w policji. Jeśli kierowca pochodzi z kultury, która nie ma kłopotliwej historii z policją, spodziewa się jedynie nieprzyjemnego doświadczenia związanego z otrzymaniem mandatu. Jednak kierowca będzie postrzegał to zdarzenie zupełnie inaczej, jeśli pochodzi z kultury, w której kontakt z policją czasami stwarza ryzyko.

Każdy kierowca może być zaskoczony tym, co stanie się, gdy policjant dotrze do samochodu i rozpocznie rozmowę. Jednak kulturowe normy i oczekiwania istotnie wpłyną na to, co te osoby powiedzą i jak zapamiętają później to zdarzenie.

#2 Postrzeganie konfliktu

W naszej kulturze konflikt jest uznawany za społecznie akceptowalny, a nawet społecznie użyteczny. To nie znaczy, że każda osoba ma jakiś konflikt. Wiele osób unika konfliktu, jeśli tylko ma taką możliwość. Ale konflikt nie jest uważany za hańbę – możesz się skarżyć, gdy coś idzie nie tak. Prawo polskie rozwiązuje spory za pomocą procedur.

W niektórych krajach konflikt uważa się za wstydlivy – każdy, kto bierze udział w otwartym i publicznym konflikcie, znajduje się w hańbiącej sytuacji. Ludzie w takich kulturach wolą po prostu ponieść stratę, niż oficjalnie skarżyć się na osobę, która

tę stratę spowodowała, szczególnie gdy osoba ta ma wyższy status lub określoną władzę.

Świat nie jest oczywiście podzielony na kultury tolerujące konflikt i kultury nie tolerujące konfliktu. Istnieje szeroki wachlarz kulturowy postaw wobec konfliktu, poczynając od kultur, które honorują konflikt (taki jak większość kultur europejskich) do tych, które go nie tolerują, z wieloma kulturami gdzieś pomiędzy. W niektórych kulturach niektóre rodzaje konfliktów są dopuszczalne, podczas gdy inne nie.

Jeśli doradzasz klientowi, którego kulturowe założenia dotyczące konfliktu różnią się od Twoich, możesz zaproponować opcje rozwiązania problemu prawnego całkowicie nieodpowiednie dla klienta, jeśli nie weźmiesz pod uwagę tych różnic kulturowych. A jeśli poprowadzisz konfrontacyjne negocjacje przeciwko komuś, kto postrzega konflikt jako hańbę, możesz całkowicie uniemożliwić porozumienie.

#3 Wartość hierarchii

Partycypacyjne relacje między prawnikami i ich klientami zmniejszają hierarchię, chociaż nie eliminują jej. Partycypacyjne relacje nie zawsze są naturalne w kulturach, w których autorytety postrzega się w sposób, do którego większość Polaków nie jest przyzwyczajona. Prawnik może mieć trudności z nawiązaniem partnerskiej relacji z klientem z kultury, w której ceni się hierarchię. Klient może postrzegać prawnika jako autorytet, któremu należy się szacunek i traktować partnerstwo jako coś nienaturalnego.

#4 Znaczenie formalizmu

Polskie społeczeństwo, zwłaszcza jego młodsza część, jest według standardów światowych raczej nieformalne. W sytuacjach biznesowych stosunkowo szybko przechodzimy na „Ty”. W niektórych kulturach może to być traktowane jako przejaw braku szacunku wobec osoby, którą nazywa się po imieniu. W tych kulturach nieformalność może oznaczać, że nie traktujesz poważnie osoby, z którą rozmawiasz, ani tematu, który jest przedmiotem rozmowy.

#5 Waga osobistych relacji

Są kultury, w których dwóch biznesmenów zawrze umowę po prostu dlatego, że każdy z nich spodziewa się zarobić na transakcji. Nic innego tak naprawdę nie ma znaczenia. Jeśli po podliczeniach każda ze stron jest przekonana o przyszłym zysku, ze sprawą idzie się do prawnika, żeby przygotował umowę. Tak jest np. w Stanach Zjednoczonych, gdzie sporządza się bardzo długi kontrakt, który ma regulować zachowanie stron w każdym szczególe.

W innych kulturach biznesmeni spędzają dużo czasu na poznawaniu się jako ludzie, zanim w ogóle wspomną o możliwości zawarcia umowy. Każdy będzie chciał mieć pewność, że może zaufać drugiemu. Jeśli porozumieją się co do transakcji, sama umowa będzie raczej krótka. Po jej podpisaniu wkłada się ją do szuflady i nigdy do niej nie wraca. Jest to typowe dla wielu części Azji, gdzie relacja jest sednem umowy,

a późniejsze problemy rozwiązuje się poprzez relację, której istota zostałaby naruszona, gdyby trzeba było powoływać się na umowę.

Tego rodzaju różnice kulturowe mają oczywiste konsekwencje dla międzynarodowych transakcji biznesowych. Ale ma to również znaczenie w codziennej praktyce prawniczej. Osoba z kultury, w której relacje osobiste są wysoko cenione, może doświadczać innej kultury jako zimnej i bezosobowej. Jeśli ta osoba występuje jak klient lub przeciwnik w sprawie, nad którą pracujesz, jest to ważny czynnik.

#6 Wyrażanie uczuć

W niektórych kulturach rozmowa o uczuciach związanych ze sprawami osobistymi jest dozwolona tylko w zaciszu domowym, w kręgu rodziny lub długoletnich przyjaciół. Twój klient może cierpieć emocjonalnie, nawet jeśli nie mówi o tym z powodów kulturowych. Może też czuć się niekomfortowo, jeśli Ty będziesz próbował otwarcie wyrażać swoją empatię: w niektórych kulturach empatię najlepiej wyrażają subtelne zmiany tonu głosu lub wyrazu twarzy, a nie słowa.

#7 Słowa i kontekst

W większości kultur europejskich stosunkowo duża część komunikatu wyraża się w słowach. W niektórych innych kulturach mówienie o wszystkim jest uważane za niegrzeczne. Wtedy słowa dobiera się starannie, tak aby sugerować informację, które nie są wyraźnie wypowiedziane. Kiedy osoba z jednej z tych kultur wchodzi w relację z osobą z większości kultur europejskich, potencjał nieporozumień jest duży. Na przykład osoba z kręgu kultur europejskich może nie słyszeć implikacji drugiej osoby i może okazywać niecierpliwość, błędnie przyjmując, że jej rozmówca jest niekomunikatywny.

Różnica polega na znaczeniu kontekstu w danej kulturze. Kultura niskokontekstowa (taka jak większość kultur europejskich czy kultur północnoamerykańskich) komunikuje się przede wszystkim za pomocą słów. W konsekwencji niewielkie jest znaczenie kontekstu, w którym wypowiedzane są słowa. W kulturze niskokontekstowej informacje, które nie zostały wypowiedziane, prawdopodobnie nie zostały też pomyślane. Kultura wysokokontekstowa komunikuje się mniej poprzez słowa, a bardziej implikując znaczenie z kontekstu. W kulturze wysokokontekstowej to, co nie zostało powiedziane, może być tak samo znaczące lub nawet bardziej znaczące niż to, o czym się mówi.

Dla prawnika powstaje tu istotny paradoks. W negocjacjach będziesz musiał komunikować niektóre kwestie, nie mówiąc o nich wprost słowami. Jeśli powiesz je dosadnie słowami, Twój przeciwnik użyje ich przeciwko Tobie. Jeśli implikujesz je, lub pozwolisz kontekstowi implikować je, Twój przeciwnik otrzyma informację, ale nie w formie, która może być użyta przeciwko Tobie. Będziesz musiał nauczyć się tego na potrzeby skutecznych negocjacji.

#8 Mowa ciała

Istnieje wiele sytuacji, w których język ciała, który wydaje się naturalny w jednej

kulturze, może przekazywać nieodpowiednie informacje w innej kulturze. Przykładem jest patrzenie w oczy. W niektórych kulturach jeśli nie spojrzysz w oczy innej osoby podczas rozmowy z nią, okażesz brak szacunku. W innych kulturach jest odwrotnie: patrzenie w oczy drugiej osoby jest okazaniem braku szacunku. W jeszcze innych patrzenie w oczy innej osobie podczas rozmowy jest opcjonalne: możesz to zrobić lub nie, bez wpływu na szacunek.

#9 Jednostka a grupa

W większości kultur północnoamerykańskich od osób oczekuje się podejmowania własnych decyzji w oparciu o to, co jest dla nich najlepsze. W kulturach azjatyckich jednostka będzie raczej decydować na podstawie tego, co jest najlepsze dla grupy – na przykład rodziny lub społeczności. W jeszcze innych kulturach grupa osiąga konsensus i decyduje o danej osobie, zwykle na podstawie potrzeb grupy. Jeśli doradzasz klientowi pochodzącemu z kultury, w której potrzeby grupowe lub decyzje grupowe mają pierwszeństwo przed indywidualnymi potrzebami lub indywidualnym podejmowaniem decyzji, możesz być pomocny klientowi tylko wtedy, gdy weźmiesz to pod uwagę.

Warto zadbać o kwestie związane z wielokulturowością z trzech powodów:

Po pierwsze, jest to właściwe. Jeśli naprawdę koncentrujemy się na kliencie, powinniśmy również być w stanie uszanować różnice kulturowe, rasowe, etniczne i związane z płcią, które istnieją między nami a naszym klientem. Oznacza to, że rozpoznajemy różnice i dostosowujemy się do nich, zamiast zakładać, że klient dostosuje się do nas. Na przykład uczymy się słuchać znaczenia, które w kulturze klienta może być dorozumiane, nawet jeśli w naszym przypadku byłoby dosadnie wyrażone. I dostosowujemy się do różnic szczerze, ponieważ nieszczerze oznacza protekcyjność.

Po drugie, w trosce o własny interes. Bardzo duża część Twojego sukcesu zawodowego wynika z rekomendacji zadowolonych klientów, a klienci, których właściwości są szczerze respektowane, znacznie częściej polecą Twoje usługi.

Po trzecie, świat jest bardziej interesującym miejscem, gdy jesteśmy otwarci na różnice kulturowe i na to, jak ludzie z innych środowisk żyją i postrzegają swoje otoczenie.

Ile jest warta atrakcyjność, czyli przystojny klient z niskim wyrokiem⁴

⁴ Źródła: Zdjęcie: Facebook, Stockton Police Department, <https://www.facebook.com/stocktonpolicedepartment/photos/a.626455570783704/626455670783694/?type=1&theater>; Efran, M. G. (1974), *The Effect of Physical Appearance on the Judgment of Guilt, Interpersonal Attraction, and Severity of Recommended Punishment in Simulated Jury Task*, "Journal of Research in Personality" 8, 45–54, doi:10.1016/0092-6566(74)90044-0; Albert, L. (2017), *Hot Convict in Court*, <https://lauraalbert.org/wp-content/uploads/2017/05/JeremyMeeks-BringThePain.pdf>; Jabłońska-Bońca, J. / K. Zeidler (2016), *Prawnik a sztuka retoryki i negocjacji*,

Żyjemy w społeczeństwie, które kładzie nacisk na dobry wygląd – często z wyłączeniem znacznie bardziej istotnych czynników. Adwokaci i radcowie wiedzą, że ubiór, uczesanie, makijaż itp. cechy wyglądu klienta mogą mieć wpływ na postrzeganie jego prawdomówności, uczciwości i wiarygodności. Ważne są też gesty, mimika i kontakt wzrokowy. Odbiorcy postrzegają jako bardziej prawdomównych i szczerych tych rozmówców, którzy lepiej utrzymują z nimi kontakt wzrokowy. Osoby postrzegane jako szczerze to te, które mniej więcej trzy razy częściej spoglądają na rozmówcę, niż osoby oceniane jako nieszczerze. Również tempo wypowiedzi, zmiany wysokości głosu i stosowane pauzy mają wpływ na efektywność perswazji. Za wiarygodniejszy uznaje się przekaz: płynny, szybki ale nie nazbyt szybki, pozbawiony wahań, zdecydowany, z krótkimi pauzami.

Prezentacja, będąca wypadkową zarówno komunikacji werbalnej (tego co mówisz), jak i często nawet bardziej komunikacji niewerbalnej (tego jak wyglądasz, poruszasz się, patrzysz), ma istotne znaczenie w każdej niemal sytuacji. Sala sądowa nie jest tu wyjątkiem.

Efekt halo: gdy zło wygląda dobrze

Wyniki badań pokazują, że istnieje związek między atrakcyjnością oskarżonego a wyrokiem w sprawie. Z obszernej analizy, które objęła 67 procesów sądowych, wynika, że mniej atrakcyjni oskarżeni spotykali się z poważniejszymi zarzutami i dostawali dłuższe wyroki. Atrakcyjność oskarżonego nie miała istotnego wpływu na orzeczenie o jego winie lub niewinności, lecz miała wpływ na dolegliwość orzeczonej kary. Tę tendencję potwierdziły też badania oparte na symulacjach przewodów sądowych. „Ładniejszych” oskarżonych faworyzowali przy tym zarówno sędziowie płci męskiej, jak i żeńskiej.

Na arenie prawnej wynik sprawy nierzadko jest uzależniony od sympatii i atrakcyjności postaci. Za to, że przystojny mężczyzna łatwiej osiąga cel, podobnie jak piękna kobieta, odpowiada tzw. efekt halo. Ale efekt halo to coś więcej, niż stereotypowy, przyjemny wizualnie obraz. Czasami dobrze wyglądający ludzie są przystrajani w aureolę pozytywnych cech, których w rzeczywistości po prostu nie posiadają.

Efekt halo to percepcyjna stronniczość, polegająca na utożsamianiu dobrego wyglądu z dobrem. Ludzie mają tendencję do postrzegania dobrze wyglądających postaci w bardziej pozytywnym świetle, niż tych mniej atrakcyjnych. Z efektem halo spotykamy się na co dzień: odpowiada za niego nasz mózg i jego tendencja do usprawniania sobie procesów poznawczych przez chodzenie na skróty. Niektóre nasze skojarzenia, które są uwarunkowane kulturowo i wynikają z naszych doświadczeń lub wychowania, łatwo pojawiają się, gdy tylko pojawi się określony bodziec.

Bycie atrakcyjnym przynosi jednak również bardzo konkretne korzyści. Efekt

Warszawa; Monahan, F. (1941), *Women in Crime*, New York; Langlois, J. / L. Kalakanis / A. Rubenstein / A. Larson / M. Hallam / M. Smooth (2000), *Maxims or Myths of Beauty? A Meta-Analytic and Theoretical Review*, "Psychological Bulletin" 126/3, 390–423; Sigall H./ N. Ostrove (1975), *Beautiful but Dangerous: Effects of Offender Attractiveness and Nature of the Crime on Juridic Judgment*, "Journal of Personality and Social Psychology" 31/3, 410–414.

halo powoduje, że ludzie zakładają, że fizycznie atrakcyjne osoby mają wiele pozytywnych cech, począwszy od wiarygodności, przez inteligencję, aż po uczciwość. Mimo że mamy naturalną skłonność do przypisywania dobrych cech dobrze wyglądającym ludziom, jednak w rzeczywistości te stereotypowe przekonania nie są w żadnym razie miarodajne.

Efekt halo w kontekście sądowym

Przykłady wyników badań:

Efran (1974) przeprowadził badania nad związkiem między atrakcyjnością oskarżonych a wysokością kary wymierzonej przez sąd. Stwierdził, że badani sędziowie byli łagodniejsi przy skazywaniu osób atrakcyjnych niż osób nieatrakcyjnych, mimo że popełniły one dokładnie to samo przestępstwo. Efran przypisał wynik badań społecznemu przekonaniu, że osoby o wysokim poziomie atrakcyjności w przyszłości z większym prawdopodobieństwem odniosą sukces, dzięki temu że posiadają one społecznie pożądane cechy.

Monahan (1941) przeprowadził badania pracowników socjalnych, przyzwyczajonych do kontaktów z różnymi ludźmi. Stwierdził, że mimo doświadczenia społecznego większość z nich doświadczała trudności, gdy poproszono ich o uznanie pięknej osoby za winną zbrodni.

Na podstawie badań przeprowadzonych w ramach projektu „Beautiful but Dangerous” (1975) naukowcy stwierdzili, że pobłażliwość wobec dobrze wyglądającego podejrzanego była skorelowana z tym, czy wykorzystał on swoją atrakcyjność fizyczną w celu popełnienia przestępstwa. W badaniu przedstawiono dwa hipotetyczne przestępstwa: włamanie i oszustwo. Włamania miała się dopuścić kobieta, która nielegalnie zdobyła klucz i ukradła 2.200 USD. Oszustwo miała zaś popełnić kobieta, która zmanipulowała mężczyznę i wyłudziła od niego 2.200 USD, aby zainwestować te pieniądze w nieistniejącą korporację. Wyniki pokazały, że gdy przestępstwo nie było związane z atrakcyjnością (tak było w przypadku włamania), nieatrakcyjna oskarżona została ukarana surowiej, niż ta atrakcyjna. Jednak gdy atrakcyjna przestępczyni użyła swojego atrakcyjnego wyglądu w celu ułatwienia popełnienia przestępstwa (oszustwo), została ukarana surowiej niż nieatrakcyjna.

Piękno jest w oku patrzącego

Świetny przykład na praktyczne znaczenie efektu halo stanowi postać Jeremiego Meeksa. To przystojny przestępca, którego wizerunek opublikowany na facebookowej stronie Departamentu Policji w Stockton, spowodował w ciągu kilku godzin zalanie strony lawiną lajków i komentarzy. Aresztowany za nielegalne posiadanie broni a uprzednio skazany już m. in. za napad, Meeks zdecydowanie zmienił anglojęzyczną definicję „najbardziej poszukiwanego” (*most wanted*) kryminalisty. Kobiety wręcz rzuciły się na niego online, publikując komentarze, oferty i zachęty – niektóre bardzo prowokacyjne.



Co ciekawe, fakt iż Meeks jest skazanym przestępcą nie spowodował bynajmniej, by był stracony w oczach kobiet. Wręcz przeciwnie, wiele postów zawierało żartobliwe pragnienie zostania ofiarą przestępstwa, jeśli tylko Meeks zachciał być jego sprawcą...

Czy atrakcyjny wygląd pomógł Meeksowi w jego sprawie? Osiągnąwszy błyskawicznie status gwiazdy dzięki mediom społecznościowym, zaledwie kilka godzin po zyskaniu popularności w Internecie, Meeks udzielił z więzienia wideowywiadu dla „USA Today”. Wywiad przeprowadzono przez telefon, zza szklanej przegrody. Meeks zaprzeczył w nim swemu zaangażowaniu w gangsterski styl życia. Ile razy widziałeś nijakich, przeciętnie

wyglądających podejrzanych, którzy wkrótce po aresztowaniu otrzymali przywilej udzielenia wideowywiadu dużej gazecie? Meeks został skazany za przestępstwo posiadania broni palnej i kradzież. Po zwolnieniu z Mendota Federal Correctional Institution w marcu 2016 r. rozpoczął karierę modela. Jego strona na Facebooku ma ponad 567.000 obserwujących.

Jak zakolegować się z klientem, czyli kto tu jest szefem?⁵

Pewnie nie lubisz, gdy lekarz traktuje Cię jak przypadek grypy, a nie jak człowieka z objawami grypy. Lekarz, który widzi w Tobie coś więcej niż przypadek, łatwiej dostrzeże inne objawy choroby. Łatwiej przyjdzie mu rozpoznać że nie masz grypy, lecz inną chorobę, wymagającą innego traktowania. Przypomnij sobie swoje doświadczenia z lekarzami, a będziesz wiedział, jak czuje się klient w rozmowie z prawnikiem.

⁵ Źródła: Zdjęcie: Pixabay <https://pixabay.com/pl/photos/ludzie-czlowiek-kobieta-firmy-2568603/>; Binder, D. / P. Bergmann / S. Price (2011), *Lawyers as Counselors: A Client Centered Approach*, West Academic Publishing; Cunningham, J. (2013), *What Do Clients Want from Their Lawyers*, “Journal of Dispute Resolution” 1, 143–157; Osiejewicz, J. (2019), *Prawo do komunikacji między klientem a prawnikiem – atrybuty modelu partycypacyjnego*, w: J. Jaskiernia, K. Spryszak (red.), *Polski system ochrony praw człowieka 70 lat po proklamowaniu Powszechnej Deklaracji Praw Człowieka. Osiągnięcia – bariery – rozwiązania*, Wydawnictwo Adam Marszałek: Toruń, 413–425; Sommeclad, H. (2000), *English Perspectives on Quality: The Client-Led Model of Quality—A Third Way?*, “University of British Columbia Law Review” 33, 503–505.



Przeciwieństwem traktowania klienta jako przypadku jest skoncentrowanie wysiłków na tym, czego klient oczekuje (a nie na tym, czego potrzebuje Twoim zdaniem) i traktowanie klienta jako skutecznego współpracownika (a nie jak bezradną osobę, którą uratujesz). Nie masz żadnej specjalnej wiedzy na temat tego, czego Twój klient powinien chcieć, za to każdy Twój klient musi żyć z rezultatami Twojej pracy długo po tym, jak Ty już zapomnisz o sprawie. Klienci nie są bezradni, a nawet gdyby tak było, rzadko kiedy mógłbyś ich uratować. Lepiej spojrz na to tak: klient jest zdolną osobą, która wynajęła Cię, abyś pomógł mu osiągnąć jego cel.

Klient, który nie ma doświadczenia w udzielaniu zleceń prawnikom, bardzo różni się od klienta (zazwyczaj przedsiębiorcy), który regularnie współpracuje z prawnikami. Niedoświadczony klient może okazywać większy niepokój i słabiej rozumieć, jak działają prawnicy. Doświadczony klient będzie miał bardziej precyzyjnie zdefiniowane cele i raczej potraktuje prawnika jako specjalistę do wykonania zdefiniowanego już zadania.

Klient, który chce uzyskać pomoc w sporze (np. w sprawie o zadośćuczynienie) może bardzo różnić się od klienta, który chce uzyskać pomoc w realizacji transakcji (zazwyczaj w negocjowaniu umowy). Jeśli transakcja jest istotna, klient ten może odczuwać pewien stres. Ten stres przekształca się w zadowolenie, gdy transakcja zakończy się powodzeniem. Natomiast klient pozostający w sporze będzie prawdopodobnie odczuwał silny stres i gniew.

Klient to współpracownik

Wyobraź sobie dwie sceny:

W pierwszej z nich adwokat siedzi za dużym, drewnianym biurkiem z zieloną lampką, a klient siedzi na krześle po przeciwnej stronie biurka. Kiedy klient mówi, jego zadaniem jest dostarczenie informacji, o które poprosił prawnik. Kiedy prawnik mówi, służy klientowi profesjonalnym doradztwem i osądem.

To tzw. tradycyjny model relacji prawnik – klient: mamy tu pasywnego klienta chronionego przez potężnego profesjonalistę.

W drugiej scenie prawnik i klient siedzą razem, np. przy stole konferencyjnym.

Robią burzę mózgów, przeglądają dokumenty i rozmawiają o tym, która z kilku możliwych strategii najlepiej zrealizuje cele klienta.

To tzw. partycypacyjny model relacji prawnik – klient: tutaj obie strony są aktywne. Prawnik zakłada, że nie zna wszystkich odpowiedzi, a aktywny udział klienta, dzięki często lepszej znajomości faktów, zwiększa kreatywność wspólnych działań.

Klient, który woli tradycyjny model, może odczuwać mniejszy lęk dzięki skierowaniu problemu do profesjonalisty. Będzie mógł niemal nie myśleć o sprawie, podczas gdy profesjonalista będzie nad nią pracował. Następnie postąpi zgodnie z instrukcjami profesjonalisty. Taki klient zaufa raczej charyzmatycznym, autorytatywnym profesjonalistom.

Klient, który woli model partycypacyjny, może zmniejszyć swoje obawy angażując się aktywnie w rozwiązywanie problemu. Ten klient łatwiej zaufa profesjonalistom, którzy mają otwarty, zrozumiały dla nich styl rozwiązywania problemów.

Zalety modelu partycypacyjnego:

1. Prawnicy są ludźmi, popełniają błędy, a aktywnie zaangażowany klient wychwyci przynajmniej niektóre z nich, zanim doprowadzą do szkody.
2. Klient z natury rzeczy ma większą wiedzę na temat własnych potrzeb, niż jego prawnik, stąd współpraca prawnika i klienta da lepsze rezultaty, niż zaangażowanie samego tylko prawnika.
3. Model partycypacyjny kształtuje świadomość klienta, ponieważ czyni go wykonawcą, odpowiedzialnym za swoje wybory
4. Model ten zmniejsza niepokój klienta, ponieważ klient nie jest utrzymywany z dala od biegu zdarzeń.
5. Model ten chroni prawnika przed ewentualnymi zarzutami klienta dotyczącymi rzekomych błędów w sztuce, gdyż najczęstszą przyczyną takich zarzutów jest brak wiedzy prawniczej i związane z tym nierzeczywiste oczekiwania klienta.
6. Model ten promuje i utrwala osobiste relacje międzyludzkie. Jest to istotną zaletą we współczesnym społeczeństwie, w którym coraz rzadsze są serdeczne relacje zawodowe.

Wady modelu partycypacyjnego:

1. Niektórzy klienci czują się niepewnie, gdy muszą myśleć o swoich problemach – wolą zatrudnić specjalistę i zapomnieć o sprawie.
2. Prawnik paternalistyczny i dominujący będzie sfrustrowany brakiem kontroli i niezadowolony z relacji partycypacyjnej.
3. Prawnik dominujący może manipulować klientem utwierdzając go w myśleniu, że relacja między nimi jest partycypacyjna, podczas gdy w rzeczywistości taka nie jest.
4. Model partycypacyjny jest droższy. Zajmuje więcej czasu, a przecież czas to pieniądz. Wymaga też więcej wysiłku: zaangażowania energii i inteligencji emocjonalnej.

Jak odróżnić klienta, który woli model tradycyjny, od tego który woli model par-

tycypacyjny? Raczej nie warto pytać przy pierwszym spotkaniu: „Czy wolałbyś obsługę w modelu tradycyjnym czy partycypacyjnym?” Rzadko który klient byłby w stanie odpowiedzieć na to pytanie, nawet gdybyś Ty umiał wyjaśnić, co oznaczają te terminy. Lepszą metodą jest rozpoczęcie na zasadzie uczestnictwa i przejście na tradycyjną relację, jeśli zorientujesz się, że to uszczęśliwi klienta. Ja uważam, że model partycypacyjny powinien stawać się normą. Model tradycyjny nie przystaje już bowiem do charakterystyki młodszych pokoleń.

Kto tu jest szefem?

W modelu tradycyjnym, o sprawach technicznych i taktyczno-prawnych, takich jak właściwość miejscowa sądu, dobór dowodów i świadków oraz sposób argumentacji, decyduje co do zasady prawnik.

W modelu partycypacyjnym niektóre z tych decyzji są podejmowane wspólnie przez prawnika i klienta, przy założeniu, że stosunkowo często klient wykazuje się wartościową wiedzą z zakresu wskazanych kwestii. Określenie celów reprezentacji prawnej jest zadaniem klienta, który decyduje o przyjęciu bądź odrzuceniu oferty strony przeciwnej w negocjacjach, o przyznaniu się lub o odmowie przyznania się do winy w sprawie karnej, czy też o złożeniu zeznań bądź o odmowie ich złożenia.

Wszelkie kluczowe decyzje klient powinien jednak podjąć dopiero po dokonanych przez prawnika objaśnieniu wad i zalet poszczególnych alternatyw, a także ich kosztów i ryzyka. Ostateczne decyzje, do których podejmowania uprawniony jest klient, powinny zostać podjęte przez klienta. Jednak nawet w przypadku kwestii, co do których prawnik może podjąć samodzielną decyzję, wskazane jest skonsultowanie się z klientem, gdyż może on wesprzeć prawnika dodatkowymi informacjami lub przemyśleniami, bądź wyrazić preferencje dotyczące sposobu załatwienia danej sprawy.

Bądź czujny co do następujących kwestii:

1. klient może posiadać informacje, które modyfikują znany Ci stan faktyczny;
2. proponowane działanie może powodować trudności dla klienta lub dla kogoś, komu klient nie chciałby zaszkodzić;
3. klient może nie chcieć zapłacić za proponowane działania.

Założmy, że chcesz złożyć wniosek zmuszający stronę przeciwną do dostarczenia pewnych dokumentów. Niektórzy prawnicy uważaliby to za zdarzenie tak hiper-techniczne, że nigdy nie skonsultowałiby tego z klientem. Wyobraź sobie jednak, że dzwonicz do klienta:

Prawnik: [po opisanu wniosku] *Chciałem Panu o tym wspomnieć na wszelki wypadek.*

Klient: *Moment. Czy mógłby Pan jeszcze raz powiedzieć o jakie dokumenty chodzi?*

Prawnik: [robi to]

Klient: *Chyba widziałem te dokumenty i myślę, że raczej nie ma w nich tego, co miałyby z nich wynikać.*

Prawnik: *Ponieważ nie ma Pan pewności, może bezpiecznie jest zrobić ten*

ruch. Zobaczmy, co w nich jest, gdy je dostaniemy.

Klient: *Myślę, że znam kogoś, kto ma ich kopię.*

Prawnik: *Pełną kopię?*

Klient: *Tak myślę. Zaraz do niego zadzwonię.*

Taka rozmowa może wiele zmienić. Prawnik jest jak słoń w składzie porcelany. Słoń może nie chcieć potłuc porcelany, jednak jednym nieumyślnym ruchem jest w stanie roztrzaskać coś cennego. Stosując rutynowe metody reprezentacji prawnik ma wiele możliwości przypadkowego zaszkodzenia klientowi lub komuś, komu klient zaszkodzić nie chce. Rozważny prawnik to słoń, który chce opuścić skład porcelany, nie czyniąc niepotrzebnych szkód. Częste konsultacje z klientem są tutaj nieocenione.

Jeśli nawet masz popełnić błąd, popełnij go, ale PO konsultacji z klientem. Konsultacja nie tylko poprawi szansę na uzyskanie dobrych wyników, lecz również zmniejszy ryzyko tarć między Tobą a klientem. Prawnicy, którzy poświęcają czas i siły, aby wyjść naprzeciw myślom i odczuciom klienta, są rzadziej pozywani o błędy sztuce niż ci, którzy tego nie robią, niezależnie od liczby i wagi faktycznie popełnionych przez nich błędów. Klient oceni raczej to, jak go reprezentowałeś, niż czy wygrałeś daną sprawę. Udzielaj więc odpowiedzi na pytania klienta zrozumiale i wyczerpująco. A jeśli Twój klient ma preferencje w kwestii technicznej lub taktycznej, postępuj zgodnie z jego preferencjami.

Szefem relacji jest ten, kto zatrudnia i zwalnia, a zatem klient, a nie prawnik.

2. Doradztwo prawne

Telefon, e-mail i sms w pracy prawnika⁶

Każdy z tych trzech środków przekazu – telefon, e-mail i SMS – ma inne zastosowanie i każdy z nich może Cię wpędzić w kłopoty, jeśli nie będziesz ostrożny.



Telefon

Być może masz zwyczaj nieodsłuchiwania poczty głosowej, aby uniknąć rozmowy z tym, kto zostawia wiadomość. Pamiętaj jednak, że w praktyce prawniczej ludzie zostawiają wiadomości, ponieważ muszą z Tobą porozmawiać. Co więcej, rozmowa z nimi jest Twoim obowiązkiem zawodowym. Jeśli zignorujesz pocztę głosową od klienta, Twój klient na pewno Cię nie polubi. Klienci są bardziej skłonni odmówić zapłacenia honorarium, złożyć na Ciebie skargę lub pozwać Cię o odszkodowanie jeśli poczują się zlekceważeni, niż wtedy gdy popełnisz inne błędy. Z perspektywy klienta, prawnik, który ignoruje pocztę głosową lub e-mail, jest zobowiązany do udowodnienia, że nie stało się tak z jego winy. Jeśli zignorujesz wiadomości od innych prawników, uznają oni, że jesteś amatorem. Brak odpowiedzi na wiadomość oznacza brak szacunku dla osoby, która ją wysłała.

Odpowiadaj na każdą wiadomość głosową tego samego dnia, w którym dzwoniący zostawił wiadomość lub najpóźniej wczesnie rano dnia następnego. Jeśli nie możesz odebrać połączenia w tym czasie, poproś o to kogoś innego w Twoim biurze. Ta osoba powinna przeprosić w Twoim imieniu i dowiedzieć się, czy potrzebami osoby dzwoniącej może się zająć inna, dostępna osoba w Twoim biurze. Jeśli osoba dzwoniąca chce porozmawiać z Tobą, osoba, która odbiera telefon w Twoim biurze

⁶ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/adres-e-mail-obrotu-biznesu-sms-3543958>; Krieger, S., Neumann R. (2015), *Essential Lawyering Skills*, Wolters Kluwer.

powinna znaleźć termin dogodny zarówno dla Ciebie jak i Twojego rozmówcy. Będzie to spotkanie telefoniczne i będziesz musiał potraktować je w taki sam sposób, w jaki potraktujesz osobistą wizytę w Twoim biurze.

Nigdy nie zostawiaj istotnej wiadomości na poczcie głosowej. Wyobraź sobie odbiorcę sprawdzającego pocztę głosową w telefonie na głośniku, podczas gdy ktoś inny jest w pokoju. Załóż, że może tak się stać w przypadku każdej wiadomości, którą wyślesz.

Nigdy nie rozmawiaj o sprawach poufnych przez telefon w miejscu publicznym. Znajdź ustronne miejsce, w którym nikt nie usłyszy, co mówisz.

E-mail

Nie używaj poczty e-mail jako substytutu rozmowy. Rozmowy na żywo są najbardziej centralną częścią pracy prawnika. Niemożliwe jest przeprowadzanie wywiadów, udzielanie porad lub przekonywanie przez e-mail, a to właśnie dzieje się w rozmowie. E-mail pełni jedynie rolę pomocniczą. Użyj go, aby przekazać krótkie informacje lub wysłać załączone dokumenty lub do nieskomplikowanej wymiany pytań i odpowiedzi o niewielkiej zawartości emocjonalnej. Szczególnie dobrym zastosowaniem dla e-maili jest dostarczanie informacji, które odbiorca chciałby przemyśleć w ramach przygotowań do rozmowy na żywo.

E-mail nie zawiera tonu głosu ani mowy ciała. Kiedy rozmawiasz z kimś, komunikujesz się zarówno tonem, jak i słowami. Jeśli ty i druga osoba jesteście w tym samym pokoju, komunikujecie się również poprzez mowę ciała. Rozmowa jest ciepłym (emocjonalnym) medium, ponieważ druga osoba może usłyszeć Twój ton i być może zobaczyć, co przekazuje Twoje ciało.

Email jest zimnym (beznamiętnym) medium. To tylko słowa. Te same słowa mogą brzmieć przyjaźnie w rozmowie a być postrzegane jako insynuacje, a nawet obrażanie w e-mailu. Twój ton głosu i język ciała, które mówią drugiej osobie, że jesteś przyjazny, nie występują w wiadomości e-mail. Nigdy nie używaj poczty e-mail do komunikowania się, gdy emocje są ważne dla Ciebie lub dla odbiorcy. Nawet jeśli Twoje sformułowanie jest tak doskonałe, że nie można go źle zrozumieć – a to jest rzadkie osiągnięcie – pamiętaj, że e-mail jest zimny.

Załącz też, że wszystko co wysyłasz e-mailem może zostać odczytane przez niepowołane osoby, chyba że podejmiesz zdecydowane kroki, aby temu zapobiec.

E-mail pozostaje raz na zawsze. Możesz usunąć go z systemu i odbiorca może zrobić to samo, ale i tak będzie obecny na Twoim serwerze i serwerze odbiorcy lub w chmurze za pośrednictwem systemów kopii zapasowych. Całkowite usunięcie go jest niemożliwe. Każdy, kto ma dostęp do serwerów lub kopii zapasowej, może go przeczytać. I każdy, kto go przeczyta, może go przekazać, a nawet zamieścić na stronie internetowej. Jeśli nie masz absolutnej pewności, że odbiorca zachowa e-mail od Ciebie w tajemnicy, nigdy nie zamieszczaj w nim niczego, czego nie chciałbyś pokazać światu.

Systemy poczty e-mail automatycznie wypełniają znane adresy po wpisaniu pierwszych kilku liter. Ta wygoda jest zaproszeniem do katastrofy. Jeśli nieumyślnie wyślesz poufne informacje o kliencie do kogoś, kto nie powinien ich mieć, możesz

wpaść w poważne kłopoty. Systemy poczty e-mail w biurze prawnym często są tak ustawione, aby dołączać zastrzeżenia o poufności do każdej wiadomości e-mail. Jeśli jednak Twoja bez troska spowoduje wysłanie informacji do niewłaściwej osoby, zastrzeżenie może okazać się słabym zabezpieczeniem.

Musisz nauczyć swojego klienta, aby był tak samo ostrożny jak Ty w tym względzie. Upewnij się też, że Twój klient korzysta z osobistego konta e-mail, a nie konta pracodawcy. Pracodawca ma zarówno prawo, jak i możliwość wejścia na swoje własne konta i czytania czegokolwiek przesłanego za ich pośrednictwem. Jeśli pracodawca klienta przeczyta poufne informacje i opowie o nich światu, nie będzie dobrze. Nie ma przy tym znaczenia, kto wysłał e-mail, Ty czy klient.

Ty i Twój klient powinniście sprawdzać adres e-mail i załączniki tuż przed wysłaniem. Jest to ostatnia okazja, aby zapobiec katastrofie wysłania poufnych informacji niewłaściwej osobie. Co pomyśli o Tobie Twój klient, jeśli w mailu od Ciebie znajdzie załączniki do cudzej sprawy?

Upewnij się, że temat wiadomości informuje odbiorcę dokładnie o tym, czego dotyczy Twoja wiadomość, zwłaszcza gdy odbiorcą jest inny prawnik. Niektórzy prawnicy otrzymują setki e-maili dziennie. Wiele z nich zostanie usuniętych bez czytania. O ile temat Twojej wiadomości nie zawiera dokładnie tego, o czym piszesz, Twój e-mail może zostać nieumyślnie usunięty.

Systemy poczty elektronicznej są przeznaczone do wysyłania maili, a nie do pisania. Możesz oczywiście tworzyć proste wiadomości w swoim systemie pocztowym. Ale kiedy komponujesz dłuższą wiadomość lub wymagającą delikatnego sformułowania, łatwiej Ci będzie napisać ją w edytorze tekstów, takim jak Word lub Pages, a następnie skopiować i wkleić to, co tam napisałeś, do wiadomości e-mail. To może być również bezpieczniejsze, ponieważ przypadkowe wysłanie niedokończonych wiadomości z edytora tekstów nie jest możliwe.

Przed wysłaniem przeczytaj uważnie każdą wiadomość. Jeśli później wprowadzisz jakieś zmiany, przeczytaj ją ponownie przed wysłaniem. Jeśli wprowadzisz więcej zmian, przeczytaj ją po raz trzeci przed wysłaniem. Czy wszystko jest dokładnie tym, co chcesz, aby przeczytał Twój odbiorca? Po kliknięciu przycisku „wyslij” nie odwołasz już swojej wiadomości.

Nie wysyłaj e-maili gdy jesteś zły. Email jest na zawsze, a kiedy twoja wiadomość zostanie odczytana długo po incydencie, który Cię sprowokował, gniewne słowa mogą wpaść załóżnie. Zamiast tego wysyłaj surowe wiadomości. Surowy komunikat określa granice tego, co uważasz za dopuszczalne i nadaje im obiektywne powody. Pisz w sposób, który sprawi, że wydasz się rozsądnym każdemu, kto przeczyta Twoją wiadomość.

Unikaj wysyłania wiadomości e-mail z telefonu, z wyjątkiem wiadomości krótkich i porządkujących, takich jak poproszenie odbiorcy o telefon lub zaplanowanie spotkania lub poinformowanie odbiorcy, że data rozprawy sądowej została zmieniona. Każde ryzyko związane z wysłaniem e-maila jest zwielokrotnione przez użycie telefonu komórkowego.

SMS

Niemal pod każdym względem wysyłanie wiadomości tekstowych jest gorsze niż wysyłanie wiadomości e-mail. Odpowiednia wiadomość sms to na przykład: „Proszę o pilny telefon. Strona przeciwna skontaktowała się ze mną”. Za to głupotą może być wysłanie tekstu informującego klienta, że druga strona złożyła konkretną ofertę ugody. Zbyt łatwo taka wiadomość może być odczytana przez niewłaściwą osobę.

Nigdy nie wysyłaj ważnych informacji przez sms. Nie stosuj też skrótów, takich jak „wogl”, „nwm” czy „zw”. Komunikuj się jak profesjonalista.

Co masz zrobić, żeby Twój klient Cię lubił?⁷



Osią fabularną powieści Charlesa Dickensa „Samotnia” jest proces sądowy o podział majątku między członków rodziny Jarndyce. Trwa on już wiele lat i nawet prawnicy się w nim pogubili. Powoływani są kolejni świadkowie, odbywają się kolejne rozprawy i powstają coraz to nowe opasłe tomy akt sądowych. Jednak sprawa wcale nie zbliża się do finału. Wydaje się wręcz, że z każdym kolejnym świadkiem proces komplikuje się coraz bardziej. W trakcie długich lat procesowania koszty sądowe systematycznie uszczuplają fortunę. Proces ciąży nad bohaterami niczym klątwa, niszczy miłość i wzajemne zaufanie, doprowadza do upadku zarówno jego strony, jak i tych, którzy przypadkiem się z nim zetkną. Wreszcie, po niemal 800 stronach książki, prawnicy informują strony, że sprawa jest zakończona, ponieważ wszystko zostało wydane na ich honoraria.

Mówi się czasem, że jeśli ktoś ma problem prawny, to znaczy, że ma jeden problem. Jeśli zaś wynajmie prawnika, to ma już dwa problemy. Przełammy ten stereotyp!

⁷ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/spór-para-człowiek-kobieta-1959751/>; Cunningham, C. (2013), *What Do Clients Want from Their Lawyers?*, “Journal of Dispute Resolution” 1, <https://scholarship.law.missouri.edu/jdr/vol2013/iss1/7/>; Krieger, S. / Neumann R. (2015), *Essential Lawyering Skills*, Wolters Kluwer; Dickens, C. (2018), *Samotnia. Tom I*, Zysk i s-ka; Dickens, C. (2018), *Samotnia. Tom II*, Zysk i s-ka.

Czego Twój klient nie lubi?

Klienci nie lubią prawników, którzy składają obietnice nie do dotrzymania, chwalać się, mówią w żargonie prawniczym, są pompatyczni i protekcyjni, gadają za dużo i słuchają za mało. Klienci nie cierpią walczyć o uwagę prawników. Kiedy prowadzisz rozmowę z klientem, pukanie do drzwi Twojego biura lub dzwoniący telefon sprawią, że klient poczuje się zlekceważony. Kazanie klientowi czekać jest oznaką braku szacunku. Klient, na spotkanie z którym się spóźniasz, może nie wiedzieć, czy posiadasz wiedzę operacyjną, ale z pewnością zrozumie, że niezbyt troszczysz się o jego potrzeby.

Negatywne odczucia klienta mogą być konsekwencją złej komunikacji – nieinformowania klienta, niesłuchania klienta i niekoncentrowania się na jego potrzebach, okazywania arogancji, podejmowania decyzji bez uzyskania zgody klienta, a także udzielania niejasnych porad.

Badania wykazały, że prawnicy, którzy rzadko lub źle komunikują się ze swoimi klientami, toczą więcej sporów dotyczących płatności za usługi i są częściej obiektem zainteresowania organów dyscyplinarnych. Podobnie zresztą sposób, w jaki lekarze mówią do pacjentów, najsilniej determinuje to, jak często lekarze są pozywani za błędy w sztuce. Ci, którzy poświęcają czas i podejmują wysiłek, aby wyjść naprzeciw myślom i uczuciom pacjenta, są pozywani rzadziej niż ci, którzy tego nie robią, niezależnie od liczby i wagi błędów popełnionych przez lekarzy w diagnozie i leczeniu. Pamiętaj, że prawnik powinien odpowiednio informować klienta o stanie sprawy i niezwłocznie reagować na jego prośby o udzielenie informacji. Im mniej klient wie o tym, co się dzieje w jego sprawie, tym bardziej jest zaniepokojony i tym mniejszą czuje do Ciebie sympatię.

Wielu prawników nie wyjaśnia klientom, co się stanie w sądzie. Klienci docierają do sądu nieświadomi, co i dlaczego się tam dzieje i jakie mogą być tego konsekwencje. Zapewne czują się wtedy jak meble. Doświadczają systemu sądowego jako nie dbającej o nich biurokracji, a prawników postrzegają jako jej elementy.

Klienci szczególnie źle znoszą też brak wiedzy, ile będzie ich kosztować obsługa prawna. Korporacje mogą przewidzieć budżet na obsługę prawną. Klienci będący osobami fizycznymi zwykle nie mają takich możliwości, więc jasna informacja o kosztach jest dla nich szczególnie ważna.

Zauważ, że niektóre zachowania, które prawnicy zazwyczaj uważają za przejaw kompetencji, są uważane przez ich klientów za oznakę niekompetencji.

Co Twój klient lubi?

Oczywiście klient Cię doceni, jeśli nie będziesz robił niczego, co opisałam powyżej. I oczywiście każdy klient chce prawnika, który wygra proces lub w inny sposób zapewni dobry wynik sprawy. Uzyskiwanie wyników nie jest jednak najważniejszym czynnikiem oceny przez klienta. Najważniejszym czynnikiem jest to, jak klient doświadcza pracy z prawnikiem. Wielu prawników mierzy zadowolenie klienta osiągniętym rezultatem. Jednak badania dały imponujące dowody na to, że klienci oce-

niąją kompetencje swoich prawników bardziej w odniesieniu do procesu reprezentacji, niż wyniku sprawy.

Klienci lubią prawników, którzy słuchają, słyszą i rozumieją. Jedną z najpotężniejszych sił w kontaktach z ludźmi jest umiejętność słuchania. Tobie potrzebna jest przede wszystkim empatia pozwalająca na patrzenie na świat oczami klienta.

Twój klient chce, abyś rozmawiał z nim z szacunkiem i używając prostego języka.

Twój klient polubi w Tobie dobrego człowieka – inteligentnego emocjonalnie, dojrzałego i uczciwego – będącego w stanie wykonać wysokiej jakości prawniczą robotę. Takiego prawnika chce każdy.

Jak pracować z klientem?

Odpowiadając na pytania klienta, nie udzielaj odpowiedzi, które mają sens dla Ciebie. Podaj odpowiedź, która ma sens dla klienta i upewnij się, że klient rozumie, co powiedziałeś. Nieskuteczni prawnicy rzucają szybkie odpowiedzi na pytania klientów, a następnie przechodzą do innej kwestii, całkiem jakby obawy klienta były dla nich marginalne. Klienci zawsze to zauważą, choć na to nie zareagują. Klienci nie chcą walczyć ze swoimi prawnikami, ale kiedy osiągną pewien próg niezadowolenia, spokojnie pójną gdzie indziej.

Podczas komunikacji z klientem mów i pisz prostym językiem. Jeśli musisz użyć terminu prawniczego, wyjaśnij jego znaczenie bez protekcyjności. Użyj konkretnego, precyzyjnego języka, a nie ogólników. Zachowuj się w sposób, który zachęci klienta zarówno do powiedzenia tego, czego powinieneś się dowiedzieć, jak i do zadawania pytań o niepokojące go kwestie. Przede wszystkim bądź dobrym słuchaczem.

Gdy klient zadzwoni, a Ty nie możesz natychmiast podejść do telefonu, oddzwoni w ciągu kilku godzin lub, jeśli jesteś w sądzie i nie możesz rozmawiać, poproś o kontakt z klientem swojego współpracownika. Kancelaria powinna być dostępna i reagować, kiedy to potrzebne.

Jeśli zapraszasz klienta do kancelarii, przedstaw mu osoby, które będą pracowały nad jego sprawą, także sekretarkę. Jeśli nie jest to oczywiste, wyjaśnij klientowi rolę, jaką będzie odgrywać każda z tych osób.

Przesyłaj klientowi kopie wszystkich dokumentów sądowych i korespondencję z innymi osobami dotyczącą jego sprawy, chyba że umówiliście się inaczej lub istnieją szczególne powody, by tego nie robić. Ilekroć jakiś dokument nie będzie oczywisty dla Twojego klienta jako laika, wyjaśnij mu, dlaczego powstał i jakie jest jego znaczenie.

Poznaj swojego klienta, abyś mógł zrozumieć, czego naprawdę od Ciebie potrzebuje. Na przykład, na ile jest skłonny ryzykować. Klient będzie musiał żyć z efektami Twoich działań długo po tym, jak znikniesz z jego horyzontu. Jeśli klient jest przedsiębiorcą, poznaj specyfikę branży, w której działa. Jeśli nie chcesz o nią pytać wprost, idź do biblioteki i znajdź książki o branży. Poszukaj odpowiednich magazynów branżowych. Wyszukaj w internecie artykuły tematyczne. Odwiedź miejsce działalności klienta, aby wyczuć go fizycznie i organizacyjnie.

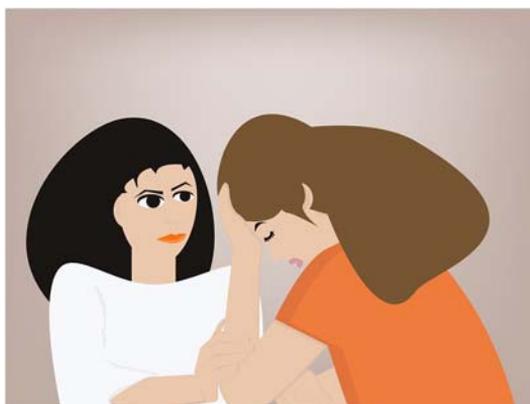
Duże korporacje zatrudniają kancelarie prawne, aby rozwiązywać problemy,

które zazwyczaj są wymierne pod względem finansowym. Z punktu widzenia takiego klienta dana sprawa może być czystą transakcją biznesową bez żadnych emocjonalnych treści – wtedy jedyną troską są wyniki i wydajność. Ale osoby fizyczne i mali przedsiębiorcy idą do prawników z dwóch powodów. Pierwszym jest rozwiązanie problemu, który może być wymierny pod względem finansowym. Drugi powód to poszukiwanie ulgi od strachu i bólu. Z perspektywy takiego klienta to Ty jesteś odpowiedzialny za to, jak on poradzi sobie z tymi negatywnymi emocjami. Jeśli więc chcesz, aby Twój klient polecił Cię swoim znajomym i sąsiadom, musisz umieć zneutralizować jego strach i ból.

Twój klient będzie lojalny, gdy Ty:

- *uzyskasz dobry wynik;*
- *będziesz efektywny, zarówno pod względem czasu, jak i kosztów;*
- *zmniejszysz jego lęk i frustrację w oczekiwaniu na wynik;*
- *okażesz się troskliwym, sympatycznym człowiekiem, z którym przyjemnie jest pracować.*

Pierwsza rozmowa prawnika z klientem – Twoje 4 zadania⁸



Rozmowa prawnika z klientem to wyzwanie zarówno intelektualne, jak i emocjonalne. Intelektualne, ponieważ musisz jednocześnie zdiagnozować na czym polega problem klienta oraz starannie odkrywać jego cele i znane mu fakty. Emocjonalne, ponieważ Twoim zadaniem jest również stworzenie więzi zaufania i pomoc osobie, która może być wpływem dużego stresu.

Wcale nie jest łatwo zachować w tym równowagę. Jeśli jesteś osobą bardzo racjonalną, zignorujesz naładowaną emocjonalnie atmosferę rozmowy, a to niewątpli-

⁸ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/konsultacji-zdrowia-psychnicznego-1739639/>; Krieger, S., Neumann R. (2015), *Essential Lawyering Skills*, Wolters Kluwer; De Witt, A. (2002), *Therapeutic Communication as a Tool for Case Theming*, “American Journal of Trial Advocacy” 29, 395–404.

wie skończy się frustracją klienta. Jeśli jesteś bardziej nastawiony na emocje niż koncepcje, możesz przeprowadzić wywiad, który będzie dla klienta satysfakcjonujący emocjonalnie, lecz pozostawi poważne luki w analizie faktów. Zastanów się, czy nie znajdujesz się na którejś z tych skrajnych pozycji: możesz usprawnić rozmowę, starając się być bardziej wyrównanym.

Zwróć też uwagę, jakie masz nastawienie do kwestii kontroli. Ogólnie rzecz biorąc, zawody prawnicze są postrzegane jako atrakcyjne, ponieważ oferują możliwość kontrolowania otoczenia. Agresywność i konkurencyjność są przydatne przy wykonywaniu wielu zadań w życiu zawodowym prawnika (np. w sądzie). Umiejętność nalegania i kontrolowania mogą pomóc prawnikowi w utrzymaniu skupienia na rozmowie, ale jeśli prawnik z tymi umiejętnościami przesadzi, może osłabić komunikatywność klienta. Często prawnicy myślą, że muszą kontrolować bardziej swoje zachowanie, niż zachowanie klienta. Jednak i ta kontrola może pójść zbyt daleko. Wyluzuj więc. Spontaniczne ciepło i empatia to potężne profesjonalne narzędzia.

Reprezentowanie klienta zwykle rozpoczyna się od pierwszej rozmowy. Osoba, która chce uzyskać poradę prawną lub szuka pełnomocnika procesowego dzwoni, żeby umówić się na spotkanie. Pracownik kancelarii znajduje dogodny termin pyta o przedmiot rozmowy, aby prawnik mógł się do niej przygotować. Klient wyjaśnia: *Chcę sporządzić nowy testament lub Właśnie zostałem pozwany lub Podpisałem umowę na zakup domu, a teraz właściciel nie chce go sprzedać.* W umówionym terminie klient i prawnik siadają i rozmawiają.

Podczas tej rozmowy prawnik dowiadyuje się, jaki problem klient chce rozwiązać, a także jakie cele klient chce osiągnąć dzięki jego rozwiązaniu. Uzyskuje faktyczne informacje o tym, co klient wie o swoim problemie. Stara się też poznać klienta jako człowieka i daje także jemu szansę na to samo. Następnie prawnik i klient negocjują umowę o świadczeniu usług prawnych.

Jako prawnik masz następujące zadania podczas Twojej pierwszej rozmowy z klientem :

#1 Stwórz relację adwokat-klient

I to na trzech poziomach.

Pierwszy poziom jest osobisty, ponieważ Ty i klient musicie porozumieć się ze sobą jako ludzie. Aby zaspokoić potrzeby klienta, musisz zrozumieć klienta jako człowieka oraz to, jakie znaczenie ma dla niego jego problem. Jeśli Ty i klient macie współpracować w relacji partycypacyjnej opisanej tutaj, musicie dobrze się poznać. A klient nie zaufa Ci, jeśli nie będzie między Wami ludzkiej, empatycznej relacji.

Drugi poziom ma charakter edukacyjny, ponieważ wyjaśniasz klientowi (jeśli tego jeszcze nie wie) takie kwestie, jak poufność na linii prawnik – klient oraz rola, jaką klient może lub mógłby odegrać w rozwiązaniu problemu.

Trzeci poziom jest konsensualny, ponieważ klient zgadza się zapłacić Twoje honorarium i pokryć koszty w zamian za staranne wykonanie Twojej pracy.

#2 Poznaj cele klienta

Co klient chce lub powinien zrobić? Czy klient ma jakiegokolwiek odczucia odnośnie do różnych metod osiągania tych celów? Np: *Nie chcę ich pozywać, chyba że nie ma innego sposobu, aby powstrzymać odprowadzanie ścieków do rzeki.*

#3 Dowiedz się, co klient wie o faktach

Zazwyczaj zajmuje to większość rozmowy.

#4 Uspokój klienta, lecz bądź realistyczny

Na poziomie racjonalnym klienci przychodzą do prawników, ponieważ chcą rozwiązać problemy. Ale na poziomie emocjonalnym przychodzą, aby odsunąć niepokój i odetchnąć z ulgą. Nawet klient, który nie jest z nikim w sporze i chce czegoś pozytywnego, np. sporządzenia testamentu, odczuje zmniejszenie lęku, gdy będziesz w stanie powiedzieć (uczciwie i ostrożnie): *Myszę, że możemy zorganizować Pani sprawę tak, że prawie nic nie zostanie stracone na podatek od nieruchomości i praktycznie wszystko pójdzie do spadkobierców. Trzeba tu trochę pracy, ale myślę, że to może się udać.*

W większości przypadków nie można zaoferować tak dużej pewności podczas wstępnej rozmowy, ponieważ jest zbyt wiele zmiennych, a na tym etapie – jeszcze zbyt wiele niewiadomych. Kiedy po raz pierwszy spotykasz się z klientem, prawie nigdy nie jesteś w stanie powiedzieć: *Myszę, że wygramy, jeśli pozwiemy Pana byłego pracodawcę.* Musisz przeprowadzić wyczerpujące, rzeczowe ustalenia, zanim będziesz mógł odpowiedzialnie stwierdzić coś takiego.

Dążysz do tego, aby Twój klient podczas pierwszej rozmowy odczuł znaczną ulgę wynikającą ze świadomości, że zdolny, zatroskany i sympatyczny prawnik zobowiązuje się zrobić wszystko, co możliwe, aby rozwiązać jego problem.

6 kroków do rozwiązania problemu prawnego – diagnoza, prognoza i strategia⁹

Najlepsi na rynku prawnicy – najskuteczniejsi i najzdolniejsi – tak naprawdę nie „praktykują prawa”. Zajmują się rozwiązywaniem istniejących problemów i zapobieganiem przyszłym problemom, a prawo jest tylko jednym z ich narzędzi. Tego właśnie chcą i potrzebują klienci. Prawnicy diagnozują, co dzieje się teraz lub działo się w przeszłości, prognozują, co wydarzy się w przyszłości oraz opracowują i wdrażają strategie mające wpływ na przyszłe wydarzenia.

⁹ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/photos/kobieta-rycerz-wojownik-zbroja-3268168>; Amabile, T. (1996), *Creativity in Context: Update to the Social Psychology of Creativity*, Westview Press; Dacey, J., / K. Lennon (1998), *Understanding Creativity: The Interplay of Biological, Psychological, and Social Factors*, Jossey-Bass; Osiejewicz, J. (2020), *Wspólna struktura ludzkich dociekań w pragmatyce komunikacji prawniczej*, „Applied Linguistics Papers” 26/3, 51–61, <https://doi.org/10.32612/uw.25449354.2019.3>, 51–6.



Prawnik diagnozuje, zastanawiając się, dlaczego doszło do określonych zdarzeń. Dlaczego klient jest bardziej zdenerwowany małym problem niż dużym? Dlaczego usługa nie została zrealizowana na czas? Dlaczego druga strona w negocjacjach nie jest w stanie zrozumieć, że propozycja jest dobra dla obu stron?

Prawnik prognozuje, jak inni będą reagować na zdarzenia. Jeśli klient wniesie pozew, kto wygra? W jaki sposób druga strona odpowie na propozycję negocjacji?

Prawnik określa strategię, opracowując plan rozwiązania problemu. Doradzając klientowi, oferuje kilka opcji, spośród których klient może wybrać najbardziej dla niego odpowiednią. Przygotowując się do negocjacji, opracuje strategię, która pozwoli drugiej stronie zgodzić się tak dalece, jak to możliwe na to, czego chce jego klient.

Diagnoza, co jest nie tak, pozwala ograniczyć i rozwiązać istniejący problem. Jednak zapobieganie problemom już z góry je rozwiązuje. Skuteczni prawnicy rozwijają umiejętność szacowania ryzyka – przewidywania, że jeśli coś nie zostanie zrobione teraz, problem pojawi się w przyszłości, lub że można coś teraz zrobić aby zmniejszyć przyszły problem. Niektóre ryzyka są odległe. Są tak mało prawdopodobne, że wysiłek i pieniądze klienta zostaną zmarnowane, jeśli zajmiesz się nimi teraz. Dokładna ocena prawdopodobieństwa wystąpienia problemu jest myśleniem prognostycznym. Prognoza to znaczna część codziennej pracy prawnika.

Załóżmy, że Twój klient został poszkodowany w wypadku. Wynegocjowałeś dla niego warunki ugody z zobowiązanym do wypłaty odszkodowania. Jednak zanim doszło do zawarcia ugody, wydarzyły się dwie rzeczy. Po pierwsze, córka klienta urodziła niepełnosprawne dziecko, na którego operację klient postanowił przeznaczyć wynegocjowane zadośćuczynienie. Po drugie, klient zaczął cierpieć na dalsze problemy zdrowotne związane z wypadkiem, które mogą uniemożliwić mu pracę zawodową. Pomyślał, że powinien wystąpić o rentę. Część tej renty chciałby jednak skapitalizować, ponieważ potrzebna mu większa gotówka na remont domu a z zadośćuczynienia nic sobie nie zostawi. Twój klient chciałby wycofać się z ugody i wynegocjować inne warunki.

W rozmowie z klientem dokonujesz diagnozy w drodze poznania faktów i ustalenia, w jaki sposób wpływają one na klienta prawnie, finansowo i emocjonalnie. Aby skonkretyzować diagnozę, prognozujesz, jak ludzie i sądy będą traktować klienta w przyszłości. Twoja prognoza może być następująca: *Ugodę trzeba sfinalizować. Jeśli*

zdecydujemy się z niej wycofać, prawdopodobnie nie ugramy wiele przed sądem.

Nie poddawaj się jeszcze. Zamiast tego opracuj strategię ochrony klienta, mimo jego słabej pozycji prawnej. Razem z klientem wybierz najlepszą strategię na podstawie prognozy prawdopodobieństwa sukcesu każdej ze strategii i preferowanego przez klienta sposobu rozwiązania problemu. Skuteczna strategia może obejmować przekształcenie konfliktu w kompleksowe rozwiązanie, które zaspokaja potrzeby wszystkich. Prawnik zobowiązanego może powiedzieć swojemu klientowi: *Moglibyśmy z nimi walczyć w procesie sądowym. Ale prawdopodobnie stracimy, a koszty obsługi prawnej, w tym koszty sądowe, wyniosą co najmniej 15 000 zł, a mogą wynieść nawet 30 000 zł, a jeśli przegrasz, będziesz musiał zapłacić odszkodowanie na ich warunkach.*

Podczas wdrażania wybranej przez Ciebie strategii mogą wystąpić nieoczekiwane zdarzenia. Jeśli okażą się one szkodliwe, zdiagnozujesz, co dzieje się nie tak i zmodyfikujesz strategię lub przyjmiesz nową. Możesz zaproponować renegocjację całej ugody i zgodzić się na rezygnację np. z odszkodowania za utratę widoków na przyszłość pod warunkiem, że zobowiązany wyrazi zgodę na skapitalizowanie renty. Jeśli to zadziała, zaspokoisz oczekiwania klienta i ograniczysz konflikt do minimum.

Etapy pracy twórczej prawnika

Proces twórczy pracy prawnika można podzielić na sześć etapów, zawierających diagnozę, prognozę i strategię:

#1 Rozpoznanie problemu i jego zdefiniowanie

Coś zaczyna iść nie tak jak powinno. Miej mieć oko na sprawy, tak żebyś wystarczająco wcześniej dostrzegł problem i skupił się na nim, gdy jeszcze możesz coś z nim zrobić. Szukaj problemów, zamiast ukrywać się przed nimi. Unikaj zgadywania, nie rób niepotrzebnych założeń i nie zdawaj się na łaskę losu.

#2 Przygotowanie: gromadzenie i ocena informacji

Ten etap obejmuje zidentyfikowanie odpowiednich regulacji prawnych i faktów w sposób otwarty. Najlepiej kieruj się agresywną ciekawością.

#3 Generowanie opcji: hipotez lub potencjalnych rozwiązań

Jeśli diagnozujesz, spróbuj wyobrazić sobie potencjalne wyjaśnienia dla zaistniałych zdarzeń. Jeśli prognozujesz, wyobraź sobie potencjalne wizje przyszłości. Potencjalne diagnozy i prognozy są hipotezami.

Jeśli planujesz, wyobraź sobie potencjalne rozwiązania, które stanowiłyby Twoje plany wpływania na przyszłe wydarzenia.

Im więcej hipotez lub rozwiązań możesz tu wygenerować, tym większy jest wachlarz, z którego możesz wybrać później. Na tym etapie tylko sporządzasz listę, lecz nie weryfikujesz ani nie oceniasz hipotez ani rozwiązań – to będzie kolejny krok.

#4 Ocena opcji: hipotez lub potencjalnych rozwiązań

Jeśli masz diagnozę, przetestuj każde możliwe wyjaśnienie, aby zobaczyć, czy dokładnie z niego wynika, dlaczego coś się dzieje. Jeśli prognozujesz, przetestuj każdą potencjalną prognozę, aby oszacować prawdopodobieństwo jej wystąpienia. Jeśli tworzysz strategię, przetestuj każdy plan pod kątem skuteczności: w jaki sposób najlepiej osiągnąć cele klienta, jaki jest koszt i jakie ryzyko? We wszystkich trzech działaniach szukaj konkretów, wyjaśnień dla faktów, dowodów i przepisów prawa.

Odpowiedz sobie na pytanie, co takiego potwierdza, że wyjaśnienie jest dokładne (jeśli diagnozujesz), że prognoza jest trafna (jeśli prognozujesz), lub że plan wpłynie na wydarzenia (jeśli opracowujesz strategię)? Szukaj także negatywnego dowodu, który może wyeliminować te opcje. Jakie informacje wskazywałyby na to, że diagnoza jest niedokładna lub że prognoza jest mało prawdopodobna lub że strategia prawdopodobnie się nie powiedzie? Zadaj sobie następujące pytania:

- *Jeśli moja hipoteza jest prawdziwa, co jeszcze musi być prawdą (lub fałszem)?*
- *Jeśli moja strategia będzie działać, jakie fakty, dowody lub prawo już zaistniały (lub nie)?*

#5 Decydowanie

Wybierz najdokładniejszą diagnozę, najbardziej prawdopodobną prognozę lub najbardziej skuteczną strategię.

#6 Działanie

Jeśli decyzja jest oparta na diagnozie lub prognozie, zakomunikuj ją każdemu, kto musi o niej wiedzieć (na przykład klientowi) lub wykorzystaj ją samodzielnie. Jeśli decyzja dotyczy wyboru strategii, powinieneś ją wdrożyć.

Jak to działa w praktyce?

W praktyce tych sześć etapów nie da się niestety tak zgrabnie segmentować. Proces myślenia może zataczać kręgi. Na przykład, gdy oceniasz hipotezy, możesz dojść do wniosku, że powinieneś pozyskać jeszcze dodatkowe informacje. Wracasz wtedy do przygotowania, aby dowiedzieć się tych informacji, a następnie powracasz do oceny. Po drodze możesz wygenerować inne potencjalne rozwiązania. A gdy działasz na rozwiązaniach, możesz uznać, że potrzebujesz wrócić do generowania opcji dla innego rozwiązania.

Przygotowanie i generowanie opcji często odbywa się w tym samym czasie, podobnie jak ocena opcji i podjęcie decyzji i wyborze jednej z nich. Praca zawodowa jest nierówną mieszaniną nagłych olśnień i szyfowych wysiłków.

Nie zadowalaj się pierwszą rozsądną hipotezą lub rozwiązaniem, które wymyślisz. W sytuacjach wysokiego ciśnienia większość ludzi zdaje się chwytać pierwszy możliwy pomysł i popychać go tak daleko, jak to możliwe. W głębi duszy wiesz jednak, że Twój klient potrzebuje czegoś lepszego, a Ty jesteś w stanie mu to dać.

Generowanie i ocenianie opcji stanowi największe wyzwanie – częściowo dlatego, że wymagają one przeciwnych umiejętności.

Aby wygenerować jak największą liczbę możliwych rozwiązań lub hipotez, próbuj się zahamować i dezaktywuj swój sceptycyzm (aktywujesz go ponownie podczas etapu oceny). Wszystkie pomysły mają wady, jednak wiele z tych wad można naprawić później. Pomysły, które mogą okazać się dobre, idą w parze z pomysłami, które mogą okazać się błędne, a nawet głupie. Ale jeśli krytykujesz swoje pomysły gdy tylko się pojawią, przestaną przychodzić – wszystkie, zarówno dobre, jak i złe – zanim zrozumiesz ich potencjał. Sceptycyzm jest ceniony przez praktykę prawniczą. Jednak prawnik, który jest bardziej biegły w krytykowaniu pomysłów niż w ich tworzeniu, będzie mniej skutecznym narzędziem rozwiązywania problemów. W każdym zawodzie krytykanctwo jest niebezpieczne, ponieważ zamyka dopływ pomysłów. Na etapie generowania pomysłów nie obawiaj się wstydu. Twórcze myślenie kończy się, gdy na każdym kroku z niepokojem zadajesz sobie pytanie *Co pomyślą inni?*

Z drugiej strony, ocena opcji wymaga cech, które mogłyby osłabić generowanie opcji: rygorystycznego sceptycyzmu, pragmatycznego poczucia realizmu, umiejętności precyzyjnego szacowania ryzyka i rozprawienia się z obawą, że pomysł może być naprawdę głupi. Wyłącz te cechy, generując hipotezy i rozwiązania. Włącz je ponownie po złożeniu pełnego zakresu opcji i rozpoczęciu ich oceny. Podczas generowania opcji zrobisz najlepiej, jeśli myślisz swobodnie i tolerujesz pewien intelektualny chaos. Ale podczas oceny stań się zupełnie innym typem osoby, oglądaj rzeczy z zimnym realizmem tego, kto musi wziąć odpowiedzialność za sukces lub porażkę.

Ocena opcji zależy również od czegoś, czego nie da się nauczyć na studiach prawniczych: wyczucia, jak klienci i sędziowie podejmują decyzje oraz w jaki sposób klienci, sędziowie, świadkowie i przeciwnicy procesowi oraz ich prawnicy będą reagować na Twoje działania. Ocena opcji wymaga dobrej intuicji co do ludzi i sytuacji – tu konieczne jest zrównoważenie analitycznego rozumowania, które wyniosłeś ze studiów. Rozumowanie analityczne jest do pewnego momentu przydatne. Ale wcale nie jest bardziej wartościowe niż inteligencja emocjonalna, zwłaszcza empatyczne zrozumienie ludzkiej natury. Dobre rozwiązywanie problemów dotyczy problemu jako całości, nie tylko jego części logicznej i analitycznej.

Korzystaj w swojej pracy z wyjaśnionego tutaj procesu rozwiązywania problemów, w przeciwnym razie Twoja praca zawodowa może się sprowadzać do biurokratycznej rutyny – robienia jednego zadania na raz, myślenia o następnym zadaniu dopiero po ukończeniu poprzedniego, bez szerokiej perspektywy i bez całościowego adresowania problemów klienta. O ile okoliczności nie naglą, nie spiesz się z podejmowaniem decyzji. Przedwczesna ocena odcina poprzedzające ją etapy pracy twórczej, zanim przyniosą właściwe efekty. Pierwszy dobry pomysł zazwyczaj nie jest najlepszym pomysłem, na jaki możesz wpaść. A jeśli zadecydujesz za wcześnie, możesz wybrać słabą opcję, której wady dostrzeżesz dopiero po upływie czasu.

Kreatywny prawnik – jak myśleć nie ulegając uprzedzonom?¹⁰



Kreatywność to umiejętność aktywizowania się w twórczy sposób. Niekiedy łamiesz sobie głowę nad skomplikowanym problemem i zupełnie nie wiesz, od czego zacząć. Liczysz na błyskotliwy pomysł, przysłowiowe olśnienie. Jednak najlepsze pomysły rodzą się dzięki skupieniu i wytrwałości oraz praktycznej znajomości technik twórczego myślenia i pułapek, w jakie wciąga Cię Twój własny umysł.

Myślenie zbieżne i rozbieżne

Myślenie zbieżne oznacza zawężenie problemu, tak abyś znalazł jedyną właściwą odpowiedź. Myślenie rozbieżne jest jego przeciwieństwem: pociąga za sobą poszerzenie dociekania poprzez myślenie w kilku kierunkach jednocześnie, tak abyś znalazł więcej odpowiedzi (lub hipotez lub strategii).

Przykład:

1. Pytanie zbieżne:

Który z poniższych materiałów jest powszechnie stosowany w produkcji cegieł?

- (a) ochłodzona lawa*
- (b) glina*
- (c) ropa naftowa*
- (d) olej syntetyczny.*

Prawidłowa odpowiedź: (b).

¹⁰ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/znak-town-planowanie-sukces-749613>; Rand, J. (2003), *Understanding Why Good Lawyers Go Bad: Using Case Studies in Teaching Cognitive Bias in Legal Decision-Making*, "Clinical Law Review" 79, 731–752; Weinstein, I. (2003), *Don't Believe Everything You Think: Cognitive Bias in Legal Decision-Making*, "Clinical Law Review" 8, 783–834.

2. Pytanie rozbieżne:

W ciągu trzech minut wymyśl jak najwięcej zastosowań cegły.

Możliwe odpowiedzi: zbudowanie schodów lub chodnika; wyznaczenie granicy ogrodu; użycie jako krawężnika; użycie jako przycisku do papieru na biurku; przytrzymanie gazet przeznaczonych na makulaturę; wybijanie szyb sąsiadom; zrobienie kręgu wokół ogniska; przyciśnięcie brzegów namiotu; ukrycie tajnej wiadomości na kawałku papieru złożonym pod cegłą; rzucanie w przeciwnika w pojedynku zamiast strzelania z pistoletu; blokowanie koła samochodu, aby samochód się nie stoczył; umieszczenie w bagażniku samochodu z napędem na tylne koła, dla uzyskania lepszej przyczepności na śniegu; obciążenie zwłok przed wrzuceniem ich do jeziora;

Im więcej wymyśliłeś zastosowań, tym bardziej nieskrępowane jest twoje myślenie rozbieżne. Jeśli znalazłeś tylko kilka zastosowań, nie zniechęcaj się. To wina systemu edukacji, nie Twoja. Edukacja prawie wyłącznie koncentruje się na myśleniu zbieżnym, w dużej mierze pomijając myślenie rozbieżne. Możliwe że widząc pytanie rozbieżne zapytałeś: „Czy wolno mi tak myśleć? Czy nie lepiej znać jedną właściwą odpowiedź?” Odpowiedzi brzmią „tak” (możesz tak myśleć) i nie (znajomość jednej właściwej odpowiedzi nie jest lepsza).

Już wiesz, jak myśleć w sposób zbieżny, bo nauczyły Cię tego studia prawnicze. Na każde pytanie egzaminacyjne wielokrotnego wyboru można odpowiedzieć tylko w efekcie myślenia zbieżnego. Aby zdobyć podstawową i niezbędną wiedzę prawniczą, musiałeś nauczyć się poprawnych odpowiedzi (np. umowa to stan faktyczny polegający na złożeniu dwóch lub więcej zgodnych oświadczeń woli zmierzających do powstania, uchylenia lub zmiany uprawnień i obowiązków podmiotów składających te oświadczenia woli) i oddzielić to, co jest poprawne od tego, co nie jest (np. naruszenie umowy nie jest czynem niedozwolonym). Ale gdyby edukacja miała się tu zatrzymać, byłaby niepełna. Profesjonalista w końcu zaczyna myśleć rozbieżnie – to nieuniknione.

Generowanie opcji to myślenie rozbieżne. Zaczynasz w jednym miejscu (problem) i odchodzisz w wielu kierunkach jednocześnie. Kiedy prawnicy rozwiązują problemy w realnym świecie, najpierw myślą rozbieżnie o wielu możliwościach. Następnie dopiero zaczynają myśleć zbieżnie, aby wyeliminować opcje niepraktyczne, niepoparte przez prawo lub fakty. Ocena opcji to myślenie zbieżne. Skuteczni profesjonalści myślą więc zarówno rozbieżnie i jak i zbieżnie.

Zauważ, że możliwość myślenia w sposób rozbieżny może wprowadzić element zabawy w profesjonalną pracę. Wszystkie badania nad kreatywnością pokazują, że w praktycznie każdym zawodzie, najlepsi profesjonalści nie są w stanie oddzielić zabawy od pracy. Praca jest dla nich rodzajem zabawy.

Kreatywność nie jest wrodzoną i tajemniczą cechą osobowości, właściwą tylko artystom. I nie jest to cecha typu „wszystko albo nic”, którą masz albo której nie masz. Badania empiryczne wielokrotnie pokazały, że większość ludzi jest kreatywna, chociaż niektórzy ludzie są znacznie bardziej kreatywni niż inni. Malowanie fresków w Kaplicy Sykstyńskiej niewątpliwie wymagało kreatywności. Jednak kreatywności wymaga również upieczenie niebiańskiej szarlotki.

Kreatywność nie jest też szczególnie skorelowana z sukcesem akademickim. Studenci otrzymujący słabe oceny na przestrzeni studiów, niekiedy wyrastają na kreatywnych prawników. A inni studenci, zdobywający wysokie oceny, okazują się naturalnie mniej kreatywni i muszą ciężko pracować nad kształtowaniem własnego procesu twórczego.

Unikanie uprzedzeń poznawczych

Uprzedzenie poznawcze to wzorec myślenia, który powoduje, że możesz rozumować nierealistycznie.

#1 Uprzedzenia anegdotyczne

Ileż to razy sprawdziłeś coś bardzo dokładnie, porównałeś opcje, osobiście oszacowałeś koszty i ryzyko i już już prawie podjąłeś decyzję o wyborze jednej z opcji, gdy w ostatniej chwili spytawszy kogoś kontrolnie o zdanie usłyszałeś niepochlebłą opinię o tym, co na podstawie empirycznych badań uznałeś za najlepsze. Byłeś zaskoczony tą niepochlebłą opinią, ponieważ wszystko dokładnie sprawdziłeś i to co ustaliłeś, brzmiało naprawdę niezłe. A jednak... w ostatniej chwili pod wpływem cudzej opinii zmieniłeś opcję. Co więcej, gdyby ktoś Cię spytał, dlaczego to zrobiłeś, czy miałaś jakiś szczególny powód, aby ufać opinii drugiej osoby (nie, niezbyt dobrze tę osobę znałeś); czy zmieniłeś zdanie, ponieważ cudza opinia odnosiła się do czegoś, czego nie wychwyciłeś przy swojej ocenie (nie, opierała się wyłącznie na jednym czynniku, który już uwzględniłeś w swojej ocenie) – okazałoby się, że wszystkie swoje badania zepchnąłeś w kącie na podstawie jednej opinii osoby, której nawet zbyt dobrze nie znałeś.

Działałeś w oparciu o fałszywe przypuszczenie, że dowody anegdotyczne podważają dowody empiryczne. Dowód anegdotyczny stanowiła opinia, co do której nie wiedziałeś nawet, czy jest wiarygodna. Dowody empiryczne zebrałeś sam i były one całkiem kompleksowe. Dziwne, prawda? Jednak ludzie często tak postępują, ponieważ dowody empiryczne wydają się chłodne i odległe, podczas gdy dowody anegdotyczne są bardziej bezpośrednie i żywe, mimo że często nierzetelne.

#2 Uprzedzenia o aktualności informacji

Innym złudzeniem poznawczym jest fałszywe założenie, że najnowsze informacje, które otrzymujemy (lub pierwsze, które otrzymaliśmy) są ważniejsze, niż inne informacje. Ludzie są często przekonani tym, kiedy otrzymują informacje, mimo że jakość informacji nie ma faktycznego związku z czasem ich otrzymania.

Ile razy słyszałeś „pierwsza myśl jest najlepsza”? Ile razy pomyślałeś „akurat będąc tam otrzymałem tę informację”?

#3 Uprzedzenia o dostępności

Chodzi tu o skłonność do oceny prawdopodobieństwa zdarzenia na podstawie łatwości, z jaką przychodzą na myśl odpowiednie przykłady. To część powodu, dla którego odrzuciłeś własne dowody empiryczne po tym, jak ktoś powiedział Ci anegdotę.

Załóżmy, że w zeszłym miesiącu sędzia X zasądził od jednego z Twoich klientów odszkodowanie w pełnej żądanej wysokości. Jutro reprezentujesz innego klienta w sporze o odszkodowanie przed tym samym sędzią. Czujesz już, jaki będzie wyrok. Ale czy słusznie? Co tak naprawdę wiesz? Załóżmy, że w ciągu ostatnich 12 miesięcy sędzia X orzekał w 100 tego typu sprawach. Z tych danych znasz tylko jeden procent – to Twój klient z zeszłego miesiąca. Możliwe, że sędzia X zasądził również w pozostałych 99 sprawach powództwo w pełnej wysokości. Możliwe też, że Twój klient z zeszłego miesiąca był jedynym pozwanym dotkniętym maksymalnym orzeczeniem, i że sędzia X był wyjątkowo łagodny dla każdego z pozostałych 99 pozwanych. Jeśli to prawda, tak mierzona szansa na niekorzystny wyrok wynosi tylko 1% – nie 100 %.

Nic więc nie wiesz. Wiesz tylko o tym, czego doświadczyłeś w zeszłym miesiącu. Nie daj się więc zwieść iluzji o dostępności odpowiedzi. Jeden dostępny przykład skłonił cię do dalszych założeń. Założyłeś, że jest on reprezentatywny dla całości.

Aby uniknąć błędu dostępności, nie daj się zwieść pojedynczym doświadczeniom. Dowiedz się, jak sędzia X orzeka w podobnych sprawach – dopiero wtedy będziesz mógł oszacować, czy istnieje wzorzec jego postępowania.

Dostępność może nawet spowodować, że przestaniesz ufać sam sobie. Może na Ciebie wpływać „ostatnie złe doświadczenie”. Dla przykładu, setki razy bez problemu sporządzałeś proste umowy. Ale jeśli akurat wczoraj przy takiej prostej umowie popełniłeś istotny błąd, możesz bać się sporządzić kolejną umowę. Dlaczego jednak to jedyne, wczorajsze zdarzenie miało na Ciebie tak duży wpływ? Przecież to tylko jedno zdarzenie wśród dziesiątek podobnych mu zdarzeń? Otóż dlatego, jest najnowsze – a przez to najbardziej dostępne.

#4 Kotwice

Kotwica prowadzi Cię do określonego pomysłu dlatego, że ten pomysł jest już obecny w Twoim umyśle. Zakotwiczenie jest skrótem w myśleniu. Korzystając z niego nie bierzesz pod uwagę wielu opcji, lecz stanowczo trzymasz się jednego pomysłu.

Zakotwiczenie może również nastąpić po tym, jak rozważyłeś kilka możliwości i wybrałeś jedną opcję po dokładnym przemyśleniu. Ale jeśli nie dopuszczasz już myśli, że może ona być błędna, jesteś w niej zakotwiczony.

Zakotwiczony umysł nie jest wolnym umysłem i nie jest w stanie skutecznie i efektywnie badać możliwości.

#5 Potwierdzenia

Upredzenie potwierdzające powoduje, że skupiasz się na informacjach, które potwierdzają Twoje uprzedzenia, jednocześnie ignorując informacje, które rzucają im wyzwanie. Tworzy się pętla.

Przykład:

Przy pierwszym spotkaniu Twój klient przekonał Cię, że nie jest winny przestępstwa. Jego opowieść jest całkowicie przekonująca, a świadkowie przeciw niemu są zniewiarygodni. Wiesz, że żaden sędzia nigdy by im nie uwierzył.

Masz teraz w głowie uprzedzenie, że Twój klient jest niewinny. Możesz chcieć je potwierdzać odrzucając dowody, które mogą rzucić temu wyzwanie.

Jednak przyszłość może się ułożyć bardzo różnie. Prokurator może nie wykorzystać zeznań świadków, wiedząc że są kłamcami. Za to może mieć dowody, o których istnieniu nie wiesz – np. mail Twojego klienta przyznającego się przyjacielowi do popełnienia przestępstwa. Jeśli szukasz tylko informacji potwierdzających Twoje uprzedzenie o niewinności klienta, możesz dowiedzieć się o tym mailu po raz pierwszy, gdy będzie za późno, aby cokolwiek z tym zrobić.

Sposób na ograniczenie uprzedzeń potwierdzających to odczekanie przed sformulowaniem opinii. Baw się podważaniem własnych opinii i potwierdzaniem ich – to dobry sposób na ich weryfikację.

#6 Satysfakcja z poszukiwań

Wyjaśnienie, na które wpadłeś, może nie być ani właściwe ani najlepsze. To tylko pierwsza znaleziona opcja. Jeśli zaprzestaniesz poszukiwania, ponieważ uważasz, że już znalazłeś wyjaśnienie, nie dowiesz się o innych wyjaśnieniach, ponieważ Twój umysł zamknie się.

#7 Złudzenie pewności

Złudzenia pewności często infekują profesjonalistów świadomych własnej wiedzy. Wielu ekspertów śmiało diagnozuje teraźniejszość i prognozuje przyszłość – i okazuje się, że robi to błędnie. Jednak prognozy ekspertów giełdowych częściej są błędne, niż prawidłowe.

Większość kierowców uważa, że mają ponadprzeciętne umiejętności jazdy, a to jest przecież matematycznie niemożliwe.

Złudzenie pewności może Cię doprowadzić do myślenia, że coś wiesz, podczas gdy w rzeczywistości tylko zgadujesz. Z powodu złudzenia nie zdajesz sobie sprawy, że zgadujesz – i tu pojawia się błąd.

Czy wolno ukraść lek, żeby uratować życie?¹¹

Żona Heinza jest chora, a jej życie można uratować tylko za pomocą leku, którego koszt przekracza możliwości finansowe Heinza i jego żony. Lokalny aptekarz nie chce obniżyć ceny leku.

Mamy tu do czynienia z problemem moralnym, na podstawie którego Carol Gilligan rozróżnia etykę sprawiedliwości i etykę troski. Etykę tę ilustruje odpowiedziami

¹¹ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/photos/para-miłość-kruchość-zakochani-168191>; Gilligan, C. (1993), *In a Different Voice: Psychological Theory and Women's Development*, Harvard University Press, 26–39; Gilligan, C. (2013), *Moral Injury and the Ethics of Care*, <https://www.youtube.com/watch?v=axTmbbXPJ8g>; Osiejewicz, J. (2020), *Wspólna struktura ludzkich dociekań w pragmatyce komunikacji prawniczej*, „Applied Linguistics Papers” 26/3, 51–61, <https://doi.org/10.32612/uw.25449354.2019.3>, 51–61.

dwojga jedenastoletnich dzieci, Jake'a i Amy, na hipotetyczne pytanie, czy Heinz powinien ukraść lek, żeby uratować życie żony.



Jake

Jake odpowiada, że Heinz powinien ukraść lek. Jego zdaniem ludzkie życie jest warte więcej, niż pieniądze. Uważa, że aptekarz może zrekompensować sobie żadaną kwotę później od bogatych klientów chorych na raka, natomiast Heinz nie może później odzyskać swojej żony, jeśli ta umrze z powodu braku leku. Zdaniem Jake'a, jeśli Heinz zostanie schwytany, sąd prawdopodobnie go uniewinni. Jake mówi, że dylemat Heinza to „problem matematyczny z ludźmi”.

Jake uzasadnia kradzież dokładnie w ten sposób, w jaki studenci prawa uczą się na studiach – poprzez hierarchię dóbr. Niektóre dobra mają wyższą wartość, niż inne. Jake dostrzega prawną potrzebę usprawiedliwienia kradzieży, waży dobra i podejmuje decyzję o wyższości jednego dobra nad drugim. Czy jednak jest to najlepszy sposób na rozwiązanie rzeczywistego problemu prawnego?

Amy

Amy odpowiada, że Heinz nie powinien ukraść leku. Uważa, że poza kradzieżą mogą istnieć inne sposoby na zdobycie leku, takie jak pożyczanie pieniędzy. W każdym razie Amy twierdzi, że ani Heinz nie powinien kraść leków, ani też jego żona nie powinna umrzeć. Gdyby Heinz ukraść lek, mógłby wprawdzie uratować swoją żonę, ale gdyby to zrobił, musiałby pójść do więzienia, a wtedy jego żona mogłaby rozchorować się jeszcze bardziej, a on nie mógłby się nią opiekować i zdobyć więcej dawek leku. . . . Heinz powinien więc znaleźć inny sposób na zdobycie pieniędzy.

Jake v. Amy

Amy skupia się na relacjach między Heinzem i jego żoną oraz między nimi a aptekarzem. Amy dostrzega, że żona potrzebuje Heinza a Heinz troszczy się o żonę. Stara

się odpowiedzieć na potrzeby aptekarza w taki sposób, aby podtrzymać, a nie zerwać więź między małżonkami. Osąd moralny Amy opiera na przekonaniu, że jeśli ktoś ma rzecz, która utrzyma inną osobę przy życiu, to nie jest właściwe, aby mu jej nie dał. Uważa, że problem nie polega na tym, że aptekarz dochodzi swoich praw, ale na braku jego reakcji.

Jake mówi o równości, wzajemności, sprawiedliwości i prawach, natomiast Amy mówi o związku, niekrzywdzeniu, opiece i reakcji. Amy chce poznać więcej faktów: czy Heinz i aptekarz szukają innych możliwości, takich jak transakcje kredytowe? Dlaczego Heinz i aptekarz nie mogą po prostu usiąść i porozmawiać o problemie, tak aby aptekarz zrozumiał znaczenie życia żony dla Heinza?

Prawidłowa odpowiedź

Nie odrzucaj myślenia Amy jako naiwnego. Jake pewnie byłby lepszym studentem prawa. Za to Amy z pewnością byłaby lepszym adwokatem, ponieważ to ona jest skuteczniejsza w rozwiązywaniu problemu. Jake posłużył się hierarchiczną logiką, określającą, które dobro ma pierwszeństwo przed którym. Amy chce znaleźć sposób, aby nikt nie przegrał. Szuka rozwiązania, a nie sposobu ocenienia, kto ma rację. Amy chce pomóc aptekarzowi zrozumieć sercem desperacką sytuację żony lub, jeśli to nie zadziała, przekonać innych do udzielenia pomocy.

Dzieciom zadano jedno, to samo pytanie, jednak każde z nich usłyszało co innego. Jake usłyszał je jako pytanie o hierarchiczną ocenę wyników, natomiast Amy – jako pytanie o rozwiązanie problemu.

Amy widzi, że problem niekoniecznie wymaga rozstrzygnięcia, czyje prawa są ważniejsze. Opiera się ograniczeniom nałożonym przez pytającego. Tworzy bogatsze rozwiązanie, ponieważ nie poddaje się uprzedzeniom wynikającym ze sposobu sformułowania pytania.

Amy stosuje rozwiązanie inkluzywne – rozwiązuje problem, zaspokajając potrzeby wszystkich zaangażowanych osób. Skupienie się na relacjach pomaga jej zrozumieć, że Heinz nie uwolni się od swojego dylematu, dopóki aptekarz nie będzie wolny od swojego.

Najbardziej satysfakcjonujące rozwiązania to te, które nie pozostawiają przegranych.

Znajdź swój własny, optymalny styl rozwiązywania problemów prawnych¹²



Uczysz się na doświadczeniach. Analizuj więc zarówno swoje sukcesy, jak i swoje błędy – i ucz się z nich wszystkich. Opracowanie własnego stylu rozwiązywania problemów prawnych, który najlepiej wykorzysta Twoje mocne strony i ograniczy efekty Twoich słabości, zajmie Ci wiele lat. Istnieją jednak uniwersalne wytyczne, które pomogą Ci odnaleźć Twoją własną, optymalną drogę.

#1 Traktuj cały problem jako zintegrowaną całość

Odsuń się wystarczająco daleko, aby zobaczyć duży obraz – cały las zamiast pojedynczych drzew – i miej na uwadze ten duży obraz, gdy myślisz o każdej jego części składowej. Czasem wszystkie aspekty danego problemu składają się na kompatybilny problem ogólny, który można rozwiązać za pomocą jednej strategii, rozwiązującej jednocześnie wszystkie problemy składowe. To działa, jeśli tylko jesteś w stanie zobaczyć cały problem jako zintegrowaną całość.

Staraj się rozwijać „widzenie peryferyjne”, to jest zdolność widzenia tego, co dzieje się w całym otoczeniu, aby zrozumieć, jak się rzeczy łączą. Prawnicy z dobrze rozwiniętą umiejętnością widzenia peryferyjnego mogą mieć nadzwyczajną umiejętność patrzenia na problemy z wielu różnych perspektyw.

#2 Identyfikuj elementy, które naprawdę mają znaczenie

Skuteczny prawnik, rozwiązujący problemy identyfikuje bardzo niewiele elementów – faktów, dowodów, aspektów prawa lub polityki – które najprawdopodobniej wpłyną

¹² Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/superhero-dziewczyna-prędkość-534120>; Neustadt, R. / E. May (1988), *Thinking in Time: The Uses of History for Decision-Makers*, Free Press; Payton, S. (1985), *Is Thinking Like a Lawyer Enough?*, “University of Michigan Journal of Law Reform” 18, 233–246; Elkins J. (1996), *Thinking Like a Lawyer: Second Thoughts*, “Mercer Law Review” 47, 511–523.

na sposób rozwiązania problemu klienta. Spośród wielu istotnych faktów lub kwestii prawnych, w większości przypadków tylko nieliczne ostatecznie wpłyną na wynik sprawy. Strategiczna wizja zaczyna się od zdolności do przewidzenia, które elementy określą ten wynik.

#3 Identyfikuj decydujące zdarzenia

Najlepsze strategie opierają się na dokładnych przewidywaniach, że przyszłe zdarzenie określonego rodzaju (lub niewielka liczba zdarzeń) spowoduje pożądany rezultat – o ile nastąpi to zdarzenie. Możesz myśleć o tym jako decydującym zdarzeniu, ponieważ jego wystąpienie skutecznie rozwiąże problem.

Gdy już wiesz, jakie to zdarzenia, skoncentruj swoje planowanie strategiczne na jego spowodowaniu. Zorganizuj swoją pracę tak, aby wywołać decydujące zdarzenie lub zaplanuj – w kierunku od przyszłości do teraźniejszości – to, co należy zrobić, aby zdarzenie nastąpiło. Takie planowanie nazywa się „mapowaniem wstecznym”.

Skoncentruj swoją pracę na tym, co najprawdopodobniej załatwi sprawę na pożądanym warunkach. Twoja skuteczność rozwiązywania problemów będzie zależeć twojej umiejętności dokonania rozsądnego wyboru decydującego zdarzenia oraz zorganizowania i skoncentrowania wysiłku, aby je wywołać.

Często zdarzenia decydującego nie da się rozpoznać zaraz po rozpoczęciu pracy, ale gdy tylko stanie się to możliwe, skieruj na nie wszystkie Twoje wysiłki. Opracuj jedną lub więcej strategii zapasowych, na wypadek gdyby pierwotna strategia okazała się nieskuteczna. Możesz zidentyfikować alternatywne decydujące zdarzenia i zaplanować je, aby móc je wywołać, gdyby stały się potrzebne.

Oczywiście życie jest raczej przypadkowe i nigdy nie będziesz w stanie w pełni kontrolować sytuacji. Rozwiązywanie problemów zależy po części od zdolności do włączenia nieoczekiwanego elementu w ewoluujący już plan. Czasem prawnik nie tyle wywołuje zdarzenia, ile piastuje nad pieczę nad faktami i okoliczności, aby podryfowały w kierunku decydującego zdarzenia.

Za to czasem będziesz po prostu miał szczęście i dobrze, żebyś je wykorzystał. Zdarzenie może nastąpić niezależnie od Twoich wysiłków. Twoja głowa w tym, abyś rozpoznał potencjał zdarzenia i swoim działaniem nadał mu tę decydującą jakość.

#4 Podejmij skalkulowane ryzyko

Rozpoznawaj ryzyko i decyduj, kiedy je podjąć a kiedy go unikać. Wielu problemów nie da się rozwiązać bez podejmowania ryzyka. Skalkulowane ryzyko to ryzyko, które podejmujesz po rozważeniu możliwych korzyści i szans na ich osiągnięcie oraz potencjalnych szkód i szans na ich odniesienie.

Prawniki o niskiej tolerancji na ryzyko może odrzucić strategię zawierającą istotne elementy ryzyka, nawet jeśli cele klienta nie mogą zostać w pełni zrealizowane bez podejmowania ryzyka. I odwrotnie, niektórzy prawnicy mają przesadne wyobrażenie o własnych możliwościach i wybierają strategię wysokiego ryzyka bez obliczenia potencjalnych korzyści i szkód. Jeśli podejmiesz ryzyko nierozsądnie, stworzysz dodatkowe problemy i prawdopodobnie nie rozwiążesz pierwotnego problemu.

#5 Pozwalaj umysłowi wędrować

Często najlepsze pomysły przychodzą do głowy w drodze do pracy, pod prysznicem, podczas mycia naczyń lub biegania. Wykonujesz wtedy mechaniczne czynności, uwalniając umysł od myślenia. Miej pod ręką kartkę i ołówek, a umysł niech swobodnie wędruje. Zapisuj pomysły i nie zgub kartki.

#6 Oprzyj się pokusie działania bez strategii

Działaj dopiero po tym, jak zrozumiesz, w jaki sposób twoje działania wpłyną na rzeczywiste zdarzenia. Działanie nie będzie strategiczne, jeśli jego ukrytą funkcją jest zaspokajanie Twoich potrzeb emocjonalnych prawnika – na przykład, dla ukrycia strachu, stworzenia uspokajającej iluzji robienia czegoś, nieprzyznania się do popełnionych wcześniej błędów, upuszczenia swojej złości lub po prostu dla wyrażenia Twojej osobowości. To, co sprawia że dobrze się czujesz, nie jest tożsame ze strategią. Działaj tylko gdy masz dowody, że działanie prawdopodobnie spowoduje pożądaný rezultat.

Gdy zakończysz pracę nad daną sprawą, możesz zadać sobie pytania dotyczące obranej przez Ciebie strategii. Szukaj przeoczonych szans, nierealistycznych założeń lub myślenia życzeniowego.

- *Jaki był Twój cel?*
- *Jaka była Twoja strategia?*
- *Jakie inne możliwe strategie rozważyłeś i odrzuciłeś?*
- *Dlaczego odrzuciłeś każdą z tych strategii?*
- *Co skłoniło cię do przekonania, że wybrana przez ciebie strategia rzeczywiście doprowadzi do ostatecznego celu?*
- *Czy zrobiłeś wszystko, co niezbędne do zrealizowania wybranej strategii?*
- *Czy zrobiłeś coś, co zakłóciło tę strategię?*
- *Jeśli cel nie został osiągnięty, dlaczego tak się stało?*
- *Jeśli cel został osiągnięty, czy spowodowała to Twoja strategia? A może spowodowało to coś innego, na przykład błąd przeciwnika?*

Dobra strategia jest efektem spokojnej refleksji.

#7 Panuj nad swoją osobowością

Większość prawników ma jakąś osobistą cechę, która, jeśli pozostanie niekontrolowana, będzie w taki czy inny sposób utrudniać rozwiązywanie problemów. Przykładem jest konfrontacyjna osobowość wyrażająca się we wrogości, podnoszeniu głosu i waleniu w stół przy rozwiązywaniu problemów. Czasami inscenizacja gniewu jest strategicznym komunikatem, że działania strony przeciwnej są nie do przyjęcia. Ale równie często może ona przynieść efekt przeciwny do zamierzonego. Prawnicy, którzy automatycznie dążą do samospelnienia poprzez konfrontację, zazwyczaj nie zastanawiają się nad procesem rozwiązywania problemów. Konfrontacyjny ryk wynika raczej ze „strategicznego szaleństwa”, które tylko kamufluje niepokój.

Jeśli to Ty dostaniesz się w szpony konfrontacyjnego prawnika, możesz z tego

wyciągnąć korzyści. Wiem, że może Cię to dziwić, zwłaszcza jeśli jesteś młodym praktykiem, zaatakowanym przez bardziej doświadczonego kolegę. Jednak rozważ spokojnie, co się tak naprawdę dzieje. Głośna, wojownicza rozmowa często oznacza, że albo rozmówca wie, że ma słabą pozycję albo jest zbyt konfrontacyjny, aby być dobrym strategiem.

Jeśli to Ty jesteś osobą konfrontacyjną, możesz poprawić swoje umiejętności strategiczne, ucząc się kontrolowania tej cechy.

8 Odkryj swoje mocne i słabe strony

Gdy spojrzysz wstecz na profesjonalną sytuację, która była dla Ciebie rozczarowaniem, podejmij krytykę swojej pracy. Odpowiedz sobie na pytania:

Czy jesteś w stanie rozpoznać punkty, w których mogłeś podjąć ważną decyzję, mogącą zmienić wynik sprawy?

Czy przygotowania potraktowałeś tak pobieżnie, że nie uzyskałeś wszystkich potrzebnych informacji? Albo, odwrotnie, czy było to tak niepotrzebnie wyczerpujące, że nie miałeś czasu na zrobienie innych rzeczy?

Czy istniała hipoteza lub rozwiązanie, które uświadomiłeś sobie zbyt późno? Czy dokładnie ocenileś hipotezy lub rozwiązania? Co mogłeś zrobić lepiej?

Jeśli jesteś skłonny do autorefleksji i jeśli z pewną regularnością analizujesz swoją pracę związaną z planowaniem, możesz zauważyć pewne wzorce. Możesz dowiedzieć się, które elementy procesu rozwiązywania problemów prawnych przychodzą ci naturalnie, a które z nich musisz poprawić.

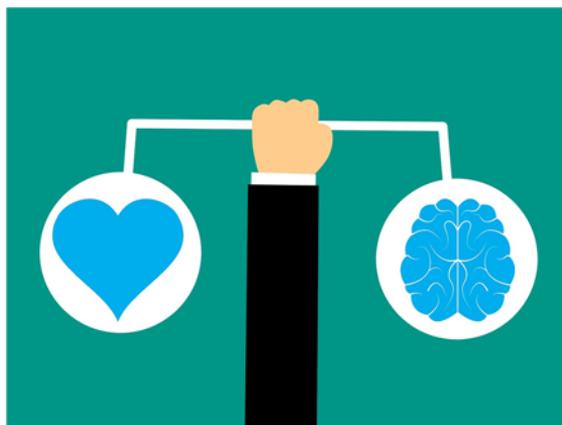
Czy czasem trudno Ci dostrzec okazję do zmiany sytuacji? Jeśli tak, możesz spróbować poprawić swoje umiejętności rozpoznawania problemów.

Czy ważne informacje dostrzegasz zbyt późno, aby z nich skorzystać? Podczas przygotowań możesz spróbować bardziej energicznie poszukiwać tego, czego jeszcze nie wiesz, a następnie wypełniać luki w informacjach.

Czy generujesz długą listę hipotez i rozwiązań, ale potem zazwyczaj wybierasz jedną niewłaściwą? Być może masz problem z umiejętnością krytycznego myślenia, który utrudnia Ci ocenianie i decydowanie.

Odkryj swoje mocne strony. W czym jesteś skuteczny? Jeśli zrozumiesz swoje mocne strony, będziesz wiedział, na czym możesz polegać.

Śluchaj z empatią i buduj przewagę konkurencyjną¹³



Empatyczne słuchanie polega na głębokim zrozumieniu osoby, która z Tobą rozmawia. Klient, który potrzebuje być widziany i słyszany, ogromnie doceni, gdy wysłuchasz go z empatią. W tym procesie chodzi o emocjonalne połączenie z drugą osobą dzięki identyfikacji, współczuciu i zrozumieniu. Oprzyj się pokusie osądzania podczas słuchania, a zachowasz otwarty umysł.

Prawnicy niekiedy mówią za dużo, a słuchają za mało.

Śluchanie

Śluchanie to nie tylko słyszenie tego, co ktoś mówi, słowo po słowie. Śluchanie to nie tylko bycie cichym. Chodzi o usłyszenie tego, co mówią ludzie, czego nie mówią i co mają na myśli. Słuchasz oczami, uszami i sercem. Musisz zastanowić się nad osobą, która mówi. Co jest dla niej ważne? Jak widzi świat? Jeśli nie zadasz sobie tych pytań, nie zrozumiesz pełnego znaczenia wypowiedzianych słów.

Przykład:

Klient właśnie przyszedł do kancelarii prawnej i zaczyna tłumaczyć, jaki jest powód wizyty:

Klient: *Szedłem ulicą i znalazłem dużą kopertę.*

Prawnik: *Jak ona wyglądała?*

Klient: *W jasnym kolorze, format A4. Leżała na chodniku. Wyglądała na pełną, więc ją podniosłem.*

¹³ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/mózg-serce-ikona-mózg-3269655>; Arenson, K. (2002), *The Fine Art of Listening: Anna Deavere Smith Helps N.Y.U. Law Students Look Beyond the Legal Questions*, "New York Times", Jan. 13, 2002, Education Life, 4–35; Guilmartin, N. (2002), *Healing Conversations: What to Say When You Don't Know What to Say*, Jossey-Bass; Sanders, T. (2005), *The Likeability Factor: How to Boost Your L-factor & Achieve Your Life's Dreams*, Harmony.

Prawnik: *Czy zdarzyło Ci się to kiedykolwiek wcześniej?*

Klient: *Nie.*

Prawnik: *Co zrobiłeś po tym, jak ją podniosłeś?*

Klient: *Zajrzałem do środka i zobaczyłem pieniądze. Rozejrzałem się za kimś, kto mógł ją upuścić.*

Prawnik: *Chcesz wiedzieć, czy możesz zatrzymać pieniądze?*

Klient: *Och, nie.*

A teraz spójrz na poniższą, lepszą wersję. Adwokat dowiaduje się o wiele więcej, słuchając.

Klient: *Szedłem ulicą i znalazłem dużą kopertę. Leżała na chodniku. Wyglądała na pełną, więc ją podniosłem. Było w niej dużo pieniędzy, ale nie było na niej nazwiska ani adresu. Rozejrzałem się za kimś, kto mógł ją upuścić, ale nikt niczego nie szukał. Czekałem około 15 minut, ale więcej nic się nie stało. Byłem już spóźniony na wizytę u dentysty, więc poszedłem. Tego wieczoru w domu przeliczyłem pieniądze. Było dokładnie 20.000 zł. Starannie czytałem gazety przez tydzień, żeby sprawdzić, czy ktoś nie zgubił pieniędzy, jednak nie było o tym żadnej informacji. Chciałbym przekazać te pieniądze dla Domu Samotnej Matki w Zielonce. Czy mogę to zrobić zgodnie z prawem?*

Umiejętność dobrego słuchania jest równie ważna w praktyce prawniczej, jak umiejętność prowadzenia dobrej rozmowy. Wizerunek prawnika kojarzy się głównie z rozmową z sędziami, przeciwnikami, dziennikarzami. Ale prawnik, który umie słuchać, ma ogromną przewagę. Wiedza może być siłą, a w praktyce prawa jednym z najważniejszych sposobów zdobywania wiedzy jest uważne i precyzyjne słuchanie.

Niektórym prawnikom trudno jest słuchać, ponieważ nie mogą przestać mówić przez dłuższy czas. Niektórzy mówią ze zdenerwowania, aby zapobiec niewygodnej ciszy, choćby miała trwać krótko. Niektórzy lubią być w centrum uwagi. Niektórzy natomiast mówią, kiedy powinni słuchać, ponieważ czują, że mówienie pomaga im kontrolować sytuację.

Ale słuchanie nie musi wcale być pasywne. Aktywne słuchanie polega na zachęcaniu drugiej osoby do mówienia i od czasu do czasu zwracaniu się do niej o wyjaśnienie czegoś, co jest mylące lub dodanie szczegółów do czegoś, co w przeciwnym razie byłoby powierzchowne. W pewnym sensie słuchasz także oczami: na przykład, co rozmówca wyraża poprzez strój, co komunikuje jego wyraz twarzy lub pozycja ciała? To umiejętność, której można się nauczyć.

Będziesz słuchał bardziej efektywnie, jeśli zadasz sobie poniższe pytania:

- *Jakie dokładnie słowa słyszę i co oznaczają te słowa?*
- *Co wynika ze słów mówiącego (na co one wskazują)?*
- *Co oznacza ton głosu i język ciała mówiącego (wyraz twarzy, postawa itp.)?*
- *Dlaczego mówiący mówi lub sugeruje określone rzeczy?*
- *Czego mówiący czegoś nie mówi ani nie sugeruje, mimo że inni ludzie w jego sytuacji często by to powiedzieli lub zasugerowali? Dlaczego?*

Empatia

Empatia to wczucie się w drugiego człowieka. Współczucie jest częstsze i mniej wartościowe niż empatia. Jeśli sympatyzujesz z innymi, współczujesz im, ale to są Twoje uczucia. Nie wiesz, co czują inni. Jeśli zaś jesteś empatyczny wobec innych, nie uważasz się nad nimi, lecz „wchodzisz w ich buty”.

Przykład:

Wyobraź sobie rozmowę sfrustrowanego młodego adwokata Krzysztofa o jego trudnościach ze zdobyciem klientów.

Pierwszym jego rozmówcą jest odnosząca sukcesy radca prawny o imieniu Anna.

Krzysztofa poskarżył się Annie: *„W tym roku miałem tylko 15 klientów. Bez względu na to, jak się starałem, nikt nie podesłał mi kolejnego klienta.*

Anna na to po prostu wzruszyła ramionami i powiedziała: *Pozwól, że opowiem ci o moich doświadczeniach: jeśli będziesz prowadził sprawy, liczba klientów będzie się podwajać co tydzień, a w końcu przyjdzie ktoś z naprawdę dużą sprawą. Ja tak miałam. Nie ma tygodnia, żebym teraz nie przyjęła 10 klientów, a zawsze i tak połowę odsyłam z kwitkiem bo szkoda mi czasu na drobne sprawy.*

Krzysztof przez lata będzie pamiętał, jak okropnie się czuł po tej rozmowie.

Tydzień później Krzysztof poznał w sądzie aplikanta Karola, zatrudnionego w dużej międzynarodowej kancelarii. Krzysztof podzielił się swoimi problemami z Karolem. Pomimo tego, że Karol, jak na swój wiek, odniósł już sukces zawodowy, usiłował naprawdę zrozumieć, jak się czuje Krzysztof. Powiedział: *Wyobrażam sobie jak się czujesz czekając całymi dniami na klientów... Czy mógłbym coś zrobić, by Ci pomóc?*

Krzysztof przez lata ze wzruszeniem będzie wspominał tę rozmowę.

Empatia jest nieoceniona w rozmowach, konsultacjach i negocjacjach. Empatia pomaga Ci dowiedzieć się, kim naprawdę są Twoi klienci i co naprawdę czują. Gdy zaś oni poczują prawdziwą empatię od Ciebie, zaufają Ci i dadzą Ci więcej informacji. Jednocześnie empatia pochodząca od prawnika często pomaga klientowi poczuć się silniejszym i bardziej zdolnym do radzenia sobie z własnymi problemami. W negocjacjach empatia może pomóc, gdy potrzebujesz przełamać impas konfrontacji i przesunąć ciężar dyskusji w kierunku wzajemnego zrozumienia.

Tylko że empatia musi być autentyczna. Jeśli spróbujesz udawać, że jesteś empatyczny, ludzie wyczuwają, że nie jesteś prawdziwy i nie będą czuli się z Tobą dobrze.

Śluchaj z empatią

Trudno jest słuchać z empatią, bo takie słuchanie wymaga pokonania nas samych, naszych potrzeb, naszych opinii, a przede wszystkim naszego przywiązania do „ja”. Oto kilka wskazówek, które Ci w tym pomogą:

Stwórz bezpieczną przestrzeń dla osoby / osób, z którymi musisz porozmawiać.

Zwróć uwagę na język ciała. Uważnie dobierz swoją postawę, ustanów wygodny

kontakt wzrokowy, dobieraj właściwe gesty i wyrażenia, wyczuj intensywności, które pasują do mówcy.

Używaj przemyślanych, otwartych, empatycznych pytań, np.: Co czułeś, kiedy to się stało?

Pamiętaj, że pełne szacunku słuchanie z empatią jest Twoim darem dla drugiego człowieka i że wcale nie oznacza ono zgadzam się z Tobą.

Kiedy mówca zrobi przerwę, możesz krótko podsumować własnymi słowami to, co słyszałeś, bez natychmiastowego podawania rozwiązania (to będzie najtrudniejsze).

Zostań superprawnikiem i poprowadź klienta do sukcesu w 6 krokach¹⁴

#1 Ustal, czym jest sukces

Jeśli klient chce pomocy w ułatwieniu transakcji, oczekuje, aby transakcja miała pewien kształt. Na przykład Twój klient może chcieć kupić tysiąc reklamówek w zakładki, ale tylko pod warunkiem, że zostaną dostarczone na 2 tygodnie przed Wielkanocą i będą kosztowały maksymalnie 50 gr za sztukę. Klientowi nie chodzi jednak o to, abyś uśmiercił tę transakcję na skutek nadaktywności prawnej. Jeśli klient potrzebuje pomocy w rozwiązaniu sporu, pożądane wyniki mogą się różnić. Klient może chcieć odszkodowania za szkodę (np. zwrot poniesionych wydatków) lub zapobieżenia stratom (np. nie płacąc drugiej stronie odszkodowania) lub windykacji (np. w formie wyroku stwierdzającego, że klient miał rację, a nie strona przeciwna).



¹⁴ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/photos/kobieta-super-hero-piękny-3373173>; Carroll, N. (1992), *Dancing with Lawyers; How to Take Charge and Get Results*, Royce Baker Pub; Hurder, A. (1996), *Negotiating the Lawyer-Client Relationship: A Search for Equality and Collaboration*, "Buffalo Law Review" 44, 71–99; Cunningham, C. (1992), *The Lawyer as Translator, Representation as Text: Towards an Ethnography of Legal Discourse*, "Cornell Law Review" 77, 1298–1387.

W zależności od sytuacji, klient może chcieć lub bardzo potrzebować szybkich wyników. Większość klientów chce także oszczędności: chcą, aby ich własne wydatki były ograniczone do minimum lub przynajmniej mieściły się w ramach określonego budżetu. Te cele często są sprzeczne. Klient, który chce natychmiastowego rozwiązania dużego problemu przy niewielkim budżecie, musi zdecydować, które cele są najbardziej lub najmniej ważne. Jeśli klient musi pójść na kompromis, to czy wyda więcej, poczeka dłużej czy też zaakceptuje mniej niż pełną sprawiedliwość?

Niezależnie od tego, czy problem dotyczy transakcji czy sporu, klient chce komfortu i zrozumienia. Niektórzy klienci nie są podatni na stres lub zwyczajnie woleliby zachować emocjonalny dystans od prawników. Ale ci najbardziej zestresowani klienci na pewno potrzebują empatii.

#2 Sprawdź, czy klient wie czego chce

Większość klientów nie ujawnia ochoczo wszystkich swoich celów w wywiadzie. Niektórzy klienci wiedzą, jakie są ich cele i zakładają, że powinny być oczywiste dla prawnika. Cele te mogą wydawać się prawnikowi oczywiste, ale ponieważ założenia są niebezpieczne, najlepiej jest uzyskać wyraźne oświadczenie od klienta. Niektórzy klienci w ogóle nie przemyślą sytuacji wystarczająco, aby mieć pewność, jakie są ich cele. Potrzebują pomocy od prawnika, żeby to zrozumieć. Pomaganie klientowi w identyfikacji celów wymaga cierpliwości i uważnego słuchania, często też identyfikowania informacji, które nie są dosłownie wyrażane w słowach klienta. Bywa i tak, że klient rozumie, jakie są jego cele, zaś nie rozumieją tego reprezentujący do profesjonalści. Inny klient może mieć tylko niewyraźne wyobrażenie swoich celów – wyklarowanie ich jest wtedy jednym z zadań prawnika.

Na przykład, po otrzymaniu zawiadomienia o eksmisji klient mógł zwrócić się do prawnika właśnie dlatego, że wydaje mu się, że jest to właściwe postępowanie w przypadku konfrontacji z niezrozumiałymi i zastraszającymi dokumentami prawnymi. Ale problem może być głębszy. Klient mógł stracić pracę, a rodzina klienta mogła się rozpaść pod presją finansową. Są dwa powody, dla których powinieneś się tym przejmować. Po pierwsze, mogą tu istnieć problemy prawne na głębszym poziomie (bezprawne zerwanie umowy najmu? opieka nad dzieckiem?). Po drugie, nawet jeśli nie ma innych kwestii prawnych poza procesem eksmisji, prawnik, jako niezainteresowany obserwator, jest nadal w stanie zaoferować cenne porady, których klient nie znajdzie łatwo nigdzie indziej.

#3 Pomóż klientowi ustalić cele

1. *Jeśli mógłbyś sobie wyobrazić najlepszy rezultat, na jaki możemy mieć nadzieję, co by to było?* – Tu prosisz klienta o listę celów.
2. *Jeśli osiągniemy ten najlepszy wynik, jak to wpłynie na ciebie?* lub *Jak wpłynie to na twoją rodzinę?* lub *Jak wpłynie to na twój biznes?*

Odpowiedzi na pytania w pkt 2 informują, dlaczego klient w odpowiedzi na pytanie w pkt 1 wymienia wskazane cele. Jeśli pierwotnych celów klienta nie da się zrealizo-

wać, Ty i klient możecie próbować opracować inne cele, które tak dalece, jak to możliwe, prowadzą do tego samego efektu.

3. *Jakich złych wyników się obawiasz? i Czy są jakieś inne rzeczy, które nie chcesz, aby się wydarzyły?* – tu chcesz wiedzieć, czemu klient chce zapobiec.
4. *Gdyby doszło do którejs z tych negatywnych rzeczy, w jaki sposób każda z nich miałaby na Ciebie wpływ? (na Twoją rodzinę? lub na Twoją firmę?)* – W ten sposób dowiesz się, dlaczego należy zapobiegać złym skutkom.

#4 Sporządź dwie umowy

Zakładając, że klient chce skorzystać z Twoich usług i że Ty chcesz te usługi wykonać, Waszą rozmowę kończą dwie umowy.

Po pierwsze, porozumienie co do tego, że klient faktycznie zleca Ci pracę omówioną w wywiadzie a Ty zobowiązujesz się ją wykonać. Jeśli klient nie wyjaśnił, jaki ma plan, możesz zadać proste pytanie: *Skoro już o tym rozmawialiśmy, czy chciałbyś, bym cię bronił w tym procesie?* Niektórzy klienci od razu odpowiedzą *tak* lub *nie*. Inni będą chcieli pomyśleć o tym po rozmowie. Jeśli klient udzielił Ci zlecenia, powinieś to sformalizować za pomocą pisemnego porozumienia.

Po drugie, umowa dotycząca tego, co każda ze stron robi i czego nie robi. Oto typowy przykład:

- *klient dostarczy kopię umowy do końca dnia;*
- *adwokat sprawdzi regulacje dotyczące eksmisji i jutro zadzwoni do klienta;*
- *do tego czasu klient nie będzie rozmawiał z właścicielem lokalu i powie każdemu zgłaszającemu roszczenie, żeby skontaktował się z jego prawnikiem.*

#5 Wyznacz kolejne kroki

#1 Klient nie powinien robić nic, co pogorszy sytuację. Uzgodnijcie więc konkretnie to, czego klient nie robi. To uzgodnienie może obejmować ograniczenia, które klient odbierze jako nienaturalne lub nienormalne. Większość klientów nie zdaje sobie jednak sprawy z tego, że cokolwiek powiedzą drugiej stronie, może to eskalować konflikt, lub że cokolwiek powiedzą osobie innej niż Ty, może być później przedmiotem niekorzystnych zeznań tej osoby. Ponadto, częścią pracy prawnika jest wywarcie na otoczeniu presji, którą w braku profesjonalnej pomocy prawnika otoczenie wywarłoby na kliencie. Jeśli ludzie domagają się, aby klient zrobił coś, czego klient nie chce zrobić, klient powinien im powiedzieć, aby komunikowali się tylko z Tobą.

#2 Powinieś realistycznie i jasno określić, co i kiedy zrobisz w najbliższej przyszłości, wraz z harmonogramem. Klienci czują się znacznie lepiej, jeśli prawnicy ustalają harmonogram wykonywania określonych zadań, dotrzymują harmonogramu i raportują klientowi, co osiągnęli. W przeciwnym razie klient nie ma pojęcia, czy pracujesz pilnie, czy też ignorujesz problem.

3 Klient powinien zobowiązać się do dostarczenia określonych rzeczy, których potrzebujesz (informacji, dokumentów), aby wykonać swój udział w pracy, i na to powinniście także ustalić harmonogram (uwzględniający również płatności na Twoją rzecz). Niektóre zadania – na przykład zwrócenie się do Urzędu Skarbowego o kopie wcześniejszych zeznań podatkowych – może wykonać każdy z Was. Jeśli klient wykona samodzielnie niektóre czynności lub większość z nich, uniknie płacenia Ci za te czynności.

#6 Dopnij to na ostatni guzik

Zakończenie wywiadu powinno zapewnić klientowi poczucie zamknięcia, to jest poczucie, że problem został przekazany profesjonalistom, którzy zrobią wszystko, co można, aby go rozwiązać.

Wyjaśnij klientowi, jak najlepiej się z Tobą skontaktować. Najłatwiej jest to zrobić, podając klientowi swoją wizytówkę, która będzie zawierać Twój numer telefonu i Twój adres e-mail. Możesz wyjaśniać swoje przyzwyczajenia w zakresie nawiązywania połączeń telefonicznych i odbierania poczty e-mail. Na przykład, jeśli często jesteś w sądzie i zazwyczaj reagujesz na telefon dopiero późno w ciągu dnia, wyjaśnij to klientowi i dodaj, że jeśli klient potrzebuje szybszej odpowiedzi, powinien poinformować Twoją sekretarkę lub Twojego współpracownika o tym, że klient dzwoni z czymś pilnym.

Jeśli nie chcesz otrzymać zlecenia wykonania tej konkretnej pracy, daj klientowi absolutną jasność, że nie jesteś w stanie podjąć się zadania. Jeśli uważasz, że inny prawnik wykonałby dobrze tę pracę i chciałby się jej podjąć, możesz klienta do niego skierować.

Jeżeli ostatecznie nie otrzymałeś lub nie przyjąłeś zlecenia, dobrze jest udokumentować to za pomocą maila do klienta, w którym dziękujesz za rozmowę i powtarzasz, że nie będziesz zajmował się jego sprawą. Niektórzy klienci nie słyszą, gdy prawnik delikatnie mówi o tym, że nie podejmie się prowadzenia sprawy. Jeśli taki klient nie poszuka innego prawnika, a to przyniesie negatywny skutek (np. upływ terminu przedawnienia), mail będzie dowodem, że nie reprezentujesz klienta w danej sprawie.

Szczególne problemy w wywiadzie z klientem¹⁵



Możesz napotkać problemy dotyczące etyki, informacji, które klient uważa za prywatne lub zbyt nieprzyjemne do omówienia, możliwość, że klient nie jest z tobą szczery, presję ze strony klienta na przewidywanie wyniku sprawy, zanim będziesz miał okazję zbadać fakty i ustalić stan prawny lub problemy dotyczące negocjowania umowy z klientem.

Etyka

Przede wszystkim Ty i ci, którzy dla Ciebie pracują, jesteście zobowiązani do zachowania w poufności tego, co klient Wam powie (z wyjątkami wynikającymi z przepisów prawa).

Ponadto, nie możesz fałszować dowodów ani też doradzać lub pomagać świadkowi, który fałszywie zeznaje. Jeśli Twój klient stanie się stroną postępowania sądowego, prawdopodobnie wysłuchany przez sąd. W związku z tym nie możesz sugerować, aby zeznawał fałszywie lub fałszował dowody. Nie możesz też pomagać klientowi w dokonaniu żadnej z tych rzeczy. Fałszowanie dowodów i składanie fałszywych zeznań są przestępstwami. Za przestępstwo uważa się w niektórych jurysdykcjach także niszczenie materiałów w celu pogorszenia ich dostępności w toczącym się postępowaniu lub takim postępowaniu, którego wszczęcie można przewidzieć.

¹⁵ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/photos/burza-alarm-burzowy-ostrzezenie-2660931>; American Bar Association (2020), *Model Rules of Professional Conduct*, https://www.americanbar.org/groups/professional_responsibility/publications/model_rules_of_professional_conduct/model_rules_of_professional_conduct_table_of_contents/; Osiejewicz, J. (2019), *Prawo do komunikacji między klientem a prawnikiem – atrybuty modelu partycypacyjnego*, w: J. Jaskiernia, K. Spryszak (red.), *Polski system ochrony praw człowieka 70 lat po proklamowaniu Powszechnej Deklaracji Praw Człowieka. Osiągnięcia – bariery – rozwiązania*, Wydawnictwo Adam Marszałek: Toruń, 413–425.

Reżyserowanie procesu

Prawnicy nie mogą pomagać w tworzeniu fałszywych zeznań. Ale klienci mają prawo znać przepisy prawa i uzyskać o nich wiedzę od swoich prawników. Jak połączyć te kwestie podczas przeprowadzania wywiadów z klientami? Najlepszym rozwiązaniem jest przeprowadzenie wywiadu w celu ustalenia faktów a dopiero później wyjaśnienie przepisów prawa. Powody są częściowo etyczne i częściowo praktyczne. W powieści i filmie klient wymyśla historię i wygrywa proces sądowy. W świecie rzeczywistym jest to trudniejsze. Zawsze są inni świadkowie, fakty i nieobalalne niekiedy dowody. Niewielu klientów jest na tyle sprytnych, że potrafią wymyślać historie zarówno spójne, jak i bardziej wiarygodne niż wszystko inne, co zostanie zaprezentowane sędziemu podczas procesu.

Materiały prywatne lub kłopotliwe

Jeśli podejrzewasz, że klient niechętnie rozmawia o pewnych sprawach, ponieważ wydają się żenujące lub szczególnie prywatne, możesz poczekać do końca wywiadu, aby je zbadać, a nawet poczekać na kolejny wywiad. Daj klientowi czas aby docenił, że jesteś osobą dyskretną, której można powierzyć informacje, o których klient może nawet nie chcieć powiedzieć swoim znajomym.

Gdy poruszysz dany temat, zacznij od stwierdzenia, że musisz zapytać o coś, o czym klient może nie mówić z łatwością; przeproś też i zaznacz, że możesz wykonać dobrą robotę dla klienta tylko wtedy, gdy zadasz to pytanie. Wyjaśnij, dlaczego musisz to wiedzieć i przypomnij klientowi o zasadach poufności. Następnie zapytaj: z szacunkiem, ale dokładnie.

Czasami pomaga odwrócenie normalnej sekwencji rozpoczynania od szerokich pytań i zbliżania się do wąskich. Zamiast tego możesz zacząć od starannie wybranych wąskich pytań, które dobrze wprowadzą klienta w temat. Następnie zadaj ogólne pytania, takie jak „Proszę mi powiedzieć wszystko o tym”.

Gdy klient jest przybity

Niektórzy klienci wnoszą do kancelarii prawnej olbrzymi ból emocjonalny. Sytuacja, która zmusiła ich do skorzystania z pomocy prawnej, może być jedną z najbardziej niepokojących rzeczy, jaka im się przytrafiła. Właśnie poznałeś taką osobę. Co możesz zrobić z jej bólem?

Po pierwsze, nie wypowiadaj powierzchownych komentarzy, takich jak *Wszystko będzie dobrze* lub *Wiem, jak się czujesz*. „Wszystko” raczej nie będzie w porządku. A jeśli nie doświadczyłeś czegoś bardzo podobnego do tego, z powodu czego cierpi klient, tak naprawdę nie wiesz, jak czuje się klient. Po drugie, słuchaj cierpliwie opisu klienta dotyczącego bolesnych aspektów sprawy. Słuchaj uważnie wszystkiego, co klient mówi o emocjach. Możesz być jedną z niewielu osób, którym klient się zwierza. Niech twój ton i mowa ciała okażą, że uważasz aspekt emocjonalny za ważny i próbujesz go zrozumieć. Fakt, że próbujesz zrozumieć, może być pociechą dla klienta. Być może nie będziesz w stanie w pełni zrozumieć, ale słuchanie w sposób troskliwy

może znaczyć dla klienta wiele. Chociaż nie możesz szczerze zagwarantować rozwiązania problemu, Twoje zobowiązanie do zrobienia wszystkiego, co w Twojej mocy, da już klientowi pociechę.

Gdy klient fabrykuje informacje

Kiedy podejrzewasz fałsz, przyczyną może być nieświadoma rekonstrukcja pamięci, półświadome fałszowanie lub świadome kłamstwo. Większość klientów próbuje powiedzieć prawdę, tak jak ją rozumie. To oznacza, że gdy klient mija się z prawdą, istnieje duże prawdopodobieństwo, że w grę wchodzi coś innego niż kłamstwo.

Nieświadoma rekonstrukcja pamięci. Wszyscy jesteśmy w stanie nieświadomie rekonstruować pamięć. Także klient, który to robi, wcale nie musi być złym człowiekiem.

Półświadome fałszowanie. Niektórzy ludzie starają się wzmocnić swoje pozycje bazując na obiektywnych faktach. Jeśli coś się wydarzyło trzy razy, osoba taka może powiedzieć, że zdarzyło się to „wiele” razy (jeśli lepiej jest więcej) lub że nie zdrzyło się to „prawie wcale” (jeśli mniej jest lepiej). Może to stać się tak nawykowe, że dana osoba może nie być w pełni świadoma tej przesady. Najlepiej jest więc mocno naciskać na precyzyjne odpowiedzi.

Klient: *Stało się to wiele razy.*

Prawnik: *Ile razy – dokładnie – to się stało?*

Klient: *Nie wiem – dużo.*

Prawnik: *Zróbmy listę wszystkich tych razy, które pamiętasz. W którym dniu zdarzyło się to po raz pierwszy?*

Klient: *Zaraz po tej zamieci, którą mieliśmy w lutym.* [Klient podaje szczegóły.]

Prawnik: *Kiedy był następny raz?*

Musisz zadać dokładne pytania każdej osobie, z którą rozmawiasz. Jednak w stosunku do kogoś, kto oszukuje, musisz być szczególnie stanowczy i zdeterminowany. Nie poddawaj się mgłę ogólników wypowiedzianych przez klienta.

Świadome kłamstwo. Niektórzy klienci celowo mówią nieprawdę, ponieważ są co do zasady manipulantami. Ale inni mogą być ogólnie uczciwymi ludźmi, którzy znaleźli się w rozpaczliwych lub krępujących sytuacjach, kłamią niechętnie i naiwnie nie rozumieją, że w ich najlepszym interesie jest mówienie prawdy.

Prawdopodobnie nie wiesz na pewno, że klient kłamie. Jeśli się denerwujesz lub oskarżasz, możesz nieodwracalnie naruszyć relację adwokat-klient. Ale musisz poznać prawdę od klienta. Najlepszym sposobem uzyskania tego jest pokazanie klientowi, że w jego własnym interesie leży powiedzenie prawdy i że inni ludzie – na przykład sędzia – nie uwierzą w jego wersję zdarzeń. Nie bądź jednak zbyt ostry. Jeśli powiesz klientowi, że nie mu wierzysz, oskarżysz go, a wtedy Twój klient będzie z Tobą walczył.

Zacznij od zmotywowania klienta do powiedzenia prawdy. Wyjaśnij, w jaki spo-

sób możesz wykonać dobrą robotę tylko wtedy, gdy wiesz wszystko – w tym niekorzystne fakty – od samego początku. Możesz podać jedną lub dwie ilustracje, jaka może się zdarzyć katastrofa, jeśli po raz pierwszy dowiesz się o niekorzystnym fakcie na sali sądowej, gdy nie ma już czasu na żadne przygotowanie. Wybierz ilustracje podobne do sytuacji, w której znajduje się klient.

Powiedz, że przede wszystkim jesteś lojalny w stosunku do klienta, i podsumuj zasady dotyczące poufności na linii klient-prawnik. Zrób to wszystko, zanim przejdziesz do wyjaśnienia, że podejrzewasz, że zostało ci powiedziane kłamstwo.

Jeśli klient wydaje się manipulować, możesz użyć wiodących pytań, aby zapędzić klienta w róg. Przemyśl to jednak bardzo dokładnie. Nie chcesz upokorzyć klienta, a nie jesteś całkowicie pewien, że klient kłamie.

Możesz wyjaśnić, w jaki sposób przeciwnik będzie zadawał pytania podczas procesu. Powiedz klientowi, że pokażesz, jak to będzie. Zacznij od tego, co jest niezaprzeczalnie prawdą i przeprowadź zdeterminowane, ale uprzejme przesłuchanie, beznamiętnie pokazując klientowi, jak niespójna jest jego wersja zdarzeń w konfrontacji z niezaprzeczalnie prawdziwymi faktami. Zrób to w taki sposób, aby klient mógł zacząć mówić prawdę bez utraty godności.

Alternatywnie, możesz zadawać pytania – niektóre z nich wiodące – opierając się na założeniu, że prawda leży gdzieś poza wersją klienta. Nie zaznaczaj różnicy między Twoim założeniem a tym, co powiedział klient. Jeśli klient odpowiada na pytania zgodnie z Twoim założeniem, zaczęłeś ustalać prawdę bez konfrontacji.

Jeśli klient wydaje się być ogólnie uczciwą osobą, która może kłamać z rozpaczy lub zakłopotania połączonego z naiwnością wobec twojej roli adwokata, możesz skorzystać z tych samych technik. Ale pamiętaj, że ten klient tak naprawdę nie chce kłamać. Spróbuj być bardziej łagodny niż w przypadku klienta manipulacyjnego.

Gdy klient chce, abyś przewidział wynik sprawy

Klienci często chcą, aby prawnik przewidział natychmiast, czy klient zyska, czy straci. W prawie wszystkich przypadkach nie można tego od razu przewidzieć. Być może będziesz musiał sprawdzić stan prawny lub przeanalizować fakty, lub jedno i drugie. I musisz się zastanowić nad tym wszystkim. Pospieszne przewidywanie zwiększa ryzyko błędu.

Ale klienci chcą mieć pewność. Co więc możesz im dać? Zwykle wystarczy wyjaśnić, co zrobisz, jakie kwestie musisz zbadać i jakie fakty musisz przeanalizować. Możesz dodać, że bardzo poważnie podchodzisz do problemu i chcesz coś z tym zrobić (*Chcę spróbować znaleźć sposób na zdobycie odszkodowania*).

Niektórzy prawnicy czują się komfortowo mówiąc coś niezobowiązującego, na przykład: *Mam nadzieję, chociaż martwię się także tym, co kapitan portu powie o ustaleniach dotyczących dokowania*. Lub *Wygranie może być trudne, chyba że znajdziemy świadków, którzy widzieli, że druga łódź przekroczyła limit prędkości; chcę od razu nad tym popracować*. Jeśli te komentarze dokładnie podsumowują reakcję prawnika, podzielenie się nimi z klientem wydaje się słuszne. Są one niejednoznaczne i wskazują na zmienne, które prawnik wyraźnie dostrzega. Rozsądnie byłoby również powiedzieć klientowi, że cała sytuacja może się zmienić w oparciu o ewentualne inne fakty, o których jeszcze nie wiesz.

Negocjowanie ceny usługi prawnej

Istnieją cztery różne sposoby zapłaty przez klienta za usługi prawnicze.

Klient może zapłacić stawkę godzinową. W dużej kancelarii stawka będzie się różnić w zależności od statusu i doświadczenia prawnika (starszy partner, młodszy partner, starszy współpracownik, młodszy współpracownik). Jeśli do sprawy przypisanych jest dwóch lub więcej prawników, klient zostanie obciążony różnymi stawkami w zależności od tego, kto co zrobił. Zaletą stawki godzinowej jest to, że klient płaci dokładnie tyle, ile prawnik wożył wysiłku w wykonaną pracę. Wadą z perspektywy klienta jest to, że nie da się z góry ocenić całkowitego kosztu pracy prawnika. Wadą z perspektywy prawnika jest to, że musi wypełnić szczegółowe karty czasu pracy i zlecić pracownikom biurowym przekształcenie ich w szczegółowe rachunki.

Klient może też zapłacić stałą opłatę za określoną pracę, na przykład 2000,00 zł za nieskomplikowany testament. Klient od początku wie, ile będzie kosztować praca, a prawnik nie musi prowadzić szczegółowej ewidencji czasu. Jednak opłaty zryczałtowane są odpowiednie tylko dla bardzo rutynowej pracy, w której prawnik może przewidzieć z góry, ile wysiłku kosztuje dane zadanie.

Klient może także zapłacić stawkę procentową, na przykład 33% od wszelkich wpływów pozyskanych w imieniu klienta. Jeśli klient nic nie uzyska, adwokat nic nie dostanie. Taka opłata sprawia, że wymiar sprawiedliwości jest dostępny dla klienta, który chce złożyć pozew o odszkodowanie pieniężne, ale nie może sobie pozwolić na opłatę godzinową. W innych sprawach taka stawka jest często niepraktyczna, a niekiedy nawet nielegalna.

Klient może zapłacić procent wartości transakcji. Na przykład, za analizę stanu prawnego nieruchomości adwokat może w niektórych sytuacjach naliczyć procent wartości nieruchomości.

Zazwyczaj adwokat sugeruje rodzaj opłaty, który ma największy sens z punktu widzenia prawnika, a klient albo zgadza się, albo próbuje przekonać adwokata do naliczenia innego rodzaju opłaty. Oprócz opłaty klient zazwyczaj pokrywa pewne wydatki, takie jak kserowanie, usługi kurierskie i tym podobne.

Odpowiedni czas na negocjowanie opłaty to zazwyczaj końcowa część rozmowy z klientem. Wcześniej nie wiesz wystarczająco dużo, aby przewidzieć ile pracy będziesz musiał włożyć w poprowadzenie danej sprawy, a klient zazwyczaj nie jest jeszcze zdecydowany na oficjalne zlecenie Ci tej sprawy. Umowa między Tobą a klientem powinna wyraźnie określać nie tylko wysokość i rodzaj opłaty, ale także usługi, które zapewnisz.

Prawnicy pobierają za swoje usługi więcej – często znacznie więcej – niż klienci są skłonni płacić, a opłaty generują większy konflikt między prawnikami a klientami niż jakiegokolwiek inne kwestie. Z tego powodu w dobrze zarządzanej kancelarii wszystkie umowy dotyczące opłat mają formę pisemną. Klient kontrasygnuje umowę, za pośrednictwem której klient zatrudnia prawnika i zgadza się uiścić opłatę. Umowa zawiera opis pracy, którą ma wykonać adwokat, określa cenę i sposób jej naliczenia i zapłaty. Umowę można podpisać zaraz po zakończeniu rozmowy lub wysłać ją pocztą do klienta.

Prawnicy zwykle proszą o zaliczkę, która jest zapłatą z góry za pierwszy etap

pracy prawnika. Zaliczka powinna być wystarczająco duża, aby zapewnić adwokata, że klient poważnie myśli o opłaceniu pracy prawnika. Ostrożny prawnik zwykle nie wykonuje żadnej pracy, dopóki klient nie podpisze umowy i nie wpłaci zaliczki.

Wielu prawników (ale nie wszyscy) nie pobiera opłat za pierwszą (wstępną) rozmowę z klientem.

12 warunków sukcesu w praktyce prawniczej¹⁶



Stawanie się profesjonalistą to długi i stopniowy proces, rozpoczynający się na studiach prawniczych i kontynuowany przez wiele lat. Przez cały ten czas decydujesz o tym, jakim będziesz prawnikiem. Tego wyboru dokonujesz wieloma małymi krokami – możesz nawet nie zdawać sobie sprawy z tego, że składają się one na tak ważną decyzję. W miarę jak stajesz się profesjonalistą – skutecznym narzędziem rozwiązywania problemów, uczciwym i umiejącym dokonywać doskonałych osądów, komunikującym się precyzyjnie, wykonującym wysokiej jakości pracę w sposób niezawodny i wydajny oraz realizującym cele klienta – zmieniasz się jako człowiek.

Jesteśmy tym, co robimy. Sposób, w jaki uczciwie wygrywasz sprawę, jest faktem mającym wpływ na kolejną sprawę, na ocenę klienta i – po wielu takich zwycięstwach – na to, jakim jesteś człowiekiem.

#1 Osądzaj perfekcyjnie

Osąd jest oparty na wiedzy, co robić i mówić oraz czego nie robić i nie mówić, aby poprawić sytuację lub zapobiec jej pogorszeniu. Doskonały osąd to najważniejszy czynnik oddzielający podejmowanie dobrych decyzji od podejmowania decyzji. Kiedy klienci polegają na Tobie, bardziej niż na czymkolwiek innym polegają na twoim osądzie. Znajomość prawa tu nie wystarczy. Prawnik, który zna prawo, ale nie

¹⁶ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/photos/szachy-pionek-król-gra-turniej-1483735/>; Krieger, S. / R. Neumann (2015), *Essential Lawyering Skills*, Wolters Kluwer; Schoen, D. (1995), *Educating the Reflective Legal Practitioner*, "Clinical Law Review" 2, 231–239.

ma dobrego osądu, jest prawnikiem, który wprawdzie wygląda na dobrze poinformowanego, ale popełnia zbyt wiele pomyłek, których można uniknąć.

Osąd polega na umiejętności rozpoznawania, jakie działania i słowa najprawdopodobniej rozwiążą problem lub mu zapobiegną. Jest on zależny od wycucia sytuacji – instynktu czytania między wierszami i umiejętności ustalania, co się naprawdę dzieje, bez wyraźnego artykułowania. Działa na kilku poziomach jednocześnie – praktycznym, etycznym i moralnym.

Określenie „roważny prawnik” odnosi się do prawnika, na którego osądzie można bezpiecznie polegać. Rozważny prawnik przewiduje ryzyko, upewnia się o braku błędów, i, w miarę możliwości, chroni klientów przed kłopotami.

Jeśli jesteś początkującym turystą w grupie innych początkujących turystów, których nagła i nieprzewidywalna zamieć złapała wysoko w górach i wpadłeś w zasy tak głębokie, że ledwo możesz chodzić, liczysz na dobrego osądu przewodnika grupy wynajętego do poprowadzenia Cię przez góry. Gdy czujesz chłód i głód, nie chcesz, aby przewodnik podejmował nierozsądne decyzje, które mogłyby pogorszyć sytuację. Potrzebujesz przewodnika, który jest spokojny; myśli ostrożnie przed podjęciem działania, ale działa zdecydowanie; widzi, kilka kroków do przodu, konsekwencje działań; i jest w stanie pojąć wszystkie siły i czynniki, w tym naturę ludzką, które mogą wpływać na wydarzenia. Chcesz, żeby ta osoba Cię wydostała z opresji, a to wymaga czegoś więcej niż znajomość geografii gór i zasad ratownictwa: wymaga umiejętności podejmowania decyzji, dla których nie ma wytycznych i ustalonej formuły.

Można mieć wiedzę, lecz nie umieć osądzać. Właściwy osąd jest wyrażoną wiedzą o tym, co należy zrobić.

#2 Bądź spójny

To Twoja największa wartość jako prawnika. Oznacza ona:

- *uczciwość tak niezachwianą, że wierzy Ci każdy, kto Cię zna;*
- *instynkt co do tego, co słuszne i sprawiedliwe, tak wiarygodny, że inni szanują Twój moralny głos;*
- *silne poczucie odpowiedzialności za sprawy powierzone Twojej opiece;*
- *rozumienie stosowności, która uniemożliwia Ci przejście na niewłaściwą stronę;*
- *siłę, by opierać się naciskowi, byś zrobił coś złego;*
- *pokorę.*

Posiadając te cechy, będziesz traktował ludzi z szacunkiem i empatią, niezależnie od ich życiowej pozycji.

#3 Przejmuj kontrolę

Często zdarza się, że sytuacja wymknęła się spod kontroli jeszcze zanim zatrudniono prawnika. Tak jest zawsze, gdy klient jest już z kimś w konflikcie. Dla osoby fizycznej lub małego przedsiębiorstwa sytuacja, w której utracono kontrolę tak bardzo, że trzeba wynająć prawnika, bywa przytłaczająca. Dla dużego przedsiębiorstwa jest ona może

łatwiejsza, ale zagraża bytowi jego pracowników. Możliwe też, że sprawy akurat układają się pomyślnie a klient chce, by nie zmieniło się to w przyszłości.

We wszystkich tych sytuacjach klient przede wszystkim oczekuje od prawnika kontrolowania – w miarę możliwości – tego, co się dzieje. Przejęcie i sprawowanie kontroli wymaga czegoś więcej niż znajomości ustaw i orzecznictwa. Musisz mieć zdolność planowania z wyprzedzeniem, odmowy poddania się biegowi zdarzeń, działania pod presją, refleksji w warunkach stresu i rozwiązywania problemów.

#4 Wyznaczaj cele szczegółowe

Klient chce czegoś – wygrać proces, połączyć się z innym przedsiębiorstwem lub powstrzymać konkurencję. Jest to jego ogólny lub ostateczny cel. Na drodze do tego celu prawnik musi zrobić wiele rzeczy – opracować dowody, które uzasadniają osąd; przekonać sąd, by zezwolił na fuzję; sprawdzić, czy konkurenci działają legalnie. Są to cele przejściowe, strategiczne lub taktyczne.

Skuteczni prawnicy dokładnie znają cele i koncentrują swoją pracę na ich realizacji. Nie działają bezcelowo.

#5 Pracuj efektywnie

Prawniki są skuteczniejsi niż inni, jeśli osiąga lepsze wyniki w czasie rozliczeniowym lub jeśli otrzymuje te same wyniki w czasie krótszym niż płatne godziny. Sprawny prawnik prosperuje, a nieefektywny prawnik ciężko pracuje, nie mając za wiele do pokazania. Trudno być wydajnym bez ciężkiej pracy, ale ciężka praca to nie to samo, co skuteczność. Wielu nieskutecznych prawników pracuje długo, wcale nie obsługując dobrze swoich klientów. Jeśli klient zrozumie, że tak jest – odejdzie. Wielu klientów biznesowych sprawdza rachunki swoich kancelarii prawnych i kontroluje opłacalność sposobów rozwiązywania problemów. Kancelarie, które nie zdają egzaminu, tracą klientów.

Czas – w tym czas innych ludzi – jest zasobem do efektywnego wykorzystania. 20-minutowa rozmowa z klientem obejmująca tylko 5 minut treści marnuje czas wszystkich. Klient założy, że prawnik, który zmarnował swój czas, wykorzystuje swój czas nieefektywnie również pod innymi względami.

#6 Bądź przygotowany

Wiele zadań prawników przypomina góry lodowe: to, co widzi klient (czubek góry lodowej lub widoczna część pracy prawnika) to niewielki ułamek tego, co go wspiera (podwodna część góry lodowej lub przygotowanie do wystąpienia). W pracy prawnika stosunek przygotowania do efektów może nawet wynosić 20 do 1.

Zaradność liczy się tu bardziej, niż błyskotliwość. Niewiele problemów prawnych rozwiązuje się dzięki wnikliwym przemyśleniom, których nikt wcześniej nie poczynił. Po prostu starannie zapoznaj się ze szczegółami i połącz je w pakiet – w nim znajdziesz rozwiązanie.

#7 Nie lekceważ faktów

Studia prawnicze wprowadziły Cię w błąd. Spędziłeś tyle czasu na nauce i analizowaniu prawa, że odniosłeś wrażenie, że kwestie dotyczące faktów są łatwe. Nie są łatwe i nie są również marginalne.

Fakty musisz najpierw zebrać (od klienta i z innych źródeł), przeanalizować je, a następnie ich użyć aby udzielić klientowi porady prawnej, poprowadzić negocjacje lub przekonać sąd do Twoich racji.

#8 Odrzuć przekonania

Wkrótce podejmiesz decyzję. Wiesz, że musisz znać 6 rzeczy, aby ją podjąć. Znasz już 5 z nich. Co do 6. zgadujesz, ale jesteś pewny, że Twoje przypuszczenia są trafne. Możesz teraz polegać na swoich przypuszczeniach (przyjąć założenie), lub możesz poświęcić trochę wysiłku, aby dowiedzieć się, jaka jest prawda.

Nie wszystkie założenia są złe. Czasem prawnik dokonuje tymczasowego założenia, ponieważ prawdy nie można jeszcze ustalić, a praca musi postępować. Czasem równoważy ryzyko i przyjmuje dane założenie, ponieważ decyzja jest mało znacząca, a koszt poznania prawdy byłby zbyt duży. A czasem musi przyjąć określone założenie, ponieważ prawdy nie sposób ustalić.

Jednak wielu założeń, które będą Cię kusić, nie powinieneś przyjmować. Zasadniczo, jeśli nie wiesz, czy coś jest prawdą, dowiedz się tego. A jeśli musisz przyjąć założenie, mów o tym, tak abyś i Ty i ludzie, którzy na Tobie polegają, poznali ryzyko.

Najbardziej niebezpiecznymi założeniami są te nieświadome – te, o których nawet nie wiesz, że je robisz. Na przykład wtedy, gdy rozmawiasz z kimś i ten ktoś wywodzi fakty ze spraw, których Ty nie znasz. Możesz zadać dodatkowe pytania, ale przeważnie zakładasz że tak jest, nawet nie zdając sobie sprawy, że to robisz. Tworzysz te założenia ponieważ: 1) nie chcesz wypaść głupio; 2) nie chcesz wydać się agresywnym, ciągle przerywając pytaniami; 3) większość tematów rozmów nie jest wystarczająco ważna, aby zasługiwać na dokładne poznanie.

W zawodzie prawnika nieświadome założenie jest szczególnie niebezpieczne. Gdy nie zdajesz sobie sprawy, że przyjmujesz założenie, nie możesz go kontrolować. Nie można zmierzyć ryzyka związanego z nieświadomym założeniem i nie można zobowiązać się do poznania prawdy tak szybko, jak to możliwe.

Jedynym sposobem na pokonanie tego problemu jest nauka rozpoznawania tego, czego nie znasz i świadome decydowanie, co z tym zrobisz.

9. Graj, by wygrać

Kino prawie zazwyczaj przedstawia prawników w akcji przed sądem. Ale wielu prawników prawie nigdy nie zbliża się do sali sądowej. Praktyka prawa dzieli się na dwie części. Jedną z nich jest rozstrzyganie sporów, często na drodze sądowej. Druga to transakcje: doradztwo prawne w sytuacjach, w których nie ma sporu. Niektórzy prawnicy zajmują się tylko sporami sądowymi. Niektórzy robią tylko transakcje. A niektórzy robią jedno i drugie.

Prawnicy zajmujący się sporami dbają o ochronę klientów, którzy już są w konflikcie. Doradcy transakcyjni planują i sporządzają projekty dokumentów, aby osiągnąć cele klienta minimalizując ryzyko konfliktu, ponieważ konflikt może uniemożliwić lub uczynić droższym osiągnięcie tych celów.

Spór jest tym, co socjologowie nazywają grą o sumie zerowej: tym, co zyskuje jedna strona, jest to, co traci druga strona. Jeśli powód uzyska 100 000 zł, pozwany traci 100 000 zł. W rzeczywistości średnia jest mniejsza od zera, ponieważ każda strona musi ponieść koszty, aby rozwiązać konflikt. Natomiast doradztwo transakcyjne zwykle nie jest grą o sumie zerowej. Jeśli dwie osoby zawrą umowę – zgadzają się na obrót pieniędzmi w zamian za towary lub usługi – każda z nich przewiduje, że osiągnie lepszy wynik, niż bez zawarcia umowy. Jeśli więc transakcja działa zgodnie z planem, jest to sytuacja korzystna dla obu stron. Zadaniem prawnika zajmującego się transakcją jest takie zaplanowanie i przygotowanie umowy, aby zwiększyć prawdopodobieństwo, że będzie ona działać zgodnie z planem klienta.

10. Naucz się liczyć

Duża część tego, co robią prawnicy, wiąże się z realokacją pieniędzy. Udzielając porady opracowujesz listę opcji wyboru dla klienta. Jeśli pieniądze stanowią znaczącą część decyzji, każdą opcję można wycenić w kategoriach pieniężnych. Załóżmy, że opcja A oferuje 50% szansy na zdobycie 100 000 zł, podczas gdy opcja B daje 75% szansy na zdobycie 50 000 zł. Oczekiwana wartość opcji A wynosi 50 000 zł, ponieważ klient ma 50% szansy na uzyskanie 100 000 zł, a oczekiwana wartość opcji B wynosi 37 500 zł, ponieważ klient ma 75% oczekiwanie na uzyskanie 50.000 zł.

Jeśli nie lubisz liczb, możesz opisać opcje tylko słowami i nigdy nie włączać w to matematyki. Ale byłoby to niepełne doradztwo. Bez liczb klient nie może podjąć pełnej i świadomej decyzji, zwłaszcza w odniesieniu do wartości pieniądza w czasie.

11. Doradzaj wystarczająco

Prawnik, który doradza za mało, wykonuje pobieżną lub bezsensowną pracę. Prawnik, który doradza za dużo, robi problem ze wszystkiego, niezależnie od tego czy dana kwestia ma znaczenie, czy też nie.

Ludzie biznesu używają określenia „zabójcy transakcji” w odniesieniu do prawników, którzy regularnie doradzają za dużo. Skoncentruj się na tym, co jest naprawdę potrzebne, aby klient osiągnął sukces. Zapewnij mu odpowiednią relację z prawnikiem – nie więcej i nie mniej.

#12. Dąż do równowagi

Szczęście – zarówno w pracy, jak poza nią – jest najsilniej skorelowane ze stopniem autonomii wynikającej z wolności wyboru sposobu wykonywania pracy; kompetencji; interakcji z klientami, kolegami, przyjaciółmi i rodziną; wewnętrznej radości w wykonywaniu pracy i świadomości, że praca jest spójna z wartościami.

Twoje szczęście jest częściowo związane z pracą, a częściowo z życiem, które prowadzisz z dala od pracy. Zdrowy związek między pracą a resztą życia nazywa się

równowagę. Twoja rodzina i inne osoby, na których Ci zależy, nie są mniej ważne niż kancelaria. Każdy dzień, w którym nie spędzasz czasu z nimi, jest dniem, którego nie możesz odzyskać później, bez względu na to, jak bardzo byś chciał.

Zrób coś, co nie ma nic wspólnego z prawem: sport, gotowanie dla przyjemności, ogrodnictwo, coś artystycznego lub duchowego. Nie tylko Cię to odświeży, ale także pomoże Ci stać się szczęśliwszą i pełniejszą osobą.

Uczciwość odgrywa w tym szczególną rolę. Jest to nie tylko Twój profesjonalny zasób, lecz również jeden z kluczy do szczęścia. Jeśli wiesz, że działasz uczciwie, masz więcej szacunku dla siebie i wierzysz, że naprawdę zasłużyłeś na miłość i szacunek innych.

3. Zbieranie informacji

Zachęć klienta, niech Ci o wszystkim opowie¹⁷

Co dzieje się podczas wywiadu prawnika z klientem? Co sprawi, że klient nie powie Ci wszystkiego, co myśli i pamięta? Co pomoże klientowi udzielić Ci jak najwięcej informacji?



Emocje

Twój klient może być skřępowany faktem, że problem wymknął się spod jego kontroli. Szczegóły dotyczące problemu klienta są często bardzo osobiste i mogą sprawić, że klient będzie widziany w złym świetle, nawet jeśli ostatecznie okaże się, że postępował słusznie i legalnie.

Twój klient może bać się powiedzieć Ci o tym, co według niego może osłabiać jego pozycję prawną lub społeczną. Jesteś częścią systemu prawnego, a większość niedoświadczonych klientów nie zdaje sobie sprawy, że możesz pomóc tylko wtedy, gdy poznasz zarówno dobrą jak i złą stronę sytuacji.

Tradycyjnie prawnicy są postrzegani jako autorytety. Klient może odczuwać takie same zahamowania w rozmowie z adwokatem, jakie odczuwa uczeń, gdy spotyka się prywatnie z nauczycielem. A to może prowadzić do barier etycznych: szacunek klienta do Ciebie jako autorytetu może zniechęcić go do pytań, gdy nie rozumie, co mówisz lub gdy uważa, że się mylisz.

Klient może czuć się hamowany przez bariery kulturowe, społeczne, wiekowe lub językowe. Jego pamięć podlega tym samym problemom, jakie dotyczą pamięci świadków.

¹⁷ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/photos/lew-roar-afryka-zwierząt-zbik-3012515/>; Krieger, S. / R. Neumann (2015), *Essential Lawyering Skills*, Wolters Kluwer; Gellhorn, G. (1998), *Law and Language: An Empirically-Based Model for the Opening Moments of Client Interviews*, "Clinical Law Review" 4, 321–344; DeWitt, A. I. (2005), *Therapeutic Communication as a Tool for Case Miming*, "American Journal of Trial Advocacy" 29, 395–404.

Rady:

Spróbuj zbudować relację, w której klient czuje się komfortowo i odczuwa zaufanie. Okazuj empatię i szacunek zamiast tworzyć dystans.

Zachęcaj do komunikacji słownej stosując komunikację niewerbalną i aktywne słuchanie.

Urządź kancelarię w taki sposób, aby klienci odczuwali Twoją gościnność.

Zadawaj jasne i dobrze zorganizowane pytania.

Mowa ciała

Jesteś przyzwyczajony do „czytania” ludzi na podstawie ich postawy, wyrazu twarzy, kontaktu wzrokowego itp. Niektóre informacje otrzymane w ten sposób są niedokładne, jednak język ciała mówi nam wystarczająco dużo o uczuciach drugiej osoby, abyśmy mogli przyjąć to za pewnik. Osoba, która patrzy Ci prosto w oczy podczas rozmowy wydaje się traktować Cię poważnie. Ktoś, kto odchyła się na krześle z rękami skrzyżowanymi wygląda na znudzonego lub zniecierpliwionego, podczas gdy osoba, która siedzi prosto z opuszczonymi rękami, raczej chce usłyszeć, co do niej mówisz. Gdy ktoś kiwa głową, kiedy mówisz, oznacza to zgodę, a przynajmniej *słyszę cię i rozumiem wagę tego, co mówisz.*

Kiedy język ciała daje nam niedokładne informacje? Czasami jest to przypadek. Rozmówca może być zainteresowany tym, co masz do powiedzenia, ale leniwie się odchyłać z powodu zmęczenia. Niekiedy jednakowa mowa ciała komunikuje różne informacje w zależności od kultury.

Pamiętaj, że Ty także możesz użyć mowy ciała, aby okazać zainteresowanie i szacunek klientowi.

Aktywne słuchanie

Zdolność do dobrego słuchania jest równie ważna w praktyce prawa, jak umiejętność dobrej rozmowy. Wiem, że chcesz przejść do sedna sprawy i szybko zająć się inną pracą, ale jeśli będziesz działał w pośpiechu, istnieje ryzyko że chwycisz się pierwszej ważnej rzeczy, którą usłyszysz, nawet jeśli nie będzie ona stanowiła sedna problemu. Zrelaksuj się więc i pozwól klientowi opowiedzieć jego historię. Słuchaj cierpliwie i uważnie.

Słuchanie bierne polega jedynie na tym, aby siedzieć, słuchać tego, co ktoś mówi, i myśleć o tym. I to jest w porządku tak długo, jak długo klient opowiada historię i jest przekonany, że Ci na nim zależy.

Aktywne słuchanie jest natomiast sposobem na zachęcanie do mówienia bez zadawania pytań. Uspokaja również klienta, bo pokazuje mu, że to, co on mówi ma na Ciebie wpływ. Słuchając aktywnie, uczestniczysz w rozmowie, mimo że się nie odzywasz.

Porównaj te trzy przykłady:

1. Prawnik X słuchający biernie

Klient: *Chciałem kupić naprawdę niezawodny samochód z automatyczną skrzynią biegów i szyberdachem. Samochód musi być niezawodny. Nie mam zbyt dużo czasu, żeby chodzić po salonach. Toyota nie ma samochodów, które miałyby i szyberdach i automatyczną skrzynię biegów. Ma je Honda, ale dealer nie ma żadnych samochodów na stanie. Musiałem złożyć specjalne zamówienie. Dałem 10.000 zł zaliczki. Dwa miesiące później zadzwonili, żeby mi powiedzieć, że samochód dotarł. Ale okazało się, że ma manualną skrzynię biegów i nie ma szyberdachu. Powiedziałem im, że to nie jest samochód, który zamówiłem. Odmówili zwrotu zaliczki i stwierdzili, że muszę odebrać samochód. A ja go nie chcę. Szyberdach pomaga szybko schłodzić samochód, a zimą wpuszcza światło i sprawia, że samochód wydaje się bardziej przestronny. Automatyczna skrzynia biegów sprawia, że jazda samochodem jest przyjemniejsza.*

2. Prawnik Y słuchający aktywnie

Klient: *Chciałem kupić naprawdę niezawodny samochód z automatyczną skrzynią biegów i szyberdachem. Samochód musi być niezawodny. Nie mam zbyt dużo czasu, żeby chodzić po salonach. Toyota nie ma samochodów, które miałyby i szyberdach i automatyczną skrzynię biegów. Ma je Honda, ale dealer nie ma żadnych samochodów na stanie. Musiałem złożyć specjalne zamówienie. Dałem 10.000 zł zaliczki. Dwa miesiące później zadzwonili, żeby mi powiedzieć, że samochód dotarł. Ale okazało się, że ma manualną skrzynię biegów i nie ma szyberdachu.*

Prawnik: *Naprawdę?*

Klient: *Byłem zdumiony. Powiedziałem im, że to nie jest samochód, który zamówiłem. Ale oni odmówili zwrotu zaliczki i stwierdzili, że muszę odebrać samochód!*

Prawnik: *Musiał Pan być bardzo zdenerwowany.*

Klient: *Oczywiście. Nie chcę tego samochodu. Szyberdach pomaga szybko schłodzić samochód, a zimą wpuszcza światło i sprawia, że samochód wydaje się bardziej przestronny.*

Prawnik: *Tak, szyberdach jest fajny.*

Klient: *Automatyczna skrzynia biegów sprawia, że jazda samochodem jest przyjemniejsza.*

3. Prawnik Z, któremu słoń nadepnęła na ucho

Klient: *Chciałem kupić naprawdę niezawodny samochód z automatyczną skrzynią biegów i szyberdachem. Samochód musi być niezawodny. Nie*

mam zbyt dużo czasu żeby chodzić po salonach. Toyota nie ma samochodów, które miałyby i szyberdach i automatyczną skrzynię biegów. Ma je Honda, ale dealer nie ma żadnych samochodów na stanie. Musiałem złożyć specjalne zamówienie. Dałem 10.000 zł zaliczki. Dwa miesiące później zadzwonili, żeby mi powiedzieć, że samochód dotarł. Ale okazało się, że ma manualną skrzynię biegów i nie ma szyberdachu. Powiedziałem im, że to nie jest samochód, który zamówiłem.

Prawnik: *Czy podpisał Pan z nimi umowę, która określała, że samochód musi mieć szyberdach i automatyczną skrzynię biegów?*

Klient: *Nie podpisywałem niczego oprócz zaliczki na 10.000 zł. Oni odmówili zwrotu zaliczki i stwierdzili, że muszę odebrać samochód.*

Prawnik: *Czy samochód jest w jakiś sposób uszkodzony, czy tylko nie jest to taki samochód, jak Pan chciał?*

Klient: *Nie chcę go. Nie taki samochód zamówiłem i nie powinienem go odbierać. Chcę mieć szyberdach i automatyczną skrzynię biegów. Szyberdach pomaga szybko schłodzić samochód, a zimą wpuszcza światło i sprawia, że samochód wydajesię bardziej przestronny. Automatyczna skrzynia biegów sprawia, że jazda samochodem jest przyjemniejsza.*

W pierwszym przykładzie klient opowiada historię przy braku reakcji ze strony prawnika. W pewnym momencie większość klientów poczułaby się niekomfortowo. Ostatecznie prawie każdy klient przestałby kontynuować relację.

W drugim przykładzie wtrącenia prawnika wyrażają zrozumienie i zachęcają klienta do kontynuowania. Ale zauważ, że prawnik czeka, zanim ostatecznie coś powie. Dzieje się tak dlatego, że klienci ujawniają najważniejsze informacje, gdy tylko „mają okazję mówić”. W pierwszych kilku momentach narracji prawnik powinien więc pozostać na uboczu i pozwolić klientowi mówić. Tutaj prawnik wtrąca się po raz pierwszy dopiero wtedy, gdy prosta uprzejmość wymagałaby potwierdzenia trudnej sytuacji klienta. Wcześniej często lepiej jest ograniczyć aktywne słuchanie do niewerbalnego wsparcia, takiego jak przytakiwanie i kontakt wzrokowy.

W trzecim przykładzie prawnik zadaje istotne pytania, ale zachowuje się, jak gdyby nie usłyszał żadnej emocjonalnej treści w historii klienta. W ten sposób klient zyskuje poczucie, że prawnik jest niesympatyczny. Jego pytania są przedwczesne – mogą zostać zadane później. Zadane w tym miejscu stają na drodze do opowiedzenia historii przez klienta. Z perspektywy klienta niezdolność prawnika do wysłuchania wszystkiego, co klient ma do powiedzenia sugeruje, że prawnik prawdopodobnie nie będzie pomocny.

Jak myślisz, który z prawników ostatecznie zbudował ze swoim klientem dobrą, pełną zaufania relację, uzyskał wszystkie potrzebne informacje, a w niedługim czasie będzie obsługiwał całą rodzinę i większość przyjaciół swojego klienta?

Twój klient przede wszystkim chce, żebyś zrozumiał, jakim jest człowiekiem i ile wycierpiał.

Zbierz wszystkie informacje od klienta w 3 krokach¹⁸

Jeśli prowadzisz jednoosobową kancelarię, prawdopodobnie rozmawiałeś z klientem przez telefon, gdy zadzwonił umówić się na spotkanie. W większej kancelarii sekretarz poprosił klienta o określenie charakteru jego problemu. Niektórzy klienci odmawiają udzielenia odpowiedzi, ale na ogół jest tak, że masz przynajmniej mgliste pojęcie, dlaczego klient chce się z Tobą zobaczyć.



Jeśli nie znasz dobrze dziedziny prawa, której dotyczy problem, przyjrzyj się jej w zarysie przed rozmową. Jeśli klient powie, że potrącił pieszego, zajrzyj do kodeksu karnego i sprawdź orzecznictwo. Jeśli klient chce, abyś pomógł wynegocjować umowę franczyzową z McDonald's, przejrzyj podręcznik, który wyjaśnia, jak działa franchising w branży fast-food.

Rozmowa będzie bardziej owocna, jeśli klient przedstawi dokumenty, które są istotne w jego sprawie. Ten, kto umawia wizytę klienta, powinien o to poprosić. Niestety klienci nie są dobrzy w ocenie trafności dokumentów. Staraj się więc być konkretny. Jeśli klient chce wystąpić o odszkodowanie, powinieneś poprosić go o dokumenty, które dokumentują szkodę: protokół zdarzenia, rachunki, oświadczenie sprawcy, informacje o wcześniejszych zdarzeniach, zaświadczenia lekarskie, a także wszystkie inne dokumenty, które klient wiąże ze szkodą.

Krok 1

W niektórych przypadkach przejście do konkretnej rozmowy z klientem na temat jego problemu prawnego poprzedza kurtuazyjna rozmowa o niczym, w innych przypadkach wystarczy wymienić dwa – trzy zdania, czasem wystarczy ograniczenie się do pytania, czy klient chciałby kawę.

¹⁸ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/prezentacji-statystyka-chłopiec-1454403/>; Hall, E. (1969), *The Hidden Dimension*, Anchor; Krieger, S. / Neumann, R. (2015), *Essential Lawyering Skills*, Wolters Kluwer.

Krok 2

Kiedy nadejdzie czas, aby przejść do konkretów, prawnik mówi:

W czym mogę Panu pomóc?

Porozmawiajmy o tym, co Pana dzisiaj sprowadza.

Mam notatkę od pracownika kancelarii, że miał Pan wypadek i ubezpieczyciel odmówił wypłaty odszkodowania. Prawdopodobnie martwi się Pan tym. Jak do tego doszło?

Niedługo potem klient prawdopodobnie powie coś, co będzie dla niego znaczenie emocjonalne. Na przykład:

Wpadło mi trochę pieniędzy i chciałbym założyć fundusz dla mojej wnuczki, aby pomóc jej zapłacić w przyszłości za studia.

Właśnie dostałem dokumenty z banku. Bank zamyka mi hipotekę i zabiera dom.

Często, gdy klienci mówią to wszystko, prawnicy odpowiadają *Proszę opowiedzieć mi więcej* i zaczną robić notatki. Tak działa doświadczony umysł prawniczy, który zawsze szybko znajduje fakty istotne z prawnego punktu widzenia. Ale klienci tego nie lubią! Klient mając wybór nie zwróci się do „prawnika”, lecz prawdziwego człowieka, który jest dobry w wykonywaniu pracy prawniczej. Bądź więc empatyczny i aktywnie słuchaj.

Nie wyskakuj od razu z pytaniami. Daj klientowi pełną możliwość powiedzenia wszystkiego, o czym chce rozmawiać, zanim zaczniesz konstruować wywiad. Są ku temu dwa powody. Po pierwsze, klient potrzebuje pewności, że Ty słyszysz i rozumiesz, co go tak głęboko dotknęło. Jeśli osłabisz tę pewność, wydasz się klientowi odległy, a nawet biurokratyczny. Po drugie, klienci wyleją potok informacji, gdy tylko zapytasz ich, co doprowadziło ich do Twojej kancelarii. Jeśli uważnie wysłuchasz tego potoku, dowiesz się wielu faktów w krótkim czasie. Możesz również dowiedzieć się wiele o kliencie jako człowieku i o tym, jak klient postrzega swój problem.

Jeśli klient jest niedoświadczony w zakresie współpracy z prawnikami, musisz mu wyjaśnić kwestię poufności między prawnikiem a klientem. Nie zaczynaj jednak rozmowy od tego, bo to niezręczne i dystansujące. Najlepszy czas na informację o poufności nastąpi po tym jak klient opowie Ci już swoją historię a zanim Ty zaczniesz zadawać szczegółowe pytania. Większość klientów opisze na początku podstawową wersję swojej historii, niezależnie od tego, czy rozumieją kwestię poufności. Dopiero później, gdy klienci zaczynają odpowiadać na Twoje pytania, poufność zachęca ich do większej otwartości.

Podczas wywiadu możesz używać imienia klienta (*Dzień dobry, pani Katarzyno*) – to skraca dystans między Tobą a klientem, ponieważ oznacza, że dostrzegasz klienta jako osobę, a nie jako przedmiot pracy. Bądź jednak taktowny – zwracanie się do klienta w ten sposób zależy od Twojej osobowości, Twoich przypuszczeń na temat preferencji klienta i lokalnych zwyczajów. W niektórych sytuacjach może to być nieodpuszczalne, zwłaszcza gdy klient jest o wiele starszy od Ciebie.

Krok 3

Teraz rozpoczyna się zbieranie informacji. Jeśli ważne jest, abyś poznał szczegóły przeszłych zdarzeń, to tutaj używasz technik wywiadów kognitywnych (poznawczych). Nie zawsze jednak jest to potrzebne. Jeśli klient chce, abyś sporządził testament lub pomógł w wynegocjowaniu umowy, musisz poznać wiele faktów. Zazwyczaj nie musisz martwić się stanem pamięci klienta o przeszłych zdarzeniach, ponieważ większość potrzebnych informacji dotyczy aktualnych okoliczności. Aby sporządzić testament, potrzebujesz listy zasobów klienta i listy potencjalnych spadkobierców klienta. W takiej sytuacji zacznij od poproszenia klienta, aby opowiedział Ci wszystko, co uważa za konieczne. Następnie zadaj szczegółowe pytania, aby uzyskać pozostałe informacje, których będziesz potrzebować.

Jeśli jednak korzystasz z technik kognitywnych, podziel wywiad na trzy etapy:

1. etap otwartej narracji, w którym prosisz klienta o opisanie wszystkiego, co pamięta o faktach;
2. etap sondowania, w którym wracasz do historii klienta i zadajesz pytania, aby wypełnić luki i wyjaśnić niejasności;
3. etap weryfikacji, w którym powtarzasz najważniejsze części historii, tak jak je rozumiesz, aby dać klientowi możliwość skorygowania nieporozumień i dostarczenia dodatkowych informacji.

Zanim poprosisz klienta o opowiedzenie historii, odtwórz kontekst: niech klient opisz wszystko, co pamięta o spornych zdarzeniach, niezależnie ich wagi.

Powiedz coś takiego:

Muszę dowiedzieć się wszystkiego, co Pani pamięta, co wydarzyło się w sklepie. Wróćmy do punktu, w którym wysiadła Pani z samochodu na parking. Proszę poświęcić kilka minut i wrócić do tej chwili w swoim umyśle. Niech Pani pomyśli o tym, co widziała i słyszała Pani w tym czasie, gdy szła Pani przez parking w stronę sklepu. Proszę się nie spieszyć. Mogę poczekać, aż będzie Pani gotowa. A kiedy będzie już Pani gotowa, proszę opowiedzieć mi wszystko, co Pani pamięta – nawet jeśli nie jest to związane z oskarżeniem kierownika sklepu o kradzież.

Jeśli klient ma kłopot z wyprodukowaniem kompletnej i spójnej historii, może przywołać to wydarzenie w kolejności innej niż chronologiczna. Może zacząć od tego, co zrobiło na nim największe wrażenie. Możesz też poprosić klienta o zmianę perspektywy i ocenę tego, co inni obecni zobaczyli lub usłyszeli.

Podczas słuchania opowieści rób dwa rodzaje notatek. Zapisz, czego się dowiedziałeś i przygotuj listę tematów, do których powinieneś wrócić w celu wyjaśnienia lub uzupełnienia braków. W tym celu możesz użyć dwóch kartek papieru. Możesz też użyć jednej kartki, rysując pionową linię na każdej stronie, aby oddzielić dwa rodzaje notatek.

Po opowiedzeniu historii przez klienta możesz zacząć zadawać pytania. Jest to drugi etap poznawczej części wywiadu. Uzyskaj wyraźną chronologiczną wersję zdarzeń od początku do końca, a także jasny obraz dokładnych szczegółów opowieści. Na przykład, kiedy i gdzie dokładnie miało miejsce każde zdarzenie?

Możesz wprowadzić etap sondowania, mówiąc coś takiego:

Myślę, że mam teraz wyraźny obraz. Proszę pozwolić mi opowiedzieć, czy dobrze rozumiem, co się stało. Jeśli coś jest nie tak, proszę mnie poprawić. A jeśli przypomni Pani sobie cokolwiek innego, to proszę mi przerwać i to wskazać.

Następnie krótko podsumuj odpowiednie części historii.

Bez względu na to, czy korzystasz z technik kognitywnych, czas na poruszenie kwestii poufności między prawnikiem a klientem przychodzi z chwilą zadawania pytań. Jak wytłumaczyć tę poufność? Nie wystarczy powiedzieć: *Wszystko, co mi Pani mówi, jest poufne*. Istnieją ważne wyjątki od tego stwierdzenia. Większość klientów nie chce jednak wysłuchać wykładu na temat wszystkich wyjątków. Kurs środkowy jest lepszy:

Prawnik: *Zanim przejdziemy dalej, powinienem wyjaśnić, że prawo wymaga ode mnie zachowania w poufności tego, co mi Pani powie. Są pewne wyjątkowe sytuacje, w których mogę lub muszę komuś powiedzieć, czego się od Pani dowiedziałem, ale w większości przypadków nie wolno mi mówić nikomu innemu niż ludzie, którzy pracują ze mną, reprezentując Pani interesy.*

Możesz wyjaśnić wyjątki, jeśli klient o nie zapyta lub jeśli któryś z nich jest oczywiście istotny.

Nie nazywaj problemu, dopóki nie usłyszysz wszystkich faktów. Niewykluczone, że klient, który zaczyna od poinformowania Cię o sporze z właścicielem mieszkania, ostatecznie wniesie pozew o ochronę dóbr osobistych i zawiadomienie o naruszeniu miru domowego, zamiast koncentrować się na naruszeniu warunków umowy najmu mieszkania.

Jakie pytania prawnik musi zadać klientowi?¹⁹

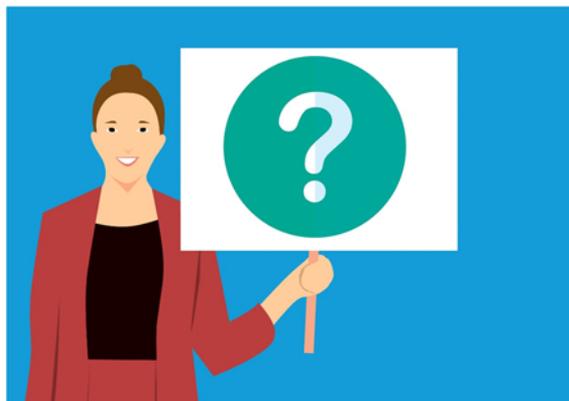
Jedną z umiejętności skutecznego prawnika jest produktywnie zadawanie użytecznych pytań. W wywiadzie z klientem musisz wiedzieć, o co pytać oraz jak organizować pytania.

Zapytaj o fakty i źródło wiedzy klienta

Nie pytaj, czy samochód drugiego kierowcy przekroczył limit prędkości (wniosek). Zapytaj, jak szybko to się działo i skąd klient o tym wie. Na rozprawie klient może zeznawać tylko na podstawie swojego oszacowania prędkości samochodu w kilometrach na godzinę. A to może nastąpić jedynie, gdy wiedza klienta pochodzi ze źródła, które jest właściwe do skorzystania z niego w postępowaniu. Jeśli wszystko, co wiesz, to że klient myśli, że samochód pędził, nie masz pojęcia, co klient zezna na rozprawie, ani nawet, czy klient będzie mógł zeznawać w tej kwestii. Jeśli klient powie, że nie

¹⁹ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/zapytaj-pytanie-guess-biznesu-3231385/>; Hall, E. (1969), *The Hidden Dimension*, Anchor; Krieger, S. / Neumann, R. (2015), *Essential Lawyering Skills*, Wolters Kluwer.

zna rzeczywistej prędkości samochodu, ale przyjaciel powiedział mu, że samochód jechał z prędkością około 120 km/h, zeznania klienta nie będą miały znaczenia dowodowego, chyba że oświadczenie przyjaciela znajduje oparcie w innych dowodach. Wtedy dane przyjaciela muszą się znaleźć na Twojej liście świadków.



Zapytaj o wszystkie szczegóły

Jeśli klient powie *Piotr powiedział mi o tym w zeszłym tygodniu*, nie przechodź do następnego tematu. Zapytaj, kiedy odbyła się rozmowa z Piotrem – nie tylko którego dnia, ale także o której godzinie. Gdzie to się stało? Kto jeszcze był obecny? O czym jeszcze dyskutowano? Jak długo trwała rozmowa? Jak się zaczęła? Jak się skończyła? Jakich słów użył Piotr i co powiedzieli inni? Będziesz potrzebował tych danych, aby przygotować swoją sprawę.

Zapytaj o wszystko, co klient widział, słyszał i mówił

Musisz być w stanie zobaczyć i usłyszeć w swoim umyśle scenę, w której wystąpiły zdarzenia opisane przez klienta. Nie zakładaj niczego. Jeśli wydarzenia miały miejsce w czasie największego ruchu w mieście, nie zakładaj, że samochody śmigały obok, gdy klient stał na chodniku. Jeśli samochody w tej konkretnej sytuacji mają znaczenie, zapytaj o nie. Być może okaże się, ulica została całkowicie wyłączona z ruchu na potrzeby budowy.

Zapytaj o szczegóły, które mogą mieć znaczenie

Jeśli diagram pomoże ci zrozumieć, co się stało, poproś klienta o jego narysowanie. Może to być szczególnie ważne, jeśli pozycje ludzi i rzeczy na scenie mają znaczenie.

Upewnij się, że znasz również wszystkie podstawowe informacje: pełne imię i nazwisko klienta, wiek, adres, wszystkie numery telefonów, zawód i stanowisko, nazwę pracodawcy, miejsce pracy i godziny pracy. Uzyskaj podobne informacje dla współmałżonka klienta, a także wiek i szczegóły dotyczące dzieci. Dla każdego świadka lub innej osoby, która odgrywa rolę w tym problemie, uzyskaj tyle informacji identyfikujących, ile tylko klient może Ci zapewnić.

Zapytaj o ograniczenia

Istnieją dwa podstawowe ograniczenia, o których musisz wiedzieć: konflikt interesów i upływ terminów. Nieuwzględnienie ktoregokolwiek z nich może skutkować błędem w sztuce i szkodą po stronie klienta.

Do konfliktu interesów dochodzi, gdy interes jednego klienta jest sprzeczny z interesami innego klienta, byłego klienta lub innego prawnika w kancelarii. Dobrze prowadzona kancelaria prawna powinna dysponować taką bazą danych, która pozwoli szybko zidentyfikować ewentualne konflikty interesów. Gdy nowy klient zacznie ujawniać poufne informacje, może się okazać, że musisz zrezygnować z reprezentowania tego klienta lub obydwu klientów.

Załóżmy, że klient doznał szkody i przysługuje mu środek prawny. Przypuśćmy również, że podczas wywiadu nie zawierasz sobie głowy datą, od której zaczęłyby obowiązywać ograniczenia, a po wywiadzie nie przejmujesz się czytaniem przepisów. Przypuśćmy, że ustawowy termin upływa jutro. Przyjąłeś klienta i pozwoliłeś wygasnąć jego uprawnieniu. Klientowi nadal przysługuje roszczenie, jednak tym razem jest ono skierowane przeciwko Tobie. Chociaż przedawnienie ze względu na jego nieelastyczność jest najbardziej widocznym przykładem, inne terminy mogą mieć podobne skutki. Na przykład jeśli klient został pozwany, musisz wiedzieć, kiedy upływa termin odpowiedzi na pozew.

Zapytaj o “papiery”

Zapytaj, czy są jakieś papiery, o których klient nie wspomniał, a które mogą być związane z problemem. Unikaj żargonu prawniczego: nie pytaj o „dokumenty”. Czy notatka jest dokumentem? Ty powiesz pewnie że tak, ale wielu klientów nie pomyślałoby w ten sposób o notatkach. Jeśli istnieją odpowiednie papiery, zapytaj, czy klient ma je przy sobie, a jeśli nie, to kto je posiada. Zapytaj klienta, czy podpisywał jakiegokolwiek dokumenty związane z problemem. W sytuacji spornej należy zapytać, czy klient otrzymał jakieś papiery od sądu, strony przeciwnej czy z urzędu. Wielu klientów nie zrozumie, jeśli zapytasz, czy „doreczono im dokumenty”.

Jeśli klient toczy spór sądowy...

Zadaj pytania potrzebne do znalezienia historii w faktach

W warunkach sali sądowej wygrywa ten, kto opowie najlepszą historię. Możesz poznać fakty, ale przegapić historię. W masie faktów – setek zdarzeń i okoliczności – jest historia, która chwyci Cię za serce i sprawi, że również sędzia będzie chciał potraktować jedną osobę lepiej niż inną. Historia nie wypływa sama z faktów. Musisz ją odnaleźć. Zadawaj pytania, które ujawnią potrzebną Ci historię, abyś mógł dobrze reprezentować klienta.

Zadaj pytania, które ujawnią argumenty strony przeciwnej

W każdym sporze są dwie strony i nie możesz dobrze się przygotować do procesu nie wiedząc, czego zażąda druga strona. Ale niewiele się dowiesz, jeśli zapytasz o to w

sposób, który wyda się klientowi groźny. Na przykład, jeśli twój klient został oskarżony o przestępstwo, nie pytaj, czy jest winny. Zapytaj, co powie o nim policja i świadek oskarżenia. Zanim to zrobisz, wyjaśnij szczegółowo, dlaczego możesz być dobrym adwokatem tylko wtedy, gdy wiesz z góry, czego zażąda strona przeciwna.

Zapytaj o inne dowody

Na przykład zapytaj, kto jeszcze widział lub słyszał to, co opisuje Ci klient. Zapytaj, kto jeszcze może wiedzieć o aspektach sporu, o których klient nie wie.

Oceń wartość klienta jako świadka w sądzie

Czy ten klient opowiedzie historię w sposób, który może wpłynąć na osobę zadającą mu pytania? Czy klient jest wiarygodny i zyska szacunek tej osoby? Czy są jakieś wątpliwości co do uczciwości lub zdolności klienta do dokładnego obserwowania i zapamiętywania?

Jeśli klient chce dokonać transakcji...

Poznaj dotychczasowy stan sprawy

Na jakim etapie są rozmowy między klientem a drugą stroną? Na co zgodził się Twój klient? Jakie problemy nie zostały jeszcze rozwiązane? Jakie przeszkody stoją na drodze do zawarcia umowy? Jak bardzo druga strona chce lub potrzebuje tej transakcji? Czy któraś ze stron się spieszy?

Poznaj interesy stron

Jak sytuacja wygląda z dalszej perspektywy? Co w tej transakcji jest najważniejsze dla klienta? Co w tej transakcji jest najważniejsze dla strony przeciwnej? (Innymi słowy, co każda ze stron próbuje osiągnąć?) Jakie skutki finansowe przyniesie ta transakcja? Gdzie powstanie zysk? Jak klient wyobraża sobie, w wymiarze praktycznym, że transakcja będzie działać po zakończeniu umowy? Jak transakcja pasuje do większych planów klienta na przyszłość? Czy transakcja jest częścią długoterminowych relacji – lub spodziewanych długoterminowych relacji – między stronami? Czy zgadzając się na tę umowę, klient opiera się na faktycznych założeniach, o których druga strona ma lub powinna mieć lepszą wiedzę? (Jeśli tak, klient może być chroniony dzięki sporządzeniu umowy, w której druga strona oświadczy i zagwarantuje prawdziwość tych faktów.) Czy istnieje ryzyko, że transakcja może naruszyć prawo? Czy transakcja może być tak skonstruowana, aby zminimalizować podatek należny od klienta? Przy opracowywaniu umowy, jakie potencjalne przyszłe trudności należy przewidzieć z wyprzedzeniem? (Najbardziej oczywistym przykładem może być naruszenie warunków umowy: w jaki sposób umowa powinna określać naruszenie i jakie konsekwencje nastąpiłyby w wyniku naruszenia?) Czy są jakieś inne sposoby sporządzenia umowy w celu ochrony klienta? Jakie regulacje klient chce zawrzeć w przygotowanej umowie?

Ponadto dla każdego rodzaju umowy istnieje odrębna lista kwestii, które roztropny prawnik zazwyczaj rozwiązuje w trakcie opracowywania projektu umowy. Jeśli klient chce wynająć lokal do prowadzenia działalności gospodarczej, przedstawiona mu umowa prawdopodobnie odzwierciedla interesy właściciela lokalu. Co musisz wiedzieć, aby poradzić sobie z taką umową w interesie Twojego klienta?

Zapytaj, czy klient zasięgał porady innego prawnika

Jeśli jesteś siódmym prawnikiem, z którym klient skonsultował się w sprawie tego problemu, na pewno jest powód, dla którego poprzednich sześciu nie zrobiło tego, czego chciał klient. Może to być powód, który nie powinien mieć na ciebie wpływu. Ale zazwyczaj jest tak, że inni prawnicy nie prowadzą sprawy tego klienta, ponieważ sprawa jest bezzasadna lub klient ma tendencję do sabotowania pracy prawnika. Dobrze, żebyś o tym wiedział.

Jak organizować pytania w wywiadzie z klientem?²⁰

Gdy zaczniesz szczegółowo badać różne aspekty problemu, spróbuj podjąć każdy temat osobno. Zbyt dużo owijania w bawełnę dezorientuje ciebie i klienta.

Na każdy temat zacznij od szerokich pytań (*powiedz mi, co się stało w nocy, gdy reaktor się stopił*) i stopniowo kieruj się w stronę wąskich (*tuż przed ucieczką z panelu sterowania, jakie dane widziałeś na wskaźniku?*). Szerokie pytania zazwyczaj dostarczają największej ilości informacji, zwłaszcza informacji, których nie przewidziałeś. Wszechstronne szerokie pytanie brzmi: *Co się stało potem?* Wąskie pytania zawierają szczegółowe informacje, które należy uzupełnić lukami po zadaniu szerokich pytań.

Przechodź stopniowo od szerokich pytań do wąskich. Jeśli przeskoczysz zbyt szybko do wąskich, stracisz wiele informacji, ponieważ to ogólne pytania pokazują, co warto zbadać.



²⁰ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/photos/znak-zapytania-uwaga-duplikat-3585355/>; Hall, E. (1969), *The Hidden Dimension*, Anchor; Krieger, S. / R. Neumann (2015), *Essential Lawyering Skills*, Wolters Kluwer.

Przykład:

- Prawnik: *Co się stało potem?* [szerokie pytanie]
Klient: *Kierownik sklepu chwycił mnie i zabrał do pokoju na zapleczu, gdzie otworzyli moją torbę na zakupy i oskarżyli mnie o kradzież w sklepie. Byli naprawdę ordynarni i zawstydzali mnie przed wszystkimi w sklepie.*
- Prawnik: *Czy Cię dotknęli?* [wąskie pytanie, zadane zanim klient skończył odpowiadać na szerokie]
Klient: *Tak, kierownik chwycił mnie za ramię i praktycznie ciągnął mnie do tego pokoju na zapleczu. A kiedy próbowałem odejść, przed drzwiami stanął wielki ochroniarz, który wziął mnie za ramiona i posadził z powrotem.*
- Prawnik: *Ile osób słyszało, jak nazywają cię złodziejem?* [inne wąskie pytanie]
Klient: *Może kilkanaście. Patrzyli na mnie z obrzydzeniem.*
- Prawnik: *Czy znasz kogoś z nich z nazwiska?* [kolejne wąskie pytanie]
Klient: *O tak. Kilkoro z nich to rodzice dzieci chodzących do szkoły z moimi dziećmi. Jedna z kobiet jest recepcjonistką w gabinecie mojego lekarza.*

Tutaj prawnik poprosił klienta o odtworzenie kontekstu, a następnie pozwolił klientowi opowiedzieć całą historię przed rozpoczęciem etapu sondowania.

Zadawaj ogólne pytania, dopóki nie przestaniesz otrzymywać przydatnych informacji. Następnie wróć i zadaj wąskie pytania dotyczące faktów, których klient nie omówił. Podczas gdy klient odpowiada na ogólne pytania, możesz notować kwestie, które będziesz badać później za pomocą wąskich pytań.

Pytania formułuj ostrożnie. Pamiętaj, że sposób mówienia ma ogromny wpływ na to, jak ludzie reagują. Dobre pytanie nie wprowadza w błąd, nie wywołuje oporu i nie powoduje zniekształcenia pamięci.

Zadawaj jedno pytanie na raz. Jeśli zapytasz o dwie rzeczy na raz, uzyskasz odpowiedź tylko na jedno z pytań.

Przykład:

- Prawnik: *Ile wyniosła oferta konsorcjum na ten projekt? Czy to konsorcjum zaproponowało znacznie niższą cenę od innych oferentów?*
Klient: *Myślę, że ktoś inny złożył najtańszą ofertę: firma z Poznania, która później miała problemy z przedłożeniem gwarancji należytego wykonania kontraktu.*

Czy dowiedzieliśmy się, ile wynosiła oferta konsorcjum?

Pytanie wiodące to takie, które sugeruje odpowiedź (*Kiedy kierownik sklepu zaprowadził cię do pokoju na tyłach, zamknął drzwi, prawda?*). Pytanie wiodące wywiera pewną presję na osobę, która odpowiada, aby udzieliła odpowiedzi, którą sugeruje pytanie (*Tak, zamknął drzwi*). Pytanie takie implikuje jedną lub obie rzeczy. Po pierwsze, pytający oczekuje tej odpowiedzi, ponieważ pytający już myśli lub wie, że to

prawda. Po drugie, pytający chce tej odpowiedzi (na przykład aby coś udowodnić).

Ze względu na plastyczność pamięci, pytania wiodące mogą potencjalnie powodować niedokładne odpowiedzi. Jeśli pytanie wiodące – lub jakikolwiek rodzaj pytania – w wywiadzie powoduje, że klient „pamięta” rzeczy bardziej sprzyjające jego sprawie, a później klient potwierdzi tę „pamięć” podczas procesu, pytanie wiodące tworzy problem etyczny.

Niekiedy można sondować informacje bez zadawania pytań. Dla przykładu, aktywne słuchanie lub język ciała wskazujący, że jesteś szczególnie zainteresowany tym, co mówi klient, może zachęcić klienta do dokładniejszego przyjrzenia się faktom.

Jak zapytać o wszystko?²¹

Jednym z wyrazów skuteczności w prawie każdej sferze życia jest umiejętność zadawania właściwych pytań w najbardziej produktywny sposób. Dobre pytanie jest artystyczne. Draży górę gruzu, aby dotrzeć do ukrytego skarbu. Skuteczny prawnik zawsze zadaje dobre pytania. Pytania kieruje do klientów, świadków (w sądzie i poza sądem), kolegów, przeciwników i pracowników administracji publicznej. Co możesz zrobić, aby zadawać pytania skutecznie?

1# Pytaj o wszystkie ważne informacje

Dobre pytania dążą do spraw wartościowych: tych, które naprawdę muszą zostać poznane. Niektórzy mogą wypełnić godzinę pytaniami o marginalnym znaczeniu. Inni dowiedzą się wszystkiego w pięć minut.

2# Użyj właściwych słów

Niektóre słowa pomagają znaleźć informacje i zachęcają do odpowiedzi, podczas gdy inne słowa myślą, zaciemniają obraz lub wywołują opór.

3# Pytaj we właściwym czasie i we właściwym kontekście



²¹ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/photos/znak-zapytania-wiedzy-pytanie-3255140/>; Krieger S., Neumann R. (2015), *Essential Lawyering Skills*, Wolters Kluwer.

Czasem najpierw należy zadać inne pytania, zanim zada się to najważniejsze. Często osoba pytana musi najpierw zostać wprowadzona w odpowiedni nastrój. Dlatego tak ważna jest Twoja empatia.

4# Wiedz, kiedy zadawać pytania zawężające a kiedy pytania otwarte

Pytanie zawężające domaga się konkretnej informacji: *O której godzinie przyjechał Twój pociąg?*

Pytanie otwarte wymaga ogólnych informacji i często pozwala osobie, do której jest skierowane, aby samodzielnie zdecydowała, co chce podkreślić w swojej odpowiedzi: *Jak minęła Ci podróż?*

Jeśli chcesz dowiedzieć się czegoś konkretnego, pytanie zawężające jest na to najszybszym sposobem. Jeśli nie jesteś pewien, co jest ważne, pytanie otwarte może dostarczyć Ci wielu informacji, które sobie następnie uporządkujesz.

5# Wiedz, kiedy zadawać pytania wiodące (sugerujące) a kiedy niewiodące

Pytanie wiodące wiedzie do odpowiedzi. Przy tym nie tylko sugeruje odpowiedź, lecz stwarza presję, by tej odpowiedzi udzielić.

Właśnie wróciłeś z Zakopanego, prawda? jest pytaniem wiodącym. Pytający będzie zaskoczony – a może nawet nieszczyśliwy – jeśli odpowiesz krótko nie.

Byłeś ostatnio w Zakopanem? jest zawężającym pytaniem niewiodącym. Jest zawężające, ponieważ prosi o konkretne informacje. Nie jest pytaniem wiodącym, ponieważ sformułowanie sugeruje, że pytający byłby zadowolony zarówno z odpowiedzi twierdzącej jak i przeczącej, o ile będzie ona zgodna z prawdą.

Opowiedz mi o wszystkich wycieczkach, które ostatnio odbyłeś jest otwartym pytaniem niewiodącym. Jest otwarte, ponieważ pyta o podróżowanie jako takie, nie tylko do Zakopanego. Jest niewiodące, ponieważ sformułowanie sugeruje, że pytający byłby zadowolony z jakiegokolwiek prawdziwej odpowiedzi.

Pytania wiodące są użyteczne tylko w dwóch sytuacjach:

Po pierwsze, gdy myślisz, że znasz odpowiedź i używasz pytania tylko do poruszenia tematu, po to by móc wtedy zadać inne pytania i dowiedzieć się tego, czego jeszcze nie wiesz:

Właśnie wróciłeś z Zakopanego, prawda? [pytanie wiodące]

Tak.

Jak to jest odwiedzić Zakopane o tej porze roku? [pytanie otwarte niewiodące]

Po drugie, gdy próbujesz coś podkreślić lub wydobyć przyznanie o faktach:

Właśnie wróciłeś z Zakopanego, prawda? [pytanie wiodące]

Tak.

I gdy byłeś w Zakopanem, badałeś możliwość uniknięcia płacenia podatków w

Polsce poprzez utworzenie tam raju podatkowego, prawda? [kolejne pytanie wiodące]

6# Bądź cierpliwy

Cierpliwość jest sztuką czekania. Niektórzy prawnicy nie umieją czekać. Jeśli natychmiast nie dostaną odpowiedzi na pytanie, od razu zadają kolejne. Osoba pytana może wciąż myśleć nad pierwszym pytaniem i borykać się z udzieleniem ciekawej i użytecznej odpowiedzi, gdy tymczasem drugie pytanie gwałtownie utnie ten proces. Z powodu swojej niecierpliwości, prawnik może nigdy już nie usłyszeć odpowiedzi na pytanie pierwsze.

Niech cisza Ci pomaga. Zadajesz pytanie i nic nie słyszysz w odpowiedzi. Właściwie to coś słyszysz. Odpowiada Ci cisza towarzysząca osobie pytanej w podejmowaniu decyzji, jakiej udzielić Ci odpowiedzi. Słuchaj tej ciszy i czekaj. Jeśli Ty nie lubisz ciszy, to może i osoba pytana jej nie lubi. I niechęć osoby pytanej do ciszy może ją skłonić do zalania Cię informacjami. Bądź cierpliwy.

7# Uważnie słuchaj odpowiedzi i wyznaczaj dokładne linie pytań

Zadajesz pytanie na temat A i uzyskujesz informacje, o które prosiłeś. Jeśli będziesz teraz naśladował ankietarów telewizyjnych, zignorujesz brakujące informacje i poprosisz o odpowiedź na niepowiązane pytanie na temat B. Ale jeśli jesteś dobrym prawnikiem, nie przejdiesz do tematu B bez zadania kolejnych pytań, niezbędnych do uzyskania wszystkich potrzebnych Ci informacji na temat A. Zastosuj lejek: zacznij od ogółu aby w końcu dojść do najmniejszych szczegółów.

Dowiedz się wszystkiego. Nie tylko wiele. Wszystkiego.

4. Świadek i jego pamięć

Jak ocenić wiarygodność świadka?²²



Świadek to niezbyt mocne źródło dowodowe. Jeden z pierwszych eksperymentów dotyczących słabości zeznań świadków przeprowadził prof. Franz von Liszt na Uniwersytecie w Berlinie w 1901 r. Profesor prowadził wykład z prawa karnego, gdy jeden ze studentów nagle zaczął się głośno sprzeciwiać argumentacji profesora. Inny student zareagował na to gniewnie, a następnie obaj zaczęli wymieniać obelgi. Zacisnęli pięści i rzucali wobec siebie groźby. Wtedy pierwszy z uczniów wyciągnął broń, a drugi rzucił się na niego. Profesor niewiele myśląc podbiegł, aby ich rozdzielić. Doszło do walki. Po chwili antagoniści wycofali się i wrócili na swoje miejsca.

Profesor szybko przywrócił porządek w sali, wyjaśniając swoim studentom, że incydent został zainscenizowany w określonym celu. Poprosił studentów jako naocznych świadków, aby opisali dokładnie to, co zobaczyli. Niektórzy pospisywali swoje zeznania na miejscu, inni dzień lub tydzień później, jeszcze inni wycofali ostatecznie swoje zeznania po konfrontacji z innymi. Wyniki wypadły nieciekawie; najdokładniejszy ze świadków źle oszacował 26% istotnych szczegółów, a inni mylili się nawet w 80%. Wmawiano ludziom, że coś powiedzieli i opisywano działania, które nigdy nie miały miejsca, zaś zdarzenia, do których doszło, zniknęły z pamięci.

Duża część naszego zaufania do zdolności obserwacji i pamięci świadków opiera się na mitach. Z tego powodu zdolność prawnika do „poznania” faktów jest znacznie bardziej ograniczona, niż można przypuszczać. Doświadczeni prawnicy wyczuwają to intuicyjnie, nawet jeśli nie są świadomi opisanych tu badań psychologicznych. Czasem łatwiej jest coś udowodnić, niż zyskać pewność, że to prawda.

Na obserwację zdarzeń, zachowanie obserwacji w pamięci, a następnie ich rekonstruowanie mają wpływ konkretne czynniki.

²² Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/dc-comics-batman-komiks-dc-1933663/>; Loftus, E. (1996), *Eyewitness Testimony: With a New Preface*, Harvard University Press; Krieger S. / Neumann R. (2015), *Essential Lawyering Skills*, Wolters Kluwer; Newby, E. (1984), *When the Snow Comes, They Will Take You Away*, Charles Scribner's Sons.

#1 Czas trwania zdarzenia

Jeśli świadek ma więcej czasu, zaobserwuje więcej. Potrzeba również czasu, aby zacząć obserwować. Jeśli świadek był czymś zajęty, potrzebuje trochę czasu, aby mógł przenieść swoją uwagę na obserwację zdarzenia, które dopiero zaczyna się rozwijać. Niektóre zdarzenia są tak krótkie, że kończą się, zanim można się na nich skupić.

#2 Zwyczajność zdarzenia

Załóżmy, że jedziesz autobusem miejskim, który zatrzymuje się co cztery lub pięć bloków, aby pasażerowie mogli wsiąść i wysiąść. Siedzisz w autobusie przez pół godziny, a w tym czasie widzisz ciągły strumień zwyczajnie ubranych ludzi, idących do lub z pracy, szkół, sklepów, itd. Mniej więcej w połowie drogi do autobusu wsiadają Batman i Wonder Woman, jadą tak przez pięć minut, a potem wysiadają. Pod koniec przejażdżki zostajesz poproszony o opisanie, tak szczegółowo, jak to możliwe, każdego, kogo widziałeś. Kogo byś prędzej zauważył: Batmana i Wonder Woman, czy starszą parę, która siedziała naprzeciwko ciebie pod koniec podróży?

#3 Warunki obserwacji

Jak daleko był świadek od zdarzenia? Czy oświetlenie było dobre czy złe? Czy cokolwiek utrudniło świadkowi usłyszenie zdarzenia? Czy świadek ma dobry słuch i wzrok? Czy stało się coś, co rozproszyło świadka?

#4 Zaangażowanie świadka

Czy celem świadka było obserwowanie tego zdarzenia? A może świadek był pochłonięty jakąś inną czynnością, która została przerwana przez zdarzenie? Czy zdarzenie spowodowało, że świadek zrobił coś (np. uciekł) i to zakłóciło obserwację?

#5 Uwaga świadka

Niektórzy ludzie zazwyczaj dostrzegają, co dzieje się wokół nich, a inni mają skłonność do niepamięci. Czasami trening lub doświadczenie mogą zwiększyć zdolność obserwacji, ponieważ świadek wie, na co patrzeć. Inżynier budowlany, który obserwuje zapadnięcie się mostu, może zauważyć elementy, które umkną innym świadkom.

Czasem o wiele poważniejsze czynniki mogą sprawić, że ktoś będzie dobrym lub złym obserwatorem określonego rodzaju zdarzeń. Podczas drugiej wojny światowej Eric Newby uciekł z obozu jenieckiego we Włoszech i ukrywał się przez 4 miesiące podając się za Włocha i usiłując wtopić się w otoczenie. Mimo że Niemcy żołnierze zatrzymywali go kilkakrotnie, po dokładnym sprawdzeniu umiejętnie sfalszowanych dokumentów tożsamości, za każdym razem pozwalali mu odejść. Działo się tak dlatego, że ich umiejętności obserwacyjne były biurokratyczne – ograniczone do oficjalnych dokumentów. Nie obserwowali go natomiast w innym aspekcie. Włoszycy mogli za

to powiedzieć, po prostu patrząc na Newby'ego, że nie był on tym, za kogo się podawał: ubranie, które miał na sobie, było niewłaściwe dla roli, którą chciał odgrywać. Jego fascynująca historia została przedstawiona w filmie „In Love and War” (2001, reż. John Kent Harrison).

#6 Stres

Umiarkowany stres powoduje, że świadek jest bardziej spostrzegawczy, ale większa ilość stresu ma odwrotny skutek, czyniąc świadka mniej spostrzegawczym.

Świadka może zestresować samo zdarzenie, np. jeśli doszło do przemocy. Powszechnie uważa się, że dramatyczne zdarzenia zwiększają zdolność świadka do obserwacji. W rzeczywistości jest jednak dokładnie odwrotnie. Dramatyczne zdarzenia są często szybkie i nieoczekiwane, a to oznacza, że świadkowie są nieprzygotowani do obserwacji. Każde zdarzenie, które poważnie stresuje świadka, znacznie zmniejsza jego zdolność do uważnej obserwacji. Na przykład podczas napadu, ofiary i osoby postronne zazwyczaj nie zauważają wszystkiego, co później interesuje policję, bo próbują po prostu przetrwać tę sytuację. To samo dzieje się podczas wypadków samochodowych. Jednak po pewnym czasie, gdy prawnicy, policja, zakłady ubezpieczeń i sędziowie oczekują wiarygodnych informacji od świadków stresującego wydarzenia, ci czują się zmuszeni wypaść wiarygodniej, niż mogą w rzeczywistości, a to oznacza, że przynajmniej część z tego, co mówią, jest twórczą rekonstrukcją zdarzeń.

Świadek może być też zestresowany sprawami zupełnie niezwiązanymi ze zdarzeniem. Świadek, który martwi się karierą, rodziną lub zdrowiem, będzie raczej kiepskim obserwatorem tego, co robią w danej chwili obcy mu ludzie.

#7 Interes własny świadka, jego oczekiwania i uprzedzenia

Ludzie często widzą to, co chcą widzieć lub czego się od nich oczekuje.

Obserwacje świadka mogą być zabarwione przez własny interes świadka. Eksperymenty wykazały, że jeśli świadkowie mają motywację, nawet niewielką, do zobaczenia lub niezobaczenia konkretnej rzeczy, to uczciwie widzą i pamiętają właśnie to, co mają zobaczyć i zapamiętać. Czasem zachęta może być nieistotna, np. ludzie, o których świadek się troszczy, będą lepiej sytuowani, jeśli świadek zobaczy i zapamięta X zamiast Y. Czasami jednak, zwłaszcza gdy świadek jest stroną sporu, będzie on osobiście czerpał korzyści z własnej pamięci.

Bardzo często chodzi też o proste pochlebstwo: ludzie postrzegają siebie jako bardziej uczciwych lub bardziej kreatywnych niż przeciętny człowiek. Kiedy pracują nad wspólnym zadaniem, mają tendencję do przeceniania własnego wkładu w to zadanie. Ludzie pamiętają, że: otrzymywali wyższe wynagrodzenie za pracę, niż faktycznie; kupili mniej alkoholu; wydali więcej na cele charytatywne; częściej podróżowali samolotem i wychowali nieprzeciętnie mądre dzieci. Zwykle niewiele lub nic z tego nie jest świadomym kłamstwem, ukierunkowanym na otrzymanie nagrody lub uniknięcie kary. Świadek uczciwie pamięta, że zaobserwował wszystko, co leżało w jego własnym interesie.

Świadek może też „widzieć” to, co jest zgodne z jego załoženiami o sposobie

funkcjonowania świata. Załóżmy, że samolot ma problemy techniczne przed startem i lot zostaje odwołany. Kolejka zdenerwowanych pasażerów formuje się przy stanowisku odprawy. Każdy pasażer ma nadzieję, że uda mu się przebukować lot, tak aby nie zepsuł sobie wakacji ani nie zrujnował spotkania biznesowego. Rozpoczyna się awantura między jednym z pasażerów a pracownikiem linii lotniczej. Straż ochrony lotniska siłą odciąga pasażera od stanowiska, za którym stoi pracownik. Świadkowie, którzy uważają, że pracownicy linii lotniczych mają trudną pracę, zobaczą, usłyszą i zapamiętają szczegóły sugerujące, że pasażer rozpoczął kłótnię i zachował się niewłaściwie wobec pracownika linii lotniczych, a być może również straży. Świadkowie, którzy mają przeciwnie założenia, być może w przeszłości źle potraktowani przez linie lotnicze, zobaczą, usłyszą i zapamiętają szczegóły sugerujące, że pracownik linii lotniczej rozpoczął kłótnię i zachował się niewłaściwie wobec pasażera, który następnie został niewłaściwie potraktowany przez straż.

A teraz uważaj – nawet jeśli pokażesz sędziemu nagranie filmowe takiej sceny – może się zdarzyć to samo. Fotografowanie lub filmowanie nie zapobiegnie uprzedzeniom. Nasze uprzedzenia rzucają bowiem cień nie tylko na naszą pamięć o tym, co widzieliśmy, lecz również na to, jak odbieramy to, co aktualnie widzimy.

Naoczny świadek – hit czy kit?²³

Panuje powszechne, błędne przekonanie, że pamięć jest procesem odtwarzania lub pobierania informacji zapisanych w zbiorze danych. W rzeczywistości pamięć jest raczej procesem rekonstrukcji. Mówi się o zanikach pamięci, a tak naprawdę pamięć nie zanika, lecz rośnie. Zanikać może początkowa percepcja, jednak za każdym razem, gdy przypominamy sobie zdarzenie, musimy zrekonstruować pamięć i dlatego za każdym razem pamięć zmienia się, nakładają się na nią kolejne zdarzenia, wzrasta zrozumienie, pojawia się nowy kontekst, sugestie innych osób, cudze wspomnienia.

Świadek może rekonstruować zdarzenia, nie będąc w najmniejszym stopniu świadomym, że uzupełnia lub fałszuje dane. Jednak w prawie wszystkich przypadkach z pewnością je uzupełnia a w wielu przypadkach fałszuje. I wcale nie dlatego, że jest nieuczciwy.

Ciekawą ilustracją tendencji do magicznego eliminowania dwuznaczności przez

²³ Źródła: Zdjęcie: The New York Times, 31.01.2009, <https://www.nytimes.com/2009/02/01/washington/01kutler.html>; Bartlett, F. (1995), *Remembering: A Study in Experimental and Social Psychology*, Cambridge University Press; Curler, B., Penrod, S. (1995), *Mistaken Identification: The Eyewitness, Psychology, and the Law*, Cambridge University Press; Freedman, M. / A. Smith (2010), *Understanding Lawyers' Ethics*, LexisNexis. Garrett, B. (2011), *Convicting the Innocent: Where Criminal Prosecutions Go Wrong*, Harvard University Press; Gross, S. / K. Jacoby, D. Matheson, N. Montgomery (2005), *Exonerations in the United States 1989 through 2003*, "Journal of Criminal Law and Criminology" 95, 523 – 560; Loftus E. / J. Doyle (1997), *Eyewitness Testimony: Civil and Criminal*, LexisNexis; Schaefer, D. (2002), *The Seven Sins of Memory: How the mind Forgets and Remembers*, Mariner Books; Schecrer, D. (1997), *Searching for Memory: The Brain, the Mind, and the Past*, Basic Books; Talland, G. (1964), *Disorders of Memory*, New York: Academic Press.

rekonstrukcję były przesłuchania komisji senackiej w sprawie Watergate. John Dean, który był doradcą prezydenta Nixona w Białym Domu, zeznawał w sprawie spotkania z Herbertem Kalmbachem, prywatnym adwokatem Nixona. Dean nie miał żadnego powodu by kłamać na temat tego konkretnego zdarzenia. Przeciwnie – niezwykle ważne było dla niego, aby fakty zostały ujawnione tak dokładnie, jak to tylko możliwe.



John Dean składa przysięgę przed komisją senacką ds. Watergate.

Dean zeznał, że spotkał Kalmbacha w kawiarni hotelu Mayflower w Waszyngtonie i że udali się na górę do pokoju Kalmbacha w tym samym hotelu. Pytający kilkakrotnie „przyciskali” Deana, wyraźnie okazując mu że wątpią, iż do spotkania w ogóle doszło. Za każdym razem Dean pewnie potwierdzał swoje wyraźne wspomnienia dotyczące tego zdarzenia. W końcu okazało się, że recepcja hotelu Mayflower zaprzeczyła, jakoby Kalmbach przebywał w tym czasie w hotelu. Dean nadal jednak był pewien zdarzenia, wysuwając nieprawdopodobną tezę, że Kalmbach zameldował się pod fałszywym nazwiskiem. Sprawa została wyjaśniona, gdy ktoś zorientował się, że w hotelu Statler Hilton w Waszyngtonie jest kawiarnia Mayflower Donut. Okazało się, że Kalmbach zameldował się tego dnia w tym hotelu pod własnym nazwiskiem. W ten sposób potwierdzono zeznania Dean'a.

Nie zdając sobie z tego sprawy, Dean nieprawidłowo rozstrzygnął niejednoznaczność wywołaną przez zbieg dwóch nazw, „pamiętając” niewłaściwy (ale bardziej logiczny) hotel i wymyślając użycie fałszywego nazwiska przez Kalmbacha. Uczynił to zresztą w sposób „subiektywnie prawdziwy”, chociaż „obiektywnie fałszywy”.

John Dean nie jest niezwykły pod tym względem. Takie rzeczy dzieją się nawet wtedy, gdy materiał do zapamiętania jest krótki i prosty, a świadek wie, że zostanie poproszony o opisanie go później.

Podobne efekty mogą wynikać z uprzedzeń lub „chciejstwa” świadka.

Klasycznym przykładem uprzedzenia jest studium, w którym aktorzy Afroamerykanin w marynarce i pod krawatem oraz biały mężczyzna ubrany w odzież roboczą i trzymający w dłoni brzytwę, odegrali scenę w metrze. Zadaniem osób oglądających tę scenę było jej opisanie w taki sposób, w jaki gra się w „głuchy telefon”. Okazało się, że brzytwa miała zaskakującą tendencję do migracji z ręki białego mężczyzny do ręki Afroamerykanina.

Innym przykładem jest gotowość świadka do udzielenia odpowiedzi i jego pewność siebie, mimo iż powinien zachować ostrożność i ważyć swoje wypowiedzi. Podczas eksperymentu będącego częścią badań umiejętności zapamiętywania twarzy, osoba, która nieświadomie wymyśliła więcej szczegółów niż jakikolwiek inny członek grupy testowej, przez cały czas okazywała całkowitą pewność siebie.

Każdy z nas miał kiedyś takie trudności jak John Dean. Najpierw na niego naciskano, by zapamiętał zdarzenie; potem próbował poskładać w całość, jak doszło do zdarzenia; następnie potraktował swoją spekulację, jak gdyby była pamięcią; wreszcie zyskał pewność, że wspomnienie jest w 100% dokładną pamięcią, mimo że w rzeczywistości nie było pamięcią i zamiast tego umysł wymyślił przeszłość. Większości ludzi takie wymyślanie przeszłości zdarza się regularnie i zwykle nie powoduje większych szkód. Jeśli jednak wspomnieni ma być podstawą stosowania prawa, konsekwencje spekulacji mogą być katastrofalne.

Testy DNA są w stanie z całkowitą pewnością wykazać, do kogo należy włos lub kropla krwi. Ich wprowadzenie do praktyki spowodowało unieważnienie zaskakująco dużej liczby wyroków skazujących, które zapadły przed wdrożeniem testów DNA. Testy DNA wykazywały bowiem, że oskarżony nie mógł popełnić przestępstwa, mimo że obciążyły go zeznania świadków.

Badania na szeroką skalę przeprowadzono w tym zakresie w USA. Świadkowie błędnie zidentyfikowali pozwanego w 76% z pierwszych 250 spraw, w których wyroki skazujące musiały zostać unieważnione na skutek przeprowadzenia dowodów z DNA. W tych sprawach naoczni świadkowie z całkowitą pewnością zidentyfikowali oskarżonych w procesie karnym. W jednym z badanych przypadków oskarżony został skazany na podstawie zeznań aż pięciu naocznych świadków. Był w celi śmierci w oczekiwaniu na egzekucję, kiedy testy DNA wykazały, że to, o czym świadczyło tych 5 świadków było zupełnie niemożliwe.

Inne badania umożliwiły wytypowanie 340 więźniów, którzy zostali skazani, a następnie uniewinnieni. Niemal wszystkie wyroki wymierzały karę śmierci lub wieloletniego więzienia. W 64% z tych przypadków co najmniej jeden naoczny świadek błędnie zidentyfikował oskarżonego, a w przytłaczającej większości przypadków naoczni świadkowie mylili się mimo iż składali szczere zeznania (nie kłamali).

Kolejne badania pokazały, że ponad trzy czwarte z 258 więźniów oczyszczonych z zarzutów na podstawie testów DNA zostało uprzednio skazanych na podstawie identyfikacji naocznych świadków.

Przeprowadzane badania konsekwentnie wykazywały, że błędna identyfikacja naocznego świadka jest odpowiedzialna za więcej bezprawnych wyroków niż wszystkie inne przyczyny razem wzięte.

Chociaż ludzie instynktownie traktują zeznania świadków jako najwyższy standard dowodu, identyfikacja przez naocznego świadka jest w rzeczywistości jedną z najmniej wiarygodnych form dowodowych. Opisane poniżej eksperymenty przeprowadzone przez socjologów potwierdzają te wnioski:

Respondentów podzielono na dwie grupy: świadków i sędziów. Następnie naukowcy zainscenizowali kradzież przez podstawionego złodzieja. Świadkowie kradzieży zidentyfikowali złodzieja na podstawie szeregu zdjęć. W symulowanych

próbach grupa sędziów obserwowała krzyżowe przesłuchania świadków i podejmował decyzje, czy uwierzyć w identyfikację złodzieja przez świadka. Sędziowie zostali podzieleni na panele, a każdy panel obserwował jedno krzyżowe przesłuchanie. Około 80% sędziów uwierzyło, że świadkowie widzieli to, co zeznali w krzyżowym przesłuchaniu. Byli jednak skłonni uwierzyć tak samo świadkowi, który dokonał błędnej identyfikacji jak i świadkowi, który dokonał prawidłowej identyfikacji.

Naukowcy nagrali film prezentujący dwie drużyny koszykarskie: jedną w białych a drugą w czarnych koszulkach. Wszyscy koszykarze, grający jednocześnie dwiema piłkami, byli w ciągłym ruchu. Poproszono widzów meczu o policzenie liczby błędów przejścia przez członków białego zespołu. Po około czterdziestu pięciu sekundach na środek boiska weszła kobieta przebrana za goryla. Stała przed kamerą, energicznie uderzyła się w klatkę piersiową, a następnie zaszła z boiska. Połowa widzów śledzących mecz nie dostrzegła goryla.

Dlaczego poszukujący faktów chcą wierzyć relacjom naocznych świadków? Wydaje się, że są ku temu dwa powody.

Po pierwsze, podczas większości naszych doświadczeń życiowych nie wymaga się od nas naprawdę precyzyjnej pamięci. Często nie dostrzegamy błędów pamięci, które tworzymy, co prowadzi nas do przekonania, że nasza pamięć jest dokładniejsza niż w rzeczywistości. Ponieważ zatem wierzymy własnym wspomnieniom bardziej niż powinniśmy, ufamy też wspomnieniom innych.

Po drugie, ludzi przekonują historie. Dokumenty, odciski palców, DNA, broń którą popełniono zbrodnię i inne namacalne dowody zwykle nie opowiadają historii, mimo że dostarczają składników, z których można ją skonstruować. Naoczni świadkowie opowiadają historie od początku do końca, wyjaśniając, co robili i kiedy oraz dostarczając wystarczająco dużo szczegółów, aby historia uchodziła za prawdziwą. To dopiero jest atrakcyjna, chwytliwa wersja zdarzeń.

Kontrowersyjna lekcja przygotowania świadka do zeznań²⁴

Kwestia kontaktowania się pełnomocników ze świadkami i przygotowywania ich do składania zeznań to tabu w prawniczym świecie. Takie postępowanie uważa się w Polsce za nieetyczne, choć zbiór zasad etyki zawodu nie zakazuje tego wprost. Z drugiej jednak strony zaproszenie na rozprawę świadka, o którym nie wiadomo, co i jak zezna, może nie pomóc w przedstawieniu klienta w korzystnym świetle. Warto też zaznaczyć, że w niektórych państwach praktyka jest dokładnie odwrotna – zasada

²⁴ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/martwa-natura-wina-butelka-846180/>; Geiselman E. / R. Fisher, I. Firstenberg (1984), *Enhancement of Eyewitness Memory: An Empirical Evaluation of the Cognitive Interview*, "The American Journal of Psychology" 99(3), 385–401; Wydick R. (1995), *The Ethics of Witness Coaching*, "Cardozo Law Review" 17, 1–42.

kontradycyjności wyraża się w aktywnym poszukiwaniu świadków, których zeznania będą drogą do wygranej. Odsuńmy dziś na bok rozważania o etyce, a zajmijmy się warsztatem obejmującym techniki uzyskania od świadka informacji o tym, co wie w danej sprawie.



Tradycyjnie prawnicy przeprowadzają wywiad ze świadkiem, prosząc o swobodną wypowiedź: „proszę opowiedzieć od początku do końca co się wydarzyło”. Następnie zadają pytania uzupełniające, żeby wyjaśnić szczegóły lub wypełnić luki w wypowiedzi: „wróćmy do tego, co się stało po wypadku – jak długo trzeba było czekać karetkę?”.

To nie jest złe podejście. Ale można je poprawić dzięki modyfikacji, nazwanej przez badaczy „wywiadem poznawczym”. Wywiad poznawczy (kognitywny) pomaga świadkowi sięgnąć do pamięci przy użyciu dowolnej lub wszystkich czterech technik. Ważne, aby zasugerować świadkowi, że rekonstruuje scenę i ponownie przeżywa zdarzenie w swoim umyśle przed opowiedzeniem o nim.

Psycholodzy Edward Geiselman i Ronald Fisher opracowali pakiet technik rozmowy ze świadkiem.

Technika 1: Przywróć kontekst

Świadek najlepiej pamięta dane zdarzenie, gdy jest zanurzony w środowisku podobnym do tego, które otaczało to zdarzenie. Świadek nie musi fizycznie wracać na miejsce zdarzenia: na ogół wystarcza mentalny powrót. Można przekazać świadkowi instrukcję w następujący sposób: *Przed wszystkim, spróbuj przywrócić w głowie sytuację związaną ze zdarzeniem. Zastanów się, jak wyglądał pokój i gdzie siedziałeś w tym pokoju, jak się wtedy czuleś i jaka była Twoja reakcja na to zdarzenie.*

Technika 2: Powiedz wszystko

Dobrze jest powiedzieć świadkowi, aby obniżył swoje standardy trafności i informował o każdym fragmencie, który pamięta, nawet jeśli wydaje się on niepełny lub nieistotny. Jest nadzieja, że niekompletne lub nieistotne strzępy pamięci wskażą na inny materiał, który okaże się przydatny.

Technika 3: Przywołaj elementy zdarzenia w różnym porządku

Informacje mogą być przechowywane w pamięci według różnych wzorów, które mogą mieć różną skuteczność. Przejście przez elementy zdarzenia od początku do końca jest najbardziej naturalne i to należy zrobić w pierwszej kolejności. Jednak niektórzy podadzą więcej informacji, jeśli przeanalizują elementy zdarzenia w odwrotnym porządku. Możesz zacząć od rzeczy, która zrobiły na Tobie największe wrażenie, a następnie poruszać się do przodu lub do tyłu.

Technika 4: Zmień perspektywy

Czwarta technika również ma na celu otwarcie różnych ścieżek wyszukiwania. Po tym jak świadek wyjaśni, co widział z jego perspektywy, powinien zostać poinstruowany w następujący sposób: *Teraz spróbuj przyjąć perspektywę innych, którzy byli obecni podczas zdarzenia. Na przykład spróbuj postawić się w roli [X] i zastanów się, co on zobaczył.*

Strukturyzowanie zbierania faktów

Świadek odgrywa główną rolę w wywiadzie, ponieważ to świadek jest tym, który zna fakty. W wywiadzie poznawczym to świadek powinien dużo mówić i intensywnie myśleć, natomiast pytający powinien głównie słuchać, delikatnie prowadzić świadka i sondować, gdy jest to konieczne.

Uzyskanie faktów od świadka jest procesem, który można podzielić na trzy etapy.

#1 Etap wprowadzający

Na wstępnym etapie osoba przeprowadzająca wywiad powinna najpierw postarać się uspokoić świadka. Jeśli świadek jest mocno zestresowany, można zacząć od łatwych pytań, tak aby uzyskać dodatkowe informacje o świadku. Następnie osoba przeprowadzająca wywiad powinna dążyć do zbudowania relacji ze świadkiem i wyjaśnić świadkowi jego centralną rolę w wywiadzie. Na koniec należy objaśnić świadkowi cztery podstawowe techniki wzmocnienia pamięci i zachęcić go do ich wykorzystania podczas wywiadu.

#2 Etap swobodnej wypowiedzi

Na etapie swobodnej wypowiedzi pytający zadaje świadkowi jedno lub więcej pytań otwartych, które mają na celu uzyskanie od świadka wypowiedzi o całym wydarzeniu. Na przykład: *Opowiedz mi własnymi słowami wszystko, co pamiętasz o spotkaniu. Opowiedz mi wszystko, co wiesz, na tyle szczegółowo, na ile potrafisz.*

Pomimo prośby o szczegóły, na tym etapie prowadzący wywiad powinien słuchać nie po to, aby zebrać szczegóły, ale aby uzyskać ogólny wzorec pamięci świadka na temat zdarzenia. To nie jest etap zbierania informacji – to etap planowania, w którym pytający powinien zaprojektować najlepszy sposób na zbadanie pamięci świadka.

#3 Etap sondowania

Etap sondowania jest głównym etapem gromadzenia informacji w wywiadzie poznawczym. Prowadzący wywiad kieruje uwagę świadka z powrotem na każdy znaczący temat, o którym świadek wspomniał w otwartej narracji, cierpliwie omawiając każdy temat osobno i wyczerpując pamięć świadka, zanim przejdzie do następnego tematu. Pytający powinien rozpocząć każdy temat pytaniem otwartym, którym prosi świadka o szczegółową wypowiedź o wszystkim, co świadek może pamiętać.

Na przykład: *Powiedziałeś mi wcześniej, że chudzielec w niebieskim garniturze wspomniał coś oszustwie aukcyjnym. Opowiedz mi wszystko, co pamiętasz, tak szczegółowo, jak tylko potrafisz.*

Osoba przeprowadzająca wywiad nie może przerywać odpowiedzi świadka i nie wolno jej przejść do innego tematu, dopóki pamięć świadka na temat pierwszego tematu nie zostanie wyczerpana. Jeśli pierwsze pytanie otwarte nie przyniesie potrzebnych szczegółów, pytający może odpowiedzieć węższym, ale wciąż otwartym pytaniem, na przykład: *Powiedz mi, co on powiedział o oszustwie aukcyjnym.* Jeśli to nie zadziała, pytający może uciec się do zamkniętego (wiodącego) pytania, na przykład: *Czy powiedział, że oszustwo aukcyjne jest szkodliwe dla branży?*

#4 Etap weryfikacji

Na etapie weryfikacji pytający powinien w obecności świadka powtórzyć wszystkie istotne informacje dostarczone przez świadka. Ma to dwa cele. Po pierwsze, daje świadkowi i pytającemu szansę upewnienia się, że pytający zrozumiał wszystko prawidłowo. Po drugie, daje świadkowi dodatkową możliwość uzupełnienia wywiadu o zapomniane szczegóły.

Praktyczne sugestie

Najważniejszą umiejętnością, jakiej może nauczyć się pytający, jest nieprzeszkadzanie świadkowi w trakcie wypowiedzi. Kiedy świadek mówi coś wartego uwagi, pytający powinien zanotować to i wrócić do tego później. Nawet jeśli świadek zatrzyma się na kilka chwil w trakcie wypowiedzi, pytający powinien zachować spokój, a nawet gestem zachęcić świadka do kontynuowania.

Niektórzy pytający mają skłonność do okazywania dominacji podczas wywiadu. To może być poważny błąd. Pamiętaj, że to świadek jest osobą, który ma wszystkie wspomnienia.

Jedną z czterech technik wzmacniających pamięć zachęca świadka, aby rozważył dane zdarzenie z perspektywy innych osób. Niektórzy świadkowie błędnie interpretują te sugestie jako zaproszenie do odgadywania lub fabrykowania. Pytający powinien wyraźnie ostrzec świadka, aby nie zgadywał ani nie wymyślał.

Osoba przeprowadzająca wywiad powinna unikać przeskakiwania z tematu na temat podczas sondowania. Ileż to razy widziałeś w filmie prawnika rozmawiającego ze świadkiem w ten sposób:

Pyt: *Jak wysoki był ten mężczyzna?*

Odp: *O, tak średnio, może jakieś 1,75 m.*

Pyt: *Rozumiem. Jakiego koloru był ten samochód?*

Odp: *To było szare volvo.*

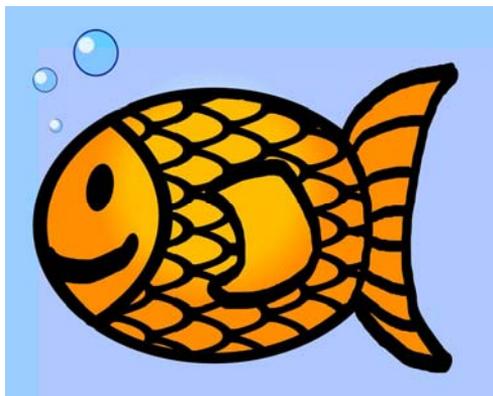
Pyt: *Rozumiem. Jakies tatuaże, blizny lub inne ślady na twarzy lub ciele?*

Ten styl rozmowy nadaje się do filmu akcji, ale marnuje umysłowy wysiłek świadka. Przywołanie mentalnego obrazu samochodu wymaga wysiłku. Zamiast przeskakiwać do tatuaży, blizn i znaków, wywiad powinien skoncentrować się na wyglądzie samochodu, dopóki świadek nie wyczerpie swojej wiedzy na ten temat.

Podczas interakcji między dwiema osobami zachowanie każdej z nich zaczyna z czasem przypominać zachowanie drugiej osoby. Można to wykorzystać. Jeśli świadek robi coś nieproduktywnego, osoba przeprowadzająca wywiad może zmienić jego zachowanie. Na przykład, jeśli świadek wyrzuca się z siebie słowa w tempie karabinu maszynowego, pytający może go spowolnić, zachowując spokój i powolność mówienia.

Baśń o złotej rybce, czyli jak manipulować pamięcią świadka²⁵

Podobno złota rybka pamięta tylko zdarzenia z trzech ostatnich sekund. Pamięć świadka raczej sięga dalej, jednak powinieneś mieć świadomość tego, że jego zdolności obserwacji i pamięć zazwyczaj pogarszają się na sali sądowej. Jeśli to Twój świadek, możesz wzmocnić jego zeznanie, zadając pytania wykazujące jego wiarygodność. Twój przeciwnik może zaś zadawać pytania, którymi wykaże, że świadek nie jest wiarygodny, ponieważ nie pamięta zdarzeń.



²⁵ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/goldfish-ryby-akwarium-3121304/>; Curler, B. / S. Penrod (1995), *Mistaken Identification: The Eyewitness, Psychology and the Law*, Cambridge University Press; Krieger, S. / R. Neumann R. (2015), *Essential Lawyering Skills*, Wolters Kluwer; Loftus, E. / J. Doyle (1997), *Eyewitness Testimony: Civil and Criminal*, LexisNexis; Schaefer, D. (2002), *The Seven Sins of Memory: How the mind Forgets and Remembers*, Mariner Books; Schecrer, D. (1997), *Searching for Memory: The Brain, the Mind, and the Past*, Basic Books.

To zupełnie realna możliwość manipulacji – wskazują na nią badania empiryczne nad oceną zeznań świadków. Prawnicy – za wyjątkiem doświadczonych karnistów – rzadko zdają sobie sprawę z tych zależności, gdyż nie są im znane tego rodzaju badania naukowe.

Co zatem wpływa na pamięć świadka?

#1 Czas, jaki upłynął od zdarzenia

Pamięć szybko zanika po zakończeniu obserwacji. Czy pamiętasz, gdzie byłeś i co robiłeś dokładnie rok temu? Jeśli jesteś jak większość ludzi, Twoja pamięć o tamtym dniu zaczęła zanikać już przed jego końcem i, o ile nie wydarzyło się wtedy nic szczególnego, wspomnienia zniknęły całkowicie kilka tygodni później.

#2 Wcześniejsze doświadczenia z aspektami zdarzenia

Jest to szczególnie ważne, gdy świadek zidentyfikuje oskarżonego. Zidentyfikowanie przez naoczego świadka przestępstwa oskarżonego, który nie jest dobrze znany świadkowi, jest z perspektywy naukowej praktycznie bezwartościowe. Pamiętamy twarz, którą widzieliśmy już wiele razy, ponieważ zachowaliśmy w pamięci nie tylko samą twarz, ale także osobę, o której wiemy również inne rzeczy. Jednak niezwykle trudno jest zapamiętać dokładnie twarz, którą widzieliśmy tylko raz w życiu.

#3 Przeniknięcie pamięci o zdarzeniu do innych wspomnień

Nazywa się to nieświadomym przeniesieniem. Zjawisko to jest szczególnie niebezpieczne w odniesieniu do zeznań identyfikacyjnych. Naoczni świadkowie są znani z identyfikowania jako przestępców osób, które widzieli krótko przed lub po popełnieniu przestępstwa, a nawet w tym samym miejscu w innym dniu.

#4 Zanieczyszczenie pamięci spowodowane przez osoby trzecie

Wyobraź sobie, że jesteś świadkiem zbrodni. Policjant daje Ci kilkanaście zdjęć do obejrzenia i mówi: *Uważam, że sprawcą może być jedna z tych osób.*

Nikt nie stwierdził na pewno, że sprawcą jest jedna z tych osób, ale przecież Ty chcesz być dobrym świadkiem. Jeśli powiesz, że żadne ze zdjęć nie wygląda znajomo, nie pomożesz w zidentyfikowaniu przestępcy. Istnieje tu wyraźne ryzyko, że podświadomie zbyt mocno postarasz się znaleźć podobieństwa, które inaczej nie byłyby dla Ciebie widoczne. A jeśli nie zrobisz tego sam, policja może Cię do tego zachęcić. Załóżmy, że obejrzyś zdjęcia i powiesz: *Nie widzę tu nikogo znajomego*, a policjant odpowie: *Proszę przyrzeć się jeszcze raz.* Czy będziesz czuł, że zawiodłeś jako świadek, nie mogąc „znaleźć” sprawcy? Załóżmy, że zidentyfikujesz kogoś, a policjant będzie wyglądał na zadowolonego. Czy uznasz to za oznakę, że jesteś „dobrym” świadkiem?

Mamy tu dwa rodzaje zanieczyszczeń. Policjant przekazuje ci, przez implikację, nowe informacje (ma przecież swoje powody, aby wierzyć, że jedno ze zdjęć przed-

stawia prawdziwego przestępcę). A jego reakcja potwierdza twoje domysły, co zachęca Cię do przeobrażenia ich w pewną pamięć. Policjant nie zamierzał tego zrobić, ale ta scena pokazuje, w jaki sposób inni ludzie – w tym prawnicy zadający pytania, zanieczyszczają pamięć świadków.

#5 Zanieczyszczenie pamięci przez własne zachowanie świadka

Do zanieczyszczenia pamięci nie potrzebujesz policji. Możesz zrobić to sam, bez niczyjej pomocy. Przypuśćmy, że zapytano cię, co widziałeś. Podajesz wiele szczegółów, starając się być dobrym świadkiem. Niektóre szczegóły nie są całkowicie dokładne, ale gdy je wypowiesz, zakotwiczą się w Twojej pamięci. Mówienie o nich wbija je głęboko w pamięć, nawet jeśli są one błędne. Prawdopodobnie nie powiesz sobie później, że obawiasz się, że możesz się mylić co do niektórych szczegółów. Zamiast tego staniesz się bardziej pewny siebie co do wszystkich szczegółów, a fakt, że masz tych szczegółów dużo, jeszcze bardziej podniesie Twoją pewność siebie.

#6 Sposób zadawania świadkowi pytań

Nawet proste pytania o fakty mogą znacząco wpływać na to, co świadek pamięta, a pytania wiodące mogą być szczególnie skuteczne w wywoływaniu błędów pamięci.

Przykłady:

Oszacowanie prędkości pojazdu uczestniczącego w wypadku przez świadków różni się w zależności od czasownika zawartego w pytaniu. Badanie wykazało, że gdy spytano o prędkość z jaką samochody „zetrknęły się” ze sobą, świadkowie wskazali średnio 60 km/h, jednak prędkość samochodu rosła w pamięci świadków miarę modyfikacji czasownika „uderzyć” – „zderzyć się”- „rozbić się”: *hit* (70 km/h), *bumped* (75 km/h), *collided* (80 km/h), *smashed* (85 km/h).

Doświadczeni prawnicy procesowi wiedzą, że jeśli świadek raz zaakceptuje wersję zdarzeń, ta wersja może się w jego umyśle utrwalić i stać się rzeczywistością. Przeanalizujemy poniższy wywiad ze świadkiem:

Adwokat: *Kiedy Anna K. weszła do pubu, to czy miała nóż w dłoni?*

Świadek: *Nie pamiętam.*

Adwokat: *Widział ją Pan wyraźnie?*

Świadek: *Tak.*

Adwokat: *Czy ludzie w tej okolicy często chodzą do pubów z nożami w rękach?*

Świadek: *Nie, oczywiście że nie.*

Adwokat: *Gdyby Pan zobaczył Annę K. z nożem w ręku, zapamiętałby Pan to?*

Świadek: *Tak oczywiście.*

Adwokat: *I nie pamięta Pan żadnego noża.*

Świadek: *Nie, nie pamiętam żadnego noża.*

W czasie między tym wywiadem a rozprawą sądową historia może się utrwalić, a to, co zaczęło się jako „nie pamiętam”, może w procesie sądowym zakończyć się następująco:

Adwokat: *Kiedy Anna K. weszła do pubu, to czy miała nóż w dłoni?*

Świadek: *Nie, nie miała.*

Sąd dokonując oceny dowodów musi kierować się zasadami wiedzy i doświadczenia życiowego. Musi to być ocena swobodna (czyli sąd samodzielnie ocenia dowody) lecz nie całkowicie dowolna.

Najczęstszym błędem związanym z tą ogólną zasadą jest uznanie, że świadek pewny siebie jest świadkiem wiarygodnym. Badania pokazują, że świadkowie pewni siebie mogą być w błędzie z takim samym prawdopodobieństwem, jak świadkowie niepewni siebie. W rzeczywistości to nieśmiałość może być znakiem, że świadek jest świadomy granic swojej wiedzy.

Innym częstym błędem jest koncentrowanie się na szczegółowości relacji świadków, niezależnie od tego, czy szczegóły są bezpośrednio związane z faktycznymi problemami. Pamięć świadka o szczegółach dotyczących spraw peryferyjnych może nie być w żaden sposób powiązana z twierdzeniami świadka dotyczącymi aspektów centralnych. W rzeczywistości świadek, który pamięta nieskończoną ilość informacji o wszystkim, może być osobą o aktywnej wyobraźni rekonstrukcyjnej. „Zdrowy rozsądek” świadka to w większości mit.

Jak świadomie i efektywnie wpływać lub nie wpływać na zeznania świadka?²⁶



Nie ulega wątpliwości, że prawnik ma możliwość „wytrenowania” klienta lub świadka w taki sposób, aby uzyskać od niego oczekiwane zeznania. Trenowanie

²⁶ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/manipulacji-pragnienie-hanngeri-4503080/>; Bok, S. (1999), *Lying: Moral Choice in Public and Private Life*, Vintage. Bartlett, F. (1995), *Remembering: A Study in Experimental and Social Psychology*, Cambridge University Press; Curler, B. / S. Penrod (1995), *Mistaken Identification: The Eyewitness, Psychology and the Law*, Cambridge University Press; Freedman, M. / A. Smith (2010), *Understanding Lawyers' Ethics*, LexisNexis; Schaefer, D. (2002), *The Seven Sins of Memory: How the mind Forgets and Remembers*, Mariner Books.

świadka oznacza więc takie postępowanie prawnika, które zmienia wersję określonych zdarzeń w relacji świadka. Prawnik ma do dyspozycji trzy metody, o różnych stopniach uczciwości.

Trening pierwszego stopnia

Trening pierwszego stopnia polega na tym, że prawnik świadomie i otwarcie nakłania świadka do złożenia fałszywych zeznań. Trening ten w oczywisty sposób koliduje z funkcją poszukiwania prawdy przez sąd i jest nieetyczny, zarówno z perspektywy świadka jak i prawnika.

Przypuśćmy, że adwokat reprezentuje powoda X w sprawie o odszkodowanie przeciwko pozwanemu Y. Załóżmy, że ważne jest, w jakiej odległości od siebie stali X i Y w danym momencie. Jeśli odległość ta wynosiłaby mniej niż 100 m, byłby to fakt korzystny dla X, ale jeśli wynosiłaby więcej niż 100 m, byłby to fakt korzystny dla Y. Ponadto załóżmy, że adwokat wie niewątpliwie wiarygodnego źródła, niedostępnego dla Y, że odległość wynosiła około 150 m. Adwokat rozmawia z naocznym świadkiem Z, który jest najlepszym przyjacielem X i dlatego jest dość chętny do współpracy:

Adwokat: *Czy w tym czasie stałeś w miejscu, z którego mogłeś widzieć zarówno X jak i Y?*

Świadek Z: *Tak.*

Adwokat: *Pozwól że będę szczery. W tym procesie byłoby bardzo pomocne dla X, gdyby odległość między X i Y była mniejsza niż 100 m. Czy możesz nam w tym pomóc?*

Świadek Z: *Och, jestem pewien, że było to mniej niż 100 m.*

Jak widzisz, adwokat otwarcie oferuje świadkowi Z sposób na przyniesienie korzyści jego przyjacielowi X, mimo że adwokat wie, że to zeznanie jest fałszywe. Zachęta nie jest tak rażąca jak obietnica nowego samochodu w zamian za korzystne zeznania lub groźba połamania nóg w razie niekorzystnych zeznań, jednak wciąż jest wystarczająco oczywista.

Kłamstwo wpływa również osobiście na kłamcę. Po pierwsze, kłamca wie, że kłamał, a ta wiedza niszczy jego poczucie uczciwości. Po drugie, po kłamstwie kłamca musi być bardziej ostrożny w stosunku do ludzi, których zwiódł – mogli przecież odkryć oszustwo, a ich odkrycie mogłoby go zrujnować. Po trzecie, kłamstwa rzadko przychodzą pojedynczo, lecz pociągają za sobą kolejne. Potrzebna jest bowiem doskonała pamięć, aby pielęgnować swoje nieprawdy w dobrym stanie i się w nich nie pogubić. Uwagi te dotyczą zarówno prawnika, który skłania świadka do kłamstwa, jak i samego świadka.

Trening drugiego stopnia

Trening drugiego stopnia różni się tym, że prawnik działa skrycie. Zatem ze stopniem drugim mamy do czynienia wtedy, gdy prawnik świadomie, ale potajemnie nakłania świadka do złożenia fałszywych zeznań. „Potajemnie” oznacza, że chęci prawnika

pozostają ukryte i są przekazywane przez implikację. Prawnik wysyła świadkowi wiadomość „między wierszami”. Jeśli świadek rozumie przesłanie i chce współpracować, odpowiednio zmienia swoją wersję zdarzeń.

Trening drugiego stopnia jest nie mniej szkodliwy dla poszukiwania prawdy przez sąd niż trening pierwszego stopnia. Jest też podobnie naganny moralnie i podobnie stanowi poważne naruszenie zasad dyscypliny zawodowej lub przestępstwo złożenia fałszywych zeznań.

Powiedzmy, że postępowanie dowodowe w sprawie gospodarczej obejmuje kwestie dotyczące spotkania przedstawicieli spółek Alfa i Beta. Wilk, reprezentujący firmę Alfa twierdzi, że na spotkaniu Lis (umocowany do reprezentacji spółki Beta) złożył oświadczenia o treści X, Y i Z. Jeśli jest prawdą że Lis złożył którekolwiek z tych oświadczeń, Beta przegra sprawę. Na spotkaniu obecnych było dwóch przedstawicieli spółki Alfa. Spółka Beta była reprezentowana przez Lisa, któremu towarzyszyli asystenci: Borowik i Szatan. Nikt inny nie był obecny, a też nikt inny nie ma osobistej wiedzy na temat tego, co zostało powiedziane na spotkaniu.

Załóżmy, że prawnik P reprezentujący spółkę Beta przeprowadza wywiad z Borowikiem, aby dowiedzieć się, co Borowik pamięta ze spotkania. Załóżmy ponadto, że prawnik nie wie, co zostało powiedziane na spotkaniu. Prawnik może rozegrać to następująco:

Prawnik: *Czy na spotkaniu Lis oświadczył X?*

Borowik: *Nie, jestem całkiem pewien, że tego nie zrobił.*

Prawnik: *Czy mówił może o Y na tym spotkaniu?*

Borowik: *Ponownie jestem całkiem pewien, że tego nie zrobił.*

Prawnik: *Czy na spotkaniu Lis powiedział Z?*

Borowik: *No wie Pani, co do Z., tak, myślę, że mógł powiedzieć Z.*

Prawnik: *Dobrze, teraz muszę się upewnić, że dobrze rozumiem, co Pan mówi. Jest Pan absolutnie pewien, że Lis nie powiedział X, czy tak?*

Borowik: *Tak to prawda.*

Prawnik: *I jest Pan absolutnie pewien, że Lis nie powiedział Y, czy to prawda?*

Borowik: *Tak, to prawda.*

Prawnik: *A jeśli chodzi o Z, mówi Pan myślę, to znaczy że nie jest Pan pewien? Czy mam rację, uważając, że Pan po prostu nie wie, czy było tak czy inaczej?*

Borowik: *Tak, chyba tak.*

Prawnik: *Pamięta więc Pan na pewno, że Lis nie powiedział X i pamięta Pan na pewno, że nie powiedział Y, ale nie pamięta Pan dokładnie co do Z, prawda?*

Borowik: *Racja.*

Co tu się dzieje?

Prawnik instruuje Borowika co do jego zeznań. Borowik powiedział: *myślę, że mógł powiedzieć Z* a następnie prawnik zmienił to w stwierdzenie, że Borowik *po prostu nie wie, czy było tak czy inaczej* na temat Z.

Pamiętając, że Borowik jest pracownikiem spółki Beta i że Lis jest bezpośrednim

przełożonym Borowika, jaki może być ukryty komentarz prawnika? Czy to nie jest coś takiego: „*Sluchaj Borowik, próbuj bronić twojego pracodawcy, spółki Beta, i trzymać twojego szefa Lisa z dala od kłopotów – proszę, nie mów mi, że Lis mógł powiedzieć Z na spotkaniu!*” Borowik zgadza się na fałszywą parafrazę i na dalsze udoskonalenie w postaci stwierdzenia, że nie pamięta o Z ani „na tak” ani „na nie”. W ten sposób prawnik przekształca trochę niepewną pamięć Borowika „myślę, że mógł powiedzieć Z” na brak pamięci o Z. Oczywiście jest to nieetyczne.

Co prawnik powinien był tutaj zrobić?

Borowik mówi, że jest *całkiem pewien* na temat X i Y, ale jedynie myśli, że Lis mógł powiedzieć Z. Prawnika powinien był użyć szeregu pytań niewiodących, aby dowiedzieć się, dlaczego Borowik mówi w ten sposób. Być może Borowik po prostu nie lubi być posłańcem złych wiadomości. Z drugiej strony, być może Borowik jest szczerze niepewny co do wypowiedzi Z. Jeśli tak, to dlaczego? Być może nie mógł dobrze słyszeć tej części spotkania, a może coś zniekształciło jego pamięć? Prawnika powinien dążyć do wyjaśnienia okoliczności zdarzenia takimi jakimi one były, nie zaś dopasowywać zdarzenia do ustalonego przez siebie schematu.

Trening trzeciego stopnia

Trening trzeciego stopnia polega na tym, że prawnik nie nakłania świadka świadomie do złożenia fałszywych zeznań, lecz rozmowa prawnika ze świadkiem zmienia wersję zdarzeń zapamiętaną przez świadka. Biorąc pod uwagę plastyczny charakter ludzkiej pamięci, ciężko jest uniknąć treningu trzeciego stopnia. Brakuje w nim elementu nieuczciwości, jaki mają stopnie 1 i 2, ale wersja zdarzeń się zmienia, a to może kolidować z ustaleniem prawdziwej wersji zdarzeń.

Nawet niewielka różnica w treści pytań prawnika może mieć duże znaczenie dla wersji zdarzeń zapamiętanej przez świadka. Pytania mogą wprowadzać świadka w błąd w odniesieniu do jego pamięci o elementach, których nie dostrzegał. Jakość zeznań jest więc zagrożona nawet wtedy, gdy najbardziej etyczny i rozważny prawnik przeprowadza wywiad i przygotowuje świadka do zeznań.

Samokontrola prawnika

Potrzebna jest taka metoda analizy, która da prawnikowi rozsądną swobodę podczas rozmowy, ale zminimalizuje ryzyko dla jakości zeznań świadka.

Prawnika powinien kontrolować swoje postępowanie, tak aby na bieżąco testować poprawność swojego następnego pytania lub oświadczenia w rozmowie ze świadkiem:

Krok pierwszy: Czy moje następne pytanie lub wypowiedź powiedzą świadkowi otwarcie, że chcę, aby świadek świadczył o czymś, co jest fałszywe? Jeśli tak, mógłbym zostać ukarany. Jeśli nie, wtedy:

Krok drugi: Czy moje następne pytanie lub oświadczenie wyśle skryte przesłanie do świadka, że chcę, aby świadczył o czymś, co wiem że jest fałszywe? Jeśli tak,

mógłbym zostać ukarany. Jeśli nie, wtedy:

Krok trzeci: Czy istnieje uzasadniony powód dla mojego następnego pytania do tego świadka? Jeśli nie ma uzasadnionego powodu, nie powinienem zadawać pytania. Jeśli istnieje uzasadniony powód, wtedy:

Krok czwarty: Czy zadaję pytanie w sposób, który najmniej może zaszkodzić jakości zeznań świadka? Jeśli nie, powinienem zmienić moje podejście.

Zasady postępowania

Jeśli rozmowa prawnika ze świadkiem służy odświeżeniu pamięci świadka, prawnik powinien prowadzić rozmowę w taki sposób, aby zminimalizować prawdopodobieństwo zniekształcenia zeznań. Psychologowie mają tutaj pewne zalecenia, które należy jednak poprzedzić realistycznym ostrzeżeniem: każdy świadek jest inny i żadna metoda nie działa skutecznie na wszystkich świadków.

#1 Najpierw przypominanie, potem rozpoznawanie

Świadek obserwuje jakieś szczegółowe zdarzenie, takie jak wypadek samochodowy lub spotkanie w celu ustalenia ceny. Jeśli zostanie poproszony o podanie wszystkich szczegółów, przypomni ich sobie tylko ok. 45%, ale będzie bardzo dokładny w odniesieniu do tych, które pamięta. Gdyby zamiast tego otrzymał szereg szczegółowych pytań z pytaniem, czy widzi ten lub tamten szczegół, może być w stanie odpowiedzieć na 65% pytań, ale jego dokładność będzie niższa. Rozpoznanie daje więc więcej szczegółów, ale mniejszą dokładność.

To oznacza, że prawnik powinien rozpocząć rozmowę szerokim pytaniem, które wymaga odpowiedzi narracyjnej, na przykład: *Proszę, powiedz mi wszystko, co pamiętasz o spotkaniu tego popołudnia.* Po tym, jak świadek przypomni sobie wszystko, co może, prawnik powinien zadać kilka wąskich, konkretnych pytań, które opierają się na rozpoznaniu, na przykład: *Czy na spotkaniu ktoś użył terminu "podstawiony kupiec"?*

#2 Neutralne pytania

Małe różnice w sformułowaniu pytań mogą spowodować duże różnice w odpowiedziach świadka. Przykładem może być stosowanie przez pytającego zaimków wskazujących. Jeśli świadek zostanie zapytany: *Czy widziałeś chudego mężczyznę w niebieskim garniturze?* będzie bardziej skłonny odpowiedzieć twierdząco, niż gdyby zapytano go: *Czy widziałeś tamtego chudego mężczyznę w niebieskim garniturze?* Zaimek „tamtego” sugeruje świadkowi, że pytający uważa, że taki człowiek był obecny, podczas gdy brak zaimka utrzymuje pytającego w bardziej neutralnej pozycji.

W jednym ze znanych testów psychologicznych dotyczących różnic w sformułowaniach zapytano dwie równoważne grupy ludzi o ból głowy. Jedna grupa została zapytana: *Czy często boli cię głowa, a jeśli tak, to jak często?* Ta grupa zgłosiła średnio 2,2 bólu głowy na tydzień. Drugą grupę zapytano: *Czy od czasu do czasu boli cię głowa, a jeśli tak, to jak często?* Ta grupa zgłosiła średnio 0,7 bólu głowy na tydzień.

Eksperymenty tego rodzaju wskazują, że prawnik powinien zachować ostrożność w formułowaniu pytań i w miarę możliwości używać słów neutralnych zamiast słów, które ujawniają przekonania prawnika, osądy wartościujące, postawy, pragnienia lub oczekiwania.

#3 Kolejność pytań

Kiedy prawnik zaczyna przesłuchiwać świadka, umysł prawnika prawdopodobnie skupi się na „głównym zdarzeniu”, a więc sednie faktów, które prawnik ma nadzieję dostarczyć w toku procesu. Jednak punkt widzenia prawnika może nie być najlepszym punktem do zorganizowania wywiadu ze świadkiem. Prawniki zadziałają skuteczniej jeśli zorganizuje wywiad na podstawie wzoru, jakiego świadek prawdopodobnie by użył podczas przechowywania informacji w pamięci.

5. W krainie faktów, w krainie baśni

O faktach, dowodach, poszlakach i owocach zatrutego drzewa²⁷



Faktem jest to, co się wydarzyło:

W chwili, gdy samochód wypadł z drogi, jechał z prędkością 170 km/h.

Wnioskowanie z faktów nie jest faktem. Jest to wniosek wywodzący się z faktów:

Samochód pędził.

Samochód wypadł z drogi z powodu nadmiernej prędkości.

Dowody potwierdzają fakt:

Policjant oświadczył, że radar wskazał prędkość samochodu jako 170 km/h.

Innymi słowy, dowody są źródłem naszej wiedzy o tym, że fakt jest prawdziwy.

Niektóre dowody wynikają z oświadczeń, a inne są materialne.

Świadkowie składają zeznania w sądzie, przy stanowisku dla świadków, po pouczeniu o obowiązku mówienia prawdy, a często również po odebraniu przyrzeczenia. Dowód materialny zaś to taki dowód, którego możesz dotknąć ręką, np. broń, za pomocą której dokonano zabójstwa; umowa podpisana przez strony; film, w którym nagrane osoby mówią słowa, których później żałują.

²⁷ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/photos/pkw-wypadek-drzewo-zniszczone-auto-3385499/>; Krieger, S. / R. Neumann (2015), *Essential Lawyering Skills*, Wolters Kluwer. Gawande, A. (2001), *Investigations Under Suspicion: The Fugitive Science of Criminal Justice*, "The New Yorker", Jan. 8, 2001; Sakowicz, A. (2016), w: A. Sakowicz (red.), *Kodeks postępowania karnego. Komentarz*, Legalis; Kurowski, M. (2016), w: D. Świecki (red.), *Kodeks postępowania karnego. Komentarz do zmian*, Lex; Wyrok Sądu Okręgowego w Gliwicach z 2 sierpnia 2016 r., VI Ka 445/16; Wyrok Sądu Najwyższego z 22 kwietnia 2016 r., II CSK 478/15; Wyrok Sądu Apelacyjnego we Wrocławiu z 27 kwietnia 2017 r., II AKa 213/16.

Dowody dzieli się też na dowody bezpośrednie i poszlaki.

Dowody bezpośrednie potwierdzają fakt bez konieczności wnioskowania. Zeznanie świadka, który twierdzi, że widział, jak oskarżony wsiada do samochodu w określonym czasie i miejscu, jest bezpośrednim dowodem na to, że oskarżony wsiadł do samochodu w tym czasie i miejscu.

Poszlaki potwierdzają fakt poprzez wnioskowanie. Jeżeli świadek zeznaje, że widział samochód wypadający z drogi i uderzający w drzewo, że dotarł do samochodu minutę lub dwie po tym, jak uderzył on w drzewo, i że znalazła oskarżonego za kierownicą, jest to poszlakowy dowód na to, że oskarżony prowadził samochód, zanim ten wypadł z drogi. To mocny dowód poszlakowy, ale nie jest to dowód bezpośredni, chyba że świadek widział, jak oskarżony jechał, gdy samochód wypadł z drogi.

Bywa, że sprawy są oparte głównie na poszlakach.

Przykład:

Kupujesz leki dostępne bez recepty, mające na celu udrożnienie zatok, stłumienie kaszlu i złagodzenie innych objawów przeziębienia. Wychodzisz ze sklepu z małym pudełkiem zapakowanym w zabezpieczony celofan, opatrzonym znakiem towarowym producenta. Wewnątrz pudełka znajduje się butelka, której górna część jest owinięta plastikową opaską, noszącą również znak firmowy producenta. Tę opaskę można zdjąć wyłącznie za pomocą nożyczek. Po usunięciu całego opakowania otwierasz butelkę i znajdujesz w niej, oprócz leku, zepsute resztki małego gryzonia.

Jeśli zdecydujesz się wystąpić z pozwem, co będziesz mógł udowodnić jako naoczny świadek? Tylko tyle, że kupiłeś produkt i usunąłeś opakowanie. Byłoby dobrze, choć nie jest to konieczne, żeby ktoś, kto był z Tobą w tym czasie, mógł to potwierdzić. Opakowanie i jego zawartość będą materialnymi dowodami. Poza tym wszystko będzie poszlakowe.

Prawdopodobnie nigdy nie znajdziesz naocznego świadka z zakładu produkcji leków, który widział, jak część zwierzęcia dostała się do kupowanego leku. Ale możesz też wcale nie potrzebować tego świadka, ponieważ wnioski z innych dowodów pokazują, że prawdopodobnie zwierzę dostało się do leku, zanim opuścił on zakład producenta.

Sędziowie podejmują decyzje na podstawie dowodów, ponieważ zyskują wiedzę o fakcie poprzez dowód. Myśl więc w kategoriach dowodów i rozwijaj swój instynkt dowodowy: kiedy ktoś wspomina o jakimś fakcie, pytaj, co jest dowodem na ten fakt.

Inna kwestia to dopuszczalność dowodów.

Dopuszczalny dowód to taki dowód, który sąd rozpatrzy. Jeśli dowody są niedopuszczalne, to mimo iż potwierdzają jakiś fakt, prawo i tak je zignoruje.

Niedozwolone przez prawo czynności, które mają na celu zdobycie dowodów nazywamy owocami zatrutego drzewa. Sposobów na nielegalne zdobycie dowodów jest mnóstwo – może być to np. założenie podsłuchu czy włamanie do mieszkania.

Akceptacja „owoców zatrutego drzewa” przedstawia się nieco odmiennie w postępowaniach cywilnym i karnym.

Kodeks postępowania cywilnego nie reguluje dopuszczalności takich dowodów. Nie zawiera też ich definicji. Z jednej strony nie ma więc całkowitej dowolności w procesowym wykorzystaniu „owoców zatrutego drzewa”, z drugiej zaś – nie ma też bezwzględnego zakazu korzystania z nich. O ile więc dowody bezprawnie uzyskane zasadniczo nie powinny być podstawą ustaleń faktycznych w procesie cywilnym, o tyle skoro w braku regulacji o dopuszczalności takich dowodów, nie ma powodu do całkowitej ich dyskwalifikacji.

Kodeks postępowania karnego zezwala co do zasady na wprowadzenie do procesu dowodu, który został uzyskany z naruszeniem przepisów postępowania lub za pomocą czynu zabronionego. Dowód jest niedopuszczalny jedynie w wyjątkowych sytuacjach, tj. jeśli dowód uzyskano w wyniku zabójstwa, umyślnego spowodowania uszczerbku na zdrowiu lub pozbawienia wolności, lub gdy dowód uzyskano w związku z pełnieniem przez funkcjonariusza publicznego obowiązków służbowych. Możliwość wykorzystania dowodów pozyskanych w sposób niezgodny z prawem, w tym np. ich zdobycia w wyniku przeprowadzonego z naruszeniem zatrzymania rzeczy, przeszukania lub w wyniku groźby karalnej, jest więc szeroka, choć w konkretnych sytuacjach wymaga oparcia się na orzecznictwie.

„Co się zdarzyło naprawdę”, czyli o największym nieporozumieniu związanym z badaniem faktów²⁸

Reprezentując klienta zajmujesz się przede wszystkim faktami. Kiedy klient przychodzi do kancelarii na rozmowę – bez względu na to, czy chce odzyskać zdrowie utracone w wyniku wypadku, dochodzić roszczenia wynikającego umowy, kupić jakąś nieruchomość lub zaplanować podział majątku – klient przedstawia Ci fakty, a nie teorie prawne. Przygotowując sprawę, często poświęcasz dużo więcej czasu na badanie faktów niż na studiowanie przepisów prawa.

Podczas większości negocjacji prawnicy koncentrują tyle samo, jeśli nie więcej uwagi na faktach dotyczących sprawy, co na obowiązującym prawie. Na rozprawie świadkowie zeznają o znanych im faktach, adwokaci zwracają uwagę na fakty w oświadczeniach wstępnych i mowach końcowych. Każde pismo procesowe rozpoczyna się od ustaleń faktycznych. A nawet w kontekście transakcyjnym – na przykład przy sporządzaniu testamentu lub umowy – musisz zbadać i zebrać fakty w formie reprezentatywnej dla „historii” klienta.

²⁸ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/optycznych-iluzja-morze-alice-1708964/>; Bennett, L. / M. Feldman (2014), *Reconstructing Reality in the Courtroom: Justice and Judgment in American Culture*, Quid Pro; Engel, S. (1999), *Context Is Everything: The Nature of Memory*, W H Freeman & Co; Haven, H. (2007), *Story Proof: The Science Behind the Startling Power of Story*, Libraries Unlimited; Scheppele, K. (1990), *Facing Facts in Legal Interpretation*, “Representations” 30, 42–77; Sherwin, R. (1994), *The Narrative Construction of Legal Reality*, “Vermont Law Review” 18, 681–713.

Fakty są filtrowane i strukturyzowane poprzez „schematy”, to jest takie plany mentalne, które nosimy w głowach, aby szybko „ocenić” to, co naszym zdaniem powinno się wydarzyć w konkretnej sytuacji. Kiedy jesteśmy świadkami jakiegoś wydarzenia, przetwarzamy „fakty”, które postrzegamy, używając naszych „schematów”.

Na przykład, gdy w Halloween widzisz ducha, zakładasz, na podstawie twoich wcześniejszych doświadczeń, że jest to człowiek usiłujący spłatać Ci figła. Gdybyś nie miał wcześniejszych doświadczeń z Halloween, mógłbyś założyć, że duch jest prawdziwy lub że postradałeś zmysły. Nasze postrzeganie faktu nie jest więc jedynie bierną procedurą wprowadzania danych do mózgu. Jest to raczej konstruktywny proces, w którym filtrujemy i organizujemy informacje zgodnie z wcześniej opracowanymi strukturami poznawczymi.

Schematy pełnią szereg funkcji w percepcji i przywoływaniu informacji.



Jeśli chodzi o percepcję, pomagają nam nadać znaczenie informacjom, które widzimy i słyszymy, i kierują nas do tych istotnych faktów, na które powinniśmy zwrócić uwagę. Ułatwiają nam śledzenie nieskończonej liczby szczegółów dostępnych dla nas w danej sytuacji. W ten sposób zmniejszają złożoność wszystkich okoliczności zdarzenia. Aby sytuacja mogła zostać zrozumiana, mózg lekceważy bowiem większość elementów rzeczywistości. Kiedy idziesz do restauracji i do Twojego stolika podchodzi osoba z kartką i czymś do pisania, nie spodziewasz się, że poprosi Cię o autograf, ale bez zastanowienia zakładasz, że ta osoba przyjmie od Ciebie zamówienie.

Jeśli chodzi o przypomnienie, schematy pomagają nam wyciągnąć wnioski na temat tego, co wydarzyło się w przeszłości. Jeśli nie pamiętamy konkretnej części lub szczegółów wydarzenia, możemy zrekonstruować tę część na podstawie schematów tego, co powinniśmy wywnioskować w tej sytuacji. Jeśli na przykład pracownik spiera się ze swoim szefem i nie pamięta wszystkiego, co powiedział jego szef, uzupełni szczegóły rozmowy na podstawie schematu osobowości szefa i przeszłych doświadczeń z nim.

Istnieje kilka rodzajów schematów. Schematy „skryptu” dotyczą pewnych sekwencji zdarzeń. Tak jest podczas gry w siatkówkę, wizyty u lekarza lub egzaminu na prawo jazdy – w tych sytuacjach oczekuje się wystąpienia określonej sekwencji

przyczynowo-skutkowych zdarzeń. Na przykład, gdy idziemy do restauracji, spodziewamy się, że usiadziemy, otrzymamy menu, złożymy zamówienie i zostaniemy obsłużeni. Schematy „osoby” dotyczą różnych typów osobowości. Innego zachowania spodziewamy się po Pszczółce Mai, innego po Guciu. Schematy „ról” dotyczą zaś zawodów, ról społecznych lub grup społecznych. Każdy z nas ma w głowie schemat dotyczący np. lekarzy, prawników, warszawiaków, Niemców, czy też właścicieli dużych, czerwonych samochodów.

Oczywiście nie wszyscy mamy takie same schematy. Niektóre rozwijają się w kontekście regionu lub kultury, w której żyją. Inne ewoluują z grupy etnicznej, rasowej, religijnej lub społecznej, do której należą. A jeszcze inne zależą od naszych osobistych, wcześniejszych doświadczeń i obserwacji. Jakiegokolwiek byłoby ich źródło, nasze indywidualne schematy różnią się między sobą, a w konsekwencji nasze wersje „tego co się naprawdę zdarzyło” także będą odmienne.

W kontekście reprezentacji prawnej schematy mają bardzo duże znaczenie. Informacja, którą otrzymujesz od klienta jest oparta na jego percepcji zdarzeń – na jego schemacie. To samo dotyczy wersji zdarzeń wynikającej z relacji Twojego przeciwnika. I to wcale nie oznacza, że jedna ze stron kłamie, a druga mówi prawdę. To oznacza, że postrzegamy i organizujemy informacje w oparciu o nasze własne schematy.

Sędziowie nie są świadkami zdarzeń, lecz są świadkami historii opowiadanych o zdarzeniach. Gdy strony przychodzą do sądu i opowiadają różniące się od siebie historie, niektóre z nich są akceptowane i stają się „faktami” a inne są odrzucane jako nieprawdziwe. Niektóre z tych odrzuconych historii mogą faktycznie być nieprawdziwe, podobnie jak nieprawdziwe mogą być niektóre z tych zaakceptowanych. Lecz niektóre z odrzuconych historii mogą stanowić prawdziwe wersje zdarzeń pochodzących z doświadczeń innych niż doświadczenia osób dokonujących wyboru faktów.

Nawet w obliczu takich samych standardów prawnych decyzja w danej sprawie może być inna w zależności od schematów, jakimi posługują się świadkowie, sędziowie czy też uczestnicy negocjacji.

Jak rozwijać rozumowanie prawnicze korzystając z popkultury?²⁹

Ludzie używają dwóch sposobów myślenia w porządkowaniu swoich doświadczeń: paradygmatycznego i narracyjnego. W pracy prawnika niezbędne jest jedno i drugie.

²⁹ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/photos/szachy-czlowiek-kobieta-sexy-2542065/>; Amsterdam, A. / J. Bruner (2002), *Minding the Law*, Harvard University Press; Bruner, J. (1987), *Actual Minds, Possible Worlds*, Harvard University Press; Jackson, B. (1988), *Law, Fact and Narrative Coherence*, Liverpool: Deborah Charles Publications; Schuerz, J. / K. Snedaker (1988), *Communication and Litigation: Case Studies of Famous Trials*, Southern Illinois University Press; White, J. (1973), *The Legal Imagination*, Boston.



Myślenie paradygmatyczne

Sędzia nie jest naocznym obserwatorem wydarzeń, musi więc zrekonstruować rzeczywistość na podstawie zeznań świadków i argumentów przedstawionych przez strony. Na podstawie tych prezentacji dochodzi do własnych wniosków na temat tego, co naprawdę się wydarzyło. Rozróżnienie między myśleniem paradygmatycznym i narracyjnym pomaga zrozumieć, w jaki sposób sędzia angażuje się w ten proces rekonstrukcji.

Paradygmatyczny sposób myślenia jest bliski ideałowi formalnego, matematycznego systemu opisu i wyjaśniania. Ten rodzaj myślenia jest domeną matematyki, logiki i nauk przyrodniczych, w których abstrakcyjne zasady kierują poszukiwaniem prawdy. Korzystając z tego sposobu myślenia, podchodzimy do problemu, jak gdyby był to dowód matematyczny: biorąc pod uwagę pewne ogólne twierdzenia, jeśli istnieją wymagane fakty, wymagany jest konkretny wniosek. Traktując problemy tak jak zadania z algebry, szukamy „prawdy” w danej sytuacji.

Argument prawny jest sformułowany przede wszystkim w kategoriach myślenia paradygmatycznego. Przepisy prawa i orzecznictwo zapewniają strukturę organizacyjną dla znalezienia „prawdy” w danej sprawie. Zawierają one niezbędne elementy dla roszczenia lub obrony przed nim, a prawnicy uzasadniają swoje roszczenia, przedstawiając fakty na poparcie tych wymaganych elementów. Sędziowie wykorzystują to samo racjonalne podejście do uzasadniania swoich orzeczeń. Ustalają elementy prawne mające zastosowanie w sprawie, sprawdzają fakty dotyczące każdego z tych elementów, a następnie stwierdzają, czy zastosowano odpowiednie normy prawne.

Myślenie narracyjne

Ale myślenie nie ogranicza się jedynie do trybu paradygmatycznego. Podczas gdy myślenie paradygmatyczne odnosi się przede wszystkim do racjonalnej części nas samych, myślenie narracyjne próbuje przemawiać nie tylko do naszej racjonalnej strony, ale także do emocjonalnych, irracjonalnych, mistycznych, potrzebujących, kochających i nienawidzących części nas samych poprzez ubranie faktów w strukturę opowiadania. W przeciwieństwie do myślenia paradygmatycznego, które polega na

stosowaniu ogólnych zasad do faktów dla ustalenia „prawdy” w danej sytuacji, myślenie narracyjne umieszcza fakty w kontekście konkretnej historii, aby zaprezentować „znaczenie” tej sytuacji.

Opowiadanie przedstawia fakty jako przyczynowy łańcuch zdarzeń opisujących rozwój sytuacji, jej kulminację i ostatecznie jej wynik. Nie odnosi się jednak jedynie do sekwencji zdarzeń. Skupiając się na konkretnych szczegółach i ignorując inne, podkreślając pewne napięcia między postaciami i okolicznościami, w których się te postaci znajdują, organizując wydarzenia w określonej kolejności lub używając określonego języka lub symboli, opowiadanie próbuje nadać faktom określone znaczenie.

Myślenie narracyjne przenika całe nasze życie. Podobnie jak schematy myślenia, historie pełnią funkcję „przesiewową”: kiedy jesteśmy świadkami jakiegoś zdarzenia, pomagają nam organizować duże ilości postrzeganych przez nas informacji. Odfiltrowujemy szczegóły, które uważamy za zbędne i dostrzegamy te, które uważamy za niezbędne. Narracja różni się od czysto logicznego myślenia. Zakłada ona, iż problemy nie mają jednego „właściwego” rozwiązania – jednej jedynej logicznie dopuszczalnej odpowiedzi. Zakłada ona także, że zestaw spornych zdarzeń można zorganizować w alternatywne narracje i że wybór między nimi może zależeć od perspektywy, okoliczności i ram interpretacyjnych.

Na przykład, gdy jesteśmy uczestnikami lub świadkami wypadku samochodowego, koncentrujemy się na pewnych aspektach zdarzenia i na niektórych postaciach, zaś ignorujemy inne, konstruując dla siebie historię o tym, „co się naprawdę dzieje”. Gdy później przypominamy sobie wypadek, nasze wspomnienie przybiera formę opowiadania, nadającego znaczenie niezliczonym faktom, które wcześniej zaobserwowaliśmy. Następnie, kiedy opowiadamy o wypadku innym, mówimy to w formie opowiadania, podkreślając te cechy, które uważamy za ważne dla słuchacza, ale ignorując inne, które uważamy za nieistotne. Natomiast słuchacz słyszący historię rekonstruuje ją zgodnie z własnym punktem widzenia. Na każdym z tych etapów – percepcji, przywoływania, opowiadania lub słuchania – różni uczestnicy lub obserwatorzy mogą prezentować radykalnie różne historie, w zależności od ich punktów widzenia, zainteresowań osobistych, stanów emocjonalnych lub indywidualnych schematów. Każda z tych osób może doświadczyć innej sytuacji i nadać jej inne znaczenie.

Jak to działa w praktyce?

Ludzie dążą do ujarznienia „kłopotów”, które napotykają w swoim życiu. Narracje pomagają uczestnikom zdarzeń i obserwatorom tworzyć sens dla trudnych sytuacji. W zależności od punktu ciężkości, wersja opowiadania może wahać się od komediowej do tragicznej. To dzięki narracjom widzimy w ludziach bohaterów, złoczyńców, oszustów, itd. a sytuacje postrzegamy jako zwycięstwa, upokorzenia, szanse kariery, testy charakteru, zagrożenia dla godności, itd.

Rozróżnienie między myśleniem paradygmatycznym a narracyjnym ma duże znaczenie dla reprezentowania klientów przez prawników. Proces prawny obejmuje obydwa sposoby myślenia. Oczywiście, wiele zadań prawniczych wymaga myślenia paradygmatycznego. Prawnicy są w pewnym stopniu ograniczeni wymogami ustalonej doktryny prawnej i próbują dopasować fakty przedstawione do obowiązujących norm

prawnych. Ale ponieważ wszystkie problemy prawne leżą u podstaw ludzkich problemów, a myślenie narracyjne jest częścią naszej natury, opowiadanie historii jest również istotną częścią procesu podejmowania decyzji prawnych.

Podstawowymi źródłami faktów są świadkowie, którzy obserwowali lub uczestniczyli w pewnych zdarzeniach. Podczas obserwacji odpowiednich zdarzeń zaangażowali się w myślenie narracyjne, aby nadać znaczenie zaobserwowanym okolicznościom. Koncentrowali się tylko na informacjach, które uznali za istotne i odfiltrowali resztę. Podczas rozprawy sądowej, pomimo zobowiązania do „mówienia całej prawdy”, jako świadkowie opowiedzą swoją historię, ponownie skupiając się na szczegółach, które uważają za ważne i bagatelizując inne.

Kiedy świadkowie opowiadają swoje historie, sędziowie konstruują własną historię o „tym, co się naprawdę wydarzyło”. Narzucają narracyjną organizację opowiadania na podstawie przedstawionych dowodów. Próbuje znaleźć własne znaczenie różnych, być może niekonsekwentnych, opowiadań, które słyszą od świadków, koncentrując się na pewnych aspektach dowodów, a ignorując inne. Starają się nadać znaczenie problemowi, który jest przedmiotem sprawy. Kiedy ostatecznie podejmują decyzję, próbują określić nie tylko, czy wystąpiło dane zdarzenie, ale także, czy mogło ono wystąpić w kontekście narracji, która powstała w ich umysłach.

Nawet jeśli w toku procesu zostanie przedstawiony dokument lub inny materiał dowodowy, jest on prezentowany w kontekście ogólnej narracji. Materiał dowodowy może zaś odnosić się do dowolnej liczby odrębnych elementów. Dowody mają więc potencjał do wykraczania poza jakikolwiek linearny schemat rozumowania, a gdy ich elementy połączą się, narracja nabiera rozpędu.

Dla prawnika przyjęcie myślenia narracyjnego oznacza, że w pewnych granicach spór odchodzi od rzeczywistego rdzenia. Innymi słowy, decyzja w sprawie może wynikać w takim samym (lub większym) stopniu z charakteru opowiadań przedstawionych przez strony, co z „prawdy” lub „fałszu” ich opowiadań. Doświadczony prawnik wie, że czasami jest łatwiej „udowodnić” coś siłą perswazji, niż zyskać pewność, że to prawda.

Potwierdza to badanie przeprowadzone na grupie 85 studentów, poproszonych o skomponowanie opowiadania o nich samych lub o tym, co zrobili, a następnie o przedstawienie swojej historii pozostałym studentom. Połowa została poproszona o opowiedzenie fałszywej historii, a druga połowa – prawdziwej. Następnie publiczność miała ocenić prawdziwość każdej opowiedanej historii. Wyniki badania wykazały, że ocena prawdziwości poszczególnych historii nie była związana z faktyczną prawdą lub fałszem. Zamiast tego naukowcy odkryli, że wiarygodność historii była determinowana zdolnością narratora do utworzenia dobrze skonstruowanej historii. Zatem nawet jeśli przedstawisz wiele dowodów na poparcie swojej sprawy, możesz nie przekonać sędziego, jeśli nie przedstawisz wiarygodnej historii. I odwrotnie, nawet jeśli masz tylko ograniczone dowody, możesz odnieść sukces, jeśli skonstruujesz przekonującą historię.

Jak się tego nauczyć?

Musisz zatem zrozumieć, w jaki sposób konstruowane są narracje. Gdy prawnicy opowiadają historie – przeciwnikom, sędziom, urzędnikom – ci odbiorcy rekonstruują własną historię „co naprawdę się wydarzyło” w oparciu o własne schematy i wyobrażenia o tym, co powinno się wydarzyć w pewnych sytuacjach. Zatem konstruując opowiadanie – prezentując je w negocjacjach lub w toku procesu sądowego – musisz być świadomy tego, co sprawia, że historia ma znaczenie dla twojej publiczności, abyś mógł wpłynąć na rekonstrukcję opowieści przez odbiorcę.

Naszym zadaniem jako prawników jest nie tylko sięgnięcie do odpowiedniej doktryny prawnej w celu wsparcia spraw naszych klientów, ale także skonstruowanie faktów w sprawie w kategoriach myślenia narracyjnego odbiorców. Nie rozumiemy tego myślenia, przeglądając książki prawnicze. Odkryjemy to raczej oglądając programy telewizyjne i filmy na YouTube, słuchając podcastów i muzyki popularnej, czytając blogi i gazety; uczestnicząc w sieciach społecznościowych i zwracając szczególną uwagę na topowe wątki obecne w naszych codziennych rozmowach i żartach. Podobnie jak w polityce i reklamie, skuteczne wykonywanie zawodu prawniczego wymaga wiedzy i umiejętności w zakresie powszechnie dostępnych narzędzi do tworzenia znaczeń, jak również powszechnie znanych znaczeń. Prawnicy muszą znać zestaw narzędzi, jakie oferuje popkultura.

Jak zbudować mocarną chronologię zdarzeń?³⁰



³⁰ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/photos/rosnać-kwiat-upływ-czasu-sekwencja-73353/>; Bennett, L. / M. Feldman (2014), *Reconstructing reality in the Courtroom: Justice and Judgment in American Culture*, Quid Pro; Binder, D. / P. Bergman (1984), *Fact Investigation: From Hypothesis to Proof*, West Academic Publishing; Sherwin, R. (1994), *Law Frames: Historical Truth and Narrative Necessity in a Criminal Case*, “Stanford Law Review” 47(1), 39–83; Pennington N. / R. Hastie (1993), *The story model for juror decision making*, w: Hastie R. (red.), *Cambridge series on judgment and decision making. Inside the juror: The psychology of juror decision making*, Cambridge University Press, 192–221, <https://doi.org/10.1017/CBO9780511752896.010>; Hastie, R. (1999), *The Role of Stories in Civil Jury Judgments*, “University of Michigan Journal of Law Reform” 32, 227–239.

W każdej sprawie budujesz chronologię zdarzeń, która następnie pojawia się w Twoich pismach, notatkach, wypowiedziach i w Twojej pamięci. W prostych sprawach jest to wystarczające, ale w trudniejszych sprawach zarówno Twoja pamięć, jak i biurko zazwyczaj są zaśmiecone rozproszonymi informacjami, dokumentami i notatkami. To może być przytłaczające. Bywa jeszcze gorzej, gdy jednocześnie prowadzisz wiele spraw.

Koncentrując się na chronologicznym porządku faktów, a nie na powiązaniu faktów z ogólnymi elementami prawnymi, zyskasz korzyści, których nie zapewnia podejście paradygmatyczne. W modelu chronologicznym chodzi o lokalizowanie konkretnych faktów w kontekście otaczających je sytuacji. Fakt, który sam w sobie nie wydaje się ważny, może mieć duże znaczenie, gdy jest postrzegany w kolejności chronologicznej. Fakt może być także różnie interpretowany w zależności od jego pozycji w konkretnym kontekście. Na przykład w sprawie Bartosza, który odniósł obrażenia w wypadku samochodowym i przez prawie dwa lata nie domagał się zadośćuczynienia od ubezpieczyciela, fakt późniejszego zgłoszenia roszczenia może wskazywać, że problem zadośćuczynienia nie był znaczący lub że Bartosz zaniedbał próbę zaradzenia temu problemowi. Niemniej jednak, postrzegając ten fakt w kontekście sytuacji, w której Bartosz „odbił się od ściany” próbując rozmawiać z botem na linii telefonicznej ubezpieczyciela, Bartosz zyskuje rozsądne, jeśli nie całkowicie przekonujące wyjaśnienie swojego zaniechania.

Model chronologiczny pomaga nam również w ocenie wewnętrznej spójności różnych opisów „tego, co naprawdę się wydarzyło”. Jednym z czynników, których wszyscy używamy do oceny wiarygodności relacji świadka, jest stopień, w jakim przestrzega on naszych mentalnych scenariuszy dotyczących tego, co powinno się wydarzyć w konkretnej sytuacji. Na przykład w sprawie karnej na niekorzyść pokrzywdzonego będzie świadczyło to, że kontynuował zabawę na imprezie po rzekomym incydencie, nie wspominał o nim nikomu przez dwa dni a na policję poszedł dopiero tydzień później. Zgodnie ze schematami, przyjętymi przez większość ludzi, ofiara nie zachowuje się w ten sposób po napaści. Model chronologiczny pomaga nam porównać sekwencję zdarzeń przedstawianych przez różnych świadków z naszymi skryptami dla sekwencji takich zdarzeń.

Podejście chronologiczne umożliwia również prawnikom wypełnianie luk w informacjach przekazywanych im przez klientów. Kiedy ktoś opowiada nam, co wydarzyło się w konkretnej sytuacji, naturalnie zadajemy pytania, takie jak: „Co się stało później?” lub „Co zrobiłeś, aby spowodować tę reakcję?” lub „Dlaczego ona tak postąpiła?” Nieustannie poszukujemy przyczyn i efektów, aby zrozumieć sens całej relacji. Przeglądając fakty w kolejności chronologicznej, można zidentyfikować brakujące elementy. A potem, rozważając skrypty dla danego typu zdarzenia i zadając pytanie „Co powinno się stać, jeśli ta relacja jest poprawna?” możesz opracować obszary do przyszłego badania faktów. Jest to bardzo dobry sposób na systematyczne przygotowywanie do zaprezentowania np. w sądzie lub podczas negocjacji Twojej koncepcji tego, co faktycznie się wydarzyło.

Tabela dla modelu chronologicznego wygląda następująco:

Data / czas	Epizod	Źródło	Braki / wewnętrzna spójność sprawy

W kolumnie „data/ czas” umieszczasz datę i ewentualnie czas zdarzenia. Niekiedy potrzebny jest Ci jedynie dzień, a nawet miesiąc, w którym wystąpiło zdarzenie. Ale w innych przypadkach dokładna godzina, a nawet minuta mogą być znaczące. Na przykład rany czasowe sporu wynikającego z naruszenia umowy między stronami, które przez wiele lat prowadziły współpracę gospodarczą, będą prawdopodobnie bardzo różne od tych, które dotyczą wypadku samochodowego, w którym ruch pojazdów zarówno bezpośrednio przed, jak i po wypadku może być istotny co do minut i sekund.

Jeśli chodzi o epizod, od którego należy rozpocząć linię czasu, zazwyczaj wypada on wcześniej, niż zwykle się zakładać. Punktem wyjścia dla naruszenia umowy nie jest jedynie wykonanie umowy lub nawet negocjacje prowadzące do jej wykonania. Wcześniejsze transakcje stron mogą być bardzo istotne dla zrozumienia warunków spornej umowy lub przewidywanych sposobów wykonania umowy. Podobnie data początkowa w przypadku błędu w sztuce lekarskiej nie może określać pierwszej wizyty powoda u lekarza, ale może dotyczyć pierwszych objawów choroby lub leczenia podobnego schorzenia. Po opracowaniu wstępnej chronologii zadaj sobie pytanie, czy przed pierwszą datą mogło się wydarzyć cokolwiek, co choćby pośrednio może być istotne dla sprawy. Innymi słowy, co doprowadziło do tego punktu? Biorąc pod uwagę skrypty dotyczące podobnych sytuacji, co mogło (lub powinno) poprzedzić ten pierwszy chronologicznie wpis? Co mogło spowodować to pierwsze zdarzenie, które zidentyfikowałeś?

Podobnie, nie należy kończyć chronologii w dniu spornego wydarzenia lub wkrótce po nim. W przypadku wypadku samochodowego wysiłki powoda po kolizji zmierzające do uzyskania opieki medycznej mogą być bardzo istotne dla kwestii odszkodowania. Kiedy dojdiesz do końca chronologii, zadaj sobie pytanie, co mogło (lub powinno) wydarzyć się po tym punkcie. Jaki wpływ może mieć ostatni odcinek na łańcuch zdarzeń?

Niekiedy możesz mieć trudności z określeniem dokładnej daty lub godziny zdarzenia. Twój klient lub świadek zdarzenia mogą narzekać, że nie mogą sobie przypomnieć zdarzenia, że nie byli go w stanie zapamiętać, lub że ich wspomnienia nie są zbyt dokładne. Ponieważ celem chronologii jest ukazanie sekwencji przyczyn i skutków, ten brak informacji może być dość znaczący. Dlatego w kolumnie „braki” wskaż daty i godziny, które chcesz dokładniej poznać badając sprawę. Możesz chcieć sondować problem dokładniej w rozmowie z Twoim klientem, zidentyfikować innego świadka zdarzenia lub poszukać dokumentów (np. dziennika pokładowego, billingu telefonicznego lub raportu medycznego), aby ustalić brakujący termin.

Druga kolumna tabeli wymaga zidentyfikowania każdego istotnego zdarzenia w sprawie. W każdej sprawie jest wiele zdarzeń, a twoja chronologia będzie bezużyteczna, jeśli spróbujesz uwzględnić każde z nich. Nie mogą mieć wpływu na spór każda rozmowa telefoniczna, każde pismo i każda rozmowa między stronami. Jeśli

jestes początkującym praktykiem, powinieneś być bardzo czujny, aby nie zignorować istotnych zdarzeń. Ale starając się wybrać odpowiednie zdarzenia, skup się na „centralnej akcji” w sprawie, czyli kluczowym zdarzeniu, na którym opiera się sprawa: naruszeniu umowy, opublikowaniu pomówienia, wprowadzeniu w błąd sprzedającego lub napaści na poszkodowanego. Następnie rozważ, czy określone zdarzenie jest częścią łańcucha przyczynowo – skutkowego prowadzącego do lub wynikającego z tej centralnej akcji. W trakcie pracy może się okazać, że „centralna akcja” nie jest już tą, którą pierwotnie zidentyfikowałeś. Skoryguj chronologię, aby dołączyć dodatkowe elementy istotne dla nowo odkrytego kluczowego zdarzenia. Rozważ elementy będące przyczynami „centralnej akcji”. Staraj się jednak nie ograniczać swojego myślenia do paradygmatycznych pojęć prawnych dotyczących sprawy. Skoncentruj się na zdrowym rozsądku, na tym jak powinna wyglądać sytuacja taka jak Twoja, a nie tylko na tym, jak doktryna prawna ją postrzega.

W drugiej kolumnie uwzględnij także pozycję zdarzenia, jego uczestników oraz ich stan fizyczny i psychiczny. Aby podejście chronologiczne było pomocne w określeniu sekwencji przyczyn i skutków, ważne jest, aby zidentyfikować nie tylko działanie, które wydarzyło się w określonym dniu, ale także miejsce zdarzenia, kto był przy nim obecny i jak się czuł. Na przykład w odniesieniu do wypadku samochodowego, kwestie oświetlenia, drogi i warunków pogodowych oraz stan fizyczny i psychiczny kierowców są ściśle związane z przyczyną i skutkiem zderzenia. Wykluczenie faktów otaczających każde zdarzenie może zniweczyć cel chronologii. Rozważ każdy epizod postrzegając go tak jak scenę w komedii sytuacyjnej.

W trzeciej kolumnie tabeli podaj źródło faktów dotyczących epizodu: twój klient, świadek, korespondencja, inny dokument, odpowiedź uzyskana na skutek zapytania, odkrycie, przyznanie faktu. Wiarygodność faktu zależy w dużej mierze od jego źródła. Podobnie jak w przypadku tabeli dotyczącej elementów prawnych, identyfikacja źródeł faktów pomaga w późniejszej ocenie ich wiarygodności i w ustaleniu, na których faktach można się oprzeć przy prezentowaniu sprawy.

Czwarta kolumna tabeli wskazuje konieczność uzupełnienia braków i kwestii związanych ze spójnością wewnętrzną. Po przygotowaniu chronologii przejrzyj każdy epizod i zadaj sobie trzy pytania:

- *Jakie inne szczegóły musisz wiedzieć o każdym epizodzie, aby mieć gotową scenę?*
- *Zgodnie z moimi skryptami dla tego rodzaju sekwencji zdarzeń, co jeszcze mogło lub powinno się zdarzyć przed lub po tym konkretnym epizodzie?*
- *Zgodnie z moimi skryptami dla tego rodzaju sekwencji zdarzeń, czy każdy epizod w chronologii jest zgodny z innymi epizodami?*

Odpowiedź na pierwsze pytanie pomoże ci stworzyć wiarygodną historię. Rozważ jednak, jakie dodatkowe informacje są potrzebne do scen, postaci i charakteru ich działań, aby nadać pełny kontekst zdarzeniu.

Odpowiedź na drugie pytanie pomaga wypełnić luki w chronologii. Załóżmy na przykład, że reprezentujesz klienta, który domaga się odszkodowania z powodu złego

stanu nowo zakupionego samochodu. W naszym skrypcie takiej transakcji spodziewamy się, że klient złoży skargę u dealera natychmiast po zepsuciu się samochodu lub przynajmniej podjęciu kroków w celu jego naprawienia. Jeśli nie uzyskałeś tych informacji w pierwszym wywiadzie, z pewnością będziesz chciał przeprowadzić wywiad uzupełniający, aby upewnić się, że masz pełną sekwencję wydarzeń. Odpowiadając na drugie pytanie pamiętaj jednak, że ludzie posługują się różnymi skryptami w zależności od ich kultury, grupy społecznej i wcześniejszych doświadczeń.

Odpowiedź na trzecie pytanie pomoże Ci sprawdzić wewnętrzną spójność sprawy. Jeśli na przykład klient zwlekał miesiącami ze zgłoszeniem problemu dealerowi a w tym czasie zafundował sobie wycieczkę po Polsce, mimo że powinien był spodziewać się problemów z samochodem, będzie Ci trudno uwiarygodnić jego roszczenie. Oceniając wewnętrzną spójność chronologii w Twojej sprawie, musisz rozważyć inne fakty, niż informacje pochodzące od Twojego klienta lub przyjaznego świadka.

Pamiętaj, że celem chronologii jest uporządkowanie faktów w sekwencji, tak abyś mógł spróbować odkryć przyczynę i skutek poszczególnych wydarzeń. Ignorowanie niekorzystnych źródeł i faktów nie pomoże Ci w tym procesie.

Podejście chronologiczne pomoże Ci zidentyfikować luki faktyczne oraz luki czasowe dotyczące ważnych dat. Jeśli chodzi o same epizody, podejście chronologiczne pomoże Ci w odkrywaniu luk w scenach, postaciach i charakterze ich działań.

Daj mi prawo, a dam tobie fakty. Jak organizować fakty w oparciu o przepisy prawa?³¹



Prawnicy mogą korzystać z kilku modeli organizowania faktów. Jeden z nich koncentruje się na przepisach prawa i wymaga paradygmatycznego sposobu myślenia. W

³¹ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/photos/puzzle-jigsaw-ukladanka-1487340/>; Moore, A. / P. Bergmann, D. Binder (1996), *Trial Advocacy: Inferences, Arguments, and Techniques*, West Academic Publishing; Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, Dz.U. 1964 nr 16 poz. 93.

przepisach prawa i orzecznictwie prawnicy odnajdują ogólne twierdzenia, które muszą następnie zastosować do faktów danej sprawy. Fakty są istotne tylko o tyle, o ile popierają roszczenie lub obronę.

Proces organizowania faktów w kontekście przepisów prawa ma trzy etapy:

#1 Po pierwsze, zidentyfikuj elementy prawne roszczenia lub obrony. Elementy te określają, jakie fakty powód musi udowodnić, aby uprawdopodobnić roszczenie (lub jakie fakty pozwany musi wskazać, aby udowodnić bezzasadność roszczenia powoda).

Wymagane elementy ustalisz uważnie czytając i interpretując odpowiednie przepisy prawa i orzecznictwo. Na przykład w przypadku roszczenia odszkodowawczego wynikającego z czynu zabronionego, przesłankami odpowiedzialności są: 1) zaistnienie szkody; 2) wina; 3) istnienie adekwatnego związku przyczynowego pomiędzy zawnionym działaniem bądź zaniechaniem w działaniu sprawcy czynu zabronionego, a powstałym skutkiem w postaci szkody.

#2 Po zidentyfikowaniu odpowiednich elementów przekształć je w twierdzenia o faktach. Innymi słowy, musisz wyrazić każdy element prawny w kontekście faktów sprawy.

- *Przepisy prawa i orzecznictwo dostarczają informacji o tym, co należy udowodnić.*
- *Twierdzenia o faktach określają, jakie dowody musi przedstawić powód lub prokurator w celu ustalenia tego elementu. Pomagają również pełnomocnikowi pozwanego określić te elementy, które należy przyznać lub zakwestionować. Wskazują również, co musi ustalić orzekający w sprawie, aby powód lub prokurator mogli sprawę wygrać.*

#3 Teraz zebraj fakty na poparcie każdego twierdzenia o faktach, aby uprawdopodobnić zasadność roszczenia. Jeśli reprezentujesz powoda, zidentyfikuj każdy dowód (np. zeznanie klienta, zeznanie strony trzeciej, przyznanie przez stronę przeciwną lub dokument), który możesz przedstawić w toku procesu, aby udowodnić każde twierdzenie o faktach. Jeśli reprezentujesz pozwanego lub oskarżonego, zidentyfikuj te twierdzenia o faktach, które przyznasz w swoich pismach procesowych, a następnie wskaż dowody kwestionujące każde z podważanych twierdzeń o faktach.

Przykład:

Aby zilustrować zastosowanie ten modelu, załóżmy, że reprezentujesz poszkodowanego w wypadku drogowym, który przybył do Twojej kancelarii narzekając na zbyt niskie odszkodowanie otrzymane od ubezpieczyciela. Oto fragmenty notatki z spotkania z klientem z 20 czerwca 2015 r.:

W dniu 15 czerwca 2013 r. w Warszawie 25-letni Bartosz B. jechał pojazdem

Peugeot o numerach rejestracyjnych WU2028G. Kierująca samochodem osobowym Mazda o numerach rejestracyjnych WA930AX Irena C. nie zachowała należytej ostrożności i doprowadziła do zderzenia z pojazdem Bartosza B. Samochód Ireny C. posiadał polisę OC w Bing Towarzystwo Ubezpieczeń S.A.

Na skutek zdarzenia Bartosz B. doznał obrażeń ciała. W związku z odczuwanymi bólami kręgosłupa w odcinku szyjnym, bólami i zawrotami głowy oraz bólem lewego kolana, w dniu 15 czerwca 2013 roku udał się do szpitala, gdzie przeszedł szereg badań i został opatrzony. Rozpoznano u niego wykręcenie odcinka szyjnego kręgosłupa oraz stłuczenie lewego kolana. Złożono mu kołnierz ortopedyczny z zaleceniem jego noszenia przez okres 3 tygodni, a dodatkowo przepisano szereg leków i zalecono oszczędzający tryb życia i ograniczenie chodzenia.

Doznane urazy i trwające leczenie wiązały i wiążą się z dużym nasileniem i częstotliwością dolegliwości bólowych. Wypadek oraz obrażenia z nim związane są do dnia dzisiejszego źródłem traumatycznych wspomnień i negatywnych odczuć. Bartosz B. odczuwa lęk przed podróżowaniem samochodem a wszelkie wspomnienia wypadku są dla niego bardzo bolesne.

Na długi czas została poważnie ograniczona jego aktywność życiowa. Przed wypadkiem był osobą pełną życia, aktywną towarzysko. Po wypadku musiał zrezygnować z wielu przyjemności, takich jak wspólne wyjścia ze znajomymi, czy taniec. Nie mógł również uprawiać sportu, a przed wypadkiem bardzo często jeździł na rowerze.

Od 15 czerwca 2013 r. do 10 sierpnia 2013 r. Bartosz B. przebywał na zwolnieniu lekarskim i nie mógł wtedy pracować.

Obecnie w dalszym ciągu odczuwa następstwa wypadku, któremu uległ. W dalszym ciągu miewa zawroty i bóle głowy oraz karku i musi zażywać leki przeciwbólowe.

Na skutek niedyspozycji stracił dotychczasową pracę. Jest zawodowym kierowcą, a zawroty głowy odczuwane po wypadku uniemożliwiają mu podjęcie pracy w zawodzie.

Bartosz B. domaga się zadośćuczynienia. Przyniósł na spotkanie dokumenty: notatkę policji i dokumentację medyczną.

Oto przepisy kodeksu cywilnego:

Art. 444. § 1 kc. W razie uszkodzenia ciała lub wywołania rozstroju zdrowia naprawienie szkody obejmuje wszelkie wyniki z tego powodu koszty. Na żądanie poszkodowanego zobowiązany do naprawienia szkody powinien wyłożyć z góry sumę potrzebną na koszty leczenia, a jeżeli poszkodowany stał się inwalidą, także sumę potrzebną na koszty przygotowania do innego zawodu.

Art. 445. § 1 kc. W wypadkach przewidzianych w artykule poprzedzającym sąd może przyznać poszkodowanemu odpowiednią sumę tytułem zadośćuczynienia pieniężnego za doznaną krzywdę.

Mając te wszystkie dane, możesz zorganizować fakty wokół elementów prawnych. Zgodnie z naszym modelem, najpierw identyfikujemy elementy stanowiące

ustawową podstawę powództwa. Pomocne jest również zidentyfikowanie źródła elementu (przepisu lub sygnatury orzeczenia). Czytając słowo po słowie, odkrywamy elementy wymienione w tabeli 1, dotyczące zadośćuczynienia.

element	źródło
uszkodzenie ciała lub wywołanie rozstroju zdrowia	Art. 444. § 1 kc.
odpowiednia suma tytułem zadośćuczynienia pieniężnego	Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 9 listopada 2007 r., sygn. akt V CSK 245/07, Biul.SN 2008/4/11: „ustalenie wysokości zadośćuczynienia przewidzianego w art. 445 § 1 k.c. wymaga uwzględnienia wszystkich okoliczności istotnych dla określenia rozmiaru doznanej krzywdy, takich jak: wiek poszkodowanego, stopień cierpień fizycznych i psychicznych, ich intensywność i czas trwania, nieodwracalność następstw uszkodzenia ciała lub wywołania rozstroju zdrowia (kalectwo, oszpeccenie), rodzaj wykonywanej pracy, szanse na przyszłość, poczucie nieprzydatności społecznej, bezradność życiowa oraz inne czynniki podobnej natury”.
doznana krzywda	Art. 445. § 1 kc.

Tabela 1. Źródła elementów prawnych.

Liczba elementów zidentyfikowanych dla uprawdopodobnienia roszczenia nie jest stała. Na przykład w przypadku Bartosza B. prawnik może podzielić element 1 na dwa alternatywne podelementy – uszkodzenie ciała i wywołanie rozstroju zdrowia, a podelement drugi na rzeczywistą stratę i powiązane z nią pozbawienie przyszłej korzyści. Podobnie element 2 możesz podzielić na tyle podelementów, ile wskazano w orzeczeniu Sądu Najwyższego. Korzystając z tego modelu, określisz, jaki poziom precyzji jest niezbędny do zorganizowania faktów. Ważne jest jednak, abyś starał się jak najdokładniej zidentyfikować każde twierdzenie, które będzie wymagać dowodu podczas procesu sądowego i ograniczyć każdy element prawny do pojedynczego twierdzenia.

Następnie musisz podać ogólne elementy prawne jako twierdzenia o faktach mających zastosowanie konkretnie do sprawy Twojego klienta.

element	twierdzenie o faktach
uszkodzenie ciała lub wywołanie rozstroju zdrowia	Obrażenia ciała doznane przez Bartosza B. i trwające leczenie wiązały i wiążą się z dużym nasileniem i częstotliwością odczuwanych przez niego dolegliwości bólowych.
odpowiednia suma tytułem zadośćuczynienia pieniężnego	Bartosza B. cierpiał na bóle o dużym nasileniu i częstotliwości oraz na silne zawroty

	głowy, co skutkowało utratą pracy i niemożnością podjęcia pracy w zawodzie kierowcy.
doznana krzywda	Wypadek oraz obrażenia z nim związane są dla Bartosza B. źródłem traumatycznych wspomnień i negatywnych odczuć i na długi czas poważnie ograniczyły jego aktywność życiową.

Tabela 2. Elementy prawne => twierdzenia o faktach.

Twierdzenia o faktach stanowią pomost pomiędzy ogólnymi elementami prawnymi wymaganymi w przypadku roszczenia o zadośćuczynienie, a dowodami, które należy przedstawić, jeśli sprawa zostanie wniesiona do sądu.

Teraz, gdy zidentyfikowaliśmy konkretne twierdzenia o faktach, które należy udowodnić, możemy zacząć organizować fakty. „Fakty” będą zawarte w notatkach z rozmów z klientem, zeznaniach świadków, notatkach policji, historii choroby lub w innych dokumentach lub oświadczeniach, na które natrafisz badając stan faktyczny.

Podobnie jak w przypadku elementów prawnych, dobrym pomysłem jest zidentyfikowanie źródeł faktów dla późniejszej oceny ich wiarygodności.

twierdzenie o faktach	fakty
Obrażenia ciała doznane przez Bartosza B. i trwające leczenie wiązały i wiążą się z dużym nasileniem i częstotliwością odczuwanych przez niego dolegliwości bólowych.	15 czerwca 2013 r. Bartosz B. udał się do szpitala U Bartosza B. rozpoznano wykręcenie odcinka szyjnego kręgosłupa oraz stłuczenie lewego kolana. Założono mu kołnierz ortopedyczny z zaleceniem jego noszenia przez okres 3 tygodni, a dodatkowo przepisano szereg leków i zalecono oszczędzający tryb życia i ograniczenie chodzenia.
Bartosza B. cierpiał na bóle o dużym nasileniu i częstotliwości oraz na silne zawroty głowy, co skutkowało utratą pracy i mimo młodego wieku niemożnością podjęcia pracy w zawodzie kierowcy.	Bartosz B. ma 25 lat. Od dnia 15 czerwca 2013 roku do dnia 10 sierpnia 2013 roku Bartosz B. przebywał na zwolnieniu lekarskim. Bartosz B stracił pracę. Bartosz B jest zawodowym kierowcą. Obecnie zażywa środki przeciwbólowe przepisane przez lekarza.
Wypadek oraz obrażenia z nim związane są dla Bartosza B. źródłem traumatycznych wspomnień i negatywnych odczuć i na długi czas poważnie ograniczyły jego aktywność życiową. Bartosz B. odczuwa lęk przed podróżowaniem samochodem a wszelkie wspomnienia wypadku są dla niego bardzo bolesne.	Przed wypadkiem Bartosz B. był osobą pełną życia, aktywną towarzysko, a teraz nie jest. Od czasu wypadku Bartosz B. nie jeździ samochodem. Bartosz B. ma kłopoty ze snem, w związku z czym zażywa leki nasenne przepisane przez lekarza.

Na długi czas została poważnie ograniczona jego aktywność życiowa.	Po wypadku musiał zrezygnować z wielu przyjemności, takich jak wspólne wyjścia ze znajomymi, czy taniec. Nie mógł również uprawiać sportu.
--	---

Tabela 3. Twierdzenia o faktach => fakty.

Oczywiście proces ten nie kończy się raz na zawsze po pierwszym wywiadzie z klientem. Prawnik musi być zaangażowany w ustalanie faktów w toku całej sprawy. Kiedy odkrywa nowe fakty, musi aktualizować tabele.

Ten model możesz wykorzystać nie tylko w postępowaniach sądowych, lecz również np. przy sporządzaniu testamentu, gdy będziesz musiał zbadać obowiązujące regulacje prawne i orzecznictwo, aby określić elementy prawne wymagane do ustanowienia konkretnych zapisów, uniknięcia niekorzystnych konsekwencji podatkowych oraz problemów technicznych. Proces będzie identyczny i pozwoli Ci uwzględnić zarówno wymogi prawne, jak i intencje Twojego klienta.

5 umiejętności niezbędnych do opowiadania prawdziwych bajek³²

Pewnie myślisz, że komunikacja ustna to żadne wyzwanie. W końcu rozmawiasz, odkąd sięgasz pamięcią. Niestety ustna komunikacja na płaszczyźnie zawodowej jest tylko pozornie łatwa. Wszystko wygląda znajomo, jednak uprzednio wypracowane nawyki mogą nie działać zbyt dobrze w warunkach kancelarii prawnej. Możliwe też, że obawiasz się korzystać ze swoich umiejętności, ponieważ myślisz, że nie pasują one do życia zawodowego.



³² Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/photos/kaprys-bajki-elf-komponowanie-2320612/>; Aaron, H. / L. Wheeler (1992), *I Had a Hammer: The Hank Aaron Story*, Harper-Collins; Krieger, S. (2001), *A Time to Keep Silent and a Time to Speak: The Functions of Silence in the Lawyering Process*, "Oregon Law Review" 80, 199–266 ;Krieger S. / R. Neumann (2015), *Essential Lawyering Skills*, Wolters Kluwer.

1# Opowiadanie historii

Każda historia ma bohaterów i fabułę, tak jak w książce lub filmie. Poprzez swoje działania bohaterowie ujawniają, jakimi są ludźmi. My, widzowie, możemy ich polubić lub nie. Jeśli ich lubimy, martwimy się, kiedy cierpią, i chcemy, żeby było im lepiej. Jeśli jesteśmy sędziami, mamy nadzieję, że będziemy mogli orzec na ich korzyść. Lubimy bohaterów, którzy są uczciwi, troskliwi, ostrożni, pracowici, empatyczni, itd. Nie lubimy bohaterów, którzy mają przeciwne cechy, szczególnie jeśli skrzywdzili postacie, które lubimy (a jeśli jesteś sędzią, z radością każesz im zapłacić za swoje czyny).

Opowiadanie pokazuje, dlaczego doszło do wydarzeń, szczególnie w jaki sposób powstała szkoda (to znaczy, dlaczego bohater cierpi). Czy to dlatego, że jego własna beztroska postawiła go w niebezpiecznej sytuacji, czy też dlatego, że doprowadziło do niej niedbalstwo innego bohatera?

W jednej fascynującej historii widzimy, że źli bohaterowie sprawili, że dobrzy bohaterowie cierpią – i chcemy coś z tym zrobić. W innej, źli bohaterowie udają, że dobrzy bohaterowie ich skrzywdzili – chcemy się wtedy upewnić, że złym bohaterom nie ujdzie to płazem. W pewnym uproszczeniu, proces sądowy to rywalizacja między konkurującymi historiami. Zazwyczaj wygrywa strona z bardziej fascynującą historią. Oprócz postaci i fabuły, która odsłania charakter postaci, skuteczna historia zagrzewa publiczność do działania. W sali sądowej widzowie mający moc sprawczą to sędziowie. Zdolny do działania jest także pełnomocnik strony przeciwnej – w sali sądowej i poza nią. Negocjując z nim opowiadasz swoją historię w nadziei, że widz na sali sądowej zostanie przekonany do Twojej historii i dlatego wygrasz sprawę.

Opowiadanie historii wymaga dwóch rodzajów umiejętności:

Pierwsza to umiejętność wyszukania historii. Przeprowadzasz wywiady z klientem i świadkami oraz znajdujesz szereg dokumentów i innych dowodów, co pozwala Ci zidentyfikować dokładnie 1000 faktów. Teraz w tym gąszczu faktów musisz znaleźć swoją historię. Które fakty pokazują, jakim człowiekiem jest twój klient? Które fakty pokazują, jakimi ludźmi są inne postacie? Które fakty pokazują, w jaki sposób powstała szkoda? Czy tych kilka faktów łączy się w fabułę? Nie wymyślasz tej historii i nie kłamiesz. Cała baśń zawarta jest w faktach.

Druga umiejętność polega na opowiedzeniu historii. Jeśli sam opowiadasz historię (tak jak w negocjacjach), zastanów się, jakie słowa wyrażą ją w sposób, który uczyni ją najbardziej przekonującą. Jeśli opowiadasz ją poprzez dowody na sali sądowej, pomyśl, jakie pytania zadane świadkom sprawią, że ich zeznania ułożą się w fascynującą historię.

2# Malowanie obrazów

Kiedy malujesz obraz, używasz słów do stworzenia sceny w umyśle słuchacza. Słuchacz musi użyć wyobraźni, aby zobaczyć tę scenę. Im więcej szczegółów mu podasz i im bardziej żywe będą Twoje słowa, tym łatwiej będzie mu zobaczyć namalowany przez Ciebie obraz. Wyszukiwanie historii i opowiadanie historii są zwykle uważane za umiejętności procesowe. Natomiast malowanie obrazu jest przydatne zarówno w

rozwiązywaniu konfliktów (takich jak spory sądowe), jak i w transakcjach (takich jak negocjacje kontraktowe).

W doradztwie prawnym, aby pomóc klientowi zrozumieć konsekwencje danej opcji, możesz namalować przerażający obraz:

Drugą opcją jest odrzucenie oferty ugody i wejście na drogę sądową. Pamiętaj jednak, że przeciwnik ma nagranie z ukrytej kamery, na którym widać jak bierzesz łapówkę. Słysząc, jak mówisz, że w zamian za 20.000 zł znajdujących się w teczce, którą Ci wręczono, uniemożliwisz egzekwowanie przepisów dotyczących emisji w przedsiębiorstwie należącym do osoby, która przekazuje ci pieniądze. Przedsiębiorstwo jest głównym źródłem zanieczyszczenia powietrza w mieście. Przeciwnik prawdopodobnie nie będzie w stanie uzyskać dowodów na to, że miasto ma jeden z najwyższych wskaźników zachorowalności na raka płuc w Polsce. Ale wszyscy sędziowie pracujący w tutejszym sądzie tu mieszkają i każdy z nich wie o wskaźniku zachorowalności na raka, ponieważ wciąż trąbią o tym w gazecie. Nasz wniosek o zmianę właściwości miejscowej sądu nie został uwzględniony...

Gdy to czytasz, czy wyobrazasz sobie zdjęcie sędziego na sali rozpraw oglądającego wideo? Czy widzisz już w swoim umyśle jego zmarszczone brwi i ponurą minę?

Podczas negocjacji możesz namalować inny obraz, np. intrygujący dla producenta gadżetów elektronicznych:

Jak Pan wie, mój klient wynalazł i opatentował urządzenie, które wycisza alarmy w samochodach w zasięgu 100 m. Chociaż ludzie instalują alarmy w swoich samochodach, badania pokazują, że nie zniechęca to złodziei. Prawie za każdym razem, gdy słyszysz alarm samochodowy, okazuje się, że został on włączony przypadkowo przez awarię elektroniki, uderzenie pioruna, inny samochód podczas bliskiego parkowania, a nawet przez kogoś przechodzącego obok. Wszyscy to wiedzą, więc kiedy włącza się alarm samochodowy, nikt nawet nie pomyśli, że samochód jest akurat okradany. Alarm jedynie drażni sąsiadów. Jeśli zgodzimy się co do ceny, mój klient da Panu wyłączność na to urządzenie. Będzie Pan jedynym producentem na świecie sprzedającym produkt, który można wykorzystać do powstrzymania tego uciążliwego wycia.

Proszę sobie wyobrazić, że mieszka Pan w pobliżu parkingu lub ulicy z mnóstwem zaparkowanych samochodów. Co jakiś czas jeden z alarmów włącza się w środku nocy. Zasnął Pan, ale nagle siada Pan wyprostowany w łóżku. Jeśli alarm nie wyłączy się w ciągu minuty lub dwóch, będzie go Pan słuchał przez długi czas i nie będzie Pan mógł znów zasnąć. Nawet jeśli alarm szybko się wyłączy, następnego dnia nie obudzi się Pan wypoczęty, ponieważ Pański sen został brutalnie przerwany.

Tak jednak nie musi być. Zanim położy się do Pan łóżka, proszę włączyć urządzenie mojego klienta. Pójdzie Pan spać pewny spokojnego snu przez całą noc. Nasze badania rynku sugerują, że aby uzyskać taką korzyść, ludzie będą skłonni zapłacić.

A teraz, czy jesteś w stanie wyobrazić sobie reklamę telewizyjną tego produktu?

3# Udzielanie informacji

Czasem prawnicy podają dokładne informacje, a czasem nie. To powinno być celowe działanie. Wyobraź sobie, że Twój klient przez ponad 10 lat budował swoją firmę, zatrudniając 1000 osób i zarabiając 200 milionów zł rocznie na jednym produkcie. Sprzedaje ją teraz, a ty jesteś zaangażowany w negocjowanie sprzedaży. Przedstawiciele kupującego pytają, co klient planuje zrobić po sprzedaży. Jeśli chcesz podać dużo informacji, możesz powiedzieć:

On lubi budować firmę z niczego. Dobrze się przy tym bawi. Jedyne biznes jaki zna, to wytwarzanie tego jedyne go produktu. W ciągu ostatnich 2 lat miał kilka pomysłów na rewolucyjne zmiany w tym produkcie. Wprowadzenie tych zmian sprawi, że wszystko inne na rynku stanie się przestarzałe. Do tej pory nie rozwinął tych pomysłów, bo zamierzał sprzedać firmę i zacząć od nowa. Jest po nieoficjalnych rozmowach z inwestorami. Napisał już nowy biznesplan, a inwestorzy chętnie pożyczą mu pieniądze. Nic jednak nie zostanie ostatecznie uzgodnione, dopóki nie odbędzie sześciomiesięcznej podróży dookoła świata. Tak postanowił.

To naprawdę mnóstwo informacji. Istnieje ryzyko, że druga strona może odstąpić od umowy, nie chcąc konkurować z nową spółką firmą Twojego klienta. Jeśli chcesz podać najmniejszą możliwą ilość informacji, możesz odpowiedzieć w sposób niepełny lub niejednoznaczny, lub tak i tak:

Miał kilka pomysłów na biznes, ale nic nie jest pewne, z wyjątkiem tego, że on i jego rodzina będą podróżować po świecie przez następnych sześć miesięcy. Pojadą do Madrytu odpocząć po wyczerpującym życiu zawodowych. Ostatnio opowiadał mi o planach odwiedzenia muzeum Samsunga w Seulu. Z natury jest przedsiębiorcą. Na pewno zacznie znów coś robić, jak wróci.

Tutaj szczegóły dotyczące podróży to zasłona dymna. Kupujący zapytał ogólnie, jakie są plany posprzedażowe sprzedającego, nie mówiąc, dlaczego chce je poznać. Powyższa niejednoznaczna odpowiedź nie zawiera nieprawdziwych stwierdzeń. Jeśli kupujący chce wiedzieć, czy sprzedawca będzie konkurować na tym samym rynku, musi zadać to pytanie bezpośrednio i uważnie wysłuchać odpowiedzi.

W grę wchodzi dwa rodzaje kompetencji. Pierwszą z nich jest wiedza, kiedy informować w pełni i precyzyjnie oraz kiedy informować w sposób niepełny lub niejednoznaczny. Drugą jest umiejętność informowania w ten sposób.

4# Wykorzystanie tonu głosu i mowy ciała

Nie wszystko da się całkiem jasno lub naturalnie komunikować poprzez słowa. Załóżmy, że klient jest czarującym i dowcipnym człowiekiem, którego obecność sprawia Ci przyjemność. Jeśli powiesz klientowi, że tak go postrzegasz, oboje możecie poczuć się niekomfortowo. Ale jeśli się uśmiechasz i mówisz przyjaznym tonem za każdym razem, gdy go widzisz, wiadomość staje się bardziej naturalna. (Nie powinno to powstrzymać Cię od bezpośredniego komplementowania tych cech klienta, które

są bezpośrednio związane z Waszą współpracą. Jeśli klient jest realistyczny, rozsądny, kreatywny i spostrzegawczy, napomknięcie o tym nie jest niewłaściwe).

Załóżmy, że w negocjacjach twój przeciwnik właśnie złożył propozycję, która jest zaprzeczeniem wszystkiego, co mu powiedziałeś o potrzebach Twojego klienta. Pogorszysz sytuację, jeśli powiesz: „*Ty twardogłowa zakalo! Czy nie zrozumiałeś niczego, co powiedziałem ci o moim kliencie?*” To doprowadziłoby do bezsensownego konfliktu. Zresztą wiesz już, że słowa do niego nie docierają. Możesz powiedzieć: *Z powodów, które wyjaśniłem wcześniej, nie zaspokoi to żadnych potrzeb mojego klienta*, używając tonu i być może wyrazu twarzy sugerującego, że negocjacje zakończą się niepowodzeniem, chyba że przeciwnik stanie się bardziej elastyczny.

Kiedy ton głosu i język ciała są lepsze od słów? Czasami słowa sprawiają, że jedna lub obie osoby czują się niekomfortowo (tak jak to jest z uroczym i błyskotliwym klientem). Czasami słowa, które przekazują pełnię Twoich odczuć, utrudnią drugiej osobie zmianę zachowania (tak jak w przypadku nie słuchającego Cię przeciwnika w negocjacjach). Brzmienie głosu i mowy ciała mogą wyrzucić zamierzony wpływ na sytuację wtedy, gdy, wyraźne powiedzenie czegoś mogłoby spowodować dodatkowe problemy.

5# Argumentowanie

Argumentacja to grupa logicznie wyrażonych pomysłów, mających przekonać słuchacza do określonego działania lub do przyjęcia określonego przekonania.

Niestety jednym z przejawów nieskuteczności prawnika jest tendencja do argumentowania w sytuacjach, w których bardziej produktywnie byłoby słuchanie, empatyzowanie, zadawanie pytań, znajdowanie lub opowiadanie historii, malowanie obrazu, podawanie informacji lub wywieranie wpływu poprzez ton głosu lub mowę ciała. Zastanawiające, dlaczego prawnicy tak chętnie sięgają po argumentowanie. Może dlatego, że stereotypowy prawnik to człowiek, który lubi się spierać.

Z pewnością każdy prawnik musi wiedzieć, jak formułować dobre argumenty. Są sytuacje, kiedy jedynym lub najbardziej efektywnym sposobem na uzyskanie tego, czego klient chce, jest argumentacja. Najważniejsza jednak jest umiejętność oceny, kiedy argumentować, a kiedy sięgnąć po inne środki.

6. Sztuka pisania

6 błędów pisarskich, których unika dobry prawnik i 3 powody, dla których powinienes go naśladować³³



Jak głosi legenda miejska, skłonność prawników do gadatliwości wywodzi się z XVII-wiecznej Anglii. W 1600 r. parlament angielski uznał, że płacenie prawnikom za słowo będzie właściwsze od dotychczasowej praktyki płacenia za arkusz, która doprowadziła do zwyczaju pisania dużymi literami dla zmaksymalizowania dochodów. Dostrzegłszy nową szansę, prawnicy zaczęli więc pisać w coraz bardziej rozwlekłym stylu i stosować nadmiarowe wyrażenia (np. “w przypadku gdy” zamiast “jeżeli”).

Niezależnie od tego, czy legenda ta jest oparta na prawdzie, prawnicza profesja od dawna cieszy się opinią przegadanej: nie bez powodu adwokata nazywa się papugą. Jak stwierdził Thomas Jefferson, prawnicy mówią wszystko dwa lub trzy razy, tak aby nikt poza nimi nie mógł rozkręcić tej spirali i zrozumieć znaczenia słów. Także Jonathan Swift pisał o społeczności prawników mówiących osobliwym żargonem, którego żaden inny śmiertelnik nie może zrozumieć.

Powiesz: „Daj spokój, czy terminy prawnicze nie są po to, żeby ułatwić prawnikom komunikowanie się ze sobą?”. Odpowiem Ci: tylko czasami. Żargon prawniczy może rzeczywiście być złem koniecznym, w zależności od tego, co rozumiesz przez „konieczne”. Na przykład jeśli musisz go użyć, żeby nie dostać bury od szefa – to

³³ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/photos/owiec-beczeć-komunikacja-2372148/>; Cunningham, J. (2013), *What Do Clients Want from Their Lawyers*, *Journal of Dispute Resolution* 1, 146–157; Garner, B. (2013), *Legal Writing in Plain English*, University of Chicago Press; Jefferson, T. (2014), *The Writings of Thomas Jefferson*, CreateSpace Independent Publishing Platform; Thomas Jefferson; Liberek J. (2015), w: Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, *Komunikacja pisemna. Rekomendacje*; Sommcclad, H. (2000), *English Perspectives on Quality: The Client-Led Model of Quality – A Third Way?*, “University of British Columbia Law Review” 33, 503–505; Swift, J. (2013), *Podróże Guliwera*, Wydawnictwo Skrzat.

całkiem dobry powód. Ale czy jest on niezbędny do celów innych, niż wzmacnianie uprzedzeń i uciszanie szefowskich lęków? Odpowiedź brzmi: (rzadko) tak i (zazwyczaj) nie. Wybór specjalistycznej frazeologii prawniczej rzadko sprawia, że pisanie jest bardziej precyzyjne, za to zwykle zakłóca komunikację.

Oto 6 typowych prawniczych błędów pisarskich, których powinieneś unikać:

#1 Pisanie w stronie biernej

Wybieraj stronę czynną, a nie bierną. Używanie strony biernej – gdzie siła zewnętrzna działa na podmiot – może powodować zamieszanie. Najlepiej, aby podmiot Twojego zdania działał sam i występował przed wykonywanym przez siebie działaniem. Pomyśl o tym w ten sposób: jeśli jesteś aktywny, robisz różne rzeczy; jeśli jesteś pasywny, sprawy ci się układają. Tak samo jest z podmiotami zdań.

Przykład:

W stronie czynnej podmiot robi coś:

Sąd oddalił apelację.

W stronie biernej coś się dzieje z podmiotem:

Apelacja została oddalona przez sąd.

#2 Niejasne zaimki

Niejednoznaczny zaimek może odnosić się do więcej niż jednego wcześniejszego wyrazu w zdaniu. Czytelnik nie jest wtedy pewny zamierzonego znaczenia wypowiedzi.

Przykład:

Jarek miał pieniądze dla Marka, ale nie mógł ich przekazać, ponieważ blokował mu drogę.

Kto blokował drogę? To zdanie jest mylące dla czytelnika, ponieważ musi on dokładnie przemyśleć, do kogo odnosi się zaimek. Najlepiej jest przeformułować zdania zawierające zaimki, tak aby doprecyzować, który zaimek odnosi się do którego rzeczownika. Na przykład:

Jarek miał pieniądze dla Marka, ale nie mógł ich przekazać, ponieważ Stefan blokował mu drogę do Marka.

#3 Zbędne wyrazy

Lepiej jest przekazać swoje przesłanie na jak najmniejszej przestrzeni, niż produkować wielostronicowe dokumenty. Kiedy masz coś do powiedzenia, po prostu to powiedz! Nadymanie zdań i akapitów niepotrzebnymi słowami lub bezsensownym wypełniaczem tylko zaciemni Twój przekaz.

Przykład:

dokonać formalnej oceny => formalnie ocenić
w dniu dzisiejszym => dzisiaj
w miesiącu maju => w maju
z uwagi na fakt, iż => ponieważ
być świadomym faktu => wiedzieć
na chwilę obecną => teraz

#4 Stosowanie rzeczowników odczasownikowych

Nominalizacja, czyli używanie czasownika jako rzeczownika jest bardzo rozpowszechniona w tekstach prawnych i prawniczych. Na przykład zamiast „działać” stosuje się „podjąć działania” lub zamiast „zakładać” używa się „przyjąć założenie”. Prawie zawsze jest to niepotrzebne. Spraw, aby Twoje pismo było bardziej wyraźne i bezpośrednie, usuwając te nominalizacje wszędzie tam, gdzie to możliwe.

Przykład:

Nominalizacja: *Realizacja planu przez zespół zakończyła się sukcesem.*
Czasownik: *Zespół pomyślnie wdrożył plan.*

#5 Nadużywanie żargonu prawniczego

Nie używaj żargonu oraz słów nadmiernie wyszukanych i skomplikowanych. Unikaj wyrazów obcojęzycznych, jeśli istnieją ich polskie odpowiedniki. Zamiast: „oddalił się w kierunku mi nieznanym”, lepiej powiedzieć „nie wiem, dokąd poszedł” i lepiej napisać „odbior” niż „percepcja”.

Przykład:

celem => aby
dedykowany => przeznaczony
niniejszy => ten
nupturienci => narzeczeni
składam zapytanie => pytam
odbyć spotkanie => spotkać się
ulec pogorszeniu => pogorszyć się

#6 Brak końcowej korekty tekstu

Niekiedy pracujesz nad pismem tak długo, że nie możesz już na nie patrzeć. Może nawet rozważasz przesłanie go takim, jaki jest. Pamiętaj jednak, że pominięcie etapu korekty zawsze jest błędem.

Dobrze jest poprosić o sprawdzenie ważnych dokumentów drugą osobę. Jeśli nie masz takiej możliwości, zrób sobie krótką przerwę (co najmniej 30 minut), a kiedy wrócisz do tekstu, wydrukuj go i sprawdź go na papierze lub, jeszcze lepiej, odczytaj

go głośno. Jeśli podczas czytania na głos potkniesz się na którymś zdaniu, prawdopodobnie są w nim błędy ortograficzne lub gramatyczne.

Nie tylko właściwy dobór wyrazów, kolejność i konstrukcja zdań poprawiają komunikatywność tekstu. Zwróć uwagę na szatę graficzną swojego pisma. Stosuj nagłówki i dziel dłuższe teksty na rozdziały. Kluczowe wyrażenia możesz pogrubić. Stosuj punktory i listy. Dziel tekst na akapity ze śródtytułami. Niekiedy zamiast opisywać skomplikowany proces wystarczy narysować prosty schemat.

Wiele zawodów ma swój żargon. Lekarze, naukowcy, inżynierowie itd. często mówią swoim własnym językiem. Używanie wyspecjalizowanych terminów, zrozumiałych dla członków danego kręgu profesjonalistów, jest sposobem na wzmocnienie ich zawodowej tożsamości. Jeśli chodzi jednak o prawników, używanie prostego języka ma istotne zalety.

Oto 3 powody, dla których dobry prawnik pisze prostym językiem:

#1 Prosty język poprawia przejrzystość pisma...

Zwięzłość i przejrzystość nigdy nie były ważniejsze, niż w dzisiejszym świecie nowych technologii, gdzie dokumenty prawnicze są coraz częściej czytane na ekranie, a nie w druku. Upodobanie prawników do wyspecjalizowanego, nawet archaicznego języka często szkodzi jasnej i zwięzłej komunikacji.

Przykład:

Które z poniższych wyrażeń chciałbyś znaleźć w skierowanym do Ciebie piśmie?

Kupić

Dokonać kupna

Nabyć drogą kupna

Dokonać nabycia drogą kupna

Dokonać nabycia na drodze kupna

Dokonać nabycia na drodze transakcji kupna-sprzedaży

Dokonać nabycia na drodze przeprowadzenia transakcji kupna-sprzedaży

Dokonać realizacji nabycia na drodze przeprowadzenia transakcji kupna-sprzedaży

Dokonać realizacji nabycia na drodze przeprowadzenia uskutecznionej transakcji kupna-sprzedaży

Dokonać wdrożenia i realizacji nabycia na drodze przeprowadzenia uskutecznionej transakcji kupna-sprzedaży

Zawsze w pierwszej kolejności stosuj najprostsze formy, takie jak „kupić”. Trudniejszych określeń używaj tylko w wyjątkowych, uzasadnionych przypadkach. Proste wyrażanie myśli prawie zawsze prowadzi do poprawy merytorycznej treści dokumentu.

#2 ... a to przynosi korzyść Twojemu klientowi...

Trudne do odczytania lub zrozumienia pisma procesowe mogą zaszkodzić sprawom, a czasem doprowadzić do sankcji ze strony sądu. Dlatego ważne jest, aby tekst prawniczy był możliwie jak najbardziej jasny i zwięzły. Mniej znaczy więcej, jeśli chodzi o dobre pisanie prawnicze. Zwłaszcza klient biznesowy oczekuje od prawnika precyzji, analizy, zwięzłości i sprawnej komunikacji. Również ze względów ekonomicznych.

#3 ... i dzięki temu przynosi korzyść Tobie!

Pisanie zwięzłych i łatwych do zrozumienia tekstów prawniczych pozostawia dobre wrażenie o Tobie i Twojej kancelarii. To z kolei zwiększa prawdopodobieństwo, że klient do Ciebie wróci. Klienci, którzy rozumieją, co dzieje się na każdym etapie ich sprawy, będą bardziej skłonni dać Ci rekomendację i skierować do Ciebie kolejnych klientów.

Badania przeprowadzone na rynku amerykańskim wykazały, że klienci oceniają kompetencje swoich prawników raczej w kategoriach doświadczanego przez nich procesu reprezentacji prawnej niż wyniku danej sprawy. Dlatego powinieneś odpowiadać na pytania klientów w sposób dla nich zrozumiały i wyczerpujący oraz na bieżąco rozwiewać ich obawy. Brak efektywności komunikacyjnej może prowadzić do sporów z klientami o błędy w sztuce i ewentualnych szkód. Prawnicy, którzy poświęcają czas i siły, aby wyjść naprzeciw myślom i odczuciom klienta, są rzadziej pozywani z tego tytułu niż ci, którzy tego nie robią, niezależnie od liczby i wagi faktycznie popełnionych przez nich błędów.

Trudne do zrozumienia teksty to jeden z powodów obniżania zaufania do prawników ze strony ogółu społeczeństwa. Rezygnując z hiper-formalnego i "legendarnego" języka budujesz reputację Twojego zawodu.

Prawniku, dlaczego nie piszesz dobrych pism? – 10 fundamentalnych odpowiedzi³⁴

Prawnikom niezbędne są umiejętności komunikacyjne: zwłaszcza umiejętność badań prawnych i pisania. Studenci prowadzą badania prawne na seminarium magisterskim oraz, w różnym zakresie, mogą wybrać przedmioty związane z pisaniem podstawowych pism procesowych. Jednak czy to wystarcza do dobrego przygotowania adepta

³⁴ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/photos/kobieta-biblioteka-ksiazki-badanie-3435842/>; Kosse, S.H. / ButleRitchie D.T. (2003), *How Judges, Practitioners, and Legal Writing Teachers Assess the Writing Skills of New Law Graduates: A Comparative Study*, „Journal of Legal Education” 82, 80–103; Berger, L. / L. Edwards, T. Pollman (2010), *The Past, Presence, and Future of Legal Writing Scholarship: Rhetoric, Voice, and Community*, “Scholarly Works” 11. <http://scholars.law.unlv.edu/facpub/11/>; Greenwald, E. (1998), *The National Assessment of Educational Progress*, Writing Report Card for the Nation and the States, <<http://nces.ed.gov/nationsreportcard/writing/>.

zawodu do praktyki prawniczej?

Prawnikom niezbędne są umiejętności komunikacyjne: zwłaszcza umiejętność badań prawnych i pisania. Studenci prowadzą badania prawne na seminarium magisterskim oraz, w różnym zakresie, mogą wybrać przedmioty związane z pisaniem podstawowych pism procesowych. Jednak czy to wystarcza do dobrego przygotowania adepta zawodu do praktyki prawniczej?



Kursy akademickie bibliografii lub badań nad prawem w USA sięgają przełomu XIX/XX wieku. Regularne, pogłębione kursy pisania tekstów prawniczych prowadzone są tam już od lat 50. XX w. Profesjonalna pedagogika komunikacji prawniczej została rozpowszechniona w latach 80. XX w. Na początku XXI w. praktykujący prawnicy w USA byli więc pokoleniowo podzieleni – starsi nigdy nie przeszli szkoleń w zakresie specjalistycznego pisania tekstów prawniczych i nigdy nie zetknęli się z problemami, jakie ówczesna edukacja akademicka już stawiała przed studentami prawa. Umiejętności pisania nabywali oni i szlifowali w pracy lub wcale, podobnie jak współcześni polscy prawnicy.

W 2001 r. przeprowadzono w USA badania, którym poddano 926.000 prawników, wśród nich silną grupę 11.000 sędziów. Poproszono ich o ocenę umiejętności pisania pism przez prawników, na podstawie następujących kryteriów:

- spójność
- zwięzłość
- kompletność
- prosty i zrozumiały język
- przekonujący ton
- użycie strony czynnej
- zaadresowanie problemu prawnego
- precyzja wypowiedzi
- rzetelna analiza
- czytelność
- właściwe argumentowanie z autorytetu
- zrozumiałość

- odpowiedniość stylistyczna
- dobra organizacja tekstu
- logika wyводу.

Niemal 94% badanych stwierdziło, że prawnicy mają problemy z pisaniem, również nieskomplikowanych pism.

Uczestnicy badań wskazali jako największe problemy:

- brak umiejętności skoncentrowania się na temacie
- brak umiejętności rozwinięcia teorii dla danej sprawy
- brak umiejętności stosowania reguł kompozycji
- brak umiejętności przekonywania
- brak umiejętności ustalenia relacji między różnymi organami
- błędy gramatyczne, ortograficzne i interpunkcyjne
- brak umiejętności cytowania
- brak umiejętności śledzenia rozwoju prawa.

W dalszej kolejności badani wskazali następujące problemy:

- dezorganizacja
- niechlujny język
- słowotok
- brak umiejętności uzasadnienia stanowiska
- niewłaściwe odwoływanie się do faktów i prawa
- powtórzenia
- brak umiejętności prawidłowej edycji tekstu
- niewystarczające przeprowadzenie badań nad prawem
- stosowanie strony biernej
- nadmiar cytatów
- słaba korekta językowa.

Jak Ty wypadasz na tym tle? Które z problemów widzisz w swoim otoczeniu?

Spróbujmy ustalić, co ogranicza zdolność studentów prawa do rozwijania się w taki sposób, aby ich nauczyciele – a następnie ich pracodawcy i klienci – mogli po nich oczekiwać najlepszych wyników. Poniżej kilka możliwych wyjaśnień, które nie wykluczają się wzajemnie. Prawidłowa odpowiedź to najprawdopodobniej pakiet złożony z kilku z nich.

#1 Prawnicy nie uczą się pisania na studiach prawniczych

Wydziały prawa nie oferują studentom nauki pisania prawniczego, poza wspomnianymi już, ograniczonymi merytorycznie kursami. Studenci nie mają więc wystarczającej możliwości ćwiczenia i doskonalenia swoich umiejętności na studiach.

Pisanie jest trudne, a najpewniejszym sposobem rozwoju jest praktyka. Pisanie prawnicze nigdy się nie poprawi, dopóki akademia i korporacje prawnicze nie uczynią tego priorytetem. Dobre pisanie to jedna z najważniejszych umiejętności każdego adwokata i radcy prawnego. Niewątpliwie w programie nauczania każdej szkoły prawniczej powinno być więcej kursów skoncentrowanych na pisaniu.

#2 Studia prawnicze zaniżają wartość zajęć z pisania

Wiele osób uważa, że godziny akademickie poświęcone na pisanie nie idą w parze z podstawowym celem edukacji prawniczej: szkoły prawnicze powinny być miejscem namiętnych dyskusji o teoriach i zasadach prawnych, a nie instrukcji o przyziemnych umiejętnościach praktycznych.

Komunikacja prawnicza jest ważna dla praktyki prawniczej, a mimo to wydziały prawa traktują zajęcia z zakresu pisania prawniczego po macoszemu, przyznając stosunkowo niewielką liczbę punktów za zajęcia, które przecież wymagają dużego nakładu pracy. W rezultacie studenci zaniedbują naukę tych umiejętności, ponieważ otrzymują sygnał, że akademia nie uznaje pisania za istotne.

Zajęcia z pisania prawniczego nie mają być zajęciami z języka, koncentrującymi się głównie na gramatyce, interpunkcji i pisowni. Mają natomiast uczyć analizy, rozumowania i komunikowania. Pod wieloma względami takie zajęcia są jedyną prawdziwą okazją dla studentów do ćwiczenia umiejętności pisania, które będą im potrzebne, gdy zaczną pracować w zawodzie.

#3 Słabe pisanie sprzyja interesom ekonomicznym

Nie wszyscy uważają, że słabe umiejętności komunikacyjne prawników są wynikiem nieadekwatnej wiedzy lub praktyki. Niektórzy – może ci bardziej cyniczni – wskazują raczej na samoobronę: ponoć adwokat celowo używa żargonu prawniczego i pogmatwanej struktury, aby uzasadnić wysokość swoich rachunków i cieszyć się mocą bycia jedynym, który rozumie to, co napisał. Jeśli wiem coś, czego reszta świata nie wie, to zasługuję wszak na to, by świat hojnie zapłacił.

#4 Inercja rządu

Być może pisanie prawnicze nie ulega poprawie, ponieważ większość prawników nauczyła się pisać, czytając słabo napisane opinie prawne. Nieuchronne papugowanie stylu powoduje, że zmiana na lepsze jest trudna. Prawnik to zawód, który opiera się na przeszłości, aby wygrać w terażniejszości. Korzystanie z banków formularzy i niemal maniackalne stosowanie bezpośrednich cytatów to najbardziej nieczyste praktyki utrwalające problemy z pisaniem, w tym słabą organizację tekstu, niedostateczną analizę i zawiły język.

Również obawa przed ryzykiem hamuje reformę pisania. Młodszy prawnik w kancelarii może nie pisać jasno i zwięźle tylko dlatego, że jego starsi koledzy piszą w bardziej zawiłym stylu. A niektórzy klienci mogą wręcz nalegać na „tradycyjny” styl pisania. Prosty język został w pewnym stopniu zahamowany przez tę bezwładność. Powinniśmy od samego początku wspierać dobre nawyki u studentów prawa. Zastąpienie złych nawyków dobrymi nawykami jest o wiele trudniejsze, niż kształtowanie dobrych przy czystym koncie.

#5 Brak warsztatów rozwijających umiejętność pisania

Korporacje prawnicze nie koncentrują się na umiejętności pisania. Mimo że oferują szereg szkoleń mających na celu rozwój przedstawicieli zawodów prawniczych, i mimo że wymagają od nich tego rozwoju, znakomita większość szkoleń dotyczy wiedzy a nie umiejętności. Trudno powiedzieć, dlaczego brakuje szkoleń dotyczących pisania. Możliwe, że uczestnictwo w kursie pisania byłoby postrzegane jako przyznanie się do problemów z pisaniem. A może praktykujący prawnicy oceniliby je jako niewarte ich czasu?

Może korporacje prawnicze postąpiłyby słusznie, wymagając od praktykujących prawników uczestnictwa w kursach pisania? Pisanie jest przecież centralnym elementem rzemiosła prawniczego.

#6 Szkoda czasu, bo nikt za to nie zapłaci

Większość prawników jest niezwykle świadoma czasu i kosztów – i słusznie. Na coraz bardziej konkurencyjnym rynku prawniczym wszyscy szukają sposobów na usprawnienie swojej pracy. Jednym z nich jest ograniczenie czasu przeznaczanego na pisanie. Być może prawnicy tak postępują, ponieważ klienci nie są gotowi za ten czas zapłacić. Trudno usprawiedliwić spędzanie godzin na poprawianiu pism, gdy wartość przedmiotu sporu jest niewielka lub klient chce utrzymać niskie koszty. Koszt pisania może być szczególnie wysoki, jeśli prawnik musi pozbyć się starych nawyków i wyrobić nowe. Niestety klienci zazwyczaj są bardziej skłonni płacić za godziny spędzone w sądzie lub na negocjacjach z przeciwnikiem niż za godziny spędzone na redagowaniu dokumentu.

A co do ograniczeń czasowych – niekiedy pisanie jest wyzwaniem, bo po prostu doba jest zbyt krótka.

#7 Prawnicy nie wiedzą, że źle piszą

Wobec braku informacji zwrotnej dotyczącej jakości pism, prawnicy pozostają uwięzieni w głęboko zakorzenionych zwyczajach, które mogą nie być dobre. Co więcej, większość prawników współpracuje z innymi, a ci także pielęgnują przestarzałe style pisania. W gruncie rzeczy nie dowiesz się, że źle piszesz, jeśli pracujesz u boku słabych pisarzy. Brak też powodów do poprawy: możesz nie dostrzegać związku między dobrym pisaniem a pożądanymi rezultatami. Jeśli obecne pisanie wydaje się realizować zamiar, po cóż cokolwiek zmieniać?

Sprawy mogłyby wyglądać inaczej, gdyby sędziowie częściej komentowali jakość pism procesowych. Jeśli starsi prawnicy i sędziowie nie będą wymagali odpowiedniej jakości pisania od adeptów zawodów prawniczych, praktykujący prawnicy wciąż będą pracowali i pisali w sposób, do którego przywykli.

#8 Takie jest dzisiejsze pokolenie

W popularnych mediach pojawiło się wiele opinii na temat pokolenia X (1965-1977). Prawie wszystkie są raczej negatywne. Mówi się, że przedstawiciele tego pokolenia,

zwłaszcza wykształceni, nie mają etosu pracy ani motywacji starszych pokoleń, są niecierpliwi, niekiedy nielojalni i nieco roszczeniowi. Cechy te odnosi się też do przedstawicieli zawodów prawniczych. Inna kwestia, że praktycznie każde pokolenie zostało skrytykowane jako leniwe i skupione na sobie. Pokolenie Y jest np. krytykowane za silne poczucie niezależności i autonomii oraz parcie na szybkie osiągnięcie rezultatów.

Możliwe jednak, że kulturowe i edukacyjne doświadczenie prawników z tych grup pokoleniowych nie przygotowało ich do konsekwentnego tworzenia wysokiej jakości prac pisemnych. Trudno jest zachęcić prawników, aby wytrwale pracowali nad swoim stylem pisania, jeśli nigdy dotąd nie musieli podejmować takiego wysiłku.

#9 Technologia przeszkadza, bo ułatwia

Technologia zrewolucjonizowała naszą zdolność komunikowania się, ale wpłynęła negatywnie na umiejętności pisania. Wygoda i wydajność wiążą się bowiem z kosztem: kopiowanie i wklejanie fragmentów z baz jest szybkie i łatwe, ale równie szybko i łatwo można przy tym stracić umiejętność samodzielnego pisania. Opcja automatycznego sprawdzania pisowni i gramatyki doprowadziła do tego, że wielu piszących stało się leniwymi redaktorami swojej pracy. Narzędzia te oczywiście są pomocne, ale nie zweryfikują słabej organizacji, nieudolnej analizy lub poprawnie napisanego, lecz bezsensownie użytego wyrażenia. Pomimo postępu technologicznego ostatnich dekad, wciąż tylko ostrożna, inteligentna edycja może zapewnić doskonałe pisanie.

#10 Prawnicy nie piszą regularnie

Pisanie to umiejętność, która wymaga regularnej praktyki. Niektórzy prawnicy po prostu nie mają wiele okazji do pisania i konieczność zredagowania pisma oznacza dla nich prawdziwe wyzwanie. Wskutek nieużywania ich umiejętności rdzewieją, dlatego prawnicy, którzy nie pracują na co dzień nad jasną organizacją pisma, raczej nie są efektywni w komunikacji pisemnej.

A Ty, dlaczego nie piszesz dobrze? I dlaczego tego nie zmienisz?

Jak prosto i dobrze zredagować pismo w 7 krokach?³⁵

Pisanie prostym językiem nie oznacza wcale pisania językiem prymitywnym. Prostota pisma wyraża się przede wszystkim w sposobie uporządkowania informacji. Żeby odbiorca zrozumiał, co do niego piszesz, powinieneś pisać mając świadomość kim on konkretnie jest, jakie ma potrzeby i kompetencje językowe.

Zastanów się więc, do kogo piszesz. Jeśli nie znasz go osobiście, pisz tak, jakby

³⁵ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/urząd-miejsce-pracy-biznesu-3193372/>; Jaworowski, J. (2013), *Redagowanie pism. Czego uczy doświadczenie dziennikarskie?*, „Przegląd Służby Cywilnej” 2, 34–36; Kancelaria Prezesa Rady Ministrów (2015), *Komunikacja pisemna. Rekomendacje*, https://dsc.kprm.gov.pl/sites/default/files/pliki/komunikacja_pisemna_0.pdf; Kotowski, W. (2009), *Kodeks wykroczeń: Komentarz*, Wolters Kluwer.

był on miłym Twemu sercu, ale słabo wykształconym członkiem Twojej rodziny. Przyjmij jego perspektywę. Innymi słowy, pisz w możliwie prosty i przystępny sposób, tak aby mógł Cię zrozumieć każdy przeciętnie wykształcony człowiek.



#1 Cel

Najpierw musisz sam zrozumieć, po co piszesz. Zacznij od odpowiedzi na następujące pytania:

- *Kto jest odbiorcą Twojego pisma?*
- *Co odbiorca już o sprawie wie?*
- *Co odbiorca powinien wiedzieć?*
- *Jakie pytania stawia sobie odbiorca?*
- *Co chcesz osiągnąć przez napisanie tego pisma i co musisz napisać, żeby to osiągnąć?*
- *Co chce osiągnąć Twój odbiorca i co musisz napisać, żeby on to osiągnął?*

2 Treść

Dobre pismo powinno zawierać krótki opis problemu, postulowane przez Ciebie działanie odbiorcy oraz uzasadnienie Twojego postulatu. Dodatkowo musisz omówić kontekst sprawy. Zrób to jednak tylko w takim zakresie, w jakim dany problem tego wymaga.

Odpowiedz sobie najpierw na pytania:

- *Kto? – kto pisze, do kogo, w czyjej sprawie.*
- *Co? – co się wydarzyło i jak wygląda sytuacja.*
- *Dlaczego? – dlaczego sytuacja jest właśnie taka.*
- *Co z tego? – co z tej sytuacji wynika, dlaczego sprawa jest ważna, dlaczego oczekujesz działania.*
- *Jak? – jak Twoim zdaniem należy rozwiązać problem, jakie działania powinien podjąć odbiorca.*
- *Gdzie i kiedy? – gdzie i kiedy odbiorca powinien dokonać tych działań.*

Jeśli z kontekstu sprawy wynika, że niektóre odpowiedzi są oczywiste, nie zajmuj

się nimi. Szkoda czasu Twojego i odbiorcy. Nie ma też sensu powtarzanie oczywistych prawd i przywoływanie zbędnych cytowań.

Pisząc twórz uporządkowany łańcuch myśli. Każde kolejne zdanie powinno logicznie wynikać z poprzedniego. Wtedy łatwo będzie odbiorcy przeczytać i zrozumieć Twoje pismo.

#3 Początek

Wiem, że trudno Ci sformułować pierwsze zdanie. Zaczynj od wypisania 10 słów, bez których nie da się napisać całego pisma. Gdy wypiszesz słowa kluczowe, ułożenie ich w jedno lub dwa zdania nie powinno stanowić problemu.

Początek pisma jest jego najważniejszą częścią. Większość słów kluczowych powinna się znaleźć w pierwszym akapicie Twojego pisma. Pierwszy akapit powinien się składać z około 40-60 słów i powinien być tak sformułowany, żeby wyjaśniał istotę sprawy opisaną w całym piśmie. Postaraj się tym fragmentem wzbudzić zaufanie odbiorcy do Twojego działania.

#4 Struktura

Trzymaj się następującej kolejności:

1. *Podstawowe informacje*
2. *Uszczegółowienia*
3. *Informacje poboczne*
4. *Tło*
5. *Podstawy prawne*

Zaczynj od najważniejszych informacji. Później uzupełnij je o szczegóły i kontekst. Po przeczytaniu pierwszego akapitu odbiorca powinien być w stanie powiedzieć dokładnie, o czym jest Twoje pismo, czego oczekujesz od odbiorcy i czym uzasadniasz to oczekiwanie.

W dalszej części pisma opisz kontekst sprawy i uzupełnij szczegóły (np. podaj dane liczbowe). Rozwiń to, co znalazło się w pierwszym akapicie.

Buduj zamknięte całości. Jeśli zaczynasz nową myśl lub wskazujesz nowy element sprawy, umieść to w jednym, odrębnym akapicie. W kolejnym akapicie umieść kolejną myśl i doprowadź ją do końca. Nie wracaj już do niej.

Struktura Twojego pisma powinna odpowiadać oczekiwaniom odbiorcy. Jeżeli opisujesz ciąg zdarzeń, zachowaj porządek chronologiczny – krok po kroku opisz kolejne elementy. Spróbuj przewidzieć pytania, jakie postawi sobie odbiorca. Możesz od razu spróbować na nie odpowiedzieć i zaoszczędzić sobie straty czasu wynikającej z niedomówień.

#5 Język

Pisz krótkie, proste zdania, do dwudziestu wyrazów. Te dłuższe trudno zrozumieć, za to łatwo w nich o błąd gramatyczny.

Budowanie zrozumiałych zdań jest naprawdę proste. Weź podmiot i orzeczenie,

a następnie dodaj do nich kilka określeń. Tylko kilka. Zadbaj o to, żeby człony określone i określające były obok siebie. Ogranicz żargon prawniczy – najlepiej posługuj się językiem ogólnym, zrozumiałym dla każdego. Unikaj niejasnych konstrukcji wielowrazowych.

#6 Czas

W piśmie przedstaw tylko to, czego odbiorca nie wie. Przedzieranie się przez gąszcz znanych faktów to dla odbiorcy strata cennego czasu. Jak duża jest szansa, że na Twoje wodolejstwo odbiorca zareaguje irytacją, która choćby w sposób niezamierzony zostanie skierowana przeciwko Tobie?

#7 Wygląd

Nie tylko właściwy dobór wyrazów, kolejność i konstrukcja zdań poprawiają komunikatywność tekstu. Ważne jest również, jak wygląda Twoje pismo. Stosuj nagłówki i dziel dłuższe pisma na rozdziały. Stosuj punktory i listy. Dziel tekst na akapity ze śródtytułami. Zamiast opisywać skomplikowany proces, wprowadź do tekstu prosty schemat. Zamiast przywoływać w tekście pełną nazwę aktu prawnego wraz z miejscem publikacji, dla jasności wyводу użyj przypisu.

Kluczowe wyrażenia możesz pogrubić. Jednak nie przesadzaj i nie pogrubiaj całych zdań. Odbiorca mógłby odnieść wrażenie, że na niego krzyczysz.

Przykład:

Komentarz do art. 147 kodeksu wykroczeń (niedopełnienie obowiązku meldunkowego):

Obywatel państwa członkowskiego Unii Europejskiej i członek jego rodziny niebędący obywatelem państwa członkowskiego Unii Europejskiej, którzy dokonują zameldowania na pobyt czasowy na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, trwający ponad 3 miesiące, zgłaszają dane wymagane do zameldowania, przy czym obywatel państwa członkowskiego Unii Europejskiej przedstawia ważny dokument potwierdzający prawo stałego pobytu lub zaświadczenie o zarejestrowaniu pobytu obywatela Unii Europejskiej lub w przypadku braku zaświadczenia składa oświadczenie o zarejestrowaniu pobytu na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, a członek jego rodziny niebędący obywatelem państwa członkowskiego Unii Europejskiej przedstawia ważny dokument podróży oraz ważną kartę stałego pobytu członka rodziny obywatela Unii Europejskiej lub ważną kartę pobytu członka rodziny obywatela Unii Europejskiej.

DOBRZE:

Zameldowanie cudzoziemca na pobyt czasowy – dokumenty

Obywatel państwa członkowskiego UE składa jeden z poniższych dokumentów:

- ważny dokument potwierdzający prawo stałego pobytu,

- *zaświadczenie o zarejestrowaniu pobytu,*
- *oświadczenie, że jego pobyt na terytorium Polski jest zarejestrowany.*

Członek rodziny obywatela UE, który sam nie jest obywatelem UE, składa:

- *ważny dokument podróży,*
- *ważną kartę pobytu członka rodziny, który jest obywatelem UE.*

7. W sądzie

7 wskazówek postępowania przed sądem dla młodych prawników³⁶



To naturalne, że młodzi prawnicy obawiają się rozpraw sądowych. Nikt ich przecież nie uczył, jak postępować w sądzie. Dostali jedynie wskazówki, co powiedzieć, w co się ubrać i jak się generalnie zachowywać na sali sądowej. Nie są jednak przygotowani na spotkanie z dużo bardziej doświadczonymi prawnikami, z których niejeden wszedł do zawodu przed datą ich narodzin. W takich warunkach świadomość odpowiedzialności za reprezentowanie interesów klienta może szczególnie doskwierać. Poniżej kilka złotych zasad, które mogą być pomocne dla młodych prawników, rozpoczynających karierę zawodową.

#1 Twoja reputacja jest wszystkim, co masz

Najbardziej oczywistą zasadą, o której musisz stale pamiętać, jest to, że Twoja reputacja jest kluczowa dla Twojej kariery. W związku z tym musisz uważać, co mówisz i jak się zachowujesz. Zasada ta dotyczy wszelkich działań, jakie podejmujesz przed sądem, wobec urzędników sądowych, we współpracy z pełnomocnikiem strony przeciwnej, czy też w kontaktach z klientem. Twoje słowa i zachowanie wpływają na Twoją reputację, reputację Twojego klienta i reputację Twojego zleceniodawcy.

Bądź uczciwy co do faktów dotyczących Twojej sprawy. Nie upiększaj ani nie ukrywaj. Daj sądowi fakty – ujawnij je w pełni i szczerze. Wszystko, co możesz zrobić, to przedstawić je w możliwie najlepszym świetle. Masz zrobić wrażenie, ale wrażenie dobre.

³⁶ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/photos/wyrok-sędzia-sędzia-młotek-3667391/>; Barton, E. K. (2014), *To the Young Lawyer: Tips for Court Appearances*, “IDC Quarterly” 24(2), 1–7; Quinn, J. W. (2012), *A judge’s view: things lawyers do that annoy judges; things they do that impress judges*, 1–44, <http://www.oba.org/en/pdf/JudgesView.pdf>.

#2 Bądź zawsze na czas

To zasada, której naruszenie może sporo kosztować Ciebie i Twojego klienta. Spóźnienie jest niegrzeczne i oznacza brak szacunku wobec sądu i wszystkich, którzy czekają. Nie jesteś jedynym prawnikiem z goniącymi go terminami, wymagającymi klientami oraz e-mailami i telefonami czekającymi na odpowiedź.

Pamiętaj o niezliczonych potencjalnych przeszkodach w dotarciu do sądu na czas, w tym pogodzie, natężeniu ruchu, punktach kontroli bezpieczeństwa i windzie, i uwzględnij je w harmonogramie. Ale jeśli nie zdążysz mimo najlepszych starań, po prostu zadzwoń do sekretariatu sądu lub do pełnomocnika strony przeciwnej i uprzedź o spóźnieniu. Nie chcesz przecież pozostawić po sobie wrażenia, że taki masz styl.

Po przybyciu do sądu zorientuj się, jakie sprawy są na wokandzie przed Twoją. Dzięki temu, zanim Twoja sprawa zostanie wywołana, będziesz już gotowy do wejścia na salę.

3# Bądź grzeczny i graj fair

Spory sądowe są wypełnione konfliktami, emocjami i stresem, więc nieuniknione jest, że ktoś powie coś, co uznasz za obraźliwe. Zignoruj go i nie tracić z oczu swojego celu. Odpowiadanie na zaczepki obróci się tylko przeciwko Twojemu klientowi. Działaj fair, gdy wygrywasz i postępuj właściwie, gdy przegrywasz. Nie zakładaj na twarz obelżywej maski, nie rzucaj spojrzeń ani uśmieszków. Sędzia wie, że jesteś rozczarowany, gdy przegrywasz, ale oczekuje, że uszanujesz system. Bez względu na to, jaki jest wynik sprawy, bądź dojrzały i pokaż klasę.

Jeśli praktykujesz w postępowaniach cywilnych, pamiętaj, że znaczną część spraw można rozwiązać przed procesem. Bycie grzecznym wobec pełnomocników strony przeciwnej jest ważne, ponieważ za tym czy innym razem prawdopodobnie będziesz musiał z nimi współpracować, aby dojść do porozumienia.

Nie staraj się zawstydzić przeciwnika. Kiedy to Ty jesteś zawstydzony, najlepszym sposobem na rozbrojenie przeciwnika jest Twój spokój. Nie pozwól, by starsi prawnicy cię onieśmielali. Oprzyj się pokusie odpowiadania na komentarze przeciwnika i zwracaj się zawsze bezpośrednio do sądu.

Wszyscy popełniają błędy, także profesjonalni pełnomocnicy. Jeśli Twój przeciwnik potknie się na procedurze, zastanów się czy możesz nie podbijać jego błędu, jednocześnie korygując wszelkie nieporozumienia, którymi mógł on zaowocować. Nieuchronnie nadejdzie czas, kiedy sam będziesz potrzebował małej łaski. Po prostu traktuj innych tak, jak sam chcesz być traktowany.

#4 Ubierz się jak profesjonalista

Osobiście nigdy nie chcę, aby ktoś myślał o moich ubraniach zamiast słuchać tego, co mam do powiedzenia. Jeśli chcesz być traktowany poważnie, ubieraj się poważnie. Dzinsy nigdy nie są dobrym pomysłem. Są równie nieprofesjonalne, jak czerwona minispódniczka i szpilki. Jeśli jesteś mężczyzną, twoim „mundurem” powinien być garnitur i krawat. W przypadku kobiet jest więcej możliwości wyboru, ale zawsze lepiej pozostać przy konserwatywnym stroju. Twój osobisty wygląd w sądzie to część refleksji nad całym zawodem prawniczym.

#5 Bądź przygotowany

Możesz być najlepszym prawnikiem na świecie, ale jeśli nie jesteś przygotowany tego dnia to... no cóż, to nie jesteś dobrym prawnikiem tego dnia. Nie musisz być najmądrzejszy, po prostu musisz być najlepiej przygotowany. Powiem Ci więcej – nigdy nie będziesz najmądrzejszy, najbardziej doświadczony ani najbardziej elokwentny. Jednak jeśli poznałeś sprawę lepiej, niż Twój przeciwnik, uczyniłeś pierwszy krok do sukcesu.

Jako młody prawnik będziesz proszony o obsadzenie „prostych” terminów sądowych. Możesz usłyszeć: „To prosta sprawa. Po prostu wpisz sobie w kalendarz”. Zaufaj mi, niezależnie od tego, co usłyszysz, upewnij się, że znasz sprawę i wiesz, dlaczego się na niej pojawiłeś. Powinieneś wiedzieć: o co chodzi w sprawie, co zostało już ustalone, co pozostało do ustalenia, jakie są oczekiwane efekty? I nigdy, przenigdy nie mów: „Nie wiem, jestem tylko z substytucji”.

Musisz słuchać, co się dzieje na sali i brać aktywny udział w sprawie. Nie skupiaj się tylko na tym, co wcześniej zapisałeś na kartce. Musisz znać swoją argumentację na tyle dobrze, żeby w razie potrzeby na bieżąco ją modyfikować.

Jeśli nie jesteś przygotowany, lepiej po prostu o tym powiedz. Nigdy nie próbuj odpowiadać na pytania, na które naprawdę nie znasz odpowiedzi. Poproś o określenie terminu na jej udzielenie. Uczciwość jest ważna.

#6 Skup się na tym, co istotne

Zniechęcaj do niepotrzebnych sporów sądowych. Przekonaj swojego klienta do kompromisu, kiedy tylko ma to sens. Wytlumacz mu, że nominalni zwycięzcy często przegrywają z opłatami, wydatkami i stratą czasu. Nie walcz z trywialnymi problemami lub technicznymi drobnostkami. Angażuj się tylko w te bitwy, które mają znaczenie dla twojego klienta i faktycznie wpływają na powodzenie sprawy.

Nie składaj wniosków tylko po to, by udowodnić, jaki jesteś sprytny. Sędziowie doceniają, gdy strony przynajmniej próbują wypracować warunki porozumienia, zanim zwrócą się do sądu. Dlatego pokaż, że wykonałeś swoją część roboty, próbując doprowadzić do ugody z przeciwnikiem, zanim zwróciłeś się o pomoc sądową. Szybkim sposobem na utratę wiarygodności jest zalewanie sądu wnioskami, gdyż wtedy zwiększasz obciążenie sądu. Nadaktywni prawnicy nie robią wrażenia rozsądnych.

#7 Bądź szczerzy wobec siebie

Usłyszysz wiele dobrych rad. Chociaż warto ich wysłuchać, nie próbuj stać się kimś, kim nie jesteś. Buduj swoje umiejętności wokół Twojej własnej osobowości. Odkryj swoją własną „osobowość prawniczą”, obserwując, jak szanowani pełnomocnicy i sędziowie mówią i działają. W zawodach prawniczych mamy wspólną tradycję dzielenia się najlepszymi praktykami – warto z niej korzystać. Jednak nie naśladuj ślepo cudzego stylu, lecz buduj własny.

Przejdźcie od studiów prawniczych do praktyki prawniczej nie jest łatwe. Będziesz zmagał się z przekonaniem, że nie możesz właściwie doradzać klientom, bo jesteś od nich o połowę młodszy. Jednak masz prawo być pewnym siebie, nawet jeśli jesteś

niedoświadczony. Znajdź sposoby budowania zaufania do siebie – jednym z nich jest gruntowne przygotowanie do sprawy. Rób szkice i notatki, które pomogą Ci poprowadzić sprawę przed sądem. Ćwicz nawet najprostsze wypowiedzi, sam ze sobą, z przyjaciółmi, a nawet z laikami, tak abyś naprawdę „zanurzył się” w danym problemie. Sąd ma ograniczony czas na osądzenie Ciebie, Twojego wyglądu i Twojego argumentu. Tak więc, zanim pojawisz się w sądzie, zastanów się nad tymi wskazówkami.

Jak obliczać terminy sądowe?³⁷



Z perspektywy prawa cywilnego, pojęcie „terminu” może mieć dwojakie znaczenie. Z jednej strony jest to określony moment w czasie (np. 25 kwietnia 1973 r.), z drugiej zaś określony okres, który ma swój początek i koniec (np. 14 dni).

Terminy określane są za pomocą dni, tygodni, miesięcy i lat. Każdy dzień składa się z 24 godzin, a jego początek i koniec wyznacza godzina 24:00.

Termin oznaczony w dniach kończy się z upływem ostatniego dnia.

W którym momencie rozpoczyna się bieg terminu, jeżeli dana czynność ma zostać wykonana we wskazanym okresie?

Jeżeli początkiem terminu oznaczonego w dniach jest pewne zdarzenie, nie uwzględnia się przy obliczaniu terminu dnia, w którym to zdarzenie nastąpiło. Dla przykładu, jeżeli 11.09.2018 zostało Ci doręczone pismo sądowe wzywające do dokonania określonej czynności w terminie 7-dniowym, wyznaczony termin upływał 18.9.2018. o północy (tj. o godz. 24:00 dnia 18.09.2018).

Czy do terminu wlicza się dzień, w którym doszło do zdarzenia?

Jeżeli początkiem terminu oznaczonego w dniach jest pewne zdarzenie, nie uwzględnia się przy obliczaniu terminu dnia, w którym to zdarzenie nastąpiło.

³⁷ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/photos/prawo-adwokat-sprawiedliwosci-sad-4926156/>; Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny. Dz.U. 1964 nr 16 poz. 93.

Czy liczba dni obejmuje dni kalendarzowe czy dni robocze?

Terminy określone w dniach liczy się jako dni kalendarzowe, lecz gdy koniec terminu do wykonania czynności przypada na dzień ustawowo wolny od pracy lub na sobotę, termin upływa następnego dnia, który nie jest dniem wolnym od pracy ani sobotą.

Jak obliczyć termin wyrażony w tygodniach, miesiącach lub latach?

Termin oznaczony w tygodniach, miesiącach lub latach kończy się z upływem dnia, który nazwą lub datą odpowiada początkowemu dniowi terminu, a gdyby takiego dnia w ostatnim miesiącu nie było – w ostatnim dniu tego miesiąca.

Jeżeli termin jest oznaczony na początek, środek lub koniec miesiąca, rozumie się przez to pierwszy, piętnasty lub ostatni dzień miesiąca. Termin półmiesięczny jest równy piętnastu dniom. Jeżeli termin jest oznaczony w miesiącach lub latach, a ciągłość terminu nie jest wymagana, miesiąc liczy się za dni trzydzieści, a rok za dni trzysta sześćdziesiąt pięć.

A gdy termin upływa w dzień wolny od pracy?

Jeżeli koniec terminu do wykonania czynności przypada na dzień uznany ustawowo za wolny od pracy lub na sobotę, termin upływa następnego dnia, który nie jest dniem wolnym od pracy ani sobotą.

Czy można przedłużyć termin?

Przedłużeniu lub skróceniu ulegają jedynie terminy sądowe, a więc te, które są wyznaczone przez sąd lub przewodniczącego. Decyzję w przedmiocie przedłużenia lub skrócenia terminu może zostać podjęta z ważnej przyczyny, której ocenę pozostawia się ich uznaniu.

Przedłużenie lub skrócenie terminu może nastąpić tylko na wniosek strony, uczestnika postępowania nieprocesowego, interwenienta ubocznego, prokuratora, inspektora pracy, rzecznika konsumentów, organizacji pozarządowej albo też biegłego lub świadka, jeżeli termin ten dotyczy ich czynności. Nie jest możliwe podjęcie takiej decyzji z urzędu. Wniosek powinien być zgłoszony przed upływem zakreślonego terminu.

Jak rozpoczyna się proces cywilny i co to jest pozew?³⁸

Proces sądowy jest bardzo silnie sformalizowany. Jego ramy wyznaczone są przepi-

³⁸ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/photos/prawa-sprawiedliwosci-trybunal-1063249/>; Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego, Dz.U. 1964 nr 43 poz. 296; Osiejewicz, J. (2017), *Komunikacja w procesie cywilnym w ujęciu formalno-prawnym*, w: J. Alnajjar (red.), *Komunikacja w organizacjach. Teoria i praktyka*, Saarbrücken : Wydawnictwo Bezkresy Wiedzy, 249 -272.

sami proceduralnymi, które w istotny sposób ograniczają sposób i zakres argumentowania, a także określają granice sytuacji komunikacyjnej. Przepisy proceduralne regulujące postępowanie cywilne z jednej strony znacznie ograniczają swobodę wypowiedzi, jednak z drugiej strony gwarantują stronom procesu swobodę korzystania z zasad, które są jednakowe dla wszystkich i które pozwalają każdej ze stron dochodzić swoich praw w równym stopniu i zakresie. Hierarchia ról spełnianych przez poszczególnych uczestników procesu sądowego jest wyraźnie zaznaczona poprzez strukturę sali sądowej.



Wszczęcie procesu cywilnego następuje z inicjatywy pozasądowej i, co do zasady, polega na wytoczeniu powództwa w formie pisemnej, a wyjątkowo w sprawach z zakresu prawa pracy – w formie ustnej. Pismo procesowe, obejmujące swą treścią powództwo, nosi miano pozwu. Pozew jest kwalifikowanym pismem procesowym, co oznacza, że jego konstrukcja jest obwarowana ścisłymi wymogami formalnymi. Pozew powinien spełniać wymagania określone w przepisach art. 125–128 KPC, odnoszących się do pism procesowych w ogóle, a ponadto również art. 187–187.2 KPC oraz art. 505.2 KPC, wskazujące obligatoryjne i fakultatywne elementy pozwu. Pozew może wnieść każdy – w przeciwieństwie do pism procesowych objętych tzw. przymusem adwokacko-radcowskim, tzn. wymagających sporządzenia przez profesjonalnego pełnomocnika (art. 87.1 KPC).

Petitum pozwu, czyli ta część pozwu, w której powód zwięźle podaje treść swego żądania, można sformułować następująco:

Warszawa, dnia 24 lipca 2015 r.

**Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy
XV Wydział Gospodarczy
ul. Czerniakowska 100 A
00-454 Warszawa**

Powód:

OMEGA S.A.
ul. Zielna 50
00-867 Warszawa
KRS: 38533

reprezentowany przez adwokata Jana Kowalskiego,
Kancelaria Adwokacka, ul. Koźbia 20 lok. 25, 02-329 Warszawa

Pozwany:

WABENE S.A.
Al. Jerozolimskie 100
02-346 Warszawa
KRS: 10333

wartość przedmiotu sporu: 14.487,00 zł
opłata: 725,00 zł

POZEW O ZAPŁATĘ

Działając w imieniu powoda, którego pełnomocnictwo załączam, wnoszę o:

- 1) zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda kwoty 14.486,66 zł (czternaście tysięcy czterysta osiemdziesiąt sześć złotych i sześćdziesiąt sześć groszy) wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 13 lutego 2014 r. do dnia zapłaty,
- 2) przeprowadzenie dowodu z dokumentów wskazanych w uzasadnieniu niniejszego pozwu na okoliczności z nich wynikające,
- 3) dopuszczenie i przeprowadzenie dowodu z zeznań świadka Adama Janowskiego (zam. ul. Powstańców 60 m. 38, 05-091 Ząbki) na okoliczność ustalenia przyczyny szkody z dnia 29 stycznia 2013 r.,
- 4) dopuszczenie i przeprowadzenie dowodu z opinii biegłego sądowego z zakresu budownictwa na okoliczność ustalenia przyczyny szkody z dnia 29 stycznia 2013 r.,
- 5) zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda kosztów postępowania oraz kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych,
- 6) przeprowadzenie rozprawy pod nieobecność powoda,
- 7) wydanie wyroku zaocznego w przypadku nieusprawiedliwionego niestawiennictwa pozwanego.

Pozew powinien zawierać dokładnie określone żądanie, a w sprawach o prawa majątkowe także oznaczenie wartości przedmiotu sporu. Ponadto konieczne jest przytoczenie okoliczności faktycznych uzasadniających zgłaszane żądanie, a w miarę potrzeby uzasadniających również właściwość sądu. Strony są ponadto zobowiązane do podania informacji, czy podjęły próbę mediacji lub innego pozasądowego sposobu rozwiązania sporu, a jeżeli takich prób nie podjęto – wyjaśnienia przyczyn ich niepodjęcia (art. 187 § 1 KPC).

Pozew może zawierać wnioski o zabezpieczenie powództwa, nadanie wyrokowi rygoru natychmiastowej wykonalności i przeprowadzenie rozprawy w nieobecności powoda oraz wnioski służące do przygotowania rozprawy. Należą do nich w szczególności: wezwanie na rozprawę wskazanych przez powoda świadków i biegłych, dokonanie oględzin, polecenie pozwanemu dostarczenia na rozprawę dokumentu będącego w jego posiadaniu, a potrzebnego do przeprowadzenia dowodu, lub przedmiotu oględzin, jak również zażądanie na rozprawę dowodów znajdujących się w sądach,

urzędach lub u osób trzecich (art. 187 § 2 KPC).

Z chwilą doręczenia pozwu następuje utrwalenie właściwości sądu, co oznacza, że nie można już w toku sprawy wszcząć pomiędzy tymi samymi stronami nowego postępowania o to samo roszczenie, a pozwany może wytoczyć przeciw powodowi powództwo wzajemne (art. 192 KPC). Na tym etapie postępowania sąd sprawdza, czy w charakterze powodów lub pozwanych występują wszystkie osoby, których łączny udział w sprawie jest konieczny. W przypadku stwierdzenia braków w tym zakresie, sąd wzywa stronę powodową, aby oznaczyła w wyznaczonym terminie osoby niebiorące udziału w taki sposób, by ich wezwanie lub zawiadomienie było możliwe. W razie potrzeby strona powodowa występuje z wnioskiem o ustanowienie kuratora (art. 195 § 1 KPC). Sąd wzywa osoby niezapoznane do wzięcia udziału w sprawie w charakterze pozwanych (art. 198 § 1 KPC). Wezwanie do wzięcia udziału w sprawie w charakterze pozwanego, dokonane przez sąd zastępuje pozwanie. Natomiast osoby, których udział w sprawie w charakterze powodów jest konieczny, sąd zawiadamia o toczącym się procesie, tak by mogły one w ciągu dwóch tygodni od doręczenia zawiadomienia przystąpić do sprawy w charakterze powodów (art. 195 § 2 KPC).

Osoby wezwane do wzięcia udziału w sprawie, a także osoby zawiadomione o toczącym się procesie, które w terminie zgłosiły swe przystąpienie do sprawy w charakterze powodów, mogą przy pierwszej czynności procesowej żądać powtórzenia dotychczasowego postępowania w całości lub w części, stosownie do okoliczności sprawy (art. 195 § 3 KPC).

Na tym etapie postępowania sąd, który stwierdzi swą niewłaściwość, przekazuje sprawę do prowadzenia sądowi właściwemu. Sąd, któremu sprawa została przekazana, jest związany postanowieniem o przekazaniu sprawy, chyba że jest to sąd wyższego rzędu. Sąd ten w razie stwierdzenia swej niewłaściwości przekaze sprawę innemu sądowi, który uzna za właściwy, przy czym możliwe jest ponowne przekazanie sprawy sądowi przekazującemu. Czynności dokonane w sądzie niewłaściwym pozostają w mocy, niezależnie od ostatecznie ustalonej właściwości (art. 200 § 1 KPC).

Na zarzut pozwanego, zgłoszony przed wdaniem się w spór co do istoty sprawy, sąd kieruje strony do mediacji, jeżeli przed wszczęciem postępowania sądowego zawarły one umowę o mediację (art. 202¹ KPC).

Pozew może być cofnięty bez zezwolenia pozwanego aż do rozpoczęcia rozprawy, a jeżeli z cofnięciem połączone jest zrzeczenie się roszczenia – aż do wydania wyroku. Cofnięcie pozwu jest czynnością, która powoduje, że jego wniesienie nie pociąga za sobą skutków prawnych. Pozwany może wtedy żądać od powoda zwrotu kosztów procesu. Gdy okoliczności sprawy wskazują, że cofnięcie pozwu byłoby sprzeczne z prawem lub zasadami współżycia społecznego albo zmierzałoby do obejścia prawa, sąd może uznać cofnięcie pozwu, zrzeczenie się lub ograniczenie roszczenia za niedopuszczalne (art. 203 KPC).

Powód może wnieść powództwo wzajemne, jeżeli roszczenie wzajemne pozostaje w związku z roszczeniem powoda lub nadaje się do potrącenia. Powództwo wzajemne można wytoczyć w odpowiedzi na pozew lub odrębną czynnością, nie później jednak niż na pierwszej rozprawie, albo w sprzeciwie od wyroku zaocznego (art. 204 § 1 KPC).

Wyrok zaoczny wydawany jest pod nieobecność pozwanego, jeżeli przepisy prawa na to zezwalają. Wyrok zaoczny może zapaść:

- gdy pozwany nie stawił się na posiedzenie wyznaczone na rozprawę,
- gdy pomimo stawienia się nie bierze w niej udziału.

W takim przypadku sąd przyjmie za prawdziwe twierdzenia powoda o okolicznościach faktycznych, które przytoczył w pozwie, chyba że budzą one uzasadnione wątpliwości, albo zostały przytoczone w celu obejścia prawa. Ocena tych przesłanek pozostawiona została sądowi (art. 339 KPC). Nie jest dopuszczalne wydanie wyroku zaocznego, jeżeli pozwany żądał przeprowadzenia rozprawy w swej nieobecności albo składał już w sprawie wyjaśnienia ustnie lub na piśmie (art. 340 KPC).

Jak przeprowadzić dowód w sądzie i co to jest domniemanie?³⁹

Ciężar udowodnienia faktu spoczywa na osobie, która z faktu tego wywodzi skutki prawne, chyba że inaczej zapisano w ustawie. To znaczy, że jeśli coś twierdzisz, musisz swoje twierdzenie udowodnić, chyba że z przepisów prawa wynika, że tym razem wyjątkowo nie jest to Twój obowiązek.

Przerzucenie ciężaru dowodu na stronę drugą, tzw. odwrócenie ciężaru dowodu, może nastąpić np. gdy druga strona zniszczy dowody lub udaremni postępowanie dowodowe. Ilekroć bowiem jedna ze stron swoim postępowaniem uniemożliwi lub poważnie utrudni wykazanie okoliczności przeciwnikowi, na którym spoczywał ciężar ich udowodnienia, wówczas na tę stronę przechodzi ciężar dowodu co do tego, że okoliczności takie nie zachodziły.

Czy zawsze musisz przeprowadzić dowód?

Niektórych faktów lub okoliczności nie trzeba udowadniać, ponieważ zakłada się, że one wystąpiły. Są to tzw. domniemania prawne. Sąd jest związany domniemaniem. Związanie sądu domniemaniem prawnym przenosi ciężar dowodu na stronę, przeciw której przemawia domniemanie. Domniemanie prawne można obalić (poza kilkoma wyjątkami), to znaczy przedstawić tzw. przeciwdowód.

Przykład:

- *W razie urodzenia się dziecka domniemywa się, że przyszło ono na świat żywe (art. 9 kc)*

³⁹ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/przestepczosci-odciskow-palcow-3737758/>; Uchwała składu siedmiu sędziów z dnia 20 maja 2005 r., III CZP 6/05; Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. nr 16, poz. 93 z późn. zm.). Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego (Dz.U. nr 43, poz. 296 z późn. zm.); Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks postępowania karnego (Dz.U. 1997 nr 89 poz. 555); Ustawa z dnia 25 lutego 1964 r. – Kodeks rodzinny i opiekuńczy (Dz.U.2015.0.2082 t.j.); Wyrok SN z 17 kwietnia 2008 r., sygn. akt I CSK 500/07, niepubl.

- *Jeżeli ustawa uzależnia skutki prawne od dobrej lub złej wiary, domniemywa się istnienie dobrej wiary (art. 7 kc)*
- *Jeżeli czyjeś działanie zagraża cudzemu dobru osobistemu, domniemywa się, że to działanie jest bezprawne (art. 24 par. 1 kc)*
- *Domniemywa się, że udziały współwłaścicieli są równe (art. 197 kc)*
- *Jeżeli dziecko urodziło się w czasie trwania małżeństwa albo przed upływem trzystu dni od jego ustania lub unieważnienia, domniemywa się, że pochodzi ono od męża matki (art. 62 par. 1 krio)*
- *Z pokwitowania zapłaty dłużnej sumy wynika domniemanie zapłaty należności ubocznych. Z pokwitowania świadczenia okresowego wynika domniemanie, że spełnione zostały również świadczenia okresowe wymagalne wcześniej (art. 466 kc)*



Prawo przewiduje też instytucję uprawdopodobnienia, to jest środka zastępczego dowodu, nie dającego pewności, lecz tylko prawdopodobieństwo twierdzenia o pewnym fakcie. Uprawdopodobnienie jest wyjątkiem na korzyść tej strony, która powołuje się na dany fakt. Środki zmierzające do uprawdopodobnienia są łatwiejsze do przeprowadzenia oraz w znacznym stopniu odformalizowane. Nie oznacza to jednak, że wystarczy iż coś stwierdzisz. Musisz przedstawić sądowi coś, co pozwoli na zwerifikowanie Twoich twierdzeń, np. poprzez notatki, ogłoszenia, artykuły z prasy, pisemne lub ustne oświadczenie osoby trzeciej. Na uprawdopodobnieniu można poprzestać tylko w sytuacjach incydentalnych oraz w wypadkach wyraźnie przewidzianych w ustawie.

Przykład:

- *Sąd dokonuje zabezpieczenia spadku na wniosek lub z urzędu. Wniosek może zgłosić każdy, kto uprawdopodobni, że jest spadkobiercą, uprawnionym do zachowku lub zapisobiercą (...) (art. 635 § 1,2 kpc)*
- *Pismo z wnioskiem o przywrócenie terminu wnosi się do sądu, w którym czynność miała być dokonana, w ciągu tygodnia od czasu ustania przyczyny uchybienia terminu. W piśmie tym należy uprawdopodobnić okoliczności uzasadniające wniosek. (art. 169 § 1,2 kpc).*

Zwroty stosowane w przepisach karnych, które wskazują na uprawdopodobnienie:

- *duże prawdopodobieństwo*
- *uzasadnione podejrzenie*
- *dostateczne podejrzenie*

Uprawdopodobnienia w kodeksie postępowania karnego:

- *środki zapobiegawcze można stosować tylko wtedy, gdy zebrane dowody wskazują na duże prawdopodobieństwo, że oskarżony popełnił przestępstwo (art. 249 § 1 kpk)*
- *postanowienie o wszczęciu śledztwa wydaje się, jeżeli zachodzi uzasadnione podejrzenie popełnienia przestępstwa (art. 303 § 1 kpk)*
- *jeżeli dane [...] uzasadniają dostateczne podejrzenie, że czyn popełniła określona osoba, sporządza się postanowienie o przedstawieniu zarzutów (art. 313 § 1)*
- *oskarżony musi mieć obrońcę, jeśli zachodzi uzasadniona wątpliwość co do jego poczytalności (art. 79 § 1 pkt 3 kpk)*

Kiedy sąd dopuści Twój dowód?

Każde Twoje twierdzenie powinno być poparte dowodami. Sąd dopuszcza dowód w zasadzie tylko na wniosek stron, gdyż to strony są zobowiązane wskazać dowody potrzebne do rozstrzygnięcia sprawy. Musisz więc złożyć wniosek dowodowy. Możesz to zrobić pisemnie lub ustnie (na rozprawie). We wniosku musisz określić, jaki dowód sąd ma przeprowadzić oraz na jaką okoliczność, czyli co chcesz za pomocą tego dowodu wskazać.

Sąd może uwzględnić Twój wniosek i dopuścić dowód albo odrzucić wniosek dowodowy. Decydując o dopuszczeniu dowodu sąd powinien rozważyć:

- czy dany fakt ma istotne znaczenie dla sprawy
- czy fakt ten wymaga udowodnienia
- czy dany środek dowodowy nie jest w konkretnym wypadku wykluczony
- czy okoliczność, na którą dowód został zgłoszony, nie została już dostatecznie wyjaśniona lub dowód został powołany wyłącznie w celu prze-wleczenia sprawy

Wyjątkowo sąd może dopuścić dowód nie powołany przez stronę (tzw. dowód z urzędu). Taki dowód powinien dotyczyć wyłącznie twierdzeń strony co do istotnych i spornych okoliczności faktycznych, które według oceny sądu nie zostały dostatecznie udowodnione. Gdy strona działająca bez profesjonalnego pełnomocnika jest rażąco nieporadna i nie jest w stanie samodzielnie dokonać niezbędnych czynności procesowych, sąd powinien skorzystać z uprawnienia dopuszczenia dowodu z urzędu.

Sąd odrzuci wniosek dowodowy, jeśli dotyczy on faktów niemających istotnego znaczenia dla sprawy, faktów powszechnie znanych, faktów przyznaných w toku postępowania przez stronę przeciwną, jeżeli przyznanie nie budzi wątpliwości, a także faktów znanych sądowi z urzędu. Sąd może uznać za ustalone fakty mające istotne znaczenie dla rozstrzygnięcia sprawy, jeżeli wynikają one z innych ustalonych faktów (tzw. domniemanie faktyczne).

Dowodem może być wszystko, co zmierza do ustalenia okoliczności mających istotne znaczenie dla rozstrzygnięcia sprawy. Nie ma formalnej hierarchii środków dowodowych z punktu widzenia ich wiarygodności i mocy – wszystko zależy od konkretnego stanu faktycznego. Zasadą jest, że sąd dokonuje oceny dowodów według uznania, przy czym powinien uznać wyższość dowodu z dokumentu nad dowodem z przesłuchania świadków lub stron.

#1 Dokumenty

Dokumentami są oświadczenia w formie pisemnej. Dokumenty dzielą się na urzędowe i prywatne.

Dokumenty urzędowe sporządzone w odpowiedniej formie przez powołane do tego organy władzy publicznej korzystają z domniemania zgodności z prawdą tego, co zostało w nich urzędowo zaświadczone oraz z domniemania autentyczności pochodzenia takiego dokumentu od jego wystawcy.

Dokument prywatny stanowi dowód tego, że osoba, która go podpisała, złożyła oświadczenie zawarte w dokumencie.

Dokument urzędowy to nieporównanie silniejszy dowód, niż dokument prywatny.

#2 Zeznania świadków

Nikt nie ma prawa odmówić zeznań w charakterze świadka, z wyjątkiem małżonków stron, ich wstępnych, zstępnych i rodzeństwa oraz powinowatych w tej samej linii lub stopniu, jak również osób pozostających ze stronami w stosunku przysposobienia. Prawo odmowy zeznań trwa po ustaniu małżeństwa lub rozwiązaniu stosunku przysposobienia.

#3 Opinia biegłego

Opinią biegłego jest sąd o okolicznościach faktycznych, stanach lub zdarzeniach, dla których poznanie i wyjaśnienie wymagany jest określony zasób wiadomości specjalnych ułatwiający sądowi właściwą ocenę faktów i rozstrzygnięcie konkretnej sprawy.

#4 Oględziny

Oględziny polegają na bezpośrednim, zmysłowym zbadaniu przez organ sądowy właściwości lub stanu osób, miejsca czy rzeczy.

#5 Przesłuchanie stron

Jeżeli po wyczerpaniu środków dowodowych lub w ich braku pozostały niewyjaśnione fakty istotne dla rozstrzygnięcia sprawy, sąd dla wyjaśnienia tych faktów zarządzi dowód z przesłuchania stron. Za osobę prawną sąd przesłuchuje osoby wchodzące w skład organu uprawnionego do jej reprezentowania.

#6 Inne

Sąd może dopuścić dowód z grupowego badania krwi, z filmu, telewizji, fotokopii, fotografii, planów, rysunków oraz płyt lub taśm dźwiękowych i innych przyrządów utrwalających albo przenoszących obrazy lub dźwięki.

Czy świadek musi zeznawać?

Zasadą jest, że nikt nie może odmówić złożenia zeznań w charakterze świadka. Jest to ustawowy obowiązek, na który składają się trzy powinności:

- obowiązek osobistego stawiennictwa w sądzie w wyznaczonym terminie,
- obowiązek składania zeznań,
- obowiązek złożenia przyrzeczenia.

Są jednak odstępstwa od tej zasady: małżonkowie stron, wstępni, zstępni, rodzeństwo oraz powinowaci w tej samej linii lub stopniu, jak również osoby pozostające ze stronami w stosunku przysposobienia mają prawo do odmowy zeznań. Prawo odmowy zeznań trwa także po ustaniu małżeństwa lub rozwiązaniu stosunku przysposobienia. Odmowa zeznań nie jest dopuszczalna w sprawach o prawa stanu, z wyjątkiem spraw o rozwód.

Świadek może również odmówić odpowiedzi na zadane mu pytanie, jeżeli zeznanie mogłoby narazić jego lub jego bliskich (małżonków, wstępnych, zstępnych, rodzeństwa, powinowatych w tej samej linii lub stopniu, osób pozostających ze stronami w stosunku przysposobienia) na odpowiedzialność karną, hańbę lub dotkliwą i bezpośrednią szkodę majątkową, albo jeżeli zeznanie miałoby być połączone z pogwałceniem istotnej tajemnicy zawodowej.

O prawie odmowy zeznań, jak i odmowy odpowiedzi na zadane pytania sąd powinien uprzedzić świadka przed jego przesłuchaniem. W przypadku nieuzasadnionej odmowy zeznań lub przyrzeczenia sąd, po wysłuchaniu obecnych stron co do zasadności odmowy, skáže świadka na grzywnę. Niezależnie od tego sąd może nakazać aresztowanie świadka na czas nieprzekraczający tygodnia. Sąd uchyla areszt, jeżeli świadek złoży zeznanie lub przyrzeczenie albo jeżeli sprawę ukończono w instancji, w której dowód z tego świadka został dopuszczony.

Sąd z urzędu powinien nie dopuścić do zeznań osoby niezdolnej do spostrzegania lub komunikowania swych spostrzeżeń. Ustąpienie przyczyn powodujących tę niezdolność może prowadzić do uchylecia zakazu przesłuchania. Sam fakt leczenia psychiatrycznego bądź ubezwłasnowolnienia nie może automatycznie przesądzać o niewiarygodności zeznań.

Możliwość przesłuchania dziecka zależy od jego indywidualnych zdolności oraz stopnia rozwoju. Nie ma granicy wieku, od którego uznaje się, że dziecko posiada możliwość postrzegania lub komunikowania spostrzeżeń. W przypadku postępowania w sprawach małżeńskich ustawa wprowadza ograniczenia przesłuchiwanie w charakterze świadka co do małoletnich, którzy nie ukończyli lat trzynastu oraz zstępnych stron, którzy nie ukończyli lat siedemnastu.

Duchowny może odmówić zeznań co do faktów powierzonych mu na spowiedzi.

Wojskowi i urzędnicy niezwolnieni od zachowania w tajemnicy informacji niejawnych o klauzuli „zastrzeżone” lub „poufne”, jeżeli ich zeznanie miałyby być połączone z jej naruszeniem, nie mogą składać zeznań, chyba że zostaną zwolnieni z tajemnicy służbowej.

Mediator nie może być świadkiem co do faktów, o których dowiedział się w związku z prowadzeniem mediacji, chyba że strony zwolnią go z obowiązku zachowania tajemnicy mediacji.

Jak sąd ocenia dowody?

Sąd ocenia wiarygodność i moc dowodów według własnego przekonania, na podstawie wszechstronnego rozważenia zebranego materiału. Swobodnej ocenie sądu podlega nawet opinia biegłego.

Co może być dowodem w sprawie sądowej?⁴⁰

Istotną właściwością procesu cywilnego jest jego kontradiktoryjność (sporność), która polega na tym, że każda ze stron dostarcza sądowi argumentów na potwierdzenie prawdziwości jej żądań, a następnie sąd waży te argumenty i wydaje orzeczenie w sprawie.

Dokumenty

Dowody z dokumentów są zgłaszane przez strony w pierwszych pismach procesowych, a w toku procesu – ustnie do protokołu lub wyjątkowo pisemnie – tylko wtedy, gdy wcześniejsze ich powołanie było niemożliwe lub gdy pojawiły się nowe okoliczności sprawy.

Dokumenty urzędowe, sporządzone w przepisanej formie przez powołane do tego organy władzy publicznej i inne organy państwowe w zakresie ich działania, stanowią dowód tego, co zostało w nich urzędowo zaświadczone (art. 244 § 1 KPC). Oznacza to, że istnieje domniemanie prawdziwości dokumentu urzędowego, a uznanie go za nieprawdziwy wymaga od strony przeprowadzenia przeciwdowodu na tę okoliczność. Natomiast dokument prywatny (np. oświadczenie woli lub wiedzy) sporządzony w formie pisemnej albo elektronicznej stanowi jedynie dowód na to, że osoba, która go podpisała, złożyła oświadczenie zawarte w dokumencie (art. 245 KPC).

Z zachowaniem szczególnych warunków możliwe jest przeprowadzenie dowodu ze świadków lub z przesłuchania stron przeciwko osnowie lub ponad osnowę dokumentu obejmującego czynność prawną. Dowód taki przeprowadza się między uczest-

⁴⁰ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/photos/kóz-konkurencji-spór-692660/>; Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego, Dz.U. 1964 nr 43 poz. 296; Ustawa z dnia 27 lipca 2001 r. Prawo o ustroju sądów powszechnych, Dz.U. 2001 nr 98 poz. 1070; Osiejewicz, J. (2017), *Komunikacja w procesie cywilnym w ujęciu formalnoprawnym*, W: J. Alnajjar (red.), *Komunikacja w organizacjach. Teoria i praktyka*, Saarbrücken : Wydawnictwo Bezkresy Wiedzy, 249 -272.

nikami tej czynności tylko w przypadkach, gdy nie doprowadzi to do obejścia przepisów o formie zastrzeżonej pod rygorem nieważności (akt notarialny) i gdy ze względu na szczególnie okoliczności sprawy sąd uzna to za konieczne (art. 247 KPC).

Strona, która zaprzecza prawdziwości dokumentu prywatnego obowiązana jest udowodnić tę okoliczność (art. 253 KPC). W takim przypadku można powołać dowód z opinii biegłego, który przeprowadzi badanie prawdziwości pisma w drodze porównania pisma na zakwestionowanym dokumencie z pismem tej samej osoby na innych dokumentach niewątpliwie prawdziwych. Na potrzeby opinii sąd może wezwać na rozprawę osobę, od której pismo pochodzi, w celu napisania podyktowanych jej wyrazów (art. 254 § 11KPC).

Świadkowie

Strony wskazując dowody na poparcie swoich twierdzeń mogą wnioskować o dopuszczenie i przeprowadzenie dowodu z zeznań świadka lub świadków. Sąd może dopuścić taki dowód, lecz nie jest związany wnioskiem o jego dopuszczenie. Strona powołująca się na dowód ze świadków jest zobowiązana dokładnie oznaczyć fakty, które mają być zeznaniami poszczególnych świadków stwierdzone, i wskazać świadków, tak by wezwanie ich do sądu było możliwe (art. 258 KPC).

W praktyce wniosek taki formułowany jest następująco:

Wnoszę o dopuszczenie i przeprowadzenie dowodu z zeznań świadka Jana Kowalskiego (wezwanie na adres: ul. Nowy Świat 100, 97-200 Warszawa) na okoliczność niezachowania przez poszkodowanego ostrożności przy wykonywaniu manewrów przy lokomotywie, wyjścia przez poszkodowanego z kabiny lokomotywy w czasie jazdy, jak również niezastosowania się przez poszkodowanego do zaleceń lekarskich dotyczących obowiązku pracy w okularach.



Opinia biegłego sądowego

Biegły sądowy to osoba powoływana w postępowaniu sądowym w celu sporządzenia fachowej opinii o okolicznościach mających znaczenie dla wyniku sprawy sądowej, a których wyjaśnienie wymaga specjalistycznej wiedzy. Biegłym sądowym może być osoba figurująca na liście biegłych prowadzonej przez prezesów sądów okręgowych (tzw. biegły z listy), a także inna osoba uznana za eksperta w danej dziedzinie nauki

(tzw. biegły *ad hoc*), a ponadto instytucja naukowa lub specjalistyczna (tzw. biegły instytucjonalny).

Za sporządzenie opinii biegły uzyskuje wynagrodzenie uzależnione od liczby godzin poświęconych na sporządzenie opinii. Koszty wynagrodzenia biegłego ponoszą strony. Opinia sporządzana jest na wezwanie sądu, po uwzględnieniu wniosku strony (art. 278 § 1 KPC). Co do zasady opinia sporządzana jest w formie pisemnej, choć prawo daje sądowi możliwość oznaczenia, czy opinia ma być przedstawiona ustnie, czy na piśmie (art. 278 § 1 KPC). Opinia pisemna jest doręczana stronom, które mają w takim przypadku możliwość wypowiedzenia się czy ją kwestionują oraz zadania biegłemu pytań.

W przypadku gdy opinia pozostawia nierozstrzygnięte kwestie, lub gdy strony ją kwestionują, sąd zwraca się do biegłego o wydanie opinii uzupełniającej. Opinia uzupełniająca sporządzana jest zazwyczaj na piśmie. Sąd może jednak zażądać ustnego wyjaśnienia opinii złożonej na piśmie (art. 286 KPC). Za nieusprawiedliwione niestawiennictwo, za nieuzasadnioną odmowę złożenia przyrzeczenia lub opinii albo za nieusprawiedliwione opóźnienie złożenia opinii sąd skáže biegłego na grzywnę (art. 287 KPC).

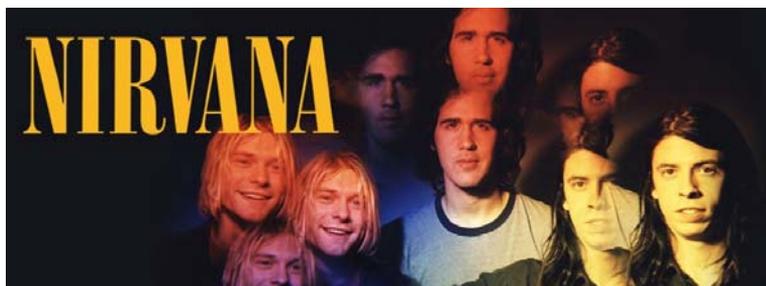
Przesłuchanie stron

Jeżeli po wyczerpaniu środków dowodowych lub w ich braku pozostały niewyjaśnione fakty, które są istotne dla rozstrzygnięcia sprawy, sąd może dopuścić dowód z przesłuchania stron (art. 299 KPC). Za osobę prawną sąd przesłuchuje osoby wchodzące w skład organu uprawnionego do jej reprezentowania. Organy te wskazane są w statucie tego podmiotu, a ujawnione w Krajowym Rejestrze Sądowym. W przypadku gdy stroną procesu jest Skarb Państwa, sąd może przesłuchać osoby powołane do reprezentowania państwowej jednostki organizacyjnej, z której działalnością wiąże się dochodzone roszczenie (art. 300 § 1 KPC). Jeżeli strona została uprzednio przesłuchana informacyjnie, sąd zada jej pytanie, czy podtrzymuje ona złożone uprzednio zeznania i ewentualnie zada dalsze pytania. Na tym etapie postępowania także druga strona (pełnomocnicy stron) mają prawo zadawania pytań.

Co kryje list pożegnalny Kurta Cobaina?⁴¹

⁴¹ Źródła: Zdjęcie: <https://www.facebook.com/Nirvana/>; Marcinczuk, M. / M. Zasko-Zielinska, M. Piasecki (2011), *Structure Annotation in the Polish Corpus of Suicide Notes*, August 2011, DOI: 10.1007/978-3-642-23538-2_53; Olsson, J. (2008), *Forensic Linguistics*, Londyn. Kurt Cobain Suicide Note, https://kurtcobainssuicidenote.com/kurt_cobains_suicide_note_scan.html; Sudjana, E. / N. Fitri (2013), *Kurt Cobain's Suicide Note Case: Forensic Linguistic Profiling Analysis*, "International Journal of Criminology and Sociological Theory" 6(4), 217–227; Zasko-Zielinska, M. (2013), *Listy pożegnalne. W poszukiwaniu lingwistycznych wyznaczników autentyczności tekstu*, Wrocław.

W ustaleniu przyczyn śmierci Kurta Cobaina pomogła opinia biegłych z zakresu lingwistyki kryminalistycznej. Oparte na jej założeniach badania m. in. z zakresu fonologii, semantyki i pragmatyki dyskursu wykorzystuje się dla ustalenia treści oświadczenia ofiary samobójstwa oraz jej motywów lub intencji, tworząc tzw. profil autora listu pożegnalnego. Przyjrzyjmy się próbie takich badań.



Kurt Cobain był wokalistą, gitarzystą i autorem tekstów zespołu rockowego Nirvana. Ostatnie lata jego życia były wypełnione uzależnieniem od narkotyków i presją medialną wobec niego i jego żony Courtney Love. Znalezione go martwym w jego domu w Seattle w dniu 8 kwietnia 1994 roku. Zmarł w wyniku rany zadanej strzałem w głowę, a jego śmierć, po wielu analizach i debatach uznano za samobójstwo.

Jeden z dowodów samobójstwa stanowił jego list pożegnalny skierowany do wyimaginowanego przyjaciela z młodości o imieniu Boddah, znaleziony w miejscu zgonu. Do tej pory wielu nie wierzy, że Kurt Cobain mógł się zabić. Twierdzi się, że w jego śmierć mógł być zamieszany ktoś inny. Zdaniem niektórych jego list pożegnalny wskazuje na rozstanie z żoną i wycofanie się z biznesu muzycznego, nie zaś na decyzję o samobójstwie.

Co Kurt napisał w liście pożegnalnym?

#1

To Boddah

Speaking from the tongue of an experienced simpleton who obviously would rather be an emasculated, infantile complain-ee. This note should be pretty easy to understand.

Boddah był dla Kurta idealną osobą, częścią jego duszy, wzorem postępowania. Boddah jest więc reprezentacją doskonałości, której Kurt nigdy nie odnalazł w innych ludziach. Kurt nie zaadresował listu pożegnalnego do swojej żony ani do swoich bliskim, ponieważ nie wierzył im – byli bowiem dalecy od doskonałości. Zaufał tylko Boddah. Nie zaufał reszcie rodziny.

Pierwsze zdanie wskazuje, że ludzie często kierowali do niego skargi, mimo że był supergwiazdą. Narzekanie ma negatywne znaczenie, wyraża uczucie niezadowolenia. Nie wiemy, jak wielką usłyszał skargę, ale najwyraźniej była ona na tyle poważna, że nie mógł usunąć jej z umysłu i to uczucie doprowadziło go do samobójstwa.

List ma klasyczną formę listu samobójczego – jest krótki, zwięzły, ale zawiera pewne uniki. Tak jak powiedział Kurt, sama notatka nie jest trudna do zrozumienia

#2

I haven't felt the excitement of listening to as well as creating music along with reading and writing for too many years now. I feel guilty beyond words about these things.

Zdanie „Nie czuję ekscytacji...” wskazuje, że nie odczuwa on żadnej satysfakcji z przeszłości, a znacznik czasu „... od zbyt wielu lat” wyjaśnia, że sytuacja dzieje się przez długi czas. To sformułowanie wskazuje, że Kurt od dawna nie chce już dłużej żyć. Używam tu wyrażenia „żyć”, ponieważ „... słuchanie, a także tworzenie muzyki wraz z czytaniem i pisanem...”, to „życie” dla muzyka. Drugie zdanie wyraża przeprosiny i wskazuje na wyrzuty sumienia. Kurt pośrednio pisze, że chce popełnić samobójstwo już od dawna, ponieważ nie ma ochoty na życie nie mogąc skoncentrować się na tworzeniu i odbieraniu muzyki.

#3

The fact is, I can't fool you, any one of you. It simply isn't fair to you or me. The worst crime I can think of would be to rip people off by faking it and pretending as if I'm having 100% fun.

Tekst skierowany jest do wszystkich, którzy kochają jego lub jego muzykę, a także wskazuje na jedną z przyczyn samobójstwa. Kurt mówi, że nie chce już oszukiwać ludzi. Czuje się zmęczony udawaniem przed swoimi fanami, że jest szczęśliwy. Prawdopodobnie obciąża go to i wpędza w depresję. Z tekstu wynika, że wszystko, co robi jako muzyk przed publicznością, nie jest prawdziwe. Jest mu przykro, że nie zachowuje się prawdziwie. Czuje się winny wobec otaczających go ludzi, w tym fanów. Powyższy tekst wyraża też jego gotowość do samobójstwa, reprezentację jego rozczarowania samym sobą, brak odczuwania szczęścia z powodu ludzi, którzy go kochają. Z tekstu przebija irytacja.

#4

On our last 3 tours, I've had a much better appreciation for all the people I've known personally, and as fans of our music, but I still can't get over the frustration, the guilt and empathy I have for everyone.

Zamiar popełnienia samobójstwa wynika z ostatniego fragmentu „... ale wciąż nie mogę wyjść z frustracji...”. Kurt czuł się sfrustrowany i odczuwał wyrzuty sumienia wobec wszystkich: rodziny, fanów, melomanów. Nie chciał dłużej fałszywie okazywać zadowolenia ze swojego życia, gdy było to nieprawdą. Leksykalna „frustracja i poczucie winy” to często główne powody, dla których ktoś chce popełnić samobójstwo. „Frustracja” oznacza uczucie zdenerwowania lub zniechęcenia”, podczas gdy „winny” wskazuje na kogoś, kto postąpił źle. Te procesy leksykalne prowadzą do zakończenia robienia czegoś złego jako rezultatu tych złych uczuć – to właśnie nazwiemy „samobójstwem” lub „zabiciem się”.

#5

I have a goddess of a wife who sweats ambition and empathy and a daughter who reminds me too much of what i used to be, full of love and joy, kissing every person she meets because everyone is good and will do her no harm. And that terrifies me to the point to where I can barely function.

Z powyższego tekstu wynika pośrednio silne uczucie niepokoju. Kurt porównał do siebie żonę i córkę. Czuł, że nie może zająć się osobami, które kocha. Porównał ich doskonałość ze sobą, który nie był dla nich idealny. W ostatnim zdaniu „ledwo funkcjonuję” oznacza, że nie jest w stanie unieść odpowiedzialności za swoją rodzinę i swej niedoskonałości wobec nich. Tematyczna „propozycja samobójstwa”, której istnienia poszukuje się w tego rodzaju badaniach, odwołuje się do jego niedoskonałości wobec żony i córki.

#6

I can't stand the thought of Frances becoming the miserable, self-destructive, death rocker that I've become.

Powyższy tekst jest szczegółowym wyjaśnieniem tego, co myślał o swojej córce. Nie mógł sobie wyobrazić, że jego córka stanie się złym człowiekiem ani żyć w rzeczywistości, w której będzie się to działo. Tekst pokazuje niepokój o córkę. Negatywne wyrażenie „Nie mogę znieść myśli...” wyraźnie wskazuje na jego nieprzyjemne uczucia związane z rodziną.

#7

I have it good, very good, and I'm grateful, but since the age of seven, I've become hateful towards all humans in general. Only because it seems so easy for people to get along that have empathy. Only because I love and feel sorry for people too much I guess.

Kurt twierdzi, że nienawidzi ludzi odkąd skończył 7 lat. Nie wiemy, czego doświadczył w tym wieku. Drugie zdanie podaje niespecyficzny powód, dla którego znenawidził ludzi. Tutaj znowu musimy odgadnąć zamierzone znaczenie jego słów – z tekstu wyziera niepokój.

#8

Thank you all from the pit of my burning, nauseous stomach for your letters and concern during the past years.

Tekst wskazuje, że Kurt był zupełnie pewien, że będzie martwy, gdy list zostanie znaleziony. Widać to po jego słowach „pit of my burning”. Metafora „... z dołu mojego spalania” może oznaczać „z grobu”. Tekst zawiera również inne niejednoznaczne wyrażenie: „... mdłości żołądka dla waszych listów...”. Nie jest jasne, czy wskazuje to na poczucie ucziwości lub rodzaj aluzji do jego fanów, lecz dobór słów ma negatywny wydźwięk. Prawdopodobnie wyraża niezadowolenie z powodu listu, który wysłali do niego fani, ale ostatnie zdanie implikuje jego podziękowania dla fanów, więc nie ma tu jednoznacznej interpretacji.

#9

I'm too much of an erratic, moody baby! I don't have the passion anymore, and so remember, it's better to burn out than to fade away.

Kurt pokazał tu zamiar działania samobójczego. Wyrażenie „Nie mam już pasji...” oznacza, że nie ma pasji w jego życiu i nie ma sposobu, aby uczynić jego życie

lepszym niż śmierć. To sformułowanie wskazuje na utratę chęci kontynuowania życia. Kurt podkreśla swoją gotowość tworząc synonim dla „śmierci” – „lepiej jest się wypalić niż zaniknąć”. „Wypalić” oznacza „wyczerpać się lub zrujnować zdrowie, pracując ciężko”. Następna fraza „... niż zaniknąć” pokazuje, że nie chciał zaniknąć z przemysłu muzycznego. Najlepszym rozwiązaniem jest popełnienie samobójstwa.

Profil Kurta jak autora listu pożegnalnego

#1 Depresja

Sformułowanie „Nie czuję ekscytacji...” może się odnosić do braku chęci życia. „Ekscytacja” może być interpretowana jako emocja, która odnosi się do stanu psychicznego a której konsekwencją są negatywne czyny, w tym przypadku samobójstwo. Podobne zdanie, które odnosi się do stanu depresji, to „Nie mam już pasji”. Może to oznaczać, że Kurt nie ma pasji, aby kontynuować swoje życie. Inna możliwość, to że Kurt nie ma pasji do kariery muzycznej. Bez względu na powód jego samobójstwa, możemy stwierdzić, że w jego profilu występuje poczucie winy. Towarzyszy mu frustracja, jednak możemy też znaleźć ślady depresji.

#2 Żal

Kurt wyraża żal z powodu sposobu życia i tego, jak traktował ludzi wokół siebie oraz swoich fanów. Najwyraźniej naprawdę żałuje, że opuszcza ludzi wokół siebie. Żal jest jednym z rodzajów reprezentacji psychicznej, która wpływa na to, co ludzie zrobią w swoim życiu. Widać to w zdaniu „Najgorszą zbrodnią, jaką mogę sobie wyobrazić, byłoby [...] udawanie, że mam 100% zabawy”. Żal też wiązał się z obwinianiem się za niewłaściwe działanie. Okazując żal wyraża, że nie chce, aby to negatywne działanie pojawiło się w przyszłości.

#3 Dyskomfort

Kurt odczuwał niepokój z powodu sytuacji, które przeszedł oraz swojego postępowania w stosunku do innych. Przez cały czas udawał, że jest szczęśliwy, ponieważ był supergwiazdą zabawiającą swoich fanów piosenkami, ale w rzeczywistości czuł się zupełnie inaczej. Był niezadowolony i rozczarowany sobą, ponieważ ich okłamywał. Czuł, że popełnia błąd, udając przed ludźmi, że jest szczęśliwy. Co istotne dla jego motywów, odczuwał dyskomfort przez lata. Znalazł więc sposób, by się tego dyskomfortu pozbyć.

Jak wygląda pierwsza rozprawa sądowa w procesie cywilnym?⁴²

⁴² Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/sędzia-trybunał-gavel-administracja-4199434/>; Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego, Dz.U. 1964 nr 43 poz. 296; Osiejewicz, J. (2017), *Komunikacja w procesie cywilnym w ujęciu*

Rozprawa jest to jawne posiedzenie składu orzekającego, na którym rozpatrywana i rozstrzygana jest sprawa. Skład orzekający uzależniony jest od rodzaju rozpoznawanej sprawy. Zasadą jest, że sprawy w postępowaniu cywilnym, w pierwszej instancji, rozstrzyga sąd w składzie jednego sędziego zawodowego (art. 47 § 1 Kodeksu postępowania cywilnego, KPC). Od tej zasady jest jednak kilka wyjątków.

Skład orzekający rozpoznaje sprawę na rozprawie. Rozprawa rozpoczyna się w momencie wywołania sprawy i kończy w chwili jej zamknięcia. W większości przypadków nie jest możliwe rozstrzygnięcie sprawy w trakcie jednego posiedzenia sądowego. Dlatego też w trakcie rozprawy może być wyznaczonych kilka posiedzeń. Termin rozprawy wyznacza przewodniczący.



Jednocześnie z wyznaczeniem pierwszej rozprawy przewodniczący zarządza doręczenie pozwu i stosownie do potrzeb wyznacza sędziego sprawozdawcę (sędziego referenta). Równocześnie z doręczeniem pozwu i wezwania na pierwszą rozprawę pozwany otrzymuje pisemne pouczenie o czynnościach procesowych, które może lub powinien podjąć, jeśli nie uznaje żądania pozwu w całości lub w części, a także o skutkach niepodjęcia takich czynności. Pouczenie wskazuje także możliwości ustanowienia przez pozwanego pełnomocnika procesowego, który jest uprawniony do występowania przed sądem za stronę, którą reprezentuje (art. 206 KPC). Poprzez udzielenie pełnomocnictwa procesowego pełnomocnik jest z zasady umocowany do: wszystkich łączących się ze sprawą czynności procesowych, nie wyłączając powództwa wzajemnego, skargi o wznowienie postępowania i postępowania wywołanego ich wniesieniem, jako też wniesieniem interwencji głównej przeciwko mocodawcy; wszelkich czynności dotyczących zabezpieczenia i egzekucji; zawarcia ugody, zrzeczenia się roszczenia albo uznania powództwa, jeżeli czynności te nie zostały wyłączone w danym pełnomocnictwie; odbioru kosztów procesu od strony przeciwnej (art. 91 KPC).

Pozwany może przed pierwszym posiedzeniem wyznaczonym na rozprawę wnieść odpowiedź na pozew (art. 207 § 1 KPC). Przewodniczący może także przed

formalnoprawnym, w: J. Alnajjar (red.), *Komunikacja w organizacjach. Teoria i praktyka*, Saarbrücken : Wydawnictwo Bezkresy Wiedzy, 249–272.

pierwszym posiedzeniem wyznaczonym na rozprawę zobowiązać strony do złożenia dalszych pism przygotowawczych, oznaczając porządek składania pism, termin, w którym należy je złożyć, i okoliczności, które mają być wyjaśnione. W toku sprawy złożenie pism przygotowawczych następuje tylko wtedy, gdy sąd tak postanowi, chyba że pismo obejmuje wyłącznie wniosek o przeprowadzenie dowodu (art. 207 § 3 KPC). Odpowiedź na pozew lub pismo przygotowawcze złożone z naruszeniem terminu podlegają zwrotowi i nie pociągają za sobą skutków prawnych (art. 207 § 7 KPC). Sąd pomija spóźnione twierdzenia i dowody, chyba że strona uprawdopodobni, że nie zgłosiła ich w pozwie, odpowiedzi na pozew lub dalszym piśmie przygotowawczym bez swojej winy lub że uwzględnienie spóźnionych twierdzeń i dowodów nie spowoduje zwłoki w rozpoznaniu sprawy albo że występują inne wyjątkowe okoliczności (art. 207 § 6 KPC).

Przed rozprawą przewodniczący, stosownie do okoliczności, może wydać zarządzenia mające na celu przygotowanie rozprawy. Mogą one obejmować wezwania strony do stawienia się na rozprawę osobiście lub przez pełnomocnika. Ponadto sąd może zażądać na rozprawę od państwowej jednostki organizacyjnej lub jednostki organizacyjnej samorządu terytorialnego znajdujących się u nich dowodów, jeżeli strona sama nie jest w stanie użyć tych dowodów. Sąd może także wezwać na rozprawę wskazanych przez stronę świadków, jak również osoby powołane zgodnie przez strony na bieglech. Ponadto możliwe jest zarządzenie przedstawienia dokumentów, przedmiotów oględzin, ksiąg, planów itd. (art. 208 § 1 KPC).

Procedura sądowa została zaprojektowana w taki sposób, aby poprzez emocjonalne dookreślenie rzeczywistości prawnej i odwoływanie się do wyobraźni umocnić autorytet prawa i ułatwić sądowi sprawowanie jego władzy. Gospodarzem postępowania jest sąd. W skład sądu wchodzi jeden, a niekiedy kilku sędziów. W niektórych przypadkach w skład sądu wchodzi także ławnicy. Zrytualizowanie procedury sądowej objawia się nawet wizualnie: sędziowie i ławnicy występują w togach z żabotem w kolorze fioletowym i zasiadają za stołem sędziowskim. Sędzia przewodniczący nakłada ponadto na kołnierz togi łańcuch z godłem państwa. Towarzyszy im protokolant (niekiedy ubrany w czarną togę), zapisujący na komputerze przebieg rozprawy. Obecnie rozprawy są także nagrywane w systemie audio lub audio-video.

Spis spraw sądowych ułożony według kolejności ich rozpatrywania w danym dniu, nazywany jest wokandą. Wokanda w formie papierowej lub elektronicznej zwyczajowo wisi na drzwiach poszczególnych sal rozpraw lub na ścianie obok nich. Każdą sprawę opisuje się tam przez podanie jej sygnatury (czyli numeru porządkowego), składającej się z oznaczenia Wydziału Sądu, numeru porządkowego sprawy oraz roku wszczęcia postępowania w sądzie. Na wokandzie oznacza się także strony oraz wezwanych na rozprawę świadków. Znajdują się tam także informacje o godzinie rozpoczęcia każdej ze spraw. Sprawy, które już danego dnia się odbyły, zostają zakreślone czerwonym pisakiem lub oznaczone elektronicznie.

Rozprawa zaczyna się od jej wywołania, które polega na tym, że protokolant wychodzi z sali na korytarz i mówi, jaka rozprawa będzie się odbywać, podając nazwisko lub firmę powoda („Sprawa z powództwa...”). Po wywołaniu, wszyscy zaintereso-

wani i wezwani na rozprawę wchodzą do sali rozpraw. Wchodząc na salę rozpraw, należy zachować zwykłą grzeczność: powiedzieć „dzień dobry”, zdjąć czapkę, nie żuć gumy. Do sali rozpraw nie wolno wносить jedzenia ani picia. Należy też wyłączyć telefon komórkowy.

Schemat sali sądowej w procesie cywilnym jest następujący:



Po wejściu na salę rozpraw, z prawej strony sądu zasiadają powód wraz z pełnomocnikiem, natomiast z lewej strony – pozwany wraz z pełnomocnikiem. Niedługo w procesie występuje także interwenient uboczny, to jest osoba trzecia, która przystępuje do jednej lub drugiej strony postępowania, gdyż ma interes prawny w tym, aby sprawa została rozstrzygnięta na korzyść jednej ze stron (art. 75-83 KPC). Interwenient uboczny zasiada po tej stronie, do której przystępuje. Świadkowie wchodzą na salę rozpraw i zajmują miejsca na wprost sądu, w ławkach dla publiczności. Po ustaleniu przez sąd ich personaliów i określeniu kolejności składania zeznań są oni wypraszani z sali, a następnie kolejno wzywani na salę rozpraw przez protokolanta. Tłumacz wchodzi na salę razem ze wszystkimi. Sąd pyta o jego personalia i charakter stawiennictwa, a następnie wskazuje miejsce.

Na rozprawie oprócz osób biorących udział w postępowaniu mogą być obecne w charakterze publiczności osoby pełnoletnie, nieuzbrojone. Przewodniczący może zezwolić na obecność na rozprawie małoletnim oraz osobom obowiązującym do noszenia broni. W niektórych przypadkach, jeżeli publiczne rozpoznanie sprawy zagraża porządkowi publicznemu lub moralności albo gdy mogą być ujawnione okoliczności objęte tajemnicą państwową lub służbową, posiedzenie odbywa się przy drzwiach zamkniętych, co oznacza, że obecność publiczności jest niedopuszczalna.

W przypadku gdy wszystkie wezwane osoby stawiły się na rozprawę, sąd rozpoczyna rozprawę. Sąd odracza rozprawę, jeżeli stwierdza nieprawidłowość w doręczeniu wezwania albo jeżeli nieobecność strony jest spowodowana nadzwyczajnym wydarzeniem lub inną znaną sądowi przeszkodą, której nie można przeczłonyć (art.

214 § 1 KPC).

Sąd pyta strony o stanowisko – najpierw powód, a potem pozwany zgłaszają ustnie swe żądania i wnioski (art. 210 § 1 KPC). Każda osoba, do której sąd się zwraca lub która do sądu przemawia, wstaje, chyba że przewodniczący zwolni ją od tego obowiązku. Zwracając się do sądu, należy posługiwać się formułą: „Wysoki Sądzie” lub „Proszę Wysokiego Sądu”. Powód (w jego imieniu pełnomocnik, jeśli został umocowany (art. 91 KPC)) przedstawia tezy zawarte w pozwie oraz precyzuje swoje stanowisko w sprawie. Następnie głos zabiera pozwany (w jego imieniu pełnomocnik, jeśli został umocowany), ustosunkowując się do żądań powoda. Każda ze stron obowiązana jest do złożenia oświadczenia co do twierdzeń strony przeciwnej, dotyczących okoliczności faktycznych. Obowiązkiem pozwanego jest wdanie się w spór co do istoty sprawy, nawet jeśli podniósł zarzuty formalne, np. przedawnienie roszczeń lub uprzednie spełnienie świadczenia (art. 221 KPC). Sąd poucza strony o możliwości ugodowego załatwienia sporu, w szczególności w drodze mediacji. Strona występująca w sprawie bez adwokata, radcy prawnego, rzecznika patentowego lub radcy Prokuraturii Generalnej Skarbu Państwa zostaje dodatkowo pouczona przez sąd o przysługujących jej uprawnieniach procesowych (art. 162, 207, 217, 229 i 230 KPC). Stosownie do okoliczności sąd może zwrócić uwagę stronie niereprezentowanej na celowość ustanowienia pełnomocnika procesowego (art. 212 KPC).

Każda ze stron może w piśmie procesowym żądać przeprowadzenia rozprawy w jej nieobecności (art. 209 KPC), a wtedy jej uczestnictwo na rozprawie nie jest konieczne. W takim przypadku przewodniczący lub wyznaczony przez niego sędzia sprawozdawca przedstawia jej wnioski, twierdzenia i dowody, znajdujące się w aktach sprawy (art. 211 § 2 KPC). Sąd może jednak w celu dokładniejszego wyjaśnienia stanu sprawy zarządzić stawienie się stron lub jednej z nich osobiście albo przez pełnomocnika (art. 216 KPC).

Sąd na rozprawie zadaje stronom pytania, których celem jest to, aby strony przytoczyły lub uzupełniły twierdzenia lub dowody na ich poparcie oraz udzieliły wyjaśnień koniecznych dla ustalenia podstawy faktycznej dochodzonych przez nie praw lub roszczeń. Sąd dąży ponadto do wyjaśnienia istotnych okoliczności sprawy, które są sporne (art. 212 § 1 KPC). Fakty powszechnie znane (tzw. notoryjne) sąd bierze pod uwagę nawet wtedy, gdy strony się na nie nie powołują (art. 213 § 1 KPC). Sąd może postanowić wezwać do wzięcia udziału w sprawie lub zawiadomić o toczącym się procesie osoby, które dotychczas w postępowaniu nie występowały w charakterze powodów lub pozwanych. W takich przypadkach rozprawa ulega odroczeniu (art. 215 KPC).

Szczególna regulacja została wprowadzona na potrzeby wysłuchania małoletniego dziecka. Sąd wysłucha je poza salą posiedzeń sądowych, jeżeli jego rozwój umysłowy, stan zdrowia i stopień dojrzałości na to pozwalają. Zdanie i rozsądne życzenia małoletniego dziecka sąd uwzględnia stosownie do okoliczności, jego rozwoju umysłowego, stanu zdrowia i stopnia dojrzałości (art. 216.1 KPC).

Każda ze stron, aż do zamknięcia rozprawy, może przytaczać okoliczności faktyczne i dowody na uzasadnienie swoich wniosków, jak również w ten sam sposób

odpierać wnioski i twierdzenia strony przeciwnej. Jednak spóźnione twierdzenia i dowody sąd pomija, chyba że strona je powołująca uprawdopodobni, że nie zgłosiła ich we właściwym czasie bez swojej winy lub że uwzględnienie tych spóźnionych twierdzeń i dowodów nie spowoduje zwłoki w rozpoznaniu sprawy albo że występują inne wyjątkowe okoliczności. W każdym przypadku sąd pominie twierdzenia i dowody, jeżeli uzna, że ich powołanie zmierza do wywołania zwłoki w postępowaniu lub że okoliczności sporne zostały już dostatecznie wyjaśnione (art. 217 KPC).

Przewodniczący przez cały czas trwania procesu powinien skłaniać strony do pojednania, zwłaszcza na pierwszym posiedzeniu, po wstępnym wyjaśnieniu stanowiska stron. Polega to na każdorazowym zadaniu pytania, czy strony chciałyby zawrzeć ugodę. Osnowę ugody zawartej przed sądem włącza się do protokołu rozprawy albo zamieszcza w odrębnym dokumencie stanowiącym część protokołu. Ugoda musi zostać podpisana przez strony (art. 223 § 1 KPC).

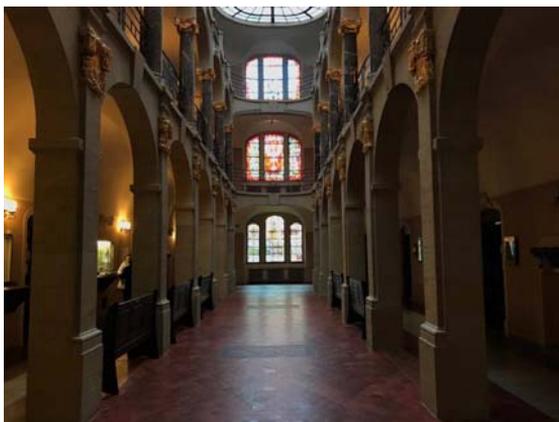
Zazwyczaj na pierwszej rozprawie sąd zarządza informacyjne wysłuchanie stron, które służy sprecyzowaniu ich stanowiska, i pozyskaniu informacji, jakie fakty są istotne dla sprawy i jaki jest zakres okoliczności spornych między stronami. W takiej sytuacji strona opuszcza swoje miejsce i proszona jest przez sąd o podejście do „barierki”, która znajduje się pośrodku sali, na wprost stołu sędziowskiego. Do uznania sądu należy zarówno samo przeprowadzenie takiego wysłuchania, jak i dopuszczenie zadawania pytań stronie przez pozostałych uczestników sporu. Przesłuchanie następuje bez odbierania przyrzeczenia, lecz w razie nieusunięcia wątpliwości sąd może przesłuchać według swego wyboru jedną ze stron ponownie, po uprzednim odebraniu od niej przyrzeczenia (art. 303 KPC). Przed przystąpieniem do przesłuchania sąd uprzedza strony, że obowiązane są zeznawać prawdę i że sąd może przesłuchać je ponownie po odebraniu od nich przyrzeczenia. Przed odebraniem przyrzeczenia sąd uprzedza stronę o odpowiedzialności karnej za złożenie fałszywych zeznań (art. 304 KPC).

Czy świadek w sądzie przysięga na Biblię?⁴³

Przyrzeczenie oznacza w języku polskim to, co zostało przyrzeczone, czyli obietnicę lub zapewnienie. W postępowaniu sądowym przyrzeczenie stanowi zapewnienie, że świadek złoży prawdziwe zeznania. Nie stosuje się w tym przypadku wyrażenia „przysięga”.

Regulacje dotyczące przesłuchiwanie świadka zawarte są w Kodeksie postępowania karnego i w przepisach szczególnych, np. ustawie o świadku koronnym, a także w Kodeksie postępowania cywilnego.

⁴³ Źródła: Zdjęcie: J.O.; Osiejewicz, J. (2017), *Komunikacja w procesie cywilnym w ujęciu formalnoprawnym*, W: J. Alnajjar (red.), *Komunikacja w organizacjach. Teoria i praktyka*, Saarbrücken: Wydawnictwo Bezkręsy Wiedzy, 249–272; Słownik Języka Polskiego, <https://sjp.pl/przyrzeczenie>; Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny, Dz.U. 1997 nr 88 poz. 553; Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego, Dz.U. 1964 nr 43 poz. 296; Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks postępowania karnego, Dz.U. 1997 nr 89 poz. 555.



Wnętrze Sądu Rejonowego Poznań – Stare Miasto w Poznaniu

Jak to wygląda w praktyce?

Przed przystąpieniem do przesłuchania świadek jest proszony przez sędziego o podejście do “stanowiska dla świadków”, które znajduje się pośrodku sali, na wprost stołu sędziowskiego. Przesłuchanie rozpoczyna się od zadania świadkowi pytań dotyczących jego osoby (wiek, zawód, uprzednie ukaranie za składanie fałszywych zeznań) oraz stosunku do stron (obcy / krewny lub powinowaty). Przed rozpoczęciem przesłuchania sędzia uprzedza świadka o prawie odmowy zeznań oraz o odpowiedzialności karnej za zeznanie nieprawdy lub zatajenie prawdy. Fałszywe zeznania stanowią naruszenie art. 233 § 1 kodeksu karnego: polegają na zeznaniu nieprawdy lub zatajeniu prawdy i mogą być popełnione przez umyślne działanie lub zaniechanie.

Zasadą jest odebranie przyrzeczenia od świadka, po pouczeniu go o znaczeniu tego aktu. Rota przyrzeczenia, określona w art. 188. § 1 kodeksu postępowania karnego oraz art. 268 kodeksu postępowania cywilnego, brzmi:

Świadomy znaczenia mych słów i odpowiedzialności przed prawem przyrzekam uroczyście, że będę mówił szczerą prawdę, niczego nie ukrywając z tego, co mi jest wiadome.

Świadek składa przyrzeczenie, powtarzając za sędzią (rzadziej odczytując na głos) tekst przyrzeczenia. W tej sytuacji wszyscy – nie wyłączając sędziów – stoją. Niemi i głusi składają natomiast przyrzeczenie przez podpisanie jego tekstu lub przy pomocy biegłego tłumacza języka migowego. Nie składają przyrzeczenia świadkowie w wieku poniżej lat siedemnastu. Przyrzeczenia nie odbiera się również od osób, które zostały skazane wyrokiem prawomocnym za składanie fałszywych zeznań. Jeżeli zajdzie konieczność powtórnego przesłuchania świadka, nie odbiera się od niego przyrzeczenia ponownie, lecz jedynie przypomina mu się poprzednio złożone przyrzeczenie.

Złożenie zeznań jest obowiązkowe – nieuzasadniona odmowa zeznań lub złożenia przyrzeczenia może skutkować skazaniem świadka na grzywnę, a ponadto także

aresztowaniem świadka na czas nieprzekraczający tygodnia. Jeżeli świadek po zastosowaniu wobec niego aresztu złoży zeznanie lub przyrzeczenie albo jeżeli sprawę ukończono w instancji, w której dowód z tego świadka został dopuszczony, sąd uchyli areszt.

Za zgodą stron świadek może zostać zwolniony od składania przyrzeczenia. (art. 267 KPC). Najczęściej strony godzą się na słuchanie świadków bez przyrzeczenia. Jeśli żadna ze stron się temu nie sprzeciwi, to sąd odstępuje od odebrania przyrzeczenia. W praktyce najczęściej wygląda to tak, że sąd pyta strony, czy życzą sobie aby odebrać przyrzeczenie od świadka. Z reguły strony lub ich pełnomocnicy wyrażają zgodę na zwolnienie świadka z przyrzeczenia. Po uzyskaniu odpowiedzi przeczącej sędzia dyktuje do protokołu: „za zgodą stron bez przyrzeczenia”. Sąd poucza wtedy świadka o odpowiedzialności karnej grożącej za fałszywe zeznania. Potem przystępuje do przesłuchania świadka – po pouczeniu go, lecz bez uroczystego przyrzeczenia.

W sali sądowej nie ma wtedy Biblii, jaką pamiętasz z amerykańskich filmów.

Co jest ważniejsze: pouczenie czy przyrzeczenie?

Wbrew temu co można sądzić, rola przyrzeczenia w procesie, zarówno karnym jak i cywilnym, nie jest duża. Dużo ważniejszym elementem od samego przyrzeczenia jest uprzednie pouczenie świadka przez sąd o potencjalnej odpowiedzialności karnej za złożenie fałszywych zeznań. Świadek ponosi bowiem odpowiedzialność za swoje czyny niezależnie od tego, czy złożył przyrzeczenie, czy też nie. Dlatego sąd ma obowiązek przed rozpoczęciem przesłuchania pouczyć świadka o odpowiedzialności karnej za składanie fałszywych zeznań lub zatajenie nieprawdy. Udzielenie tego pouczenia jest warunkiem odpowiedzialności karnej świadka. Oznacza to, że świadek ponosi odpowiedzialność karną za ewentualne fałszywe zeznania lub zatajenie nieprawdy tylko wtedy, jeśli został przez sąd pouczony o odpowiedzialności karnej w tym zakresie, a niezależnie od tego, czy składał on przyrzeczenie czy też nie. Są to dwie całkowicie odrębne od siebie kwestie.

Przykład I:

Sąd pouczył Cię o odpowiedzialności karnej za składanie fałszywych zeznań, ale nie odebrał przyrzeczenia. Ty skłamałeś przed sądem. Spodziewaj się wszczęcia wobec Ciebie postępowania karnego.

Przykład II

Sąd zapomniał pouczyć Cię o odpowiedzialności karnej za składanie fałszywych zeznań, ale odebrał od Ciebie przyrzeczenie. Ty skłamałeś przed sądem. Nie możesz być pociągnięty do odpowiedzialności karnej.

Jak widzisz, przyrzeczenie nie ma żadnego znaczenia – może nastąpić lub nie. Bo to nie sam fakt przyrzeczenia, lecz jego podniosła i uroczysta forma mają sprawić, że świadek odczuje psychologiczną presję i będzie mówił prawdę.

Dlaczego prawnicy rezygnują z odbierania przyrzeczenia od świadka?

- Ponieważ jeśli ktoś chce w sądzie skłamać, to i tak skłamię. Świadek nie jest sprowadzany do sądu z zaskoczenia – ma dużo czasu żeby przemyśleć, o co może zostać zapytany i jak wtedy odpowie. Wątpliwe jest, aby przyrzeczenie zmieniło zamiar świadka.
- Ponieważ jeśli świadek ma się czegoś przestraszyć, to z pewnością lepszym strażnikiem prawdy będzie pouczenie go o odpowiedzialności karnej grożącej za fałszywe zeznania.
- Ponieważ mogą sobie sami zaszkodzić. Jeśli świadek zezna nieprawdę po odebraniu od niego przyrzeczenia, to my poprzez uprzednie zażądanie od niego przyrzeczenia wzmocnimy jego wiarygodność.
- Ponieważ mogą zrobić złe wrażenie, nic przy tym nie zyskując. Gdy są na przegranej pozycji i walczą przed sądem wyłącznie o wyrok korzystny co do wysokości, a świadek jest osobą budzącą współczucie (płacze, osobiście przeżywa proces), domaganiem się przyrzeczenia tylko rozdrażnią lwa.

Ustawodawca wykazał się zresztą dużą tolerancją wobec osób mijających się z prawdą. Art. 233 § 5 kodeksu karnego stanowi, że sąd może zastosować nadzwyczajne złagodzenie kary, a nawet odstąpić od jej wymierzenia w przypadkach, gdy fałszywe zeznania dotyczą okoliczności niemogących mieć wpływu na rozpoznanie sprawy, a także gdy sprawca dobrowolnie sprostuje fałszywe zeznania zanim nastąpi nieprawomocne rozpoznanie sprawy.

Będiesz świadkiem w sądzie? Oto czego możesz się spodziewać⁴⁴



Strony procesu wskazując dowody na poparcie swoich twierdzeń mogą wnioskować o dopuszczenie i przeprowadzenie dowodu z zeznań świadka lub świadków. Sąd

⁴⁴ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/vectors/justicia-sprawiedliwosci-904364/>; Osiejewicz J. (2017), *Komunikacja w procesie cywilnym w ujęciu formalnoprawnym*, W: J. Alnajjar (red.), *Komunikacja w organizacjach. Teoria i praktyka*, Saarbrücken : Wydawnictwo Bezkresy Wiedzy, 249–272; Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego, Dz.U. 1964 nr 43 poz. 296; Ustawa z dnia 27 lipca 2001 r. Prawo o ustroju sądów powszechnych, Dz.U. 2001 nr 98 poz. 1070.

może dopuścić taki dowód, lecz nie jest związany wnioskiem o jego dopuszczenie. Strona powołująca się na dowód ze świadków jest zobowiązana dokładnie oznaczyć fakty, które mają być zeznaniami poszczególnych świadków stwierdzone, i wskazać świadków, tak by wezwanie ich do sądu było możliwe (art. 258 KPC).

W praktyce wnioski takie formułowane jest następująco:

Wnoszę o dopuszczenie i przeprowadzenie dowodu z zeznań świadka Jana Kowalskiego (wezwanie na adres: ul. Nowy Świat 100, 97-200 Warszawa) na okoliczność niezachowania przez poszkodowanego ostrożności przy wykonywaniu manewrów przy lokomotywie, wyjścia przez poszkodowanego z kabiny lokomotywy w czasie jazdy, jak również niezastosowania się przez poszkodowanego do zaleceń lekarskich dotyczących obowiązku pracy w okularach.

Świadek, który ma zostać przesłuchany na rozprawie, otrzymuje z sądu stosowne wezwanie. Wzywając świadka, sąd wymienia jego imię, nazwisko i zamieszkanie, a także miejsce i czas przesłuchania, nazwiska stron i przedmiot sprawy. Wezwanie zazwyczaj wygląda tak:

<p>Sąd Rejonowy dla Warszawy Żoliborza I Wydział Cywilny ul. Kocjana 3 01-473 Warszawa</p> <p>Data wysłania: 21 stycznia 2014 Sygnatura akt: I C 1508/12 OZ 39/12 Termin: 13 marca 2014r. o godz. 12:30 <u>sala</u> 31</p> <p>Pan Stefan Mak <u>ul. Wolna</u> 20 97-200 Tomaszów <u>Maz.</u></p> <p style="text-align: center;">WEZWANIE</p> <p>Sąd Rejonowy dla Warszawy Żoliborza I Wydział Cywilny wzywa Pana, aby w dniu 13 marca 2014 r. o godz. 12:30 stawił(a) się w tym Sądzie w sali nr 31 gdzie będzie przesłuchany(a) w charakterze świadka w sprawie Artura Kowalskiego przeciwko IBIS Sp. z o.o. Stawiennictwo osobiste obowiązkowe.</p>

Wezwanie zawiera ponadto zwięzłe przedstawienie przepisów o karach za pogwałcenie obowiązków świadka. Informuje ponadto o zwrocie wydatków koniecznych, związanych ze stawiennictwem do sądu, oraz o wynagrodzeniu za utratę zarobku (art. 262 KPC).

Postępowanie dowodowe odbywa się przed sądem orzekającym, chyba że sprzeciwia się temu charakter dowodu albo względ na poważne niedogodności lub niewspółmierność kosztów w stosunku do przedmiotu sporu. W takich przypadkach sąd

orzekający zleci przeprowadzenie dowodu jednemu ze swych członków (sędzia wyznaczony) albo innemu sądowi (sąd wezwany) (art. 235 § 1 i 2 KPC). Za przesłanki uzasadniające przeprowadzenie dowodu osobowego przed sądem wezwanym uzanaje się powszechnie znaczną odległość miejsca zamieszkania osoby od siedziby sądu orzekającego lub jej stan zdrowia niepozwalający na stawienie się w sądzie miejsca orzekania lub znacznie to stawiennictwo utrudniający.

Jeżeli charakter dowodu na to pozwala, sąd orzekający może postanowić, że jego przeprowadzenie nastąpi przy użyciu urządzeń technicznych, umożliwiających dokonanie tej czynności na odległość. W takim przypadku przeprowadza się telekonferencję, podczas której sąd orzekający lub pełnomocnicy stron mogą w czasie rzeczywistym zadawać pytania osobie składającej zeznania lub oświadczenia przed sądem wezwanym.

Jeżeli odległość od miejsca zamieszkania świadka jest mniejsza do siedziby sądu orzekającego niż do siedziby sądu, w którego okręgu świadek zamieszkuje, zlecenie przeprowadzenia dowodu temu sądowi nie jest dopuszczalne, chyba że uzasadniają to szczególne warunki komunikacyjne. Nie należy także zwracać się o przesłuchanie świadków do innego sądu, jeżeli odległość między miejscem ich zamieszkania a siedzibą sądu orzekającego nie przekracza 50 km, chyba że równocześnie świadkowie mają być obecni w czasie oględzin lub też nie mogą się stawić w siedzibie sądu orzekającego z powodu przeszkód trudnych do usunięcia. Zasady te stosuje się odpowiednio do przesłuchania stron, uczestników postępowania nieprocesowego i biegłych (zgodnie z § 118 Rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 23 grudnia 2015 r. Regulamin urzędowania sądów powszechnych, Dz. U. z 2015 r. poz. 2316).

Stawiennictwo świadka na rozprawie jest obowiązkowe. W sytuacji napotkania nieprzewidywalnych zdarzeń, które uniemożliwią stawienie się w sądzie na czas, wskazane jest jak najszybsze skontaktowanie się z sekretariatem sądu i poinformowanie o spóźnieniu wraz z podaniem jego przyczyny. W takim przypadku sąd – o ile czas na to pozwoli – zarządzi przerwę, aby uniknąć wyznaczenia kolejnego terminu. W razie nieusprawiedliwionego niestawiennictwa sąd może nałożyć na świadka karę grzywny. Następnie wzywa go powtórnie. Stawienie się na kolejną rozprawę zgodnie z wezwaniem i usprawiedliwienie swojej nieobecności z reguły skutkuje uchynieniem postanowienia o nałożeniu grzywny. W razie jednak ponownego niestawiennictwa świadka sąd skáže go na ponowną grzywnę. Sąd może także zarządzić przymusowe sprowadzenie świadka na rozprawę (art. 274 § 1).

Przepisy kodeksu cywilnego wyłączają *a priori* niektóre osoby z kręgu świadków. Świadcami nie mogą być bowiem osoby niezdolne do spostrzegania lub komunikowania swych spostrzeżeń (niepełnosprawne umysłowo lub o uszkodzonych narządach poznania zmysłowego); wojskowi i urzędnicy niezwolnieni od zachowania w tajemnicy informacji niejawnych o klauzuli „zastrzeżone” lub „poufne”, jeżeli ich zeznanie miałyby być połączone z jej naruszeniem (wojskowi i urzędnicy mogą więc zeznawać co do okoliczności niezwiązanych z tajemnicą, a także co do okoliczności związanych z tajemnicą, jeżeli zostaną z niej zwolnieni); przedstawiciele ustawowi stron (rodzic, opiekun lub kurator, a w szczególnych przypadkach także małżonek lub współnik spółki cywilnej) oraz osoby, które mogą być przesłuchane w charakterze strony jako

organy osoby prawnej lub innej organizacji, mającej zdolność sądową; a także współuczestnicy jednolici, gdyż są oni stroną w procesie i tylko jako strona mogą być przesłuchiwani (art. 259 KPC).

Prawo do odmowy zeznań w charakterze świadka przysługuje jedynie tym osobom, które zostały wyraźnie wymienione w art. 261 § 1 KPC. Do tego grona należą małżonkowie stron, ich wstępni, zstępni i rodzeństwo oraz powinowaci w tej samej linii lub stopniu, jak również osoby pozostające ze stronami w stosunku przysposobienia. Prawo odmowy zeznań nie ustaje wraz z ustaniem małżeństwa ani też wraz z rozwiązaniem stosunku przysposobienia. Odmowa zeznań nie jest dopuszczalna w sprawach o prawa stanu (np. o ustalenie pochodzenia dziecka), za wyjątkiem spraw o rozwód.

Od prawa do odmowy złożenia zeznań trzeba odróżnić prawo do odmowy odpowiedzi na pytanie (art. 261 § 2 KPC). W tym przypadku świadek obowiązany jest zeznawać, a może jedynie uchylić się od odpowiedzi na konkretne, zadane mu pytanie, jeżeli zeznanie mogłoby narazić jego lub bliskich na odpowiedzialność karną, hańbę lub dotkliwą i bezpośrednią szkodę majątkową albo jeżeli zeznanie mogłoby być połączone z pogwałceniem istotnej tajemnicy zawodowej. Ponadto duchowny może odmówić zeznań co do faktów powierzonych mu na spowiedzi. Jeżeli dana osoba dotknięta jest chorobą lub kalectwem i nie może opuścić miejsca, w którym przebywa, jej przesłuchanie odbywa się tym w miejscu (art. 263 KPC).

Jeżeli świadek nie włada wystarczająco językiem polskim, na potrzeby jego przesłuchania sąd może przybrać tłumacza (art. 265 § 1 KPC). Kodeks cywilny nie wskazuje, że ma to być tłumacz przysięgły. Ponieważ do tłumaczy stosuje się odpowiednio przepisy o biegłych, a możliwe jest powołanie biegłego *ad hoc* po jego zaprzysiężeniu na rozprawie, podobnie w rozprawie w charakterze tłumacza może wziąć udział każdy, kogo sąd do tej czynności przybierze. Obowiązki tłumacza może również pełnić pracownik organów wymiaru sprawiedliwości. Nie składa on przyrzeczenia, lecz powołuje się na ślubowanie służbowe (art. 265 § 2 KPC). Podczas tłumaczenia tłumacz stoi obok świadka. Tłumaczenie powinno być jak najbardziej precyzyjne i – dla zachowania rzetelności postępowania – niezbyt szybkie. Istotne jest uwzględnienie intencji sądu, jaką jest uzyskanie wyczerpującej informacji, ale także intencji świadka, który z uwagi na emocje nie zawsze jest w stanie formułować swoje wypowiedzi dostatecznie precyzyjnie i poprawnie pod względem językowym.

Świadkowie przesłuchiwani są oddzielnie, przy czym kolejność przesłuchania świadków określa przewodniczący (sędzia). Często przewodniczący pyta świadków, który z nich chciałby zostać przesłuchany w pierwszej kolejności. Po tym jak świadkowie opuszczą salę, wzywani są pojedynczo, bowiem świadkowie, którzy nie złożyli jeszcze zeznań, nie mogą być obecni przy przesłuchaniu innych świadków (art. 264 KPC). Wezwany na salę świadek po wejściu do sali rozpraw proszony jest przez sąd o podejście do „barierki”. Świadek powinien zwracać się do sądu zarówno zeznając, jak i odpowiadając na pytania uczestników postępowania. W razie naruszenia powagi, spokoju lub porządku czynności sądowych albo ublżenia sądowi lub osobom biorącym udział w sprawie, sąd może ukarać świadka karą porządkową grzywny do wysokości 3000,00 zł lub karą pozbawienia wolności do 14 dni.

Faza przesłuchania rozpoczyna się od odpowiedzi na pytania przewodniczącego, co i z jakiego źródła wiadomo świadkowi w sprawie (art. 271 § 1 KPC). Zeznania co do zasady są ustne, przy czym niemi i głusi składają zeznania na piśmie lub przy pomocy biegłego (art. 271 § 2 KPC). Najczęściej sędzia pozwala na swobodne wypowiedzenie się świadka, po czym zadaje pytania umożliwiające świadkowi uzupełnienie pominiętych we wcześniejszej wypowiedzi informacji. Następnie strony mogą zadawać pytania świadkowi. Jeśli świadek został wezwany na wniosek strony powodowej, w pierwszej kolejności czyni to powód, następnie pytania zadaje pozwany. Jeśli świadek został wezwany na wniosek strony pozwanej, w pierwszej kolejności czyni to pozwany, następnie pytania zadaje powód. W przypadku powzięcia wątpliwości, strona może zwrócić się do sądu o umożliwienie zadania dodatkowych pytań, po tym jak pytania zada strona przeciwna. Ten etap postępowania charakteryzuje występowanie czynników natury psychologicznej, takich jak emocje czy zdenerwowanie wynikające z chęci manipulowania wypowiedzią lub ze stanów pamięci. Wypowiedzi często są chaotyczne, urwane i bez wyraźnych sygnałów finalnych.

Gdy świadek skończy zeznania, może zwrócić się do sądu o potwierdzenie stawienia w sądzie, w celu jego udokumentowania w miejscu pracy, a także o zwrot kosztów stawienia. W celu potwierdzenia stawienia, sąd poleca świadkowi udać się do sekretariatu sądu. Odnosnie natomiast do zwrotu kosztów, sąd wydaje postanowienie w tym przedmiocie. Następnie świadek może usiąść na miejscu przewidzianym dla publiczności lub opuścić salę lub budynek sądu. Na salę rozpraw wzywany jest wtedy następny świadek. Jeżeli sąd uzna, że zeznania świadków są wzajemnie sprzeczne, może zarządzić konfrontację (art. 272 KPC).

Złożenie zeznań jest obowiązkowe – nieuzasadniona odmowa zeznań lub złożenia przyrzeczenia może skutkować skazaniem świadka na grzywnę (art. 276 § 1 KPC), a ponadto także aresztowaniem świadka na czas nieprzekraczający tygodnia. Jeżeli świadek po zastosowaniu wobec niego aresztu złoży zeznanie lub przyrzeczenie albo jeżeli sprawę ukończono w instancji, w której dowód z tego świadka został dopuszczony, sąd uchyli areszt (art. 276 § 2 KPC).

8. Prosty językiem o prawie

RODO – najprostszy sposób na skuteczną informację⁴⁵

Zgodnie z Ogólnym rozporządzeniem o ochronie danych (RODO) administrator musi zawsze być w stanie wykazać, że przetwarza Twoje dane osobowe w sposób przejrzysty. Upoważnia Cię to do pociągnięcia administratora i procesora (przetwarzającego dane) do odpowiedzialności oraz do sprawowania kontroli nad danymi osobowymi, na przykład poprzez dostarczenie lub wycofanie świadomej zgody i działanie w zakresie Twoich praw do danych. Wynikają z tego konkretne wymagania praktyczne wobec administratorów i procesorów.

Motyw 39 RODO stanowi, że powinno być dla Ciebie przejrzyste, że Twoje dane osobowe są zbierane, wykorzystywane, przeglądane lub w inny sposób przetwarzane. Wszelkie informacje i komunikaty związane z przetwarzaniem Twoich danych osobowych mają być łatwo dostępne i zrozumiałe oraz sformułowane jasnym i prostym językiem. Zasada ta dotyczy w szczególności informowania o tożsamości administratora i celach przetwarzania a także Twojego prawa do uzyskania potwierdzenia i informacji o przetwarzanych danych osobowych.

Art. 12 RODO wymaga, aby komunikowano się z Tobą:

- w zwięzłej, przejrzystej, zrozumiałej i łatwo dostępnej formie,
- jasnym i prostym językiem (szczególnie, jeśli jesteś dzieckiem).

Zwięzła, przejrzysta, zrozumiała i łatwo dostępna forma

Administrator danych powinien komunikować się z Tobą w sposób efektywny i zwięzły, tak aby nie przytłoczyć Cię informacjami.

Komunikat ma być tak sformułowany, żeby mógł go zrozumieć przeciętny przedstawiciel grupy docelowych odbiorców. Odpowiedzialny administrator danych musi wiedzieć, o kim zbiera informacje i być w stanie określić, jakie sformułowania będą dla Ciebie najlepiej zrozumiałe. Powinieneś zawsze być w stanie z wyprzedzeniem określić zakres i skutki przetwarzania Twoich danych. Nie możesz zostać później zaskoczony informacją, w jaki sposób wykorzystano Twoje dane osobowe.

⁴⁵ Źródła: Zdjęcie: UN Convention on the Rights of the Child in Child friendly Language, <https://www.unicef.org/rightsite/files/uncrcchildfriendlylanguage.pdf>; Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych) (Tekst mający znaczenie dla EOG), OJ L 119, 4.5.2016, 1–88; Grupa Robocza Art. 29, Wytyczne w sprawie przejrzystości na podstawie rozporządzenia 2016/679, 17/PL GR260 rev.01.

Przykład I

Jeżeli jesteś wysoko wykwalifikowanym specjalistą, to administrator zbierający dane osobowe może skierować do Ciebie komunikat trudniejszy, niż gdybyś był dzieckiem.

Przykład II

Jeśli administrator ma wątpliwości, czy jego komunikat będzie dla Ciebie zrozumiały, może wcześniej zbadać zrozumiałość komunikatu wykorzystując np. testy czytelności, dialog z grupami branżowymi, grupami reprezentującymi konsumentów i organami regulacyjnymi.

„Łatwa dostępność” oznacza, że nikt Cię nie może zmuszać do wyszukiwania informacji. Miejsce i sposób dostępu do informacji powinny być od razu dla Ciebie oczywiste, np. dzięki bezpośredniemu udzieleniu informacji, podaniu linków, wyraźnemu oznakowaniu informacji lub podaniu ich w formie odpowiedzi na pytanie sformułowanej w przystępny sposób.

Przykład III

Każda organizacja, która prowadzi stronę internetową, powinna opublikować na niej informację o ochronie prywatności. Na każdej podstronie tej strony należy umieścić bezpośredni link do informacji o ochronie prywatności, używając powszechnie stosowanego hasła, np. „Polityka prywatności”.

Jasny i prosty język

Informacje masz otrzymywać w możliwie najprostszy sposób, bez złożonych struktur zdaniowych i językowych. Informacje mają być konkretne: nie wolno ich formułować przy pomocy pojęć abstrakcyjnych lub wieloznacznych ani pozostawiać dowolności interpretacji. Zwłaszcza cele i podstawa prawna przetwarzania danych osobowych mają być dla Ciebie jednoznaczne.

Administrator powinien unikać takich wyrazów, jak: „może”, „niektóre”, „często” i „możliwe”. Dobrze, aby stosował wypunktowania i wcięcia w tekście. Ma używać strony czynnej, a nie biernej, oraz unikać zbyt wielu rzeczowników. Kierowane do Ciebie informacje nie powinny być napisane językiem prawniczym, bądź innym specjalistycznym. W razie wątpliwości administrator musi być w stanie wykazać, dlaczego nie mógł uniknąć stosowania wieloznacznych sformułowań i że nie wpłynęły one na rzetelność przetwarzania.

Jeżeli posługujesz się językiem obcym, administrator musi Ci zapewnić tłumaczenie informacji. Odpowiada on za to, by wszystkie tłumaczenia były wierne i zrozumiałe, tak by nie trzeba było rozszyfrowywać znaczenia przetłumaczonego tekstu lub dokonywać jego interpretacji.

Przykład IV – nieprawidłowe komunikaty

- *Możemy wykorzystywać twoje dane osobowe do rozwijania nowych usług*

Nie wiesz, jakich usług. Nie wiesz, w jaki sposób dane pomogą je opracować.

- *Możemy wykorzystywać twoje dane osobowe do celów badawczych*

Nie wiesz, do jakich konkretnie badań.

- *Możemy wykorzystywać dane osobowe w celu oferowania spersonalizowanych usług*

Nie wiesz, co oznacza „personalizacja”.

Przykład V – prawidłowe komunikaty

- *Będziemy przechowywać historię Twoich zakupów i wykorzystywać szczegółowe informacje na temat produktów, które kupiłeś w przeszłości, aby proponować Ci inne produkty, którymi naszym zdaniem możesz być zainteresowany*

Wiesz, jakie rodzaje Twoich danych będą przetwarzane, oraz że będziesz otrzymywać ukierunkowane reklamy produktów oraz że Twoje dane będą wykorzystywane do tego celu.

- *Będziemy przechowywać i badać informacje na temat Twoich ostatnich wizyt na naszej stronie internetowej i sposobach, w jaki poruszasz się po różnych sekcjach naszej strony, aby dowiedzieć się, w jaki sposób użytkownicy korzystają z naszej strony internetowej, tak byśmy mogli uczynić ją bardziej intuicyjną*

Jasne jest, jakie rodzaje Twoich danych będą przetwarzane oraz jakiego rodzaju analizę przeprowadzi administrator.

- *Będziemy rejestrować, na które artykuły na naszej stronie internetowej kliknąłeś i wykorzystywać te informacje do tworzenia na tej stronie reklam skierowanych do Ciebie i odpowiadających Twoim zainteresowaniom, określonych przez nas na podstawie artykułów, które przeczytałeś*

Wyjaśniono Ci, co oznacza personalizacja i jak określono Twoje zainteresowania.

Udzielanie informacji dzieciom i innym osobom wymagającym szczególnego traktowania

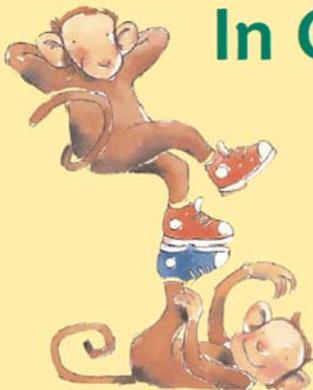
Jeśli administrator danych zwraca się do dzieci lub powinien być świadom tego, że jego towary lub usługi są w szczególny sposób wykorzystywane przez dzieci, powinien użyć odpowiedniego słownictwa, tonu i stylu języka, tak aby dziecko uznało, że informacja jest do niego skierowana. Komunikat powinien być sformułowany przejrzystym i prostym językiem, a także podany na nośniku, który dzieci mogą łatwo zrozumieć.

Przykład VI:

Spójrz na poniższą wersję Konwencji ONZ o prawach dziecka, zredagowaną w języku przyjaznym dzieciom. Od razu widać, do kogo jest skierowana!

UN Convention on the Rights of the Child

In Child Friendly Language



"Rights" are things every child should have or be able to do. All children have the same rights. These rights are listed in the UN Convention on the Rights of the Child. Almost every country has agreed to these rights. All the rights are connected to each other, and all are equally important. Sometimes, we have to think about rights in terms of what is the best for children in a situation, and what is critical to life and protection from harm. As you grow, you have more responsibility to make choices and exercise your rights.



Canadian
Heritage

Patrimoine
canadien

Article 1
Everyone under 18 has these rights.

Article 2
All children have these rights, no matter who they are, where they live, what their parents do, what language they speak, what their religion is, whether they are a boy or girl, what their culture is, whether they have a disability, whether they are rich or poor. No child should be treated unfairly on any basis.

Article 3
All adults should do what is best for you. When adults make decisions, they should think about how their decisions will affect children.

Article 4
The government has a responsibility to make sure your rights are protected. They must help your family to protect your rights and create an environment where you can grow and reach your potential.

Article 5
Your family has the responsibility to help you learn to exercise your rights, and to ensure that your rights are protected.

Article 6
You have the right to be alive.

Article 7
You have the right to a name, and this should be officially recognized by the government. You have the right to a nationality (to belong to a country).

Article 8
You have the right to an identity – an official record of who you are. No one should take this away from you.

Article 9
You have the right to live with your parents, unless it is bad for you. You have the right to live with a family who cares for you.

Article 10
If you live in a different country than your parents do, you have the right to be together in the same place.

Article 11
You have the right to be protected from kidnapping.

Article 12
You have the right to give your opinion, and for adults to listen and take it seriously.

Article 13
You have the right to find out things, and share what you think with others, by talking, drawing, writing or in any other way unless it harms or offends other people.

Article 14
You have the right to choose your own religion and beliefs. Your parents should help you decide what is right and wrong, and what is best for you.

Article 15
You have the right to choose your own friends and join or set up groups, as long as it isn't harmful to others.

Article 16
You have the right to privacy.

Article 17
You have the right to get information that is important to your well-being, from radio, newspaper, books, computers and other sources. Adults should make sure that the information you are getting is not harmful, and help you find and understand the information you need.

Article 18
You have the right to be raised by your parents if possible.

Article 19
You have the right to be protected from being hurt and mistreated, in body or mind.

Article 20
You have the right to special care and help if you cannot live with your parents.

Article 21
You have the right to care and protection if you are adopted or in foster care.

Article 22
You have the right to special protection and help if you are a refugee (if you have been forced to leave your home and live in another country), as well as all the rights in this Convention.

Article 23
You have the right to special education and care if you have a disability, as well as all the rights in this Convention, so that you can be a full life.

Article 24
You have the right to the best health care possible, safe water to drink, nutritious food, a clean and safe environment, and information to help you stay well.

Article 25
If you live in care or in other situations away from home, you have the right to have these living arrangements looked at regularly to see if they are the most appropriate.

Article 26
You have the right to help from the government if you are poor or in need.

Article 27
You have the right to food, clothing, a safe place to live and to have your basic needs met. You should not be disadvantaged so that you can't do many of the things other kids can do.

Article 28
You have the right to a good quality education. You should be encouraged to go to school to the highest level you can.

Article 29
Your education should help you use and develop your talents and abilities, it should also help you learn to live peacefully, protect the environment and respect other people.

Article 30
You have the right to practice your own culture, language and religion – or any you choose. Minority and indigenous groups need special protection of this right.

Article 31
You have the right to play and rest.

Article 32
You have the right to protection from work that harms you, and is bad for your health and education. If you work, you have the right to be safe and paid fairly.

Article 33
You have the right to protection from harmful drugs and from the drug trade.

Article 34
You have the right to be free from sexual abuse. Article 35 also says no one is allowed to kidnap or sell you.

Article 36
You have the right to protection from any kind of exploitation being taken advantage of.

Article 37
No one is allowed to punish you in a cruel or harmful way.

Article 38
You have the right to protection and freedom from war. Children under 15 cannot be forced to go into the army or take part in war.

Article 39
You have the right to help if you've been hurt, neglected or badly treated.



W przypadku bardzo małych lub niepiśmiennych dzieci środki informacji lepiej skierować do ich opiekunów prawnych, ponieważ w większości przypadków jest mało prawdopodobne, aby zrozumiały nawet najbardziej podstawowe komunikaty.

Podobnie, jeśli administrator danych ma świadomość, że z jego towarów lub usług korzystają osoby niepełnosprawne lub osoby, które mogą mieć trudności z uzyskaniem dostępu do informacji, musi uwzględnić to w komunikacji.

Forma i sposób, w jakiej administrator przekazuje Ci informacje o przetwarzaniu Twoich danych są bardzo ważne. To, czy są one odpowiednie w Twoim konkretnym przypadku, należy ocenić w świetle Twoich doświadczeń. Aby określić najwłaściwszy sposób komunikowania się z Tobą, administratorzy danych mogą testować Cię w celu uzyskania informacji zwrotnej na temat tego, jak zwracać się do Ciebie w dostępny, zrozumiały i łatwy w użyciu sposób. Administratorowi, który jest w stanie udokumentować takie podejście, łatwiej będzie rozliczyć się ze swoich obowiązków.

RODO – jak najskuteczniej podać informację o przetwarzaniu danych?⁴⁶

Wiesz już, jak najprościej sformułować informację o przetwarzaniu danych osobowych. Teraz o tym, w jakiej formie najlepiej ją podać. Ważna jest bowiem nie tylko zrozumiała treść, ale również przyjazny sposób jej udostępnienia.

Powiadomienie zawierające informację o przetwarzaniu danych osobowych nazywa się zazwyczaj powiadomieniem o ochronie danych, informacją o polityce prywatności, polityką ochrony prywatności, oświadczeniem o ochronie prywatności lub informacją o rzetelnym przetwarzaniu. RODO nie określa sposobu udzielania informacji osobie, której dane dotyczą, ale stwierdza wyraźnie, że administrator danych ma obowiązek podjąć „odpowiednie środki” dla zapewnienia przejrzystości. Wybierając właściwy sposób i format udzielania informacji, administrator danych powinien uwzględnić wszelkie okoliczności zbierania i przetwarzania danych, a zwłaszcza doświadczenie użytkownika produktu lub usługi.

Oznacza to, że administrator musi ustalić:

- *z jakiego urzędu korzysta użytkownik*
- *jak w związku z tym przebiega komunikacja z administratorem danych oraz*
- *jakie ograniczenia wynikają z tych dwóch czynników.*

⁴⁶ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/sztuczna-inteligencja-mozgu-zdaniem-3382507/>; Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych) (Tekst mający znaczenie dla EOG), OJ L 119, 4.5.2016, 1–88; Grupa Robocza Art. 29, Wytyczne w sprawie przejrzystości na podstawie rozporządzenia 2016/679, 17/PL GR260 rev.01; Osiejewicz, J. (2020), *Transnational Legal Communication: Towards Comprehensible and Consistent Law*, Foundations of Science 25, 441–475, DOI: <https://doi.org/10.1007/s10699-020-09655-3>.

Dzięki udokumentowaniu takiego podejścia administratorzy danych będą mogli wykazać, dlaczego wybrany przez nich sposób jest najwłaściwszy w danych okolicznościach. Wcześniej mogą sprawdzić różne sposoby w drodze testowania przez użytkownika, tak aby uzyskać informacje zwrotne od użytkownika na temat przystępności, zrozumiałości i łatwości stosowania proponowanego sposobu.



Podanie informacji

Zgodnie z RODO administrator danych ma obowiązek podać informacje osobie, której dane dotyczą. Słowo „**podać**” jest tutaj kluczowe. Oznacza ono, że administrator danych musi czynnie podjąć działania w celu udzielenia informacji osobie, której dane dotyczą lub czynnie skierować ją do miejsca, w którym znajdują się te informacje.

Nie możesz zmuszać tej osoby do czynnego wyszukiwania informacji. Miejsce i sposób dostępu do informacji powinny być od razu dla niej oczywiste. Możesz jej te informacje podać bezpośrednio, w formie linków, wyraźnie je oznakować lub podać jako sformułowane w przystępny sposób odpowiedzi na pytania, a także zachęcić do skorzystania z kodu QR. Nie stosuj schematów kolorystycznych, które sprawiają, że tekst lub link są mniej widoczne lub trudniejsze do zlokalizowania na stronie internetowej.

Przykład:

Jeśli prowadzisz działalność gospodarczą i masz stronę internetową, zamieść na niej informację o polityce prywatności. Na każdej podstronie tej strony powinien się znaleźć bezpośredni link do informacji o polityce prywatności w formie powszechnie stosowanego hasła, np. Ochrona prywatności, Polityka ochrony prywatności lub Informacja o polityce prywatności.

Wszystkie informacje skierowane do osoby, której dane dotyczą, powinny być dla niej również dostępne w jednym miejscu lub w ramach jednego dokumentu (elektronicznego na stronie internetowej lub papierowego), który powinien być łatwo dostępny na wypadek, gdyby osoba ta chciała zapoznać się z całością informacji.

Przykład:

W momencie zbierania danych osobowych w środowisku online podaj link do informacji o polityce prywatności lub udostępnij informację na tej samej stronie, na której zbierasz dane osobowe.

Warstwowe informacje

Jeżeli administrator danych działa w internecie, powinien korzystać z warstwowej informacji o polityce prywatności. Może wtedy połączyć różne metody dla zapewnienia przejrzystości. Lepiej korzystać z warstwowych informacji o polityce prywatności aby odsyłać do różnych kategorii informacji, niż wyświetlać na ekranie wszystkie informacje w formie ciągłego tekstu. Dzięki temu można uniknąć przeładowania informacyjnego. Warstwowe informacje o polityce prywatności pomogą zrównoważyć kwestie kompletności i zrozumienia, w szczególności dzięki umożliwieniu użytkownikom bezpośredniego przejścia do tej sekcji informacji, którą chcą oni przeczytać.

Warstwowe informacje o polityce prywatności nie mają być zwykłymi podstrokami, które wymagają kilku kliknięć, aby dotrzeć do danej informacji. Struktura i wygląd pierwszej warstwy informacji o polityce prywatności powinna dawać osobie, której dane dotyczą, jasny obraz, jakie informacje są dostępne na temat przetwarzania jej danych osobowych, oraz gdzie i w jaki sposób może je znaleźć w warstwach informacji. Pierwsza warstwa powinna zawierać informacje na temat przetwarzania, które ma największy wpływ na osobę, której dane dotyczą, zwłaszcza takiego, które może ją zaskoczyć. Chodzi o to, aby osoba ta była w stanie zrozumieć na podstawie informacji zawartych w pierwszej warstwie, jakie konsekwencje pociągnie za sobą dla niej to przetwarzanie. Informacje zawarte w poszczególnych warstwach powinny być ze sobą spójne i nie mogą być wewnętrznie sprzeczne.

Pulpit nawigacyjny

Pulpit nawigacyjny prywatności to miejsce, z którego osoby, których dane dotyczą, mogą przeglądać informacje i zarządzać swoimi preferencjami w zakresie prywatności, zezwalając na określone sposoby wykorzystania danych przez usługę albo uniemożliwiając takie wykorzystanie. Jest to szczególnie przydatne, gdy osoby, których dane dotyczą, korzystają z tej samej usługi na różnych urządzeniach. Mają wtedy im dostęp do swoich danych osobowych i kontrolę nad nimi bez względu na sposób korzystania z usługi.

Łatwiej jest też wtedy spersonalizować informację o polityce prywatności poprzez uwzględnienie jedynie tych rodzajów przetwarzania, które są stosowane wobec danej osoby. Włączenie pulpitu nawigacyjnego prywatności do istniejącej architektury usługi zapewni intuicyjność dostępu. Informacje na temat ochrony prywatności będą wtedy stanowiły konieczną i integralną część usługi, w przeciwieństwie do obszer-nych i ogólnych polityk prywatności zredagowanych w żargonie prawniczym.

Powiadomienie typu „just-in-time”

Wykorzystuje się aby przekazać konkretne informacje dotyczące prywatności w najodpowiedniejszym czasie dla osoby, której dane dotyczą. Metoda ta ułatwia podawanie informacji na różnych etapach procesu pozyskiwania danych. Pomaga też podzielić przekazywane informacje na krótsze, łatwiejsze do zrozumienia części, niż w przypadku całej, długiej polityki prywatności.

Przykład:

Jeżeli osoba, której dane dotyczą, zakupi produkt przez internet, krótkie informacje wyjaśniające możesz podać w wyskakujących okienkach towarzyszących odpowiednim polom tekstu. Informacje podane obok pola zawierającego prośbę o numer telefonu, mogłyby na przykład zawierać wyjaśnienie, że dane te są zbierane wyłącznie do celów kontaktów w sprawie zakupu oraz że zostaną ujawnione wyłącznie do celów usługi doręczenia.

Inne sposoby podania informacji:

- **Forma papierowa**
 - wyjaśnienia pisemne, ulotki, informacje w dokumentacji umownej, komiksy, infografiki lub schematy blokowe
- **Forma telefoniczna**
 - wyjaśnienia ustne przez człowieka w formie udzielania odpowiedzi na pytania
 - zautomatyzowane bądź nagrane wcześniej informacje umożliwiające wybór opcji odsłuchania informacji.
- **Internet rzeczy**
 - znaki graficzne, kody QR, ostrzeżenia głosowe, informacje pisemne zawarte w papierowych instrukcjach konfiguracji, filmy wideo zawarte w cyfrowych instrukcjach konfiguracji, informacje pisemne na temat urządzenia inteligentnego, wiadomości wysłane SMS-em lub pocztą elektroniczną, tablice informacyjne, oznakowanie informacyjne, publiczne kampanie informacyjne.
- **Kontakty bezpośrednie**
 - udział w sondażu opinii publicznej, osobista rejestracja w celu skorzystania z usługi, wyjaśnienia ustne lub pisemne przekazane w formie papierowej lub elektronicznej.
- **Monitoring wizyjny:**
 - widoczne tablice zawierające informacje, oznakowanie informacyjne, publiczne kampanie informacyjne, ogłoszenia w mediach.

Narzędzia wizualizacyjne

RODO przewiduje wykorzystanie narzędzi wizualizacyjnych, takich jak znaki graficzne, mechanizmy certyfikacji oraz znaki jakości i oznaczenia w dziedzinie ochrony

danych. Nie możesz jednak wykorzystywać znaków graficznych aby zastąpić nimi czynne wykonywanie obowiązków administratora danych. Znaki graficzne mają być stosowane dla zwiększenia przejrzystości informacji, dzięki ograniczeniu konieczności przekazywania dużych ilości informacji pisemnych.

Użyteczność znaków graficznych zależy jednak od standaryzacji symboli i rysunków, które mają być powszechnie wykorzystywane i uznawane w całej UE. Opracowanie kodu znaków graficznych ma się opierać na podejściu opartym na dowodach. To znaczy, że zanim dojdzie do standaryzacji, trzeba przeprowadzić badania skuteczności znaków graficznych. Takich badań jeszcze nie przeprowadzono. Tymczasem więc pozostają Ci sposoby wskazane powyżej.

Dlaczego urna wyborcza jest przezroczysta?⁴⁷

Podstawowe zasady rzetelnych wyborów są określone w artykule 21 Powszechnej Deklaracji Praw Człowieka:

Wola ludu jest podstawą władzy rządu; wola ta wyraża się w przeprowadzanych okresowo rzetelnych wyborach, opartych na zasadzie powszechności, równości i tajności, lub na innej równorzędnej procedurze, zapewniającej wolność wyborów.

Przepis ten wskazuje niektóre cechy rzetelnych wyborów: nie powinno dochodzić do dyskryminacji, na przykład ze względu na rasę, kolor skóry, płeć, religię itp. (powszechność), każdy głosujący może oddać tylko jedną kartę do głosowania, która jest liczona jako jeden głos (równość), głosowanie powinno odbywać się w odosobnieniu (tajność). Co najważniejsze, rzetelne wybory powinny dać dokładny wynik, który uczciwie zakomunikuje wolę ludu. Proces wyborczy musi być wiarygodny, a system wyborczy musi być obserwowalny i przestrzegany. Te elementy stanowią bowiem o zaufaniu o dwyborów.

Amerykańskie korzenie przezroczystej urny

Latem 1856 roku San Francisco przeżywało wielkie zamieszanie. Po tym jak padły zarzuty dotyczące korupcji, zachowań przestępczych i fałszerstw wyborczych, powołany w 1851 roku miejski Komitet Kontroli podjął się walki z korupcją. W trakcie

⁴⁷ Źródła: Zdjęcia: 1) Museum of the City of New York, <https://www.nyhistory.org/exhibit/ballot-box>; 2) Pixabay, <https://pixabay.com/pl/vectors/urny-pole-sondowania-wybory-32384/>; Office for Democratic Institutions and Human Rights / Organisation for Security and Co-operation in Europe. Election Observation Book. fifth edition, ISBN 83-60190-00-3, 2005; Powszechna Deklaracja Praw Człowieka, http://www.unesco.pl/fileadmin/user_upload/pdf/Powszechna_Deklaracja_Praw_Czlowieka.pdf; The Glass Ballot Box and Political Transparency, Common-place, Vol. 16 No. 4 Summer 2016, <http://common-place.org/book/glass-ballot-box-political-transparency/>; Ustawa z dnia 5 stycznia 2011 r. Kodeks wyborczy, Dz.U. 2011 nr 21 poz. 112; Osiejewicz, J. (2020), *Transnational Legal Communication: Towards Comprehensible and Consistent Law*, Foundations of Science 25, 441–475, DOI: <https://doi.org/10.1007/s10699-020-09655-3>.

postępowania członkowie Komitetu odkryli konkretne dowody na oszustwa wyborcze: odnaleziono tak zwaną „urnę wyborczą”, wyposażoną w fałszywe dno i panel boczny dla ukrycia wstępnie zaznaczonych kart do głosowania na pożądanego kandydata. W odpowiedzi na tę korupcyjną dezorganizację, widoczność (*vision, visuality, and visibility*) urosła do rangi kluczowego pojęcia w utrzymaniu i ochronie demokratycznego społeczeństwa. Poza San Francisco kilka krajowych gazet opublikowało historię oszukańczej urny wyborczej, obawiając się, że mogła być ona użyta w ich własnych dystryktach. Zaniepokojenie o wyniki wyborów dotarło aż do Nowego Jorku, gdzie powołano Komitet ds. Skarg mający podjąć działania w celu zapobiegania oszustwom w wyborach i zapewnienia „czystości urny wyborczej”.

Pewnego dnia nowojorczyk Samuel C. Jollie stanął się w biurze burmistrza, gdzie z rozmachem odsłonił proponowane rozwiązanie: pudło ze szkła. Projekt i koncepcja stanowiły przeciwieństwo pierwotnej urny wyborczej. Podczas gdy pudło w San Francisco było drewniane i ukrywało swą zawartość przed ludzkim wzrokiem, wynalazek Jollie oferował widzom przezroczystą szklaną kulę unoszącą się w architektonicznym szkielecie żelaznych kolumn, dumnie eksponującą lśniąca, krystaliczne wnętrze. Sferyczna skrzynia Jollie pojawiła się na scenie w kluczowym momencie obaw przed korupcją, oszustwami i naruszaniem wyborów, gdy wielu Amerykanów obawiało się o przyszłość ich demokratycznego społeczeństwa.



Samuel C. Jollie, urna ze szklanej kuli (ok. 1856-1857). Urna wykonana z żelaza i szkła. Muzeum Miasta Nowego Jorku 1919.10ab.

Jollie opisał swój projekt i jego konstrukcję w zgłoszeniu patentowym, przy czym wielokrotnie podkreślił znaczenie obserwacji i widoczności jako wybitnych zalet swojego wynalazku. Komisja Naukowo-Techniczna Rady Nowojorskiej entuzjastycznie przyjęła projekt i stwierdziła, że przezroczystość szklanej kuli i widoczność działań w niej zapewnią „doskonałe bezpieczeństwo i nienaruszalność”. Komisja zaleciła, aby miasto zainwestowało w szklane skrzynie przed następnymi wyborami prezydenckimi. Członkowie Komitetu powołanego w celu zapobiegania nadużyciom wyborczym równie żarliwie promowali zalety szklanego pudła. W przeciwieństwie do

mrocznej, drewnianej urny, której potencjalnie ukryte szczeliny mogły zawierać zanieczyszczenia i „falszywe” głosy, urządzenie Jollie zapewniało dosłowną przejrzystość, utrzymując głosowanie przez cały czas „w zasięgu wzroku” wyborców.

Szklana urna wyborcza, zaprojektowana, opatentowana i wyprodukowana w Nowym Jorku w latach 1856-1857, a następnie zilustrowana w dziesiątkach politycznych kreskówek i alegorycznych przedstawień procesu demokratycznego materializowała ówczesne wyobrażenie widoczności. Przejroczysta urna Jollie jest fascynującym wcieleniem obaw wyborczych XIX i XX wieku i przypomina nam, że proces demokratyczny zawsze był sporną sferą.

Co się wydarzyło w Polsce?

W 2014 roku odbyły się w Polsce wybory samorządowe. Ku powszechnemu oburzeniu, system informatyczny przez wiele dni nie był w stanie podać ostatecznych wyników głosowania, a terenowe komisje wyborcze wielokrotnie myliły się w liczeniu głosów i musiały prostować protokoły. Komentatorzy zwracali uwagę na wyjątkowo duży odsetek głosów nieważnych i nadspodziewanie wysoki wynik PSL. W konsekwencji pojawiły się publiczne głosy o rzekomym sfalszowaniu wyborów.

Na przełomie lat 2014/2015 trzy grupy posłów (PiS, SLD, Sprawiedliwa Polska), ruch obywatelski Uczciwe Wybory oraz prezydent Bronisław Komorowski zgłosili projekty ustaw mające usprawnić liczenie głosów i zapewnić większą transparentność prac komisji wyborczych. W lipcu 2015 roku prezydent podpisał uchwaloną przez Sejm nowelizację opartą na projekcie prezydenckim. Aktem tym wprowadzono obowiązek stosowania przezroczystych urn wyborczych w lokalach do głosowania, według wzoru określonego przez Państwową Komisję Wyborczą.

Wejście w życie tej regulacji – ze względu na prace organizacyjne i koszty z tym związane – odłożono o rok. Przejroczyste urny obowiązują w Polsce od 1 lipca 2016 roku.

Przewaga bezpośredniej obserwacji

Skupmy się teraz na przejrzystości, jako podstawie zaufania i zastanówmy się, w jaki sposób system wyborczy jest chroniony przed oszustwami i zabezpiecza wyborców przed ewentualnym zastraszeniem. Przejrzystość jest wymogiem zawartym w szeregu wytycznych organizacji międzyrządowych, dotyczących wyborów.

Zaufanie do systemu wyborczego ma kluczowe znaczenie, ponieważ warunkuje ono akceptację wyników wyborów. System wyborczy powinien dostarczyć wystarczających dowodów, aby przekonać pokonanego kandydata, że ten faktycznie przegrał wybory. Ludzie, którzy głosowali na pokonanego kandydata, zaakceptują zwycięzcę tylko wtedy, gdy są przekonani, że system jest sprawiedliwy. Przy niskim poziomie zaufania wyborców prawdopodobne jest kwestionowanie wyboru danej osoby, a to może w konsekwencji prowadzić do gwałtownych zaburzeń i niestabilności politycznej. Jeśli proces wyborczy ma budzić zaufanie, rzetelne wybory są niezwykle ważne, ponieważ umożliwiają pokojowe rozwiązanie walki o władzę polityczną, a zatem są kluczowe dla utrzymania pokoju i stabilności.

Zaufanie opiera się na założeniu, że wszystkie aspekty procesu wyborczego są bezpośrednio obserwowalne przez kandydatów, oficjalnych obserwatorów i samych wyborców. Obserwacje muszą obejmować wszystkie etapy procesu głosowania: okres przedwyborczy (członkostwo w komisji wyborczej, rejestracja kandydatów, wyborców), dzień wyborów, liczenie głosów i okres powyborczy (ogłoszenie wyników, rozpatrywanie skarg). Obserwacje powinny składać się z praktycznych dowodów, które są bezpośrednio związane z procesem głosowania i które każdy może zgromadzić. Nie chodzi tu o zwykłe badanie wyników głosowania, lecz o proces, który do tych wyników doprowadził.



Zademonstrowanie, że urna wyborcza jest pusta na początku dnia wyborczego, jest dobrym przykładem działania ilustrującego tę fundamentalną koncepcję. Przeanalizujmy kilka sposobów pokazania, że urna jest pusta.

Pierwsza możliwość to posiadanie przezroczystej pustej urny, którą wyborcy mogą zobaczyć i dotknąć.

Druga możliwość to nieprzezroczysta urna, którą wyborcy mogą zobaczyć w środku po otwarciu, ale której nie mogą dotknąć.

Trzecia metoda może być oparta na stosowaniu nieprzezroczystej urny otwieranej przez urzędnika, który następnie potwierdzi, że urna jest pusta.

Czwarta opcja może polegać na wygenerowaniu dokumentu komputerowego, który stanowi potwierdzenie, że w jego pamięci nie ma głosu.

Te cztery różne sytuacje ilustrują sukcesywny spadek obserwowalności w stosunku do pierwszej sytuacji, która jest w pełni obserwowalna, poprzez kolejne, bardziej niezadowolające, przy których nie można było stwierdzić pustki urny: w drugim przypadku urna mogła mieć fałszywe dno, które ukrywa karty do głosowania, w trzecim przypadku musiałbyś zaufać urzędnikowi, a w ostatnim przypadku musiałbyś zaufać programowi komputerowemu.

Tak więc przejrzystość, która umożliwia bezpośrednią obserwację, jest kluczową koncepcją rzetelnych wyborów: pozwala wykryć defekty strukturalne i niektóre za-

grożenia dla procesu wyborczego lub nas samych jako wyborców (oszustwa, zastraszanie), które mogą zmienić wyniki wyborów.

Zanim zdecydujesz się na ślub na statku. 5 niezwykłych uprawnień kapitana + 1 którego nie ma⁴⁸

U zarania żegluga morskiej statkiem zwykle kierował jego właściciel, posługujący się fachowcami o różnych specjalizacjach, w tym pilotem lub sternikiem wykonującym funkcje nawigacyjne. Wraz z ewolucją stosunków żeglugowych, armator przestał osobiście kierować wyprawą morską, a kupcy coraz rzadziej towarzyszyli przewożonym towarom. Z czasem osobą odpowiedzialną za samodzielne kierowanie statkiem i doprowadzenie załogą stał się kapitan. Powierzenie mu tej funkcji wymagało ogromnego zaufania armatora: wobec wielomiesięcznego braku kontaktu podczas rejsu, w rękach kapitana były życie ludzkie, statek i przewożony towar. Nazywano go „pierwszym po Bogu”, co oznaczało że wszystkie osoby przebywające na statku muszą się podporządkować jego zarządzeniom.

Dziś kapitan statku morskiego jest upoważniony do użycia wszelkich racjonalnych środków w celu uchronienia przed szkodą statku, osób przebywających na statku i ładunku. Ze względu na długotrwałe oddalenie statku od normalnych warunków życia społecznego, wykonywanie czynności służbowych w różnych warunkach politycznych, organizacyjnych, ekonomicznych i prawnych, kapitanowi przyznano nieporównanie szersze kompetencje, niż przełożonym w innych rodzajach działalności.

Każdy statek powinien posiadać przynależność państwową. Jest to więc prawna łącząca statek z państwem, podobnie jak obywatelstwo osoby fizycznej. Wynika z

⁴⁸ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/wyspa-wody-marzenia-charakter-845852/>; Konwencja Narodów Zjednoczonych o prawie morza, podpisana w Montego Bay 10 grudnia 1982 r., Dz.U. z 2002 r., Nr 59, poz. 543; Konwencja w sprawie przeciwdziałania bezprawnym czynom przeciwko bezpieczeństwu żegluga morskiej sporządzonej w Rzymie dnia 10 marca 1988 r., Dz.U. z 1994 r., Nr 129, poz. 635; Ustawa z dnia 31 stycznia 1959 r. o cmentarzach i chowaniu zmarłych, Dz.U. Nr 16, poz. 93 ze zm.; Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. Nr 16, poz. 93 ze zm.; Ustawa z dnia 18 września 2001 r. Kodeks morski, Dz.U. z 2009 r., Nr 217, poz. 1689 ze zm.; Ustawa z dnia 5 stycznia 2011 r. Kodeks Wyborczy, Dz.U. Nr 21, poz. 112; Ustawa z dnia 28 listopada 2014 r. Prawo o aktach stanu cywilnego, Dz.U. poz. 1741; The Code of Federal Regulations of the United States Navy, 32 CFR 700.844 – Marriages on board, <https://www.law.cornell.edu/cfr/text/32/700.844> ; Osiejewicz, J. (2020), *Transnational Legal Communication: Towards Comprehensible and Consistent Law*, Foundations of Science 25, 441–475, DOI: <https://doi.org/10.1007/s10699-020-09655-3>; Pyć, D. / I. Zużewicz-Wiewiórowska I. (2013), *Leksykon prawa morskiego. 100 podstawowych pojęć*, Warszawa; Sidor, G. (2014), *Zatrzymanie osoby przez kapitana statku morskiego*, „Studia Iuridica Lublinensia” 21, 205–221; Zyzda, B. (2015), *Publicznoprawne funkcje kapitana statku morskiego*, w: M. Sadowski, A. Kuriata, A., / B. Jelonek (2015), *Z badań nad prawem, administracją i myślą polityczną*, Wrocław: Uniwersytet Wrocławski. Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii, 171–191.

niej prawo do opieki ze strony państwa poza jego granicami oraz podleganie standardom bezpieczeństwa i prawu krajowemu w zakresie porządku wewnętrznego na statku. Nabycie przynależności państwowej następuje poprzez rejestrację statku w danym państwie i wpis do rejestru statków. Dokumentem poświadczającym wpis jest certyfikat okrętowy. Statek może posiadać tylko jedną przynależność państwową – posiadanie podwójnej lub nieposiadanie jej w ogóle może być powodem uznania jednostki za statek piracki, podlegający zawłaszczeniu i jurysdykcji każdego z państw. Na kapitanie statku spoczywają szczególne obowiązki, zarezerwowane na lądzie dla odrębnych instytucji państwowych.

#1 Gdy ktoś się urodzi lub umrze

Kapitan statku morskiego jest zobowiązany do sporządzenia protokołu potwierdzającego urodzenie lub zgon na statku i dokonania wzmianki w dzienniku okrętowym.

Protokół ze zdarzenia na statku kapitan przekazuje kierownikowi urzędu stanu cywilnego w pierwszym polskim porcie, do którego zawinie statek, a jeśli zdarzenie nastąpiło poza granicami RP – konsulowi lub kierownikowi urzędu stanu cywilnego, a ten przekazuje go kierownikowi urzędu stanu cywilnego właściwego dla miasta stołecznego Warszawy wraz ze wskazaniem miejsca zdarzenia. Za miejsce urodzenia lub zgonu na terytorium RP uznaje się miejscowość, w której znajduje się najbliższy port, a poza terytorium RP – miejscowość, w której położona jest siedziba urzędu konsularnego lub przedstawicielstwa dyplomatycznego, właściwego dla portu, do którego zawinął statek.

Kapitan zabezpiecza mienie po zmarłym. Ciało osoby zmarłej na statku będącym na pełnym morzu, zgodnie ze zwyczajem morskim należy pochować przez zatopienie w morzu. Jeśli jednak statek może w ciągu 24 godzin przybyć do portu objętego programem podróży, to zwłoki należy dowieźć na ląd i tam pochować. W przypadku okrętów wojskowych i innych statków używanych do celów wojskowych, kapitan może czynić wyjątki od tej zasady.

#2 Gdy chcesz sporządzić testament

Niebezpieczeństwo związane z podróżą statkiem morskim jest traktowane przez ustawodawcę za ponadprzeciętne i dlatego możesz będąc w takiej podróży sporządzić testament w specjalnej formie (tzw. testament podróży). Kapitan spisuje testament zamieszczając dokładną datę czynności. Następnie odczytuje wolę spadkodawcy w obecności dwóch świadków. Spadkodawca, dwóch świadków oraz kapitan statku składają własnoręczne podpisy, tak aby wyrażały aprobatę co do całości pisma. Jeśli spadkodawca nie może samodzielnie podpisać pisma, kapitan powinien sporządzić wzmiankę o przyczynach braku podpisu.

Jeśli sporządzenie testamentu w takiej formie nie jest możliwe, np. ze względu na grożące bezpośrednio niebezpieczeństwo, można sporządzić testament ustny.

#3 Gdy są wybory

Jeżeli dzień wyborów Prezydenta RP, wyborów do Sejmu i Senatu lub do Parlamentu Europejskiego przypada w okresie podróży polskim statkiem, to na statku może zostać utworzony odrębny obwód głosowania. Dodatkowe warunki to: na statku musi przebywać minimum 15 wyborców uprawnionych do głosowania oraz musi istnieć możliwość niezwłocznego przekazania wyników głosowania do właściwej komisji wyborczej.

Kapitan statku morskiego, na pisemny wniosek wyborcy zmieniającego miejsce pobytu przed dniem wyborów, wydaje zaświadczenie o prawie do głosowania w miejscu pobytu w dniu wyborów. Do obowiązków kapitana należy niezwłoczne zawiadomienie wyborców o utworzeniu obwodu głosowania na polskim statku i wpisanie wyborców na listę wyborców. Kapitan statku pełni również funkcję organu przyjmującego i rozpatrującego odwołania dotyczące utworzonego przez niego spisu wyborców.

Kapitan ma obowiązek zapewnienia porządku i prawidłowego przebiegu głosowania. Wyznacza jedno pomieszczenie na statku, które pełni funkcję lokalu obwodowej komisji wyborczej lub do spraw referendum oraz zapewnia jego zamknięcie w czasie przerwy w głosowaniu w sposób uniemożliwiający dostanie się osób nieupoważnionych. Jest on także obecny przy zamykaniu lokalu komisji obwodowej, opieczętowuje wejście pieczęcią komisji po pierwszym dniu wyborów, przechowuje klucze do lokalu w kasie pancerniej statku, wyznacza członka załogi, który jest odpowiedzialny za stałą ochronę lokalu, jak również jest obecny drugiego dnia wyborów podczas sprawdzania przez przewodniczącego komisji obwodowej, czy pieczęcie na wejściu do lokalu nie zostały naruszone.

#4 Gdy ktoś popełni przestępstwo

W razie popełnienia na statku przestępstwa, kapitan sporządza szczegółowe zawiadomienie o popełnieniu przestępstwa. Musi także przedsięwziąć odpowiednie środki, aby osoba podejrzana o popełnienie przestępstwa nie uchyliła się od poniesienia odpowiedzialności karnej i zabezpieczyć dowody. Może zatrzymać tę osobę w odosobnionym pomieszczeniu. Następnie, stosownie do okoliczności, powinien przekazać ją wraz z zawiadomieniem o przestępstwie do właściwego organu w pierwszym polskim porcie, do którego zawinął statek.

Za pośrednictwem dyrektora urzędu morskiego, kapitan informuje prokuratora właściwego ze względu na port macierzysty statku o zdarzeniu. Jeśli statek nie zmierza do polskiego portu, kapitan ma obowiązek przekazać osobę podejrzaną o popełnienie przestępstwa razem z zabezpieczonymi dowodami, kapitanowi innego polskiego statku płynącego do portu polskiego lub jednostce pływającej Policji, Straży Granicznej lub Marynarki Wojennej.

Jeżeli zatrzymana osoba nie ma polskiego obywatelstwa, to kapitan ma obowiązek, za pośrednictwem dyrektora urzędu morskiego, zawiadomić także Ministra Sprawiedliwości. Takiej osobie kapitan statku, w ramach posiadanych środków technicznych, powinien umożliwić skontaktowanie się z przedstawicielami państwa, którego

osoba podejrzana jest obywatelem oraz umożliwić im wizytę na statku.

Jeśli statek z osobą podejrzaną o popełnienie przestępstwa wpływa do portu państwa obcego, to kapitan musi zawiadomić o fakcie przebywania takiej osoby na statku polskiego konsula, który przekazuje tę informację właściwym organom danego państwa.

Jeżeli na statku znajduje się osoba, która dokonuje aktu przemocy przeciwko innej osobie znajdującej się na statku lub osobie która niszczy statek albo powoduje jego uszkodzenie statku, a te działania mogą zagrażać bezpiecznej żegludze statku, kapitan statku może wydać tę osobę władzom innego państwa.

#5 Gdy trzeba oddać honory

Podniesienie bandery danego państwa jest zewnętrznym wyrazem przynależności państwowej. Kapitan ma obowiązek okazywać banderę statku jednostkom pływającym Straży Granicznej i Marynarki Wojennej od wschodu do zachodu słońca, przechodząc w ich pobliżu lub na ich żądanie, oraz podnosić banderę podczas wpływania statku do portu.

Bandera powinna być okazana na flagsztoku rufowym statku, a jeśli nie jest to możliwe, to w innym widocznym miejscu. Gdy statek zbliża się lub mija jednostki pływające Marynarki Wojennej i Straży Granicznej, inne statki lub znajdujące się na lądzie miejsca, którym według zwyczaju morskiego należy się oddanie honoru, kapitan statku zarządza oddanie honoru, polegające na opuszczeniu bandery statku do połowy flagsztoka i przytrzymaniu bandery w tej pozycji do chwili minięcia miejsca lub do chwili oddania honoru przez statek pozdrawiany. Do miejsc, którym według zwyczaju morskiego należy się oddanie honoru, należy Pomnik Obrońców Wybrzeża w Gdańsku na Westerplatte.

#6 Gdy chcesz wziąć ślub na statku

Na wodach terytorialnych obowiązuje prawo państwa, do którego należy terytorium. Małżeństwo zawierane przed kapitanem statku wodach terytorialnych danego państwa, będzie ważne zawarte wtedy, gdy tak stanowi prawo tego państwa.

Na pełnym morzu, czyli wodach międzynarodowych, obowiązuje prawo bandery: np. statki pływające pod polską banderą, niezależnie od miejsca, w którym się znajdują, podlegają polskiej jurysdykcji. Jeśli małżeństwo jest zawierane na pełnym morzu, to forma jego zawarcia podlega prawu bandery. Musisz sprawdzić, jak prawo tego państwa reguluje następujące kwestie: sposób złożenia oświadczeń woli przez narzeczonych (ceremonia), wymóg uczestnictwa organu państwowego lub osoby urzędowej przy złożeniu oświadczeń woli, udział świadków, wymagane dokumenty, wymóg podania do publicznej wiadomości informacji o zamiarze zawarcia związku małżeńskiego (zapowiedzi), dopuszczalność zawarcia małżeństwa przez pełnomocnika, sporządzenie odpowiedniego aktu stanu cywilnego.



Narzeczeni muszą spełnić wymogi określone prawem tego państwa, którego są obywatelami. Jeśli mają różne obywatelstwa, muszą spełnić wymogi określone w obu ojczywych systemach prawnych. Jeśli narzeczoną jest bezpaństwowcem – zamiast prawa ojczywego stosuje się prawo miejsca jego zamieszkania.

Przykład:

- *Prawo polskie nie przewiduje możliwości zawarcia małżeństwa przed kapitanem statku morskiego. Zawarcie małżeństwa następuje przed kierownikiem urzędu stanu cywilnego wybranym przez osoby zamierzające zawrzeć małżeństwo. Obywatele polscy przebywający poza granicami RP, którzy chcą zawrzeć małżeństwo przed kierownikiem urzędu stanu cywilnego, składają zapewnienie konsulowi, który przekazuje je niezwłocznie wskazanemu kierownikowi urzędu stanu cywilnego.*
- *Prawo USA zasadniczo zakazuje udzielania ślubu przez kapitana statku, chyba że będzie to zgodne z lokalnymi przepisami prawa i prawem państwa, w którym strony mają miejsce zamieszkania, oraz w obecności urzędnika dyplomatycznego lub konsularnego USA.*
- *Japońscy kapitanowie statków mogą przeprowadzać ceremonie zawarcia małżeństwa, o ile narzeczeni mają obywatelstwo japońskie.*

9. Wielojęzyczność

Jak się łączy tłumaczeniem patchworki umów międzynarodowych?⁴⁹

Prawo międzynarodowe jest podstawą obrotu międzynarodowego, powinno więc być skuteczne i elastyczne. Tworzeniu międzynarodowych standardów prawnych służą traktaty międzynarodowe. Dla ich stosowania konieczne jest ich wprowadzenie do krajowych porządków prawnych, co przeważnie związane jest z ich uprzednim tłumaczeniem. Szczególna rola przypada w takim przypadku tłumaczowi jako podmiotowi mającemu kluczowy wpływ na kształt traktatu w języku, w którym będzie on stosowany.



Co to jest język autentyczny traktatu?

Traktat oznacza międzynarodowe porozumienie zawarte między podmiotami prawa międzynarodowego. Po zakończeniu negocjacji w sprawie zawarcia traktatu, gdy strony negocjujące postanowią, że tekst traktatu przybrał ostateczną postać, dochodzi do ustalenia języka autentycznego traktatu. Język autentyczny oznacza ustalony przez strony język wiążący traktatu, który stanowi podstawę jego wykładni (interpretacji).

Jeżeli tekst traktatu został ustalony jako autentyczny w dwóch lub więcej językach, traktat ma jednakową moc w każdym z tych języków, chyba że traktat stanowi lub strony uzgodniły, iż w przypadku rozbieżności określony tekst jest rozstrzygający. W przypadku sporu wynikłego z danego traktatu, tylko tekst w języku autentycznym może być podstawą jego rozstrzygnięcia.

W prawie międzynarodowym nie istnieją powszechnie stosowane normy wskazujące zasady wyboru języka autentycznego traktatu. Strony negocjujące mają swobodę

⁴⁹ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/dostep-wiele-rece-onz-swiat-933122/>; Osiejewicz, J. (2016), *Prawnomiędzynarodowe aspekty tłumaczenia traktatów*, „Lingwistyka Stosowana” 19(4), 205–215.

wyboru takiego języka lub języków, odpowiednio do obranego celu. Gdy traktat zawierają tylko dwie strony, zazwyczaj traktat jest autentyczny w dwóch wersjach językowych, odpowiadającym językom każdej ze stron, z ewentualnym dodaniem trzeciej wersji językowej w jednym z tak zwanych „języków międzynarodowych”, która powinna mieć decydujące znaczenie w przypadku rozbieżności między tekstami. Inne rozwiązania stosuje się, gdy stron traktatu jest więcej.

Zdarza się przy sporządzaniu wielostronnych traktatów, że strony decydują o uwierzytelnieniu tekstów tak, że każda ze stron otrzymuje traktat w swoim języku urzędowym – tak jest w przypadku niewielkiej liczby państw–stron. Gdy jednak państw–stron jest więcej, co do zasady zgadzają się one ograniczyć liczbę języków autentycznych. Tutaj najczęstszym rozwiązaniem jest uwierzytelnienie tekstu traktatu w jednym lub więcej „języków międzynarodowych” lub, jeżeli umowa jest sporządzona pod auspicjami organizacji międzynarodowej, w języku urzędowym tej organizacji.

Nawet jeśli traktat ma kilka autentycznych wersji językowych, w praktyce tekst traktatu jest negocjowany w *lingua franca*, a (inne) autentyczne teksty są produkowane w tłumaczeniu umawiających się stron, które później wymieniają teksty do kontroli. Tłumaczenie odgrywa zatem kluczową rolę w opracowywaniu tekstów autentycznych instrumentów międzynarodowych.

Który język wybierany jest najczęściej?

Aż do początku 20. wieku traktaty międzynarodowe były sporządzane i uwierzytelniane w jednym języku, którym była początkowo łacina, a następnie język francuski, po raz pierwszy użyty jako jedyny język autentyczny w odniesieniu do Traktatu Generalnego Kongresu Wiedeńskiego w 1815 r. Po pierwszej wojnie światowej Traktat Wersalski został już sporządzony w dwóch autentycznych językach: francuskim i angielskim.

Obecnie umowy międzynarodowe są przeważnie wielojęzyczne. Rzadko się jednak zdarza, aby wielostronne porozumienia były autentyczne w językach urzędowych wszystkich umawiających się stron – liczba języków autentycznych zazwyczaj jest ograniczona. Jest to spowodowane faktem, że liczba umawiających się stron umów zawartych pod auspicjami organizacji międzynarodowych jest na ogół stosunkowo wysoka i wyklucza ona lub przynajmniej ogranicza możliwość użycia wszystkich języków urzędowych państw stron jako języków autentycznych traktatu. Wyjątek stanowią Traktat o Unii Europejskiej i Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej będące – z perspektywy prawa międzynarodowego – klasycznymi traktatami multilateralnymi ustanawiającymi organizację międzynarodową. Ponieważ różnorodność językowa jest znaną cechą UE i nieodłącznym elementem jej wizerunku, traktaty te są autentyczne we wszystkich językach urzędowych państw-stron.

Jak rozstrzygnąć o znaczeniu słów?

O ile nie ustalono jednego, rozstrzygającego tekstu autentycznego, traktat ma jednakową moc w każdym z jego języków autentycznych. Wersja traktatu w języku innym niż język ustalony będzie uważana za autentyczną tylko wtedy, jeżeli strony się na to

zgodzą. Ogólną zasadą interpretacji traktatów autentycznych w więcej niż jednym języku jest przyjęcie domniemania, że wyrazy użyte w traktacie mają to samo znaczenie w każdym z tekstów autentycznych. Gdy jednak porównanie tekstów autentycznych wykazuje różnicę w znaczeniu, należy dokonać interpretacji w dobrej wierze, zgodnie ze zwykłym znaczeniem wyrazów w ich kontekście oraz w świetle przedmiotu i celu traktatu. Konieczne jest wtedy sięgnięcie odpowiednio do wykładni gramatycznej, językowej i celowościowej.

Ponieważ język podlega zmianom temporalnym, „zwykłe znaczenie słów” powinno się odnosić do momentu zawierania traktatu oraz systemów obowiązujących w tamtym czasie.

Można odwoływać się do uzupełniających środków interpretacji, łącznie z pracami przygotowawczymi do traktatu oraz okolicznościami jego zawarcia (tzw. *travaux préparatoires*), tak aby potwierdzić lub aby ustalić znaczenie, gdy powyższa interpretacja pozostawia znaczenie dwuznacznym lub niejasnym albo prowadzi do rezultatu wyraźnie absurdalnego lub nierozsądnego. Jeśli jednak i ta metoda nie prowadzi do uzyskania satysfakcjonującego rozwiązania, należy przyjąć takie znaczenie wyrazów w tekście, które przy uwzględnieniu przedmiotu i celu traktatu najlepiej godzi te teksty. Jeśli możliwych jest kilka interpretacji, interpretujący powinien wybrać tę, która zapewni traktatowi efektywność zgodnie z zasadą *effet utile*, pod warunkiem jednak, że jest ona zgodna „z literą i duchem” traktatu.

Niejednoznaczność wyrażeniowa pojawia się niekiedy już w fazie negocjacji traktatu, z uwagi na trudności z osiągnięciem zgody co do zakresu pojęciowego terminów i związanych z nim konsekwencji prawnych. Brak harmonizacji grozi sporem między stronami.

Przykłady problemów

WTO

Art. 4 ust. 1 lit. c Porozumienia w sprawie środków ochronnych WTO definiuje “przemysł krajowy” stosując różną terminologię w językach WTO.

- jęz. hiszpański: *una proporción importante de la producción nacional total de esos productos*
- jęz. francuski: *une proportion majeure de la production nationale totale de ces produits*
- jęz. angielski: *a major proportion of the total domestic production of those products*

Specjalna umowa o delimitacji granicy morskiej w obszarze Zatoki Maine

Na tle problemów interpretacyjnych dotyczących tej umowy powstał spór pomiędzy USA i Kanadą, rozstrzygnięty w 1984 r. wyrokiem Międzynarodowego Trybunału Sprawiedliwości. Art. 1 umowy (autentycznej w językach angielskim i francuskim, choć może należałoby rzec – w amerykańskim i *canadien*) stanowi, że Izba MTS jest właściwa do orzeczenia o przebiegu granicy, która dzieli szelf kontynentalny i strefy

rybołówstwa tych dwóch państw. Obydwa państwa zwróciły się z wnioskiem o wyznaczenie granicy morskiej przez Izbę poprzez udzielenia odpowiedzi na pytanie: “*What is the course of the single boundary that divides / Quel est le tracé de la frontière maritime unique divisant szelf kontynentalny i strefy rybołówstwa tych państw.*” W treści orzeczenia Izba wskazała, że istnieje istotna rozbieżność pomiędzy rozumieniem wyrazów *boundary* i *frontière maritime* w odniesieniu do ich prawnych implikacji. Według Izby termin *frontière maritime* może błędnie sugerować ideę prawdziwej granicy między suwerennymi państwami, a Izba jest upoważniona jedynie do podjęcia decyzji o rozgraniczeniu suwerennych praw państw nadbrzeżnych w niektórych obszarach morskich. Izba nie posunęła się wprawdzie do zaprzeczenia, że linia rozgraniczająca może przebiegać wzdłuż zauważalnej, naturalnej granicy. Stwierdziła jednak, że w rozpatrywanym przypadku nie istniały wystarczające czynniki geologiczne, geomorfologiczne, ekologiczne lub inne jednoznacznie reprezentujące jedną, niezaprzeczalną, naturalną granicę.

Konwencja Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów z 1980 r. (CISG)

Konwencja ta, stanowiąca jeden z najważniejszych międzynarodowych instrumentów prawnych w handlu, ma 78 państw – stron i tylko sześć autentycznych języków (ONZ). Stosuje się ją do każdej umowy sprzedaży towarów między stronami, których miejsca prowadzenia działalności znajdują się w różnych państwach, co implikuje częste odwoływanie się do niej przez sądy krajowe. Wysoka jakość tłumaczeń jest w tej sytuacji bardzo istotna: nawet jeśli nie mają one mocy prawnej, silnie wpływają na stosowanie i interpretację CISG. Przygotowanie tekstu do stosowania przez sądy państw – stron napotkało szereg trudności:

- Pierwsza nieoficjalna włoska wersja okazała się być niewłaściwa i myląca, co skutkowało koniecznością opracowania nowej wersji.
- Wspólne tłumaczenie CISG na niemiecki zostało przygotowane z myślą o wprowadzeniu go we wszystkich państwach niemieckojęzycznych będących jej stronami, tak aby wyeliminować sytuację, w której istniałyby różne wersje w tym samym języku, a zatem CISG byłaby stosowana w Niemczech inaczej niż w niemieckojęzycznych częściach Szwajcarii. Niemiecka wersja została pierwotnie opracowana na podstawie tekstu angielskiego. Jednak, ponieważ wersja francuska miała służyć jako oficjalny tekst w Szwajcarii, szwajcarscy delegaci, chcąc uniknąć rozbieżności pomiędzy wersją francuską i niemiecką, w trakcie prac nad wersją niemiecką odwoływali się kilkakrotnie do francuskiej wersji językowej. Opracowanie tekstu niemieckiego ujawniło dzięki temu, że teksty w języku francuskim i angielskim zawierają rozbieżności.
- Norweski ustawodawca wybrał inną drogę: norweska wersja tekstowa CISG została recypowana do norweskiego prawa handlowego. Wywołało to liczne kontrowersje we wspólnocie międzynarodowej z powodu wagi ewentualnych problemów, jakie mogą generować błędy translacyjne w przypadku prostego wprowadzenia tekstu traktatu do prawa krajowego.

- W polskim Dzienniku Ustaw promulgowano tekst paralelny – polski i angielski, przy czym należy zaznaczyć, że tekst polski jest przekładem a tekst angielski jest wersją autentyczną, lecz oprócz niej ustalono jeszcze pięć innych równorzędnych autentycznych wersji językowych których nie opublikowano.
- Art. 47 CISG reguluje prawo kupującego do żądania od sprzedawcy naprawienia wadliwego towaru, lub wypełnienia jego zobowiązań umownych w inny sposób, w rozsądnym terminie wyznaczonym przez kupującego, w przeciwnym razie może on skorzystać z uprawnień wynikających z naruszenia umowy. Przepis ten był wzorowany na niemieckim instrumencie *Nachfrist*, oznaczającym przyznanie dodatkowego terminu na wykonanie dostawy. Spowodowało to długotrwałe nieporozumienia wokół *Nachfrist* w porównaniu z udzieleniem dodatkowego terminu na gruncie CISG. Niemiecka procedura *Nachfrist* i francuska procedura *mise en demeure* nie okazały się w tym względzie tożsame, gdyż regulacja z art. 47 nie ma charakteru obligatoryjnego, podczas gdy zgodnie z prawem niemieckim *Nachfrist* zawsze ma charakter obligatoryjny. Chociaż Sekretariat UNCITRAL w swoim komentarzu do CISG dokonał rozróżnienia tych terminów i wyjaśnił, że rozumienie tej reguły winno być autonomiczne, praktyka (w tym nieautentyczne tłumaczenie na język niemiecki), uwzględnia wciąż termin *Nachfrist* i na jego tradycyjne rozumienie: stosując art. 47 CISG, sądy krajowe odwołują się do niemieckiej reguły *Nachfrist*, która funkcjonowała w okresie uchwalania CISG.

Tłumacz to niezbędny łącznik

Użycie języka jest nieodłącznym elementem każdego systemu prawnego. Prawodawcy używają języka tworząc prawo, a prawo musi zapewnić autorytatywne rozstrzygnięcie sporów dotyczących skutków użycia języka. Rozumienie i interpretacja wyrażeń językowych używanych w procesie tworzenia prawa musi uwzględnić sposób, w jaki skutki prawne zależą od kontekstu użycia danego wyrażenia.

Za najkorzystniejsze rozwiązanie uważam nieoddzielanie procesu sporządzenia traktatu od jego tłumaczenia. Takie działanie gwarantowałoby uwzględnienie rzeczywistego zamiaru stron we wszystkich wersjach językowych i redukowałoby potencjalne problemy ze stosowaniem prawa. Niestety w praktyce takie przedsięwzięcia podejmowane są incydentalnie.

Prawo Unii Europejskiej a wielojęzyczność⁵⁰

Różnorodność językowa jest niewątpliwie znamioną cechą Unii Europejskiej (dalej UE) i nieodłącznym elementem jej wizerunku. UE nie ma jednego języka, który byłby

⁵⁰ Źródło: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/vectors/unii-europejskiej-flagi-gwiazd-eu-1328255/>; Osiejewicz, J. (2017), *Zjednoczona w różnorodności. Prawo Unii Europejskiej wobec wielojęzyczności*, W: H. Babiuch, P. Kapusta, J. Michalska (red.), Aktualne problemy konstytucji : Księga Jubileuszowa z okazji 40-lecia pracy naukowej Profesora Bogusława Banaszaka. Legnica : Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Witelona w Legnicy, 685–700.

symbolem jej tożsamości i emocjonalnie łączył jej obywateli, przeciwnie – zgodnie z oficjalnym stanowiskiem UE, językowym symbolem jej tożsamości jest wielojęzyczność, a głównymi determinantami promowania równości wszystkich języków są przede wszystkim przesłanki demokratyczne i nowoczesne koncepcje praw człowieka. Mimo że owa różnorodność językowa stanowi potencjalne utrudnienie, a niekiedy wręcz realną przeszkodę dla obrotu prawnego, UE jako podmiot prawa międzynarodowego łączący państwa, osoby prawne i osoby fizyczne, kładzie szczególny nacisk na równość języków. Wymaga to rozwiązywania nieuniknionych konfliktów między poszanowaniem różnorodności językowej a koniecznością usuwania barier językowych stanowiących poważne wyzwanie dla rozwoju prawdziwej europejskiej przestrzeni sądowej. Postępowania sądowe odbywają się bowiem niemal wyłącznie w języku narodowym, a posługiwanie się językiem obcym dopuszczane jest tylko w ograniczonym zakresie.



Zgodnie z art. 3 ust. 3 Traktatu o Unii Europejskiej (TUE) , UE „szanuje swoją bogatą różnorodność kulturową i językową oraz czuwa nad ochroną i rozwojem dziedzictwa kulturowego Europy.” Różnorodność językowa jest również chroniona przez art. 22 Karty Praw Podstawowych Unii Europejskiej (KPP) , który stanowi, że „Unia szanuje różnorodność kulturową, religijną i językową.” Poszanowanie różnorodności językowej jako części dziedzictwa kulturowego jest zatem obowiązkiem prawnym UE. UE nie dąży do jednolitej kultury, a siłą swą upatruje w różnorodności kulturowej.

Kwestia znaczenia różnorodności językowej od dawna jest istotnym czynnikiem determinującym integrację europejską. Prawne znaczenie różnorodności kulturowej pojawiło się w art. 151 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską (obecnie art. 167 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, TFUE) stanowiącym, że Wspólnota przyczynia się do rozkwitu kultur państw członkowskich, w poszanowaniu ich różnorodności narodowej i regionalnej, równocześnie podkreślając znaczenie wspólnego dziedzictwa kulturowego. Artykuł 4 ust. 2 TUE wyraża podobne wartości, w zakresie w jakim odnosi się do poszanowania tożsamości narodowej państw członkowskich, to jest ideałów i wartości, które konstytuują naród lub państwo. Obok religii, historii czy gospodarki, obejmują one także kulturę i język. Regulacja ta łączy tożsamość narodową z podstawowymi strukturami politycznymi i konstytucyjnymi

państw członkowskich, w tym w odniesieniu do regionalnego i lokalnego samorządu. Koncentruje się zatem na politycznych i konstytucyjnych strukturach państw członkowskich, a nie na ich kulturze i języku, które są chronione pod ogólnym tytułem „różnorodności”, wspólnych wartości i celów UE.

W celu zwiększenia roli języków, które są językami urzędowym tylko w danym regionie państwa członkowskiego, ale nie urzędowymi językami UE, Rada UE przyjęła konkluzje, zgodnie z którymi, na podstawie porozumienia administracyjnego pomiędzy Radą UE a państwem członkowskim oraz na koszt państwa członkowskiego może być wykonane tłumaczenie na taki język przez to państwo członkowskie określonych aktów prawnych UE. Tłumaczenie to zostanie następnie dodane do archiwów Rady UE i opublikowane na jej stronie internetowej, gdzie zostanie jednak wyraźnie stwierdzone, że tłumaczenie to nie ma statusu prawa. Ponadto, konkluzje przewidują tłumaczenie wypowiedzi w tym języku na posiedzeniach Rady UE oraz komunikatów kierowanych do Rady UE jak również, na podstawie dalszych uzgodnień administracyjnych zawartych z innymi instytucjami UE, do tych instytucji.

Art. 10 ust. 3 TEU stanowi, że każdy obywatel ma prawo uczestniczenia w życiu demokratycznym UE. Ściśle związany jest z nim art. 11 ust. 1 TEU, który zobowiązuje instytucje do zapewnienia obywatelom i stowarzyszeniom przedstawicielskim wypowiedzenia się i publicznej wymiany poglądów we wszystkich dziedzinach działania UE. Dla zwiększenia udziału obywateli w życiu demokratycznym Unii, a tym samym przyczynienia się do jej legitymizacji, UE musi zatem zapewnić możliwość używania języków jako narzędzi do osiągnięcia celów wskazanych tymi przepisami. Przepisy te oparte są na koncepcji podwójnej legitymizacji, częściowo pochodzącej z parlamentów krajowych, częściowo z udziału obywateli UE w wyborach do Parlamentu Europejskiego. Takie uczestnictwo jest możliwe, jeśli obywatele mogą używać swojego języka ojczystego, lub przynajmniej oficjalnego języka państwa zamieszkania. Dlatego właśnie wszystkie wersje językowe tekstów ustawodawczych są jednako autentyczne, a koncepcję tę dodatkowo wzmacnia art. 24 ust. 4 TFUE stanowiący, że każdy obywatel UE może zwracać się pisemnie do każdej instytucji lub organów, w jednym z języków wskazanych w artykule 55 ust. 1 TUE i otrzymać odpowiedź w tym samym języku. Artykuł 55 TUE zawiera bowiem klauzulę, określającą autentyczne wersje językowe, które powinny być uwzględniane przy wykładni traktatu, jak również ustalającą depozytariusza traktatu.

Art. 55 ust. 2 TUE stanowi, że traktat „może być również przetłumaczony na wszystkie inne języki określone przez Państwa Członkowskie, które zgodnie z ich porządkiem konstytucyjnym mają status języków urzędowych w całości lub na części ich terytoriów. Poświadczona kopia takich tłumaczeń zostaje przekazana przez zainteresowane Państwa Członkowskie do archiwów Rady”. Przepis ten uznaje istnienie dodatkowych języków urzędowych państw członkowskich, nie nadając im jednak żadnego konkretnego statusu w prawie UE i nie przyznając wersjom Traktatu w tych językach przymiotu autentyczności. Języki autentyczne zostały także wymienione w art. 7 Traktatu z Lizbony. Dla zapewnienia równości formalnej państw członkowskich, język każdego państwa członkowskiego jest jednocześnie językiem autentycz-

nym traktatów, wszystkie języki są jednakowo autentyczne i żaden z nich nie ma znaczenia rozstrzygającego.

Pluralizm języków autentycznych ma istotne znaczenie dla wykładni Traktatów. Zgodnie z art. 33 ust. 3 Konwencji wiedeńskiej o prawie traktatów wyrazy użyte w traktacie wielojęzycznym mają takie samo znaczenie w każdym z użytych języków autentycznych, jednakże jest to domniemanie wzruszalne. W art. 33 ust. 4 stwierdza się natomiast, że w razie niemożności pogodzenia znaczeń przyjętych w porównywalnych językach, należy przyjąć takie znaczenie, które najlepiej godzi teksty, przy uwzględnieniu przedmiotu i celu traktatu. Dokonywanie wykładni traktatów wyłącznie na podstawie jednego języka byłoby niezgodne z zasadą komparatystyki lingwistycznej, a wykładnia językowa nie jest i nie może być uznana za jedyną metodę wykładni.

Brzmienie tekstu jest punktem wyjścia dla Trybunału Sprawiedliwości UE (dalej TSUE), ponieważ dokonanie wykładni wbrew literalnemu brzmieniu przepisu naruszałoby zasadę pewności prawa. Wykładnia językowa sprowadza się do operowania samym tekstem i zakazu posługiwania się innymi źródłami prawa, o ile sam tekst jest jasny i jego rozumienie nie budzi wątpliwości. Dokonywanie wykładni tą metodą ma jednak ograniczone zastosowanie. Prawo UE nie jest mianowicie systemem prawnym opartym na precyzyjnej regulacji prawnej, posługującej się terminami o z góry ustalonej treści. Stanowione prawo jest wynikiem kompromisu pomiędzy państwami członkowskimi, służącego postępowaniu integracji i ma charakter dynamiczny, dostosowując się do stale zmieniającej się rzeczywistości. Zawiera również szereg luk i niejasnych sformułowań. W takiej sytuacji pojawiają się następujące problemy: wielojęzyczny charakter UE oraz nieostrość i ogólność wielu przepisów traktatowych i brak tzw. definicji legalnych, wyjaśniających poszczególne zwroty w przepisach prawa.

Podsumowania właściwości materialnoprawnych i instytucjonalnych prawa unijnego, które winny być uwzględniane przy wykładni prawa UE, TSUE dokonał w orzeczeniu w sprawie CILFIT. Zdaniem TSUE, przede wszystkim należy wziąć pod uwagę, że akty prawa wspólnotowego są redagowane w wielu językach i że różne wersje językowe są na równi autentyczne, zatem wykładnia wymaga porównania poszczególnych wersji językowych. Czynność ta rzadko jednak prowadzi do usunięcia wątpliwości wykładniczych, gdyż bywa, że wersje językowe mają brzmienie na tyle odmienne, że treść postanowień zyskuje nieco odmienny zakres pojęciowy w zależności od wyrażen użytych w danym języku. W przypadku wystąpienia różnic między poszczególnymi wersjami językowymi, pojawia się konieczność postępowania według innych kryteriów wykładniczych, choć ostrożność nakazuje podjęcie takiego postępowania nawet wtedy, gdy takie różnice nie zostaną stwierdzone. W konsekwencji niekiedy TSUE może wydać orzeczenie, abstrahując od wersji językowych aktów prawnych, a kierując się celem przedmiotowych przepisów. Jest to jednak sytuacja wyjątkowa, gdyż w prawie UE obowiązuje zasada granicy związania językowym znaczeniem tekstu prawnego. Oddziela ona wykładnię prawa od tworzenia prawa, a przekroczyć można ją dopiero wtedy, gdy nie jest możliwe dokonanie wykładni na podstawie żadnej wersji tekstowej.

Czy tłumacz przysięgły zarabia na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej?⁵¹

W realiach Unii Europejskiej język jest nie tylko przedmiotem dziedzictwa kulturowego, ale także przedmiotem i instrumentem działalności gospodarczej. Umiejętność porozumiewania się w więcej niż jednym języku przynosi korzyści indywidualnie i zbiorowo: pobudza kreatywność, pomaga przełamać kulturowe stereotypy i wyjść poza tradycyjny sposób myślenia. Jednym słowem wielojęzyczność ma ogromne znaczenie gospodarcze. Promuje też mobilność – osoby, które znają języki, chętniej wyjeżdżają za granicę, aby uczyć się lub pracować. To z kolei powoduje wzrost konkurencyjności na rynku wewnętrznym.

Uczestnicy rynku wewnętrznego UE używają języków obcych by kształtować swoją sytuację prawną w celu osiągnięcia korzyści ekonomicznych. Wymagania językowe stanowią wprawdzie pewne ograniczenie, ale akurat w UE gwarantują wolność korzystania z zasad, które są takie same dla wszystkich i pozwalają każdemu na równe dochodzenie swoich praw.

Każda działalność gospodarcza w innym państwie członkowskim UE, niezależnie

⁵¹ Źródła: Zdjęcie: Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/globus-świat-języki-przetlumacz-110775/>; Osiejewicz, J. (2018), *Legal Communication and Translation Standards in the EU Internal Market*, W: M. Dei, O. Rudenko (red.), *Association Agreement : From Partnership to Cooperation : collective monograph*, Hamilton : Accent Graphics Communications & Publishing, 9-13, <http://nier.ge/images/collective%20monograph.pdf>; Osiejewicz, J. (2015), *Legal Education of Court Interpreters and Sworn Translators upon the Directive 2010/64/EU*, „International Journal on New Trends in Education and Their Implications (IJONTE)” 6(1), 151–162, <http://www.ijonte.org/FileUpload/ks63207/File/19.osiejewicz.pdf>; Dyrektywa 2006/123/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 12 grudnia 2006 r. dotycząca usług na rynku wewnętrznym, Dz.U. L 376 z 27.12.2006, 1. 36–68; Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2010/64 UE z dnia 20 października 2010 r. w sprawie prawa do tłumaczenia ustnego i tłumaczenia pisemnego w postępowaniu karnym, Dz.U. L 280 z 26.10.2010, 1. 1–7; Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/55/UE z dnia 20 listopada 2013 r. zmieniająca dyrektywę 2005/36/WE w sprawie uznawania kwalifikacji zawodowych oraz rozporządzenie (UE) nr 1024/2012 w sprawie współpracy administracyjnej za pośrednictwem systemu wymiany informacji na rynku wewnętrznym („rozporządzenie w sprawie IMI”) Tekst mający znaczenie dla EOG, Dz.U. L 354 z 28.12.2013, 1. 132–170; Zalecenie Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 23 kwietnia 2008 r. w sprawie ustanowienia europejskich ram kwalifikacji dla uczenia się przez całe życie (Tekst mający znaczenie dla EOG), Dz.U. C 111 z 6.5.2008; Zalecenie Rady z dnia 22 maja 2017 r. w sprawie europejskich ram kwalifikacji dla uczenia się przez całe życie i uchylające zalecenie Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 23 kwietnia 2008 r. w sprawie ustanowienia europejskich ram kwalifikacji dla uczenia się przez całe życie, Dz.U. C 189/16 z 15.6.2017; Wyrok Trybunału (piąta izba) z dnia 21 marca 2002 r. Komisja Wspólnot Europejskich przeciwko Republice Włoskiej. Sprawa C-298/99; Wyrok Trybunału (pierwsza izba) z dnia 18 lipca 2007 r. Komisja Wspólnot Europejskich przeciwko Republice Federalnej Niemiec. Sprawa C-490/04.

od tego, czy wykonuje ją pracownik, freelancer czy przedsiębiorstwo, przeważnie wymaga załatwienia formalności administracyjnych przed organami krajowymi tego państwa. Sprawdźmy, kiedy będzie im potrzebny tłumacz przysięgły.



Komunikacja z instytucjami UE

Każdy obywatel ma prawo do uczestnictwa w życiu demokratycznym UE. Instytucje UE są zobowiązane do zapewniania obywatelom i stowarzyszeniom przedstawicielskim wyrażania opinii i publicznej wymiany poglądów we wszystkich dziedzinach działalności UE. Aby zwiększyć udział obywateli w życiu demokratycznym UE, UE musi zapewnić możliwość korzystania narzędzia jakim jest język. Aktywność obywateli wzrasta, jeśli mogą oni używać języka ojczystego lub przynajmniej oficjalnego języka kraju zamieszkania. Dlatego każdy obywatel UE może napisać do dowolnej instytucji lub organu UE w jednym z języków urzędowych państw członkowskich UE i otrzymać odpowiedź w tym samym języku.

Jeśli instytucje UE kierują dokumenty do państwa członkowskiego lub osoby podlegającej jurysdykcji państwa członkowskiego, to sporządzają je w języku urzędowym tego państwa.

Akty prawne sporządza się w językach urzędowych UE. Dziennik Urzędowy UE jest publikowany w językach urzędowych. Języki urzędowe są równe, a wielojęzyczność w UE jest traktowana jako wartość.

Tłumacz przysięgły raczej nie bierze udziału w komunikacji z instytucjami UE. Akty prawodawcze UE są już przetłumaczone na języki urzędowe państw członkowskich. Rola tłumacza przysięgłego jest tutaj niewielka.

Przykład:

- *Urząd Publikacji Unii Europejskiej zapewnia za pośrednictwem portalu [EUR-Lex](#) dostęp do prawa UE w 24 językach urzędowych państw członkowskich. Ta usługa obejmuje dostęp online do Dziennika Urzędowego UE, traktatów, przepisów prawa zarówno obowiązujących jak i będących w przygotowaniu, orzecznictwa, a także odniesienia do innych źródeł informacji, takich*

jak rejestry instytucji, strony internetowe dotyczące prawodawstwa UE i państw członkowskich.

- *Jan Kowalski jest niezadowolony z działania urzędu miasta w jego miejscowości. Zwrócił się do tego urzędu o naprawienie sytuacji. Ponieważ to nie poskutkowało, pisze skargę do Europejskiego Rzecznika Praw Obywatelskich. Skargę sporządza na formularzu w języku polskim pobranym ze strony Rzecznika. Odpowiedź otrzyma również w języku polskim.*

Jeśli musisz przetłumaczyć tekst zawierający terminologię unijną, pomogą Ci poniższe portale:

- IATE (InterActive Terminology for Europe) to wielojęzyczna baza terminologiczna używana do tłumaczeń w instytucjach europejskich, zawierająca wyszukiwarkę fraz używanych we wszystkich obszarach działalności UE. Właściwe korzystanie z tej bazy danych wymaga znajomości języka docelowego na poziomie specjalistycznym, co sprawia, że narzędzie to jest przydatne dla profesjonalnych tłumaczy.
- Glosariusz Europejskiej Sieci Sądowniczej w sprawach cywilnych i handlowych, zawiera zwięzłe definicje wyrażen używanych na podstronach, pomocne w zrozumieniu czytanej treści, ale niebędące wiążącymi definicjami prawnymi.
- Wielojęzyczny tezaurus EUROVOC to zestaw porównawczy słownictwa z różnych dziedzin działalności UE, umożliwiający indeksowanie dokumentów w systemach dokumentacji instytucji UE.
- Na stronach Trybunału Sprawiedliwości UE znajdziesz wykaz wielojęzycznych rekordów terminologicznych z zakresu prawa migracyjnego i prawa rodzinnego.
- Portal e-Sprawiedliwość zapewnia wielojęzyczne informacje z zakresu wymiaru sprawiedliwości w UE. Skierowany jest głównie do obywateli i przedsiębiorstw, ale także do prawników i sędziów. Informacje są dostępne we wszystkich oficjalnych językach UE (z wyjątkiem irlandzkiego).

Tłumaczenie uwierzytelnione dokumentów

Państwa członkowskie muszą wzajemnie akceptować dokumenty wydane przez organy innego państwa członkowskiego służące podobnemu celowi. Co więcej, co do zasady powinny akceptować niewierzytelnione tłumaczenia takich dokumentów. Tłumaczeń uwierzytelnionych mogą wymagać jedynie w wyjątkowych przypadkach, gdy przewidują to inne instrumenty UE lub gdy taki wymóg jest uzasadniony nadrzędnym celem wspierającym interes publiczny, w tym porządek publiczny i bezpieczeństwo. Prawo UE nie narusza prawa państw członkowskich do żądania tłumaczenia. Wprowadza jednak zakaz stosowania wymogów formalnych, który w znacznym stopniu ogranicza to uprawnienie.

Tutaj jest potrzebny tłumacz przysięgły, choć zakres dokumentów, które muszą być przez niego przetłumaczone jest ograniczony prawem UE.

Przykład:

Trybunał Sprawiedliwości UE orzekł, że prawo do żądania tłumaczenia niektórych dokumentów nie narusza zasady swobodnego przepływu usług, jeżeli jest uzasadnione nadrzędnym interesem ogólnym i jest proporcjonalne. Trybunał orzekł w sprawie zgodności z postanowieniami Traktatu niemieckiego rozporządzenia wymagającego od zagranicznych pracodawców, zatrudniających pracowników w Niemczech, tłumaczenia niektórych dokumentów na język niemiecki. Rozporządzenie zobowiązywało również do przechowywania tych dokumentów w miejscu pracy przez cały okres pobytu pracowników.

Trybunał przyznał, że obowiązek ten stanowi ograniczenie swobodnego świadczenia usług, ponieważ wiąże się z dodatkowymi wydatkami i dodatkowymi obciążeniami administracyjnymi i finansowymi dla przedsiębiorstw zagranicznych. Innymi słowy, przedsiębiorstwa te nie znajdują się na równej pozycji konkurencyjnej wobec przedsiębiorstw mających siedzibę w Niemczech. Jednakże, zdaniem Trybunału, obowiązek ten może być uzasadniony celem ogólnym, jakim jest ochrona socjalna pracowników, ponieważ umożliwia on właściwemu organowi przyjmującego państwa członkowskiego monitorowanie zgodności z odpowiednimi przepisami krajowymi. Ponieważ rozporządzenie wymagało tłumaczenia tylko kilku dokumentów i nie wiązało się ze znacznym finansowym lub administracyjnym obciążeniem dla pracodawcy, zdaniem Trybunału nie wykroczało ono poza to, co jest konieczne do osiągnięcia ochrony socjalnej pracowników.

Tłumaczenie sądowe

Dyrektywa w sprawie prawa do tłumaczenia ustnego i tłumaczenia pisemnego w postępowaniu karnym jest próbą rozszerzenia praw językowych związanych z wykonywaniem niektórych praw zawartych w Karcie Praw Podstawowych Unii Europejskiej. Określa ona minimalne zobowiązania państw członkowskich w celu zapewnienia prawa do tłumaczenia ustnego i pisemnego, chronionego przez Kartę. Dyrektywa uznaje obecność wykwalifikowanych tłumaczy ustnych i pisemnych w postępowaniu karnym za ważny element sprawiedliwego procesu i ochrony praw podejrzanych. Każda rozprawa bez tłumacza dla oskarżonego, który nie zna języka postępowania karnego, stanowi oczywiste naruszenie prawa UE i prawa międzynarodowego.

Prawo do tłumaczenia ustnego i pisemnego przysługuje osobom, które nie rozumieją języka postępowania karnego. Prawo to musi być wykonywane od momentu, w którym dana osoba dowie się o podejrzeniu lub oskarżeniu o popełnienie przestępstwa do czasu zakończenia postępowania karnego, w tym postępowania skazującego i odwoławczego.

Tłumacz przysięgły jest tutaj niezbędny – co więcej, państwa członkowskie mają podjąć szczególne środki w celu zapewnienia jakości tłumaczeń ustnych, które mają polegać między innymi na ustanowieniu rejestru lub rejestrów niezależnych tłumaczy

posiadających odpowiednie kwalifikacje. W Polsce listę tłumaczy przysięgłych prowadzi Minister Sprawiedliwości.

Przykład:

- *Jeżeli nie mówisz językiem, którym posługuje się policja lub inne organy ścigania, lub go nie rozumiesz, masz prawo do bezpłatnej pomocy tłumacza ustnego. Tłumacz ustny może Ci pomóc w rozmowie z adwokatem i musi zachować poufność tej rozmowy.*
- *Masz prawo do tłumaczenia pisemnego przynajmniej stosownych części istotnych dokumentów, w tym wszelkich decyzji sądowych, na podstawie których Cię zatrzymano lub aresztowano, każdego zarzutu lub aktu oskarżenia oraz każdego wyroku. W niektórych okolicznościach możesz uzyskać tłumaczenie lub streszczenie w formie ustnej.*
- *Masz prawo do tłumaczenia pisemnego europejskiego nakazu aresztowania w języku, który rozumiesz. W niektórych okolicznościach możesz uzyskać tłumaczenie lub streszczenie w formie ustnej.*

Uznawanie kwalifikacji zawodowych

Chociaż dyrektywa w sprawie uznawania kwalifikacji zawodowych nie wspomina o tłumaczeniu, państwa członkowskie UE powszechnie wymagają uwierzytelnionych tłumaczeń dokumentów. Jednak orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości UE ustanowiło granice swobody państw członkowskich. Państwa nie mogą żądać tłumaczenia uwierzytelnionego dokumentów, gdy wymóg ten jest nieproporcjonalny i nie może być uzasadniony nadrzędnymi interesami.

Przykład:

Trybunał Sprawiedliwości UE orzekł, że obowiązek złożenia zaświadczenia o obywatelstwie i dostarczenia uwierzytelnionych tłumaczeń wszystkich dokumentów dotyczących wniosku o uznanie kwalifikacji nie może być uznany za konieczny lub uzasadniony nadrzędnymi przyczynami leżącymi w interesie publicznym.

Tłumaczenia można żądać tylko wtedy, gdy jest ono rzeczywiście niezbędne do rozpatrzenia wniosku. Tłumaczenia uwierzytelnione muszą ograniczać się do istotnych dokumentów dotyczących wyłącznie: kwalifikacji zawodowych; nabytych praw; informacji osobowych; doświadczenia zawodowego. Nie można wymagać uwierzytelnionego tłumaczenia standardowych dokumentów, takich jak dowody osobiste lub paszporty. Nie należy wymagać tłumaczenia w przypadku kwalifikacji zawodowych, których nazwa jest wyraźnie określona w dyrektywie. Co więcej, państwa członkowskie muszą zaakceptować tłumaczenia uwierzytelnione wydane w innym państwie członkowskim i nie mogą wymagać jedynie tłumaczeń uwierzytelnionych sporządzonych przez krajowych tłumaczy przysięgłych.

W 2008 r. Komisja wydała zalecenie w sprawie Europejskich Ram Kwalifikacji,

które są wspólnymi europejskimi ramami odniesienia łączącymi systemy kwalifikacji poszczególnych państw, działającymi jako narzędzie do tłumaczenia. Chodziło o uczynienie kwalifikacji bardziej czytelnymi i zrozumiałymi w systemach różnych państw w UE. Efekty kształcenia podzielono na różne poziomy, co ma ułatwić pracownikom opisanie ich kompetencji a pracodawcom – zinterpretowanie kwalifikacji kandydatów. Jest to przydatny program służący uproszczeniu europejskich narzędzi uznawania umiejętności i kwalifikacji.

Ramy te są obecnie połączone z ESCO – wielojęzycznym systemem klasyfikacji obejmującym umiejętności, kompetencje, kwalifikacje i zawody. ESCO jest częścią strategii „Europa 2020”. W klasyfikacji ESCO określono i uszeregowano umiejętności, kompetencje, kwalifikacje i zawody istotne dla unijnego rynku pracy oraz kształcenia i szkolenia. Wspólna terminologia ma pomóc uczynić europejski rynek pracy bardziej skutecznym i zintegrowanym oraz umożliwić skuteczniejszą komunikację między światem pracy i edukacji.

Tutaj też jest potrzebny tłumacz przysięgły, choć zakres dokumentów, które musi przetłumaczyć jest ograniczony. Przy tłumaczeniu wskazane jest korzystanie z systemów klasyfikacji.

Jak instytucje Unii Europejskiej radzą sobie z wielojęzycznością?⁵²

Zgodnie z art. 342 TFUE, zasady dotyczące języków instytucji UE, bez uszczerbku dla postanowień zawartych w Statucie Trybunału Sprawiedliwości UE, określane są przez Radę UE, stanowiącą jednomyślnie w drodze rozporządzeń. Wraz z przyjęciem Traktatu z Lizbony, metoda jednomyślnego podejmowania decyzji została wprowadzie w dużej mierze zastąpiona głosowaniem większościowym, jednak w tym konkretnym przypadku zdecydowano się tę procedurę zachować.

⁵² Źródło: zdjęcie: J.O.; Osiejewicz, J. (2017), *Zjednoczona w różnorodności. Prawo Unii Europejskiej wobec wielojęzyczności*, W: H. Babiuch, P. Kapusta, J. Michalska (red.), Aktualne problemy konstytucji: Księga Jubileuszowa z okazji 40-lecia pracy naukowej Profesora Bogusława Banaszaka. Legnica : Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Witelona w Legnicy, 685–700; Rozporządzenie nr 1 w sprawie określenia systemu językowego Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (wersja skonsolidowana), Dz. U. 1958R0001 z 01.01.2007, 006.001 – 1.



Na podstawie art. 6 rozporządzenia 1/58 Rada UE przyznała instytucjom kompetencje w zakresie ustalenia w ich wewnętrznych regulaminach postępowania sposobu stosowania systemu językowego. Rozporządzenie reguluje między innymi komunikację między instytucją UE a państwem członkowskim, a także osobą podlegającą jurysdykcji państwa członkowskiego, stwierdzając, że komunikacja z instytucjami UE może być prowadzona w jednym z języków urzędowych wybranym przez nadawcę oraz że odpowiedź instytucji powinna być sporządzona w tym samym języku co skierowane do niej pytanie. Podobnie, dokumenty, które instytucja UE wysyła do państwa członkowskiego lub osoby podlegającej jurysdykcji państwa członkowskiego są sporządzane w języku tego państwa. Zgodnie z art. 4 rozporządzenia, przepisy i inne dokumenty powszechnie obowiązujące sporządza się w językach urzędowych, natomiast w myśl art. 5, Dziennik Urzędowy UE powinien być publikowany w językach urzędowych. Rozporządzenie ustanawia równość języków urzędowych UE i zachowanie wielojęzyczności w UE.

Komisja Europejska odniosła się do kwestii języków w komunikacie z 2005 r., który określił nową strategię ramową na rzecz wielojęzyczności, postrzegając języki jako najbardziej bezpośredni wyraz kultury i różnorodności kulturowej. Zdefiniowana w nim wielojęzyczność „odnosi się do umiejętności danej osoby posługiwania się kilkoma językami oraz współistnienia różnych społeczności językowych na jednym obszarze geograficznym” i służy określeniu nowego obszaru polityki Komisji, promującego warunki sprzyjające pełnej ekspresji wszystkich języków. Zgodnie z treścią strategii, u podstaw polityki wielojęzyczności leżą trzy cele: zachęcanie do nauki języków obcych i promowanie różnorodności językowej w społeczeństwie, promowanie dynamicznej wielojęzycznej gospodarki oraz zapewnienie obywatelom dostępu do prawodawstwa UE, procedur oraz informacji w ich własnym języku. Odpowiedzialność za realizację tej polityki leży w gestii państw członkowskich, jednak Komisja w ramach swoich kompetencji podejmie wszelkie działania służące podniesieniu świadomości na temat wielojęzyczności oraz poprawie spójności działań podjętych na różnych poziomach. W 2008 r. Komisja Europejska wydała kolejny komunikat „Wielojęzyczność: atut dla Europy i wspólne zobowiązanie”, który wskazuje cel, jakim jest podniesienie świadomości na temat wartości różnorodności językowej UE

oraz zachęca do usuwania barier ograniczających dialog międzykulturowy i mobilność. Komisja zdaje się realizować tu dwa różne cele: po pierwsze zachowanie różnorodności językowej, przy jednoczesnym zwiększeniu konkurencyjności poprzez pogłębienie odpowiedniej wiedzy w zakresie języków narodowych i po drugie – promowanie nauki w coraz większej liczbie języków.

Również w 2008 r. Rada UE przyjęła rezolucję w sprawie europejskiej strategii na rzecz wielojęzyczności, która zastąpiła uprzednią strategię ramową. Nowa strategia określa pięć celów, które muszą być osiągnięte przez państwa członkowskie i instytucje UE, w zakresie ich odpowiednich kompetencji. Są to: promowanie wielojęzyczności w celu wzmocnienia spójności społecznej, dialogu międzykulturowego i konstrukcji europejskiej; wzmocnienie nauki języków obcych przez całe życie; lepsze promowanie wielojęzyczności jako czynnika konkurencyjności gospodarki europejskiej i mobilności osób i ich zdolności do bycia zatrudnionym; promowanie różnorodności językowej i dialogu międzykulturowego poprzez zwiększenie pomocy w tłumaczeniu, dla zachęcania do obiegu aktywności oraz upowszechnianie idei i wiedzy w Europie i na całym świecie; oraz promowanie języków UE na całym świecie.

Konsekwencją przysługujących obywatelom UE swobód podróżowania, pracy i zamieszkania w dowolnym miejscu w UE jest obciążenie sądownictwa w państwach członkowskich sprawami z czynnikiem transgranicznym. Coraz ważniejszy staje się tym samym dostęp do informacji oraz prawodawstwa w wielu językach. Aby sprostać tym potrzebom, Urząd Publikacji UE za pośrednictwem portalu EUR-Lex zapewnia dostęp do prawa UE w 23 językach urzędowych państw członkowskich. Usługa ta obejmuje dostęp online do Dziennika Urzędowego UE, traktatów, obowiązujących przepisów prawa oraz tych będących w przygotowaniu, do orzecznictwa oraz zbiorów prawodawstwa skonsolidowanego, jak również odnośniki do innych źródeł informacji, takich jak rejestry instytucji i innych stron internetowych dotyczące legislacji UE i państw członkowskich.

W celu zwiększenia wzajemnego zaufania między organami państw członkowskich, przyjęto również specjalistyczne programy. Program „Wymiar Sprawiedliwości w sprawach karnych” ustanowiony na lata 2007-2013 dążył między innymi do promowania współpracy sądowej w oparciu o zasadę wzajemnego uznawania i zaufania, wspierania zgodności norm stosowanych w państwach członkowskich, mających na celu poprawę współpracy sądowej oraz wymianę informacji. Jednym z priorytetów tego programu było szkolenie kadr wymiaru sprawiedliwości mające na celu poprawę znajomości instrumentów prawnych i polityki UE, poprawę świadomości językowej prawników i rozwijanie znajomości systemów prawnych i sądowych innych państw członkowskich. Szkolenie językowe obejmowało opracowywanie modułów wspólnego szkolenia oraz wykorzystanie nowoczesnych technologii i metod nauczania w tłumaczeniu ustnym i pisemnym. Ustanowiono ponadto program wymiany, finansujący organizację staży lub oddelegowanie sędziów i prokuratorów z jednego państwa członkowskiego do sądów lub prokuratur innego. Zadaniem programu było również przyczynienie się do poprawy umiejętności językowych poprzez rozwój szkoleń on-line i tworzenie słowniczków terminologii prawnej.

Podobnie, program „Wymiar Sprawiedliwości w sprawach cywilnych” obejmujący również lata 2007-2013 dążył między innymi do promowania współpracy sądowej w oparciu o zasadę wzajemnego uznawania i zaufania oraz usunięcie przeszkód dla sprawnego funkcjonowania transgranicznych postępowań cywilnych w państwach członkowskich. Miał na celu usprawnienie wymiany informacji i tworzenie sieci pomiędzy organami władzy ustawodawczej, wykonawczej i sądowniczej oraz środowiskiem prawniczym. Jego częścią było szkolenie kadr wymiaru sprawiedliwości dla usprawnienia wymiany informacji i tworzenie sieci pomiędzy organami władzy ustawodawczej, wykonawczej i sądowniczej oraz środowiskiem prawniczym, jak również szkolenia językowe. Jako kontynuację dwóch powyższych programów Parlament Europejski wraz Komisją Europejską przyjął w 2013 r. program "Sprawiedliwość", ustanowiony na okres 2014-2020. Ma on wspierać wysiłki Komisji na rzecz stworzenia europejskiej przestrzeni sprawiedliwości i praw, koncentrując się na działaniach o zwiększonej wartości dodanej na poziomie UE. Mają one szczególne znaczenie dla obywateli UE, oferując konkretne wsparcie finansowe dla organizacji wyspecjalizowanych tematycznie w dziedzinie sprawiedliwości, praw podstawowych i równości szans. Program "Sprawiedliwość" ma wspierać współpracę sądową w sprawach cywilnych i karnych, szkolenie sędziów, prokuratorów i przedstawicieli innych zawodów prawniczych oraz odpowiedni dostęp do wymiaru sprawiedliwości dla obywateli i przedsiębiorców w UE. Jednym z jego celów szczegółowych jest wspieranie i propagowanie szkoleń językowych kadr wymiaru sprawiedliwości w zakresie terminologii prawniczej, w celu rozwijania wspólnej kultury prawnej i sądowej.

Konieczność wzięcia pod uwagę różnorodności językowej, w celu sprostanania rzeczywistym potrzebom obrotu prawnego i uwzględnienia prawa do tłumaczenia pisemnego i ustnego ze strony obywateli i przedstawicieli zawodów prawniczych, leżała u podstaw udostępnienia odpowiednich platform internetowych. Jedną z nich jest ustanowiony w 2010 r. portal E-Sprawiedliwość, utworzony dla zapewnienia jakości wielojęzycznych informacji z zakresu wymiaru sprawiedliwości w UE. Portal E-sprawiedliwość skierowany jest głównie do obywateli i przedsiębiorstw, ale także do prawników i wymiaru sprawiedliwości. Informacje są dostępne we wszystkich językach urzędowych UE (z wyjątkiem irlandzkiego). Na stronie znajdują się również odesłania do glosariuszy i wielojęzycznych tezaurusów. Przygotowano również i udostępniono wielojęzyczną bazę terminologiczną IATE (InterActive Terminology for Europe – interaktywna terminologia dla Europy) używaną do tłumaczeń w instytucjach europejskich i zawierająca wyszukiwarkę wyrażen i zwrotów stosowanych we wszystkich dziedzinach działalności UE. Do właściwego korzystania z tej bazy wymagana jest znajomość języka docelowego na poziomie specjalistycznym, co czyni to narzędzie użytecznym dla zawodowych tłumaczy, a mniej odpowiednim dla ogółu społeczeństwa, organów sądowych oraz osób wykonujących zawody prawnicze. Powszechnie dostępny jest również glosariusz europejskiej sieci sądowej (ESS) w sprawach cywilnych i handlowych, który zawiera związane definicje wyrażen używanych na podstronach, pomocne w zrozumieniu czytanych treści, jednak niebędące wiążącymi definicjami prawnymi. Wielojęzyczny tezaurus EUROVOC stanowi komparatywny zbiór słownictwa z poszczególnych dziedzin działalności UE, umożliwiając

indeksowanie dokumentów w systemach dokumentacji instytucji europejskich oraz ich użytkowników.

Komisja Europejska aktywnie wspierała także dostęp do dobrej jakości tłumaczenia ustnego i pisemnego. W ramach tej aktywności nadzorowała i finansowała również ustanowienie Europejskiego Stowarzyszenia Tłumaczy Sądowych (EULITA), zainaugurowanego podczas konferencji w Antwerpii w listopadzie 2009 r. Ponieważ obecność wykwalifikowanych tłumaczy ustnych i pisemnych w postępowaniu karnym została uznana za istotny element rzetelnego procesu sądowego i realizacji ochrony praw osób podejrzanych, przyjęto również dyrektywę 2010/64/UE w sprawie prawa do tłumaczenia ustnego i pisemnego w postępowaniu karnym, stanowiącą próbę rozszerzenia praw językowych związanych z wykonywaniem niektórych praw zawartych w KPP. Dyrektywa ta określa minimalne obowiązki państw członkowskich związane z zapewnieniem prawa do sądu jako chronionego przez KPP i Europejską Konwencję Praw Człowieka (EKPCz). O uznaniu znaczenia EKPCz przez UE świadczą odpowiednie postanowienia TUE, który zawiera odniesienia do EKPCz, stanowiące między innymi, że UE respektuje podstawowe prawa zagwarantowane w EKPCz i prawa wynikające z tradycji konstytucyjnych, wspólnych dla państw członkowskich, jako ogólne zasady prawa Wspólnot.

Zgodnie z objaśnieniem Prezydium Konwentu Europejskiego, dotyczącym art. 52 KPP „Zakres i wykładnia praw i zasad”, konieczne jest zapewnienie spójności między KPP a EKPCz (włącznie z jej protokołami), przy czym znaczenie i zakres praw gwarantowanych w EKPCz są zawarte nie tylko w tych instrumentach, lecz również w orzecznictwie ETPCz i TSUE. Zgodnie z KPP i EKPCz, wszelki proces sądowy bez udziału tłumacza na rzecz oskarżonego, który nie zna języka postępowania karnego stanowi oczywiste naruszenie prawa UE i prawa międzynarodowego. Ochrona praw osób oskarżonych w postępowaniu karnym została w ten sposób zidentyfikowana jako prawo podstawowe w UE. Zgodnie z dyrektywą, prawo do tłumaczenia ustnego i pisemnego musi być udzielane osobom, które nie mówią w języku postępowania karnego lub go nie rozumieją. Prawo to musi być wykonywane od chwili gdy dana osoba zyska świadomość, że jest podejrzana lub oskarżona o popełnienie przestępstwa, aż do zakończenia postępowania karnego, w tym skazania i postępowania odwoławczego.

Art. 5 dyrektywy odnosi się również do kwestii praktycznej dostępności wykwalifikowanych tłumaczy sądowych. Zgodnie z jego treścią, państwa członkowskie powinny podjąć konkretne środki w celu zapewnienia jakości tłumaczenia ustnego, czemu służyć ma m. in. ustanowienie rejestru lub rejestrów niezależnych tłumaczy, posiadających odpowiednie kwalifikacje. W przypadku, gdy jakość tłumaczeń nie jest wystarczająca dla zapewnienia rzetelności postępowania, zgodnie z pkt 26 preambuły, właściwe organy muszą być w stanie zastąpić powołanego tłumacza. Pkt 32 preambuły stanowi bowiem, iż poziom ochrony nie powinien być niższy niż określono w EKPC oraz w KPP. Ponadto, zgodnie z pkt 33 preambuły, przepisy niniejszej dyrektywy, które odpowiadają prawom zagwarantowanym w EKPC lub Karty powinny być interpretowane i wdrażane w sposób spójny z tymi prawami.

Natomiast w myśl art. 6 dyrektywy, bez uszczerbku dla niezależności sądownictwa, państwa członkowskie zwracają się do podmiotów odpowiedzialnych za szkolenia sędziów, prokuratorów i pracowników wymiaru sprawiedliwości o zwrócenie uwagi na specyfikę komunikacji za pośrednictwem tłumacza, tak aby była ona skuteczna i efektywna. Prokuratorzy, policjanci i sędziowie powinni być bowiem świadomi czynników, które mogą mieć wpływ na jakość tłumaczenia, takie jak tempo mówienia lub wyróżnianie istotnych informacji. Dyrektywa przekształciła ogólne przepisy EKPC i KPP w szczególny obowiązek właściwego organu, który musi sprawdzić i uwzględnić potrzeby językowe podejrzanego lub oskarżonego. Państwa członkowskie są zobowiązane do dokonania tłumaczenia, dostępnego dla zainteresowanych osób oraz do umożliwienia podejrzanym i oskarżonym komunikowania się z ich obrońcą w sprawach odnoszących się bezpośrednio do wszelkich przesłuchań lub rozpraw na każdym etapie postępowania. Muszą także zapewnić podejrzanym lub oskarżonym tłumaczenie pisemne istotnych dokumentów określonych w dyrektywie, a dotyczących pozbawienia wolności, zarzutów oraz orzeczenia.

Jak Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej wypowiada się o wielojęzyczności?⁵³

Przegląd aspektów językowych związanych ze stanowieniem i stosowaniem prawa UE ukazuje starania o zachowanie równowagi między interesem polegającym na utrzymaniu różnorodności językowej z jednej strony a zapewnieniem sprawnego obrotu prawnego z drugiej strony.

UE zwraca się w stronę różnorodności językowej na dwóch poziomach. Jednym z nich jest poziom jednostki, której pewne prawa związane z językiem są intensywnie chronione i której interesy językowe winny być promowane jako przedmiot polityki. Drugi poziom to poziom państw, których kompetencje do stanowienia i stosowania prawa w obszarach nienależących do kompetencji UE są zasadniczo niekwestionowane. Założenia te znajdują swoje odzwierciedlenie i oparcie w przepisach prawa pierwotnego i wtórnego, a także w aktywności TSUE.

Bickel i Franz

W kwestii prawa do obrony w swoim języku w postępowaniu karnym TSUE wypowiedział się w sprawie Bickel i Franz. W tym przypadku przepisy włoskie ograniczyły prawo do postępowań prowadzonych w języku niemieckim do niemieckojęzycznych mieszkańców prowincji Bolzano. Niemieckojęzyczni obywatele innych państw członkowskich, w szczególności w Niemczech i Austrii – tacy jak oskarżeni

⁵³ Źródła: Zdjęcie: Trybunał Sprawiedliwości, https://curia.europa.eu/jcms/jcms/Jo2_7055/pl/; Osiejewicz J. (2017), *Zjednoczona w różnorodności. Prawo Unii Europejskiej wobec wielojęzyczności*, W: H. Babiuch, P. Kapusta, J. Michalska (red.), *Aktualne problemy konstytucji: Księga Jubileuszowa z okazji 40-lecia pracy naukowej Profesora Bogusława Banaszaka*. Legnica: Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Witelona w Legnicy, 685–700.

w sprawie karnej – którzy podróżowali lub przebywali w tej prowincji nie mogli oczekiwać, że postępowanie karne będzie prowadzone w języku niemieckim.



Rozprawa przed Trybunałem Sprawiedliwości Unii Europejskiej, Wielka Izba

TSUE oparł orzeczenie na art. 6 TWE, który generalnie zakazywał dyskryminacji ze względu na narodowość i chronione prawa językowe oskarżonego. Zgodnie z orzeczeniem, w zakresie w jakim mogą one naruszyć prawo obywateli innych państw członkowskich do równego traktowania w wykonywaniu ich prawa do swobodnego przemieszczania się i pobytu w innym państwie członkowskim, krajowe przepisy dotyczące języka używanego w postępowaniu karnym w przyjmującym państwie członkowskim muszą być zgodne z art 6 TWE.

Mimo że w dacie orzekania prawo karne i przepisy postępowania karnego były obszarem leżącym w kompetencjach państw członkowskich, TSUE orzekł, że art. 6 TWE sprzeciwia się uregulowaniu krajowemu, które w odniesieniu do danego języka innego niż język główny danego państwa członkowskiego, nadaje obywatelom, których językiem jest ten konkretny język, a którzy zamieszkują na zdefiniowanym obszarze, prawo, aby postępowanie karne prowadzone było w tym języku, nie przyznając tego samego prawa obywatelom innych państw członkowskich, podróżujących lub przebywających na tym obszarze, a których język jest ten sam.

Angonese

W sprawie Angonese TSUE zajął stanowisko wobec próby kontrolowania przez państwo włoskie umiejętności językowych niezbędnych do wykonywania niektórych zawodów. W tym przypadku obywatel Włoch, którego językiem ojczystym był niemiecki, a który mieszkał w prowincji Bolzano, wyjechał na studia do Austrii. Po powrocie złożył aplikację w konkursie na stanowisko w prywatnym przedsiębiorstwie bankowym w Bolzano. Jednym z warunków przystąpienia do konkursu było posiadanie certyfikatu dwujęzyczności (w języku włoskim i niemieckim), wymaganego w prowincji Bolzano dla dostępu do kariery menedżerskiej w służbie publicznej. Certy-

fikat miał być wydany przez władze publiczne prowincji Bolzano w procedurze właściwej tylko w tej prowincji. Angonese nie posiadał takiego certyfikatu, jednak był osobą dwujęzyczną, a jego umiejętności językowe były udokumentowane. Mimo to nie został przyjęty do konkursu, ponieważ nie przedstawił wymaganego certyfikatu.

TSUE stwierdził, że zgodnie z art. 48 TWE, swoboda przepływu pracowników wewnątrz Wspólnoty obejmuje zniesienie wszelkiej dyskryminacji ze względu na przynależność państwową między pracownikami państw członkowskich w zakresie zatrudnienia, wynagrodzenia i innych warunków pracy i zatrudnienia. Stwierdził także, że zakaz dyskryminacji ze względu na przynależność państwową określony w art. 48 TWE należy ocenić jako mający zastosowanie również do osób prywatnych. Ponieważ osoby niebędące rezydentami w prowincji Bolzano miały niewielkie szanse uzyskania certyfikatu i trudno było im uzyskać dostęp do danego zatrudnienia, TSUE uznał ten wymóg za dyskryminujący ze względu na narodowość. Wymogi powinny bowiem być oparte na obiektywnych czynnikach niezwiązanych z obywatelstwem osób, których dotyczy postępowanie oraz proporcjonalnie do tego celu legitymizowane.

W ocenie TSUE, wymaganie od osoby ubiegającej się o stanowisko pewnego poziomu znajomości języka może być uzasadnione i posiadanie odpowiednich certyfikatów może stanowić kryterium przedmiotowej oceny. Jednakże fakt, że nie można było przedstawić dowodu wymaganej wiedzy językowej w jakikolwiek inny sposób, w szczególności poprzez równoważne kwalifikacje uzyskane w innych państwach członkowskich, został uznany za nieproporcjonalny w stosunku do celu.

Communications Belgium i inni

W sprawie Communications Belgium i inni TSUE rozpoznał sprawę pośrednio dotyczącą niektórych aspektów utrzymania wielojęzyczności w dwujęzycznym regionie. Orzeczenie dotyczyło naruszenia swobody świadczenia usług przez belgijskie przepisy krajowe, zobowiązujące pozalokalnych operatorów do transmitowania programów w lokalnych kanałach.

TSUE uznał, że polityka kulturalna może stanowić nadrzędny wymóg interesu ogólnego, który uzasadnia ograniczenie swobody świadczenia usług. Oceniał także, że sporne regulacje są odpowiednie dla zapewnienia realizacji celu, gdyż gwarantują telewizjom w tym regionie dostęp do lokalnych i krajowych wiadomości transmitowanych w ich własnym języku oraz do programów, które są reprezentatywne dla ich kultury. TSUE zwrócił jednak uwagę, że ograniczenia swobody świadczenia usług nie mogą być nieproporcjonalne i pozostawił ostateczną decyzję w tej kwestii sądowi krajowemu.

Unión de Televisiones Comerciales Asociadas (UTECA)

W sprawie Unión de Televisiones Comerciales Asociadas (UTECA), która dotyczyła podobnego stanu faktycznego, TSUE stwierdził, że prawo wspólnotowe nie stoi na przeszkodzie podjęciu przez państwo członkowskie, które nakłada na operatorów telewizyjnych obowiązek przeznaczania 5% swoich przychodów na prefinansowanie

europejskiej kinematografii oraz filmów telewizyjnych, a dokładniej rezerwowania 60% z tych 5% na produkcję dzieł, których językiem oryginału jest jeden z języków urzędowych tego państwa członkowskiego.

TSUE przyznał, że środek ten stanowi ograniczenie swobody świadczenia usług, swobody przedsiębiorczości, swobody przepływu kapitału i swobody przepływu pracowników, uznał jednak, że ograniczenie to może być uzasadnione celem, jaki jest ochrona i promowanie jednego lub kilku języków urzędowych danego państwa członkowskiego. Zwrócił też uwagę na to, że zastosowany środek nie był nieproporcjonalny, ponieważ miał wpływ jedynie na część dochodów operatorów.

TSUE stwierdził, że względy kulturowe, polegające na ochronie wielojęzyczności w Hiszpanii, na których oparty został sporny środek, stanowią nadrzędny element interesu ogólnego.

Ulrike Elfriede Grauel Rüffer / Katerina Pokorná

Sąd dla regionu Bolzano po kilku latach ponownie zwrócił się do TSUE w kwestii językowej, tym razem z pytaniem, czy prawo UE stoi na przeszkodzie temu, by możliwość użycia języka niemieckiego przed sądami prowincji Bolzano była zarezerwowana jedynie dla obywateli włoskich zamieszkujących w tym regionie. Używanie języka włoskiego było bowiem wymagane przed włoskimi sądami cywilnymi, przy czym czynności procesowe dokonane w innym języku uznawano za nieważne. W ramach odstępstwa od tej zasady, uzasadnianego celem ochrony miejscowej niemieckojęzycznej mniejszości etniczno-kulturowej, obywatele włoscy mieszkający w prowincji Bolzano mogli używać języka niemieckiego. Przyczyną pytania była sprawa z powództwa niemieckiej narciarki, która doznała urazu na trasie położonej w prowincji Bolzano i zażądała naprawienia poniesionych szkód od narciarki czeskiej, której zarzucała spowodowanie wypadku. Pozew oraz odpowiedź na pozew zostały sporządzone w języku niemieckim, zatem zgodnie z włoską regulacją sąd winien uznać te czynności za nieważne. Powziął on jednak wątpliwości co do zgodności takiej nieważności z prawem UE.

Wyrokiem w sprawie Ulrike Elfriede Grauel Rüffer / Katerina Pokorná TSUE orzekł, że możliwość użycia języka niemieckiego przed sądami cywilnymi prowincji Bolzano nie może być zarezerwowana jedynie dla obywateli włoskich zamieszkujących w tym regionie, lecz że możliwość tę muszą mieć wszyscy obywatele UE. TSUE stwierdził, że zakaz dyskryminacji ze względu na przynależność państwową oraz swoboda przemieszczania się zagwarantowana obywatelom UE stoją na przeszkodzie takiej regulacji krajowej, która w postępowaniach cywilnych toczących się przed sądami określonej jednostki podziału terytorialnego państwa członkowskiego przyznaje prawo używania innego języka niż język urzędowy tego państwa tylko obywatelom tego państwa zamieszkałym w tej jednostce podziału terytorialnego. TSUE przywołał również swoje wcześniejsze orzeczenie dotyczące postępowań przed sądami karnymi w tej samej prowincji i wskazał, że względy, które doprowadziły do przedmiotowej konkluzji mają zastosowanie do każdego postępowania sądowego prowadzonego w tej jednostce podziału terytorialnego.

TSUE zwrócił ponadto uwagę na istotny walor gospodarczy wielojęzyczności w

swoim orzeczeniu w sprawie Parlament Europejski przeciwko Radzie. Podkreślił, że w realiach UE język jest nie tylko obiektem dziedzictwa kulturowego, lecz również przedmiotem i instrumentem działalności gospodarczej, którą interesuje się UE. Możliwość porozumiewania się w wielu językach sprzyja bowiem mobilności i przynosi korzyści tak jednostkom, jak i organizacjom oraz przedsiębiorstwom. Wspomaga również konkurencyjność, gdyż pobudza kreatywność, pozwala przewyciężyć stereotypy kulturowe i wyjść poza tradycyjny sposób myślenia. W innych orzeczeniach TSUE wskazał też, że potrzeba jednolitego stosowania prawa UE i zasada równości wymagają, aby sformułowaniami przepisu prawa UE, które nie odnoszą się w sposób wyraźny do prawa państw członkowskich, w celu określenia jego znaczenia i zakresu UE nadawała jednolitą i autonomiczną interpretację, a interpretacja ta powinna uwzględniać kontekst danego przepisu oraz cel danego aktu prawnego.

Bibliografia

Akty prawne i orzeczenia sądowe

- Konwencja Narodów Zjednoczonych o prawie morza, podpisana w Montego Bay 10 grudnia 1982 r., Dz.U. z 2002 r., Nr 59, poz. 543.
- Konwencja w sprawie przeciwdziałania bezprawnym czynom przeciwko bezpieczeństwu żeglugi morskiej sporządzona w Rzymie dnia 10 marca 1988 r., Dz.U. z 1994 r., Nr 129, poz. 635.
- Powszechna Deklaracja Praw Człowieka, http://www.unesco.pl/fileadmin/user_upload/pdf/Powszechna_Deklaracja_Praw_Czlowieka.pdf.
- Dyrektywa 2006/123/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 12 grudnia 2006 r. dotycząca usług na rynku wewnętrznym, Dz.U. L 376 z 27.12.2006, s. 1. 36–68.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2010/64 UE z dnia 20 października 2010 r. w sprawie prawa do tłumaczenia ustnego i tłumaczenia pisemnego w postępowaniu karnym, Dz.U. L 280 z 26.10.2010, 1–7.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/55/UE z dnia 20 listopada 2013 r. zmieniająca dyrektywę 2005/36/WE w sprawie uznawania kwalifikacji zawodowych oraz rozporządzenie (UE) nr 1024/2012 w sprawie współpracy administracyjnej za pośrednictwem systemu wymiany informacji na rynku wewnętrznym („rozporządzenie w sprawie IMI”) Tekst mający znaczenie dla EOG, Dz.U. L 354 z 28.12.2013, 132–170.
- Rozporządzenie nr 1 w sprawie określenia systemu językowego Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (wersja skonsolidowana), Dz. U. 1958R0001 z 01.01.2007, s. 006.001 – 1.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych) (Tekst mający znaczenie dla EOG), OJ L 119, 4.5.2016, 1–88.
- Zalecenie Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 23 kwietnia 2008 r. w sprawie ustanowienia europejskich ram kwalifikacji dla uczenia się przez całe życie (Tekst mający znaczenie dla EOG), Dz.U. C 111 z 6.5.2008.
- Zalecenie Rady z dnia 22 maja 2017 r. w sprawie europejskich ram kwalifikacji dla uczenia się przez całe życie i uchylające zalecenie Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 23 kwietnia 2008 r. w sprawie ustanowienia europejskich ram kwalifikacji dla uczenia się przez całe życie, Dz.U. C 189/16 z 15.6.2017.
- Grupa Robocza Art. 29, Wytyczne w sprawie przejrzystości na podstawie rozporządzenia 2016/679, 17/PL GR260 rev.01.
- Wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (piąta izba) z dnia 21 marca 2002 r. Komisja Wspólnot Europejskich przeciwko Republice Włoskiej. Sprawa C-298/99.
- Wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (pierwsza izba) z dnia 18 lipca 2007 r. Komisja Wspólnot Europejskich przeciwko Republice Federalnej Niemiec.

Sprawa C-490/04.
Ustawa z dnia 31 stycznia 1959 r. o cmentarzach i chowaniu zmarłych, Dz.U. Nr 16, poz. 93 ze zm.
Ustawa z dnia 25 lutego 1964 r. – Kodeks rodzinny i opiekuńczy (Dz.U.2015.0.2082 t.j.).
Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, Dz.U. 1964 nr 16 poz. 93.
Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego, Dz.U. 1964 nr 43 poz. 296.
Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny, Dz.U. 1997 nr 88 poz. 553.
Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks postępowania karnego (Dz.U. 1997 nr 89 poz. 555).
Ustawa z dnia 27 lipca 2001 r. Prawo o ustroju sądów powszechnych, Dz.U. 2001 nr 98 poz. 1070.
Ustawa z dnia 18 września 2001 r. Kodeks morski, Dz.U. z 2009 r., Nr 217, poz. 1689 ze zm.
Ustawa z dnia 5 stycznia 2011 r. Kodeks wyborczy, Dz.U. 2011 nr 21 poz. 112.
Ustawa z dnia 28 listopada 2014 r. Prawo o aktach stanu cywilnego, Dz.U. poz. 1741.
Uchwała sądu siedmiu sędziów z dnia 20 maja 2005 r., III CZP 6/05.
Wyrok Sądu Najwyższego z 22 kwietnia 2016 r., II CSK 478/15.
Wyrok Sądu Apelacyjnego we Wrocławiu z 27 kwietnia 2017 r., II AKa 213/16.
Wyrok Sądu Okręgowego w Gliwicach z 2 sierpnia 2016 r., VI Ka 445/16.
Wyrok SN z 17 kwietnia 2008 r., sygn. akt I CSK 500/07, niepubl.
The Code of Federal Regulations of the United States Navy, 32 CFR 700.844 – Marriages on board, <https://www.law.cornell.edu/cfr/text/32/700.844>.

Literatura przedmiotu

Aaron, H. / L. Wheeler (1992), *I Had a Hammer: The Hank Aaron Story*, HarperCollins.
Albert, L. (2017), *Hot Convict in Court*, <https://lauraalbert.org/wp-content/uploads/2017/05/JeremyMeeks-BringThePain.pdf>
Amabile, T. (1996), *Creativity in Context: Update to the Social Psychology of Creativity*, Westview Press.
American Bar Association (2020), *Model Rules of Professional Conduct*, https://www.americanbar.org/groups/professional_responsibility/publications/model_rules_of_professional_conduct/model_rules_of_professional_conduct_table_of_contents/
Amsterdam, A. / Bruner J. (2002), *Minding the Law*, Harvard University Press.
Arenson, K. (2002), *The Fine Art of Listening: Anna Deavere Smith Helps N.Y.U. Law Students Look Beyond the Legal Questions*, New York Times, Jan. 13, 2002, Education Life, 34-35.
Bartlett, F. (1995), *Remembering: A Study in Experimental and Social Psychology*, Cambridge University Press.

- Barton, E. K. (2014), *To the Young Lawyer: Tips for Court Appearances*, IDC Quarterly 24(2), 1–7.
- Bennett, L. / M. Feldman (2014), *Reconstructing reality in the Courtroom: Justice and Judgment in American Culture*, Quid Pro.
- Berger, L. / L. Edwards, T. Pollman (2010), *The Past, Presence, and Future of Legal Writing Scholarship: Rhetoric, Voice, and Community*, Scholarly Works 11, <http://scholars.law.unlv.edu/facpub/11>
- Binder, D. / P. Bergman (1984), *Fact Investigation: From Hypothesis to Proof*, West Academic Publishing.
- Binder, D. / P. Bergmann, S. Price (2011), *Lawyers as Counselors: A Client Centered Approach*, West Academic Publishing.
- Bok, S. (1999), *Lying: Moral Choice in Public and Private Life*, Vintage.
- Bruner, J. (1987), *Actual Minds, Possible Worlds*, Harvard University Press.
- Carroll, N. (1992), *Dancing with Lawyers; How to Take Charge and Get Results*, Royce Baker Pub.
- Cunningham, C. (1992), *The Lawyer as Translator, Representation as Text: Towards an Ethnography of Legal Discourse*, “Cornell Law Review” 77, 1298–1387.
- Cunningham, J. (2013), *What Do Clients Want from Their Lawyers*, “Journal of Dispute Resolution” 1, 143–157.
- Curler, B. / S. Penrod (1995), *Mistaken Identification: The Eyewitness, Psychology, and the Law*, Cambridge University Press.
- Dacey, J. / K. Lennon (1998), *Understanding Creativity: The Interplay of Biological, Psychological, and Social Factors*, Jossey-Bass.
- De Paula, M. (2003), *Jumping the Gap: Marketing to Multiple Generations*, “US-Banker” 113(9), 38 – 49.
- De Witt, A. (2002), *Therapeutic Communication as a Tool for Case Theming*, “American Journal of Trial Advocacy” 29, 395–404.
- Dudek, M. (2014), *Komunikowanie prawa w dobie pluralizmu kulturowego*, Kraków.
- Efran, M. G. (1974), *The Effect of Physical Appearance on the Judgment of Guilt, Interpersonal Attraction, and Severity of Recommended Punishment in Simulated Jury Task*, “Journal of Research in Personality” 8, 45–54, doi:10.1016/0092-6566(74)90044-0.
- Greenwald, E. (1998), *The National Assessment of Educational Progress, Writing Report Card for the Nation and the States*, <<http://nces.ed.gov/nationsreport-card/writing/>
- Elkins, J. (1996), *Thinking Like a Lawyer: Second Thoughts*, “Mercer Law Review” 47, 511–523.
- Engel, S. (1999), *Context Is Everything: The Nature of Memory*, W H Freeman & Co.
- Fishman, A.A. (2004), *Understand Generational Differences*, “National Underwriter” 108(2), 4.
- Freedman, M. / A. Smith (2010), *Understanding Lawyers' Ethics*, LexisNexis.
- Gajus Swetoniusz Trankwillus (1987), *Żywoty cesarów*, Ossolineum, ks. IV Gajus Kaligula.
- Garner, B. (2013), *Legal Writing in Plain English*, University of Chicago Press.

- Garrett, B. (2011), *Convicting the hiflocent: Where Criminal Prosecutions Go Wrong*, Harvard University Press.
- Gawande, A. (2001), *Investigations Under Suspicion: The Fugitive Science of Criminal Justice*, *The New Yorker*, Jan. 8, 2001.
- Geiselman E. / R. Fisher, I. Firstenberg (1984), *Enhancement of Eyewitness Memory: An Empirical Evaluation of the Cognitive Interview*, "The American Journal of Psychology" 99(3), 385–401.
- Gellhorn, G. (1998), *Law and Language: An Empirically-Based Model for the Opening Moments of Client Interviews*, "Clinical Law Review" 4, 321–344.
- Gilligan, C. (1993), *In a Different Voice: Psychological Theory and Women's Development*, Harvard University Press.
- Gilligan, C. (2013), *Moral Injury and the Ethics of Care*, <https://www.youtube.com/watch?v=axTmbbXPJ8g>
- Gross, S. / K. Jacoby, D. Matheson, N. Montgomery (2005), *Exonerations in the United States 1989 through 2003*, "Journal of Criminal Law and Criminology" 95, 523 – 560.
- Guilmartin, N. (2002), *Healing Conversations: What to Say When You Don't Know What to Say*, Jossey-Bass.
- Hall, E. (1969), *The Hidden Dimension*, Anchor.
- Hastie, R. (1999), *The Role of Stories in Civil Jury Judgments*, "University of Michigan Journal of Law Reform" 32, 227–239.
- Haven, H. (2007), *Story Proof: The Science Behind the Startling Power of Story*, Libraries Unlimited.
- Hurder, A. (1996), *Negotiating the Lawyer-Client Relationship: A Search for Equality and Collaboration*, "Buffalo Law Review" 44, 71–99.
- Jabłońska-Bońca, J. / Zeidler K. (2016), *Prawnik a sztuka retoryki i negocjacji*, Warszawa, 11–39.
- Jackson, B. (1988), *Law, Fact and Narrative Coherence*, Liverpool: Deborah Charles Publications .
- Jaworowski, J. (2013), *Redagowanie pism. Czego uczy doświadczenie dziennikarskie?*, „Przegląd Służby Cywilnej” 2, 34–36.
- Kancelaria Prezesa Rady Ministrów (2015), *Komunikacja pisemna. Rekomendacje*.
- Kosse, S. H. / D. ButleRitchie (2003), *How Judges, Practitioners, and Legal Writing Teachers Assess the Writing Skills of New Law Graduates: A Comparative Study*, „Journal of Legal Education” 82, 80–103.
- Kotowski, W. (2009), *Kodeks wykroczeń: Komentarz*, Wolters Kluwer.
- Krieger, S. (2001), *A Time to Keep Silent and a Time to Speak: The Functions of Silence in the Lawyering Process*, "Oregon Law Review" 80, 199–266.
- Krieger, S. / Neumann N. (2015), *Essential Lawyering Skills*, Wolters Kluwer.
- Kurt Cobain Suicide Note, https://kurtcobainssuicidenote.com/kurt_cobains_suicide_note_scan.html
- Langlois, J. / L. Kalakanis / A. Rubenstein / A. Larson / M. Hallam / M. Smooth (2000), *Maxims or Myths of Beauty? A Meta-Analytic and Theoretical Review*, "Psychological Bulletin" 126(3), 390–423.

- Loftus, E. (1996), *Eyewitness Testimony: With a New Preface*, Harvard University Press.
- Loftus, E. / J. Doyle (1997), *Eyewitness Testimony: Civil and Criminal*, LexisNexis.
- Marcinczuk, M. / M. Zasko-Zielinska / M. Piasecki (2011), *Structure Annotation in the Polish Corpus of Suicide Notes*, August 2011, DOI: 10.1007/978-3-642-23538-2_53
- Monahan, F. (1941), *Women in Crime*, New York: Washburn.
- Moore, A. / P. Bergmann, D. Binder (1996), *Trial Advocacy: Inferences, Arguments, and Techniques*, West Academic Publishing.
- Neustadt, R. / E. May (1988), *Thinking in Time: The Uses of History for Decision-Makers*, Free Press.
- Newby, E. (1984), *When the Snow Comes, They Will Take You Away*, Charles Scribner's Sons.
- Office for Democratic Institutions and Human Rights / Organisation for Security and Cooperation in Europe. *Election Observation Book*. fifth edition, ISBN 83-60190-00-3, 2005.
- Olsson, J. (2008), *Forensic Linguistics*, Londyn.
- Osiejewicz, J. (2015), *Legal Education of Court Interpreters and Sworn Translators upon the Directive 2010/64/EU*, „International Journal on New Trends in Education and Their Implications (IJONTE)” 6(1), 151–162, <http://www.ijonte.org/FileUpload/ks63207/File/19.osiejewicz.pdf>
- Osiejewicz, J. (2016), *Prawnomiędzynarodowe aspekty tłumaczenia traktatów*, „Lingwistyka Stosowana” 19(4), 205–215.
- Osiejewicz, J. (2017), *Zjednoczona w różnorodności. Prawo Unii Europejskiej wobec wielojęzyczności*, W: H. Babiuch, P. Kapusta, J. Michalska (red.), Aktualne problemy konstytucji : Księga Jubileuszowa z okazji 40-lecia pracy naukowej Profesora Bogusława Banaszaka. Legnica : Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Witelona w Legnicy, 685–700.
- Osiejewicz, J. (2017), *Komunikacja w procesie cywilnym w ujęciu formalnoprawnym*, w: J. Alnajjar (red.), *Komunikacja w organizacjach. Teoria i praktyka*, Saarbrücken : Wydawnictwo Bezkresy Wiedzy, 249–272.
- Osiejewicz, J. (2017), *Sprawiedliwość językowa w prawie środowiska: ludy tubylcze a narody Unii Europejskiej*, „Lingwistyka Stosowana” 24(4), 149–163.
- Osiejewicz, J. (2018), *Legal Communication and Translation Standards in the EU Internal Market*, W: M. Dei, O. Rudenko (red.), *Association Agreement : From Partnership to Cooperation : collective monograph*, Hamilton : Accent Graphics Communications & Publishing, 9–13, <http://nier.ge/images/collective%20monograph.pdf>
- Osiejewicz, J. (2019), *Prawo do komunikacji między klientem a prawnikiem – atrybuty modelu partycypacyjnego*, w: J. Jaskiernia, K. Spryszak (red.), *Polski system ochrony praw człowieka 70 lat po proklamowaniu Powszechnej Deklaracji Praw Człowieka. Osiągnięcia – bariery – rozwiązania*, Wydawnictwo Adam Marszałek: Toruń, 413–425.

- Osiejewicz, J. (2020), *Transnational Legal Communication: Towards Comprehensible and Consistent Law*, *Foundations of Science* 25, 441–475, DOI: <https://doi.org/10.1007/s10699-020-09655-3>
- Osiejewicz, J. (2020), *Wspólna struktura ludzkich dociekań w pragmatyce komunikacji prawniczej*, *Applied Linguistics Papers* 26/3, 51–61, <https://doi.org/10.32612/uw.25449354.2019.3>, 51–61.
- Payton, S. (1985), *Is Thinking Like a Lawyer Enough?*, “University of Michigan Journal of Law Reform” 18, 233–246.
- Pennington, N. / Hastie, R. (1993), *The story model for juror decision making*, w: Hastie R. (red.), *Cambridge series on judgment and decision making. Inside the juror: The psychology of juror decision making*, Cambridge University Press, 192–221, <https://doi.org/10.1017/CBO9780511752896.010>
- Posnick-Goodwin, S. (2010), *Meet Generation Z*, “California Educator”, 14(5), 8–18.
- Pyć, D. / I. Zużewicz-Wiewiórowska (2013), *Leksykon prawa morskiego. 100 podstawowych pojęć*, Warszawa.
- Quinn, J. W. (2012), *A judge’s view: things lawyers do that annoy judges; things they do that impress judges*, 1–44, <http://www.oba.org/en/pdf/JudgesView.pdf>.
- Rand, J. (2003), *Understanding Why Good Lawyers Go Bad: Using Case Studies in Teaching Cognitive Bias in Legal Decision-Making*, “Clinical Law Review” 79, 731–752.
- Rosenburg, J. (2008), *Mind Your Generation*, “Journal of Property Management”, 73(6), 41–44.
- Sakowicz, A. (2016), *Kodeks postępowania karnego. Komentarz*, Legalis.
- Sanders, T. (2005), *The Likeability Factor: How to Boost Your L-factor & Achieve Your Life's Dreams*, Harmony.
- Schaefer, D. (2002), *The Seven Sins of Memory: How the mind Forgets and Remembers*, Mariner Books.
- Schecrer, D. (1997), *Searching for Memory: The Brain, the Mind, and the Past*, Basic Books.
- Scheppele, K. (1990), *Facing Facts in Legal Interpretation*, “Representations” 30, 42 – 77.
- Schoen, D. (1995), *Educating the Reflective Legal Practitioner*, “Clinical Law Review” 2, 231–239.
- Schuerz, J. / K. Snedaker (1988), *Communication and Litigation: Case Studies of Famous Trials*, Southern Illinois University Press.
- Sherwin, R. (1994), *Law Frames: Historical Truth and Narrative Necessity in a Criminal Case*, “Stanford Law Review” 47(1), 39–83.
- Sherwin, R. (1994), *The Narrative Construction of Legal Reality*, “Vermont Law Review” 18, 681 – 713.
- Sidor, G. (2014), *Zatrzymanie osoby przez kapitana statku morskiego*, „Studia Iuridica Lublinensia” 21, 205–221.
- Sigall, H. / N. Ostrove (1975), *Beautiful but Dangerous: Effects of Offender Attractiveness and Nature of the Crime on Juridic Judgment*, “Journal of Personality and Social Psychology” 31(3), 410–14.

- Słownik Języka Polskiego, <https://sjp.pl/przyrzeczenie>
- Sommecclad, H. (2000), *English Perspectives on Quality: The Client-Led Model of Quality – A Third Way?*, “University of British Columbia Law Review” 33, 503–505.
- Sudjana, E. / N. Fitr (2013), *Kurt Cobain’s Suicide Note Case: Forensic Linguistic Profiling Analysis*, “International Journal of Criminology and Sociological Theory” 6(4), 217–227.
- Swift, J. (2013), *Podróże Guliwera*, Wydawnictwo Skrzat.
- Świecki, D. (2016), *Kodeks postępowania karnego. Komentarz do zmian*, Lex.
- Talland, G. (1964), *Disorders of Memory*, New York: Academic Press.
- The Glass Ballot Box and Political Transparency, “Common-place” 16(4) Summer 2016, <http://common-place.org/book/glass-ballot-box-political-transparency/>
- Weinstein, I. (2003), *Don't Believe Everything You Think: Cognitive Bias in Legal Decision-Making*, “Clinical Law Review” 8, 783–834.
- Weng, C. (2005), *Multicultural Lawyering: Teaching Psychology to Develop Cultural Self-Awareness*, “Clinical Law Review” 1, 369–398.
- White, J. (1973), *The Legal Imagination*, Boston.
- Williams, K. C. (2011), *Marketing to the Generations*, “Journal of Behavioral Studies in Business” 3, 1–17.
- Wydick, R. (1995), *The Ethics of Witness Coaching*, “Cardozo Law Review” 17, 1–42.
- Zasko-Zielinska, M. (2013), *Listy pożegnalne. W poszukiwaniu lingwistycznych wyznaczników autentyczności tekstu*, Wrocław.
- Zyzda, B. (2015), *Publicznoprawne funkcje kapitana statku morskiego*, w: M. Sadowski, A. Kuriata, B. Jelonek, Z badań nad prawem, administracją i myślą polityczną, Wrocław : Uniwersytet Wrocławski. Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii, 171–191.

Zdjęcia (dostęp: 31.05.2020):

- Facebook, <https://www.facebook.com/Nirvana/>
- Facebook, Stockton Police Department, <https://www.facebook.com/stocktonpolicedepartment/photos/a.626455570783704/626455670783694/?type=1&theater>
- Museum of the City of New York, <https://www.nyhistory.org/exhibit/ballot-box>
- Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/adres-e-mail-obrotu-biznesu-sms-3543958/>
- Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/dc-comics-batman-komiks-dc-1933663/>
- Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/dostep-wiele-rece-onz-swiat-933122/>
- Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/globus-swiat-języki-przetłumacz-110775/>
- Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/goldfish-ryby-akwarium-3121304/>
- Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/konsultacji-zdrowia-psychicznego-1739639/>
- Pixabay, <https://pixabay.com/pl/illustrations/manipulacji-pragnienie-хангери->

4503080/
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/illustrations/martwa-natura-wina-butelka-846180/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/illustrations/mózg-serce-ikona-mózg-3269655/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/illustrations/optycznych-iluzja-morze-alice-1708964/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/illustrations/prezentacji-statystyka-chłopiec-1454403>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/illustrations/przestępczości-odcisków-palców-3737758/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/illustrations/sędzia-trybunał-gavel-administracja-4199434/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/illustrations/strony-morze-wody-fala-chmury-792920/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/illustrations/superhero-dziewczyna-prędkość-534120/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/illustrations/sztuczna-inteligencja-mózgu-zdaniem-3382507/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/illustrations/urząd-miejsce-pracy-biznesu-3193372/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/illustrations/wyspa-wody-marzenia-charakter-845852/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/illustrations/zapytaj-pytanie-guess-biznesu-3231385/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/illustrations/znak-town-planowanie-sukces-749613/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/photos/burza-alarm-burzowy-ostrzeżenie-2660931/>
<https://pixabay.com/pl/photos/kaprys-bajki-elf-komponowanie-2320612/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/photos/kobieta-biblioteka-książki-badanie-3435842/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/photos/kobieta-super-hero-piękny-3373173/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/photos/kóz-konkurencji-spór-692660/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/photos/lew-roar-afryka-zwierząt-żbik-3012515/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/photos/michelangelo-streszczenie-chłopiec-71282/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/photos/owiec-beczeć-komunikacja-2372148/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/photos/pkw-wypadek-drzewo-zniszczone-auto-3385499/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/photos/prawa-sprawiedliwości-trybunał-1063249/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/photos/prawo-adwokat-sprawiedliwości-sąd-4926156/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/photos/puzzle-jigsaw-układanka-1487340/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/photos/rosnąć-kwiat-upływ-czasu-sekwencja-73353/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/photos/szachy-człowiek-kobieta-sexy-2542065/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/photos/szachy-pionek-król-gra-turniej-1483735/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/photos/tancerze-cyganie-taniec-brzucha-1773204/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/photos/twarze-społeczne-grać-zespół-2679740/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/photos/wyrok-sędzia-sędzia-młotek-3667391/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/photos/znak-zapytania-wiedzy-pytanie-3255140/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/vectors/człowiek-praca-co-do-wykonania-311326/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/vectors/justicia-sprawiedliwości-904364/>
Pixaby, <https://pixabay.com/pl/vectors/pytanie-pytania-człowiek-głowy-2519654/>

Pixabay, <https://pixabay.com/pl/vectors/unii-europejskiej-flagi-gwiazd-eu-1328255/>
The New York Times, 31.01.2009, <https://www.nytimes.com/2009/02/01/washington/01kutler.html>.
Trybunał Sprawiedliwości, https://curia.europa.eu/jcms/jcms/Jo2_7055/pl/
UNICEF, UN Convention on the Rights of the Child in Child friendly Language,
<https://www.unicef.org/rightsite/files/uncrcchildfriendlylanguage.pdf>



Wydawnictwo Naukowe
Instytutu Komunikacji Specjalistycznej i Interkulturowej
Uniwersytet Warszawski