

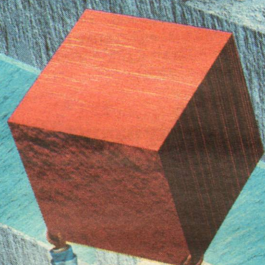
DZIENNIK GAZETA PRAWNA

prawnik

Piątek - niedziela | 9-11 stycznia 2015

NIE MA PRZEGRANYCH SPRAW

To bardzo ważne,
aby patrzeć
na daną historię
jak sąd, czyli
z perspektywy
osoby, która
dostaje akta
do czytania



Nie ma z góry przeg

Radca prawny
Piotr Staroń:
To bardzo ważne,
aby patrzeć
na sprawę jak sąd,
czyli z perspektywy
osoby, która dostaje
akta do czytania



FOF. MATERIAŁ PRASOWE

PIOTR STAROŃ

radca prawny,
partner zarządzający
w kancelarii
Staroń & Partners Sp. k.

Warto być uprzejmym i dobrym dla przeciwnika procesowego?
Tak.

Ale czy to nie jest najlepsza droga do przegrania procesu?
Z mojego doświadczenia (które odnosi się do spraw gospodarczych, ewentualnie cywilnych, ponieważ nie zajmuję się sprawami karnymi) wynika, że bycie fair i eleganckie obchodzenie się z przeciwnikiem na sali sądowej może przynieść tylko korzyści.

Przetłumaczył pan książkę Iaina Morleya „Adwokat diabła. Krótki traktat o tym, jak być naprawdę dobrym w sądzie”. Postępuj z honorem, nie obchodź się ostro z kolegami – to rady brytyjskiego prawnika, autora książki. Ale czy proces nie przypomina bardziej ringu bokserskiego niż miejsca na wymianę uprzejmości?
Sam wielokrotnie zastanawiałem się nad tym, jak zachowywać się w procesie i czy np. nie jest lepiej działać z zaskoczenia. Morley pisze, żeby tak nie robić. Radzi wręcz, aby uprzedzać pełnomocnika drugiej strony o swoich działaniach i okazywać mu szacunek. I coś w tym jest. Im dłużej praktykuje, tym bardziej dochodzę do przekonania, że takie podejście jest słuszne. Jako aplikant czy następnie początkujący radca prawny miałem inne wyobrażenie: uważałem często, że każdy mój ruch muszę ukrywać przed prawnikiem drugiej strony i zaskakiwać go czy nawet być niesympatycznym dla przeciwnika procesowego. Sam też spotkałem się parę razy z tym, że prawnik drugiej strony ostro mnie potraktował. Zauważyłem jednak, że ci, którzy podchodzą do przeciwnika łagodnie, spokojnie i uprzejmie, lepiej sobie radzą ze sprawą. Ale to, jak się prawnik zachowuje, w dużej mierze zdeterminowane jest osobowością danego radcy czy adwokata.

A w jakich postępowaniach zasady uprzejmości są najbardziej widoczne?

Wielokrotnie miałem okazję uczestniczyć w międzynarodowych postępowaniach arbitrażowych, w których występował zagraniczny prawnicy. I to właśnie w tych sprawach uderzające jest to, że prawnicy obu stron są wobec siebie uprzejmi i odnoszą się do siebie z szacunkiem i ze zrozumieniem. Oczywiście uprzejmych prawników można także spotkać w każdym innym procesie. Wykonywanie tego zawodu jest działalnością, w której nasza osobowość i charakter dobrze się ujawniają. I tak, metodą prób i błędów dochodzę do przekonania, że działanie w sposób, który sugeruje Morley, w ostatecznym rozrachunku daje lepszy efekt.

No to jak skutecznie znokautować przeciwnika w uprzejmy sposób?
Chodzi o to, żeby nie robić osobistych aluzji, nie uśmiechać się ironicznie, gdy przemawia przeciwnik, nie robić głupich min, nawet gdy z przekonaniem mówi rzeczy, z którymi się nie zgadzamy i które budzą nasz wewnętrzny sprzeciw. Zachowanie dystansu do sprawy polega na tym, że nie angażujemy się w emocjonalne walki z pełnomocnikiem drugiej strony.

Ja rozumiem dystans do drugiej strony inaczej.
Ja kiedyś też rozumiałem to inaczej, że mam traktować daną sprawę tak, jakby to nie była moja własna sprawa i nie chodziło w niej o moje pieniądze. Teraz, po latach pracy w zawodzie radcy prawnego, uważam, że każdą sprawę powinienem traktować tak, jakby chodziło w niej o moje pieniądze. I z takim zaangażowaniem podchodzę do sprawy i walczę w sądzie w sprawie klienta tak, jakbym walczył o przedmiot sporu dla siebie. Wtedy podejmuję wszystkie potrzebne działania, by czegoś nie utracić czy coś zyskać. Dystans do sprawy polega zaś na tym, że nie powinienem się wdawać w emocjonalne rozgrywki z kolegą w todzie po drugiej stronie, świad-

kiem, sędzią. Z nikim na sali sądowej. Lepiej być merytorycznym i uprzejmym.

Czy takich zachowań nie powinno się uczyć aplikantów radcowskich i adwokackich?
Takie postawy powinny przechodzić z mistrza na ucznia. W adwokaturze jest silniejszy związek z patronem, radcy prawni uczą się postępowania w sądzie trochę metodą prób i błędów. Tu związek z patronem często jest bardzo luźny i nauka polega często na obserwowaniu innych prawników. Młodzi ludzie nie dostają na tacy informacji, jak postępować na sali sądowej. Pamiętam swoje początki: nie wiedziałem choćby tego, jak kontaktować się ze świadkiem przed rozprawą. I miałem wiele pytań: rozmawiać ze świadkiem poza salą rozpraw czy nie, a jeśli tak, to w jaki sposób prowadzić tę rozmowę, żeby na niego nie wpływał, nie ingerował w treść jego zeznań.

Kontakty ze świadkami to kontrowersyjny temat w świecie prawników. Miał pan problemy na tym polu?
Będąc aplikantem, prowadziłem pewną sprawę gospodarczą i przed rozprawą zamieniłem kilka słów ze świadkiem przed salą rozpraw. W obecności pełnomocnika drugiej strony pokazałem mu dokumenty, o które chciałem go zapytać na rozprawie. Podczas rozprawy pełnomocnik drugiej strony zapytał świadka,



Przyznam, że niewiele pytań z przygotowanej wcześniej listy zadaje świadkom. Ale z tymi listami jest trochę tak jak z planami wojennymi. Podobno generał Dwight Eisenhower mówił, że plany wojenne są bezużyteczne, ale planowanie jest nieodzowne

