

Z mec. Andrzejem Michałowskim rozmawia adw. Dariusz Wojnar*

Andrzej Michałowski, adwokat z Warszawy, dyrektor Ośrodka Badawczego Adwokatury przy NRA, uczestniczący w pracach podkomisji sejmowej do spraw zmian prawa o adwokaturze oraz w zespole powołanym przez Szefową Kancelarii Prezydenta do spraw opracowania projektu ustawy zapewniającej równy dostęp do zawodów prawniczych przy poszanowaniu uprawnień samorządów zawodów zaufania społecznego, udzielił "Kronice" wywiadu 20 października 2004 roku.

Dlaczego adwokaci nie cieszą się społecznym zaufaniem?

Wiele zawodów utraciło zaufanie, nie tylko adwokaci. Zmiany kultury, zmiany cywilizacyjne prowadzą nas w stronę społeczeństwa (a więc i klienta) z supermarketu. Taki klient musi mieć duży wybór. Znacznie większy niż naprawdę potrzebuje. Musi spotkać ofertę promocyjną. Inaczej czuje się niedoceniony. Można taką rzeczywistość kontestować - a można ją zrozumieć i nauczyć się z tym żyć. My zaś żyjemy z tego, że prowadzimy sprawy innym ludziom, więc nie mamy wyjścia - musimy rozumieć mechanizmy, które rządzą zachowaniami klientów.

To wszystkie powody?

To tylko jedna strona rzeczywistości. Ogólna i prosta (może uproszczona?). Drugą jest nasze działanie, a raczej nasze zaniechania. Kiedy podejmowałem decyzję o tym, że chcę zostać adwokatem, robiłem to dlatego, że znaczna grupa Kolegów prowadziła stałą walkę z wszechpotężnym państwem i chroniła w ten sposób zwykłych ludzi. Lubię przykład z Procesu Kafki. Tam adwokat mógł przyjmować klienta w łóżku - nie wstając z pościeli; mógł mu oświadczyć: "Ty zawsze przychodzisz nie w porę" - ale był jedynym człowiekiem, do którego można było mieć zaufanie. Po 1989 roku zaczął dominować wizerunek adwokata-obrońcy gangsterów i adwokata-krętacza, pomagającego prowadzić nieuczciwe interesy. Jesteśmy sobie sami winni: ile razy zauważamy przyjacielskie szeptanie obrońców z ich klientami z pół-światka? Odnosi się wrażenie, że niektórzy Koledzy świetnie czują się w towarzystwie przestępców. A przecież mają ich bronić, a nie demonstrować przyjemność ze wspólnego grypsowania. Ludzie to widzą i oceniają.

Czyli zachłysłnieliśmy się zmianami i nowymi możliwościami.

Zabrakło w naszym środowisku wyrazistych osobowości, które poświęcałyby się sprawom bliskim ogółowi. Zbyt wielu wartościowych Kolegów uciekło w prywatność. Zapewne są i inne przyczyny utraty zaufania. Ja uważam te wskazane za najważniejsze.

Czy społeczne zaufanie jest ważne dla wykonywania zawodu adwokata?

Pytanie jest retoryczne? Jeżeli żyjemy w czasach, w których w Sejmie zadaje się pytania o potrzebę istnienia zawodu adwokata, to żadnego pytania nie mogę traktować jak retorycznego. Bez zaufania klienta nie można wykonywać zawodu, bo nasza praca jest niewymierna i klient bardzo często nie rozumie jej sensu, a sądzi nas wyłącznie po pozorach. Żeby to, co robimy, miało jakiś sens i służyło ludziom, klient musi nam chociaż trochę ufać. Tylko, że to nie jest zaufanie społeczne. Ja traktuję zaufanie społeczne jako zaufanie nie do pojedynczych adwokatów, a do adwokatów w ogóle.

Dlaczego ludzie powinni nam ufać jako środowisku?

Wielu Kolegów powiedziałoby, że zaufanie jest potrzebne, bo jesteśmy współczynnikiem wymiaru sprawiedliwości - nie lubię tego określenia. Jest taka znakomita anegdota autorstwa adw. Hofmoka-Ostrowskiego z Krakowa. W latach 1950-tych, wypowiadając się na sesji naukowej pt. "Adwokat jako współczynnik wymiaru sprawiedliwości", oświadczył, że klient (oskarżony) po raz pierwszy spotyka się ze współczynnikiem wymiaru sprawiedliwości w postaci policjanta, który go zatrzymuje i przesłuchuje. Później kolejny współczynnik stawia mu zarzuty jako prokurator. Kolejny sądzi go w sądzie, a jeszcze następny pilnuje, aby samowolnie nie opuścił więzienia. W tej

sytuacji klient ma aż nadto kontaktów ze współczynnikami sprawiedliwości i dlatego on, adwokat Hofmokr-Ostrowski pojęcie 'współczynnik wymiaru sprawiedliwości', jak laskę i melonik, pozostawia w szatni. My musimy mieć zaufanie, bo jesteśmy po stronie naszych klientów, a więc zawsze po właściwej stronie. Zaufanie do nas oznacza zaufanie do prawa naszych klientów, aby poddać się osądowi wymiaru sprawiedliwości. Zaufanie do nas to bezpieczeństwo klientów. Zaufanie do każdego z nas i do korporacji jako całości musi nas odróżniać od innych osób wykonujących zawody prawnika - ale to jest szerszy temat, bo musielibyśmy otworzyć dyskusję na temat przyszłości zawodu. Może następnym razem.

Kto i jak powinien działać na rzecz odbudowy społecznego zaufania?

Każdy z nas, bo utraciliśmy je częściowo na własne życzenie. Dobra praca znaczącej grupy adwokatów jest ważniejsza niż zatrudnienie agencji PR do kreowania wizerunku. Natomiast rozumiem, że pytanie zadajesz dlatego, że publicznie opowiadałem się za budową zaufania społecznego poprzez samorząd adwokacki i nawet deklarowałem, że chciałbym się tym zająć w przyszłej NRA, jeśli tylko Zjazd Adwokatury udzieli mi stosownego poparcia. Konieczna jest zmiana wizerunku adwokatury. Może być dokonana w trzech obszarach. Po pierwsze: poprzez takie prowadzenie postępowań konkursowych na aplikację i postępowań dyscyplinarnych w stosunku do członków korporacji, aby nie mogły budzić nawet urojonych zastrzeżeń (wiem, że nie jest miło udowadniać swoją uczciwość, ale moim zdaniem nie mamy wyboru). Po drugie: poprzez szeroką aktywność w pracy *pro bono* na rzecz najbiedniejszych, odrzuconych, nieradzących sobie (i to mimo wszystkich wątpliwości związanych z argumentami, że to nie nasza sprawa, że to psucie rynku, że powstają obciążenia podatkowe, itp. - przypominam powiedzenie o różach i płonących lasach!). Trzecia wreszcie potrzeba - to nadaktywna postawa adwokatury w procesach legislacyjnych oraz wypowiadanie się w ważnych sprawach publicznych, ale nie tylko dotyczących naszych interesów.

O co zapytałbyś siebie na moim miejscu?

Ważne jest postawienie sobie pytania, czy dążenie do odzyskania zaufania społecznego nie jest skazane na niepowodzenie. Moje doświadczenie z prac w Sejmie i w zespole powołanym w Kancelarii Prezydenta pozwala na optymizm. Jeżeli tylko nie okopujemy się w swoim własnym świecie (który jest kompletnie niezrozumiały dla otoczenia - a to otoczenie właśnie decyduje o naszym losie), jeżeli podejmujemy dyskusję i nie ograniczamy się do prezentowania wyłącznie dotychczasowych poglądów jako aksjomatów - wówczas przykuwamy uwagę. W przyszłości może zyskamy zaufanie. Ja doczekałem się nawet swoistego pocałunku śmierci ze strony posłów PiS, kiedy poseł Ziobro publicznie stwierdził, że gdyby adwokatura działała tak jak ja w czasie prac podkomisji do spraw zmian prawa o adwokaturze, wówczas tzw. projekt Gosiewskiego nie byłby potrzebny. I jeszcze, że życzy mi sukcesu w wyborach. Wynika z tego wnioski, że potrzebą chwili jest pokazanie na zewnątrz nowej twarzy adwokatury. Pokazanie ludzi, z którymi także nasi dzisiejsi przeciwnicy będą chcieli rozmawiać. Przecież oni nie znikną nagle z Sejmu, z polityki. Przeciwnie - w następnym parlamencie będą nawet silniejsi. Jesteśmy w takiej sytuacji, że albo wykażemy, iż nie zasługujemy na rozstrzelanie i zejdziemy z linii strzału, albo nas zmiotą bez żadnej refleksji i żalu. Nie chciałbym być złym prorokiem, ale może być jak u Elliota: "To wszystko rozpadnie się nie z hukiem, lecz cicho".

A zatem czeka nas klęska?

Na razie jeszcze coś od nas zależy. Od naszych wyborów. Jeżeli natomiast nie uda się odwrócić zagłady istoty adwokatury, będziemy musieli powrócić do dobrej tradycji. Mam na myśli stowarzyszenie adwokatów i aplikantów adwokackich, które powstało kiedyś w Łodzi i którego działalność pilnie dzisiaj analizuję.

* Wywiad opublikowany w "Kronice - Piśmie Izby Adwokackiej w Łodzi nr 28 z listopada 2004 roku