

W świetle powołanych orzeczeń Sądu Najwyższego nie powinno ulegać wątpliwości, że **troska o godność zawodu ani troska o uczciwą konkurencję nie mogą stanowić uzasadnienia takich aktów deontologicznych samorządu zawodowego, które nie mają na celu ochrony ani interesu klienta, ani interesu publicznego**, lecz kierują się głównie albo wyłącznie partykularnym co do istoty interesem całej korporacji lub jej części. Ocena jednak, czy w danych okolicznościach kieruje się interesem partykularnym nie jest prosta.

Wypowiadając się w sprawie zgodności z przepisami o ochronie konkurencji i konsumentów § 26 pkt 2 *Kodeksu etyki zawodowej notariusza*, dotyczącego właśnie pobierania wynagrodzenia niższego od taksy maksymalnej, Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów zwrócił bowiem uwagę na to, że system wynagradzania notariuszy oparty na odgórnym ustalaniu stawki maksymalnej odrywa się od kalkulacji uzasadnionych kosztów, a często też od nakładu pracy notariusza, co prowadzi do tzw. subsydiowania skróśnego części kosztów ponoszonych przy jednych czynnościach wpływami z wynagrodzenia za dokonanie czynności bardziej dochodowych; sam ten system może prowadzić do pojawienia się nieuczciwej konkurencji, a zatem samorząd notarialny może i powinien starać się o ograniczenie — byle w dopuszczalnych granicach — takiej konkurencji⁷.

§ 2. Zaufanie (lojalność)

Zasada zaufania jest jedną z najważniejszych zasad podstawowych etyki prawniczej. Jest ona także źródłem wielu innych zasad, które można z niej wyprowadzić. Jak bardzo jest ona ważna, świadczyć może, choć pośrednio, fakt, iż polski ustawodawca konstytucyjny zdecydował w art. 17 ust. 1 Konstytucji o prawnej ochronie tego zaufania, tworząc konstrukcję zawodów zaufania publicznego,

2) **przyciąganiu klientów poprzez proponowanie niższego wynagrodzenia, co jest szczególnie rażącym przypadkiem nieuczciwej konkurencji**, stałym stosowaniu, w zależności od przewidywanych przyszłych korzyści własnych, niższych stawek wynagrodzenia w odniesieniu do klientów lepiej sytuowanych materialnie, a wyższych — w odniesieniu do klientów gorzej sytuowanych,

3) monopolizowaniu korzystnych pod względem wynagrodzenia czynności aktowych, przy wykorzystywaniu pomocy przedstawicieli organów administracji i podmiotów gospodarczych,

4) aktywnej postawie notariusza zmierzającej do skupiania w swoim ręku monopolu na powtarzające się czynności aktowe, w których stroną są wskazane w pkt 4 organy i podmioty,

5) zabieganiu o klienta kosztem merytorycznej jakości czynności i z przekroczeniem przez notariusza granic własnego doświadczenia i własnej wiedzy fachowej,

6) **dokonywaniu czynności poza siedzibą własnej kancelarii, z częstotliwością albo w warunkach, które wskazują na naruszenie zasady lojalności**,

7) odsyłaniu klientów do innych notariuszy w sprawach pracochłonnych, a mało dochodowych,

8) systematycznym świadczeniu usług przy demonstrowaniu postawy przekraczającej granice uprzejmości — również poprzez zaniechanie żądania niezbędnej dokumentacji i rezygnacji z innych wymagań, które zapewniają prawidłowość dokonanej czynności”, tamże, § 26.

⁷ Wyrok z 14 maja 2003 r., XVII Ama 55/02, Dz.Urz. UOKiK 2003, nr 3, poz. 272.

które oczywiście nie pokrywają się z zawodami prawniczymi. Na czym jednak polega ta doniosłość?

Zaufanie jest pewnym stosunkiem faktycznym, który może występować pomiędzy jednostkami i pomiędzy grupami. Jego wagę podkreśla się, twierdząc, iż minimum zaufania pomiędzy członkami społeczeństwa jest w ogóle konieczne do jego istnienia. Jest podstawą współpracy pomiędzy ludźmi oraz podstawowej w życiu społecznym instytucji kontraktu. Im więcej zaufania pomiędzy ludźmi, tym społeczeństwo lepiej funkcjonuje. Odpadają bowiem koszty związane z funkcjonowaniem systemu zabezpieczeń, sankcji i innych instytucji, które zmuszają członków społeczeństwa do odpowiedniego postępowania. Ten swoisty kapitał społeczny odgrywa bardzo ważną rolę w rozwoju gospodarczym⁸.

Zasada zaufania w sensie normatywnym oznacza **obowiązek ochrony stosunków zaufania**. O zasadzie zaufania w etyce prawniczej możemy mówić w dwóch aspektach. W pierwszym oznacza ona obowiązek dbania o zaufanie klienta do prawnika, a więc dotyczy konkretnych relacji prawnik–klient. W drugim oznacza obowiązek dbania o zaufanie społeczeństwa do prawników i zawodów prawniczych, a więc dotyczy relacji niezindywidualizowanych.

W odniesieniu do pierwszego aspektu mówić można o **zasadzie lojalności**. Zasada zaufania jako zasada lojalności dotyczy wolnych zawodów prawniczych, w których mamy do czynienia z relacją prawnik–klient. Trudno mówić o analogicznej relacji w stosunkach pomiędzy zawodami prawniczymi pełniącymi służbę publiczną, w szczególności sędziami i prokuratorami a innymi uczestnikami postępowania, np. podejrzanym. Podobnie jak w procesie karnym jest w procesie cywilnym, ponieważ z istoty procesu sądowego wynika, iż jedna ze stron przegrywa i zazwyczaj jest niezadowolona z wyroku. Podobną relację można natomiast odnaleźć w dynamicznie rozwijającej się mediacji, która także musi być oparta na zaufaniu do osoby mediatora. Jest to o tyle istotne, iż funkcje mediatora pełnią często prawnicy. Relacje mediator–strony sporu powinny kształtować się symetrycznie, tj. mediator powinien dbać o zachowanie równej miary lojalności wobec uczestników postępowania.

Zasada lojalności pojawia się w kodeksach etycznych zawodów prawniczych w częściach regulujących relacje prawnik–klient. *Zbiór zasad etyki adwokackiej i godności zawodu* stoi na stanowisku, iż „stosunek klienta do adwokata oparty jest na zaufaniu. Adwokat obowiązany jest wypowiedzieć pełnomocnictwo, gdy z okoliczności wynika, że klient stracił do niego zaufanie” (§ 51). Podobnie *Zasady etyki radcy prawnego* głoszą: „stosunki pomiędzy radcą prawnym a klientem powinny być oparte na zaufaniu; utrata zaufania może być podstawą wypowiedzenia pełnomocnictwa” (art. 24 ust. 1). Należy jednak zauważyć, że w tych kodeksach, jak i w innych prawniczych kodeksach deontologicznych termin „lojalność” nie występuje w omawianym tu znaczeniu. Spotyka się go bowiem w kontekście

⁸ Por. F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Warszawa 1997.

stosunków z kolegami, które powinny opierać się na koleżeństwie i właśnie na lojalności. O koleżeństwie zawodowym będzie zresztą zaraz mowa.

Poza różnicami redakcyjnymi w podkreśleniu wagi zaufania w stosunkach pomiędzy prawnikiem a klientem kodeksy etyczne wiążą różne konsekwencje z utratą zaufania. W przypadku adwokata mamy do czynienia z obowiązkiem, w wypadku radcy prawnego jedynie z dozwoleńiem wypowiedzenia pełnomocnictwa. Czy różnica ta jest uzasadniona różnicami pomiędzy zawodami adwokata i radcy prawnego oraz podejmowanymi przez ich członków czynnościami zawodowymi, trudno odpowiedzieć jednoznacznie i ponad wszelką wątpliwość. Adwokaci mogą oczywiście podejmować się prowadzenia szerszego zakresu spraw, chociażby spraw karnych. Można przyjąć, iż w sprawach tych zaufanie pomiędzy prawnikiem i klientem jest jeszcze bardziej niezbędne niż w sprawach cywilnych i stąd w przypadku adwokata mamy do czynienia z obowiązkiem wypowiedzenia pełnomocnictwa. Nie uzasadnia to jednak różnicy w zakresie tych wszystkich spraw, które podejmować mogą zarówno adwokaci, jak i radcy prawni.

Notariusz został ustawowo określony jako osoba zaufania publicznego. *Kodeks etyki zawodowej notariusza*, rzecz ciekawa, rozwija to określenie ustawowe (w § 10 jest mowa o tym, że „notariusz jako osoba zaufania publicznego wyposażona przez Państwo w określone funkcje władcze, winien dokładać starań, aby w działaniach zachować równowagę między publicznym ich charakterem a swym statusem wolnego zawodu”), nie podejmuje jednak kwestii zaufania w stosunkach ze zlecającymi dokonanie czynności notarialnej. Zapewne zaufanie to traktuje jako oczywiste.

Zasada lojalności oznacza przede wszystkim ochronę zaufania klienta do prawnika poprzez **konsekwentną pomoc w realizacji interesów klienta**. Przykładowo, § 6 adwokackiego *Zbioru zasad* stanowi, iż „celem podejmowanych przez adwokatów czynności zawodowych jest ochrona interesów klienta”, a § 43 „adwokat jest zobowiązany do obrony interesów swego klienta w sposób odważny i honorowy, [...] nie bacząc na własne korzyści osobiste oraz konsekwencje wynikające z takiej postawy dla siebie lub innej osoby”. Natomiast *Zasady etyki radcy prawnego* w art. 4 ust. 2 stwierdzają, iż „radca prawny obowiązany jest podejmować wszelkie czynności [...] w interesie podmiotu, na rzecz którego świadczy pomoc prawną [...]”.

Z zasady lojalności wyprowadzić można wiele zasad etyki prawniczej, przede wszystkim **ochronę tajemnicy zawodowej i unikanie konfliktu interesów**. Obie te zasady są niezmiernie ważne dla praktyki, dlatego omówione zostaną bardziej szczegółowo w innym miejscu.

Istnieje jednak szereg **ograniczeń dopuszczalnej działalności prawnika na rzecz klienta**. Są to przede wszystkim ograniczenia wyrażane za pomocą sformułowań „w granicach prawa” czy „przy zachowaniu należytego sądomi i innym organom szacunku”. Źródeł tych ograniczeń poszukiwać można, oczywiście, poza

samą istotą zawodów prawniczych, w drugim aspekcie zasady zaufania, tj. ochronie zaufania społeczeństwa do prawników i zawodów prawniczych. Prawnik, który działałby na rzecz swego klienta bez uwzględniania opinii na temat swojej działalności: jej uczciwości, rzetelności, poszanowania organów państwowych i oponentów, podrywałby zaufanie społeczne do swojego zawodu. Jego działania oparte jedynie o interes klienta i nieuwzględniające w żaden sposób interesu publicznego prowadziłyby do poważnych dysfunkcji w danym zawodzie prawniczym. Dlatego też etyka zawodowa ogranicza dopuszczalne działania w interesie klienta.

Dwa aspekty zasady zaufania są nie tylko próbą **wyważenia interesu klienta i interesu publicznego** w działalności prawnika, lecz także odpowiadają **indywidualnemu interesowi samego prawnika**. Istotną częścią zaufania społecznego do prawnika jest zaufanie innych prawników do danego zawodu czy nawet pojedynczych prawników. Brak minimalnego zaufania pomiędzy sędzią i adwokatem czyni proces sądowy o wiele trudniejszym do przeprowadzenia i wielokrotnie zwiększa jego koszty. Utrudnia to pracę danego prawnika, co, jeśli przeniknie do szerszej opinii społecznej, potrafi skutecznie uniemożliwić pozyskiwanie nowych klientów. Sytuacja taka jest łatwa do wyobrażenia szczególnie w mniejszych środowiskach. Za sytuację patologiczną uznać można brak zaufania i wzajemnej komunikacji pomiędzy poszczególnymi zawodami prawniczymi. Doprowadzić mogą do niej częste i pozostawione bez reakcji przypadki przekraczania granic dopuszczalnej działalności na rzecz interesu klienta.

Ograniczenia działalności w interesie klienta, o których mówią prawnicze kodeksy etyki zawodowej, są zróżnicowane. Występują one także w odpowiednich ustawach dotyczących wykonywania poszczególnych zawodów prawniczych.

Są to przede wszystkim — skądinąd oczywiste — ograniczenia związane z **obowiązkiem przestrzegania prawa**. *Zasady etyki radcy prawnego*, przykładowo, w art. 4 ust. 1 stanowią, iż „radca prawny obowiązany jest wykonywać czynności zawodowe zgodnie z obowiązującymi przepisami [...]”. Większy walor normatywny mają postanowienia, wedle których zarówno adwokat, jak i radca prawny **nie mogą udzielać (świadczyć) pomocy prawnej, która ułatwiałaby (ma na celu ułatwienie) popełnienie przestępstwa albo uniknięcie odpowiedzialności karnej za czyn, który miałby zostać popełniony** (dokonany) w przyszłości (§ 12 i art. 6 odpowiednio kodeksu adwokackiego i kodeksu radcowskiego).

Dalszą grupę ograniczeń tworzą zasady związane z pozycją samego prawnika w relacji z klientem, tj. zasady nakazujące **niezależność i niezawisłość** w wykonywaniu wolnych zawodów prawniczych oraz **unikania konfliktu interesów** pomiędzy prawnikiem a klientem. Zostaną one omówione w następnych paragrafach.

Kolejną grupą są ograniczenia związane z relacjami prawnik–osoby inne niż klient, w szczególności sądy i urzędy, inni prawnicy i inni klienci. Na przykład adwokacki *Zbiór zasad* nakazuje działać w interesie klienta „przy zachowaniu

należytego sądowi i innym organom szacunku oraz uprzejmości” (§ 43) oraz zachować **umiar i takt wobec sądu, urzędów i instytucji**, przed którymi występuje, a w razie niewłaściwego zachowania osób biorących udział w postępowaniu sądowym wykazać się opanowaniem i taktem (§ 27). Radcowskie *Zasady etyki* nakazują zachować umiar i takt wobec sądów, urzędów i instytucji, przed którymi radca prawny występuje (art. 44), wykazywać opanowanie i umiar także w przypadku niewłaściwego zachowania osób biorących udział w postępowaniu (art. 45) oraz dbać, aby zachowanie radcy prawnego nie naruszyło powagi sądu, urzędu i instytucji (art. 46). Mimo pewnych różnic językowych stanowisko obu kodeksów jest w tym zakresie zbieżne.

W tej samej grupie mieści się obowiązek **prawdomówności**. § 11 *Zbioru zasad etyki adwokackiej* formułuje go następująco: „**adwokatowi nie wolno świadomie podawać sądowi nieprawdziwych informacji**”, a art. 43 *Zasad etyki radcy prawnego*: „radcy prawnemu nie wolno umyślnie udzielać sądowi nieprawdziwych lub mylnych informacji”. Kodeksy etyki zawodowej ograniczają obowiązek prawdomówności tylko do informacji udzielanych sądowi, co oczywiście nie oznacza, iż nie dotyczy on stosunków prawnika z innymi organami i osobami. W stosunku do sądu został on jednak szczególnie wyeksponowany. Zacytowane zasady różnią się jednak w dwóch miejscach. Po pierwsze, adwokaci nie mogą „świadomie”, a radcy prawni jedynie „umyślnie” podawać (udzielać) nieprawdziwych informacji, co oznacza, iż strona podmiotowa tego zakazu jest szersza w wypadku adwokatów. Po drugie, adwokatom nie wolno podawać sądowi „nieprawdziwych”, a radcom prawnym „nieprawdziwych lub mylnych” informacji, co oznacza, iż zakres przedmiotowy zakazu jest w wypadku radców prawnych szerszy. Trudno znaleźć uzasadnienie dla tych różnic.

Ograniczenia działalności prawnika w interesie klienta wynikające z jego relacji z innymi prawnikami i klientami wynikają przede wszystkim z zasady unikania konfliktu interesów, o której będzie jeszcze mowa. Wspomnieć w tym miejscu należy o zasadach **koleżeństwa zawodowego** — w kodeksach deontologicznych łązonego z lojalnością wobec kolegów, które to zasady obejmują wiele obowiązków w zakresie współdziałania podczas reprezentowania jednego klienta przez kilku prawników, rozwiązywania nieporozumień pomiędzy prawnikami, komunikacji z przeciwnikiem procesowym reprezentowanym przez prawnika itp.

Do najważniejszych zasad koleżeństwa zawodowego zaliczyć należy obowiązek porozumiewania się ze stroną przeciwną reprezentowaną przez prawnika wyłącznie za jego pośrednictwem, tajemnicę kontaktów pomiędzy prawnikami w ramach pertraktacji pozaprocessowych, obowiązek sprawdzenia, czy nowy klient nie korzysta już z pomocy prawnika, a jeśli tak, to obowiązek współpracy z nim, obowiązek dążenia do polubownego załatwienia sporu pomiędzy prawnikami i obowiązek pośrednictwa organów samorządu zawodowego w takich sprawach, obowiązek informowania prawników strony przeciwnej o niestawiennictwie, pró-

bie zmiany terminu rozpatrzenia sprawy oraz złożonych pismach procesowych, obowiązek szczególnej staranności w udzielaniu substytucji.

Ogólną zasadą jest, iż w **razie kolizji między zasadami koleżeństwa zawodowego a uzasadnionym interesem klienta należy dać pierwszeństwo interesom klienta** (§ 39 adwokackiego *Zbioru zasad*). Z brzmienia tego postanowienia wynika, iż nie każdy interes klienta powinien mieć pierwszeństwo w kolizji z obowiązkami adwokata wobec swoich kolegów. Dotyczy to tylko interesu „uzasadnionego”, a więc w zakresie interesu „nieuzasadnionego” mamy do czynienia z ograniczeniem dopuszczalnej działalności adwokata na rzecz interesu klienta. Ważnym i otwartym pytaniem zarazem pozostaje, jakie kryterium kryje się pod słowem „uzasadniony”. Wydaje się, iż należałoby rozumieć go jako „racjonalny” lub „słuszny”. To zaś oznacza konieczność wartościowania interesu klienta przez adwokata. Jednakże np. u doradców podatkowych określenie „uzasadniony interes” nie występuje⁹.

Zanim omówione zostaną typowe modele relacji klient–prawnik, poprzez które próbuje się wyjaśnić, jak daleko może posunąć się prawnik w ocenie interesu klienta i ewentualnie wpływać na niego, wspomnieć należy o jeszcze jednym ważnym ograniczeniu dopuszczalnego działania na rzecz interesu klienta. Chodzi o mniej formalne w stosunku do poprzednich, a bardziej merytoryczne ograniczenie, które adwokacki *Zbiór zasad* wyraża w § 13: „przy wykonywaniu czynności zawodowych adwokata obowiązuje zachowanie zasad rzeczowości”, natomiast radcowskie *Zasady etyki* w art. 4 ust. 1 określają w sposób następujący: „radca prawny obowiązany jest wykonywać czynności [...] rzeczowo [...]”. Tak sformułowana **zasada rzeczowości** oznacza, iż w interesie klienta powinny być wyłączone kroki, które mogą służyć merytorycznemu załatwieniu sprawy w sposób dla klienta korzystny. Wykluczone więc być powinny wszelkie formy obstrukcji procesowej, czyli utrudniania i przedłużania postępowania oraz pieniacstwa. Poczynione przez klienta sugestie nie mogą być czynnikiem usprawiedliwiającym naruszenie zasady rzeczowości, gdyż to prawnik przygotowany i zobowiązany jest do oceny, czy dane kroki mają charakter rzeczowy. Gwarancją pozostawienia tej oceny prawnikowi są zasady niezależności i niezawisłości.

Zasadniczym pytaniem w kontekście tych wszystkich ograniczeń dopuszczalnych działań na rzecz interesu klienta jest to, w jaki sposób prawnik powinien zidentyfikować ten interes. Za pomocą jakich kryteriów stwierdzić można, co rzeczywiście leży w interesie klienta? Jest to jedno z najtrudniejszych pytań etyki prawniczej i odpowiedź na nie umożliwia analiza typowych relacji prawnik–klient, bo to właśnie w tych relacjach dochodzi do rozpoznania interesu klienta, który następnie, przy uwzględnieniu ograniczeń wynikających z etyki zawodowej, jest przy pomocy prawnika realizowany w procesie stosowania prawa.

⁹ „Czynności zawodowe doradcy powinny zmierzać do ochrony interesów klienta, które powinny mieć pierwszeństwo przed interesem osobistym doradcy i osób trzecich” (pkt 4 *Stanowiska Wyższego Sądu Dyscyplinarnego — Stosowanie Zasad etyki doradcy podatkowego*).

W polskiej literaturze prezentacji **typowych modeli relacji prawnik–klient** dokonał Ryszard Sarkowicz, opierając się na bogatym piśmiennictwie amerykańskim¹⁰. Swą analizę oparł na dwóch kryteriach: po pierwsze, kto w relacji prawnik–klient dokonuje ostatecznie wyboru strategii prawnej i, po wtóre, kto dokonuje wyborów moralnych związanych w trakcie projektowania i realizacji tej strategii.

Nieco modyfikując typologię R. Sarkowicza, wyróżnić można przede wszystkim dwa skrajne modele. Pierwszy polega na zupełnej dominacji prawnika, który podejmuje całkowitą odpowiedzialność za sprawę klienta i dokonuje wyborów zarówno prawnych, jak i moralnych. Identyfikacja interesu klienta pozostawiona jest ocenie prawnika, który często wybiera nie tylko środki działania, ale także definiuje cele. W zależności od tego, czy interes klienta jest przez prawnika rozumiany wyłącznie jako interes materialny, czy także w grę wchodzi realizacja dobra moralnego klienta, tak jak go prawnik rozumie, mamy do czynienia z prawnikiem-ojcem chrzestnym albo prawnikiem-guru. Drugim modelem relacji prawnik–klient są stosunki całkowicie oparte na dominacji klienta, który dokonuje wszelkich istotnych decyzji w sprawie. Prawnika jest w tym układzie najemnikiem, który przy pomocy swoich zawodowych umiejętności potrafi decyzje klienta zrealizować od strony technicznej. Na rozumienie interesu klienta przez prawnika nie ma w zasadzie miejsca. Model ten, trzeba dodać, jest sprzeczny z zasadą niezależności adwokata czy radcy prawnego, o której będzie mowa w § 4 tego rozdziału książki. Obydwie postawy, mimo iż dość rozpowszechnione zarówno wśród prawników, jak i klientów, którzy często oczekują od prawników zachowań według któregoś z tych modeli, rodzą wiele niebezpieczeństw i uzasadnionej krytyki.

W obu modelach pojawia się **ryzyko konfliktu pomiędzy poglądami na sprawę prawnika i klienta**. Konflikt ten może polegać na niezgodzie co do rozumienia interesu klienta i w konsekwencji właściwego załatwienia sprawy. Oczywiście pierwotnie domniemywać należy, że jeśli obie strony zgodziły się na taki, a nie inny kształt ich relacji i zawarły opartą na zaufaniu umowę, nic nie dzieje się wbrew ich woli. Jednakże w sytuacji dominacji prawnika klient może na pewnym etapie zorientować się, iż w sposób zasadniczy różni się z prawnikiem w ocenie własnego interesu i sposobu jego realizacji. Przy tym modelu relacji prawnik–klient może być już za późno na zmianę podjętych decyzji prawnych i moralnych. W sytuacji dominacji klienta, w analogicznych okolicznościach, może dojść bądź do całkowitej utraty przez prawnika umiejętności oceny interesu klienta i sposobów jego realizacji, a więc cynicznej postawy wobec przyjmowanych zleceń i własnego zawodu, bądź też do sprzeciwu prawnika. Sprzeciw taki jest jednak sprawą wątpliwą etycznie, chociażby z tego względu, iż zbliża się do modelu relacji prawnik–klient opartej na dominacji prawnika. Oczywiście może w takiej sytuacji dojść także do wypowiedzenia pełnomocnictwa przez prawnika. Wypowiedzenie pełnomocnictwa w czasie toczącego się postępowania (sądowego,

¹⁰ R. Sarkowicz, *Amerykańska etyka prawnicza*, Kraków 2004, s. 57–72.

administracyjnego) jest jednak sprawą trudną i przez kodeksy etyki zawodowej obwarowane jest wieloma zastrzeżeniami.

Niedostatki opisanych modeli relacji prawnik–klient ma usuwać model oparty na **równorzędnosci stron**, w którym wszystkie decyzje podejmowane są wspólnie przez prawnika i klienta. Taki model, aby nie przerodzić się jednak w któryś z modeli opartych na dominacji, zakłada, iż ani prawnik, ani klient nie będą nadużywać swojej pozycji: prawnik pozycji osoby odznaczającej się przewagą przygotowania profesjonalnego, a klient pozycji źródła przychodu prawnika („płacę i żądam”). Ta ostatnia sytuacja może mieć miejsce szczególnie, gdy klientem jest wielka osoba prawna. Oddalenie zagrożenia takiego nadużycia umożliwia jedynie przestrzeganie etyki dyskursu i argumentacji w ramach podejmowania decyzji przez prawnika i klienta.

Niezmiernie ważne wzajemne zaufanie w relacji prawnik–klient skłania niektórych autorów do poszukiwania bardziej osobistych pierwiastków w stosunkach pomiędzy prawnikiem i klientem. Dlatego też mówi się w tym przypadku o prawniku-przyjacielu, który nie tylko jest klientowi potrzebny i użyteczny, ale także pomaga klientowi stać się lepszym, a obcowanie z nim jest dla klienta przyjemne. Podobną rolę dla prawnika powinien odgrywać klient¹¹. Na ile model ten jest realny, trudno jednoznacznie powiedzieć, bowiem kwestię tę może rozstrzygnąć tylko praktyka w ramach konkretnego układu podmiotowego. Uznać jednak należy, iż jest to ważna propozycja ułożenia stosunków pomiędzy prawnikiem a klientem — odpowiadająca, jak będzie o tym mowa, zasadzie niezależności prawnika wobec klienta, ale i należnego szacunku wobec klienta.

§ 3. Integralność

Po zasadzie zaufania (lojalności) w następnej kolejności należy zająć się zasadą integralności (spójności), stanowiącej odpowiednik *integrity* — podstawowej, jak była o tym mowa w rozdziale I, zasady anglosaskiej etyki prawniczej. W polskiej tradycji etyki prawniczej niewiele się o niej mówi. Jest to poważnym zaniedbaniem, gdyż ze względu na istnienie w Polsce wielu odrębnych zawodów prawniczych, które posiadają własne samorządy zawodowe i sądy dyscyplinarne oraz kodyfikacje etyczne, pojawia się wiele problemów na styku poszczególnych zawodów. Trzeba przecież poszukiwać odpowiedzi na pytanie o możliwość przechodzenia pomiędzy zawodami prawniczymi i związane z takim przejściem obowiązki, a także na pytanie o stosunek pomiędzy okresami, kiedy prawnik wykonuje jakiś zawód prawniczy, a okresami, kiedy wykonuje inne zajęcia. Czy można oceniać postępowanie prawnika w takim okresie na podstawie jakiegoś korpusu norm etycznych, a jeśli tak — to jakiego? Zasada integralności dostarcza wskazówek, jak rozwiązywać tego typu problemy.

¹¹ Tamże, s. 66–72.