

Adam Zienkiewicz

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

The Lawyer Personality. Właściwości personalne prawnika a wykonywanie roli zawodowej

1. Wprowadzenie

Głównym celem pracy jest zwrócenie uwagi na kwestie przydatności ustalania przez prawników własnych właściwości personalnych (tzw. *The Lawyer Personality*)¹, które mogą stanowić istotne czynniki współkształtujące indywidualny zakres i specyficzny sposób wykonywania ról zawodowych². Następować to może nie tylko w obrębie tej samej profesji (np. adwokata czy radcy prawnego), ale również konkretnej roli zawodowej wykonywanej w jej ramach np. jako doradcy, pełnomocnika procesowego, negocjatora, mediatora czy arbitra³. Na wstępie należy podkreślić, że na indywidualny zakres i sposób wykonywania praktyki prawniczej wpływają, poza właściwościami personalnymi prawnika, oczywiście również inne czynniki, w szczególności typu:

- 1) normatywnego (np. relewantne obowiązujące akty prawne czy kodeksy etyki);
- 2) przedmiotowego (np. specyficzne okoliczności faktyczne, rodzaj sprawy, przedmiot sporu czy przyczyny);

¹ Termin *The Lawyer Personality* przyjmuję za Susan Daicoff, która przeprowadziła inspirujące badania dotyczące typowych cech i postaw prawników oraz istotnych kosztów ponoszonych przez nich w życiu osobistym, wynikających ze specyfiki prowadzenia działalności prawniczej. Zob. np. S. Daicoff, *Lawyer, Know Thyself: A Review of Empirical Research on Attorney Bearing on Professionalism*, „The American University Law Review” 1997/5, s. 1337–1427; S. Daicoff, *Lawyer, Be Thyself: An Empirical Investigation of The Relationship Between The Ethic of Care, The Feeling Decisionmaking Preference, And Lawyer Wellbeing*, „Virginia Journal of Social Policy & the Law” 2008–2009/16, s. 88–140; S. Daicoff, *Lawyer, Know Thyself: A Psychological Analysis of Personality Strengths and Weaknesses*, Waszyngton 2004; S. Daicoff, *Comprehensive Law Practice, Law as a Healing Profession*, Durham 2011, s. 3–11; S. Daicoff, *Lawyer Personality Traits and Their Relationship to Various Approaches to Lawyering*, w: M. Silver (red.), *The Affective Assistance of Counsel. Practicing Law as Healing Profession*, Durham 2007, s. 79–108.

² Na temat ról zawodowych i szerszej kategorii ról społecznych w kontekście zawodu prawnika zob. szerzej P. Kaczmarek, *Tożsamość prawnika jako wykonawcy roli zawodowej*, Warszawa 2014; E. Łojko, *Role i zadania prawników w zmieniającym się społeczeństwie*, Warszawa 2005; G. Skąpska, J. Czapska, M. Kozłowska, *Społeczne role prawników (sędziów, prokuratorów, adwokatów)*, Wrocław–Warszawa–Kraków–Łódź 1989.

³ Pomimo że dla każdej z tych ról można podjąć próbę wskazania centralnych dla niej wartości i związanych z nimi obowiązków zawodowych, należy zauważyć, iż np. zgodnie z aktualnie obowiązującymi: art. 4 ust. 1 ustawy z 26.05.1982 r. – Prawo o adwokaturze (tekst jedn.: Dz. U. z 2017 r. poz. 2368 ze zm.) czy art. 6 ust. 1 ustawy z 6.07.1982 r. o radcach prawnych (tekst jedn.: Dz. U. z 2017 r. poz. 1870 ze zm.) zawody te posiadają bardzo szerokie funkcje, a katalog powierzonych im czynności zawodowych nie jest ograniczony. Dopuszczone jest wykonywanie czynności zawodowych szeroko rozumianej pomocy prawnej w przepisach tych wprost niewymienionych, co odróżnia te zawody od innych zawodów nie tylko prawniczych, w których można mówić o swoistym *numerus clausus* czynności zawodowych.

- 3) relacyjnego przejawiające się każdorazowo w określonej interakcji z innymi podmiotami (np. z klientem, sędzią, przeciwnikiem procesowym czy jego prawnikiem).

Stanowiące główny przedmiot zainteresowania czynniki personalne oddziałują ponadto na indywidualną formułę relacji prawnik–klient, wyznaczaną jedynie częściowo przez relewantne akty prawne czy kodeksy etyki zawodowej. Praktykowany model współpracy na linii prawnik–klient może mieć bowiem bardzo zindywidualizowany charakter i być konstruowany w ramach przyjmowanych w danej kulturze prawnej przez prawnika ról zawodowych⁴. Proces ten przebiega w odniesieniu do obowiązujących regulacji przypisywanych danemu zawodowi prawniczemu zadań, oczekiwań czy interesów, które ma realizować, a także w oparciu o właściwości personalne samego prawnika lub klienta, odpowiednio skonfrontowane z uwarunkowaniami danej sprawy (w tym zwłaszcza jej wieloaspektowymi przyczynami oraz celami)⁵.

Prowadzone rozważania skoncentrują się przede wszystkim na prawnikach świadczących pomoc prawną w zakresie doradztwa i reprezentacji w postępowaniach sądowych i pozasądowych. Dotyczyć zatem będą ról wykonywanych zwłaszcza w zawodach adwokata i radcy prawnego, czyli takich, w których zazwyczaj występuje problem działania prawnika na rzecz klienta. W ramach szczegółowych analiz podjęta zostanie w szczególności próba wyróżnienia katalogu istotnych kategorii właściwości personalnych, tworzących tzw. *The Lawyer Personality* danego prawnika⁶.

2. Przyjmowane rozumienie właściwości personalnych prawnika (tzw. *The Lawyer Personality*)

Mając świadomość istnienia różnorodnych, w tym konkurencyjnych teorii czy koncepcji typów osobowości⁷ należy wskazać, że w ramach podjętych rozważań przyjmowane jest szerokie rozumienie właściwości personalnych prawnika (tzw. *The Lawyer Personality* – „prawniczej osobowości”). Stanowią one zindywidualizowany kompleks (zbiór) obejmujący w szczególności:

- 1) właściwości psychologiczne, najczęściej wskazywane jako składowe czy też cechy określające typ osobowości (m.in. temperament, charakter, poziom równowagi emocjonalnej, otwartość na doświadczenie, ugodowość, sumienność czy ekstrawertyczność/intrawertyczność);
- 2) właściwości obejmujące: hierarchię wartości i potrzeb, przekonania, preferencje, zainteresowania czy aspiracje;

⁴ Por. projekt juryscentrycznego modelu praktyki prawniczej Artura Kozaka, w którym kultura prawna kształtuje praktykę prawniczą i determinuje pojęcie prawnika, tworząc jego obraz w strukturze społecznej oraz sposób jego działania i poznawania prawa, traktowanego jako trwała specyficzna struktura instytucjonalna. Zob. A. Kozak, *Granice prawniczej władzy dyskrecyjnej*, Wrocław 2002; A. Kozak, *Trzy modele praktyki prawniczej*, w: J. Stelmach (red.), *Studia z filozofii prawa*, Kraków 2003; P. Kaczmarek, *W trosce o zapewnienie poczucia pewności. Próba rekonstrukcji idei juryscentrycznego modelu praktyki prawniczej Artura Kozaka*, w: P. Jabłoński, P. Kaczmarek, M. Paździora, M. Pichlak (red.), *Perspektywy juryscentryzmu*, Wrocław 2011, s. 163 i n. Zob. również M. Zirk-Sadowski, *Uczestnictwo prawników w kulturze*, „Państwo i Prawo” 2002/9, s. 3–14; M. Zirk-Sadowski, *Prawo a uczestniczenie w kulturze*, Łódź 1998.

⁵ Por. P. Skuczyński, *Lojalność wobec klienta jako zasada etyki prawniczej i jej granice*, w: H. Izdebski, P. Skuczyński (red.), *Etyka prawnicza. Stanowiska i perspektywy* 2, Warszawa 2011, s. 88–89.

⁶ Nie będzie to katalog czy kategorie aspirujące do miana zbiorów elementów o cechach zupełności czy rozłączności. Na temat różnych koncepcji typów osobowości zob. np. P. Costa Jr., R. McCrae, *Osobowość dorosłego człowieka. Perspektywa teorii pięcioczynnikowej*, Kraków 2005; M. Fedeli, *Temperamenty, charaktery, osobowości*, Kraków 2003; C.G. Jung, *Typy psychologiczne*, Warszawa 2013; A. Maslow, *Motywacja i osobowość*, Warszawa 2009; L. Pervin, O. John, *Osobowość. Teoria i badania*, Kraków 2002; C. Hall, G. Lindzey, J. Campbell, *Teorie osobowości*, Warszawa 2004.

- 3) właściwości dotyczące postaw i wzorców zachowań;
- 4) właściwości obejmujące wieloaspektowe ograniczenia i zasoby (wiedza, umiejętności, zdolności, doświadczenie), w tym zwłaszcza dotyczące struktury i poziomu różnych aspektów inteligencji.

Powyższy kompleks właściwości wpływa na styl i proces funkcjonowania poznawczego, decyzyjnego oraz sposób postępowania prawnika podczas prowadzenia działalności zawodowej⁸.

Przyjmowane szerokie rozumienie właściwości personalnych opowiada się za teorią „wielorakiej inteligencji” człowieka, opartą na koncepcji *multiple intelligences* Howarda Gardniera preferującego indywidualizację profilu inteligencji i wyróżniającego jej różne rodzaje⁹. Na kanwie różnych założeń teorii „wielorakiej inteligencji” w literaturze formułowane są, korespondujące z wieloaspektowym podejściem do ról i kompetencji prawnika, koncepcje tzw. inteligencji prawniczej (nawiązujące do komponentów *multiple intelligences*). Inteligencja ta jest odpowiednio wykorzystywana i rozwijana w ramach konkretnej działalności prawniczej¹⁰.

Przy identyfikacji szeroko rozumianych właściwości personalnych prawnika, tworzących jego *The Lawyer Personality*, warto bez przywiązywania się do wybranej koncepcji psychologicznej człowieka dostrzegać różnorodne, w tym odmienne style egzystencji czy sposoby życia preferowane przez poszczególne jednostki czy grupy. Dodatkowo, należy wziąć pod uwagę obecne w wielu społeczeństwach procesy kulturowej, etnicznej i funkcjonalnej dyferencjacji, którym towarzyszy również dyferencjacja systemów wartości¹¹. Kontrfaktycznym, a nawet naiwnym wydaje się bowiem założenie, że każdy człowiek, w tym prawnik, motywowany jest jedynie bądź głównie np. chęcią niesienia pomocy innym czy dążeniem do samorealizacji albo iż można go ukształtować i zdeterminować do końca jakimś aktem normatywnym. W praktyce niejednokrotnie człowiek, w tym realizujący role prawnika upatruje satysfakcji, szczęścia czy nawet sensu życia w zaspokajaniu mniej wzniosłych potrzeb konsumpcyjnych, bezpieczeństwa, rywalizacji lub władzy, czasami działając w sposób zupełnie bezrefleksyjny, spontaniczny, sytuacyjny, a nawet nieracjonalny¹². Styl życia człowieka, jego mniej lub bardziej autonomiczne postawy i zachowania determinowane są w znacznej mierze (poza wieloma czynnikami zewnętrznymi) jego właściwościami personalnymi, w tym przyjmowaną hierarchią wartości¹³.

⁸ Por. J. Strelau, *Osobowość jako zespół cech*, w: J. Strelau (red.), *Psychologia. Podręcznik akademicki*, t. 2, Gdańsk 2000, s. 525–560; A. Beauvale, *Czynnikowe ujęcie osobowości (osobowość w świetle psychologii różnic indywidualnych)*, w: A. Gałdowa (red.), *Klasyczne i współczesne koncepcje osobowości*, Kraków 1999, s. 235–255.

⁹ Zob. H. Gardner, *Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences*, Nowy Jork 1983; H. Gardner, *Intelligence Reframed: Multiple Intelligences for the 21st Century*, Nowy Jork 1999; H. Gardner, *Multiple Intelligences: New Horizons in Theory and Practice*, Nowy Jork 2006.

¹⁰ Zob. np. A. François, *Making Out The Ghost Behind The Words: Approaching Legal Text with Psychological Intelligence*, w: M. Silver (red.), *The Affective Assistance...*, s. 117–118; A. Burton, *Cultivating Ethical, Socially Responsible Lawyer Judgment: Introducing the Multiple Lawyering Intelligence into the Clinical Setting*, „Clinical Law Review” 2004/15, s. 1–28.

¹¹ Na temat różnych koncepcji psychologicznych człowieka zob. np. J. Koziński, *Psychologiczne koncepcje człowieka*, Warszawa 2000. Odnosnie do obecnych w wielu społeczeństwach procesów kulturowej, etnicznej i funkcjonalnej dyferencjacji, którym towarzyszy dyferencjacja systemów wartości zob. L. Morawski, *Główne problemy współczesnej filozofii prawa. Prawo w toku przemian*, Warszawa 1999, s. 27–32.

¹² Podobnie J. Koziński, *Psychologiczne koncepcje...*, s. 251–252.

¹³ W tym miejscu należy zauważyć, że współczesne badania psychologiczne wykazują, iż w proces wartościowania włączają się różnego rodzaju inklinacje, mity, aberracje poznawcze oraz iluzje dotyczące wartości indywidualnej. Zob. J. Koziński, *Psychologiczne koncepcje...*, s. 202–203. Zob. szerzej J. Czaplinski, *Wartościowanie – zjawisko inklinacji pozytywnej*, Wrocław 1985; J. Czaplinski, *Wartościowanie. Efekt negatywności*, Wrocław 1988.

3. Główne cechy przypisywane typowej *The Lawyer Personality*

Główne cechy określające tzw. typową osobowość prawniczą zostały zidentyfikowane na podstawie wyników inspirujących badań przeprowadzonych przez prawnika i psychologa, Susan Daicoff i zostały opublikowane w szczególności w dwóch wspomnianych już pracach¹⁴. Przeprowadzone przez autorkę badania empiryczne prowadzą do wniosku, że do typowych cech i postaw prawnika (*The Lawyer Personality*) należy zaliczyć: 1) (bezrefleksyjną) skłonność do rywalizacji i dominowania; 2) pragmatyzm; 3) pesymizm; 4) materializm; 5) cynizm; 6) makiawelizm; 7) reagowanie agresją na sytuacje stresowe oraz 8) koncentrowanie się ambicjonalnie na „wygraniu sprawy” przy niskiej wrażliwości interpersonalnej i braku należącego docenienia przy podejmowaniu decyzji tzw. czynników pozaekonomicznych (np. relacyjnych, emocjonalnych czy etycznych, w tym ich zgodności z własną hierarchią wartości)¹⁵.

Powyższa konstatacja przedstawiająca katalog cech tworzących tzw. typową *The Lawyer Personality* może rodzić wśród prawników różnorodne, w tym skrajne reakcje. Z pewnością nie każdy prawnik zgodziłby się na to, że posiada typową „prawniczą osobowość” albo jest zagrożony ukształtowaniem własnej prawniczej osobowości w oparciu o zaprezentowaną charakterystykę. Dla niektórych z nas może jest to zbyt, a nawet krzywdzące uproszczenie, a dla innych – immanentna właściwość towarzysząca wykonywaniu profesji prawnika, a także powód do zadowolenia (esencja prawniczego, opartego o specyficznie pojmowaną skuteczność, podejścia do obowiązków zawodowych czy szerzej wszystkich wyzwań życiowych). Przeróżne pytania, wątpliwości, oceny można tylko mnożyć. Zainteresowanemu prawnikowi przybliżeniem wiedzy o sobie samym oraz możliwością bardziej świadomego współkształtowania własnych właściwości personalnych pomocna może okazać się przedstawiona w toku dalszych rozważań (nieaspirująca do zbioru elementów o cechach zupełności czy rozłączności) propozycja katalogu kategorii obejmujących właściwości personalne tworzące *The Lawyer Personality* danego prawnika, zaprojektowana z myślą o realizacji postulatów typu: „prawniku poznaj samego siebie” oraz „prawniku bądź sobą i pracuj nad sobą”¹⁶.

4. Wybrane kategorie właściwości personalnych tworzące *The Lawyer Personality* danego prawnika

Wśród generalnych kategorii właściwości personalnych danego prawnika tworzących jego indywidualną „prawniczą osobowość”, mogących współkształtować m.in. cele i sposób wykonywania przez niego ról zawodowych należy wskazać w szczególności te poniżej wymienione.

Po pierwsze, należy wskazać przede wszystkim na posiadany przez prawnika typ osobowości określany za pomocą zwłaszcza takich cech, jak: temperament, charakter, poziom równowagi emocjonalnej, otwartość na doświadczenie, ugodowość, sumienność czy ekstrawertyczność/intrawertyczność¹⁷. Ponadto należy uwzględnić charakterystyczne

¹⁴ S. Daicoff, *Lawyer, Know Thyself: A Review...*, s. 1337–1427; S. Daicoff, *Lawyer, Be Thyself...*, s. 88–140. Por. przypis nr 1.

¹⁵ S. Daicoff, *Comprehensive...*, s. 10–11.

¹⁶ Zwłaszcza przy założeniu, że właściwości personalne mogą istotnie wpływać na cele i sposób wykonywania przez prawnika ról zawodowych oraz definiowanie sukcesu i satysfakcji zawodowej.

¹⁷ Typ osobowości może być identyfikowany za pomocą różnych teorii i narzędzi psychologicznych – zob. np. P. Costa Jr., R. McCrae, *Osobowość dorosłego...*; B. Zawadzki, J. Strelau, P. Szczepaniak, M. Śliwińska, *Inwentarz osobowości NEO-FFI Costy i McCrae*, Warszawa 1998; C.G. Jung, *Typy...*

dla danego prawnika priorytety życiowe, hierarchię potrzeb i wartości, przekonania, zainteresowania, aspiracje, sposób definiowania sukcesu zawodowego oraz inne preferencje, w tym zwłaszcza nastawienie do norm moralnych, etyki zawodowej oraz integralności w sferze moralnej i zawodowej.

Za istotną właściwość należy uznać także poziom zaangażowania prawnika i jakość prowadzenia przez niego spraw, mając na uwadze uniwersalne oczekiwania wyjściowe formułowane pod adresem profesji prawniczej (zważywszy na jej status i doniosłość społeczną oraz pożądane oparcie na społecznym zaufaniu). Wśród tych oczekiwań wyróżnia się: 1) pełne zaangażowanie w wykonywaną pracę i najwyższa rzetelność w wykonywaniu obowiązków; 2) traktowanie jako priorytetu świadczenia pomocy i usług na rzecz innych (klienta/interesu publicznego), a nie własnego zysku; 3) poczucie powołania (misyjność); 4) wypracowanie i przestrzeganie wysokich standardów zachowania w życiu zawodowym i prywatnym oraz 5) stałe podnoszenie kwalifikacji¹⁸.

Nie bez znaczenia jest posiadany przez prawnika poziom samoakceptacji, samooceny, a także zwłaszcza inteligencji emocjonalnej, przejawiającej się w takich obszarach, jak: samokontrola, motywacja, empatia, umiejętności społeczne, samoświadomość, umiejętność rozpoznawania emocji u innych, rozumienie własnych emocji, zarządzanie emocjami, utrzymywanie relacji międzyludzkich czy samomotywacja¹⁹.

Do istotnych właściwości personalnych prawnika należy zaliczyć preferowany przez niego styl podejmowania decyzji (*Feeling Style of Decisionmaking* przeciwstawiany *Thinking Style of Decisionmaking*). Ważne są też: orientacja kształtowania relacji interpersonalnych i źródła normatywnej podstawy decyzji (*Rights Orientation* a *Ethics of care*) – szczególnie widoczne podczas rozwiązywania problemów czy sporów²⁰.

Z przeważającym stylem podejmowania decyzji przez prawnika należy łączyć jego skłonności do wdrażania określonych stylów reakcji na konflikt (takich jak np. rywalizacja, unikanie, zapobieganie, ustępowanie, kompromis czy współpraca)²¹. W szczególności sposób powiązane są one z kolei z poziomem preferencji czynnika ważności relacji w sporze, który jest odnoszony do czynnika ważności jego wyniku (substancjalnego rezultatu). Zaangażowanie bowiem w przedmiotową stronę konfliktu (ważność wyniku) wpływa na wzrost motywacji do inicjowania przez prawnika rywalizacyjnych (konfrontacyjnych) działań klienta/strony sporu w celu uzyskania oczekiwanych skutków materialnych. Natomiast zrozumienie całokształtu konfliktu – w tym zwłaszcza jego psychologicznego czy emocjonalnego podłoża – oraz spojrzenie na niego jako na specyficzną szansę odbudowania i utrzymania pozytywnych relacji motywuje do poszukiwania rozwiązań polubownych, konsensualnych, do kooperacji²².

Do istotnych właściwości personalnych prawnika powinien być też zaliczany dominujący sposób tzw. indywidualnego kadrowania przez niego okoliczności, problemów czy sytuacji spornych. Zwłaszcza konflikty – podobnie jak inne fakty społeczne

¹⁸ Por. R. Sarkowicz, *Amerykańska etyka prawnicza*, Kraków 2004, s. 18–20; P. Skuczyński, *Status etyki prawniczej*, Warszawa 2010, s. 52. Zob. również rozważania P. Skuczyńskiego na temat profesjonalizacji, a zwłaszcza sześciu kryteriów profesji oraz misji profesji. P. Skuczyński, *Status etyki...*, s. 52–75.

¹⁹ Na temat inteligencji emocjonalnej zob. np. D. Goleman, *Inteligencja emocjonalna w praktyce*, Poznań 2015.

²⁰ Zob. szerzej A. Zienkiewicz, „*Feeling versus Thinking Style of Decisionmaking*” – czynniki personalne sprzyjające kooperacji stron w procesie decyzyjnym prowadzonym w celu rozwiązania sporu, w: W. Dziedzic, B. Liżewski (red.), *Zagadnienia stosowania prawa. Perspektywa teoretyczna i dogmatyczna*, Lublin 2015, s. 243–254.

²¹ Na temat porównania głównych typów reakcji na konflikt interpersonalny w postaci: rywalizacji, unikania, ustępowania, kompromisu i współpracy zob. A. Kalisz, A. Zienkiewicz, *Mediacja sądowa i pozasądowa. Zarys wykładu*, Warszawa 2014, s. 20–21.

²² A. Kalisz, A. Zienkiewicz, *Mediacja sądowa i pozasądowa...*, s. 20–21.

– są zjawiskami wieloznacznymi, poddawany interpretacji każdej ze stron w sposób zależny od jej osobowości, preferencji i priorytetów życiowych, hierarchii wartości i potrzeb, przekonań, wykształcenia, przebytej socjalizacji, ugruntowanych postaw, internalizowanych norm, wcześniejszych doświadczeń czy wreszcie dominujących uczuć i emocji. Interpretacja ta może doznawać dodatkowych modyfikacji w zależności od kontekstu sytuacyjnego, perspektywy postrzegania czy chociażby upływu czasu. Kadry mają charakter nieuchronny i abstrakcyjny, są sposobem postrzegania i myślenia, który ludzie stosują do zdefiniowania sytuacji, uporządkowania informacji czy wreszcie określenia, co jest dla nich ważne, a co istotne nie jest²³. Do podstawowych kadrów ustalających priorytetowy pryzmat postrzegania sytuacji należą m.in.: kadr władzy, kadr racji, kadr interesów i potrzeb, kadr rezultatu, kadr proceduralny, kadr relacji, kadr tożsamości czy kadr aspiracji²⁴.

Fundamentalną kategorią szeroko rozumianych właściwości personalnych prawnika jest jego potencjał zawodowy (silne i słabe strony) wynikający w szczególności z jego wiedzy, umiejętności, metodyki, doświadczenia, poziomu odporności na stres, rodzaju motywacji zawodowej czy internalizowanych wzorców osobowych.

Za szczególnie istotny czynnik formujący „prawniczą osobowość” należy uznać preferowany przez prawnika zakres postaw w praktyce, to czy konkretny prawnik postrzega swoje role zawodowe w sposób tradycyjny (wąski), koncentrując się jedynie na aspekcie prawnym każdej sprawy, czy też prezentuje podejście bardziej holistyczne. To drugie uwzględnia kryteria prawne i relewantne kryteria pozaprawne związane ze sprawą, w tym np. jej wymiar ekonomiczny, komunikacyjny, relacyjny, psychologiczny/emocjonalny, społeczny, etyczny czy terapeutyczny²⁵. Ważne jest również to, kto ma ostatecznie decydować o zakresie postaw prawnika, w tym podjąć decyzję co do tego, czy prawnik będzie mógł nieproszony przedstawiać klientowi informacje i opinie dotyczące pozaprawnych aspektów problemu i w jakich sytuacjach²⁶. Możliwe jest też ustalenie, że będzie to obowiązkiem prawnika polegającym na tym, aby w każdym doniosłym przypadku przedstawiał własną opinię również o pozaprawnych aspektach sprawy (nawet jeżeli byłoby to nieprzyjemne dla klienta), w szczególności, gdy istotnie wpływają one na aspekt prawny (i odwrotnie), a ich ignorowanie może wyrządzić szkodę.

Zakres postaw prawnika w praktyce zawodowej zazwyczaj powinien być ściśle powiązany z podejściem do wyznaczania celów prowadzonych spraw, w tym zwłaszcza opanowywania sporów oraz środków ich realizacji. W szczególności istotna jest preferencja prawnika co do trybu opanowywania sporów (adjudykacyjnego oraz form *Alternative Dispute Resoution*). Ważne jest również to, czy i jak będą wpływały na ostateczne wyznaczenie celów, ich hierarchię i środki realizacji takie czynniki, jak normy prawne, normy i wartości moralne, przekonania i preferencje klienta oraz prawnika, a także potrzeba satysfakcji osobistej i zawodowej.

Stąd też kolejną istotną kategorią współtworzącą właściwości personalne prawnika są jego indywidualne preferencje typu uzasadniania podejmowanych decyzji. W oparciu

²³ R. Lewicki, D. Saunders, B. Barry, J. Minton, *Zasady negocjacji. Kompendium wiedzy dla trenerów i menedżerów*, Poznań 2005, s. 45–67.

²⁴ R. Lewicki, D. Saunders, B. Barry, J. Minton, *Zasady negocjacji...*, s. 45–67.

²⁵ Zob. szerzej A. Zienkiewicz, *Therapeutic Jurisprudence*, w: M. Andruszkiewicz, A. Breczko, S. Oliwniak (red.), *Filozoficzne i teoretyczne zagadnienia demokratycznego państwa prawa*, Białystok 2015, s. 173–180.

²⁶ Wyrażane są również odmienne poglądy, wykazujące ograniczenia samodzielnego rozszerzania zakresu doradztwa przez prawnika i warunki jego dopuszczalności (np. w sytuacji zmierzania przez klienta do wyrządzenia sobie szkody na skutek pomijania pozaprawnych aspektów sprawy). Por. np. R. Sarkowicz, *Amerykańska etyka...*, s. 23.

o psychologiczną teorię ontogenezy Lawrence’a Kohlberga, wyróżniającego sześć różnych typów uzasadniania decyzji charakterystycznych odpowiednio dla etyczno-społecznych stadiów rozwojowych człowieka, można przykładowo wskazać na następujące typy motywacji przy podejmowaniu decyzji, pomocne w charakterystyce właściwości personalnych danego prawnika. Są to: 1) chęć uniknięcia negatywnych konsekwencji; 2) chęć zrealizowania swoich głównych interesów i potrzeb; 3) chęć uniknięcia negatywnej lub uzyskania pozytywnej opinii otoczenia społecznego; 4) chęć realizacji przyjętych zobowiązań, posiadanych uprawnień i obowiązków (wynikających nie tylko z prawa, ale również z innych podsystemów normatywnych – np. moralności, religii); 5) chęć wyboru dobrych rozwiązań dla obu stron, które przyczyniają się też do pomyślności otoczenia społecznego; 6) chęć realizacji przyjętych zasad etycznych (zinternalizowanych standardów moralnych) dla bycia w zgodzie z samym sobą²⁷.

Do ważnej kategorii kształtującej właściwości personalne każdego prawnika należy zaliczyć jego preferencje co do wyboru i formuły realizacji konkretnych ról zawodowych w ramach wykonywanej profesji. Prawnik poza klasyczną rolą reprezentanta klienta w rywalizacyjnym postępowaniu sądowym czy pozycyjnych negocjacjach, w zależności od zakresu przyjętej indywidualnej postawy i celów w praktyce prawniczej – z jednej strony – może wcielać się w różnorodne role np. doradcy, mediatora, arbitra, prawnika zajmującego się zapobieganiem powstawania lub eskalowaniu sporów (*preventive lawyer*)²⁸, czy prawnika dostrzegającego istotne znaczenie aspektu emocjonalnego sprawy, w tym ustanowienia pozytywnych relacji interpersonalnych (*affective/relational lawyer*)²⁹. Z drugiej strony, prawnik może przyjmować różne formuły realizowania konkretnej roli zawodowej np. negocjator rywalizacyjny, negocjator integracyjny, mediator facilitatywny, ewaluatywny czy transformatywny³⁰. Kardynalną kwestią jest zatem zakładana przez prawnika i oczekiwana przez klienta rola/role, które prawnik ma pełnić w sprawie. Zasadniczym pytaniem jest zatem, czy prawnik ma ograniczyć się jedynie do tradycyjnego koncentrowania się na ustaleniu stanu faktycznego, wykładni i realizacji relewantnych norm prawnych oraz rywalizacji procesowej czy też ma być osobą wcielającą się np. w rolę negocjatora, mediatora, podmiotu próbującego wieloaspektowo i skutecznie rozwiązać konflikt (*problem-solver*), doprowadzić do zmiany, umocnienia, rozwoju wewnętrznego klienta (*coach*) bądź odbudować pokojowe i kooperacyjne relacje interpersonalne i społeczne (*peacemaker*)³¹.

Właściwości personalne prawnika współkształtują również przekonania co do dopuszczalności, zakresu i formuły jego współpracy podczas wykonywania różnych ról zawodowych z innymi osobami: specjalistami (np. psychologiem, pracownikiem socjalnym, socjoterapeutą, mediatorem czy biegłym w dziedzinie sporu) oraz bliskimi klienta

²⁷ A. Zienkiewicz, *Transformatywny wymiar dyskursu integracyjnego. Kilka uwag z perspektywy psychologicznej teorii ontogenezy Lawrence’a Kohlberga*, „Studia Prawnoustrojowe” 2014/26, s. 381–396; zob. szerzej L. Kohlberg, *Essays on Moral Development*, San Francisco 1984.

²⁸ Zob. szerzej T. Barton (red.), *Preventive Law and Problem Solving. Lawyering for the Future*, Lake Mary 2009.

²⁹ Zob. szerzej L. Mills, *Affective Lawyering: The Emotional Dimensions of the Lawyer – Client Relation*, w: D. Wexler, B. Winick (red.), *Practicing Therapeutic Jurisprudence. Law as a Healing Profession*, Durham 2000, s. 419–446; M. Silver, *Emotional Competence and the Lawyer’s Journey*, w: M. Silver (red.), *The Affective Assistance...*, s. 5–52.

³⁰ Zob. np. charakterystykę i porównanie strategii negocjacyjnych pozycyjnych (miękkich i twardych) oraz negocjacji integracyjnych, zaproponowaną przez R. Fisher, W. Ury, B. Patton, *Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się*, Warszawa 2000, s. 43–44. Na temat różnych strategii i technik mediacyjnych zob. np. L. Riskin, *Understanding Mediator’s Orientations, Strategies and Techniques: A Grid for the Perplexed*, „Harvard Negotiation Law Review” 1996/1, s. 7–51; R. Baruch Bush, J. Folger, *The Promise of Mediation. The Transformative Approach to Conflict*, San Francisco 2005; A. Zienkiewicz, *Studium mediacji. Od teorii ku praktyce*, Warszawa 2007.

³¹ Zob. J. Kim Wright, *Lawyers as Peacemakers. Practicing Holistic, Problem-Solving Law*, Chicago 2010.

(np. członkami jego rodziny, przyjaciółmi) czy jego pracodawcą (*collaborative team*)³². Dotyczy to odpowiednio zarówno prowadzenia sprawy na etapie przedprocesowym, procesowym, jak i postprocesowym.

Na kształtowanie „prawniczej osobowości” mają ponadto wpływ preferencje danego prawnika co do typów spraw i typu klientów. Praktyce prawniczej powinna towarzyszyć autorefleksja na temat nastawienia (ocen/stereotypów/uczuć) żywionych do klientów oraz typów spraw/sporów, dokonywana w celu optymalnego dopasowania formuły świadczenia pomocy prawnej – zarówno z punktu widzenia danego klienta, jak i własnego³³. Stąd też prawnik przed podjęciem decyzji o reprezentacji konkretnego klienta powinien wcześniej rozważyć zarówno charakter sprawy (*case screening*), jak i ocenić osobę klienta (*client screening*), m.in. w kontekście przewidywanych skutków, które mogą one powodować³⁴.

Do generalnych kategorii tworzących właściwości personalne danego prawnika należy z pewnością zaliczyć również jego preferencję co do ukształtowania relacji na linii prawnik–klient. Fundamentalną kwestią dla każdego prawnika powinna stanowić świadoma decyzja odnośnie do tego, jaki model współpracy i relacji z klientem będzie starał się wdrożyć do własnej praktyki. Analizując problematykę różnych typów relacji prawnik–klient/strona sporu, można wyróżnić nie tylko konkurencyjne modele współpracy (funkcjonujące w praktyce nierzadko w ramach pewnego *continuum* lub posiadające elementy wspólne). Są to m.in.: *client-centered model of decision-making*, *lawyer-centered model of decision-making*, *collaborative model of decision-making*, *amoral professional role*, *moral lawyering*, *lawyering with an ethic of care* oraz *wise counselor*³⁵. Identyfikacja typu relacji pomiędzy prawnikiem a klientem najczęściej koncentruje się na dwóch fundamentalnych kwestiach, ujmowanych w literaturze w podobny sposób:

- 1) Kto w ramach relacji prawnik–klient podejmuje istotne decyzje oraz czy podczas podejmowania tych decyzji rozważa się lub uwzględnia interes innych osób?³⁶;
- 2) Kto – prawnik czy klient – decyduje o wyborze strategii i technik działań prawnych w sprawie oraz dokonuje wyborów moralnych pojawiających się podczas reprezentowania klienta w sprawie?³⁷.

Projektując i wdrażając sposób współpracy prawnik nie powinien koncentrować się tylko na powyższych, dychotomicznie postawionych kwestiach, lecz także dostrzegać możliwość podziału władzy decyzyjnej i odpowiedzialności, różnego stopnia partycypacji w procesie decyzyjnym oraz związaną z nimi kwestię satysfakcji zawodowej oraz integralności. Przyjmowany model współpracy może mieć bardzo zindywidualizowany charakter i powinien być konstruowany nie tylko w oparciu o preferencje, kompetencje czy inne właściwości osobowe oraz wolę prawnika lub klienta, ale również

³² Zob. szerzej na temat współpracy prawnika z *collaborative team* w ramach różnych typów spraw i gałęzi prawa S. Gutterman, *Collaborative Law. A New Model of Dispute Resolution*, Denver 2004, s. 97–244, 435–443.

³³ Por. R. Sarkowicz, *Amerykańska etyka...*, s. 74–75.

³⁴ Zob. szerzej M. Silver, *Love, Hate, and Other Emotional Interference in the Lawyer/Client Relationship*, w: D. Stolle, D. Wexler, B. Winick (red.), *Practicing therapeutic jurisprudence: law as a helping profession*, Durham 2000, s. 400–401.

³⁵ Zob. szerzej np. R. Cochran, J. Di Pippa, M. Peters, *The Counselor-At-Law: A Collaborative Approach to Client Interviewing and Counseling*, Nowy Jork 2006, s. 1–9, 169–189; S. Daicoff, *Comprehensive...*, s. 16–32; R. Sarkowicz, *Amerykańska etyka...*, s. 57–72; T. Shaffer, R. Cochran, *Lawyers, Clients, and Moral Responsibility*, St. Paul 1994, s. 5–54.

³⁶ R. Cochran, J. Di Pippa, M. Peters, *The Counselor-At-Law...*, s. 170.

³⁷ Tak R. Sarkowicz, który dokonując analizy modeli relacji prawnik–klient opiera się na opracowaniu T. Shaffer, R. Cochran, *Lawyers, Clients...*, s. 5–54. Zob. R. Sarkowicz, *Amerykańska etyka...*, s. 58–59.

z uwzględnieniem zidentyfikowanych przyczyn problemu/sporu oraz wieloaspektowych celów danej sprawy. Dokonany wybór relacji na linii prawnik–klient powinien być odpowiednio wkomponowany w przyjmowane w danej kulturze prawnej role prawnika, z poszanowaniem relewantnych regulacji prawnych oraz postanowień z zakresu etyki zawodowej, a także ogólnych wartości zawodów prawniczych oraz zasad moralnej odpowiedzialności prawników.

5. Podsumowanie

Przedstawione wybrane kategorie właściwości personalnych prawnika, współkształtujące indywidualną „prawniczą osobowość”, wpływają na sposób wykonywania przez niego ról zawodowych, a w konsekwencji – również na wchodzących z nim w relacje klientów/strony sporów oraz inne podmioty forum prawnego i otoczenia społecznego. Jednocześnie należy zauważyć, że cele i sposób wykonywania profesji zawodowej przez danego prawnika oddziałuje zwrotnie na jego wymiar osobowy, który w rzeczywistości nie ma charakteru stałego i może podlegać zmianie. Zakres i jakość realizacji ról zawodowych stanowi ponadto jeden z czynników skorelowanych z osiąganiem przez prawnika satysfakcji zawodowej i dobrego samopoczucia, który może wywierać skutki na jego życie prywatne, a nawet zdrowie.

Konkludując, należy podkreślić zasadność i przydatność wzmocnienia autorefleksji i samoświadomości wśród studentów prawa i prawników co do posiadanych właściwości personalnych tworzących ich „prawniczą osobowość”. W szczególności dotyczy to osobistych preferencji co do sposobu wykonywania ról zawodowych, co powinno mieć na celu poszukiwanie optymalnych sposobów ich wypełniania oraz harmonizowanie osobistych i społecznych konsekwencji praktyki prawniczej.

‘The Lawyer Personality’. Personal traits of lawyers and the way they perform their professional roles

Abstract: The main aim of the paper is to present a catalogue of relevant categories of personal traits that constitute the so-called ‘Lawyer Personality’. Personal traits influence the choice and the individual way in which a lawyer performs professional roles. The article indicates the typical lawyer personality traits, such as the need for competition and dominance, pragmatism, pessimism, materialism, cynicism, Machiavellianism, a tendency to become aggressive under stress, an ambition-fuelled focus on ‘winning the case’ combined with low interpersonal sensitivity, and an emphasis on the economic aspects of cases. The author calls for strengthening self-reflection and self-awareness among law students and lawyers with regard to their personal traits, which form the individual lawyer personality, in order for each lawyer to find an effective and satisfactory way of practicing law.

Keywords: personal traits, lawyer personality, professional roles of lawyer

BIBLIOGRAFIA / REFERENCES:

- Barton, T. (2009). (Ed.), *Preventive Law and Problem Solving. Lawyering for the Future*. Lake Mary: Vandeplass Publishing LLC.
- Baruch Bush, R.A, Folger, J. (2005). *The Promise of Mediation. The Transformative Approach to Conflict*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Beauviale, A. (1999). Czynniki ujęcia osobowości (osobowość w świetle psychologii różnic indywidualnych). In A. Gałdowa (Ed.), *Klasyczne i współczesne koncepcje osobowości*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Burton, A.O. (2004). Cultivating Ethical, Socially Responsible Lawyer Judgment: Introducing the Multiple Lawyering Intelligence into the Clinical Setting. *Clinical Law Review* 11/1, 15–48.
- Cochran, R., Di Pippa, J., Peters, M. (2006). *The Counselor-At-Law: A Collaborative Approach to Client Interviewing and Counseling*. New York: LexisNexis.
- Czapliński, J. (1985). *Wartościowanie – zjawisko inklinacji pozytywnej*. Wrocław: Zakład Narodowy im. Ossolińskich.
- Czapliński, J. (1988). *Wartościowanie. Efekt negatywności*. Wrocław: Zakład Narodowy im. Ossolińskich.
- Daicoff, S. (1997). Lawyer, Know Thyself: A Review of Empirical Research on Attorney Bearing on Professionalism. *The American University Law Review* 46/5, 1337–1428.
- Daicoff, S. (2009). Lawyer, Be Thyself: An Empirical Investigation of The Relationship Between The Ethic of Care, The Feeling Decisionmaking Preference, And Lawyer Wellbeing. *Virginia Journal of Social Policy & the Law* 16/1, 87–140.
- Daicoff, S. (2004). *Lawyer, Know Thyself: A Psychological Analysis of Personality Strengths and Weaknesses*. Washington: American Psychological Association.
- Daicoff, S. (2011). *Comprehensive Law Practice, Law as a Healing Profession*. Durham: Carolina Academic Press.
- Daicoff, S. (2007). Lawyer Personality Traits and Their Relationship to Various Approaches to Lawyering. In M. Silver (Ed.), *The Affective Assistance of Counsel. Practicing Law as Healing Profession*. Durham: Carolina Academic Press.
- Fisher, R., Ury, W., Patton, B. (2000). *Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Fedeli, M. (2003). *Temperamenty, charaktery, osobowości*. Kraków: Wydawnictwo WAM.
- Gardner, H. (1983). *Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences*. New York: Basic Books.
- Gardner, H. (1999). *Intelligence Reframed: Multiple Intelligences for the 21st Century*. New York: Basic Books.
- Gardner, H. (2006). *Multiple Intelligences: New Horizons in Theory and Practice*. New York: Basic Books.
- Goleman, D. (2015). *Inteligencja emocjonalna w praktyce*. Poznań: Wydawnictwo Media Rodzina.
- Gutterman, S. (2004). *Collaborative Law. A New Model of Dispute Resolution*. Denver: Bradford Publishing Co.

- Hall C., Lindzey, G., Campbell, J. (2004). *Teorie osobowości*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jung, C.G. (2013). *Typy psychologiczne*. Warszawa: Wydawnictwo KR.
- Kaczmarek, P. (2014). *Tożsamość prawnika jako wykonawcy roli zawodowej*. Warszawa: LexisNexis.
- Kaczmarek, P. (2011). W trosce o zapewnienie poczucia pewności. Próba rekonstrukcji idei jursycentrycznego modelu praktyki prawniczej Artura Kozaka. In P. Jabłoński, P. Kaczmarek, Paździóra M., M. Pichlak (Eds.), *Perspektywy jursycentryzmu*. Wrocław: Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa.
- Kalisz, A., Zienkiewicz, A. (2014). *Mediacja sądowa i pozasądowa. Zarys wykładu*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Kim Wright, J. (2010). *Lawyers as Peacemakers. Practicing Holistic, Problem-Solving Law*. Chicago: American Bar Association.
- Kohlberg, L. (1984). *Essays on Moral Development: The Psychology of Moral Development*. San Francisco: Harper & Row.
- Kozak, A. (2002). *Granice prawniczej władzy dyskrecjonalnej*. Wrocław: Kolonia Limited.
- Kozak, A. (2003). Trzy modele praktyki prawniczej. In J. Stelmach (Ed.), *Studia z filozofii prawa*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Kozielecki, J. (2000). *Psychologiczne koncepcje człowieka*. Warszawa: Wydawnictwo Żak.
- Lewicki R., Saunders, D., Barry, B., Minton, J. (2005). *Zasady negocjacji. Kompendium wiedzy dla trenerów i menedżerów*. Poznań: Wydawnictwo Rebis.
- Łojko, E. (2005). *Role i zadania prawników w zmieniającym się społeczeństwie*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
- Maslow, A.H. (2009). *Motywacja i osobowość*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- McCrae, R.R., Costa, P.T. (2005). *Osobowość dorosłego człowieka. Perspektywa teorii pięcioczynnikowej*. Kraków: Wydawnictwo WAM.
- Morawski, L. (1999). *Główne problemy współczesnej filozofii prawa. Prawo w toku przemian*. Warszawa: Wydawnictwa Prawnicze PWN.
- Mills, L. (2000). Affective Lawyering: The Emotional Dimensions of the Lawyer – Client Relation. In D. Wexler, B. Winick (Eds.), *Practicing Therapeutic Jurisprudence. Law as a Helping Profession*. Durham: Carolina Academic Press.
- Pervin, L., John, O. (2002). *Osobowość. Teoria i badania*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Riskin, L. (1996). Understanding Mediator's Orientations, Strategies and Techniques: A Grid for the Perplexed. *Harvard Negotiation Law Review* 1, 7–52.
- Sarkowicz, R. (2004). *Amerykańska etyka prawnicza*. Kraków: Kantor Wydawniczy Zakamycze.
- Shaffer T., Cochran, R. (1994). *Lawyers, Clients, and Moral Responsibility*. St. Paul: West Pub. Co.
- Skąpska, G., Czapska, J., Kozłowska, M. (1989). (Eds). *Spoleczne role prawników (sędziów, prokuratorów, adwokatów)*. Wrocław–Warszawa–Kraków–Gdańsk–Łódź: Zakład Narodowy im. Ossolińskich.

- Skuczyński, P. (2010). *Status etyki prawniczej*. Warszawa: LexisNexis.
- Skuczyński, P. (2011). Lojalność wobec klienta jako zasada etyki prawniczej i jej granice. In H. Izdebski, P. Skuczyński (Eds.), *Etyka prawnicza. Stanowiska i perspektywy 2*. Warszawa: LexisNexis.
- Silver, M. (2000). Love, Hate, and Other Emotional Interference in the Lawyer/Client Relationship. In D. Wexler, B. Winick (Eds.), *Practicing Therapeutic Jurisprudence. Law as a Helping Profession*. Durham: Carolina Academic Press.
- Strelau, J. (2000). Osobowość jako zespół cech. In J. Strelau (Eds.), *Psychologia. Podręcznik akademicki, t. 2*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Zawadzki, B., Strelau, J., Szczepaniak, P., Śliwińska, M. (1998). *Inwentarz osobowości NEO-FFI Costy i McRae*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
- Zienkiewicz, A. (2007). *Studium mediacji. Od teorii ku praktyce*. Warszawa: Centrum Doradztwa i Informacji Difin.
- Zienkiewicz, A. (2015a). Therapeutic Jurisprudence. In M. Andruszkiewicz, A. Brezko, S. Oliwniak (Eds.), *Filozoficzne i teoretyczne zagadnienia demokratycznego państwa prawa*. Białystok: Wydawnictwo Stowarzyszenia Absolwentów Wydziału Prawa Uniwersytetu w Białymstoku.
- Zienkiewicz, A. (2014). Transformatywny wymiar dyskursu integracyjnego. Kilka uwag z perspektywy psychologicznej teorii ontogenezy Lawrence'a Kohlberga. *Studia Prawnoustrojowe* 26, 381–396.
- Zienkiewicz, A. (2015b). „Feeling versus Thinking Style of Decisionmaking” – czynniki personalne sprzyjające kooperacji stron w procesie decyzyjnym prowadzonym w celu rozwiązania sporu. In W. Dziedzic, B. Liżewski (Eds.), *Zagadnienia stosowania prawa. Perspektywa teoretyczna i dogmatyczna*. Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.
- Zirk-Sadowski, M. (2002). Uczestnictwo prawników w kulturze. *Państwo i Prawo* 9, 3–14.
- Zirk-Sadowski, M. (1998). *Prawo a uczestniczenie w kulturze*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.