

Sławomir Lewandowski
Uniwersytet Warszawski

ARGUMENTACJA PRAWNICZA W RELACJACH PRAWNIK – KLIENT

I

Argumentacja prawnicza jako występujący w dyskursie prawniczym rodzaj argumentacji niejednokrotnie była przedmiotem mniej lub bardziej szczegółowych analiz zarówno teoretyczno-, jak i dogmatycznoprawnych¹. Z reguły jednak przy omawianiu jej praktycznego wymiaru prezentowany opis czy też formułowane zalecenia dotyczą procesu stosowania prawa. Patrząc na to zagadnienie z perspektywy adwokata lub radcy prawnego jako osób uczestniczących w tym procesie, najczęściej zwraca się uwagę na argumentację przedstawianą w pismach procesowych lub wystąpieniach sądowych. Chyba trochę niedoceniajana wydaje się być natomiast argumentacja, i to często *sensu stricto* prawnicza, jaką prawnik praktyk prezentuje w rozmowie ze swoim klientem².

¹ Przykładowo można wskazać, poza pracami powoływanymi w dalszej części artykułu: S. E. Toulmin, *The uses of argument*, Cambridge 1958; N. MacCormick, *Legal reasoning and legal theory*, Oxford 1978; D. Walton, *Methods of argumentation*, Cambridge 2013; R. Alexy, *Theorie der juristischen Argumentation. Die Theorie des rationalen Diskurses als Theorie der juristischen Begründung*, Frankfurt am Main 2002; U. Neumann, *Theorie der juristischen Argumentation*, (w:) W. Brugger, U. Neumann, S. Kirste (red.), *Rechtsphilosophie im 21. Jahrhundert*, Frankfurt am Main 2008, s. 233 i n. Z literatury wydanej w języku polskim zob. np. M. Zieliński, Z. Ziemiński, *Uzasadnianie twierdzeń, ocen i norm w prawoznawstwie*, Warszawa 1988; L. Morawski, *Argumentacje, racjonalność prawa i postępowanie dowodowe*, Toruń 1988; J. Stelmach, B. Brożek, *Metody prawnicze*, Kraków 2004, s. 181 i n.; T. Gizbert-Studnicki, *Podstawy argumentacji prawniczej*, „Acta Univesitatis Wratislaviensis – Prawo” 1995, nr 1772, s. 38 i n.; A. Malinowski, *Logika, logika prawnicza, teoria argumentacji*, (w:) T. Giaro (red.), *Dziedziny prawa, dyscypliny i metody prawnicze*, Warszawa 2013, s. 22–25; S. Lewandowski, *Informatyka prawnicza a argumentacja prawnicza*, „Studia Iuridica” 2014, t. LIX, s. 205 i n.

² Używana w artykule nazwa „prawnik” obejmuje swoim zakresem adwokatów i radców prawnych, gdyż istotą tych zawodów, mających w dodatku status zawodów zaufania publicznego, jest świadczenie pomocy prawnej. Oczywiście wiele uwag zawartych w artykule może być odpowiednio odnoszonych do innych profesji, takich jak np. doradca podatkowy czy rzecznik patentowy, gdzie również występuje kontakt z klientem i gdzie często ma miejsce argumentacja prawnicza.

O doniosłości tej nie zawsze należycie eksponowanej argumentacji można się przekonać, spoglądając chociażby na podstawowe zadania, jakie stoją przed profesją adwokata czy radcy prawnego. Jak stanowi art. 4 ust. 1 ustawy z dnia 26 maja 1982 r. – Prawo o adwokaturze³, zawód adwokata polega na świadczeniu pomocy prawnej, a w szczególności na udzielaniu porad prawnych, sporządzaniu opinii prawnych, opracowywaniu projektów aktów prawnych oraz występowaniu przed sądami i urzędami. W niemalże taki sam sposób świadczenie pomocy prawnej jako istota zawodu radcy prawnego zostało określone w ustawie z dnia 6 lipca 1982 r. o radcach prawnych⁴.

W przypadku podejmowania przez prawnika na zlecenie klienta którejkolwiek z tych wyżej wymienionych czynności nie sposób sobie wyobrazić, by w parze z taką pracą nie szła kierowana w stronę tego klienta argumentacja wyjaśniająca tok i istotę podejmowanych działań. Tę argumentację można by określić, w zależności od tego, czy klient z prośbą o pomoc zwraca się przed rozpoczęciem postępowania sądowego czy też w jego trakcie, jako przedprocesową czy okołoprocessową. Jeżeli natomiast argumentacja prawnika w udzielanej poradzie czy napisanej opinii w ogóle nie będzie wiązać się z postępowaniem sądowym, obecnym czy przyszłym, to będzie to argumentacja o charakterze pozaprocessowym.

Co istotne, występująca w relacjach prawnik – klient argumentacja prawnicza jest raczej nieupubliczniana, a nawet nieujawniana. Niemniej jednak trzeba mieć świadomość jej znaczącej roli. Argumentacja zaprezentowana przez prawnika w dyskursie sądowym nie będzie optymalna, jeżeli nie zostanie poprzedzona rzetelną rozmową z klientem oraz pełnym i wszechstronnym omówieniem problemu. Również z perspektywy klienta argumentacja, jaką usłyszy od prawnika, ma niebagatelne znaczenie. To od niej niejednokrotnie będą zależały decyzje klienta, w tym te, które dotyczą wielu istotnych kwestii procesowych, a czasami nawet samego występowania albo niewystępowania na drogę postępowania sądowego⁵.

Rozmowa prawnika z klientem może być uznana za szczególnie przypadek dyskursu prawniczego. Jedna ze stron tego dyskursu (klient) mówi o faktach, a druga strona (prawnik) wypowiada się o prawie i dokonuje wstępnego przyporządkowania ustaleń co do faktów ustaleniom co do norm. Inaczej mówiąc, prawnik na bazie przedstawionej przez klienta informacji o stanie faktycznym dokonuje swoistej presubsumpcji, która poprzedza rzeczywistą subsumpcję, jaka będzie dokonywana przez organ stosujący prawo⁶.

³ Tekst jedn. Dz.U. z 2018 r., poz. 1184, z późn. zm.

⁴ Tekst jedn. Dz.U. z 2018 r., poz. 2115, z późn. zm.

⁵ Oczywiście, gdy klient jest oskarżonym albo pozwany, to nie ma wpływu na sam byt postępowania, może jednak mieć pewien wpływ na jego tok.

⁶ Na temat subsumpcji jako etapu w procesie stosowania prawa zob. np. A. Bator, W. Gromski, A. Kozak, S. Kaźmierczyk, Z. Pułka, *Wprowadzenie do nauk prawnych. Leksykon tematyczny*, Warszawa 2016, s. 356–357; S. Czepita, *Sylogistyczny model stosowania prawa*, (w:) O. Nawrot, S. Sykuna, J. Zajadło (red.), *Konwergencja czy dywergencja kultur i systemów prawnych?*, Warszawa 2012, s. 85–88.

II

Ogólny schemat przebiegu argumentacji prawniczej, jaka ma miejsce w rozmowie prawnika z klientem, daje się dobrze zobrazować na bazie koncepcji argumentacyjnej Aleksandra Peczenika. Ten zmarły w 2005 r. uczony był jednym z bardziej znanych europejskich teoretyków i filozofów prawa przełomu XX i XXI w., a w okresie bezpośrednio przed śmiercią pełnił funkcję przewodniczącego Międzynarodowego Stowarzyszenia Filozofii Prawa i Filozofii Społecznej. Co ciekawe, A. Peczenik wprawdzie większość życia zawodowego spędził w Szwecji, ale swoją karierę naukową zaczynał i kończył w Polsce⁷.

A. Peczenik wskazywał, że argumentacja prawnicza uzasadnia istotę i przebieg transformacji (*transformations*), czy inaczej „skoków” (*jumps*), z jakimi mamy do czynienia na gruncie prawa. Transformacja (skok) $p \ T \ q$ ma, według autora, miejsce wówczas, gdy p jest podstawą dla q , ale między p oraz q nie zachodzi wynikanie logiczne. Pewne wątpliwości związane z określeniami „transformacja” i „skok” dostrzegali sam A. Peczenik, ale uznawał, że nie ma lepszych odpowiedników. Zwracał on uwagę, iż transformacja $p \ T \ q$ nie oznacza, że p zostaje zastąpione przez q , lecz że p jest podstawą, by potwierdzić q . Z kolei nazwa „skok” jest po prostu obrazową i równocześnie dającą się zaakceptować metaforą⁸.

A. Peczenik wyróżnia dwa zasadnicze rodzaje takich transformacji: transformacja (skok) w sferę prawa (*transformation into the law*) oraz transformacja (skok) w sferze prawa (*transformation inside the law*). Symbolicznie cały przebieg transformacji można zapisać:

$$p \ T_1 \ q \ T_2 \ r$$

gdzie:

p – fakty i pozaprawne wartości,

T_1 – transformacja w sferę prawa,

q – prawne obowiązywanie systemu normatywnego jako całości,

T_2 – transformacja w sferze prawa,

r – prawne obowiązywanie konkretnych rozstrzygnięć⁹.

⁷ R. Alexy, *Aleksander Peczenik: In memoriam*, „Ratio Juris” 2006, nr 2, s. 245–248. O teoretycznoprawnych koncepcjach A. Peczenika (w tym o jego poglądach na argumentację prawniczą, ukazywanych na tle koncepcji argumentacyjnych innych autorów) zob. też U. Neumann, *Juristische Argumentationslehre*, Darmstadt 1986, s. 98–107; M. Klatt, *Aleksander Peczenik über die Rationalität der juristischen Argumentation*, „Archiv für Rechts- und Sozialphilosophie” 2009, zeszyt specjalny nr 116, s. 187 i n.; S. Lewandowski, *Retoryczne i logiczne podstawy argumentacji prawniczej*, Warszawa 2015, s. 109–114.

⁸ A. Peczenik, *Grundlagen der juristischen Argumentation*, Wien–New York 1983, s. 5–6.

⁹ A. Aarnio, R. Alexy, A. Peczenik, *The foundation of legal reasoning*, „Rechtstheorie” 1981, t. 12, s. 136 i n. Ten bardzo obszerny artykuł, który został opublikowany w trzech kolejnych nu-

Koncepcji argumentacyjnej A. Peczenika nie należy traktować jako konstrukcji wyłącznie teoretycznej, jak najbardziej może być ona wykorzystana do objaśnienia, jak przebiega praktyczny dyskurs prawniczy, w szczególności ten, który prowadzi prawnik ze swoim klientem. Przenosząc ten schemat na grunt adwokackiej czy radcowskiej praktyki, możemy stwierdzić, że punktem wyjścia tego procesu argumentacyjnego jest przedstawiany przez klienta zbiór informacji o faktach (co we wzorze A. Peczenika oznaczane jest jako p). Następnym etapem jest dokonywanie transformacji T_1 , inaczej mówiąc „skoku” w sferę prawa, gdzie konkluzją jest twierdzenie q , czyli uznanie, że dana kwestia nie jest prawnie obojętna i że może podlegać prawnym analizom. Dość często ta konkluzja q będzie wprost, wręcz automatycznie wynikała z wypowiedzi klienta, zwłaszcza gdy przyniesie on ze sobą pozew czy akt oskarżenia. Wyjątkowo może się zdarzyć, że prawnik stwierdzi, iż w danym przypadku mamy do czynienia z negacją q (nieprawda, że q), czyli że nie następuje tu w ogóle transformacja w obszar prawa, gdyż np. problem dotyczy wyłącznie pozaprawnego systemu normatywnego, takiego jak moralność czy religia. Oznaczać to będzie dość szybki koniec porady prawnej i współwystępującej z nią argumentacji prawniczej.

Sytuacją typową będzie jednak przejście do kolejnej o wiele bardziej złożonej fazy adwokackiej bądź radcowskiej argumentacji prawniczej, czyli dokonanie następnej transformacji, tym razem T_2 , będącej „skokiem” w sferze prawa. Jeżeli wiadomo już bowiem, że klient zgłosił się z rzeczywistym problemem prawnym, to zadaniem prawnika jest znaleźć rozwiązanie tego problemu. Trzymając się symboliki A. Peczenika, można stwierdzić, że jak prawnik powie q , to powinien powiedzieć też r . Właśnie twierdzenie stanowiące konkretyzację zmiennej r jest poszukiwanym przez prawnika i następnie wyjaśnianym klientowi rozwiązaniem problemu.

Należy zastrzec, że mówienie o konkretyzacji przez prawnika zmiennej r jest pewnym uproszczeniem, ponieważ w rzeczywistości prawnik przedstawia klientowi jedynie swoją wizję tej konkretyzacji, dokonywanej ostatecznie przez organ stosujący prawo, w którego kompetencji leży wydanie władczego rozstrzygnięcia. Niemniej jednak to właśnie prawnicza wizja r stanowi dla klienta podstawę dalszych działań. Stąd tak ważne jest, by stwierdzeniu prawnika, że r towarzyszyło wyjaśnienie, dlaczego r . A. Peczenik podkreślał zresztą, że jednym z wymogów racjonalnej argumentacji jest posiadanie przez nią wsparcia (*Unterstützung*), co należy rozumieć jako zalecenie, by dla prezentowanych w toku argumentacji opisów i wartościowań zawsze móc podać właściwą podstawę¹⁰.

Konieczność posiadania przez argumentację odpowiedniego wsparcia można umiejscowić na szerszym tle, odwołując się do znanej z filozofii nauki dychotomii: kontekst odkryć – kontekst uzasadnień. Jak twierdził twórca tego rozróż-

merach kwartalnika „Rechtstheorie”, ma wprawdzie trzech współautorów, ale opis stanowiska każdego z nich został wyraźnie oddzielony.

¹⁰ A. Peczenik, *Grundlagen...*, s. 167 i n.

nienia, Hans Reichenbach, kontekst odkryć jest przedmiotem analiz z zakresu psychologii, zaś badanie kontekstu uzasadnień jest domeną logiki, którą autor określał jako „analizę myśli”, prowadzącą do racjonalnej rekonstrukcji procesów myślowych i ich rezultatów. H. Reichenbach dodawał też, że „o uzasadnieniu mówimy wówczas, gdy posiadamy dowód, który świadczy o tym, że mamy mocne podstawy do uznania owych rezultatów”¹¹.

W dyskursie prawnik – klient kontekst odkrycia jest ewidentnie usunięty w cień, natomiast duże znaczenie ma kontekst uzasadnienia. Klienta niespecjalnie interesuje, jak prawnik poszukiwał i jak ostatecznie znalazł rozwiązanie danego problemu prawnego. Istotą tego dyskursu nie jest przecież opis procesów psychicznych, jakie towarzyszyły prawnikowi w „odkrywaniu” tego rozwiązania. Klient chce przede wszystkim wiedzieć, jak wygląda to rozwiązanie. Niejednokrotnie jednak pytaniu klienta, „co z prawnego punktu widzenia należy w danej sytuacji zrobić?”, towarzyszy kolejne pytanie: „dlaczego należy tak postąpić?”. Prawnika nie może unikać odpowiedzi także na to drugie pytanie, które już wyraźnie dotyka materii ze sfery uzasadnień.

III

Przedstawiona wyżej koncepcja A. Peczenika, mimo że daje się przełożyć na język praktyki prawniczej i mimo że silnie akcentuje znaczenie uzasadniania decyzji argumentacyjnych, nie udziela jednak konkretnych praktycznych wskazań, jak powinna wyglądać argumentacja przedstawiana przez prawnika w rozmowie z klientem. W tym zakresie nie tylko teoretycznej, lecz również praktycznej pomocy może udzielić koncepcja implikatur konwersacyjnych brytyjskiego filozofa języka Herberta Paula Grice’a. W zamierzeniach autora jego ustalenia i zalecenia mają wymiar uniwersalny, przystający właściwie do każdej konwersacji, co oznacza, że można je wykorzystać także w analizie omawianego przez nas dyskursu.

H. P. Grice podkreślał, że prowadzona w języku naturalnym konwersacja nie w pełni poddaje się opisom i analizom, jakie występują w logice. Używany przez nas język etniczny, chociażby z powodu wieloznaczności tworzących go słów, występowania wyrażen okazjonalnych, nazw nieostrych, zwrotów obrazowych,

¹¹ H. Reichenbach, *Elementy logiki formalnej*, (w:) *idem et al., Logika i język. Studia z semiotyki logicznej*, Warszawa 1967, s. 6. Dychotomia kontekst odkryć – kontekst uzasadnień bywa też często łączona z Karlem Popperem, który z kolei pisał, że „analiza logiczna nie zajmuje się bowiem pytaniami o fakty (Kantowskie *quid facti?*), ale wyłącznie pytaniami dotyczącymi prawomocności lub ważności (Kantowskie *quid iuris?*)” – szerzej zob. K. Popper, *Logika odkrycia naukowego*, Warszawa 2002, s. 32–33.

idiomów czy figur retorycznych, znacząco różni się od sztucznego języka logiki formalnej. Znaczeniowe konsekwencje naszych wypowiedzi wykraczają poza ściśle interpretowany sens użytych słów i nie mieszczą się w formalnologicznych ramach. Trudno przecież byłoby np. rozumieć dosłownie niebudzące w życiowej praktyce wątpliwości stwierdzenia typu „strach ma wielkie oczy” czy „sprawa spadła z wokandy”. Mając to na uwadze, H. P. Grice wprowadził pojęcie implikatur konwersacyjnych, które ściśle wiążą się z właściwościami języka naturalnego i swoim zakresem obejmują nie tylko logiczne konsekwencje naszych wypowiedzi¹².

Mocno podkreślając praktyczny wymiar implikatur konwersacyjnych, H. P. Grice dostrzegał równocześnie niebezpieczeństwa, jakie wiążąc się z ich nieformalnym charakterem, mogą prowadzić do nieporozumień. Stąd też chcąc, by argumentacja podnoszona w trakcie dyskursu wykorzystującego takie implikatury była jak najbardziej racjonalna, niezbędne jest przestrzeganie odpowiednich reguł. Podstawową zasadą, która powinna kształtować prawidłowo prowadzoną konwersację, jest tzw. zasada kooperacji, którą H. P. Grice wyraża poprzez następujące sformułowanie: „Uczyń swój udział konwersacyjny w przewidzianym dla niego momencie takim, jakiego wymaga zaakceptowany cel lub kierunek rozmowy, w którą jesteś zaangażowany”¹³.

Ta, co trzeba przyznać, dość ogólnikowa zasada jest doprecyzowywana przez cztery szczegółowe maksymy, które H. P. Grice, wzorując się na pojęciu kantowskich kategorii, określił jako maksymy ilości, jakości, odniesienia i sposobu. Maksymę ilości autor niejako rozdzielił na dwie podmaksymy, z których pierwsza nakazuje czynić swój udział w dyskursie tak informatywnym, jak jest to wymagane, druga zaś zaleca, by nie czynić tego udziału bardziej informatywnym, niż jest to niezbędne. W myśl maksymy jakości nie należy posługiwać się wypowiedziami fałszywymi i nieposiadającymi należytego uzasadnienia. Maksymę odniesienia H. P. Grice wyraża poprzez lapidarne sformułowanie: „mów na temat”. Hasłowym określeniem maksymy sposobu jest natomiast nakaz: „mów zrozumiale”, a rozwinięciem tego sformułowania jest uznanie, że wypowiedź powinna być zwięzła, uporządkowana oraz pozbawiona niejasności i niejednoznaczności¹⁴.

Koncepcja implikatur konwersacyjnych doczekała się wielu opracowań i analiz, podkreślających także jej praktyczne zastosowania¹⁵. W niezbyt długim artykule nie jest możliwe pełne zreferowanie tego zagadnienia, stąd też, trzymając się

¹² H. P. Grice, *Logika a konwersacja*, „Przegląd Humanistyczny” 1977, nr 6, s. 85 i n.

¹³ *Ibidem*, s. 88.

¹⁴ *Ibidem*, s. 89–90.

¹⁵ Odwoływanie się do implikatur konwersacyjnych Grice’a przy analizie określonych zagadnień z zakresu prawa można znaleźć np. w: M. Smolak, *Wykładnia celowościowa z perspektywy pragmatycznej*, Warszawa 2012, s. 213 i n., czy też w: M. Kłodawski, *Redundancja w tekście prawnym*, Toruń 2017, s. 74 i n.

zakreślonego tematu, można jedynie sygnalizacyjnie wskazać, jak przykładowo prawnik może w rozmowie z klientem wykorzystać maksymy Grice'a.

Zgodnie z maksymą ilości udział informatywny prawnika nie powinien być ani mniejszy, ani większy niż potrzeba wynikająca z danej porady. Jeżeli np. podejrzany przyznaje się do winy, należy przedstawić mu informacje na temat dobrowolnego poddania się karze, ale z kolei mówienie o warunkowym umorzeniu naruszałoby już maksymę ilości, w sytuacji gdy klient był wcześniej karany za przestępstwo umyślne, bo ta okoliczność i tak uniemożliwia skorzystanie z tej instytucji prawnej, niezależnie od spełnienia innych przesłanek. Wbrew tej maksymie byłoby też rozważanie, co by było, gdybyśmy mieli do czynienia z kradzieżą z włamaniem, skoro w danej sytuacji nie ulega wątpliwości, że ma tu miejsce typ podstawowy kradzieży z art. 278 § 1 Kodeksu karnego. Oczywiście czasami trudno jest precyzyjnie wyważyć, co dokładnie jest zbiorem niezbędnych informacji, określanych przez maksymę ilości. Jeżeli prawnik ma w tym zakresie wątpliwości, to lepiej żeby powiedział nieco za dużo niż za mało. Naruszenie pierwszej z podmaksym ilości w porównaniu z naruszeniem drugiej z tych podmaksym może wywołać skutki o wiele bardziej negatywne.

Korzystając z terminologii wypracowanej przez teorię wyszukiwania informacji, można maksymę ilości na gruncie omawianego dyskursu określić jako zalecenie, by klientowi przekazywać jedynie informacje relewantne. Samo pojęcie „informacja relewantna” należy tu rozumieć jako informację spełniającą oczekiwania odbiorcy, ważną z jego punktu widzenia i istotną w danej sprawie. Nie wdając się w spór między kierunkiem obiektywnym a subiektywnym w analitycznym nurcie badań nad relewancją, należy wskazać, że informacja o prawie, jaką otrzymuje klient, powinna być zrelatywizowana do jego potrzeb i równocześnie powinna spełniać wymóg obiektywnej doniosłości¹⁶.

Niepodlegająca dyskusji powinna być dla prawnika maksyma jakości, zwłaszcza w jej podstawowym wymiarze, rozumianym jako nakaz mówienia prawdy. Klientowi należy udzielać informacji takich, jakie odpowiadają rzeczywistości, także wtedy, gdy jest to niezgodne z wyobrażeniami klienta. Ważne przy tym jest, by wnioskom wyprowadzanym przez prawnika towarzyszyło odpowiednie uzasadnienie, co potwierdza rolę argumentacji prawniczej, także w tego rodzaju dyskursie. Maksyma jakości wymaga również od prawnika, by nie przedstawiał swoich propozycji *de lege ferenda* jako informacji o obowiązującym prawie i by wyraźnie rozgraniczał opis stanu prawnego od ewentualnych ocen tego stanu.

Chcąc nie naruszać maksymy odniesienia, która w pewnym stopniu zazębia się z podmaksymą ilości dotyczącą niemówienia ponad potrzebę, prawnik powinien trzymać się tematu porady i nie wypowiadać sądów niezwiązanych z danym

¹⁶ Por. F. Studnicki, *Wprowadzenie do informatyki prawniczej. Zautomatyzowane wyszukiwanie informacji prawnej*, Warszawa 1978, s. 34 i n.; J. Petzel, *Relewancja tekstów prawnych*, (w:) M. Modrzejewska (red.), *Prawo handlowe XXI wieku. Czas stabilizacji, ewolucji czy rewolucji? Księga jubileuszowa Profesora Józefa Okolskiego*, Warszawa 2010, s. 767 i n.

zagadnieniem. Rozmowa z klientem nie może być traktowana jako forum, na którym prawnik popisuje się swoją wiedzą o prawie i porusza także kwestie w ogóle nieinteresujące klienta. Przykładowo, jeżeli klient zwraca się do prawnika z problemem prawnym dotyczącym użytkowania wieczystego, to nie ma sensu wgłębiać się w problematykę użytkowania; jeżeli pytanie klienta dotyczy nauczycieli akademickich, to prawnik nie powinien analizować przepisów Karty Nauczyciela, lecz skupić się na unormowaniach zawartych w Prawie o szkolnictwie wyższym i nauce.

Odnoszona do porady prawnej maksyma sposobu w mniejszym stopniu dotyczy tego, o czym prawnik mówi, a w większym – tego, jak mówi. Styl mówienia może okazać się nie mniej ważny od treści. Jeżeli bowiem informacje o prawie zostaną klientowi przekazane w sposób dla niego niezrozumiały, to nie odniesie on z takiej porady żadnych korzyści, nawet gdy jej zawartość merytoryczna będzie wysokiej klasy. Powtórzyć warto, że maksyma sposobu żąda, by wypowiedź była zwięzła, uporządkowana, jasna i jednoznaczna. Prawnik musi mówić językiem zrozumiałym dla odbiorcy, co oczywiście nie oznacza, że np. przy poradzie z zakresu prawa karnego powinien posługiwać się więziennym slangiem. Należy jednak ograniczać używanie prawniczych profesjonalizmów, gdyż zwroty powszechnie zrozumiałe w środowisku prawniczym, nie muszą być jasne dla osób spoza tego kręgu. Klient – nieprawnik raczej nie będzie znał wygłaszanych po łacinie prawniczych paremii, może mieć też problemy z wieloma terminami języka prawnego typu *indos*, *trasat* czy *komplementariusz*, jak również z pojęciami języka prawniczego, takimi jak np. mały świadek koronny bądź skarga pauliańska. Stąd też prawnik zawsze powinien mówić językiem dostosowanym do osoby, z którą rozmawia, a także upewniać się, że klient w pełni i zgodnie z jego intencją zrozumiał udzieloną poradę.

IV

Treść, forma, a także efektywność argumentacji, jaką w rozmowie z klientem prezentuje prawnik, jest zależna od wielu czynników o charakterze zarówno przedmiotowym, jak i podmiotowym. Oczywiście te dwie płaszczyzny, przedmiotowa i podmiotowa, nie są od siebie oddzielone jakąś sztywną granicą, lecz wzajemnie się przenikają i na siebie oddziałują. Elementy natury przedmiotowej dotyczą kwestii *sensu stricto* merytorycznych, czyli wiążą się z tym, czego dotyczy prowadzony dyskurs. Tematem artykułu nie jest jednak analiza treści prawniczej porady, lecz przede wszystkim badanie, jak zachodzące w jej trakcie interpersonalne relacje wpływają na przedstawianą argumentację. Stąd też akcent położony jest na czynniki podmiotowe.

Jednym z ważniejszych elementów tej sfery podmiotowej jest konieczność dążenia do tego, by strony dyskursu osiągnęły pełne wzajemne zrozumienie, czyli by nie doszło do niezrozumienia lub nieporozumienia. Niezrozumienie wystąpi wówczas, gdy komunikat przekazany przez prawnika nie wywoła u klienta żadnych myśli (klient w ogóle nie zrozumie tego komunikatu), natomiast nieporozumienie – wówczas, gdy komunikat ten spowoduje u klienta myśli niezgodne z intencją prawnika (klientowi będzie się wydawało, że rozumiał komunikat, lecz w rzeczywistości zrozumie go „po swojemu”, nie tak, jak chciałby tego prawnik)¹⁷. Ta konieczność dążenia do pełnej i adekwatnej zrozumiałości informacji przekazywanej przez prawnika stanowi kolejne potwierdzenie tego, że jego wypowiedź musi być dostosowana do jej odbiorcy.

W bliższej analizie znaczenia czynników podmiotowych w omawianym dyskursie pomocne może być odwołanie się do kolejnej znanej koncepcji argumentacyjnej, tym razem Chaima Perelmana – sztandarowej postaci tzw. szkoły brukselskiej. Szczególnie istotna z punktu widzenia naszych rozważań jest tak silnie akcentowana w tej koncepcji rola audytorium.

C. Perelman rozróżniał audytorium powszechne i audytorium partykularne (szczególne, konkretne). Audytorium powszechne jest przez niego rozumiane jako ucieleśnienie rozumu, czyli jako kategoria abstrakcyjna i wyidealizowana, a swoistą próbą konkretyzacji byłoby uznawanie za takie audytorium ogółu istot rozumnych. Z kolei audytorium partykularnym są konkretni ludzie, do których kierowana jest dana argumentacja. Dla dziennikarza mogą być to czytelnicy jego artykułu, dla przemawiającego na wiecu polityka – jego wyborcy, zaś dla adwokata składającego apelację – sąd odwoławczy. Skuteczność wypowiedzi w niemałym stopniu zależy od jej dostosowania do danego partykularnego audytorium. C. Perelman podkreślał także, że w praktycznej argumentacji często chodzi nie tylko o uzyskanie czysto intelektualnej zgody, argumentacja taka niejednokrotnie ma stanowić dla słuchacza bodziec do działania¹⁸.

W dyskursie prawniczym, jaki prawnik prowadzi ze swoim klientem, audytorium (jak najbardziej partykularnym) jest właśnie ten klient. W dyskursie tym tworzy się jednak sytuacja specyficzna; prawnik, argumentując, nie prowadzi sporu z klientem, a nawet nie przekonuje go do swoich prywatnych racji. Prawniki szuka rozwiązań w interesie klienta, a następnie poprzez odpowiednią argumentację stara się wyjaśnić, dlaczego te rozwiązania są najlepsze.

¹⁷ Z. Ziemiński, *Logika praktyczna*, Warszawa 2004, s. 23–24. Sygnalizacyjnie warto dodać, że nieporozumienie może spowodować gorsze konsekwencje niż niezrozumienie. W przypadku niezrozumienia klient ma świadomość swojej niewiedzy, natomiast w razie nieporozumienia nie ma takiej świadomości, ponieważ błędnie uważa, że posiadał już wiedzę na dany temat.

¹⁸ C. Perelman, *Logika prawnicza. Nowa retoryka*, Warszawa 1984, s. 147–152 oraz *idem*, *Imperium retoryki. Retoryka i argumentacja*, Warszawa 2004, s. 22–33.

V

Podmiotowa, choć również i przedmiotowa, niejednorodność dyskursu prawnika z klientem powoduje, że także relacje między tymi osobami należą do złożonych. Interesującą analizą wchodzących w rachubę takich relacji jest prezentowana w literaturze amerykańskiej ich typologia opisywana w ścisłym powiązaniu z postawą prawnika wobec klienta. Jako podstawowe przyjmuje się dwa kryteria przesądzające o charakterze tych relacji. Chodzi tu o ustalenie, po pierwsze, kto ostatecznie (prawnik czy klient) decyduje o wyborze strategii rozwiązania problemu prawnego, a po drugie – kto w tym zakresie dokonuje wyborów moralnych¹⁹.

Na bazie tych kryteriów wyróżnia się cztery modelowe typy postaw prawnika w stosunku do klienta, które określono jako ojciec chrzestny, najemnik, guru i przyjaciel. Prawnik – ojciec chrzestny jest osobą, która w całości przejmuje na siebie dokonywanie w imieniu klienta wyborów zarówno prawnych, jak i moralnych. Klient *de facto* traci swoją podmiotowość, jego rola ogranicza się do zlecenia prawnikowi prowadzenia sprawy, a wszelkie dalsze czynności prawnik będzie podejmował samodzielnie, bez żadnej konsultacji z klientem. Na przeciwnym biegunie można by natomiast usytuować prawnika – najemnika, który swoje zadania widzi w sprawnym i właściwie bezdyskusyjnym wypełnieniu decyzji klienta. Wszelkie wybory dokonywane są w tym modelu przez klienta, zaś prawnik jest tu jedynie profesjonalnym wykonawcą woli klienta. Z kolei prawnik – guru, nie pozbawiając klienta autonomii, lecz mając świadomość swoistej przewagi z racji wiedzy prawniczej i doświadczenia zawodowego, stara się być prawniczym i w pewnym stopniu moralnym przewodnikiem klienta. Jeszcze inną postawę przyjmuje prawnik – przyjaciel, którego łączy z klientem wzajemna więź sympatii i który wspólnie z klientem ustala sposób działania. W tym przypadku silnie eksponowana jest podmiotowość klienta, któremu w rozwiązaniu problemu prawnego pomaga życzliwie nastawiony i niewywyższający się prawnik – przyjaciel²⁰.

Spoglądając na wyróżnione wyżej postawy prawnika, trzeba zaznaczyć, że podane wyliczenie na pewno nie pretenduje do rozłączności i zupełności, czyli że niektóre z rzeczywistych relacji prawnik – klient łączą w sobie cechy więcej niż jednego typu oraz że w praktyce występują relacje jeszcze innego rodzaju. Prezentowane cztery typy relacji są tylko modelowymi wzorcami i jako modele tych relacji oddają jedynie ich najistotniejsze cechy, pomijając pewne rzeczywiście istniejące czynniki²¹.

Typologia ta też nie do końca przystaje do polskich realiów. Trudno byłoby nam przecież zaakceptować w czystej postaci prawnika – najemnika czy praw-

¹⁹ R. Sarkowicz, *Amerykańska etyka prawnicza*, Kraków 2004, s. 58.

²⁰ *Ibidem*, s. 59 i n. oraz podana tam bogata literatura amerykańska.

²¹ O konstruowaniu modeli w prawoznawstwie zob. A. Malinowski, L. Nowak, *Problemy modelowania w teorii prawa*, „Państwo i Prawo” 1972, z. 2, s. 86 i n.

nika – ojca chrzestnego, choć może zdarzać się, że niektórzy klienci oczekiwaliby od prawnika właśnie jednej z tych postaw. Z punktu widzenia tematu niniejszego artykułu akurat przy tych dwóch postawach byłoby zresztą najmniej do omawiania. W obu tych przypadkach właściwie nie ma miejsca na argumentację. Albo bowiem prawnik jak ojciec chrzestny sam decyduje o wszystkim i w związku z tym nie musi przedstawiać klientowi żadnej argumentacji, albo prawnik jak najemnik robi wszystko, czego chce klient i też jakakolwiek argumentacja jest zbędna. Jedyne w przypadku prawnika – guru i prawnika – przyjaciela prezentowana argumentacja prawnicza nabiera szczególnego znaczenia.

VI

Argumentacja kierowana przez prawnika w stronę klienta nie funkcjonuje w próżni, jest ona osadzona w całej gamie różnego rodzaju stosunków społecznych, w tym prawnych. Te prawno-społeczne realia wpływają na analizowany problem, nawet jeżeli bezpośrednio się z nim nie wiążą. Powodują one też pewne ograniczenia w omawianej tu argumentacji. Prawnika nie powinien i nie może mówić wszystkiego, co tylko by podobało się jemu lub klientowi, lecz z uwagi na szeroko rozumiany kontekst sam musi się ograniczać w swoim wywodzie.

Pierwszym dość oczywistym ograniczeniem jest wzgląd na obowiązujące prawo. Prawnika, tak jak każdy inny człowiek, ma obowiązek przestrzegania prawa zarówno w życiu prywatnym, jak i podczas wykonywania obowiązków zawodowych. Temu wymogowi musi także odpowiadać przedstawiana przez prawnika argumentacja. Sama rota ślubowań składanych przez adwokatów i radców prawnych mówi o obowiązku „przyczyniania się do umacniania porządku prawnego Rzeczypospolitej Polskiej”²².

Na ślubowanie wprost powołuje się art. 6 Kodeksu Etyki Radcy Prawnego²³, zgodnie z którym radca prawny, mając na uwadze treść roty ślubowania radcowskiego, obowiązany jest wykonywać czynności zawodowe rzetelnie i uczciwie, zgodnie z prawem, zasadami etyki oraz dobrymi obyczajami. Oczywiście użyty w tym przepisie termin „prawo” należy rozumieć szeroko. Chodzi tu nie tylko o akty prawa powszechnie obowiązującego, lecz również o te mające charakter wewnętrzny, w tym ustanawiane przez samorząd radcowski²⁴.

²² Art. 5 ustawy – Prawo o adwokaturze i art. 27 ust. 1 ustawy o radcach prawnych.

²³ Uchwała nr 3/2014 Nadzwyczajnego Krajowego Zjazdu Radców Prawnych z dnia 22 listopada 2014 r. w sprawie Kodeksu Etyki Radcy Prawnego, <http://kirp.pl/biblioteka-prawa-samorządowego/> (dostęp: 12.12.2018 r.).

²⁴ T. Jaroszyński, A. Sękowska, P. Skuczyński, *Kodeks Etyki Radcy Prawnego. Komentarz*, Warszawa 2018, s. 50–52.

W sposób bardziej szczegółowy na temat zgodności zawodowych działań prawnika z prawem i związanych z tym ograniczeń w argumentacji wypowiada się § 12 Zbioru zasad etyki adwokackiej i godności zawodu²⁵ (zwanego też Kodeksem etyki adwokackiej), stanowiąc, iż adwokatowi nie wolno udzielać pomocy prawnej, która ułatwiałaby popełnienie przestępstwa lub wskazywałaby możliwość uniknięcia odpowiedzialności karnej za czyn, który miałby zostać popełniony w przyszłości. W tej materii trzeba umieć rozgraniczać dwie sfery. Otóż adwokat, wykonując swoje obowiązki obrończe, często udziela pomocy prawnej człowiekowi, który popełnił przestępstwo, ale adwokat nie może stać się pomocnikiem osoby, która dopiero zamierza popełnić przestępstwo. Tym zaleceniom musi podporządkować się adwokat, przedstawiając klientowi argumentację prawniczą. Nie wolno więc pouczać klienta, jak popełnić przestępstwo ani jak doprowadzić do nieujawnienia albo nieukarania dopiero zamierzonego czynu przestępnego²⁶.

Kolejne ograniczenia w argumentowaniu wynikają z zasad etyki – i tej ogólnej, i tej zawodowej – adwokackiej czy radcowskiej. Dzięki etyce argumentacja prawnicza zostaje osadzona w sferze wartości. Mówi o tym chociażby przywołany już wyżej art. 6 Kodeksu Etyki Rady Prawnego. Podobnie jednym z wymogów stawianych adwokatowi przez § 8 Kodeksu etyki adwokackiej jest uczciwość, rozumiana jako zgodność działań i wypowiedzi z etyką, która uwzględnia wartości sankcjonowane przez prawo, jak również te, które prawnie (ale nie moralnie) są obojętne. Adwokat nie może przy tym, co podkreśla § 10 Kodeksu etyki adwokackiej, usprawiedliwiać naruszenia zasad etyki powoływaniem się na sugestie poczynione przez klienta²⁷. W praktyce prawniczej należy więc pamiętać, że jednym z najważniejszych uwypuklanych od starożytności środków retorycznych (argumentacyjnych) jest etos bazujący na postawie, wiarygodności i autorytecie mówcy²⁸.

Argumentacja prawnicza w dyskursie z klientem musi również uwzględniać kwestie natury pragmatycznej czy też pragmatyczno-ekonomicznej. Chcąc bliżej wyjaśnić ten wątek, warto znów sięgnąć po podpowiedź, jakiej udziela nam Kodeks etyki adwokackiej, a dokładniej jego § 44, w myśl którego adwokat jest obowiązany dążyć do rozstrzygnięć minimalizujących koszty klienta, a także doradzać klientowi ugodowe zakończenie sprawy, o ile tylko jest to w interesie klienta. W prezentowanej podczas rozmowy z klientem argumentacji prawniczej

²⁵ Zob. http://www.nra.pl/dokumenty/2018.01.30_Kodeks_Etyki_Adwokackiej_tekst_ujednolicony.pdf (dostęp: 12.12.2018 r.).

²⁶ J. Naumann, *Zbiór zasad etyki adwokackiej i godności zawodu. Komentarz*, Warszawa 2017, s. 181–183.

²⁷ Zbliżony wydzwięk ma art. 7 ust. 3 Kodeksu Etyki Rady Prawnego: „Radca prawny nie może naruszać zasad etyki zawodowej i niewłaściwie wywiązywać się z obowiązków zawodowych w celu spełnienia oczekiwań klienta lub osób trzecich.

²⁸ W. Gast, *Juristische Rhetorik*, Heidelberg 2006, s. 3. Jak dodaje autor, dla klasycznej rzymskiej retoryki mówca to „człowiek honoru” (*Ehrenmann*, łac. *vir bonus*).

adwokat (a można powiedzieć szerzej – prawnik) nie powinien ograniczać się do przedstawiania jedynie tradycyjnej strategii procesowej, określanej jako wygrana/przegrana, która zakłada, że zwycięstwu jednej strony musi odpowiadać porażka drugiej. Jeśli tylko może się to okazać korzystne dla klienta, warto wskazywać mu na podejście alternatywne, jakim jest strategia wygrana/wygrana, przy której nie ma stron przegranych, a każdy ma prawo czuć się wygranym, przynajmniej w jakimś stopniu²⁹. Prawnik w swojej argumentacji powinien więc wyjaśniać klientowi, że np. mediacja, ugoda czy też dobrowolne poddanie się karze mogą w pewnych sytuacjach przynieść więcej zysku (i to czasami bardzo wymiernego) niż trwanie w ostrym sporze.

VII

Ponad 2000 lat temu Arystoteles, ojciec logiki i równocześnie jeden z głównych teoretyków retoryki, podkreślał, że na każdą mowę składają się trzy elementy: mówca, przedmiot mowy i adresat (słuchacz), przy czym cel mowy wyznaczany jest przez osobę adresata. Arystoteles wyróżniał też trzy rodzaje wygłaszanej mowy, a mianowicie rodzaj doradczy, rodzaj popisowy i rodzaj sądowy. Najbardziej nas interesująca wypowiedź doradcza skierowana jest ku przyszłości, jej przedmiotem jest zachęcanie albo odradzanie, a celem bezpośrednim – pożytek, jaki z tej mowy ma odnieść słuchacz³⁰.

Nietrudno dostrzec, że te uwagi z IV w. p.n.e. w niemałym stopniu zachowują aktualność do dziś. Można je również odnieść do argumentacji, jaką przedstawia adwokat w rozmowie ze swoim klientem. Ta argumentacyjna wypowiedź adwokata jest przecież typową mową doradczą w ujęciu Arystotelesa, spełniającą wszystkie wymogi tego rodzaju mowy.

Jednakże ani Arystoteles, ani żaden inny myśliciel nie był i nie jest w stanie stworzyć precyzyjnych, zawsze sprawdzających się zaleceń, jak konkretnie i szczegółowo ma wyglądać taka argumentacja. Prawnik musi znać podstawy argumentacji, w tym argumentacji prawniczej, ale musi też umieć dostosowywać te podstawy do rozmowy z konkretnym klientem. Argumentacja prawnicza nie sprowadza się do matematycznego wzoru, w którym wystarczy podstawić dane,

²⁹ J. Jabłońska-Bonca, K. Zeidler, *Prawnik a sztuka retoryki i negocjacji*, Warszawa 2016, s. 185–189.

³⁰ Arystoteles, *Retoryka*, (w:) *idem, Retoryka. Retoryka dla Aleksandra. Poetyka*, Warszawa 2009, s. 55 i n. Niejako na marginesie można dodać, że wypowiedź popisowa odnosi się do teraźniejszości i zawiera w sobie pochwałę albo naganę, natomiast wypowiedź sądowa zwrócona jest w przeszłość i pełni rolę oskarżenia albo obrony. Warto też zaznaczyć, że jak się okazuje, za prawniczą może być uznawana nie tylko wypowiedź sądowa, lecz w pewnych sytuacjach także wypowiedź doradcza.

a automatycznie pojawi się wynik. Argumentacja ta jest sztuką żywą i nieszablonową, stąd tak ważne jest każdorazowe indywidualizowanie podejścia. Za swego rodzaju podsumowanie może więc posłużyć następująca trafna konstatacja, sformułowana przez przywoływanego już tu C. Perelmana: „Jedyna rada natury ogólnej, jaką w tym konkretnym przypadku może służyć teoria argumentacji, to zalecenie, aby mówca dopasował swoją mowę do charakteru audytorium”³¹.

BIBLIOGRAFIA

- Aarnio A., Alexy R., Peczenik A., *The fundation of legal reasoning*, „Rechtstheorie” 1981, t. 12
- Alexy R., *Aleksander Peczenik: In memoriam*, „Ratio Juris” 2006, nr 2
- Alexy R., *Theorie der juristischen Argumentation. Die Theorie des rationalen Diskurses als Theorie der juristischen Begründung*, Frankfurt am Main 2002
- Arystoteles, *Retoryka*, (w:) *idem, Retoryka. Retoryka dla Aleksandra. Poetyka*, Warszawa 2009
- Bator A., Gromski W., Kozak A., Kaźmierczyk S., Pulka Z., *Wprowadzenie do nauk prawnych. Leksykon tematyczny*, Warszawa 2016
- Czepita S., *Sylogistyczny model stosowania prawa*, (w:) O. Nawrot, S. Sykuna, J. Zajadło (red.), *Konwergencja czy dywergencja kultur i systemów prawnych?*, Warszawa 2012
- Gast W., *Juristische Rhetorik*, Heidelberg 2006
- Gizbert-Studnicki T., *Podstawy argumentacji prawniczej*, „Acta Univesitatis Wratislaviensis – Prawo” 1995, nr 1772
- Grice H. P., *Logika a konwersacja*, „Przegląd Humanistyczny” 1977, nr 6
- Jabłońska-Bonca J., Zeidler K., *Prawnik a sztuka retoryki i negocjacji*, Warszawa 2016
- Jaroszyński T., Sękowska A., Skuczyński P., *Kodeks Etyki Radcy Prawnego. Komentarz*, Warszawa 2018
- Klatt M., *Aleksander Peczenik über die Rationalität der juristischen Argumentation*, „Archiv für Rechts- und Sozialphilosophie” 2009, zeszyt specjalny nr 116
- Kłodawski M., *Redundancja w tekście prawnym*, Toruń 2017
- Lewandowski S., *Informatyka prawnicza a argumentacja prawnicza*, „Studia Iuridica” 2014, t. LIX
- Lewandowski S., *Retoryczne i logiczne podstawy argumentacji prawniczej*, Warszawa 2015
- MacCormick N., *Legal reasoning and legal theory*, Oxford 1978
- Malinowski A., *Logika, logika prawnicza, teoria argumentacji*, (w:) T. Giaro (red.), *Dzie dziny prawa, dyscypliny i metody prawnicze*, Warszawa 2013
- Malinowski A., Nowak L., *Problemy modelowania w teorii prawa*, „Państwo i Prawo” 1972, z. 2
- Morawski L., *Argumentacje, racjonalność prawa i postępowanie dowodowe*, Toruń 1988

³¹ C. Perelman, *Imperium...*, s. 26.

- Naumann J., *Zbiór zasad etyki adwokackiej i godności zawodu. Komentarz*, Warszawa 2017
- Neumann U., *Juristische Argumentationslehre*, Darmstadt 1986
- Neumann U., *Theorie der juristischen Argumentation*, (w:) W. Brugger, U. Neumann, S. Kirste (red.), *Rechtsphilosophie im 21. Jahrhundert*, Frankfurt am Main 2008
- Peczenik A., *Grundlagen der juristischen Argumentation*, Wien–New York 1983
- Perelman C., *Imperium retoryki. Retoryka i argumentacja*, Warszawa 2004
- Perelman C., *Logika prawnicza. Nowa retoryka*, Warszawa 1984
- Petzel J., *Relewanca tekstów prawnych*, (w:) M. Modrzejewska (red.), *Prawo handlowe XXI wieku. Czas stabilizacji, ewolucji czy rewolucji? Księga jubileuszowa Profesora Józefa Okolskiego*, Warszawa 2010
- Popper K., *Logika odkrycia naukowego*, Warszawa 2002
- Reichenbach H., *Elementy logiki formalnej*, (w:) *idem et al.*, *Logika i język. Studia z semiotyki logicznej*, Warszawa 1967
- Sarkowicz R., *Amerykańska etyka prawnicza*, Kraków 2004
- Smolak M., *Wykładnia celowościowa z perspektywy pragmatycznej*, Warszawa 2012
- Stelmach J., Brożek B., *Metody prawnicze*, Kraków 2004
- Studnicki F., *Wprowadzenie do informatyki prawniczej. Zautomatyzowane wyszukiwanie informacji prawnej*, Warszawa 1978
- Toulmin S. E., *The uses of argument*, Cambridge 1958
- Walton D., *Methods of argumentation*, Cambridge 2013
- Zieliński M., Ziemiński Z., *Uzasadnianie twierdzeń, ocen i norm w prawoznawstwie*, Warszawa 1988
- Ziemiński Z., *Logika praktyczna*, Warszawa 2004

LEGAL ARGUMENTATION IN LAWYER – CLIENT RELATIONS

Summary

A lawyer's conversation with a client is discourse of special character including elements of a legal discourse. One of the parties in this discourse (client) speaks about facts and the other party (lawyer) provides information about law. The content, form as well as effectiveness of the legal argumentation which a lawyer presents in such a situation depends on a number of factors in terms of both the subject matter and the person concerned. This argumentation is characterised by lack of formalisation, however, it has certain limitations of legal, pragmatic and ethical nature. It precedes and to some extent prepares the argumentation which will be presented in the process of law application.

KEYWORDS

argumentation, legal argumentation, argument, lawyer, client, discourse, application of law

POJĘCIA KLUCZOWE

argumentacja, argumentacja prawnicza, argument, prawnik, klient, dyskurs, stosowanie prawa