

Podstawowym wrogiem każdego przedsiębiorcy jest aparat przymusu państwowego

W biznesie nie ma przyjaciół, ale tylko sojusznicy i wrogowie, a podstawą działalności jest posiadanie strategii działania, które obejmować będzie nie tylko wizję dalszego rozwoju, ale i plany reagowania w odniesieniu do przyszłych i potencjalnych sytuacji kryzysowych.

Rozmowa z mecenasem Robertem Nogackim

JAKIE PROBLEMY SĄ OBECNIE NAJCZĘSTSZYMI POWODEM SKŁANIAJĄCYM FIRMY DO WSPÓŁPRACY Z KANCELARIĄ PRAWNĄ?

Podstawową rolą prawnika jest być doradcą przedsiębiorcy w definiowaniu długofalowej strategii działalności. Biznes jest wojną, a na wojnie człowiek bez strategii, który lekceważy sobie przeciwnika, nieuchronnie skończy jako jeniec. Bez względu na wszelkie życzeniowe myślenie, fikcyjne bądź normatywne postulaty solidarności społecznej, pierwszym i podstawowym wrogiem każdego przedsiębiorcy jest aparat przymusu państwowego, a więc szeroko rozumiany rząd, drugim są konkurenci, a trzecim – współpracownicy. Nie znaczy to oczywiście, że przedsiębiorcy muszą ze sobą walczyć - zwyciężają Ci, którzy wiedzą, kiedy walczyć, a kiedy nie, odnajdują błędy i słabości wroga, potrafią postępować niekonwencjonalnie i angażują się w otwarte konflikty tylko wtedy, gdy z góry są pewni wygranej, albo nie mają innego wyjścia, jak tylko walczyć. Tak czy inaczej, w biznesie nie ma przyjaciół, ale tylko sojusznicy i wrogowie, a podstawą działalności jest posiadanie strategii działania, która obejmować będzie nie tylko wizję dalszego rozwoju, ale i plany reagowania w odniesieniu do przyszłych i potencjalnych sytuacji kryzysowych. W świecie, w którym każdy szczegół życia jest uregulowany prawnie, począwszy od procedury postępowania na wypadek urodzin, a skończywszy na procedurze postępowania na wypadek pochówku, ciężar formułowania strategii działalności firmy w coraz większej mierze powinien spoczywać właśnie na prawnikach.



Taka powinna być podstawowa rola prawnika w prowadzeniu biznesu, ale rzadko który prawnik dojrzeva do tego, aby pełnić taką rolę i rzadko który przedsiębiorca dojrzeva do tego, aby starać się powierzyć prawnikowi taką funkcję.

JAK ROZPOZNAĆ DOBREGO PRAWNIKA?

Prawnicy generalnie nie mają dobrej opinii i zapewne w dużej mierze zasłużyli sobie na taką reputację, jako specjaliści od tworzenia problemów, które potem sami odpłatnie rozwiązują.

Dla mnie podstawowym kryterium wartości prawnika jest to, czy jest gotowy wziąć na siebie ryzyko i odpowiedzialność formułowania jasnych, prostych i konkretnych rekomendacji, czy też specjalizuje się w kreowaniu kolejnych pytań i wątpliwości.

Drugim podstawowym kryterium jest praktyka. Ważne jest by mieć wiedzę, ale dla przedsiębiorcy istotna jest przede wszystkim zdolność do zastosowania tej wiedzy w praktyce. Istnieje bardzo długa droga od dywagacji na temat zasady wykładni prawa, do zdolności zastosowania

prawa jako narzędzia do osiągnięcia konkretnych celów. Dlatego, nigdy bym nie uwierzył w porady biednego prawnika, ani nie korzystałbym z usług Kancelarii, która sprawia wrażenie źle zarządzanej. Jeśli ktoś sam nie potrafi zarabiać pieniędzy, to nigdy nie będzie w stanie skutecznie pomóc w tym innym (choć niestety nie działa to w drugą stronę).

Trzecim kryterium jest osobista wiarygodność prawnika. Prawnicy zobowiązani są 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. To nie jest już kwestia warsztatu zawodowego, ani wyreżyserowanej pozy, ale pewnych wrodzonych typów postawy psychicznej. Tylko taki prawnik budzi zaufanie, a bez zaufania nie sposób skutecznie doradzać klientowi, ponieważ istota zawodu radcy prawnego polega na tym, że uzyskuje on od klienta w zaufaniu informacje, których klient nie ujawniłby nikomu. Jeśli prawnik nie sprawia wrażenia osoby, której warto powierzyć takie informacje, to jest dla swojego klienta całkowicie bezużyteczny.