



Bezplatná právní pomoc aneb jak na ni

Od letošního léta si díky novele zákona o advokacii nemajetní mohou výskat. Kdo jsou nemajetní, není vcelku překvapivé, jde o osoby, jimž se nepodařilo nahromadit žádný majetek, event. jen takový, jehož hodnota je mizivá. Tato definice není nikde uvedena, dospívám k ní však brilantním sémantickým výkladem, což je výklad smyslu jednotlivých slov. Stejně uspokojivě tak mohou rovnou vysvětlit osoby na opačné straně barikády, tedy osoby majetné, které nějaký majetek vlastní bez ohledu na způsob, jak se jim to podařilo. Tyto osoby, jak zdůrazňuji, nárok na nic nemají, tím méně na bezplatnou právní pomoc, protože si ji mohou zaplatit dle libosti, a tak se jimi dále nezabývám a vracím se zpět k nemajetným.

Nemajetní, jinak nazvaní sociálně slabí (což neznamená, že jsou nevyhnutelně fyzicky hubenější, leckdy naopak kypí silou) nebo chudší obyvatelé, mají nyní právo na zastupování advokátem před soudem v oblasti trestního práva, jakož i v sporech s různými úřady a dokonce i před Ústavním soudem. Navíc mají právo až na 2 hodiny porady s advokátem ročně. Podmínkou je, že příjem těchto lidí nebude vyšší než trojnásobek životního minima (lehce nad 10.000 Kč) a dále, že si o takovou poradou zažádají, ovšem žádost je obecně zpoplatněna storkoronovým poplatkem, který lze odpustit cizincům, dětem a lidem pobírajícím dávky v hmotné nouzi.

Tolik na úvod. Kdo teď čeká sžíravou kritiku odměn, které advokáti za svou činnost v těchto věcech obdrží, bude zklamán. Za drobnou právní pomoc dostanou jen drobné v podobě 150 Kč, což možná pokryje náklady za pohoště-

ní nemajetných a elektřinu, kterou se nevyplatí na tak krátkou dobu vypínat. Navíc si asi málokdo z široké veřejnosti uvědomuje, že spousta advokátů již poskytuje bezplatnou právní pomoc po dlouhou dobu pravidelně všem možným i nemožným klientům a pro bono projekty jim zabírají hodně času. Hodně času neznamená 2 hodiny. Nepochybuji o schopnostech a erudici mých kolegů a kolegů z advokacie a o tom, že se hravě orientují i v nejobtížnější právní problematice, ale pochybuji, že za 2 hodiny zvládnou kvalitně poradit v náročnějších záležitostech. O čem naopak nepochybuji, je nutnost speciální přípravy na poskytování právní pomoci v těchto případech.

V první řadě je asi dobré nemajetné neprovokovat jakýmkoliv zdáním majetnosti. To platí jak pro osoby poskytující konkrétní právní pomoc, tak i pro prostředí kanceláře, kde je poskytována. Je třeba si uvědomit, že pokud běžně přichází na jednání generální ředitel nebo člen představenstva nějaké velké společnosti a již ve dveřích metá klíčky po asistentkách na recepci, aby mu zaparkovaly jeho luxusní Mercedes řady S deluxe a já nevím co ještě, tak je to poněkud jiná situace, než když nesměle vstoupí postava ve skromném oděvu a necítí se ve své kůži při pohledu na tlusté koberce, přepychový nábytek či obrazy, jejichž cena několikanásobně převyšuje souhrn celoživotních dávek dané osoby navzdory jejich pravidelné valorizaci. Je tak zcela nutné pečlivě rozlišovat, o jaký druh klienta se bude jednat. Což ovšem v žádném případě neznamená, že majetnému by měly být poskytovány kvalitnější služby oproti nemajetnému! Kvalita i vynaložené úsilí musí být vždy maximální, byť s přihlédnutím k výše zmíněnému omezenému času, který v tomto případě hraje ve prospěch majetnějších.

Vraťme se ale ještě k modelové situaci, kdy do kanceláře dorazí sociálně slabší jedinec, celý natěšený na nadcházející 2 hodiny. Doba může být samozřejmě i kratší, ale to je spíš utopie. Zvláště v zimním období každý bezdomovec uvítá teplý čaj, měkké čalounění a profesionála chápajícího jeho problémy. Někdy může nastat situace, že jde o klienta, jehož zevnějšek není v nejlepším stavu, anebo byl jen nedbale vyprán před dávnými časy, což může navodit zvláště u ženského osazenstva kanceláře nelibé pocity, vyjádřené opakovaným rozkošným pokrčováním jejich nosíků. Co v takové situaci dělat? Zde je každá rada drahá. Rozhodně nedoporučuji se snažit klienta převychovávat či mu radit, která čistírna v Praze má nejlepší ceny. V dnešní době absolutní politické korektnosti by podobné aktivity mohly vést k veřejnému zostuzení a rovněž ke kárnému postihu ze strany stavovské organizace.

Zpět ke 2 hodinám. Za tu dobu lze stihnout spoustu věcí. Třeba jsem už mohl mít dávno dopsané tyto řádky. Takže stručně.

Nemajetného klienta nesmíme vystrašit hned v recepci, pokud nějakou máme. Jestli žádnou nemáme, není nutné si ji rychle pořizovat, ale snažme se potencionálního klienta nalézt. Kdekoliv. Pak ho stačí uklidnit trpělivým přístupem, jednoduchými otázkami i odpověďmi a na závěr vyřešením daného problému. Důležité je hned na začátku navázat s klientem přátelský kontakt, aby měl pocit, že se Vás nemusí bát. Váš zevnějšek zda hraje významnou roli - především by neměl odstrašovat. Není tak nevyhnutelně nutné mít tradičně na odiv vysunutě zlaté rolexy z rukávu saka či se pyšnit kravatou od Hermese, protože tyto

odznaky příslušnosti k majetným jedincům mají často demotivující účinek pro méně šťastné spoluobčany. U advokátek je situace ještě složitější, těm doporučuji pouze modely z vietnamské tržnice.

Představení klientovi by mělo být stručné, pravý opak firemních přehlídek krásy a umu pro movité klienty. Nepovažuji za výhodné powerpointové prezentace stejně jako líčení největších kauz kanceláře za posledních 20 let navzdory vrozené lidské touze se pochlubit, protože by mohly zabrat více než stanovené 2 hodiny. Otázky by měly navodit přátelskou atmosféru, pokud byly vhodně zvoleny. Jen pro ilustraci uvádím několik otázek, které má smysl položit.

- Dáte si kávu, čaj, vodu, anebo máte už hlad?
- Co Vás trápí? Kdo Vás trápí? Kde Vás to trápí?
- Nebyl jste už u nás vloni, předloni a pár let předtím s touto záležitostí?
- Není Vám horko, zima nebo netáhne na Vás?
- Chcete půjčit papír a tužku na poznámky?
- Umíte číst, psát a počítat?
- Léčíte se někde? S čím?
- Proč jste tak agresivní, vždyť říkám, že Vám pomohu?
- Proč pořád mlátíte do stolu?
- Kde Vám dělali tak krásné tetování?
- Až skončíme, zajdeme na oběd?

Na druhou stranu zásadně nedoporučuji otázky typu:

- Měl (-a) jste kde zaparkovat?
- Kde jste byl (-a) letos na dovolené? Snad ne proboha v Česku?
- Dáte si něco ostřejšího?

- Kde se dá koupit nejlepší heroin nebo kokain?
- Nevěděli byste o levném samopalu?
- Neznáte nějaké prima děvče, co potřebuje peníze?
- Tak Vy jste ji fakt zabil a nikdo kromě mě to neví?
- Kam jste ty prachy ulil?
- Opravdu se to dá zvládnout bez placení daní?

Pokud výše uvedené nestihneme v šibeničním limitu 2 hodin, máme možnost klientovi nabídnout ještě další čas a dále poskytovat služby stejně jako dosud v rámci pro bono.

Největší odměnou je pak pro nás pohled na šťastného klienta, odcházejícího z naší kanceláře s vědomím, že jsme mu pomohli vyřešit jeho tíživou situaci. Občas se stane, že naše radost může být zakalena pohledem na nemajetného, který s nejnovějším mobilem Apple usedá do vozidla, vedle kterého vypadá to naše jako ležák z vrakoviště, nicméně toto jsou jen výjimečné případy a jinak platí, že navzdory lepšímu řešení v podobě komplexního zákona o právní pomoci je novela zákona o advokacii lepší než nic a určitě se najde dost advokátů, kteří se nechají zapsat na seznam advokátní komory pro tyto účely. ●

JUDr. Josef Vejmelka,
advokát
Vejmelka & Wunsch s. r. o.