

Jak získat klienta aneb umění akvizice čili pár rad zejména začínajícím advokátům



V životě většiny, nikoliv však nevyhnutelně všech advokátních koncipientů nastává vytoužená doba, kdy se jim podaří úspěšně složit onu obávanou advokátní zkoušku, o jejíž obtížnosti kolují strašidelné historky, proti nimž jsou Draculovy krvavé hody jen slabým heřmánkovým odvarem. Pak nastává ten vysněný okamžik, kdy se konečně mohou postavit na vlastní nohy, leckdy zesláblé tří- a víceletým vysedáváním v temných malých komůrkách, kam často

nemají sílu či kuráž proniknout ani paprsky slunečního svitu, anebo naopak v luxusních open-space halách o velikosti fotbalových hřišť, kde se jim ovšem o jakýchkoliv jiných než sedavých aktivitách může jen zdát.



Okamžik svobody a volnosti je prostě zde, dost bylo otročení pro advokátní vrchnost, konečně přichází opojná doba samostatného výkonu advokacie nikoliv podle pokynů nadřízených a rozmarů spleti pracovněprávních předpisů, šitých na míru dle právě vládnoucí garnitury, více či méně ustupující rozhořčeným hlasům lidu, nýbrž možnost navázání intimního vztahu s klientem (přičemž pro účely tohoto krátkého pojednání si dovoluji používat tento výraz pro klienty rodu mužského, ženského či středního, event. i jiného pro případ, že takové rody existují a ještě nevymřely, což nemohu vyloučit, ale s ohledem na význam tohoto tématu jsem nepovažoval za nutné prostudovat odbornou literaturu za posledních sto let, judikaturu před- i porevoluční, to vše nikoliv z nedostatku touhy obohatit laskavého čtenáře a samozřejmě i čtenářku - singulár zde budiž chápán jako má nízká ambice oslovit alespoň dva čtenáře bez ohledu na jejich rod či pohlaví - o stručný nástin rodové gramatiky, nicméně s ohledem na určitý počet vlastních již navázaných vztahů s klienty se nechci zdržovat nepodstatnými věcmi, tím spíše, že nejsou klientům účtovatelné a z tohoto pohledu jde o čas, který vyjádřen českým trefným výrazem non-billable je časem zbuhdarma vyhozeným z okna. Výraz zbuhdarma mně mimochodem není příliš jasný, nicméně zní z mého pohledu zajímavě a věřím, že v něm naleznete zalíbení a občas ho zařadíte do příslušných smluvních definic. Kdo ví, možná se mi takto podaří i vyvolat polemiku odborné právnické veřejnosti, která ještě za mého života bude korunována moudrým judikátem typu statutár platící příspěvky na nemocenské a sociální pojištění nebyl pojištěn, ale peníze se hodily. Každopádně se nechávám unést podružnými tématy a délka tohoto „uvnitřzávorkového“ textu začíná připomínat Lovosice, což je v rozporu se všemi radami, které sám dávám našim bystrým koncipientům a nečině žádné diskriminační kroky – považte - i koncipientkám! Tím jsem se snažil laskavým čtenářům sdělit, že věty kratší jsou zpravidla srozumitelnější. To je snad jasné. Myslím. Věřím. Soudy také. Včetně rozhodčích. Nemyslím fotbalových. Krátká věta je skvělá. Méně unaví. Lépe se překládá. Hůře interpretuje. Ale dost, obsah za závorkou výše se stále prodlužuje a s těmi jednoduchými primitivními větami to zase nelze přehánět. Mimochodem na právnické profesi je něco úžasného. Onoho něčeho je

samozřejmě hodně, ale jeden bod ještě zmíním. Jakmile začnete cokoliv koncipovat, ať koncipienti či nekonicipienti, a začnete nad tím v rámci své různě pokročilé profesionální deformace trochu bádát, tak se do toho vždy zamotáte a téměř nad každým slovem můžete hloubat donekonečna. Nehledě na to, že tato schopnost Vám poté přináší neocenitelné chvílky rozptýlení při jakékoliv konverzaci s kýmkoliv, o domácích slovních půtkách ani nemluvě, ale to nebude předmětem těchto úvah. Pro méně pozorné čtenáře na tomto místě jen uvádím, že již nastal nejvyšší čas ukončit tento text závorkou).

Nyní se pokusím najít, co jsem se snažil sdělit předtím, než jsem se nechal unést jak nevěsta po svatebním obřadu, což je krásný zvyk, nicméně dost, opět bych odbočil z cesty k vytčenému cíli, jímž je napomoci čerstvým advokátům při jejich akvizicích čili získání klientů aneb mandantů, pokud by některým z Vás připadal první výraz příliš všeobecný, nebojím se říct-to ovšem neuslyšíte do doby, než se dostanu do živého vysílání - takže napsat, téměř laický. I přes riziko negativního ohlasu ze strany skutečných znalců bych se nicméně nadále raději omezil na pojem klienta, zahrnujícího klientku, mandanta, mandantku a vše, co by k nim ještě příslušelo a nemohlo by být odděleno, aniž by došlo k znehodnocení daného pojmu.

Tolik na úvod a nyní již k věci. Adulatio vitiorum altrix, jak všichni víme. Pokud by to někdo z Vás čirou náhodou nevěděl, o čemž pochybuji, tak Vám ušetřím čas v hledání na webu či ve slovníku, čímž byste přišli o spoustu drahocenného účtovatelného času, což je Damoklův meč, visící nad našimi hlavami. Patolízalství je matkou neřestí, praví toto moudré latinské rčení. Rozeberme si ho tedy, ze cvičných důvodů, ať nám nezakrní naše právnické buňky mozkové. Šedé. Kdo je vlastně patolízal? Je to zřejmě někdo nebo něco, kdo/co dotyky povrchu svého jazyka kontaktuje paty. Z výrazu samého nelze ke škodě věci dovodit, zda paty vlastní či cizí, ale díky rozsáhlému zabydlení tohoto výrazu ve firemních i politických kruzích se našťestí výkladová praxe sjednotila do té míry, že již v současné době lze s jistou dávkou jistoty předpokládat, že jde o bytost lidskou, která nikomu žádné paty včetně svých vlastních nemá zapotřebí oblizovat, nýbrž se tím jen demonstruje (nikoliv manifestačně) vyšší než vysoká míra submisivnosti vůči jiné osobě, přičemž tato míra je velmi vysoká a naopak důstojnost daného patolízala nesmírně nízká. Pro pochopení takto snížené důstojnosti doporučuji živou scénku, pro níž lze např. využít krátký časový úsek během přestávky pracovní porady. Je k ní třeba mít dva dobrovolníky, které si označme jako dobrovolníka A a nedobrovolníka B. Rozdíl mezi nimi spočívá v tom, že A se účastní dobrovolně, B nikoliv, ale s ohledem na jeho výkony byl do role určen předsedajícím pracovní porady. Důvtipní čtenáři již samozřejmě pochopili, jak budou role rozděleny. B je patolízal a v pokleku se snaží přiblížit svým obličejem k patám A, který pokud možno nehnutě stojí, v opačném případě by se jednalo o jinou scénku-nohsleda. K té se dostaneme snad někdy jindy.

Dalším oříškem k rozlousknutí, byť ne Popelčiným, je termín neřest, protože rozbor termínu „matka“ považuji za nadbytečný vzhledem k tomu, že s ní každý máme osobní zkušenost. Na téma neřesti lze samozřejmě popsat mnoho listů papíru a nepochybuji, že řada čtenářů se již nyní těší na řadu pikantních přirovnání. Musím Vás nicméně zklamat. Tento příspěvek bych rád publikoval v seriózním odborném časopisu, nikoliv v bulvárním plátku, a tak se omezme jen na nezbytný závěr, že neřest není nic pozitivního, ostatně být tomu tak, bude tento pojem znít odlišně, třeba řest či anořest. Obdobně jako u dříve rozebíraného výrazu patolízal se i zde tak můžeme opřít o výkladovou praxi a uzavřít, že na neřesti není nic povznášejícího (jsem si vědom ovšem i názorů opačných, neřest opěvujících). Ve výsledku tedy nacházíme dva negativní výrazy, které podobně jako v matematice ve svém důsledku přinášejí - a to je asi překvapivé - pozitivní efekt! Není sice sporu o tom, že autor tohoto latinského moudra chtěl varovat před patolízaly, přirovnává je k samému počátku a zdroji neřestí, smím-li naznačit

úroveň vlastního chápání, resp. nechápání, nicméně díky neúprosným matematickým zákonům není třeba vnímat uvedenou moudrost příliš pesimisticky. Naopak, oproštění od svazujících rčení a pouček můžeme směle konstatovat, že jistá dávka patolízalství vůči klientům je naprosto nutná, chceme-li je získat a udržet! Tímto předem odmítám jakékoliv napadání pro snižování důstojnosti advokátského stavu a vyhrazuji si právo se bránit všemi prostředky vůči všem a Jiráskovsky proti všem, ale na předešlé kacířské větě ve formě konstatování nutného zla trvám. Ruku na srdce, jistá dávka servilnosti je nutná a přispívá k pocitu štěstí našich klientů, kteří se díky krizi posledních let stali pány našich vzájemných vztahů a uvrhli nás do bratro- a sestrovražedného klání, z něhož i vítězové vycházejí plni šrámů, ač je navenek zakrývají pod rouškou importované sebejistoty a šíření navenek rádoby blahobytných vln. Toto je sice na první pohled v příkrém rozporu s nezadatelnou svobodou a nezávislostí advokátů, na nichž si tolik zakládáme a čím se odlišujeme zejména od firemních právníků, kteří coby zaměstnanci podléhající rozmarům svých zaměstnavatelů a nadřízených jsou leckdy nuceni potlačit palčivou touhu vyžadovat dodržování jistých právních norem, o jejichž existenci daný zaměstnavatel nikdy neslyšel a pokud by hrozilo, že o nich uslyší, tak se v rámci prevence raději vzdá svého právníka, ale na druhou stranu nepřeceňujeme naši nezávislost, zvláště za situace, kdy si prostě nemůžeme dovolit přestat demonstrovat náš úspěšný způsob života spojený s konzumním rájem. Takže se smířme s tím, že klient je jenom člověk, jak si možná někteří z Vás povšimli. A jako takový má své chyby nebo chybičky, k tomu své náladičky, navíc je rozdíl mezi zástupcem firemního klienta či klientem fyzickým neboli individuem. Nároční jsou oba, jak je tedy získat? To je to, oč tu běží.

První doporučení - a konečně se dostáváme k jádru věci. V rámci našeho patolízalství je třeba potencionálního klienta vyhledat. Což by v dnešní době plně technologií neměl být problém, prostě chci-li se ukázat na trhu poskytovatelů právních služeb - hurá na internet, projet pár seznamů a ovečky jsou na světě. Zbývá je jen nahnat do ohrádky. Bylo by skvělé vyrobit krátkou prezentaci o tom, jak je kdo úžasný advokát a poslat ovečkám, po nichž naše srdce, nezištná touha pomoci a konec konců i prázdné kapsy prahnou, ale na rozdíl od obecných pravidel obchodní soutěže se advokáti tohoto prostředku dobrovolně vzdali. Takže nabízet se lze jen těm, které už chováme ve své ohrádce. Jsme stále u oveček, abychom nebyli obviněni z klientizmu (neřku-li hyenizmu). Jenže my chceme ovečky nové, a to i beránky, co se občas ořesou, ale kde je vzít? Lze pátrat po loukách, ale nedoporučuji, tam Vám pšenka nepokvete. Ještě, že existuje další všelék, zvaný doporučení. Výborný prostředek, Vaše ovečky Vás doporučí dalším ovečkám a ty zase dalším a dalším a Vy pak budete mít tolik práce, že v noci ani neusnete a budete tak nuceni je počítat každou noc. Má to ovšem jeden malý háček v podobě lodního háku z Titanicu s podobným koncem - k doporučení potřebujete mít již klienta aneb pryč zase od oveček k dvounohým (většinou) či mnohakončetinovým firemním klientům, takže Vy potřebujete prvního klienta, aby Vás mohl doporučit. Takže v kostce. K získání prvního klienta potřebujete mít štěstí, kolegu s konfliktem zájmů, rodinné rozepře s příbuznými, problémové sousedy Vašich sousedů, navštívit řady večírků, kosmetických akcí, slavností všeho druhu včetně vinobraní, plesů, golfových a tenisových turnajů, koňských a chrtích dostihů, kohoutích zápasů, kaváren, hospod, cukráren, jezdit MHD, vlaky, autobusy, létat a spoustu dalších příležitostí, zkrátka být neustále obklopen spoustou lidí a podle přímé úměrnosti spoléhat na to, že se někdo chytne. I leckdy na pohled neatraktivní místa nabízejí netušené možnosti Vašeho budoucího vyžití. Třeba minimarkety, supermarkety, hypermarkety a pro neangličtináře dokonce mini, pidi, velké, větší i největší obchody nabízejí celou škálu úžasných kauz, jen pro ilustraci škody na zdraví (sesunuté regály, mokrá podlaha, prošlé potraviny), nedodržování pracovněprávních předpisů (pracovní doba, pracovní oděv, přestávky na práci, ochranné pomůcky), reklamace zboží, parazitování na soutěži, klamavá reklama, omezování osobní svobody při prohlídkách tašek a kapes zákazníků, konzumace zboží před zaplacením apod. Neméně slibnou skupinou jsou předškoláci, školáci, poškození i

záškoláci, kde o konflikty nouze nebývá a moudrý přístup mladého svěžího advokáta, který si ještě dokáže vzpomenout na vlastní kousky, bývá účinnější než sebelépe zamýšlené pobyty v nápravných zařízeních. Takto doporučená první fáze hledání je sama o sobě poměrně příjemná, stojí Vás pouze hodně času a také peněz. Nad tím ovšem nemá cenu lamentovat, každá investice je riziková, někdy však zisková. Při Vašem hledání si nacvičte pár úvodních frází, abyste nemuseli pokaždé vytažovat z kapsy Vaši dozajista úchvatnou powerpointovou prezentaci, kterou s sebou máte pro všechny případy. Aniž bych chtěl podceňovat inteligenci kteréhokoliv z nových mladých kolegů, nedoporučuji se chovat způsobem, který nám sem zkoušeli kdysi vnutit naši milí anglosasští kolegové, kdy nás po první minutě setkání kdekoliv a kdykoliv přesvědčovali, že jsme jejich nejlepší přátelé a zvali nás do svých rodin, nabízejíc ubytování s plnou penzí a večírky s filmovými hvězdami v NY, navíc nezadanými! Několik mých slovných kolegů těmto slibům uvěřilo a byli zaskočeni, když se svými rodinami dorazili na několikátýdenní plánovaný pobyt a namísto uvítací party byli odkázáni do sběrného tábora pro naivní sametově revoluční středoevropany. Pokud je mi známo, filmové hvězdy se tam údajně nedostavily, ale mohu se mýlit, třeba se potrefení obávali stavovské závisti méně nadšených cestovatelů.

Jestliže se Vám už podaří dostat do vlastní fáze seznamovacího rituálu, lze z úvodních frází doporučit věty typu... dobrý večer, dobrý den, zcela výjimečně i dobrou noc, ale v takovém případě se již jen těžko pokračuje (s výjimkou valných hromad náměsíčných). Po zdařilém zahájení konverzace je možné již plynule přejít do další fáze ve snaze novou známost zaujmout. Nikoliv ovšem jen pouhopouhým vzhledem či šarmem, toto jsou vlastnosti nedostatečné pro opravdového mistra advokátní profese, navíc v tomto pojednání nejde o návod k seznamování za účelem sblížení citového či jiného, nýbrž výhradně sblížení klientsko-advokátského-odborného. Nevylučuji kombinaci více druhů sblížení současně, ale život není o pohádkách, takže konec snění, klient nebude princ na bílém koni či princezna se zlatou perlou na bradě (pravděpodobnější je piercing), avšak spíše psychologicky nesnadno odhadnutelný typ, jehož míra vědomí moci nad Vámi a projevovaného nabubřelého jednání s Vámi coby poskytovatelem služeb obecně se může poměřovat pouze s hloubkou Vaší nechuti této osobě poskytnout byť jen jednu jedinou radu (s výjimkou obrátů typu „snad abyste si našel někoho jiného“). I přes poměrně komplikovanou právní úpravu stavovských předpisů chci věřit, že by toto jednání nemuselo být kvalifikováno jako hrubé porušení povinností advokáta s následným kárným řízením, ale pro jistotu bych doporučoval i napohled nevinné věty tohoto typu předem konzultovat s členy kárné komise, nejlépe postupně se všemi a pro jistotu ještě vždy pořídit protokol z těchto jednání, který sice nikoho nezbaví odpovědnosti, ale přispěje k unesení důkazního břemene, že jste dělali, co bylo ve Vašich chabých silách).

Jak potencionálního klienta zaujmout záleží samozřejmě na místě a situaci, v níž se nacházíte. Nebylo by zřejmě smysluplné si v přeplněném autobuse MHD stěžovat sousedovi, že Vám Vaši rodiče již podruhé v měsíci odmítli zapůjčit Rolls Royce s řidičem, event. v metru alespoň zdůrazňovat, že sockou zásadně necestujete, případně na tenisovém kurtu stavět do souboje s kohoutem chrta, o řadě dalších trapasů ani nemluvě. Pravé umění spočívá ve schopnosti být na správném místě v pravý čas a se správnou osobou či osobami. Vyzbrojení patolízalovským moudrem je vhodné se servilně usmívat (ale ne tolik, aby si Vás ostatní hosté pletli s obsluhou), být vstřícní, vždy připraveni k workoholickým obětím, často i k alkoholickým, tvářit se profesionálně a zaujatě, moudře, zaníceně, hladově a globálně. Poslední je vůbec nejdůležitější.

Samostatnou kapitolu tvoří oblečení, které vždy musí odpovídat prostředí, v němž se budete pohybovat. Dokonce i v případě, že byste hodlali po celou dobu sedět nebo snad i ležet, lze tyto činnosti podřadit zmíněnému termínu pohybovat, protože jinak bychom museli

nadefinovat pro každou myslitelnou situaci zvláštní definici a na to zřejmě nezískáme dostatek prostoru. Obleky a boty od Bosse, kravaty Hermes, hedvábné, na míru šité košile, pro dámy boty od Blahnika, šaty od Diora, kabelky Dolce Gabbana, šperky a jiné drobné ženské radůstky od Gucciho, Vuittona, Galliana nebo Versace jsou takřka nutností, jestliže máte záslusk na získání těch nejlukrativnějších firemních klientů, aby si Vás vůbec všimli. Samozřejmě předchozí výčet není taxativní, ale jen demonstrativní a tímto jsem se nechtěl za žádných okolností dotknout jiných světoznámých značek, které by si dělaly nárok na stejnou nebo dokonce vyšší kvalitu, přičemž současně upozorňuji, že tímto nenaznačuji ani z opačného pohledu, že jmenované firmy nedosahují stejné nebo vyšší kvality oproti těm nezmíněným. Ještě jednu poznámku. Žádná firma si Vás samozřejmě nevšimne, s tím raději počítejte ještě předtím, než si vezmete první půjčku na nákup předchozích nezbytností, při troše štěstí (budete ho potřebovat asi tak množství odpovídající spadu lavin v Alpách v minulém století) si Vás všimne statutární, nestatutární nebo jiný zástupce vytoužené firmy a pak je již jen na Vás, jak si s ním poradíte. Při skromnější dávce štěstí nepůjde přímo o zástupce, ale o vedoucího zaměstnance nebo zaměstnance, který nikoho neřídí, v horším případě alespoň o člověka, který o firmě něco ví, anebo někoho zná, t.j. má informace, jejichž cena je v dnešní době nedozírná, jak se tu a tam dočteme. V této souvislosti ovšem pozor na všechny poradce, ti se většinou tváří, že vědí o všem a všechno rozhodují sami a nechávají si za své cenné rady pořádně zaplatit předem, aniž by pro Vás cokoli udělali.

Naprostým posledním módním výkřikem, a to si zaslouží zvláštní pozornost, je talár neboli dlouhý splývavý šat, obvykle tmavý, pro advokáty a advokátky. A když talár, jedinež od Blažka! V této souvislosti se nehodlám strhnout k jakýmkoliv nerozvázným peticím ohledně exkluzivity výrobce tohoto černého skvostu, zahrnujícího v sobě řadu vynálezů a zlepšovacích návrhů, takže vedle něj, s odpuštěním, vypadají nutně taláry našich milých kolegů soudců a státních zástupců jako ležáky v second handu, ale to je zkrátka jen daň za dlouhá léta nerovnoprávného postavení advokátů vůči příslušníkům těchto profesí. Abych však nebyl obviněn ze zbabělosti vyjádřit svůj názor v demokratické době, tak chápu i tu část nespokojených kolegyní a kolegů, kterým výsledek výběrového řízení na výběr talárotvorce příliš nevyhovuje. Počítám samozřejmě s tím, že řada z nich je zklamána z ryze subjektivních důvodů, např. ti z nás, kteří jsou původním povoláním švadlenky či krejčí a díky rychlému studiu na policejní či jiné stejně kvalitní škole již částečně pozapomněli na to, čím byli, se již těšili na vlastní výrobu černého skvostu, zatímco jiní se hodlali spokojit s obchodní činností se stejným artiklem a v neposlední řadě bylo jistě i dost advokátů zejména ženského pohlaví, kteří se prostě jen tak lidsky těšili, jak stráví několik volných chviliek obcházením po obchodech a vybíráním toho nejúžasnějšího taláru, přičemž o tuto radost byli nyní necitlivým zásahem připraveni. Nářky zbytku těch, co investovali do luxusního outfitu dle mých rad a tento nyní pod talárem zůstane skryt se zde zabývat nebudu, nicméně chápu jejich rozhořčení, stejně jako náрек některých kolegyní nad nemožností střídání barev podle ročních období a módních trendů.

Určitou slabinou talárovského řešení je ještě navíc skutečnost, že není jasné, kdy je možné tento oděv obléknout (pominu fakt, že chybí prováděcí předpis, který by jasně stanovil závazná pravidla, co obléci pod talár, v jaké kvalitě, barvě atd. S ohledem na chybějící úpravu bych v první fázi doporučoval všechny vrstvy v černé barvě, aby nedocházelo k jitření vnějšího vjemu za situace, kdy by některá z vrstev nechtěně vykoukla. Jakkoliv je taková událost nežádoucí, nelze ji s jistotou vyloučit, protože zvláště v létě hrozí, že v taláru upnutém ke krku občas dojde k mimořádným událostem typu úžeh, úpal a omdlení, v případě překvapivých negativních soudních rozhodnutí a jejich vyhlášení pak může jít téměř o pravidlo). K zodpovězení otázky, kdy talár oblékat kromě jasně nadefinovaných soudních jednání, jsme však příliš nepokročili, takže se budeme muset řídit zásadou, že co není

zakázáno, je povoleno, a tak doporučuji talár oblékat vždy, kdy se Vám zachce, ale dbejte přitom na to, že nesmí být ohrožena důstojnost advokátního stavu. Z toho pak mimo jiné plyne, že si talár nesmíte za žádných okolností pokecat, potřhat či poprskat, a naopak musíte pravidelně dávat vyčistit. Ač zatím není odpovídající prováděcí předpis rovněž vydán, bude pro tento účel vybrána jedna čistírna, která Vám talár každoročně za poplatek vyčistí a provede příslušný záznam v talárové dokumentaci. Netřeba zdůrazňovat, že bez daného záznamu s platností jednoho kalendářního roku je nošení taláru zakázané. Poslední drobnou byrokratickou komplikací bude rovněž každoroční záznam autorizované hygienické zkušebny ohledně nezjištěného výskytu drobných škůdců, virů a prachových zrn.

Další neodmyslitelnou součástí seznamovacího rituálu s potencionálním klientem je technická výbava. Doporučuji v každém případě mít vždy telefon (renomovaného výrobce, poslední model nutností!) u ucha a předstírat telefonát s burzou (nikoliv starého šatstva či odznaků), nemáme-li ještě lepší handsfree v uchu, předsedou vlády, představenstvem TOP 100 společností, Santa Clausem, stranickými bossy, jejich poradci, poradci jejich poradců a poradci poradců jejich poradců, soudci, státními zástupci, ombudsmany a spoustou jiných věhlasných osob. Mezi další potřebné marketingové nástroje budiž zahrnut ultratenký notebook (nikoliv až tak tenký, že by nebyl vidět), blackberry, zlaté pouzdro na vizitky a cigarety, navštívenky, lentilky a prášky na uklidnění či na kuráž podle potřeby, zlaté hodinky Rolex (rozhodně ne zlaté zuby, pokud nehledáme klienty na východ od Moskvy), plnicí pero na podpis již předpřipravené smlouvy o právní pomoci, stříbrný Mercedes a bronzovou plaketu s osvědčením advokátní komory o způsobilosti k poskytování právních služeb. Uvedená technologická smršť by měla imponovat náročnějšímu druhu klientely.

Avšak pozor! Přístup k okruhu možných klientů z řad normálních lidí (čímž se nesnažím tvrdit, že dříve uvedení byli nenormální) musí být poněkud jiný a nebojme se to nazvat pravým jménem-lidštější. Mamince vymáhající výživné na svých 14 dětí zřejmě nebude imponovat notebook nebo Vaše již díky uvedení na trh před několika měsíci zastaralé hodinky, nehledě na to, že se možná ani přesně v těchto značkách neorientuje, to však nesnižuje její touhu po Vašich kvalitních službách (často však našimi odznaky luxusu nepohrdne). Za takové situace doporučuji projevit opravdový zájem o její ratolesti, trochu si s nimi pohrát, přečíst pár pohádek a od druhého dne se pokusit zapamatovat jejich jména. Jsou to maličkosti, ale většinou maminky potěší a vy máte naději, že jste získali první klientku. Otázku, do jaké míry platící klientku, ponechme pro tuto chvíli stranou, ostatně není rozhodující, protože právní služby my advokáti neposkytujeme kvůli zisku, což je jen vedlejší průvodní jev, nýbrž kvůli naší společné touze po spravedlivějším světě a pomoci našim bližním. O tomto základním poslání je ostatně široká laická veřejnost podle posledních výzkumů hluboce přesvědčena a jakékoliv stížnosti chronických kverulantů na nemožnost získání právní pomoci ze strany nemajetných jsou jen zbabělým pokusem zdiskreditovat pověst našeho stavu a nemohou nás zastavit na naší cestě vpřed (zpátky ni krok, ani tento, ani příští rok).

Obdobně nacházíme klienty na více či méně pravděpodobných místech, třeba v hostincích, dojde-li ke škodám na zdraví, majetku či urážkám na cti, v dopravních prostředcích všeho druhu při srážkách, požárech, krádežích, ztrátách přepravovaných zavazadel, na dovolených při vynučených záměnách hotelů, v nemocnicích atd. Vynikajícím zdrojem budoucí práce jsou chodby všech úřadů a institucí, a to jak čekajících, tak vycházejících žadatelů, neméně skvělým místem jsou jednací síně soudů všech stupňů, zvláště poté, kdy jedna strana neuspěla ve sporu a tak má vážné pochybnosti o erudici stávajícího advokáta.

Samozřejmě existuje ještě dlouhá řada dalších příkladů, avšak s ohledem na snahu ponechat alespoň minimální prostor dalším kolegům pro publikaci jejich odborných názorů již nebudu napínat Vaši pozornost, milí čtenáři, a nezbývá mi než poděkovat těm z Vás, kteří to vydrželi až sem a popřát Vám, abyste si byli jisti, že svět je plný právě Vašich potencionálních klientů a ti se nemohou dočkat, až budou mít nějaký skutečně závažný právní problém, s nímž by se na Vás mohli obrátit. Těm, co problém nemají, zbývá pak jen popřát, aby ho již brzy měli, ovšem my všichni velmi dobře chápeme, že problémy mají úplně všichni, bez výjimky, ale jen ti šťastnější si uvědomují, že je mají, zatímco mnozí jiní žijí v blažené nevědomosti a od toho jsme tu my, advokáti, abychom je z onoho bludného kruhu vyvedli ven a učinili je skutečně šťastnými a svobodnými poté, co poznali nutnost řešit a vyřešit problémy, o nichž ani netušili, že je měli, natož jak byly závažné.

JUDr. Josef Vejmelka,
advokát

[Vejmelka & Wunsch s. r. o.](#)

Italská 27
120 00 Praha 2

Tel.: +420 222 25 30 50 +420 222 25 30 50
Fax: +420 222 25 30 90
e-mail: prague@vejwun.cz