

Richard **Susskind**



Prawnicy
przyszłości



LEX

a Wolters Kluwer business

Richard **Suskind**

Prawnicy przyszłości

Zamów książkę w księgarni internetowej

proinfo.pl
księgarnia internetowa

Warszawa 2013



LEX

a Wolters Kluwer business

Tytuł oryginału
Tomorrow's Lawyers. An Introduction to Your Future

Tłumaczenie
Magdalena Grala-Kowalska/Quendi Language Services

Wydawca
Joanna Dzwonnik

Redaktor prowadzący
Marta Kamińska

Redakcja
Anna Stawińska/Quendi Language Services

Korekta
Ewa Różycka/Quendi Language Services

Łamanie
Kamila Tomecka

Projekt graficzny okładki
Studio Kozak

Zdjęcie wykorzystane na okładce
© *iStockphoto.com/Phecs*

© Richard Susskind, 2013
The moral rights of the author have been asserted. First published 2013.

© Copyright for the Polish edition by Wolters Kluwer SA, 2013
All rights reserved.

ISBN 978-83-264-4432-6

Wydane przez:
Wolters Kluwer SA

Dział Praw Autorskich
01-208 Warszawa, ul. Przyokopowa 33
tel. 22 535 82 00, fax 22 535 81 35
e-mail: ksiazki@wolterskluwer.pl

www.wolterskluwer.pl
księgarnia internetowa www.profinfo.pl

*Książkę tę dedykuję Danielowi, Jamiemu i Ali,
moim ukochanym dzieciom, które są dla mnie
źródłem nieskończonej radości.*

SPIS TREŚCI

Przedmowa	9
Wstęp	15
CZĘŚĆ PIERWSZA	
RADYKALNE ZMIANY NA RYNKU USŁUG PRAWNYCH	23
1. Trzy czynniki zmiany	25
2. Strategie sukcesu	37
3. Komodytyzacja usług prawnych	47
4. Nowe metody pracy	55
5. Technologie przełomowe w branży usług prawnych	67
CZĘŚĆ DRUGA	
NOWY KRAJOBRAZ BRANŻY USŁUG PRAWNYCH	79
6. Przyszłość kancelarii prawnych	81
7. Nowa rola prawników wewnętrznych	91
8. Etapy zmian	105

9. Dostęp do wymiaru sprawiedliwości i internetowe usługi prawne	113
10. Sędziowie, technologie IT, wirtualne sądy i ODR	121

CZĘŚĆ TRZECIA

PERSPEKTYWY DLA MŁODYCH PRAWNIKÓW	135
11. Nowe opcje zawodowe dla prawników	137
12. Kto będzie zatrudniał młodych prawników?	149
13. Czego powinniśmy uczyć przyszłych prawników?	161
14. Nowe metody kształcenia prawników	169
15. Pytania do przyszłego pracodawcy	177
16. Widoki na przyszłość	187
Dalsza lektura	195
Indeks	199

PRZEDMOWA

W niniejszej książce omawiam wyzwania, które stoją przed przyszłymi prawnikami, sędziami oraz ośrodkami kształcącymi specjalistów zawodu. Moim zdaniem środowisko prawnicze czeka na ogromne zmiany, a głównym celem, jaki sobie postawiłem, jest zainicjowanie szerokiej dyskusji o najważniejszych przyczynach i skutkach tego procesu.

Choć pierwotnie planowałem napisać przewodnik adresowany wyłącznie do młodego pokolenia, ufam, że ta pozycja spotka się również z zainteresowaniem doświadczonych praktyków prawa. Mam nadzieję, że ci, którzy nie mają czasu na długie lektury, docenią możliwość zapoznania się z tą skróconą wersją moich koncepcji przedstawionych w poprzednich książkach. Chciałbym też zaznaczyć, że moje poglądy na temat współczesnych tendencji na rynku prawniczym zostały w tym opracowaniu zaktualizowane.

Nie oczekuję, że czytelnicy zgodzą się ze wszystkimi przedstawionymi tezami. Jeśli jednak uda mi się zachęcić ich do refleksji i dyskusji nad przyszłością prawa i zawodów prawniczych, uznaję, że mój cel został osiągnięty. Jednocześnie zdaję sobie sprawę, że ze względu na dynamikę zmian otaczającej nas rzeczywistości nie będzie to oznaczać kresu mojej pracy. Każde-

go dnia bowiem słyszę o nowych rozwiązaniach w branży prawniczej – kolejnych kancelariach prawnych, ciekawych serwisach internetowych z poradami prawnymi albo o nowatorskich sposobach realizowania potrzeb klientów. Wykorzystując te rozwiązania w niniejszej książce, musiałem przyjąć jakąś datę graniczną, na której zakończę rozważania dotyczące stanu usług. Odwołuję się zatem do wydarzeń, które odnotowałem do maja 2012 r. Nie zdziwię się jednak, jeśli w momencie ukazania się książki powstaną kolejne, całkiem nowe formy usług prawnych.

Kiedy tworzyłem tę książkę, kilka osób w szczególności pomogło mi w tym procesie. Chciałbym im za to podziękować. Przede wszystkim wyrazy wdzięczności kieruję do zespołu Oxford University Press. Po raz piąty to renomowane wydawnictwo zgodziło się opublikować moją książkę, a chciałbym podkreślić, że współpraca z nim jest dla mnie ogromnym zaszczytem. Szczególnie gorąco dziękuję za wsparcie i rady Ruth Anderson i Sophie Barham z Wielkiej Brytanii oraz Ninellii Silberberg z Stanów Zjednoczonych. Podziękowania należą się także wszystkim recenzentom, którzy anonimowo oceniali koncepcję niniejszej książki, a dzięki zgłoszonym uwagom przyczynili się do wielu istotnych ulepszeń.

Dziękuję również Patricii Cato, która wspierała mnie przy niezliczonych wersjach roboczych pracy i która potrafi rozszyfrować mój akcent z Glasgow znacznie lepiej niż wszelkie znane mi systemy rozpoznawania mowy.

Ogromną pomocą były dla mnie także wskazówki, słowa otuchy oraz uwagi krytyczne moich przyjaciół i kolegów: Neville’a Eisenberga, Hazel Genn, Daniela Harrisa, Laurence’a Millsa, Davida Morleya, Alana Patersona i Tony’ego Williama, którzy poświęcili czas na przeczytanie wstępnej wersji książki. Wszystkim składam serdeczne podziękowania.

Na szczególne wyróżnienie zasługują moi synowie Daniel i Jamie, wyjątkowi recenzenci tej książki. Bez ich miłości i wsparcia ta praca nigdy by nie powstała. Obaj z dużym za-

angażowaniem poparli mój pomysł napisania przewodnika dla przyszłych prawników, motywowali mnie, gdy inne obowiązki kolidowały z jego tworzeniem, i żywo komentowali robocze wersje kolejnych rozdziałów. Ich opinie nadal mnie zaskakują.

Szczególnie chcę także podziękować Ali, mojej córce i przyjaciółce. Pielęgnuję w pamięci każdą wspólnie spędzoną chwilę. Nie mógłbym sobie życzyć wspanialszej córki.

Pragnę również złożyć wyrazy wdzięczności mojej ukochanej żonie Michelle, która od ponad 30 lat cierpliwie znosi długie okresy mojej obsesyjnej twórczości. Wiem, że jest to dla niej trudne. Jej bezwarunkowe wsparcie ma dla mnie ogromne znaczenie.

Richard Susskind
czerwiec 2012
Radlett, Anglia

Gdy zamykają się jedne drzwi, otwierają się inne, ale my często patrzymy na te pierwsze tak długo, że nie zauważamy tych drugich.

Alexander Graham Bell

Institucje będą starały się utrzymać problem, którego są rozwiązaniem.

Clay Shirky

WSTĘP

Prezentowana publikacja jest krótkim wprowadzeniem do przyszłości, jaka stoi przed młodymi prawnikami i studentami kierunków prawniczych.

Jak sądzę, rynek usług prawnych, który wykształci się w bliższej przyszłości, będzie znacznie się różnił od tego, jaki znamy obecnie. Branża prawnicza znajduje się aktualnie na rozdrożu, a w ciągu następnych 20 lat dokona się w niej więcej zmian niż przez ostatnie dwa stulecia. Jeśli więc czytelnikiem książki będzie młody prawnik, z pewnością będzie on świadkiem tych zmian.

Pragnę zaznaczyć, że określenia „młody” użyłem w szerokim znaczeniu. Odnoszę je zarówno do studentów kierunków prawniczych, jak i początkujących pracowników kancelarii, dopiero rozważających rozwój kariery. Swoją książkę adresuję również do wszystkich zainteresowanych nowo powstającymi firmami prawniczymi, np. start-upów z branży zaawansowanych technologii czy kancelarii prawnych, które próbują na nowo określić rynek usług prawniczych.

Jednocześnie nie chciałbym, aby doświadczeni przedstawiciele zawodu po przeczytaniu wstępu czuli się zwolnieni z dalszej lektury. Choć może im się wydawać, że przyszłość, a w szczegól-

ności sfera IT, to głównie domena młodego pokolenia, powinni pamiętać, że część opisywanych przeze mnie transformacji nastąpi w ciągu kilku najbliższych lat. O ile więc doświadczeni prawnicy nie przechodzą już na emeryturę, wszystko, o czym piszę w tej książce, dotyczy również ich. Co więcej, jestem zdania, iż jako doświadczeni specjaliści mają oni obowiązek myśleć nie tylko o wytrwaniu do emerytury, ale także o spuściźnie, jaką chcą po sobie zostawić.

„Swoje wezwanie kieruję do młodych sercem, niezależnie od wieku”, powiedział kiedyś John F. Kennedy, a ja chciałbym powtórzyć jego słowa. Swoją książkę kieruję więc do wszystkich osób młodych duchem, pełnych energii i optymizmu – do tych, którzy podobnie jak ja uważają, iż możemy i musimy zmodernizować system prawny i sądowniczy.

KRES CIĄGŁOŚCI

Publikacja tej książki zbiega się w czasie z poważną debatą dotyczącą kilku istotnych kwestii prawnych. Wielu przedstawicieli zawodów prawniczych obawia się, np. że cięcia rządowych dotacji do usług prawnych mogą ograniczyć powszechny dostęp do wymiaru sprawiedliwości. Innym problemem jest oferowanie przez niektóre uczelnie na kierunkach prawniczych zbyt wielu miejsc w stosunku do zapotrzebowania rynku pracy. Coraz głośniejszą mówi się też o niewspółmiernie wysokich kosztach postępowań sądowych.

Ta książka przedstawia rozwiązania kilku problemów, ale nie są to odpowiedzi podobne do tych, jakie proponuje większość doradców zawodowych, rodziców, profesorów czy praktyków prawa. Na przykład podczas gdy większość prawników żąda od państwa zagwarantowania stałego poziomu bezpłatnej pomocy prawnej, ja uważam, że powinniśmy wcielać w życie

alternatywne sposoby świadczenia usług prawniczych, i to nie tylko w formie serwisów online. Podczas gdy krytycy ubolewają nad przepełnieniem kierunków prawniczych, ja wskazuję nowe, interesujące opcje zatrudnienia, jakie otwierają się przed prawnikami przyszłości, choć obawiam się, iż nie są oni jeszcze odpowiednio przygotowywani. Podczas gdy sędziowie i adwokaci próbują kontrolować koszty postępowań, ja proponuję wprowadzenie wirtualnych przesłuchań i internetowego rozstrzygnięcia sporów.

Większość współczesnych prawników szuka rozwiązań przez odwoływanie się do przeszłości i zakłada nieprzerwany cykl praktykowania tego zawodu. Ja tymczasem przewiduję kres ciągłości i stopniowe powstawanie branży prawniczej całkiem innej od tej, jaką znamy obecnie. Przyszłość usług prawnych to nie historia z powieści Johna Grishama ani serial telewizyjny z Horacym Rumpolem w roli głównej; to także nie ułożone boazerią sale rozpraw, czy nawet oprawione w skórę tomy albo archaiczny żargon sądowy. To nawet nie dominujący dziś model pracy polegający na indywidualnych spotkaniach klientów ze specjalistą z dziedziny prawa, który przyjmuje interesantów w kancelarii, aby udzielić im porad. Aby sprostać oczekiwaniom współczesnego społeczeństwa, musimy przestać działać schematycznie i znaleźć nowe sposoby na świadczenie usług prawnych. Podobnie jak wiele innych profesji, które znajdują się dziś w fazie burzliwych przemian, także prawo musi poddać się tej rewolucji. Zresztą pewne zmiany już są widoczne.

Specjalista, który odręcznie sporządza opinie i dokumenty dla kolejnych klientów, będzie zmuszony przestawić się na nowy model działania, charakteryzujący się niskimi kosztami, komodytyzacją usług, recyklingiem wiedzy prawniczej, komputeryzacją itd.

Gdy byłem studentem prawa na przełomie lat 70. i 80. XX w., niewielu z nas zastanawiało się nad przyszłością zawodu praw-

nika. Byliśmy przekonani, że za 25 lat nasza praca nie będzie się istotnie różnić od tej, którą wykonywaliśmy na początku naszej kariery. I rzeczywiście przez ponad dwie dekady nie doszło do dużych zmian. Tymczasem dziś absurdem byłoby oczekiwać, że za 25 lat branża prawnicza będzie funkcjonować według dokładnie tego samego schematu co dzisiaj. Choćby dlatego, że rozwój technologii informacyjnych pozwala nam spodziewać się o wiele więcej niż tylko kosmetycznych zmian.

DLACZEGO WARTO MNIE SŁUCHAĆ?

Można by sądzić, że współcześnie liderzy wymiaru sprawiedliwości zajmą się rozważaniami nad perspektywami rozwoju branży. Tymczasem prawie nikt, kogo podejrzewalibyśmy o udział w takiej debacie – politycy, doświadczeni prawnicy w kancelariach, ustawodawcy, profesorowie prawa, znani sędziowie czy twórcy stowarzyszeń – nie analizują sytuacji w długiej perspektywie czasowej. Najwyraźniej w dobie kryzysu gospodarczego bieżące wydarzenia przysparzają im aż nadto problemów.

W środowisku prawniczym pracuje obecnie jedynie kilkadziesiąt osób zainteresowanych tworzeniem długofalowych teorii i działań (większość ich prac wymieniam na końcu książki). Należę do tej grupy, a pisaniem, mówieniem i doradztwem na temat przyszłości prawa zajmuję się dłużej niż większość z nich. Swoją podróż rozpocząłem w 1981 r. jako student trzeciego roku prawa na Uniwersytecie w Glasgow. Od tamtej pory napisałem doktorat z prawa i informatyki na Uniwersytecie Oksfordzkim, przez kilka lat pracowałem dla firmy audytorskiej z tzw. Wielkiej Czwórki, a przez większą część lat 90. XX w. byłem zatrudniony w dużej międzynarodowej korporacji, w tym przez trzy lata na stanowisku członka zarządu. Od ponad 20 lat jestem profesorem prawa, a od 15 lat niezależnym doradcą kancelarii,

działów prawnych oraz organów rządowych i sądowniczych na całym świecie.

Nawet moi najbardziej zagorzali krytycy muszą przyznać, że większość prognoz, jakie zaprezentowałem w licznych książkach i artykułach prasowych na przestrzeni ostatnich 25 lat, okazała się prawdziwa. Dlatego nie waham się stwierdzić: jeśli istnieje choć cień szansy, że radykalne przeobrażenia branży prawniczej, o których tutaj wspomynam, rzeczywiście nastąpią, warto poświęcić choć trochę czasu na zastanowienie się nad ich skutkami. Jeśli moja dobra passa prognostyczna się utrzyma – a obecnie jestem o tym przekonany jeszcze bardziej niż kiedyś – zapoznanie się z prezentowanymi poglądami może okazać się niezwykle opłacalną inwestycją. Mam też nadzieję, że czytelnicy nie zareagują na tę książkę defensywnie („jak możemy temu zapobiec?”), ale znajdą w niej nowe szanse i możliwości („chcę być jednym z prekursorów!”).

JAKI JEST UKŁAD TREŚCI?

Publikacja, którą chcę przedstawić czytelnikom, składa się z trzech części. Pierwsza zawiera zaktualizowaną, skróconą wersję moich wcześniejszych poglądów na temat przyszłości usług prawnych, które przedstawiłem w książkach: *The Future of Law* (1996), *Transforming the Law* (2000), a zwłaszcza *The End of Lawyers?* (2008). Staralem się wybrać i podkreślić najważniejsze wątki poruszone w dotychczasowych publikacjach, które mogą interesować prawników młodych i aspirujących do zawodu. Przedstawiam główne czynniki rozwoju rynku prawniczego, wyjaśniając, dlaczego i w jaki sposób przyczynią się one do zmiany trybu pracy prawników oraz pojawienia się nowych podmiotów w nowatorskim praktykowaniu prawa. Omawiam także różnorodne technologie, które moim zdaniem podważą skuteczność

tradycyjnych metod pracy. W tej części, tak jak i w całej książce, koncentruję się głównie na sprawach cywilnych prowadzonych przez komercyjne kancelarie prawne. Czytelnicy, którzy znają treść książki *The End of Lawyers?*, nie powinni jednak pomijać części pierwszej, ponieważ od czasu mojej poprzedniej publikacji było wiele nowych wydarzeń, które zmusiły mnie do zweryfikowania i zaktualizowania niektórych tez.

W części drugiej przedstawiam zarys nowego krajobrazu branży prawniczej, który, jak przewiduję, wyłoni się za kilka lat. Omawiam przyszłość kancelarii prawnych, wyzwania stojące przed prawnikami zatrudnionymi w rozmaitych instytucjach i przedsiębiorstwach, a także prawdopodobny kierunek przemian. Prezentuję środki, dzięki którym problem „dostępu do wymiaru sprawiedliwości” zostanie wyeliminowany przez uruchomienie internetowych serwisów prawnych. Omawiam też prognozy związane z pracą sędziów i organów sądowych oraz szanse na wprowadzenie wirtualnych przesłuchań i internetowego rozstrzygania sporów.

W części trzeciej natomiast koncentruję się na przyszłości młodych adeptów prawa. Zastanawiam się nad nowymi formami zatrudnienia i pracodawcami przyszłości, a także treściami i metodami nauczania następnych pokoleń. Wnioski, jakie prezentuję, są optymistyczne i motywujące. Młodym prawnikom podpowiadam też, jakie pytania powinni zadać obecnym i przyszłym zleceniodawcom. Niejako w podsumowaniu stawiam ważne wyzwanie przed młodymi (duchem) prawnikami na całym świecie.

Wayne Gretzky, jeden z najwybitniejszych hokeistów wszech czasów, powiedział kiedyś, że należy zmierzać tam, gdzie krążek będzie, a nie tam, gdzie już był. Podobnie prawnicy zastanawiający się nad przyszłością kancelarii prawnych czy uczelni kształcących prawników powinni myśleć o tym, jak rynek prawniczy będzie wyglądać w przyszłości, a nie ograniczać się do utrwalania jęgo dawnego czy obecnego kształtu. Posługując się

nadal terminologią hokejową, można by powiedzieć, że większość przedstawicieli zawodów prawniczych podąża tam, gdzie krążek już był. Moim celem zaś jest pokazać im, gdzie krążek ma szansę się znaleźć.

CZEŚĆ PIERWSZA

RADYKALNE ZMIANY NA RYNKU USŁUG PRAWNYCH

1

TRZY CZYNNIKI ZMIANY

Rynek usług prawnych przechodzi rewolucję na niespotykaną dotąd skalę. Należy się spodziewać, że w ciągu kolejnych 20 lat metody pracy prawników ulegną znacznym zmianom. Pojawią się zupełnie nowe sposoby świadczenia usług i tryb obradowania sądów. Tradycyjne kancelarie, które nie nadażą za tym procesem, będą skazane na porażkę. Jednocześnie przed przedsiębiorczymi i kreatywnymi entuzjastami przemian otworzą się całkiem nowe możliwości.

Wyróżniam trzy podstawowe czynniki napędzające proces zmian. Są to: wyzwanie „więcej za mniej”, liberalizacja oraz technologie informacyjne. Niektórzy teoretycy mogą wymieniać w tym kontekście jeszcze inne zjawiska, takie jak przemiany demograficzne czy postępująca globalizacja. Choć nie zaprzeczam, że aspekty te odgrywają istotną rolę we współczesnym

świecie, sam koncentruję się głównie na zmianach w zakresie sposobów świadczenia usług prawnych, a wszystkie moje badania, konsultacje i obserwacje innych dziedzin przekonują mnie, iż to właśnie te trzy czynniki odgrywają decydującą rolę w tym procesie. Omówię je więc po kolei.

WYZWANIE „WIĘCEJ ZA MNIEJ”

Klienci kancelarii prawnych dzielą się na wiele kategorii: mogą nimi być prawnicy zatrudnieni w dużych organizacjach, którzy wydają ogromne sumy na zewnętrznych radców prawnych, gdy ich pracodawca zostaje uwikłany w poważny spór lub chce zawrzeć skomplikowaną transakcję. Bywają nimi dyrektorzy małych i średnich przedsiębiorstw, którzy chcą wynająć biura, zatrudnić pracowników i sprostać najróżniejszym przepisom. Są wśród nich również prywatni interesanci, którzy potrzebują pomocy prawnej przy takich formalnościach, jak zmiana mieszkania, spłata długu czy uzyskanie odszkodowania za doznane krzywdy. Pomimo dzielących ich różnic, klientów tych łączy wspólny problem: nie stać ich na korzystanie z usług prawnych świadczonych w tradycyjny sposób.

Radcy prawni w dużych instytucjach zgodnie twierdzą, że obecnie muszą borykać się z trzema najważniejszymi sprawami. Po pierwsze, ze względu na panujący kryzys gospodarczy są zmuszeni ograniczać liczbę prawników w swoich zespołach. Po drugie, ich prezesi, dyrektorzy finansowi i członkowie zarządów nieustannie nakłaniają ich do cięcia kosztów związanych z korzystaniem z zewnętrznych kancelarii prawnych. A jednocześnie – po trzecie – mają znacznie więcej niż kiedyś pracy wynikającej z rozstrzygnięcia kwestii prawnych i wypełniania najróżniejszych przepisów, która w dodatku jest obciążona znacznie wyższym ryzykiem. Wielu radców prawnych przyznaje, że było zmuszo-

nych zredukować budżet swojego działu o 30–50%. W długiej perspektywie taka sytuacja jest trudna do utrzymania. Klienci z dużych korporacji i instytucji finansowych stają więc przed wyzwaniem większego obciążenia pracą przy jednoczesnym zmniejszeniu zasobów. Któraś z opcji musi w pewnym momencie przeważać szalę. Nazywam to wyzwaniem „więcej za mniej” (*more-for-less challenge*) – zatem powstaje pytanie: w jaki sposób klienci współpracujący z zewnętrznymi kancelariami mogą uzyskać więcej pomocy prawnej mniejszym kosztem?

Dylemat ten dotyczy nie tylko prawników zatrudnionych przez duże organizacje. Małe firmy stają przed podobnym problemem – ponieważ nie dysponują własnym zespołem ekspertów prawa, to w konkretnej sytuacji muszą zwrócić się do zewnętrznej kancelarii. W dobie gospodarczych zawirowań wielu przedsiębiorców przyznaje, że nie stać ich na prawnika i woli ryzykować działanie na własną rękę. Jeśli zaś chodzi o klientów, drastyczne cięcia w rządowym programie bezpłatnej pomocy prawnej oznaczają, że tylko najbogatsi lub – przeciwnie – najbiedniejsi z nas są dziś w stanie opłacić usługi prawnika. Zwykli interesanci stają więc przed wyzwaniem „więcej za mniej”.

Uważam, że wyzwanie to jest jednym z najważniejszych czynników, które zdecydują o kierunku rozwoju rynku usług prawnych w ciągu następnej dekady i radykalnie zmienią sposób pracy prawników.

LIBERALIZACJA

Drugim istotnym czynnikiem napędzającym zmiany w branży prawniczej jest liberalizacja. Warto omówić to zjawisko nieco szerzej. Patrząc z perspektywy historycznej, w niektórych krajach tylko wykwalifikowani prawnicy mogli świadczyć pomoc prawną i to wyłącznie w ramach specjalnych struktur (zwykle spółek oso-

Prawnicy przyszłości to publikacja przeznaczona dla aspirujących prawników i wszystkich tych, którzy pragną zmodernizować współczesny system prawa i sądownictwa. Zawarte w niej praktyczne wskazówki z pewnością będą pomocne wszystkim osobom zainteresowanym karierą i działalnością w branży usług prawnych.

Richard Susskind, autor bestselleru *Koniec świata prawników? Współczesny charakter usług prawniczych*, w najnowszej książce przedstawia swoje rozważania odnośnie do przyszłości usług prawnych. Kreśli wizję wirtualnych sądów, internetowych, globalnych firm prawniczych, liberalizacji rynkowej, komodytyzacji, outsourcingu, symulacji usług prawnych online i nowych opcji zawodowych.

Profesor Richard Susskind, OBE (kawaler Orderu Imperium Brytyjskiego), to autor, wykładowca i niezależny doradca profesjonalnych firm i instytucji rządowych. Jest prezesem Stowarzyszenia na rzecz Informatyki i Prawa, doradcą ds. informatyki Lorda Najwyższego Sędziego Anglii i Walii oraz przewodniczącym Komisji Doradczej Oxford Internet Institute. Jego prace przetłumaczono na ponad 10 języków, a on sam prowadził wykłady w ponad 40 krajach na całym świecie.

„W *Prawnicy przyszłości* Susskind przewiduje przyszły rozwój tego skomplikowanego obszaru w inspirujący, wiarygodny i wciągający sposób. Nie ma bardziej kompetentnej osoby, która mogłaby pisać o wpływie rewolucji elektronicznej i gospodarczej na tworzenie i praktykowanie prawa”.

Lord Neuberger, prezes Sądu Najwyższego Wielkiej Brytanii

„*Prawnicy przyszłości*, najlepsza jak dotąd książka Susskinda, z porywającą dynamiką rysuje przed nami przetomowe tendencje wyzwajające branżę prawniczą ze stuleci konserwatyzmu. Przyjemna lektura, będąca drogowskazem zmian na lepsze w dziedzinie prawa”.

David Morley, starszy partner, Allen & Overy

Zamówienia

infolinia 801 04 45 45, fax 22 535 80 01
zamowienia.książki@wolterskluwer.pl
www.wolterskluwer.pl
księgarnia internetowa: www.profinfo.pl

ISBN 978-83-264-4432-6



9 788326 444326

cena 49 zł
(w tym 5% VAT)