

# Uuring tippadvokaadi kuvandist

TELLIJA: EESTI ADVOKATUUR  
LÜHIRAPORT ADVOKATUURI 100. JUUBELIKONVERENTSIL PEETUD  
ETTEKANDE SLAIDIDE SELGITUSEKS

Maaja Vadi & Anne Reino  
Tartu Ülikool

Tartu 2019

## ÜLEVAADE UURINGU EESMÄRGIST, PROTSESSIST JA VALIMIST

Eesti Advokatuur pöördus Tartu Ülikooli majandusteaduskonna poole ning püstitas uuringu lähteülesande järgmiselt:

“Korraldame Eesti Advokatuuri 100. juubeli tähistamiseks 20. septembril konverentsi, mille üks teemablokk on võrdõiguslikkus, tippadvokaadi omadused. Arvame, et temablokis võiks presenteerida uuringu tulemusi, mis käsitlevad oma ala tipus oleva professionaali tippadvokaadi omadusi. Soovime, et uuringu raames küsitletakse eri elukutsete esindajaid, kes on kokku puutunud tippadvokaatidega. Nt kohtunikke, kes näevad pigem kohtuadvokaate ja ettevõtjaid, kes puutuvad kokku teist liiki tippadvokaatidega.”

Lähteülesandest lähtuvalt viidi läbi uuring, kus kombineeriti erinevaid uurimismeetodeid: küsitlust ja poolstruktureeritud süvaintervjuud. Uuring viidi läbi juuni-august 2019.aastal.

Vastanute valim oli alljärgnev:

### Advokaatide küsitlus (veebipõhine)

Osalejaid 103

Tunnus		Arv
Sugu		
	mees	43
	naine	57
	vastamata	3
Positsioon		
	advokaat	32
	vandeadvokaat	29
	partner	41
	vastamata	1

### Intervjuud

Tippadvokaadid: 5 süvaintervjuud, sh. 4 meest; 1 naine

Advokaadid: 15 süvaintervjuud; sh 4 meest; 11 naist

Kliendid (suurettevõtted): 10 süvaintervjuud, s.h. 3 meest; 7 naist

Koostööpartnerid

- prokurörid: 17 struktureeritud kirjalikus vormis intervjuud, s.h. 7 meest; 10 naist
- prokurörid: 3 süvaintervjuud, 3 naist

- kohtunikud: 4 süvaintervjuud; 4 naist
- muud õigussüsteemi esindajad: 3 süvaintervjuud; vangla esindaja (mees); ministeeriumi esindaja (mees); riigi poolt toetatud õigusabi spetsialist (naine)
- ajakirjanikud: kaks intervjuud, s.h. 1 mees ja 1 naine

### Üliõpilaste küsitlus (veebipõhine)

Osalejaid 47, s.h. 10 meest ja 36 naist (1 jättis soo täpsustamata)

Kaasatud bakalaureuse- ja magistritaseme õigusteaduskonna õppurid.

\*

Järgnev materjal on koostatud 12. septembril toimunud konverentsi esitlusmaterjalide selgitusena. Ettekandeks antud aeg ja kontekst tingisid materjali sisulised ja vormilised valikud. Seetõttu peame vajalikuks selgitada kahte asjaolu.

Esmalt, alljärgnevalt kasutatakse vaid osa kogutud materjalist. Uurimuse käigus saime märksa rohkem ainet kui 20 minutiline ettekanne võimaldas esitada. Siinkohal toome välja, et andmed võimaldavad analüüsida näiteks advokaatide kogukonna väärtusi, tööaja kasutamise mitmetahulisust ning paljude vastuste erinevusi ea, soo ja positsiooni lõikes. Advokaadi tööd ja selle arendamise võimalusi saaks selgitada, kui analüüsida põhjalikumalt, millisena tajutakse advokaadi tööks vajalikke omadusi või seda, mis takistab naisi olemast advokaadibüroo partneri rollis. Huvitav oleks ka õigusteaduskonna üliõpilaste ja advokaatide arvamuste detailsem võrdlus. Väga rikkalik analüüsimise potentsiaal on ka intervjuudes, kus kohtunikud, prokurörid ja klientide esindajad esitasid oma arvamusi advokaatide tööst.

Teiseks, siinse materjali struktuuri aluseks on esitlusmaterjal. Selline valik on tingitud eelnevatest kokkulepetest. Seega palume seda materjali mitte käsitleda kui uurimuse raportit, vaid pigem kui esitlusmaterjali selgitust.

\*

Andmete kogumisel aitas kaasa Janika Sillamäe. Siinkohal tahame tänada Janikat ja kõiki teisi, kes aitasid koguda ja nõustusid jagama meiega informatsiooni, mille baasil saime ettekande koostada. Nagu valimi suurus näitab- abilisi ning osalejaid oli palju ja olge te tänatud!

## TULEMUSED

### 1. Kes on Eesti tippadvokaadid?

Uuringus paluti nimetada, kes on Eestis tippadvokaadid. Erinevate osapoolte poolt nimetati kokku 101 nime, mis toob selgelt välja selle, et tippadvokaadi mõiste pole üheselt määratletav ning pole selgelt väljakujunenud arvamust selle valdkonna tippudest. Tõsi, mõningaid nimesid nimetati korduvalt, valdav nimesid said mainitud üksikutel kordadel. Huvipakkuv on seegi, et kümne kõige enammainitud tippadvokaadi seas polnud ühtki naissoost advokaati. Slaidil on esitatud nimed tähestikulises järjekorras.

[Aadu Luberg](#) [Aare Tark](#) [Aivar Piltv](#) [Aku Sorainen](#) [Alar Urm](#) [Aleksander Glikman](#) [Alla Jakobson](#) [Allar Jõks](#)  
[Andres Simson](#) [Andrus Lillo](#) [Anneliis Räpo](#) [Anton Sigal](#) [Ants Nõmper](#) [Antti Aasma](#) [Arvo Suuban](#) [Carri](#)  
[Ginter Dmitri](#) [Teplõhh](#) [Elmer Muna](#) [Enno Heringson](#) [Erki Kergandberg](#) [Erki Vabamets](#) [Gerli Kilusk](#) [Gerly](#)  
[Kask Hannes](#) [Vallikivi Helen](#) [Hääl Ilmar-Erik Aavakivi Imbi Jürgen](#) [Indrek Leppik](#) [Indrek Lillo](#) [Indrek Sirk](#)  
[Jaanus Mody](#) [Jaanus Tehver](#) [Jüri Leppik](#) [Jüri Raidla](#) [Kadri Michelson](#) [Kaido Künnapas](#) [Kaido Uduste](#)  
[Karina Lõhmus-Ein](#) [Karmen Turk](#) [Kaspar Lind](#) [Katrin Orav](#) [Katrin Sarap](#) [Kristi Sild](#) [Kuldar-Jaan Torokoff](#)  
[Küllike Namm](#) [Leon Glikman](#) [Liina Linsi](#) [Liis Tedder](#) [Madis Päts](#) [Madis Saar](#) [Maivi Ots](#) [Margo Lemetti](#) [Mari](#)  
[Must Maria](#) [Mägi Marina](#) [Kotkas Marit](#) [Toom Marko](#) [Kaevando Marko](#) [Kairjak Märt](#) [Rask Mart](#) [Sikut](#)  
[Martin Käerdi](#) [Martin Tamme](#) [Martin Triipan](#) [Mihkel Miidla](#) [Monika Mägi](#) [Norman Aas](#) [Olavi-Jüri Luik](#)  
[Oliver Nääs](#) [Paul Keres](#) [Paul Künnap](#) [Paul Varul](#) [Peeter Kutman](#) [Piret Blankin](#) [Piret Jesse](#) [Priit Lätt](#) [Priit](#)  
[Raudsepp Raino](#) [Paron Ramon](#) [Rask Risto](#) [Sidok Risto](#) [Vahimets Senny](#) [Pello Sergei](#) [Politšev Simon](#)  
[Levin Sirje](#) [Must Sten](#) [Luiga Sven](#) [Papp Tanel](#) [Kalaus Tarmo](#) [Peterson Tarvo](#) [Lindma Tauri](#) [Tigasson Timo](#)  
[Kullerkupp Toivo](#) [Viilup Toomas](#) [Luhaäär Toomas](#) [Prangli Toomas](#) [Vaher Triin](#) [Kaurov Triinu](#) [Hiob Üllar](#)  
[Talviste Urmas](#) [Volens Vahur](#) [Kivistik Villu](#) [Otsmann](#)

## 2. Kuidas määratleda tippadvokaadi omadusi?



Inimene, keda erinevad huvigrupid peavad tippadvokaadiks, ütleb: „*Mina ei tea. Mina ei tea, mida inimesed mõtlevad, kui nad seda sõna kasutavad*“. Sõna kasutamise osas pole üksmeelt, kuid suure hulga arvamuste alusel võib eristada kolm vaatepunkti. Neist üks toob välja **nähtavuse** ja teine keskendub **sisule** ning kolmas **nähtavuse ja sisu vahekorrale** ja seostele.

**Nähtavust rõhutav** vaade toob välja advokaadi ja meedia koostoime. Advokaat: „*Alustan sellest, et tippadvokaat on minu meelest klikimeedia väljamõeldis. Kui me kujutame ette ühte pealkirja, näiteks advokaat ületas kiirust viiskümmend kilomeetrit tunnis või siis teine variant, tippadvokaat sõitis sada viiskümmend kilomeetrit tunnis. No kumba vee pealkirja puhul on rohkem klikkijaid?*“

Kohtunik: „*Ma selgelt kasutan seda terminit irooniliselt. mõtlen, kas see on tulnud äkki Ameerika ühiskonnast? Seal on põhimõtteliselt, see on ju olnud aastakümneid ikkagi alati need staarid.*“

„**Staari**“ sõna kasutasid vähemalt neli (sealhulgas nii klientide ja kohtunike esindajad) intervjueeritavat, kui räägiti tippadvokaadist. Kui küsida meedia ekspertidelt, siis nende vastused peegeldavad ka teatavat segadust.

Ajakirjanik: „*Kui ma lähenen sellele küsimusele nüüd ajakirjandusuurijana, siis normatiivselt võin öelda, et tegu on keelelise vahendiga sensatsiooni ja prominentsuse lisamisega. Võimalik, et sellega on mingil hetkel alustanud mõni meelelahutuslikum või kollasem väljaanne, kuid see on üle kandunud ka teistesse meediaväljaannetesse.*“

Ajakirjanik: *“Üldiselt on sellel sõnal seltskonnaajakirjanduse maik juures ning kui hakkab sõna ajakirjandusliku kasutuse peale mõtlema, siis pigem tulevad silme alla tüübid, kes armastavad end avalikkuses näidata ilma, et see seostuks nende erialase pädevusega – panemata viimast siiski kahtluse alla.”*

Seega tippadvokaadi tähendusväli on suurel määral **koosluse jaoks väljastpoolt tekitatud**. Selle vaatenurga võtavad kokku kahe prokuröri mõtted: *„Tippadvokaat on pigem konstruktsioon kui tõsiselt võetav tiitel. Klient ei lähe palkama tippadvokaati, ta tahab ikka head advokaati.“* Ja teiseks, *„minu hinnangul on tiitel „tippadvokaat“ üksnes ajakirjanduslik väljendus ning kollase meedia ülepaisutatud tiitel. Advokatuuriseadus sellist ametinimetust ei tunne.“*

**Teine grupp** vastajaid püüab seeläbi iseloomustada advokaadi **rollikäitumise ideaalset** mustrit ja toob välja nn näidisadvokaadi omadused ja käitumisviisid. Seda iseloomustavad prokuröride arvamused:

*„Minu jaoks tippadvokaat on see, kellele esinevad üheskoos hea teadmiste pagas, soliidne olek, viisakas suhtumine kõigisse.“,*

*„Tippadvokaat töötab kliendi huvides, hindab head koostööd, loomingulisust ja kõrget töö kvaliteeti. Tippadvokaat on arvamuslimmer, professionaalne, inimlik ja julge.“*

Seda aspekti rõhutavad ka advokaadid ise. Näiteks, üks tippadvokaadina nimetatut ütleb: *„Minu jaoks tippadvokaat on, on see, kes õiguslike teadmiste, nii teoreetiliselt kui praktiliselt on keskmisest advokaadist märkimisväärselt üle“.*

Siin lisandub üks huvitav aspekt, mida peetakse teoreetilises käsitluses professionaalsuse tunnuseks- tipptegija peab olema valmis tunnustama seda, mida ta veel ei tea või kust pole mõtet edasi minna. Klientide väljendustes kõlab see järgnevalt: *„Tippadvokaat on see, kes ikkagi kliendile mõnikord suudaks ka ausalt öelda, et mul ei ole küll kellelegi midagi sinu raha vastu, aga siin ma tõesti ütlen, et praegu ei ole perspektiivi edasi selle üle vaielda. Selline vastus on ka see, mida tegelikult kliendid hindavad, väga hindavad.“*

Teine mõte on esitatud negatiivses võtmes ja toob esile teadmiste puudumise pahupoole. Klient: *“Püüame välistada advokaadid, kes tahavad olla hästi tublid ja tähtsad ehk staaradvokaadid. Mis siis tähendab seda, et ta ei tunnista sulle, kui ta midagi ei tea, kui ta kogu selle aja, kui me teeme koostööd, siis vähemalt 10% ajast müüb ennast sulle jätkuvalt. See on häiriv ja ma ei saa teda ka lõpuni usaldada, sest ma ei tea, kas ta midagi võib-olla varjab minu eest sellepärast, et säilitada enda nägu.“*

**Kolmas suund** tulemustes näitab, et püütakse neid välist ja sisulist üheaegselt vaadata. Selle mitmekihilisuse võtab väga hästi kokku katke teiste poolt tippadvokaadiks nimetatud advokaadi intervjuust: „*Tippadvokaat ei saa tähendada seda, et sinu töö kvaliteet on nüüd eriliselt teistest parem, sellepärast et need advokaadid, keda üldse kvaliteedi osas võrreldakse peaksid olema tippkvaliteediga niikuinii. Aga sellest ei piisa veel. Sellest ei piisa, vaid sellepärast, et üks asi on olla tegelikult tippadvokaat ja teine on olla ka teada ja tuntud kui tippadvokaat. See tähendab et tippadvokaadi mõiste juurde või mõiste sisse, kuulub alati ikkagi ka avalik tuntus. Turg peab teadma, et sa oled tippadvokaat. Aga sellest on ikka veel vähe. Nüüd selleks, et ikkagi see, see tippadvokaadi nii-öelda tiitel tegelikult ära teenida sa pead olema piisavalt võimekas, et ühiskonnale ja riigile pakkuda oma teadmiste, oma kogemuste põhjal midagi sellist, mis ei ole advokaaditeenus. Kuid, mis on, mis on, mis on riiklusele ja ühiskonnale oluline.*“

### 3. Millised omadused iseloomustavad tippadvokaati? Erinevate huvigruppide vaadete võrdlus

<b>Kes on tippadvokaat?</b>		
<b>Kliendid</b>	<b>Prokurörid/ kohtunikud jt</b>	<b>Advokaadid</b>
<b>Kutse-eetika normid</b> <b>Tugev meeskond</b> <b>Ekspertsusel põhinev maine</b> <b>Mõju/Roll ühiskonnas</b>	<b>Juhib protsesse;</b> <b>ratsionaalsus</b> <b>Tugev meeskond</b> <b>Valib juhtumeid</b> <b>Roll ühiskonnas</b>	<b>Kutse-eetika normid</b> <b>Koostöö kolleegidega</b> <b>Kliendikeskus ja teadmised</b> <b>Pidev enesetäiendamine</b>

Vaatame lähtuvalt, mida peetakse ideaalse rollisoorituse aluseks ehk mis eristab väga head advokaati keskpärasest? Esmalt võtame vaatluse alla **advokaatide** endi arvamused.

## Advokaatide arvamused

Eelkõige määratletakse väga head advokaati tema **erialaste teadmiste kaudu**. Siin peetakse silmas nii tugevaid teoreetilisi ja erialaseid teadmisi, kuivõrd ka pidev teadmiste kaasajastamine (seadusemuudatustega kursisolek), kohtupraktika tundmist. Veel toodi välja, et väga hea advokaat on keskendunud kitsale valdkonnale ja tunneb seda läbi ja lõhki.

Teine omaduste komplekt, mis eristab väga head advokaati keskpärasest on **eneseväljendus- ja esinemisoskus**. Seda peetakse peaaegu sama oluliseks, kui teadmisi. Vastustes mainiti järgmisi momente: kõneosavus; selge ja arusaadav jutt; oskus ennast väljendada lühidalt ja selgelt; räägib lühidalt, kuid tabavalt; väga hea väljendusoskus nii kõnes kui kirjas; selge diktsioon.

Kolmandana saab välja tuua **suhtlemisoskuse**, mille puhul sageli ei täpsustatutki, mida selle all silmas peetakse. Mainiti seda, et väga heal advokaadil on hea kuulamisoskus ning ta on emotsionaalselt intelligentne ja meeldib klientidele.

Pea võrdselt oluliseks peetakse **loovust ja kliendikesksust**. Loovuse kontekstis nimetati seda, et väga hea advokaat lahendab raskeid juhtumeid loovalt ja leiab uudseid lahendusi; ta on leidlik. Kliendikesksuse puhul nimetati advokaadi aktiivsust kliendi huvide kaitsmisel, aga ka seda, et väga hea advokaat suudab välja selgitada kliendi tegelikud huvid ning sellest lähtuvalt saavutab eesmärgi. Väga hea advokaat näeb klienti strateegilise partnerina ning tundes kliendi tegevusvaldkonda lähtub kliendi pikaajalistest huvidest ja „laiemast pildist“.

Mõnevõrra vähem mainiti järgmisi omadusi, mis samuti eristavad väga head advokaati ülejäänutest. Nendeks omadusteks on **põhjalikkus; väga suur töövõime** („*töö esikohale seadmine kõige muuga võrreldes ja valmidus ohverdada oma isiklikku aega*”); aga ka **kiirus** (kiire mõtlemis- ja analüüsivõime; kiire taip) ja **lahendustele orienteeritus** (kokkulepete leidmise oskus; kõigi õiguslikult võimalike alternatiivsete lahendusvõimaluste leidmine; olukorra lahendamine ja mitte töö juurde tekitamine).

Ka üliõpilaste arusaam advokaadi rollist sarnanes eelnevale. Ühe üliõpilase arvates kuuluvad väga hea advokaadi juurde „*teadmised, mis võimaldavad kavalusega opereerida*“. Tegevadvokaadid ise rääkisid sellisest manipuleerivast stiilist seonduvalt avalikkuses oleva kuvandiga, ilmselt soovides sellest distantseeruda. Siiski, ka klientide, kohtunike ja prokuröride vastustes on vihjeid kavalusele ja kavaldamisele.



## Prokuröride ja kohtunike arvamused

Prokuröride, kohtunike jt õigusvaldkonnaga seotud osapoolte arvamustest kooruvad mõned tippadvokaadile omistatavad tööpõhimõtted:

### 1. Võimekus juhtida efektiivselt protsesse.

Tippadvokaadid on need, kes ei jaga kliendile asjatuid lubadusi ning ei „käi kohtus hasardist“.

*Prokurör: „Neil on teadmised ja nad ajavad oma protsesse edukalt, aga nad on samas realistlikud“*

*Prokurör: “On juhtumeid, mida ei olegi võimalik kliendi kasuks kallutada ega võitjana välja tulla. Nende juhtumite puhul näitab advokaadi taset oskus õigel ajal kompromissi otsida, et leida klienti kõige vähem kahjustav lahendus”*

### 2. Tippadvokaat saab (ja valib) juhtumeid, millega tegelda. See omakorda kinnistab võitjarenomeed

Tippadvokaadil on hea renomee, kuna tal on ette näidata saavutused (võidud), siis see omakorda võib seostuda sellega, et tippadvokaadid valivad juhtumeid.

*Kohtunik: “Tippadvokaat on see, kellel on võimalik valida juhtumeid, mida ta tahab. Ta saab keelduda nendest juhtumitest, millel ta ei näe potentsiaali” (kohtunik)*

### 3. Tippadvokaadid toimivad koos meeskonnaga

*Kohtunik: “Tippadvokaatidel on taga ka meeskond. Ühe inimese nimel pühendub tegelikult mitu inimest.”*

Seda öeldes ei väideta, et üksinda pole võimalik tõusta tippadvokaadiks, kuid enamasti on siiski tippadvokaadi taga tugev meeskond (keda ta on hoolikalt moodustanud ja juhib) ning see tagab teenuse kvaliteedi.

Rõhutades meeskonna rolli toob üks kohtunik välja, et “see õigusabi teenus saab selle läbi kiirem, kvaliteetsem, põhjalikum. Ma arvan jah, et see pühendatud aja ja kvaliteedi vahe ongi see, mis tippadvokaadi ja tema meeskonna puhul kliendi nõ heaoluks ära tehakse, et see ongi see teema, millest igapäevaselt kriminaalasju ajavatel advokaatidel puudu jääb – see aja küsimus, üheinimese bürood, paljud asjad käes.”

Lisaks viitab üks kohtunik sellele, et suuremad bürood on võimelised kehtestama oma kvaliteedistandardid, s.t. on tase, “millest allapoole nad ei lasku” ja nad “ei esita mingisuguseid lihtsalt suvalisi väiteid.”

Huvitav on see, et ei kohtunikud ega prokurörid pole arvamusel, et tippadvokaadi käest saab ilmtingimata parema kvaliteediga teenust. Fakt, et tegemist pole tippadvokaadiks peetavad advokaadiga ei tähenda automaatselt järeleandmist teenuse kvaliteedis.

Riigi poolt toetatud õigusabi spetsialist: *“Tavaline advokaat ükskõik, mis advokaat sa oled sa pead lihtsalt korralikult tööd tegema.”*

Erinevus võib siiski tekkida võimekuses pakkuda lahendusi komplekssemate kaasuste korral; samuti teenuse kiiruses. Nagu ka eelpool juba öeldi pakub tugev meeskond selle võimaluse, et büroost väljaminevad seisukohad on kolleegide ringis läbi vaieldud ning seega võib tippadvokaadilt saada nn garanteeritud kvaliteediga teenust.

#### **4. Tippadvokaadid osalevad (peaksid osalema) ühiskondlikus debatis**

Kohtunike ja prokuröride arvates peaksid tippadvokaadid võtma avalikus sõna erinevates ühiskonda puudutavates teemades, õiguslaste seisukohtade kujundamises. Seega nad võiksid olla ka selles mõttes tuntumad kui nn tavalised advokaadid.

Kohtunik: *„advokaadi väga suureks kohustuseks, võib-olla peamiseks asjaks on see, et ta on nagu selline õigussüsteemi sisemine kriitik. Hindan, kui advokaat näeb õigussüsteemi tervikuna, tunnetab ennast selle osana. Ja teeb siis kriitikat, mis ei ole ehk sihukene lahmiv ja mürgine kriitika, vaid et ta saab adekvaatselt aru ja annab endale aru, et ta ise osa süsteemist.”*

#### **Klientide arvamused**

Klientide arvamus sellest, mida teevad tippadvokaadid ja kas see erineb kuidagi nn tavalise advokaadi tegevusest oli üllatavalt sarnane kohtunike ja prokuröride arvamusele. Millest see tuleneb?

Esiteks, me intervjuerisime suurte ettevõtete esindajaid ja neil ettevõtetel on pikaajaline koostöö erinevate advokaatidega – nii nendega, keda peetakse tippudeks kui ka nendega, kes ei kuulu nn tippadvokaatide hulka. Seega on olemas **võrdlusvõimalus**.

Teiseks, õigusteenuse tellimisega puutuvad suurettevõtetes kokku õigusosakonnas töötavad inimesed, kellel on endal omandatud õiguslane haridus ja mitmed on töötanud ise advokaadibüroodes. Seega on neil olemas **nn seesolija vaade**.

Nii kirjeldas ühe suure asutuse õigusosakonna juhataja, kuidas asutuse tippjuht tungivalt soovis kasutada tippadvokaadi teenust ning kuidas õigusosakonna juhataja vaatenurk oli teistsugune:

*Klient: „Ma ei saa öelda, et tal ei ole õigus ja minul on sada protsenti õigus, aga tema ettekujutus on, et kohtunik kardab seda nii-öelda tippadvokaati. Et kohtunik kardab teda ja järelikult siis on suurem tõenäosus võita. Ma olen võib-olla nagu idealist või noh, mulle tundub, et meie kohtunikud on piisavalt adekvaatsed, et mitte teha välja sellest nii-öelda mingist advokaadi renomeest“*

Klientide seisukohad on küllaltki sarnased õigussüsteemis osalejate vaadetega. Ettevõtted valivad advokaate hoolikalt ning advokaadilt eeldatakse **eetikanormide järgimist**. See on oluline, kuna mõjutab otseselt ka kliendi mainet.

*Klient: „me ei taha, et meid esindaks advokaat, kes nii-öelda jalaga lööb ukse lahti ja mustab teist ja kasutab ebaeetilisi võtteid ja nii edasi. Me siiski peame oma firmast nii palju lugu, et ei saa sellise inimesega koostööd teha. Nii ongi, nii lihtne.“ (Klient)*

Veel toodi välja, et kliendid ei hinda advokaatide puhul seltskonnaüritustel „säramist“, kuigi saadakse aru, et see on viis, kuidas advokaadid endale kliente saavad. Ka tööprotsessis pigem eeldatakse tippadvokaadilt **mõõdukust ja soliidust** (sh vastaspoole suhtes)

*Klient: „Üleüldse inimeste puhul, nii ka advokaatide puhul, mina hindan väga seda alandlikkust, ma ei tea, mis see õige termin olla ka selline humble olek. Sa võid olla tipp, sa, võid olla kõige parem. Sa pead sellest rääkima, et inimesed teaks, aga sa ei tohi seda nagu üle võlli teha või ekspluateerida. Advokaadid, kes näitavad, on võib-olla ühe asja võitnud ja siis tulevad täitavad oma uut naist ja viie toaga viie magamistoaga kodu... Pigem kirjuta mõned kommentaarid seadusele, esinda pro bono mingis suures asjas. Kirjuta, räägi sellest.“*

Klientide arvates **tegelevad tippadvokaadid keerukamate juhtumitega** kui tavalised advokaadid.

*Klient: „Tippadvokaat tegeleb komplekssete asjadega ja „küsimus-vastus“ tüüpi asjad nn tavaliste advokaatide jaoks.“*

Sarnaselt kohtunike ja prokuröride seisukohaga, leiavad ka kliendid et tippadvokaadi taga on **tugev meeskond**. Meeskonnast räägiti siis, kui arutleti selle üle, kas tippadvokaadilt saab paremat teenust kui nn tavaliselt advokaadilt. Valdavalt on kliendid seisukohal, et tippadvokaadilt ei saa paremat teenust, kuigi ootus sellele võib olla. Täpsemalt: ootus paremale teenusele ei tulene mitte sellest, et üks advokaat on oma ala tipp, vaid pigem seetõttu, et tal on büroos olemas vastavad eriala spetsialistid. Tippadvokaadiks olemine lisab justkui garantiimärgise.

*Klient: „Ei pruugi saada /paremat teenust/. Ma arvan, et ta peaks seda tagama. Et ta vähemalt suudab oma meeskonna komplekteerida, mida tema sisetunne ütleb, et see on hea ja siis ta usaldab neid. Ta nagu annab oma garantii või templi nagu nii-öelda sellele, mis ta siis välja laseb. Et seda võiks nagu olla. Aga noh, ega see midagi ju sada protsenti garanteeritud ei ole.“*

Üks klient ütles, et kuna tema jaoks pole sõna „tippadvokaat“ kasutamine relevantne, siis:

*Klient: „No minu jaoks on see ainult nimi. Ma sisu poolest suhtlen ka mitte tippadvokaatidega ja arvan, et saan sama väärset õigusabi teenust kui nii-öelda nende tippadvokaatide käest. Minu jaoks ei ole seal mingit suurt vahet.“*

Nii nagu näiteks kohtunikud tunnistasid vestluses, et nad ei lase ennast mõjutada sellest, kas kohtusaalis on tippadvokaat või nn tavaline advokaat, arvasid kliendid samuti, et tippadvokaadi palkamine ei pruugi alati kasuks tulla.

*Klient: „Nende maine neid natukene aitab, aga või võib ka olla just vastupidi, et seab kõrgemad ootused kohtunike poolt. Sind karistatakse nii-öelda ära, kui mingi lolli jutuga lähed. Mida noore advokaadi puhul võib-olla ei tehta.“*

Üks klient tõi näiteks aga hoopis kogemuse sellest, kuidas tippadvokaadi tegevuses pettuda tuli: *„Me oleme ka palganud tipu lihtsalt selle nime pärast, et kuna tal on nii hea maine mingis valdkonnas, et ju ta saab hakkama. Aga reaalsus on see, et tegelikult ei saanud, et ma pidin nagu topelt siis tööd tegema, koguaeg toetama, sõnu suhu panema ja nii edasi“.*

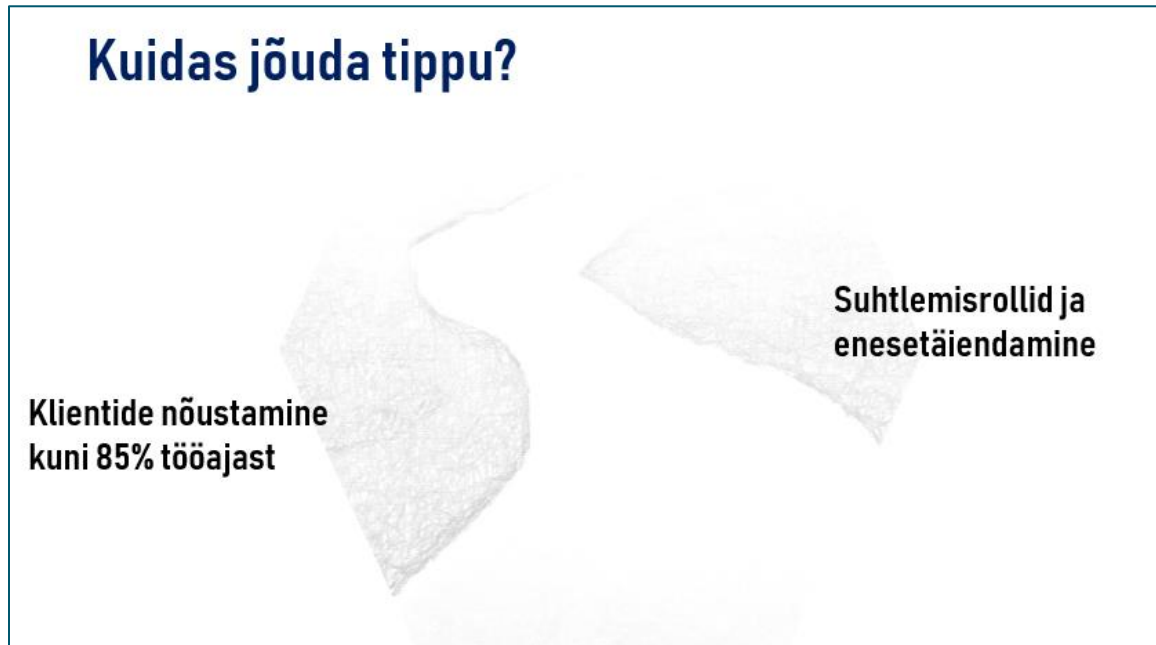
Eelnevast võib välja lugeda, et siiski on mõningatel klientidel olemas justkui arvamus, et tippadvokaate saab rohkem usaldada, kuna neil on **ekspertsusest tulenev hea maine** ning neilt eeldatakse ka **suurema mõjuvõimu olemasolu**. Tunnistati, et tippadvokaadi kaasamine protsessi võib olla kasulik, kui tahetakse rõhutada mingit sõnumit ja mõjustada protsesse (nt võimendada vajadust seadusemuudatuse järele).

*Klient: „Staaradvokaadilt ei pruugi saada üldse mingit teenust peale selle saate Kroonikasse äkki temaga mingil peol pildil kõrvuti. Tippadvokaadilt... võib-olla tippadvokaat saab mingi asja nagu suurema avalikkuse tähelepanu alla tuua ja mõnes vaidluses on vajalik.“*

Siit tulenevalt arutleti ka tippadvokaatide **rollist ühiskonnas**. Kui kohtuniku arvates võiks tippadvokaadid olla ühiskonnas nähtavad, siis kliendid tegelikult on selles osas kahtleval seisukohal. Üheltpoolt arvatakse, et nad võiksid avaldada arvamust nt ajakirjanduse erinevatel teemadel, kuid avaldati ka kahtlust, et kui advokaat avaldab artikli, siis ilmselt teenib see mõne kliendi ja käimasoleva protsessi huve. Huvitav oli seegi, et üks klient ütles otse välja, et näiteks Äripäevas ilmuvate

lugude puhul „paistavad artikli taga kliendi kõrvad“, samas kui Postimehes avaldatu mõjub neutraalse ja usaldusväärsemana.

#### 4. Kuidas saadakse tippadvokaadiks?



Advokaat: „25 aastat töötad karjääri heaks ja edasi töötab 25 aastat karjäär sinu heaks“.

Advokaat: „Väärtushinnangute küsimus on, kas keegi tahab saada oma valdkonna tipptegijaks? Ja kui ta seda tahab, kas ta on valmis panustama, selle nimel vaeva nägema ja korraldama oma elu nii, et see võimaldab saada mingi valdkonna parimaks tegijaks? Tihtipeale võib see võtta kümme aastat ja rohkemgi enne, kui hakatakse panema tähele selles valdkonnas. Ja, ja ega selles nii-öelda tipus pole kerge püsida, kuigi võib-olla see on natukene kergem kui tippsportlasel.“

Väga **suur osa tööajast** kulub **klientide nõustamisele** ning seepärast on kaunis loogiline, et paljude advokaatide tööaega palju muud ei mahugi. Uurimistulemused toovad hästi selgelt välja, et **mida rohkem** klientide nõustamisele aega panustatakse, **sedavõel vähem** jääb võimalusi enesetäiendamiseks, kolleegide, võrgustike ja klientidega suhtlemiseks. Siin on ilmselt õigustatud **tupiktee** metafoor, sest tööajast välja jäävad tegevused on vajalikud tippadvokaadiks saamisel. Igapäevases töös on ka **teine käitumismuster**, mis palju enam **toetab avatust**. Tuleb välja, et kui suhtlemisel on vastaja töös oluline osa, siis on ka oluline osa paljudel muudel tegevustel. Näiteks, kutsealane networking on väga tugevalt

seotud uute kontaktide otsimisega, teiste osapooltega suhtlemine on seotud kliendisuhtlusega. Juhtimine ja projektijuhtimine on samuti mitmel moel suhtlemisega seotud. Siiski, tulemused **ei võimalda** välja tuua, mis ennustab seda, et tööaega kasutatakse **enesetäiendamiseks**. See tähendab, et pole võimalik öelda, mida teevad rohkem need, kes enesetäiendamisele rohkem rõhku panevad. Siin on põhjus väga suures mitmekesisuses.

Kui vaadata hariduse omandamise vaatenurgast, siis üliõpilaste ja advokaatide arvamused on **kaunis ühetaolised**. Üliõpilaste valimi homogeensust iseloomustab üks huvitav detail. Nimelt, üliõpilaste hulgas on **minimaalsed erinevused** johtuvalt sellest, kas vastaja on eelnevalt töötanud advokaadibüroos, olnud seal praktikal või töötab mõni pereliige advokaadina. Ka ei kujunda arvamusi see, mitu semestrit on õigusteadust juba õpitud.

Üks klient, kes on ise töötanud advokaadibüroos, leidis et tegelikult on keeruline selgitada, kuidas tippadvokaadiks saadakse. *„Eestis on advokaadibüroodes mulle tundub, et üsna ebaselge, kuidas sinna tippu jõuad. Kui on Ameerikas 500 000 inimest advokaadibüroos ja on väga selgelt paigas, mida sa pead tegema, mida saavutama, et sa saad järgmise aste. Eestis ei ole büroodes paigas, mida sa pead tegema, et ma oleks kümne aasta pärast partner. Ja samamoodi, kuidas partner, kui sa oled piisavalt vana, kuidas sa tuled sellest büroost välja ja sa annad oma osaluse nii-öelda noorematele edasi. Kuidas sul pensionipõlv kindlustatakse kuidagi, saad mingi boonuse, elutöö preemia, ma ei tea, mis iganes. Niisugused struktuurid on täiesti ebaselged - see on kõik läbirääkimiste taga ainult. Iga inimene käib siis nagu kauplemas omale tingimusi välja.“*

Näide kliendi intervjuust: „Tippadvokaadiks saab sihipärane inimene, kes peab kõvasti tööd tegema ja tahtma ka selleks saada. Isikuomadustest aitavad kaasa hea kirjaliku ja suulise kõne valdamine. Kindlasti on vajalik, et oleks soov esineda. See on natuke näitleja moodi töö. Ehk tahe püüene peal olla. Kohtumenetluses on palju rollimängu laadseid olukordi.“

## 5. Vaatenurkade erinevused soorollist lähtuvalt

### Miks on vähe naisi büroode partnerite hulgas?

<u>Põhjused</u>	<u>Kokku (%)</u>	<u>Mehed</u>	<u>Naised</u>
<b>Sugude vahelised erinevused</b>	<b>23</b>	<b>30</b>	<b>20</b>
<b>Töö- ja pereelu</b>	<b>22</b>	<b>21</b>	<b>24</b>
<b>Naiste motiivid ja motivatsioon</b>	<b>21</b>	<b>20</b>	<b>16</b>
<b>Organisatsiooni suhtumine</b>	<b>14</b>	<b>10</b>	<b>17</b>
<b>Ühiskonna suhtumine</b>	<b>13</b>	<b>11</b>	<b>15</b>
<b>Klientide suhtumine</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>4</b>
<b>Muu</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>

Tööaja sisu osas on advokaatide vahelised erinevused suured (näiteks, domineeriva tegevuse- klientide nõustamine ja juriidiline esindamine – varieerub 10-85% tööajast), siis tööaja sisu osas on **meeste ja naiste vastused kaunis sarnased**. Nimelt on erinevus vaid ühes üheksast võrreldavast aspektist – **töö organiseerimine ja planeerimine** –mehed pühendavad sellele rohkem tööaega kui naised. Siiski nähakse advokaadi rolli pigem ma mehelikuna. Seda kinnitavad ka mõned intervjuud.

Näiteks, nais advokaat rääkis: „Ma siiski arvan, et advokaadid on pigem mehed. Nad on ratsionaalsemad ja ei näita emotsioone välja. Nendega on hea koostööd teha isegi siis, kui nad on vastaspoolel. Naised on jälle paremad kuulajad.”

Naissoost, juriidilise haridusega kliendi esindaja ütleb: „Ei tahaks küll öelda, kuid siiski tundub vahel, et naised on valmis pisut vähem silma paistma ja soovivad tagasihoidlikumat rolli. Mõtlen nii, kui vaatan oma kursusekaaslasi, kelle professionaalsuse pole mul kahtlust. Naised on alahoidlikumad. See on küll probleem, sest vahel naisena tahad, et su esindaja oleks ka naine. Teatud teemade osas (perekonnaasjad, tööõigus) on naistel lihtsam rääkida. Üks minu tuttav näiteks andis ühe probleemi meesterahvale, sest pidas seda nn meeste teemaks. Aga teemadel on sooga seos just usaldusväärsuse vaates- nii kohtule kui kliendile.“

Rolli maskuliinne loomus tuleb siiski kõige selgemalt esile, kui nimetatakse nn tippadvokaate ja eeskujusid. Need numbrid kinnitavad, et nimetatute hulgas on vaid 15-20 % naisi ja seda nii koostööpartnerite või advokaatide enda pakutud vastustes.

Kümne populaarsema nime seas pole ühtki nais advokaati. Üliõpilaste arvamused peegeldavad analoogset trendi.

Sooga seotud arvamuste ja hoiakute analüüsimiseks, uurisime neid büroo partnerite võtmes. Advokaatide selgitustest moodustus **seitse** eristuvat põhjust sellest, miks büroode partnerite hulgas on nii vähe naisi.

Põhjused	Näited, valik tsitaate
Sugude vahelised erinevused	Loodus on loonud isaseid domineerima ja emaseid alluma. Naistega võib koostöö ning tõsiste küsimuste lahendamine olla keerulisem.
Töö- ja pereelu	Naiste poolt perele ja lastele pühendatud aja proportsioon, võrreldes tööajaga.
Naiste motiivid ja motivatsioon	Naised ei küsi ametikõrgendust; vähe naistest eeskujusid.
Reaalus/ organisatsiooni suhtumine	Meestekeskne suhtumine advokaadibüroode omanike hulgas.
Reaalsus/ ühiskonna suhtumine	Ühiskonna üldine mentaliteet.
Klientide suhtumine	naised ei ole klientide silmas tõsiseltvõetavad.
Muu	Ise imestan! Minu kõrval alati oli rohkem naissoost partnereid

Huvipakkuv on see, et mehed ja naised näevad neid põhjusi pisut erinevalt. Mehed arvavad, et sugude vaheline erinevus **ongi valdav põhjus**, kuid naiste jaoks on selleks **töö- ja pereelu ühitamine**. Teine oluline erinevus on selles, et mehed peavad naiste **motivatsiooni ehk karjääri motiivide** vähesust, mõjuvamaks põhjuseks kui naised ise. Naised omakorda arvavad meestest enam, et põhjused on hoopis **organisatsioonide suhtumises** ehk tänases reaalsuses. Klientide suhtumist kui takistust **ei tajuta** väga olulise probleemina ja selles on naised ja mehed ühtmoodi. Üliõpilaste arvamuste juures saab välja tuua, et nad ei pea töö ja pereelu kohustusi nii mõjuvateks kui advokaadid, aga rõhutavad märksa enam **ühiskonna suhtumist ja stereotüüpe**. Teisisõnu, üliõpilaste silmis on laiemad ja ühiskondlikud põhjused mõjusamad kui perekonnaelust tulenevad ehk individuaalsed piirangud. Üldistatult, tuleb välja, et advokaatide näitel tajutakse Eestis soorollide ja ea gruppide ametialase karjääri motiive ja takistusi siiski erinevalt.



## 6.Mida teha olukorra muutmiseks?

<b>Kuidas on võimalik olukorda muuta?</b>			
<b>Võimalused muutuseks</b>	<b>Kokku (%)</b>	<b>Mehed</b>	<b>Naised</b>
<b>Organisatsiooni toetus</b>	<b>26</b>	<b>17</b>	<b>30</b>
<b>Evolutsiooniline areng</b>	<b>18</b>	<b>23</b>	<b>15</b>
<b>Naised peaksid ise ...</b>	<b>18</b>	<b>10</b>	<b>22</b>
<b>Avalikustamine, meedia</b>	<b>18</b>	<b>20</b>	<b>15</b>
<b>Sellist nähtust pole olemas</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>9</b>
<b>Muutused ühiskonnas (sh vanemapuhkus)</b>	<b>6</b>	<b>17</b>	<b>9</b>

Kui vaadata advokaatide arvmusi tervikuna, siis ilmneb, et **organisatsiooni toetus** suurendaks naiste lisandumist partnerite hulka. Siiski on otstarbekas märkida, et seda arvamust **esindavad** valdavalt **naissoost** vastajad, kusjuures **meeste** domineerivaks arvamuseks on, et peaks toimuma **evolutsiooniline areng**. Kui võrreldava naiste ja meeste arvamusi, siis on näha, et **naiste vaatepunkt sisaldab rohkem aktiivsust** ja tegutsemist ja **meeste arvamused** toovad esile **passiivsema suhtumise** asjade muutmisse (nt. evolutsiooniline areng, nähtuse eitamine) või eeldavad laiemaid ehk ühiskonna muutusi (nt avalikustamine, seadused). Ea gruppide perspektiivist selgub, et **vanemad vastajad** usuvad samuti **passiivsematesse** arengutsenaariumitesse selleks, et kasvata naissoost partnerite arvu.

<b>Ettepanek</b>	<b>Näited, valik tsitaate</b>
Organisatsiooni toetus	Advokatuuripoolne avalik tunnustus advokaadibüroodele, kus on naissoost partnerid. Kokkuvõtteks, küsimus on üldise organisatsioonikultuuri kujundamises ja pereelu kui sellise väärtustamises
Evolutsiooniline areng	Seda muudab ainult aeg; ei ole vaja mingit kunstlikku sookvooti
Naised peaksid ise ...	Naised ise peavad tahtma seda muuta. Ühte meedet polegi. Naised ise peavad olema nõudlikumad
Avalikustamine, meedia	meedia, poliitikud, tolerantsem ühiskond, soorollide vabastamine kodu-kool-lasteaiast peale

Sellist nähtust pole olemas	Ei näe probleemi, turg on vaba, kõigil on võimalus. Kui tahad, on tee valla
Muutused ühiskonna (sh vanemapuhkus)	Vanemapuhkus peab olem võrdsetes osades kohustuslik mõlemale vanemale.

*Märkus: Arvandmed, mille alusel sisu koostatud on esitatud lisana.*

## KOKKUVÕTTEKS

Erialakultuuri peamised alustalad Eestis 2019. aastal:

1. Kutse-eetika normide järgimine (konkurentsituult kõige olulisem)
2. Koostöösokus kolleegidega
- 3.-4. Kliendikesksus ja erialased teadmised ning pidev enesetäiendamine

Tippadvokaadiks olemine tähendab, et turg peab sind tundma ja tunnustama, aga veelgi enam - su kolleegid peavad sind tunnustama (kliendi esindaja intervjuust)

Töö olemus (advokaadi intervjuust): **Kiirus, siirus ja kvaliteet.**

Mida peetakse tähtsaks? Neid võib käsitleda erialakultuuri jagatud väärtustena.

Planeerimisoskus, büroo majanduslikud huvid, loovus ja ühiskondlik töö, Need väärtused on hästi jagatud, sest ka üliõpilaste arvamused peegeldavad üsna sarnaseid prioriteete.

## Lõpetuseks

### Advokaadi vaade:

„Ma tunnen uhkust, et olen Eesti Advokatuuri liige. Täna­sel päeval on see väga professionaalne organisatsioon. See kaitseb ja hoiab advokaadi kuvandit.“

### Kliendi vaade:

„Vaatan neid aukartusega, see on uhke amet. Advokatuur võib enda üle uhke olla. Nad on advokaadi head mainet hoidnud.“

### Kohtuniku vaade:

„Advokatuur on riiklust toetav organisatsioon. Ilma advokatuurita ei saagi riik koos püsida. Kogu teadmiste­pagasi koos hoidmine on hästi vajalik. Seda nad peaksidki ja esindavadki.“

## LISAD: VALIK ANALÜÜSI ALUSEKS OLEVAID TABELEID

Tabel 1: naiste osakaalu vähesuse põhjused büroode tegevuses (advokaatide vastuste alusel)

Põhjused	Kokku (%)	Soorolli alusel (%)		Eagrupi alusel (%)	
		Mehed, N=86	Naised, N=140	<41 N=121	>41 N=108
Sugude vahelised erinevused	23	30	20	23	23
Töö- ja pereelu	22	21	24	27	16
Naiste motiivid ja motivatsioon	21	20	16	15	23
Reaalus/ organisatsiooni suhtumine	14	10	17	14	17
Reaalsus/ ühiskonna suhtumine	13	11	15	14	13
Klientide suhtumine	4	5	4	3	5
Muu	2	3	4	4	3

Tabel 2: naiste osakaalu vähesuse põhjused büroode tegevuses (üliõpilaste vastuste alusel)

Põhjused	Kokku (%) N=118	Soorolli alusel (%)	
		Mehed, N=26	Naised, N=92
Sugude vahelised erinevused	29	27	30
Töö- ja pereelu	14	16	14
Naiste motiivid ja motivatsioon	19	23	16
Reaalus/ organisatsiooni suhtumine	15	8	18
Reaalsus/ ühiskonna suhtumine	22	26	20
Klientide suhtumine	1	0	1

Tabel 3: ettepanekud naiste osakaalu suurendamiseks büroode tegevuses (advokaatide vastuste alusel)

	Koguvalim (%) n=97	Soorolli alusel (%)		Eagrupi alusel (%)	
		Mehed n=35	Naised n=59	<41 a n=50	>40 a n=46
Organisatsiooni toetus	26	17	30	30	21
Evolutsiooniline areng	18	23	15	14	21
Naised peaksid ise ...	18	10	22	20	15

Avalikustamine, meedia	<b>18</b>	<b>20</b>	<b>15</b>	<b>22</b>	11
Sellist nähtust pole olemas	14	13	9	8	<b>20</b>
Muutused ühiskonna (sh vanemapuhkus)	6	<b>17</b>	9	6	11

Tabel 4: Advokaatide arvamused töö olulistest aspektidest

<b>Paarisvõrdluse teemad</b>	<b>Eelistussagedus paarisvõrdluses</b>
Büroo ja/või advokaadi majanduslikud huvid	2
Erialased teadmised ja pidev enesetäiendamine	5
Isikuomadused	4
Kliendikesksus	5
Koostööoskus kolleegidega	6
Kutse-eetika normide järgimine	8
Loovus	1
Planeerimisoskus ja organiseeritus	4
Ühiskondlik tegevus	0