



Z BLOGU IUSTORIA

Jak vypadá dobrý advokát zevnitř

Pět signálů dobrého advokáta a tři varovné příznaky. Pohled zevnitř profese, který vám jinde neřeknou.

MGR. JAN VYTŘÍŠAL

17. 7. 2025 · 7 min čtení

Tohle je článek, za který mě kolegové nebudou mít rádi. Ale myslím si, že klienti si ho zaslouží — protože většina lidí nemá žádný referenční rámec pro to, jak poznat dobrého advokáta od průměrného. A ten rozdíl se neměří titulem na vizitce, velikostí kanceláře ani cenou za hodinu.

Měří se věcmi, které jsou zvenku téměř neviditelné — ale zevnitř profese naprosto zjevné.

Pět signálů dobrého advokáta

1. Říká vám nepříjemné pravdy

Tohle je ten nejdůležitější signál a zároveň ten, který klienti nejméně chtějí slyšet.

Dobrý advokát vám neřekne to, co chcete slyšet. Řekne vám to, co potřebujete slyšet. „Vaše pozice je slabá.“ „Tehle spor nevyhrajete.“ „Máte pravdu, ale prokázat to bude stát víc, než kolik vysoudíte.“ „Váš návrh smlouvy je na první pohled výhodný, ale tady a tady má díry.“

Advokát, který vám vždycky přikyvuje, není dobrý advokát. Je to obchodník, který se bojí přijít o klienta. A obchodník, který se bojí přijít o klienta, vám neřekne, že jdete špatným směrem — řekne vám to realita, jenže ta si za to naučtuje mnohem víc.

2. Umí říct „tohle není můj obor“

Právo je dnes nesmírně specializované. Advokát, který se živí korporátním právem, nemá důvod rozumět trestnímu řízení. Rodinný právník nemá důvod ovládat stavební právo. A přesto — obrovské množství advokátů přijme cokoli, co jim přijde na stůl.

Dobrý advokát ví, kde končí jeho kompetence. A místo toho, aby předstíral, že rozumí všemu, vás odkáže na kolegu, který se danou oblastí skutečně zabývá. Není to projev slabosti. Je to projev profesionality.

Když za mnou přijde klient s trestněprávním problémem, nebudu předstírat, že jsem trestní právník. Zavolám kolegovi, který jím je, a propojím ho s klientem. Klient dostane lepší službu. Kolega dostane práci. A já si udržím důvěryhodnost — protože klient ví, že mu nebudu prodávat něco, čemu nerozumím.

3. Komunikuje proaktivně

Tohle je věc, která odlišuje výjimečné advokáty od těch průměrných, a přesto je překvapivě jednoduchá.

Dobrý advokát vás informuje o vývoji případu, i když se nic dramatického neděje. Napíše vám: „Soud nařídil jednání na 15. března, počítejte s tím.“ Nebo: „Protistrana zatím nereagovala na naši výzvu, dám vám vědět, až se ozve.“ Nebo: „Čekáme na rozhodnutí, obvykle to trvá 4–6 týdnů.“

Zní to banálně? Pro klienta to banální není. Klient, který neví, co se děje, začne mít pocit, že se neděje nic. A klient, který má pocit, že se neděje nic, začne mít pocit, že jeho advokát nedělá nic. A to je začátek konce důvěry.

4. Má jasný cenový rámec

Tohle je bolestivé téma celé profese. Klienti se bojí zeptat, kolik to bude stát. Advokáti se bojí říct, kolik to bude stát. A výsledek je, že obě strany operují v mlze.

Dobry advokát vám na začátku vysvětlí, jak účtuje. Jestli na hodiny, jestli paušálně, jestli kombinací obojího. Řekne vám odhad celkových nákladů — s výhradou, že se mohou změnit podle vývoje případu. A průběžně vás informuje, pokud se náklady vyvíjejí jinak, než se předpokládalo.

Není to o tom, že by dobrý advokát musel být levný. Naopak — dobrý advokát často stojí víc, protože dodává víc hodnoty. Ale měl by být transparentní. Měl by vám říct, za co platíte a proč.

5. Rozumí vašemu podnikání, ne jen vašemu spisu

Tohle je rozdíl mezi advokátem a právním poradcem. Advokát čte spis a aplikuje zákon. Právní poradce rozumí kontextu — ví, v jakém odvětví se pohybujete, jaké máte obchodní cíle, jaké máte omezení.

Když za mnou přijde klient s návrhem smlouvy, nečtu jen text smlouvy. Ptám se: Jaký je obchodní záměr za touto transakcí? Jaké jsou vaše priority? Co se stane, když to nevyjde? Teprve když to vím, můžu posoudit, jestli smlouva slouží svému účelu — nebo jestli je jen právně bezchybný dokument, který obchodně nedává smysl.

Tři varovné signály

Teď ta nepříjemná část. Tři věci, které by vás měly přimět k zamyšlení, jestli máte správného advokáta.

Nereaguje na e-maily déle než týden

Každý má občas náročný týden. Ale pokud váš advokát systematicky neodpovídá na e-maily déle než sedm dní, je to problém. Buď má příliš mnoho klientů a nevěnuje vám dostatečnou pozornost, nebo má špatně nastavené procesy, nebo — a to je nejhorší varianta — vás nepovažuje za prioritu.

Dobry advokát odpoví do 24–48 hodin, i kdyby jen proto, aby řekl: „Dostal jsem váš e-mail, podrobně se k tomu vrátím do konce týdne.”

Odmítá odhadnout náklady

„To se uvidí.” „Záleží na vývoji.” „To nejde říct předem.” Tyto věty občas odrážejí realitu — některé případy skutečně nelze předem odhadnout. Ale pokud je to systémová odpověď na každou otázku o ceně, je to varovný signál.

Znamená to jednu ze dvou věcí: buď advokát nemá dostatečnou zkušenost s tímto typem případu, aby odhadl náklady, nebo nechce nést zodpovědnost za odhad, který překročí.

Slibuje výsledky

Tohle je ten největší varovný signál ze všech. Advokát, který vám řekne „tohle vyhraje” před tím, než pořádně prostuduje případ, vám buď lže, nebo tomu nerozumí.

Žádný odpovědný advokát nemůže garantovat výsledek. Může říct: „Vaše pozice je silná.“ Může říct: „Šance na úspěch jsou nadprůměrné.“ Může říct: „Podobné případy se obvykle rozhodují ve prospěch žalobce.“ Ale nemůže říct: „Vyhrajeme.“ Protože o výsledku rozhoduje soud, ne advokát.

Proč to píšu

Protože si myslím, že klienti si zaslouží lepší měřítko než „Kolik má hvězdiček na Googlu?“ nebo „Kolik stojí hodina?“ Protože kvalita právní služby se měří věcmi, které na první pohled nejsou vidět — ale na konci se projeví v tom, jestli váš spor dopadl dobře, vaše smlouva drží, a vaše podnikání funguje.

A protože — upřímně — i my advokáti potřebujeme, aby nás klienti drželi ve střehu. Dobrý klient, který klade správné otázky, dělá lepšího advokáta. A lepší advokát dělá lepší výsledky pro všechny.

Konkrétní příklady toho, jak by dobrý advokát měl přemýšlet o sporu, najdete v článcích [Ne každou bitvu má smysl hrát](#) a [Kdy jít k soudu a kdy do mediace](#). A pokud vás zajímá transparentnost ohledně peněz, je tu článek [Odměna advokáta v řízení](#). To, že dobrý advokát umí říct „tohle není můj obor“, má ještě hlubší rozměr: rozpoznat, že problém *vůbec* není právní — že klient potřebuje terapeuta, krizového PR specialistu nebo mediátora, ne další žalobu — je téma, kterému jsem věnoval samostatný text [Advokát jako iluzionista: kouzla, terapie, nebo PR](#).

Hledáte advokáta, který vám řekne nepříjemné pravdy a má jasný cenový rámec? V naší praxi začínáme každou věc otevřenou diagnostikou — co je hratelné, co stojí kolik, a kdy je správnější volba nehrát. [Napište nám](#).

Jak vypadá dobrý advokát zevnitř

Mgr. Jan Vytřísal · Publikováno 17. 7. 2025

<https://www.iustoria.cz/blog/jak-vypada-dobry-advokat-zevnitr/>

Text je dílem chráněným autorským právem. Sdílení celého dokumentu bez úprav je vítáno; přebírání částí do jiných textů jen s uvedením zdroje. © IUSTORIA, advokátní kancelář, s.r.o.