

Prawnik a sztuka negocjacji i retoryki

Autorka: Jolanta Jabłońska-Bonca

Rozdział I. O KSZTAŁCENIU UMIEJĘTNOŚCI KOMUNIKACYJNYCH, RETORYCZNYCH I NEGOCJACYJNYCH PRAWNIKÓW

1. Wprowadzenie — od filozofii do praktyki
2. Umiejętności retoryczne i negocjacyjne
3. Powody zmiany wymagań zawodowych — prawnik kreatywny
4. Przekonywanie o prawdzie a wiedza prawdziwa
5. Kody komunikacyjne
6. Komunikacja werbalna i niewerbalna
7. Specyfika grupy zawodowej prawników
8. Przedmiot książki
- Zalecana literatura

Rozdział II. O NAUCE I SZTUCE KOMUNIKOWANIA, RETORYKI I NEGOCJACJI

1. Nauka o komunikowaniu — historia i dzień dzisiejszy
2. Modele komunikacji społecznej
- 2.1. Model Harolda Lasswella
- 2.2. Model Claude'a E. Shannona i Warrena Weavera
- 2.3. Modele Wilbura Schramma
- 2.4. Model funkcji przekazu Romana Jakobsona (z modyfikacjami)
- 2.5. Model rzetelnej kooperacji konwersacyjnej — maksymy konwersacyjne Paula H. Grice'a
- 2.6. Model Richarda E. Petty'ego i Johna T. Cacioppo
3. Retoryka — historia i dzień dzisiejszy
4. Sztuka negocjacji
5. Nauka o negocjacjach — historia i dzień dzisiejszy
6. Modele procesu negocjacji
- 6.1. Model negocjacji racjonalnych Williama Ury'ego i Rogera Fishera
- 6.2. Model psychometodologiczny negocjacji konstruktywnych K → 3K Lionela Bellengera
- 6.3. Model negocjacji bez przegranych Thomasa Gordona
- 6.4. Model negocjacji „fioletowych” Gavina Kennedy'ego

6.5. Model negocjacji ustawicznych Dominique’a Chalvina	
Zalecana literatura	

Rozdział III. KOMPETENCJE KOMUNIKACYJNE PRAWNIKA

1. Wprowadzenie	
2. Komunikacja werbalna	
3. Zasady bezpośredniości, ustności i pisemności w procedurach sądowych	
4. Struktura głęboka i powierzchniowa wypowiedzi werbalnej	
5. „Psychologiczna mgła” i „wyzwalacze”	
6. Filtry percepcji i systemy sensoryczne a skuteczność komunikacyjna	
7. Nawiązanie kontaktu	
8. Komunikacja niewerbalna	
9. Szczególne znaczenie kodów estetycznych (symboli i rytuałów) w prawie	
9.1. Symbole prawa	
9.2. Symbole prawne	
9.3. Symbole w prawie	
10. Inne elementy sytuacji komunikacyjnej	
10.1. Otoczenie	
10.2. Czas	
10.3. Przestrzeń interpersonalna	
10.4. Prezentacja	
Zalecana literatura	

Rozdział IV. KOMPETENCJE RETORYCZNE PRAWNIKA

1. Wprowadzenie — rola adresata wypowiedzi	
2. Kompetencje retoryczne	
3. Podstawowe typy wypowiedzi retorycznych	
4. Zasady retoryki tekstualnej i interpersonalnej	
5. Warunki realizacji zasad	
6. Rola przygotowania	
7. Kolejność żądań, tez i argumentów	
8. Komunikat retoryczny a wypowiedź retoryczna	
9. Argument <i>sensu stricto</i>	
10. Typy argumentów	
11. Taktyki porządkowania argumentów w wypowiedziach perswazyjnych	
12. Przemówienie końcowe w sądzie — przykład złożonej wypowiedzi retorycznej ..	
12.1. Wstęp (<i>exordium</i>)	
12.2. Opowiadanie (<i>narratio</i>) i argumentacja	
12.3. Zakończenie	
13. Styl wypowiedzi	
14. Jak przedstawić okropną prezentację?	
Zalecana literatura	

Rozdział V. KOMPETENCJE NEGOCJACYJNE PRAWNIKA

1. Wprowadzenie	
2. Role prawników w negocjacjach	
2.1. Udział pośredni	
2.2. Udział bezpośredni	
3. Strategie i taktyki negocjacyjne	
3.1. Strategia wygrana/przegrana	
3.2. Strategia wygrana/wygrana	

3.3. Strategia przegrana/przegrana	
3.4. O taktykach negocjacji	
4. Przygotowanie do negocjacji	
5. Właściwy proces negocjacyjny — fazy (model)	
6. Wybrane problemy praktyczne fazy przygotowań	
7. Wybrane problemy praktyczne negocjacji właściwych	
7.1. Faza wstępna	
7.2. Faza rozbieżności	
7.3. Faza integracji	
7.4. Faza porozumienia	
8. Obszary negocjacji przewidziane przez prawo — przykłady	
8.1. Obszary negocjacji w prawie międzynarodowym	
8.2. Obszary negocjacji w prawie cywilnym i handlowym	
8.3. Obszary negocjacji w prawie pracy	
8.4. Obszary negocjacji w prawie administracyjnym	
8.5. Obszary negocjacji w prawie karnym	
Zalecana literatura	

Rozdział VI. ARGUMENTY *AD REM* (TOPOSY WYPRACOWANE)

1. Wprowadzenie	
2. Klasyczna koncepcja prawdy	
3. Prawda logiczna (w klasycznym rozumieniu)	
4. Zdania analityczne i zdania syntetyczne	
5. Nieklasyczne koncepcje prawdy	
6. Przekonywanie do prawdy a komunikacja świadomie zakłócona (problem kłamstwa)	..
7. Argumenty polegające na przedłożeniu poprawnych wnioskowań prowadzących do uzasadnienia tezy	
8. Uzasadnienie bezpośrednie jako argument	
9. Uzasadnienie pośrednie jako argument	
9.1. Dedukcja	
9.2. Wnioskowania rozszerzające (zawodne) redukcyjne i nieredukcyjne	
9.3. Dowód w logice klasycznej a dowód w postępowaniu sądowym	
Zalecana literatura	

Rozdział VII. TRADYCYJNE ARGUMENTY PRAWNICZE *AD REM* (TOPOSY WYPRACOWANE I GOTOWE)

1. Wprowadzenie	
2. Argumentacje oparte na prawach logiki deontycznej	
2.1. Argument instrumentalny „z celu na środki”	
2.2. <i>Argumentum a fortiori</i>	
3. Argumentacja oparta na prawach rachunku kwantyfikatorów albo częściej argumentacja zawodna — <i>argumentum a simili</i>	
4. Argumentacja oparta na prawie klasycznego rachunku zdań — <i>argumentum a contrario</i> (<i>e silentio</i>)	
5. Przykłady argumentacji zawodnych	
5.1. <i>Argumentum a cohaerentia</i>	
5.2. <i>Argumentum ad completudinem</i>	
5.3. <i>Argumentum ad exemplis</i>	
6. Reguły walidacyjne jako argumenty	
7. Dyrektywy wykładni jako argumenty	
7.1. Językowe reguły interpretacyjne	

7.2. Systemowe reguły interpretacyjne	
7.3. Funkcjonalne reguły interpretacyjne	
8. Inne „gotowe” topiki prawnicze	
8.1. Odnajdywanie toposów	
8.2. Przykłady topik prawniczych	
Zalecana literatura	

Rozdział VIII. PYTANIE JAKO ARGUMENT RETORYCZNY ALBO ERYSTYCZNY

1. Wprowadzenie	
2. Podstawowe funkcje pytań	
3. Pytanie jako argument	
Zalecana literatura	

Rozdział IX. ARGUMENTY BŁĘDNE I POZAMERYTORYCZNE (ERYSTYCZNE) ORAZ PRZYKŁADY TAKTYK PRZEKONYWANIA W NEGOCJACJACH

1. Wprowadzenie	
2. Argumenty pozamerytoryczne	
2.1. <i>Argumentum ad baculum</i> (taktyka „bo jak nie...”) i <i>argumentum ad crumenam</i>	
2.2. Argumenty <i>ad personam</i>	
2.2.1. <i>Argumentum ad personam sensu stricto</i>	
2.2.2. <i>Argumentum ad ignorantiam</i>	
2.2.3. <i>Argumentum ad vanitatem</i>	
2.2.4. <i>Argumentum ad misericordiam</i>	
2.2.5. <i>Argumentum ad populum</i>	
2.3. Autorytety	
2.4. Chwyty wykorzystujące audytorium	
3. Erystyczne zastosowanie pytań	
4. Argumentacja ambiwalentna	
5. Inne typy manipulacji erystycznych	
6. Specjalne taktyki przekonywania charakterystyczne dla negocjacji	
6.1. Taktyka zwrotu	
6.2. Taktyka rozwiązań hipotetycznych	
6.3. Chwyty wielofunkcyjne: dowcip i żart	
6.4. Taktyka „dobry–zły”	
6.5. Taktyka milczenia (przerwy, odroczenia)	
6.6. Taktyka „salami”	
6.7. Taktyka „tysiąca wyjątków”	
6.8. Taktyka dodawania („a do tego jeszcze”)	
6.9. Taktyka „mylenia tropów”	
6.10. Taktyka presji faktów	
6.11. Taktyka <i>fait accompli</i>	
Zalecana literatura	

PRZYKŁADY NEGOCJACJI

WYKAZ RYCIN

SKOROWIDZ PRZEDMIOTOWY