

PRAWNIK A SZTUKA RETORYKI I NEGOCJACJI

Jolanta Jabłońska-Bonca
Kamil Zeidler

SERIA AKADEMICKA

2. WYDANIE ZMIENIONE I UZUPEŁNIONE

PRAWNIK A SZTUKA RETORYKI I NEGOCJACJI

Jolanta Jabłońska-Bonca
Kamil Zeidler

Zamów książkę w księgarni internetowej

profinfo.pl
księgarnia internetowa

SERIA AKADEMICKA

2. WYDANIE ZMIENIONE I UZUPEŁNIONE

Recenzent
Prof. dr hab. Andrzej Korybski

Wydawca
Agata Jędrasik

Redaktor prowadzący
Adam Choiński

Opracowanie redakcyjne
Julia Genusa

Łamanie
JustLuk

Ta książka jest wspólnym dziełem twórcy i wydawcy. Prosimy, byś przestrzegał przysługujących im praw. Książkę możesz udostępnić osobom bliskim lub osobiście znanym, ale nie publikuj jej w internecie. Jeśli cytujesz fragmenty, nie zmieniaj ich treści i koniecznie zaznacz, czyje to dzieło. A jeśli musisz skopiować część, rób to jedynie na użytek osobisty.

The logo for 'prawolubni' features the word in a lowercase, serif font. A small heart symbol is positioned above the letter 'i'. Below the text, there are two horizontal wavy lines.

SZANUJMY PRAWO I WŁASNOŚĆ
Więcej na www.legalnakultura.pl
POLSKA IZBA KSIĄŻKI

© Copyright by
Wolters Kluwer SA, 2016

ISBN: 978-83-8092-797-1

2. wydanie zmienione i uzupełnione

Dział Praw Autorskich
01-208 Warszawa, ul. Przyokopowa 33
tel. 22 535 82 19
e-mail: ksiazki@wolterskluwer.pl
www.wolterskluwer.pl
księgarnia internetowa www.profinfo.pl

SPIS TREŚCI

Rozdział I

O kształceniu umiejętności komunikacyjnych, retorycznych i negocjacyjnych prawników

1. Wprowadzenie	11
2. Umiejętności komunikacyjne, retoryczne i negocjacyjne	14
3. Przyczyny zmiany wymagań zawodowych – prawnik kreatywny	17
4. Specyfika grupy zawodowej prawników	34
5. Przedmiot książki	37

Rozdział II

Kompetencje komunikacyjne prawnika

1. Wprowadzenie	41
2. Nauka o komunikowaniu – historia i współczesność	42
3. Kody komunikacyjne	46
4. Modele komunikacji społecznej	46
4.1. Model Harolda Lasswella	46
4.2. Model Claude’a Shannona i Warrena Weavera	47
4.3. Modele Wilbura Schramma	49
4.4. Model funkcji przekazu Romana Jakobsona (z modyfikacjami)	50
4.5. Model rzetelnej kooperacji konwersacyjnej – maksymy konwersacyjne Paula H. Grice’a	52
4.6. Model Richarda E. Petty’ego i Johna T. Cacioppo	52
5. Komunikacja werbalna i niewerbalna	54
6. Zasady bezpośredniości, ustności i pisemności w procedurach sądowych	61
7. Struktura głęboka i powierzchniowa wypowiedzi werbalnej	66
8. „Psychologiczna mgła” i „wyzwalacze”	67
9. Filtry percepcji i systemy sensoryczne a skuteczność komunikacyjna	71
10. Nawiązanie kontaktu	75
11. Elementy sytuacji komunikacyjnej	77
11.1. Otoczenie	77
11.2. Czas	78

11.3. Przestrzeń interpersonalna	81
11.4. Prezentacja	85
12. Szczególne znaczenie kodów estetycznych (symboli i rytuałów) w prawie	86
12.1. Symbole prawa	89
12.2. Symbole prawne	90
12.3. Symbole w prawie	93

Rozdział III

Kompetencje retoryczne prawnika	97
1. Wprowadzenie	97
2. Retoryka – historia i współczesność	100
3. Działy retoryki klasycznej	107
4. Teorie argumentacji	109
5. Rola adresata wypowiedzi	113
6. Podstawowe typy wypowiedzi retorycznych	116
7. Zasady retoryki interpersonalnej i tekstualnej	119
8. Warunki realizacji zasad retoryki	124
9. Rola przygotowania	125
10. Kolejność żądań, tez i argumentów	126
11. Komunikat retoryczny a wypowiedź retoryczna	128
12. Argument <i>sensu stricto</i>	129
13. Typy argumentów	133
14. Taktyki porządkowania argumentów	141
15. Styl wypowiedzi	147
16. Przemówienie końcowe w sądzie – przykład złożonej wypowiedzi retorycznej	148
16.1. Wstęp (<i>exordium</i>)	150
16.2. Opowiadanie (<i>narratio</i>) i argumentacja (<i>argumentatio</i>)	150
16.3. Zakończenie (<i>peroratio</i>)	152

Rozdział IV

Kompetencje negocjacyjne prawnika	158
1. Wprowadzenie	158
2. Nauka o negocjacjach – historia i współczesność	160
3. Sztuka negocjacji	162
4. Role prawników w negocjacjach	167
4.1. Udział pośredni	172
4.2. Udział bezpośredni	176
5. Modele procesu negocjacji	178
5.1. Model negocjacji racjonalnych Williama Ury'ego i Rogera Fishera	180
5.2. Model psychometologiczny negocjacji konstruktywnych K → 3K Lionela Bellengera	180
5.3. Model negocjacji bez przegranych Thomasa Gordona	181

5.4. Model negocjacji „fioletowych” Gavina Kennedy’ego	182
5.5. Model negocjacji ustawicznych Dominique’a Chalvina	183
6. Strategie i taktyki negocjacyjne	183
6.1. Strategia wygrana/przegrana	185
6.2. Strategia wygrana/wygrana	187
6.3. Strategia przegrana/przegrana	188
6.4. O taktykach negocjacji	189
7. Przygotowanie do negocjacji	191
8. Fazy właściwego procesu negocjacyjnego	192
9. Wybrane problemy praktyczne fazy przygotowań	193
10. Wybrane problemy praktyczne negocjacji właściwych	201
10.1. Faza wstępna	201
10.2. Faza rozbieżności	201
10.3. Faza integracji	202
10.4. Faza porozumienia	205
11. Przykłady obszarów negocjacji przewidzianych przez prawo	206
11.1. Obszary negocjacji w prawie międzynarodowym	207
11.2. Obszary negocjacji w prawie cywilnym i handlowym	213
11.3. Obszary negocjacji w prawie pracy	219
11.4. Obszary negocjacji w prawie administracyjnym	224
11.5. Obszary negocjacji w prawie karnym	226

Rozdział V

Argumentacja <i>ad rem</i>	232
1. Wprowadzenie	232
2. Klasyczna koncepcja prawdy	234
3. Prawda logiczna	240
4. Zdania analityczne i zdania syntetyczne	243
5. Nieklasyczne koncepcje prawdy	244
6. Przekonywanie do prawdy a komunikacja świadomie zakłócona – problematyka kłamstwa	246
7. Argumenty polegające na przedłożeniu poprawnych wnioskowań prowadzących do uzasadnienia tezy	251
8. Uzasadnienie bezpośrednie jako argument	254
9. Uzasadnienie pośrednie jako argument	255
9.1. Dedukcja	256
9.2. Wnioskowania rozszerzające redukcyjne i nieredukcyjne	259
9.3. Dowód w logice klasycznej a dowód w postępowaniu sądowym	263
10. Pytanie jako argument	267
10.1. Rodzaje pytań	267
10.2. Podstawowe funkcje pytań	269
10.3. Korzystanie z pytań w argumentacji	271

Rozdział VI

Argumentacja prawnicza <i>ad rem</i>	278
1. Wprowadzenie	278
2. Argumentacje oparte na prawach logiki deontycznej	281
2.1. Argument instrumentalny „z celu na środki”	282
2.2. <i>Argumentum a fortiori</i>	283
3. Argumentacja oparta na prawach rachunku kwantyfikatorów lub częściowej argumentacja zawodna (<i>argumentum a simili</i>)	286
4. Argumentacja zawodna z milczenia (<i>argumentum ex silentio</i>) i z przeciwieństwa (<i>argumentum a contrario</i>)	289
5. Przykłady innych argumentacji zawodnych	291
5.1. <i>Argumentum a cohaerentia</i>	291
5.2. <i>Argumentum ad completudine</i>	291
5.3. <i>Argumentum ad exemplis</i>	291
6. Reguły walidacyjne jako argumenty	292
7. Dyrektywy wykładni jako argumenty	292
7.1. Językowe reguły interpretacyjne	294
7.2. Systemowe reguły interpretacyjne	299
7.3. Funkcjonalne reguły interpretacyjne	301
8. Inne „gotowe” topiki prawnicze	306
8.1. Odnajdywanie toposów	306
8.2. Przykłady topik prawniczych	309

Rozdział VII

Argumentacja erystyczna	316
1. Wprowadzenie	316
2. Argumenty erystyczne	320
2.1. <i>Argumentum ad baculum</i>	320
2.2. <i>Argumentum ad crumenam</i>	324
2.3. <i>Argumentum ad hominem</i>	324
2.4. <i>Argumentum ad personam sensu stricto</i>	325
2.5. <i>Argumentum ad ignorantiam</i>	326
2.6. <i>Argumentum ad vanitatem</i>	327
2.7. <i>Argumentum ad misericordiam</i>	328
2.8. <i>Argumentum ad populum</i>	328
2.9. <i>Argumentum ad verecundiam</i> i argument z autorytetu	329
2.10. <i>Argumentum ad auditorem</i>	335
3. Inne typy manipulacji erystycznych	336

Rozdział VIII

Taktyki negocjacyjne	344
1. Wprowadzenie	344
2. Taktyka zwrotu	345

3. Taktyka rozwiązań hipotetycznych	345
4. Dowcip i żart	346
5. Taktyka dobry – zły	346
6. Taktyka milczenia (przerwy, odroczenia)	346
7. Taktyka salami	347
8. Taktyka tysiąca wyjątków	347
9. Taktyka dodawania	348
10. Taktyka mylenia tropów	348
11. Taktyka presji faktów	349
12. Taktyka <i>fait accompli</i>	350
Spis rycin	351
Indeks rzeczowy	353

Rozdział I

O KSZTAŁCENIU UMIEJĘTNOŚCI KOMUNIKACYJNYCH, RETORYCZNYCH I NEGOCJACYJNYCH PRAWNIKÓW

1. Wprowadzenie

Edukacja prawnicza powinna być dostosowana do warunków, w jakich działać będą nasi obecni studenci przez następnych kilkadziesiąt lat. A jeśli tak, to trzeba wziąć pod uwagę wyraźne tendencje zmian na rynku pracy prawników, związane przede wszystkim z rosnącym zapotrzebowaniem na nowe specjalizacje zawodowe, a także zmiany wymagań ogólnych rynku pracy, związane z koniecznymi obecnie umiejętnościami praktycznymi.

**zmiany na rynku
pracy**

Prawnicy nie tylko „obsługują” wymiar sprawiedliwości, wykonując klasyczne zawody prawnicze (sędzia, prokurator, adwokat, radca prawny, notariusz, komornik, referendarz sądowy), utożsamiane tradycyjnie z ich funkcjami publicznymi, ale też wraz z poszerzaniem obszarów regulacji prawnych szeroko zajmują się sprawami prywatnoprawnymi, głównie doradztwem prawnym w sferze gospodarczej, pracują w różnych przedsiębiorstwach konsultingowych o charakterze mieszanym: prawno-ekonomiczno-podatkowo-finansowo-bankowo-ubezpieczeniowym, wykonują też coraz częściej inne zawody, w których wykształcenie prawnicze jest co najmniej preferowane, jak na przykład: syndyk, likwidator, doradca podatkowy, mediator, pośrednik w obrocie nieruchomości, legislator, urzędnik państwowy i samorządowy, funkcjonariusz służb porządku publicznego oraz detektyw.

Obszar zainteresowań prawników – m.in. w efekcie globalizacji handlu i umiędzynarodowienia rynku pracy – wyraźnie przesunął się w kierunku obrotu gospodarczego, nie tylko wewnętrznego, ale i międzynarodowego.

**zmiany
w systemie
kształcenia**

To wszystko powoduje pilną potrzebę dokonania poważnych zmian w systemie kształcenia prawników. Na rynku pracy liczą się obecnie tacy absolwenci wyższych uczelni, którzy są przygotowani do ciągłego pozyskiwania nowej wiedzy i podwyższania kwalifikacji oraz którzy dysponują jednocześnie dwoma rodzajami umiejętności praktycznych: ogólnymi (wspólnymi wszystkim wykształconym ludziom) i profesjonalnymi (związanymi z wybranym zawodem). Do ogólnych umiejętności praktycznych zalicza się przede wszystkim umiejętności komunikacyjne, które nie tylko pozwalają dziś ludziom sprawnie posługiwać się mediami elektronicznymi i językami obcymi, ale przede wszystkim efektywnie uczestniczyć w komunikacji interpersonalnej.

Kompetencje komunikacyjne, czyli biegłość w nawiązywaniu i utrzymywaniu kontaktów społecznych (zaliczane do tzw. miękkich kompetencji), pozwalają na lepsze praktyczne wykorzystanie profesjonalnych, merytorycznych umiejętności dzięki wzajemnemu zrozumieniu i zaufaniu. Paradoksalnie rewolucja informatyczna, Internet, wirtualne przedsiębiorstwa, e-biznes nie znoszą znaczenia umiejętności w zakresie komunikacji interpersonalnej, lecz przeciwnie, powstają nowe formy komunikacji, negocjacji i zawierania umów. Portale B2B (*business-to-business*) kojarzą producentów i dostawców, pomagają w prowadzeniu rokowań i finalizowaniu kontraktów. Pojawiają się nowe możliwości współpracy prawników w Internecie, zarówno między sobą, jak i z klientami. Okoliczności negocjacji w międzynarodowym biznesie się zmieniły. Prawnicy przygotowujący międzynarodowe spotkania i biorący udział w negocjacjach biznesowych coraz częściej nie muszą się bezpośrednio spotykać, ale uzgadniają warunki poprzez nowe media, pozostając fizycznie w siedzibach korporacji i przedsiębiorstw w swoich krajach.

**wykorzystanie
nowych mediów**

Wideokonferencje, telekonferencje, a coraz częściej trudne negocjacje o mieszanym charakterze (np. typowe spotkanie negocjacyjne często wygląda tak: podczas rozmowy niektórzy są obecni fizycznie w sali konferencyjnej, inni są w różnych krajach, obecni *online* na ekranie komputera albo przy telefonach), trudności komunikacyjne pogłębione przez problem wyboru języka rozmowy, ograniczony czas kontaktu internetowego i telefonicznego negocjujących umowę, tworzą teraz nowe, złożone konteksty perswazyjne. Wymagają one zastosowania nowych narzędzi perswazji. Tego trzeba się uczyć. Jeśli bowiem nie negocjuje się *face to face*, a rozwiązania prawne powstają podczas wideokonferencji czy telekonferencji, inaczej też działają różne elementy komunikacji niewerbalnej, takie jak kinezjetyka, parajęzyk, samoprezentacja, proksemika – cały kontekst sytuacyjny może być inaczej odczytywany niż podczas tradycyjnego spotkania osobistego (zob. J. Jabłońska-Bonca, *Tempus Fugit* (w:) *Foundations of Legal Negotiations. Studies in the Philosophy of Law* 8, eds. J. Stelmach, B. Brożek, Kraków 2014).

Także szybkość realizacji usług prawnych w każdym momencie negocjacji stała się ważnym społecznym czynnikiem konkurencji. Ustalenie przedmiotu sporu, wieloaspektowa ekonomizacja przypadku, szacowanie ryzyk, poszukiwanie przestrzeni negocjacyjnej i zawarcie ugody obliguje prawników do nieustannego stawiania pytań o generowanie niepotrzebnych kosztów transakcyjnych. Rosnąca świadomość prawników, jakie znaczenie ma kompresja czasu, generuje też nowe potrzeby informatyczne prawników w zakresie baz danych i metod wyszukiwania informacji o prawie, choć nie tylko, gwarantujących błyskawiczne przygotowanie stanowiska.

**szybkość
realizacji usług
prawniczych**

Ład „społeczeństwa przemysłowego” mógł opierać się na weberowskich bezosobowych „twardych” normach (zob. M. Weber, *The Theory of Social and Economic Organization*, New York 1964; tegoż, *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, tłum. J. Miziński, Lublin 1994). Ład „społeczeństwa informatycznego” wymaga kreatywności i elastyczności, wzajemnego zaufania, empatii, zinternalizowanych zasad lojalnej współpracy, dyskursywności, jako że nad samodzielną pracą przy komputerze i współpracą w cyberprzestrzeni można sprawować tylko nominalny nadzór. Współczesne organizacje zmierzają zaś coraz wyraźniej ku „organicznej”, a nie „mechanicznej” strukturalizacji. Wciąż nowe zasady wyłaniają się w trakcie rozpatrywania problemów i do tych problemów muszą być mobilnie dostosowywane, a nie odwrotnie – rośnie więc rola „miękkich” reguł i „miękkich” kompetencji. Wzrastającą rangę kompetencji społecznych umożliwiających współpracę i koordynację zauważają m.in. filozofowie, psychologowie, specjaliści z zakresu zarządzania, wyprowadzający swoje wnioski z bardzo różnych założeń.

**kompetencje
komunikacyjne
a społeczeństwo
informatyczne**

Francis Fukuyama (*Wielki wstrząs. Natura ludzka a odbudowa porządku społecznego*, tłum. H. Komorowska, K. Dorosz, Warszawa 2000) przewidywał, że w XXI w. powrócą bardziej konserwatywne (żeby nie powiedzieć purytańskie) normy społeczne oparte na takich wartościach, jak: uczciwość, prawdomówność, wywiązywanie się z obowiązków w stosunkach z innymi. Normy te tworzą bowiem kapitał społeczny umożliwiający współpracę w grupie. Ten punkt widzenia spotyka się w wielu aspektach z etyką dialogu, coraz ważniejszą w filozofii ideą „dialogiczności”, której podstawy stworzyli Martin Buber (*Ja i Ty. Wybór pism filozoficznych*, tłum. i wstęp J. Doktor, Warszawa 1992) i Emmanuel Levinas (*Totality and Infinity: An Essay on Exteriority*, Pittsburgh, PA 1969). Formuła intelektualna „dialogiczności” jest systemem myślenia, którego fundament stanowi etyka dialogu oparta na wzajemnej odpowiedzialności. Chodzi o odpowiedzialność „wobec”, a nie „za”, tj. nie „za coś”, ale z podkreśleniem personalnego elementu: „wobec kogoś”, wobec drugiego człowieka, który zadaje pytania i oczekuje odpowiedzi w dialogu. Zaś fundamentem tego dialogu jest wspólna postawa etyczna.

**idea
„dialogiczności”**

Jolanta Jabłońska-Bonca – profesor zwyczajny nauk prawnych; kierownik Katedry Teorii i Filozofii Prawa Akademii Leona Koźmińskiego; członek Komitetu Polityki Naukowej przy Ministrze Nauki i Szkolnictwa Wyższego (od 2014 r.); prorektor Uniwersytetu Gdańskiego (1996–1999) i Akademii Leona Koźmińskiego (2004–2011), członek Rady Naukowej Instytutu Nauk Prawnych PAN (1999–2007), ekspert Polskiej Komisji Akredytacyjnej (2002–2012); członek Sekcji Polskiej Międzynarodowego Stowarzyszenia Filozofii Prawa i Filozofii Społecznej IVR; autorka wielu prac – w tym 14 książek – z zakresu teorii i filozofii prawa, wstępu do prawoznawstwa, retoryki prawniczej, a także ekspertyz i opinii prawnych.

Kamil Zeidler – doktor habilitowany nauk prawnych; profesor nadzwyczajny w Katedrze Teorii i Filozofii Państwa i Prawa na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Gdańskiego; wykładowca Krajowej Szkoły Sądownictwa i Prokuratury; członek Sekcji Polskiej IVR; autor lub redaktor ponad czterystu publikacji naukowych i popularnonaukowych, w tym dotyczących teorii i filozofii prawa oraz retoryki prawniczej i erystyki.

Podręcznik stanowi wprowadzenie do retoryki, negocjacji i teorii komunikacji dla adeptów prawa. Zawiera – przy szerokim ujęciu tematu – wiedzę dziś nie tylko użyteczną, ale podstawową dla każdego, kto zamierza poruszać się na nowoczesnym rynku usług prawniczych.

W drugim, zmienionym i uzupełnionym, wydaniu książki przedstawiono zagadnienia dotyczące m.in.: rozwijania kompetencji retorycznych, negocjacyjnych i komunikacyjnych, typologii argumentów (argumenty *ad rem*, typowe argumenty prawnicze *ad rem* oraz argumenty erystyczne), a także wybranych technik negocjacyjnych.

Obszerne odesłania do literatury tematu zawarte na końcu każdego rozdziału mogą służyć jako punkt wyjścia do dalszych samodzielnych studiów.

Publikacja jest skierowana przede wszystkim – jako podręcznik retoryki i negocjacji – do studentów wydziałów prawa i administracji. Z pewnością będzie jednak przydatna zarówno aplikantom, jak i doświadczonym prawnikom, aby mogli uporządkować swoją wiedzę z tej dziedziny, czerpaną najczęściej z doświadczenia.



9 788380 927971 W02P01

ISBN 978-83-8092-797-1



9 788380 927971



ZAMÓWIENIA:

INFOLINIA 801 04 45 45, FAX 22 535 80 01

ZAMOWIENIA@WOLTERSKLWUER.PL

WWW.PROFINFO.PL

LEX Student
— Prawa