



Jolanta Jabłońska-Bonca
Kamil Zeidler

PRAWNIK A SZTUKA RETORYKI I NEGOCJACJI

3. wydanie
zmienione i rozszerzone

 Wolters Kluwer

Jolanta Jabłońska-Bonca
Kamil Zeidler

PRAWNIK A SZTUKA RETORYKI I NEGOCJACJI

3. wydanie
zmienione i rozszerzone

Zamów książkę w księgarni internetowej

proinfo.pl
księgarnia internetowa

Recenzenci

Dr hab. Andrzej Korybski, prof. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej

Dr hab. Adam Zienkiewicz, prof. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego

Zdjęcie na okładce

Stanisław Szukalski, *Orator (Mówca)*, 1913

Muzeum Górnośląskie w Bytomiu, fot. K. Zeidler

Wydawczyni

Joanna Dzwonnik

Redaktorka prowadząca

Joanna Ołówek

Opracowanie redakcyjne

Joanna Kamień

Rysunki

Kaja Mucha

Skład i łamanie

Michał Janczewski

prawolubni

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.

Szanujmy prawo i własność

Więcej na www.legalnakultura.pl

Polska Izba Książki

© Copyright by Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., 2023

ISBN 978-83-8328-641-9

3. wydanie zmienione i rozszerzone

Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o.

Dział Praw Autorskich

01-208 Warszawa, ul. Przyokopowa 33

tel. +48 728 313 462

e-mail: PL-ksiazki@wolterskluwer.com

księgarnia internetowa www.profinfo.pl

Spis treści

Rozdział I

O kształceniu umiejętności komunikacyjnych, retorycznych i negocjacyjnych prawników	11
1. Wprowadzenie	11
2. Umiejętności komunikacyjne, retoryczne i negocjacyjne	24
3. Przyczyny zmiany wymagań zawodowych – prawnik kreatywny	30
4. Specyfika grupy zawodowej prawników	48
5. Przedmiot książki	52
Zalecana literatura	54

Rozdział II

Kompetencje komunikacyjne prawnika	59
1. Wprowadzenie	59
2. Nauka o komunikowaniu – historia i współczesność	60
3. Kody komunikacyjne	66
4. Modele komunikacji społecznej	67
4.1. Model Harolda Lasswella	67
4.2. Model Claude’a Shannona i Warrena Weavera	68
4.3. Modele Wilbura Schramma	70
4.4. Model funkcji przekazu Romana Jakobsona (z modyfikacjami)	71
4.5. Model rzetelnej kooperacji konwersacyjnej – maksymy konwersacyjne Paula H. Grice’a	74
4.6. Model Richarda E. Petty’ego i Johna T. Cacioppo	75
5. Komunikacja werbalna i niewerbalna	77
6. Zasady bezpośredniości, ustności i pisemności w procedurach sądowych	90
7. Struktura głęboka i powierzchniowa wypowiedzi werbalnej	96
8. „Psychologiczna mgła”, „wyzwalacze”, pozornie intuicyjne decyzje profesjonalisty	98
9. Filtry percepcji i systemy sensoryczne a skuteczność komunikacyjna	102
10. Nawiązanie kontaktu i pre-swajza	106
11. Elementy sytuacji komunikacyjnej	109
11.1. Otoczenie	109
11.2. Czas	112

11.3. Przestrzeń interpersonalna	116
11.4. Prezentacja	123
12. Szczególne znaczenie kodów estetycznych (symboli i rytuałów) w prawie	127
12.1. Symbole prawa	131
12.2. Symbole prawne	132
12.3. Symbole w prawie	135
Zalecana literatura	136

Rozdział III

Kompetencje retoryczne prawnika	141
1. Wprowadzenie	141
2. Retoryka – historia i współczesność	145
3. Działy retoryki klasycznej i <i>ars bene dicendi per interrete</i>	151
4. Teorie argumentacji	153
5. Rola adresata wypowiedzi	157
6. Podstawowe typy wypowiedzi retorycznych	161
7. Zasady retoryki interpersonalnej i tekstualnej	166
8. Warunki realizacji zasad retoryki	171
9. Rozszerzona, hybrydowa przestrzeń procesu sądowego	174
10. Rola przygotowania	176
11. Kolejność żądań, tez i argumentów	178
12. Komunikat retoryczny a wypowiedź retoryczna	179
13. Argument <i>sensu stricto</i>	181
14. Typy argumentów	185
15. Taktyki porządkowania argumentów	193
16. Style wypowiedzi	200
17. Przemówienie końcowe w sądzie – przykład złożonej wypowiedzi retorycznej	206
17.1. Wstęp (<i>exordium</i>)	207
17.2. Opowiadanie (<i>narratio</i>) i argumentacja (<i>argumentatio</i>)	208
17.3. Zakończenie (<i>peroratio</i>)	210
Zalecana literatura	211

Rozdział IV

Kompetencje negocjacyjne prawnika	217
1. Wprowadzenie	217
2. Nauka o negocjacjach – historia i współczesność	218
3. Sztuka negocjacji	221
4. Role prawników w negocjacjach	226
4.1. Udział pośredni	232
4.2. Udział bezpośredni	236
5. Modele procesu negocjacji	238
5.1. Model negocjacji racjonalnych Williama Ury'ego i Rogera Fishera	240

5.2. Model psychometodologiczny negocjacji konstruktywnych K → 3K Lionela Bellengera	241
5.3. Model negocjacji bez przegranych Thomasa Gordona	242
5.4. Model negocjacji „fioletowych” Gavina Kennedy’ego	242
5.5. Model negocjacji ustawicznych Dominique’a Chalvina	243
5.6. Trzy wymiary negocjacji w ujęciu szkoły harwardzkiej	244
6. Strategie i taktyki negocjacyjne	245
6.1. Strategia wygrana/przegrana	247
6.2. Strategia wygrana/wygrana	249
6.3. Strategia przegrana/przegrana	250
6.4. Taktyki negocjacji	250
7. Przygotowanie do negocjacji	253
8. Fazy właściwego procesu negocjacyjnego	254
9. Wybrane problemy praktyczne fazy przygotowań	255
10. Wybrane problemy praktyczne negocjacji właściwych	263
10.1. Faza wstępna	263
10.2. Faza rozbieżności	264
10.3. Faza integracji	264
10.4. Faza porozumienia	267
11. Przykłady przewidzianych przez prawo obszarów negocjacji	269
11.1. Obszary negocjacji w prawie międzynarodowym	270
11.2. Obszary negocjacji w prawie cywilnym i handlowym	276
11.3. Obszary negocjacji w prawie pracy	282
11.4. Obszary negocjacji w prawie administracyjnym	288
11.5. Obszary negocjacji w prawie karnym	290
Zalecana literatura	292

Rozdział V

Argumentacja <i>ad rem</i>	297
1. Wprowadzenie	297
2. Klasyczna koncepcja prawdy	299
3. Prawda logiczna	305
4. Zdania analityczne i zdania syntetyczne	308
5. Nieklasyczne koncepcje prawdy	309
6. Przekonywanie do prawdy a komunikacja świadomie zakłócona – problematyka kłamstwa	313
7. Argumenty polegające na przedłożeniu poprawnych wnioskowań prowadzących do uzasadnienia tezy	323
8. Uzasadnienie bezpośrednie jako argument	325
9. Uzasadnienie pośrednie jako argument	326
9.1. Dedukcja	327
9.2. Wnioskowania rozszerzające redukcyjne i nieredukcyjne	330
9.3. Dowód w logice klasycznej a dowód w postępowaniu sądowym	335

10. Pytanie jako argument	338
10.1. Rodzaje pytań	339
10.2. Podstawowe funkcje pytań	340
10.3. Korzystanie z pytań w argumentacji	342
Zalecana literatura	347

Rozdział VI

Argumentacja prawnicza <i>ad rem</i>	353
1. Wprowadzenie	353
2. Argumentacje oparte na prawach logiki deontycznej	356
2.1. Argument instrumentalny „z celu na środki”	357
2.2. <i>Argumentum a fortiori</i>	359
3. Argumentacja oparta na prawach rachunku kwantyfikatorów lub częściej argumentacja zawodna (<i>argumentum a simili</i>)	361
4. Argumentacja zawodna z milczenia (<i>argumentum ex silentio</i>) i z przeciwieństwa (<i>argumentum a contrario</i>)	365
5. Przykłady innych argumentacji zawodnych	366
5.1. <i>Argumentum a cohaerentia</i>	366
5.2. <i>Argumentum ad completudine</i>	367
5.3. <i>Argumentum ad exemplis</i>	367
5.4. <i>Retorsio argumenti</i>	367
6. Reguły walidacyjne jako argumenty	368
7. Dyrektywy wykładni jako argumenty	369
7.1. Językowe reguły interpretacyjne	371
7.2. Systemowe reguły interpretacyjne	377
7.3. Funkcjonalne reguły interpretacyjne	379
8. Inne „gotowe” topiki prawnicze	384
8.1. Odnajdowanie toposów	384
8.2. Przykłady topik prawniczych	387
Zalecana literatura	392

Rozdział VII

Argumentacja erystyczna	395
1. Wprowadzenie	395
2. Argumenty erystyczne	398
2.1. <i>Argumentum ad baculum</i>	399
2.2. <i>Argumentum ad crumenam</i>	403
2.3. <i>Argumentum ad hominem</i>	404
2.4. <i>Argumentum ad personam sensu stricto</i>	405
2.5. <i>Argumentum ad ignorantiam</i>	406
2.6. <i>Argumentum ad vanitatem</i>	407
2.7. <i>Argumentum ad misericordiam</i>	407

2.8. <i>Argumentum ad populum</i>	408
2.9. <i>Argumentum ad verecundiam</i> i argument z autorytetu	408
2.10. <i>Argumentum ad auditorem</i>	417
3. Inne typy manipulacji erystycznych	418
Zalecana literatura	423

Rozdział VIII

Taktyki negocjacyjne	427
1. Wprowadzenie	427
2. Taktyka zwrotu	428
3. Taktyka rozwiązań hipotetycznych	428
4. Dowcip i żart	428
5. Taktyka dobry – zły	429
6. Taktyka „Colombo” i „asa w rękawie”	429
7. Taktyka milczenia (przerwy, odroczenia) – „impas”	430
8. Taktyka „mam kłopoty z połączeniem”	431
9. Taktyka salami	431
10. Taktyka tysiąca wyjątków	432
11. Taktyka dodawania	432
12. Taktyka mylenia tropów	432
13. Taktyka presji faktów	433
14. Taktyka <i>fait accompli</i>	434
Zalecana literatura	434
Indeks rzeczowy	437
Spis rycin	443
Spis tabel	445

Rozdział I

O kształceniu umiejętności komunikacyjnych, retorycznych i negocjacyjnych prawników

1. Wprowadzenie

W czasach spektakularnych zmian przyszłość należy do tych, którzy się uczą. Ci, którzy uznali, że się już nauczyli, zazwyczaj są przygotowani do życia w świecie, który już nie istnieje.

Eric Hoffer

Jak kształcić umiejętności komunikacyjne, retoryczne i negocjacyjne prawników w latach 20. XXI wieku? Procesy sądowe od lat wyraźnie zmiernają w stronę procesów pisanych. Czy ta tendencja może wróżyć zmierzchu retoryki? Oczywiście, że nie. Zarówno prawnicy występujący przed sądem, jak i ci pracujący w biznesie i administracji muszą się sprawnie komunikować także w nowych okolicznościach, a kompetencje retoryczne stanowią jeden z najważniejszych elementów komunikacji.

**retoryka
w XXI wieku**

W kontekście zachodzących zmian rodzą się też nowe pytania. Jakie skutki dla komunikacji ma automatyzacja zawodów prawniczych, elektronizacja rozpraw oraz wykorzystanie platform internetowych w negocjacjach? Od lipca 2021 r. obowiązujące w Polsce przepisy nie przewidują prawa sprzeciwu strony od rozpoznania sprawy cywilnej na posiedzeniu niejawnym. Co to znaczy? Posiedzenie jest wyznaczane, gdy niemożliwe jest zorganizowanie posiedzenia jawnego w formie zdalnej, a jednocześnie sąd uznaje za niekonieczne przeprowadzenie posiedzenia w formie stacjonarnej. Czy osłabienie zasady jawności przez dopuszczenie w szerokim zakresie do wydawania orzeczeń merytorycznych na posiedzeniach niejawnym ma znaczenie dla praw stron i rządów prawa? A jakie znaczenie dla sztuki przekonywania ma dopuszczenie zeznań świadka na piśmie?

W kwietniu 2023 r. do Rządowego Centrum Legislacyjnego w Polsce wpłynął projekt zmian w kodeksie postępowania cywilnego, utrwalający zmiany związane z rozprawami zdalnymi i hybrydowymi. Został skierowany do Sejmu 9 maja 2023 r. (projekt: ustawa o zmianie ustawy – Kodeks postępowania cywilnego,

**zmiany
w prawie
dotyczące
rozpraw
zdalnych**

ustawy – Prawo o ustroju sądów powszechnych, ustawy – Kodeks postępowania karnego oraz niektórych innych ustaw z dnia 31 marca 2023 r., przyjęty przez rząd 9 maja 2023 r.; <https://www.gov.pl/web/premier/projekt-ustawy-o-zmianie-ustawy--kodeks-postepowania-cywilnego-ustawy--prawo-o-ustroju-sadow-powszechnych-ustawy--kodeks-postepowania-karnego-oraz-niektorych-innych-ustaw>, dostęp: 10.06.2023). Jak zmienia się działanie zasad procesowych na rozprawach zdalnych albo hybrydowych? To tylko przykładowe problemy, z jakimi się mierzymy w ostatnich latach. Do tego dołączył poważny kryzys rządów prawa w Polsce, kryzys konstytucyjny, destrukcja parlamentaryzmu i wymiaru sprawiedliwości. Czy rzeczywiście zachodzą zmiany w normatywnych przekonaniach prawników tworzących kulturę prawną? Zagrożenia dla rządów prawa to również zagrożenie dla praw oraz wolności człowieka i obywatela.

wojna

Świat zmienia swoje oblicze. W 2022 r. wybuchła w Europie wojna. Federacja Rosyjska zaatakowała Ukrainę; wojna trwa, kiedy piszemy te słowa. Uznaliśmy, że nasz podręcznik trzeba uzupełnić, bo okoliczności prawne, techniczne, kulturowe i społeczne od czasów ostatniego, nie tak dawnego, wydania książki (2016) są inne, choć znaczenie rozmowy, komunikacji bez przemocy, a więc istota *ars bene dicendi* pozostają ważne i w naszej ocenie niezmiennie od wieków. Trzeba starać się podejmować dialog zawsze i z każdym. Wiele problemów, które w 2016 r. dopiero wyłaniały się z mgły, zyskało na znaczeniu, dlatego teraz przedstawiamy je bliżej. Poza tym nasunęły się nowe pytania, które są ważne w kształceniu współczesnych prawników. Nie bez powodu opatrzyliśmy niniejszy rozdział mottem z myślą E. Hoffera. W pełni podzielamy bowiem jego pogląd, że „W czasach spektakularnych zmian przyszłość należy do tych, którzy się uczą. Ci, którzy uznali, że się już nauczyli, zazwyczaj są przygotowani do życia w świecie, który już nie istnieje”.

zmiany na rynku pracy prawników

Warto przywołać tu następującą dykteryjkę: Albert Einstein prowadził kiedyś egzamin na uniwersytecie. Jeden ze studentów zauważył: „Panie profesorze, pytania na tegorocznym egzaminie były takie same jak w latach poprzednich”. „To prawda – odpowiedział Einstein – lecz w tym roku odpowiedzi są inne”. Tak też jest w pracy prawnika. W czasie, gdy ukazało się pierwsze wydanie tej książki (2002), prawnicy porozumiewali się bezpośrednio i osobiście, nie było zdalnych rozpraw, a w komunikacji z klientami nie wykorzystywano aplikacji i programów pozwalających na wirtualne spotkanie w Internecie. Po 20 latach technologia odgrywa główną rolę w nawiązywaniu i podtrzymywaniu kontaktów, a od czasów pandemii także w sądach wiele spraw można załatwić przez Internet, a niektóre rozprawy odbywają się online.

Skutkiem pandemii COVID-19 oraz czwartej rewolucji przemysłowej jest więc kształtowanie się nowego standardu wielu zasad postępowania sądowych z udziałem

środków elektronicznego porozumiewania się na odległość, a co za tym idzie – nowych reguł współistnienia zasad jawności, pisemności i ustności. Jest to jedna z ważniejszych zmian mających dziś istotny wpływ na komunikację i sztukę przekonywania. Rozprawa zdalna to posiedzenie jawne, podczas którego wszyscy jej uczestnicy, w tym skład sądu orzekający w danej sprawie, nie przebywają fizycznie w tym samym miejscu i komunikują się z sobą za pośrednictwem urządzeń elektronicznych umożliwiających wzajemny kontakt audiowizualny, a przynajmniej dźwiękowy. Lokalizacja sądu może być dwojaka: skład orzekający znajduje się w budynku stanowiącym siedzibę sądu albo też przebywa w innym miejscu. Rozprawa hybrydowa to posiedzenie, w którym skład orzekający oraz niektórzy z uczestników postępowania, a przynajmniej jedna ze stron, znajdują się w tym samym miejscu, z reguły w budynku sądu, natomiast pozostali uczestnicy biorą udział w rozprawie, korzystając z łączy elektronicznych.

**rozprawa
zdalna
a rozprawa
hybrydowa**

Edukacja prawnicza powinna być dostosowana do warunków, w jakich będą funkcjonować nasi obecni studenci przez następnych kilkadziesiąt lat. Dlatego trzeba wziąć pod uwagę tendencje wyraźnych zmian na rynku pracy prawników, związane przede wszystkim z rosnącym zapotrzebowaniem na nowe specjalizacje zawodowe, a także z ogólnymi wymaganiami co do niezbędnych współcześnie umiejętności praktycznych.

**nowe
wyzwania
w edukacji
prawniczej**

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 zajmują się sprawami prywatnoprawnymi, głównie doradztwem prawnym w sferze gospodarczej, pracują w różnych przedsiębiorstwach konsultingowych o charakterze mieszanym: prawno-ekonomiczno-podatkowo-finansowo-bankowo-ubezpieczeniowym. Ponadto coraz częściej wykonują inne zawody, w których wykształcenie prawnicze jest co najmniej preferowane, jak na przykład: syndyk, likwidator, doradca podatkowy, mediator, pośrednik w obrocie nieruchomościami, legislator, urzędnik państwowy i samorządowy, prawnik specjalista od AI, funkcjonariusz służb porządku publicznego, a także detektyw. Obszar zainteresowań prawników wyraźnie przesunął się w kierunku obrotu gospodarczego, nie tylko wewnętrznego, ale i międzynarodowego.

**role
zawodowe
prawników**

Jednocześnie tempo zmian technologicznych w XXI wieku spowodowało bardzo szybkie „starzenie się” prawie wszystkich kompetencji zawodowych. Z badań wynika, że 40 lat temu 50% kompetencji zniknęło w ciągu 30 lat pracy zawodowej, a obecnie w czasie krótszym niż 5 lat (Lamri 2021). Jeśli odniesiemy

**prawnik
jest zawsze
„przed”,
a nie „po”**

te prawidłowości do aktywności zawodowej prawnika, to zauważymy, że nie ma już tradycyjnego okresu spokojnego życia zawodowego „po studiach” czy „po aplikacji”. Zawsze jest się „przed”. Trzeba wciąż się kształcić i brać pod uwagę, że odpowiedzi na zadawane dziś pytania o prawo, jego zasady, o praworządność, mogą mieć inną treść niż odpowiedzi na te same pytania przed 20, 10 laty, a nawet przed miesiącem. Również z tego powodu poprawiamy i aktualizujemy tę książkę. Jeżeli prawnik będzie próbował trzymać się tylko tego, czego nauczył się kiedyś, naraża się na to, że świat przemknie obok niego jak Bugatti Chiron 300+, a on zostanie daleko w tyle.

**retoryka
wirtualna
i wizualna –
rozszerzona
przestrzeń
wymiaru
sprawiedli-
wości**

W tym wydaniu książki wprowadzamy nowe określenia: retoryka wirtualna, retoryka wizualna i rozszerzona przestrzeń wymiaru sprawiedliwości. Retoryka wirtualna w tej pracy umownie znaczy: *ars bene dicendi per interrete* (sztuka „dobrego mówienia” przez Internet). Każde nowe narzędzie samo nieco modeluje wykonywane przez siebie czynności. Internet w istotny sposób wpływa na tradycyjne zasady retoryki prawniczej. Wzrosło zainteresowanie badaczy retoryki samym przekazem wizualnym. „Zwrot wizualny” dotyczy także prawa i retoryki prawniczej. „Rozszerzona przestrzeń wymiaru sprawiedliwości” jest rozumiana jako przestrzeń tradycyjna (fizyczna i symboliczna) sądów, poszerzona o sieć, o przestrzeń online, w której odbywają się e-rozprawy i e-przesłuchania.

**zmiana zasad
procesowych
w pandemii**

Narzędzia informatyczne od kilkunastu lat stopniowo wkraczały do świata prawa i prawników. W tym kontekście nie budziła zastrzeżeń digitalizacja dokumentacji sądowej w celu ułatwienia dostępu do niej ani cyfryzacja komunikacji sądu z uczestnikami postępowania. Jednak w wielu krajach w trakcie pandemii na początku lat 20. XXI wieku nastąpiła radykalna zmiana w wymiarze sprawiedliwości, otwierająca nowe problemy: ograniczono fizyczny dostęp do sądów, w części wprowadzono alternatywę w postaci m.in. zdalnych rozpraw. Nowe rozwiązania techniczno-prawne połączono ze zmianą zasad procesowych, lecz często nie uruchomiono nowej publicznej, powszechnie dostępnej infrastruktury. Ponieważ duża część obywateli komunikuje się za pośrednictwem urządzeń administrowanych przez prywatne, komercyjne podmioty, dopuszczono wykorzystanie tej formy również do kontaktu z sądem. Nie tylko strony, ale i sądy korzystają niekiedy z prywatnych komunikatorów internetowych, co wywołuje kontrowersje z punktu widzenia ochrony danych osobowych czy nawet zakresu licencji do korzystania z danego komunikatora. Wprowadzenie e-rozpraw tworzy wiele nowych problemów i są one na świecie różnie rozwiązywane. Na przykład sprawiedliwa procedura sądowa wymaga zachowania prawa strony do osobistego udziału w czynnościach procesowych. Ustalono w doktrynie, że wyrażenie „osobisty udział w czynnościach procesowych” nie jest ograniczone

wyłącznie do fizycznego udziału w rozprawie poprzez obecność na sali sądowej. Tylko w okresie od 3 lipca 2020 r. do 27 lipca 2021 r. w trybie zdalnym w sądach powszechnych w Polsce przeprowadzono około 146 tys. spraw online (Kładoczny, Wiśniewska 2021). To duża zmiana także w retoryce sądowej.

Przestrzeń sądenia – fizyczna i wirtualna – tworzą obecnie jedno wspólne środowisko wymiaru sprawiedliwości. Przestrzeń online sądenia już wcześniej, przed pandemią, miała coraz większy wpływ na przeobrażenia sądów. Przed COVID-19 były już w Polsce regulacje dotyczące wideokonferencji prowadzonych z budynku sądu, np. art. 151 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego (tekst jedn.: Dz. U. z 2021, poz. 1805, ze zm.; dalej k.p.c.), dotyczący miejsca posiedzenia czy art. 235 k.p.c., dotyczący przeprowadzania dowodu na odległość. To, jak działają (komunikują się, przekonują) prawnicy, zależy więc obecnie w znacznej mierze od sposobów wykorzystania technologii cyfrowych. Pojawiają się pytania o utrzymanie powagi w e-sądzie (np. świadek zeznaje, siedząc w samochodzie czy w parku), o rzetelność postępowania, o jawność, o „równość broni”.

**prawnik
w rozszerzonej
przestrzeni**

Wymiar sprawiedliwości w XXI wieku zależy więc nie tylko od prawa i ludzi, ale także w pewnym stopniu od działania infrastruktury cyfrowej. Istnieje niezbadane jeszcze dostatecznie ryzyko, że pozorna przewaga systemów wirtualnych może stworzyć fałszywe poczucie skutecznej komunikacji. Media wirtualne, które pierwotnie były wyjątkowym i przejściowym instrumentem wymiaru sprawiedliwości, mogą stać się ogólną regułą. W konsekwencji niektórzy prawnicy twierdzą, że może to prowadzić nie tylko do zachwiania powagi sądu, ale też do nierówności i depersonalizacji stron oraz dehumanizacji samego procesu. Marcelo Vazquez, sędzia Izby Karnej, Nieletnich i Wykroczeń Miasta Autonomicznego Buenos Aires w Argentynie, zauważa nawet, że „Symboliczny charakter i powagę procesu jako fundamentalnej i najistotniejszej fazy procesu karnego można sprowadzić do wartości serialu telewizyjnego” (Vazquez [b.d.w.]). Natomiast Zainun Ali, sędzia sądu federalnego w Malezji, zwraca uwagę zarówno na obawy związane z rozprawami zdalnymi, jak i korzyści z tego płynące. Z jednej strony „powszechnym zarzutem wobec rozpraw online jest zauważalne przekonanie, że procesy mogą być niesprawiedliwe”, z drugiej strony dzięki rozprawom online sprawy mogą być rozstrzygane bez zbędnej zwłoki (Zainun Ali [b.d.w.]). Tak więc dyskusja toczy się na całym świecie. Podnosi się też znaczenie wykluczenia cyfrowego. Pojawiają się postulaty, by e-rozprawy, jeśli mają pozostać na stałe, traktować wyłącznie jako rozwiązanie fakultatywne. Jeżeli więc ustawodawca w Polsce zdecydowałby się na stałe wprowadzić daleko idącą cyfryzację postępowań sądowych, to w świetle art. 77 ust. 1 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r.

**sędziowie
wobec
rozpraw
zdalnych**

Jolanta Jabłońska-Bonca – profesor doktor habilitowana nauk prawnych, kierownik Katedry Teorii, Filozofii i Historii Prawa Akademii Leona Koźmińskiego, członek Sekcji Polskiej Międzynarodowego Stowarzyszenia Filozofii Prawa i Filozofii Społecznej IVR, autorka wielu prac z zakresu teorii i filozofii prawa, wstępu do prawoznawstwa, retoryki prawniczej, a także ekspertyz i opinii prawnych.

Kamil Zeidler – profesor doktor habilitowany nauk prawnych, kierownik Katedry Teorii i Filozofii Państwa i Prawa Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Gdańskiego, przewodniczący Sekcji Polskiej IVR, członek Polskiego Towarzystwa Retorycznego, autor wielu prac z zakresu teorii i filozofii prawa, retoryki prawniczej i erystyki, estetyki prawa, a także ekspertyz i opinii prawnych.

Podręcznik jest nowym, znacznie zmienionym i rozszerzonym w stosunku do wydań poprzednich (2002, 2016), wprowadzeniem do retoryki, negocjacji i teorii komunikacji dla prawników. Wcześniejsze wydania weszły do kanonu literatury z zakresu pragmatyki prawa, uzyskując status podstawowego podręcznika retoryki prawniczej, który wielokrotnie był dodrukowywany i sprzedawał się w wielkiej liczbie egzemplarzy, a zapotrzebowanie na to opracowanie nigdy nie słabło. Niemniej jednak rewolucyjne wręcz zmiany w komunikacji prawniczej, jakie przyniosły ostatnie lata, skłoniły autorów do przygotowania nowej edycji, zaktualizowanej i rozszerzonej o blisko sto stron. W zasadniczej więc części jest to cały czas ta sama publikacja; jednak ci, którzy chcą aktualizować swą wiedzę w zakresie retoryki, negocjacji i teorii argumentacji w zastosowaniach prawniczych, muszą sięgnąć po nowe wydanie podręcznika.

Książka została napisana z myślą o studentach wydziałów prawa i administracji, a także o aplikantach, jako podręcznik retoryki i negocjacji, przygotowujący ich do pracy w zawodach prawniczych. Została równocześnie doceniona przez prawników praktyków, którzy w codziennej pracy muszą sięgać do narzędzi dostarczanych przez retorykę, erystykę, naukę o negocjacjach i teorię komunikacji.

CENA 79 ZŁ (W TYM 5% VAT)



ZAMÓWIENIA:

INFOLINIA +48 801 044 545
ZAMOWIENIA@WOLTERSKLUWER.PL
WWW.PROFINFO.PL

Kup e-book i czytaj
w aplikacji Smarteca

