

SPIS TREŚCI

Rozdział I

O kształceniu umiejętności komunikacyjnych, retorycznych i negocjacyjnych prawników	11
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	41
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

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