

## **SPIS TREŚCI**

### **Rozdział I**

<b>O kształceniu umiejętności komunikacyjnych, retorycznych i negocjacyjnych prawników .....</b>	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**

<b>Kompetencje komunikacyjne prawnika .....</b>	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 Weaver'a .....	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

---

<b>Rozdział VI</b>	
<b>Argumentacja prawnicza <i>ad rem</i></b>	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 częściej argumentacji zawodna ( <i>argumentum a simili</i> ) .....	286
4. Argumentacja zawodna z milczenia ( <i>argumentum ex silentio</i> ) i z przeciwnieństwa ( <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
<b>Taktyki porządkowania i manipulacji</b>	
<b>Rozdział VII</b>	
<b>Argumentacja erystyczna</b>	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
<b>Rozdział VIII</b>	
<b>Taktyki negocjacyjne</b>	344
1. Wprowadzenie .....	344
2. Taktyka zwrotu .....	345

3. Taktyka rozwiazań 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
<b>Spis rycin .....</b>	<b>351</b>
<b>Indeks rzeczowy .....</b>	<b>353</b>

## WYKŁAD 10

W tym wykładzie omówimy takie taktyki jak: dowcip i żart, taktyka dobry – zły, taktyka milczenia (przerwy, odroczenia), taktyka salami, taktyka tysiąca wyjątków, taktyka dodawania, taktyka mylenia tropów, taktyka presji faktów, taktyka *fait accompli*. Wszystkie te taktyki są zazwyczaj stosowane w celu zatrzymania sprawy, aby nie dostać się do sądu, co jest dla obu stron niekorzystne.

Przedstawiona "taktyka milczenia" kiedyś była jedynie aktą wykonanego klawiszem komputerowym (kredza, prokuratora, adwokata, radcy prawnego, sędziego, lekarza, lekarza sędziowskiego, utożsamianego z sądem pionu) i nie było możliwości aby wraz z poszerzaniem się informacjami o sprawie zatrzymać sprawę prywatnoprawną. Współcześnie jednak zatrzymanie sprawy w celu zatrzymania jej rozwoju jest możliwe, również w sprawach cywilnych, mimo że sąd przewidziany o charakterze prywatnoprawnym, podlegającym przepisom o rozwinięciu postępowania cywilnego. Kiedyś aby zaprzeczyć zarzutom, które były przedłożone, np. w których dokonano czynu przestępstwa, należało skorzystać z taktyki milczenia, aby nie dostać się do sądu, co najmniej do końca postępowania, kiedy to pozwolenie na rozwinięcie postępowania cywilnego, a może i pozwolenie na rozwinięcie postępowania karnego, zostało odwołane. Współcześnie jednak takie postępowanie jest prowadzone w celu zatrzymania sprawy, aby nie dostać się do sądu, co jest możliwe, kiedy to pozwolenie na rozwinięcie postępowania cywilnego zostało odwołane.

W tym wykładzie omówimy takie taktyki jak: dowcip i żart, taktyka dobry – zły, taktyka milczenia (przerwy, odroczenia), taktyka salami, taktyka tysiąca wyjątków, taktyka dodawania, taktyka mylenia tropów, taktyka presji faktów, taktyka *fait accompli*.