

Spis treści

Wykaz skrótów	XI
Wykaz literatury	XIII
Wprowadzenie	1
Wyjaśnienia dotyczące zakresu pracy oraz używanych pojęć	8
Rozdział I. Psychologiczne i profesjonalne ograniczenia prawników w podejściu do rozwiązywania sporów	11
§ 1. Uwagi wstępne.....	11
§ 2. Bariery poznawcze w efektywnym rozwiązywaniu sporów	13
I. Zbyt optymistyczna ocena zdarzeń przyszłych	13
II. Ujęcie problemu od strony strat i ryzyka.....	18
III. Sprawiedliwość proceduralna jako element satysfakcji stron	20
IV. Teoria reaktywnej dewaluacji	25
V. Teoria atrybucji	27
VI. Inne aspekty psychologiczne, które powinny być brane pod uwagę przy reprezentacji klienta	28
§ 3. Ograniczenia w podejściu do rozwiązywania sporów wynikające ze specyfiki wykonywania zawodów prawniczych	32
I. Wprowadzenie	32
II. Rywalizacja i materializm	33
III. Analityczne myślenie	36
IV. Inteligencja emocjonalna	41
V. Reprezentacja prawna jako „gorliwa walka” w interesie klienta	47
VI. Sporne podejście do konfliktu.....	51
VII. Subsumcja i oparcie się na przepisach prawa	60
VIII. Paternalistyczne podejście do relacji z klientami	64
§ 4. Podsumowanie	66
Rozdział II. Potrzeba nowych kierunków zmian w edukacji prawniczej	67
§ 1. Uwagi wstępne.....	67
§ 2. Obecny model edukacji prawniczej	71

§ 3. Pozytywizm prawniczy w edukacji.....	77
§ 4. Metodologia nauczania a pozytywizm prawniczy	81
§ 5. Wiedza potrzebna studentom prawa po ukończeniu studiów	84
§ 6. Model dyskursywny jako alternatywny model edukacji prawniczej	86
§ 7. Znaczenie interdyscyplinarnego i humanistycznego podejścia do nauczania prawa	88
§ 8. Myślenie prawnicze a inteligencja emocjonalna.....	95
§ 9. Nauczanie alternatywnych metod rozwiązywania sporów	100
I. Rozwój nauczania ADR (<i>Alternative Methods of Dispute Resolutions</i> - Alternatywne Metody Rozwiązywania Sporów) w krajach <i>common law</i>	100
II. Sposoby nauczania ADR.....	103
III. Zintegrowane (interdyscyplinarne) nauczanie ADR.....	106
IV. Kliniki prawa jako przykład innowacyjnego nauczania kładącego nacisk na wrażliwość i inteligencję emocjonalną.....	110
V. Kliniki mediacji.....	113
VI. Nauczanie ADR w Europie.....	116
VII. Nauczanie mediacji i innych metod ADR w Polsce	119
VIII. Klinika mediacji przy WPiA UW	121
§ 10. Podsumowanie	124
Rozdział III. Paternalizm a autonomia	127
§ 1. Złożoność stosunków klient–prawnik	127
§ 2. Podstawy filozoficzne paternalizmu.....	128
§ 3. Paternalizm a zawody prawnicze	133
I. Nierówność relacji	133
II. Definiowanie problemu klienta	135
III. Prawnika jako ideał „racjonalnego człowieka”	135
IV. Zakres przekazywanych informacji	136
V. Język prawniczy.....	138
VI. Kontekst historyczny relacji klient–prawnik	141
VII. Granice paternalizmu.....	142
§ 4. Uzasadnienie paternalizmu prawniczego	148
§ 5. Autonomia klienta	151
I. Uwagi wstępne	151
II. Elementy autonomii	159
III. Zakres autonomii a kategorie klientów.....	160
IV. Świadoma zgoda.....	162
§ 6. Podsumowanie	172

Rozdział IV. Modele reprezentacji oparte na autonomii klienta	175
§ 1. Model partycypacyjny <i>Rosenthala</i>	175
§ 2. Model oparty na kluczowej roli klienta (<i>client centered model</i>)	182
I. Uwagi ogólne	182
II. Wpływ psychoterapii na model reprezentacji opartej na kluczowej roli klienta	184
III. Główne założenia modelu opartego na kluczowej roli klienta	186
IV. Krytyczna ocena modelu opartego na kluczowej roli klienta	188
1. Dopuszczalność perswazji	188
2. Wrażenie neutralności.....	189
3. Nieograniczona autonomia klienta	190
4. Prawne i pozaprawne elementy w reprezentacji	193
V. Korzyści i wątpliwości związane z autonomicznymi wariantami reprezentacji klienta	194
§ 3. Podsumowanie	199
Rozdział V. Negocjacje prawne	203
§ 1. Uwagi wstępne.....	203
§ 2. Pojęcie negocjacji prawnych	205
§ 3. Powszechność negocjacji w sporach prawnych.....	211
§ 4. Potrzeba pogłębiania wiedzy prawników o negocjacjach	212
§ 5. Typologie negocjacji	220
§ 6. Negocjacje sporne (pozycyjne) i oparte na rozwiązaniu problemu jako podstawowe warianty negocjacji w sprawach prawnych	228
I. Założenia modelu spornego negocjacji	229
II. Uzasadnienie stosowania negocjacji pozycyjnych w sporach prawnych	232
1. Zakres negocjacji	232
2. Wymiana informacji.....	234
3. Rola negocjatora-prawnika	237
4. Negocjacje w „cieniu sądów i prawa”	238
III. Negocjacje oparte na rozwiązaniu problemu	239
1. Wprowadzenie	239
2. Ekonomiczne podstawy negocjacji opartych na rozwiązaniu problemu.....	242
3. Klient w negocjacjach problemowych.....	248
a. Interesy klienta	248
b. Kluczowe usytuowanie klienta w negocjacjach	251
c. Wymiana informacji	253

§ 7. Dylematy negocjatora-prawnika	255
I. Dylemat wyboru rodzaju negocjacji w sporach prawnych	255
II. Dylemat ujawniania informacji	259
III. Dylemat „użyteczny”	261
§ 8. Wybory dokonywane przez prawników w zakresie wariantów negocjacji	264
I. Przyzwyczajenia	264
II. Wiedza i język	267
III. Badania dotyczące rodzajów negocjacji stosowanych przez prawników	269
§ 9. Podsumowanie	271
Rozdział VI. Informowanie klientów przez prawników o mediacji	273
§ 1. Uwagi wstępne	273
§ 2. Przepisy unijne	276
§ 3. Przykłady rozwiązań dotyczących informowania klientów o mediacji w krajach Unii Europejskiej	278
§ 4. Uregulowanie obowiązku informacyjnego w Stanach Zjednoczonych	285
§ 5. Obowiązek informowania klientów o mediacji w polskim Kodeksie Etyki Radców Prawnych (KERP) oraz Zbiorze Zasad Etyki Adwokatów i Godności Zawodu (Kodeksie Etyki Adwokackiej, KEA)	289
§ 6. Odpowiedzialność prawników za nieudzielenie klientowi informacji o mediacji	295
§ 7. Zakres decyzyjności klienta	297
§ 8. Świadoma zgoda klienta jako zasada wpływająca na obowiązek informowania o mediacji	299
§ 9. Zakres informacji przekazywanej klientowi przez prawnika	302
§ 10. Forma i czas informacji przekazywanej klientom przez prawnika	306
§ 11. Wiedza potrzebna do przekazania klientowi adekwatnej informacji o mediacji.....	308
§ 12. Deklaracja o stosowaniu mediacji (ADR)	311
§ 13. Podsumowanie	313
Rozdział VII. Udział prawników w mediacji	317
§ 1. Uwagi wstępne	317
§ 2. Różnice między postępowaniem sądowym a mediacją w kontekście udziału prawników	320
I. Prawda materialna v. rozwiązanie problemu	320
II. Formalizm v. elastyczność	322

III. Koncentracja na swoim punkcie widzenia v. zmiana perspektywy	323
IV. Granice żądania pozwu v. granice mediacji	324
V. Komunikacja z sędzią v. komunikacja z mediatorem	324
VI. Subsumcja v. szerokie ujęcie problemów klienta	325
VII. Ograniczoność v. wielość możliwych rozwiązań	326
VIII. Publiczny charakter rozprawy v. poufność mediacji	327
§ 3. Argumenty przeciwko udziałowi pełnomocników w mediacji	328
§ 4. Argumenty za udziałem pełnomocników w mediacji	333
I. Ekspertyza prawna w mediacji	333
II. Zapobieganie nierównowadze w mediacji	335
III. Upodmiotowienie stron	336
IV. Zwiększenie efektywności mediacji	338
V. Racjonalne spojrzenie na spór	340
§ 5. Udział pełnomocników w mediacji – uregulowania prawne na świecie i w Polsce	341
I. Kraje Unii Europejskiej	341
II. Stany Zjednoczone	347
§ 6. Reprezentacja w mediacji	351
§ 7. Podobieństwa między rolą pełnomocników w tradycyjnej reprezentacji i w mediacji	356
§ 8. Różnice między dotychczasową reprezentacją a reprezentacją w mediacji.....	359
§ 9. Poziom aktywności prawnika i klienta w mediacji.....	362
§ 10. Udział prawnika w mediacji w dobrej wierze	366
§ 11. Pomoc klientom w mediacji	368
I. Pomoc prawnika w wyborze stosownej procedury	368
II. Umiejętne wykorzystanie mediacji i mediatora przez pełnomocnika w dojściu do porozumienia	372
III. Pomoc pełnomocnika w wyborze właściwego mediatora	375
IV. Pomoc prawnika w wyborze odpowiedniego momentu na mediacje	377
§ 12. Pomoc prawnika w przygotowaniu klienta do mediacji	380
I. Znaczenie przygotowania klienta do mediacji	380
II. Rola edukacyjna prawnika. Informacja o mediacji i jej przebiegu oraz roli mediatora.....	382
III. Przedyskutowanie z klientem jego szerokich interesów. Przedyskutowanie interesów drugiej strony	383
IV. Pomoc klientowi w wyborze strategii negocjacyjnej	385
V. Podział zadań w mediacji pomiędzy klienta i prawnika	387
VI. Przedyskutowanie z klientem ograniczeń w dotychczasowym dojściu do porozumienia	390

§ 13. Pomoc prawnika na etapie przedmediacyjnym	391
§ 14. Przygotowanie strategii mediacyjnej	395
§ 15. Pomoc prawnika w czasie mediacji	399
§ 16. Podsumowanie	403
Rozdział VIII. Reprezentacja klienta „oparta na współdziałaniu” (collaborative law) jako przykład praktyki prawnej wykorzystującej szerokie podejście do interesów klienta	407
§ 1. Uwagi wstępne	407
§ 2. Wyjaśnienie pojęcia <i>collaborative law</i>	413
§ 3. Podstawowe zasady <i>collaborative law</i>	416
I. Klauzula wyłączająca (<i>disqualification agreement</i>)	416
II. Postanowienia umowy czterostronnej	417
III. Rola prawników	418
IV. Bezpośrednie spotkania czterostronne	418
V. Udział grupy ekspertów	419
§ 4. Klauzula wyłączająca – uwagi szczegółowe	421
§ 5. Ograniczenie usług prawnych do określonych czynności	424
§ 6. Kwestie etyczne	427
§ 7. Regulacje prawne dotyczące <i>collaborative law</i> w Stanach Zjednoczonych, jako przykład reprezentacji opartej na współdziałaniu.....	430
I. Uwagi wstępne	430
II. Klauzula wyłączająca w prawie jednolitym	432
III. Dobrowolne przekazanie informacji drugiej stronie	433
IV. Świadoma zgoda stron na udział w <i>collaborative law</i>	433
§ 8. <i>Collaborative law</i> w innych krajach	434
§ 9. Dziedziny prawa, w których <i>collaborative law</i> znajduje zastosowanie	436
§ 10. Podobieństwa i różnice między <i>collaborative law</i> a mediacją	440
§ 11. Prawnicy w <i>collaborative law</i>	449
I. Uwagi wstępne	449
II. Rola prawników w reprezentacji „opartej na współdziałaniu”	450
III. Umiejętności potrzebne w <i>collaborative law</i>	454
IV. Powstrzymanie się od groźby sądu	457
V. Współpraca między prawnikami	457
§ 12. Podsumowanie.....	458
Wnioski końcowe	461
Lawyers in alternative dispute resolution – summary of the book in English	473
Indeksrzeczowy	477