

Spis treści

Wstęp	1
Rozdział 1. Pojęcia i terminy podstawowe	9
1. Techniki wywierania wpływu – uwagi definicyjne	9
2. Stosowane technik wywierania wpływu a manipulacja	14
3. Prawnik	18
Rozdział 2. Negocjacje i mediacje w prawie	21
1. Negocjacje	21
1.1. Negocjacje – problemy definicyjne	21
1.2. Historia negocjacji	23
1.3. Podział negocjacji	24
1.4. Dopuszczalność negocjacji	29
1.5. Uwagi końcowe dotyczące negocjacji	30
2. Mediacje	31
2.1. Mediacje – problemy definicyjne	31
2.2. Historia mediacji	35
2.3. Podział mediacji	36
2.4. Dopuszczalność mediacji	40
2.5. Uwagi końcowe dotyczące mediacji	41
Rozdział 3. Etyczna i prawna dopuszczalność stosowania technik wywierania wpływu	43
1. Definicja pojęć „moralność” i „etyka”	43
2. Etyka w negocjacjach i mediacjach	45
3. Etyka w zawodach prawniczych	54
Rozdział 4. Normy etyczne i prawne jakie mogą zostać naruszone podczas stosowania technik wywierania wpływu	67
1. Uwagi wstępne	67
2. Kłamstwo	67
3. Groźba	79
4. Wykorzystanie przymusowego położenia	85
5. Nadużycie prawa	88
6. Naruszenia norm etyki zawodowej	93

Rozdział 5. Techniki wywierania wpływu	105
1. Wprowadzenie	105
2. Technika „kontrastu”	109
3. Technika „odmowa – wycofanie”	115
4. Technika „immunizacji”	119
5. Technika „kaznodziei”	126
6. Technika „manipulacji słownej”	138
7. Technika „kozła ofiarnego”	155
8. Techniki pozwalające na przedłużenie postępowania	160
9. Technika „deprecjonowania przeciwnika”	170
10. Technika „przygwożdżenia”	177
11. Groźba jako technika wywierania wpływu	180
Zakończenie	185
Bibliografia	189
Wykaz aktów prawnych	195
Wykaz orzeczeń sądowych i dyscyplinarnych	197
Źródła internetowe	199