

Spis treści

Wstęp	7
Rozdział I. Fenomen negocjacji	9
1. Negocjacyjny sens prawa	13
Interpretacyjna otwartość prawa	15
Rozumienie reguły prawnej	16
Sytuacje negocjacyjne	18
Rezultat	19
Roszczenie do uniwersalności	22
Uzasadnienie statystyczne	24
2. Trzy modele negocjacyjne	27
Model argumentacyjny	27
Model topiczno-retoryczny	29
Model ekonomiczny	29
Kryteria odróżniania modeli negocjacyjnych	31
3. Praktyka negocjacyjna	31
Pięć powodów powstawania nieporozumień	32
Stosowane modele negocjacyjne	36
Rozdział II. Model argumentacyjny	43
1. Słuszność jako kryterium negocjacyjne	46
Pojęcie słuszności	47
Dyskursywne ujęcie słuszności	53
2. Strategia <i>top-down</i>	54
Dedukcja normatywna	54
Momenty negocjacyjne	56
3. Spór o model argumentacyjny	60
Zarzuty pozytywistów	60
Zarzuty leseferystów	62

Zarzut fasadowości	65
Zarzut nierozstrzygalności	66
4. Dziesięć zasad słusznego negocjowania	68
Rozdział III. Model topiczno-retoryczny	77
1. Skuteczność jako kryterium negocjacyjne	81
Pojęcie skuteczności	82
Partykularne audytorium	84
2. Strategia <i>bottom-up</i>	85
Momenty negocjacyjne	86
Negocjacyjna erystyka	92
3. Spór o model topiczno-retoryczny	100
Niedookreśloność	100
Amoralizm	101
Psychologizm	102
Erystyczność	103
Eklektyzm	103
Relatywizm	104
4. Dziesięć zasad skutecznego negocjowania	105
Rozdział IV. Model ekonomiczny	115
1. Efektywność ekonomiczna jako kryterium negocjacyjne	118
Ekonomiczny sposób myślenia	118
Prawo jako ekonomiczny fakt	120
Osobliwości negocjacji prawniczych	124
2. Strategia mieszana	128
Między <i>top-down</i> a <i>bottom-up</i>	128
Wspólnota i konflikt interesów	131
Momenty negocjacyjne	133
3. Spór o model ekonomiczny	138
Kontrfaktyczność	138
Potworność moralna	141
Ograniczone zastosowanie	143
Fasadowość	145
4. Dziesięć zasad efektywnego negocjowania	145
Bibliografia	155
Indeks nazwisk	161
Indeks rzeczowy	169