

Recenzja rozprawy doktorskiej mgra Tomasza Cyrola, Techniki wywierania wpływu w pracy prawnika, Kraków 2014, promotor: prof. zw. dr hab. Krzysztof Pałeczki (ss. 240)

Wybór tego tematu rozprawy oceniam bardzo wysoko. Każdy prawnik powinien znać reguły zdobywania akceptacji dla głoszonych twierdzeń, ocen, norm odnoszące się do zasad interakcji społecznych, do pragmatycznego kontekstu wypowiedzi (psychologiczne, moralne, estetyczne). Mają ułatwić dotarcie komunikatu do odbiorcy, powiększyć – dzięki odpowiednim środkom – siłę przekonywania. Prawnicy w praktyce poruszają się między konwencjami a hermeneutykami, pomiędzy kodami poznawczymi a estetycznymi, zawierającymi znaki utajone i niewyraźne. Wykorzystują funkcję informacyjną wypowiedzi, ale także emotywną, sugestywną, estetyczną, fatyczną i performatywną. W programach studiów prawniczych i w badaniach naukowych problematyka kontaktu prawnika z ludźmi, a nie tylko z przepisami jest niesłusznie zanedbywana, choć oczywiście są wyjątki. Praca mgra T. Cyrula mieści się w tym ważnym, a niedocenianym obszarze.

Założenia merytoryczne i metodologiczne pracy są w zasadzie poprawne, choć możliwe było precyzyjniejsze ich wyartykułowanie i uzasadnienie na początku pracy, o czym niżej. Przedmiotowy zakres badań i zakres wyłączeń mógłby być również lepiej doprecyzowany na wstępie.

Przedstawiona rozprawa doktorska składa się ze wstępu, dwóch części (w pierwszej zawarte są dwa rozdziały, w drugiej trzy) i zakończenia. Niestety nie ma streszczenia (a to formalny wymóg ustawowy).

We wstępie Autor proponuje odbiegające od zwykłych skojarzeń językowych rozumienie „manipulacji”. Zajmuje postawę rekonstrukcjonistyczną. Ma do tego prawo rozprawie doktorskiej, choć nie sądzę, aby zmienił tą pracą powszechną normę językową –

manipulacja w języku polskim nie kojarzy się pozytywnie, postrzegana jest od wieków jako zachowanie nieetyczne (łac. manus pello – mieć kogoś w ręku) Autor pisze: „Manipulacją określane będzie każde stosowanie technik wywierania wpływu, niezależnie od jego oceny, motywacji stosującego oraz skutków” (s. 5). Na s. 20 dodaje : „Manipulacja to działanie polegające na stosowaniu dowolnej techniki wywierania wpływu dla osiągnięcia pożądanej reakcji podmiotu, wobec którego takie techniki są stosowane możliwie skutecznie i możliwie zminimalizowanym kosztem oraz bez uwzględnienia (brania pod uwagę) moralnych lub/i prawnych konsekwencji takiego działania.” Tak więc Autor nie wprost wyłącza z rozważań konsekwencji wynikających z innych systemów normatywnych, np. religijnych, obyczajowych, politycznych, organizacyjnych. Nie jest jasne, czy przez „działanie” Autor rozumie też zaniechanie? Czy odnosi się do demokratycznego systemu politycznego czy także do manipulacji w państwach autorytarnych i totalitarnych? Czy tortury pozostają także w zakresie tak rozumianej manipulacji? Założenia powinny być precyzyjniejsze.

Przez „techniki wywierania wpływu” Doktorant rozumie zbiór „różnych działań (wyklucza zaniechania? Jjb) opartych na elementach wiedzy z zakresu psychologii, socjologii, wiedzy o mowie ciała i innych nauk mających na celu wzmocnienie przekazu i bardziej efektywne (bardziej niż co? Jjb) przekonanie odbiorców do słuszności (?jjb) przedstawianych informacji, poglądów lub argumentów.”

Celem jest: „Osiągnięcie pożądanej reakcji podmiotu” (s. 20) czy „przekonanie odbiorców do słuszności przedstawianych informacji, poglądów lub argumentów”? To przecież coś innego (s. 6). Jak manipulator np. torturując manipulowanego ma się dowiedzieć czy go przekonał ?

Ponadto można nie mieć żadnych elementów wiedzy naukowej, a opierać się na tzw. zdrowym rozsądku i być świetnym manipulatorem w takim rozumieniu jak proponuje Autor. Myślenie potoczne, koncentrujące się na konkretności, orientujące się na powierzchniowe związki przyczynowe do tego zupełnie wystarcza, zwłaszcza jak manipulator ma dobrze wykształcone kompetencje emocjonalne albo jest zdemoralizowany.

Pytania zadane na s. 5 potraktować można tylko jako retoryczne, ponieważ każdy absolwent prawa powinien umieć na nie poprawnie odpowiedzieć.

Na potrzeby pracy Autor przyjął, że „prawnik” to wyłącznie adwokat i radca prawny oraz że interesuje go rola negocjatora i mediatora. To organicznie jest sensowne. Ale nie napisał - w jakim kręgu kulturowym? W jakich okolicznościach organizacyjnych? Np. radców prawnych wykonujących wolny zawód czy zatrudnionych w ramach umowy o pracę? Dopiero na s. 96 Autor pisze, że chodzi mu o normy moralne i wywieranie wpływu „w

naszym społeczeństwie”, czyli badania dotyczą Polski i to aktualnie; PRL i manipulacje w tym okresie nie są obiektem badań Autora. To powinno być precyzyjniejsze na wstępie.

Celem pracy jest „przedstawienie tematyki dotyczącej manipulowania” przez adwokata i radcę prawnego w negocjacjach i mediacjach oraz „próba dokonania oceny działań prawnika, które mogą stanowić przekroczenie pewnych, dopuszczonych, akceptowanych granic w ujęciu etycznym i prawnym” (s. 9) i ” rozbudowanie świadomości stosujących „ techniki manipulacji.

Na s. 226 T. Cyrol pisze natomiast, że pytanie (czy to główny problem?) postawione w pracy dotyczyło tego, czy prawnik (adwokat, radca prawny) w swojej pracy może korzystać z technik wywierania wpływu – oczywiście w specyficznym rozumieniu Autora, bo gdyby abstrahować od tego specyficznego rozumienia – pytanie, aby było sensowne musiałby być przeformułowane: Jakie techniki wywierania wpływu może wykorzystywać adwokat i radca prawny podczas negocjacji i mediacji (bo to oczywiście dla każdego, że je wykorzystuje) ... i dodatkowo trzeba byłoby doprecyzować dokładniej: gdzie? W sądzie? W obsłudze biznesu? W dyplomacji? Itp.

Brakuje we wstępie katalogu wyraźnych hipotez pracy, przecież „ocena działań” nie mieści się w celach poznawczych nauki, twierdzenia naukowe odróżniamy od wypowiedzi ocennych; także „rozbudowanie świadomości” to nie jest cel naukowy, a ewentualnie popularyzacyjny. Na s. 138 Autor pyta: „czy, co do zasady stosowanie technik wywierania wpływu jest dopuszczalne, a wręcz wymagane w pracy prawnika, czy też odwrotnie, techniki takie powinny być stosowane w wyjątkowych przypadkach, a być może nawet prawnicy w ogóle nie powinni z nich korzystać”. Od czasów sofistów zasada jest znana.

Wstęp zbyt skrótowo przedstawia również metodologię badań. W zasadzie nie można się zorientować jak i w jakim zakresie Autor prowadził badania. To się wyjaśnia (ale też nie w pełni) w rozdziale V.

T. Cyrol abstrahuje też w pracy od zmiennych pośredniczących mających wpływ na zachowania prawników – pomija np. zmienne kulturowe. To dopuszczalne, ale powinno być uzasadnione. Bierze np. pod uwagę wyłącznie polskie regulacje dotyczące negocjacji i mediacji, jako ramę rozważań, co sugeruje, że będzie analizował np. moralne aspekty negocjacji wyłącznie w polskiej kulturze, po czym od s. 73 relacjonuje amerykańskie badania. Nie zauważa, że prawnicy pełnią różne role podczas negocjacji i określone techniki są etycznie dopuszczalne w zależności od tej roli oraz że dopuszczalność określonych środków perswazji zależy od tego, czy prawnik przygotowuje transakcję handlową, umowę

międzynarodową czy chodzi o pertraktacje w ramach sądowego stosowania prawa. Jasne, że inaczej pracuje się z Marokańczykami, inaczej z Brytyjczykami, inaczej z Polakami.

Autor pisze, że „analiza” zostanie przeprowadzona „przede wszystkim w oparciu o doświadczenia i obserwacje autora pracy”. Niestety nie ma we wstępie informacji, jakie są to doświadczenia i obserwacje – dla oceny tej jakościowej metody konieczna jest informacja w pracy w takim przypadku o osobistej biografii badacza, który zabiera głos w oparciu o własne doświadczenie. Czytelnik powinien wiedzieć, czy badacz był 20 lat prawnikiem w USA w globalnej korporacji informatycznej, czy 10 lat pracował jako radca prawny w centrali banku o globalnym zasięgu w Wielkiej Brytanii, czy pracuje we własnej kancelarii adwokackiej od 5 lat? Czy pracował w RPA w międzynarodowym środowisku prawniczym czy tylko w polskim i lokalnym? Czy pracował w wolnym zawodzie czy w ramach etatu? Czy rozumie, jak działa prawnik obsługujący „ciemne baseny” w finansach międzynarodowych czy jak działa prawnik obsługujący MOPS? Istotne jest w takich badaniach zakorzenienie badacza. Za ontologią, epistemologią czy metodologią stoi tu osobista biografia zawodowa. Na s. 77 dowiadujemy się, że Autor był w USA uczestnikiem Harvard Negotiation Project. Z bibliografii, że interesują go problemy sportu. Na s.169 doczytałam się, że Autor „brał udział w różnych szkoleniach, kursach”.

Warto podkreślić przede wszystkim, następujące rozwarstwienie prawników: obecnie prawnicy pracujący głównie dla wymiaru sprawiedliwości i prawnicy usytuowani wprost w wielkim biznesie znajdują się w dwóch zupełnie różnych wymiarach przestrzeni instytucjonalnej, w innych hierarchiach wartości, inaczej są też liczone ich koszty działania w instytucjach państwa i na rynku. To dwie zupełnie inne logiki działania, a więc i inne warunki użycia środków perswazji; prawnik sądowy to nadal głównie „alokator sprawiedliwości”, zaś w biznesie jest przede wszystkim „inżynierem kosztów transakcyjnych”. Prawniki w biznesie głównie projektuje przyszłość. Rozprawy w sądzie toczą się powoli, międzynarodowe transakcje finansowe realizują się w sekundy, prawnicy biznesowi działają szybko, on line, poprzez wideo i telekonferencje – środki wpływu są inne niż podczas spotkań osobistych klientami w kancelarii. Problemem prawnika w centrali banku jest wybór języka rozmowy, ograniczony czas kontaktu internetowego czy telefonicznego negocjatora. Powstały teraz zupełnie nowe, ważne złożone konteksty perswazyjne. Autor je pomija. Miejsce zdarzenia przestaje mieć znaczenie, bo negocjuje się on line, a czas zostaje sprasowany. W trakcie czytania pracy zorientowałam się, że Doktorant obejmuje swoją refleksją głównie tradycyjny sąd i aktywność prawników w krajowym otoczeniu. Nie są jego rozmówcami prawnicy pracujący zagranicą w międzynarodowych finansach, ubezpieczeniach czy bankowości. W

korporacji prawnik zajmuje się np. negocjowaniem warunków compliance jednocześnie w wielu krajach i kręgach kulturowych, wywieranie wpływu odbywa się on line podczas telekonferencji czy wideokonferencji z prawnikami z 5 czy 10 państw, a uzgadnia się MIFID II.

W XXI wieku trzeba byłoby zbadać zupełnie nowe aspekty negocjacji i mediacji związane z wielkimi korporacjami, globalizacją i wysoką techniką. Na przykład, zamiast „technik pozwalających na przedłużenie postępowania” podrozdział miałby tytuł dokładnie odwrotny: „techniki pozwalające na skrócenie postępowania”, ponieważ w biznesie czas transakcji jest to koszt transakcji. Istotę zmian wyraża w pewnym sensie zdanie J.Stelmacha i A. Brożka, „chcemy rezultatu, nie mamy więcej czasu na prawnicze rytuały.”

Drugie źródło analiz i tez pracy to „wywiady eksperckie” „przeprowadzone z prawnikami, których wiedza i doświadczenie predysponuje ich do głoszenia opinii, z którymi środowisko powinno się liczyć”. (s. 12). Ten element także jest niejasny dla czytelnika rozpoczynającego lekturę. Nie ma bowiem (a być powinny) we wstępie danych kiedy i z iloma osobami wywiady zostały przeprowadzone. Dane te – jak się okazało są (a przynajmniej niektóre) dopiero w rozdziale V.

O prawomocności reprezentowanej przez Autora i autorytety wiedzy na temat technik wpływu decyduje subiektywna perspektywa poznawcza. T. Cyrol jest przekonany, że, jak pisze - wybrani (jak?) respondenci mogą – z uwagi na swoje zasługi - w uprzywilejowany w dyskursie sposób, w zgodzie z wymogami metodologii naukowej, formułować twierdzenia naukowe o sobie, swojej pracy i jej wynikach, o kolegach i ich zachowaniach, mimo, że nie mogą być z natury rzeczy zewnętrznymi obserwatorami i intersubiektywnymi kontrolerami swojej pracy zawodowej i nie mogą też zachowywać nawet pozorów pozytywistycznego standardu neutralności badacza. Tę „metodę” (precyzyjniej technikę) i autorytety ujawnia dopiero na ss. 138-141. Okazuje się, że posłużył się techniką wywiadów swobodnych z „osobami, które ze względu na swoje doświadczenie związane z tematem etyki zawodowej w zawodach prawniczych uznane mogą być za ekspertów.” Było to w sumie tylko 8 wywiadów, choć przyznają starannie zapisanych, sądząc po cytatach, 1 z mediatorem, 3 z adwokatami, 4 z radcami prawnymi. Z wykazu nazwisk nie można się zorientować, czy np. radcowie wykonują wolny zawód czy są zatrudnieni w ramach stosunku pracy, czy pracują w wielkich międzynarodowych kancelariach czy w małych, lokalnych, czy pracowali poza Polską czy nie, itd. Niewielki zasięg badania i brak informacji metryczkowych istotnych dla kontekstu wypowiedzi respondentów utrudnia ocenę wyników tych badań. Nie wiadomo też jaki był kontekst sytuacyjny wywiadów, co jest ważne, gdyż badanie opiera się na spotkaniu

usytuowanym w konkretnym miejscu i czasie, na kontakcie „twarzą w twarz”. Ponadto większość z rozmówców – nie przypadkowo – jest związana z sądami dyscyplinarnymi – oczekiwałam więc w pracy przeglądu i analizy orzecznictwa sądów dyscyplinarnych związanych z tematem.

Część I (bez tytułu) rozpoczyna rozdział I „Pojęcia i terminy podstawowe”. W tym rozdziale T. Cyrol referuje różne sposoby rozumienia pojęć podstawowych dla pracy.

Niektóre komentarze Autora są powierzchowne i nie zawierają żadnych naukowych uzasadnień. Oto przykład: „W naszym systemie prawnym istnieją narzędzia pozwalające na obronę przed kradzieżą czy łapownictwem. Jeśli któryś z uczestników sporu spróbowałby skorzystać z takiej „techniki” zostałby ukarany.” (s. 17) Czy aby na pewno? Przecież to nie jest prawda. Albo „w ramach wykonywania tych dwóch zawodów prawniczych najczęściej stosowane są techniki wywierania wpływu” (s. 23). I ani jednego zdania uzasadnienia. Jak to Doktorant zbadał? Czy na pewno tak jest? Komornik i prokurator nie mogliby konkurować z radcami w zakresie manipulacji? To trzeba byłoby zbadać, tego nie zrobił Autor. Aby formułować tezy trzeba mieć wyniki badań.

Autor przyjmuje postawę rekonstrukcjonistyczną analizując pojęcie „manipulacja”, pisze, że powszechny stan negatywnego nacechowania pojęcia jest „błędny” i „tworzące ten negatywny obraz elementy, jakie przypisywane są manipulacji nie są do końca zgodne z prawdą” (s. 19) To bardzo dyskusyjne: co właściwie robi: odtwarza znaczenie z języka powszechnego i je modyfikuje? Co znaczy: „nie do końca zgodne z prawdą”? Jaką prawdą? Co to znaczy „nie do końca”? Według Autora jest więc: „prawda” i „prawda nie do końca”? Chodzi o twierdzenia analityczne czy syntetyczne? O jakich definicjach mowa: realnych czy nominalnych?

Autor próbuje co do zasady definicję, w której istotą jest odwołanie się do perswazji niejawniej bez względu na jej ocenę moralną. Pisze o „poprawnych” „stwierdzeniach” (s. 20) – co to znaczy? W jaki znaczeniu „poprawnych”?

Autor proponuje podział manipulacji na pozytywną i negatywną. Twierdzi, że to podział ze względu na cel manipulacji. (s. 20). Czyj cel? Manipulatora? Okazuje się, że chodzi o cel oczekiwany, społecznie akceptowany (?), korzystny dla manipulowanego albo o cel polegający na zaspokojeniu potrzeby nie manipulowanego, a manipulatora. Granicą, według Autora, jest więc cel jakim jest zaspokojenie potrzeby manipulatora. To zaskakujący pomysł definicyjny. Przede wszystkim przecież potrzeba manipulatora może być tożsama z korzyścią manipulowanego, a więc to nie jest podział poprawny, a najwyżej typologia. Ponadto cel oczekiwany – przez kogo? Przez większość czy mniejszość? Przez władzę czy

społeczeństwo? Społecznie akceptowany – a jak społeczeństwo jest podzielone ? Kto o tym decyduje?

Na s. 23 Autor „zapomniał”, że jest więcej zawodów prawniczych: w wyliczeniu i analizie zawodów prawniczych nie ma komornika, referendarza sądowego, asystenta sędziego; nie ma też nauczycieli akademickich prawa, którzy nie zasługują prawdopodobnie w tej koncepcji – na zasadzie analogii do „restauratorów” - na miano „prawników.” (Prowadzenie badań naukowych i kształcenie to nie jest przecież wykonywanie zawodu prawnika?).

W rozdziale brakuje mi przeglądu definicji „manipulacji” i „wywierania wpływu” z uwzględnieniem faktu, że definicje formułowane są w różnych naukach dla różnych celów.

Także ustalenia dotyczące pojęcia „prawnik” są dość dyskusyjne. Znaczenie w polskim języku prawniczym ewoluuje, jest też pod wpływem znaczeń unijnych i znaczeń w języku angielskim, ale nie tylko. Nie jesteśmy izolowani, prawnicy z Polski działają w zglobalizowanej gospodarce i cudzoziemcy - prawnicy działają w Polsce i to dopiero otwiera problem. Jest on bardziej złożony z uwagi na kulturowe zróżnicowanie znaczeń niż przedstawia go Autor

Rozdział II zatytułowany jest „Negocjacje i mediacje w prawie”.

Autor proponuje na s. 28 ciekawą definicję negocjacji. Historię negocjacji zawiera na jednej stronie. Przedstawia interesujące przykładowe podziały negocjacji.

To dobry przegląd, z tym, że warto byłoby zauważyć także, że można je uporządkować także biorąc pod uwagę przedmiot negocjacji jakim jest prawo.

Jeśli istotą negocjacji jest gra o prawo (o treść, formę i procedurę stosunków prawnych) będą one wyglądały inaczej niż w przypadku gdy przedmiotem są inne dobra. Negocjacje prawne mają swoją specyfikę. Treść prawa może być w centrum negocjacji, ale o wiele częściej problem centralny dla stron szukających porozumienia stanowią inne wartości . Możliwe są także negocjacje indyferentne prawnie.

Od s. 36 do s. 42 Autor referuje, bardzo krótko i wybiórczo, jak w polskim prawie cywilnym, karnym, prawie pracy (np. definicja „rokowań zbiorowych” jest w art. 2 Konwencji nr 154 MOP), prawie administracyjnym regulowane są negocjacje. Szkoda, że Doktorant pomija klasyczne obszary prawa związane z negocjacjami: prawo handlowe, prawo międzynarodowe publiczne, czy prawo UE. Nie wiadomo dlaczego wybiera te akurat dziedziny i dlaczego nie oddziela wyraźnie prawa materialnego i postępowania. Przykładowo, negocjacje przewiduje także prawo zamówień publicznych, negocjuje się w postępowaniu układowym, upadłościowym, w bankowym postępowaniu ugodowym .

Najistotniejsze znaczenie od wieków, największą literaturę mają rokowania dyplomatyczne, negocjacje w obszarze prawa międzynarodowego. To właśnie dyplomacja wytworzyła wiele oryginalnych metod manipulacji, Dlaczego Autor pomija negocjacje prawników w zakresie prawa międzynarodowego publicznego? To obszerny i ciekawy obszar badań. Być może na odrębną pracę. Prawnicy i ich techniki wpływu w rokowaniach dyplomatycznych odgrywają istotne role od wieków. Co ciekawe, w pracy nie pojawia się w ogóle Niccolo Machiavelli – a przecież to prawnik, a jego filozofia wprost dotyczy manipulacji („Ludzi należy sobie zjednywać pieszczotą albo niszczyć, bo za drobne krzywdy będą się mścili, a doznawszy wielkich nie będą już w stanie.”).

Następnie Autor zajmuje się definiowaniem „mediacji”. Autor postuluje, aby definicja mediacji zawierała warunek: „mediacja powinna być poufna” (s. 48). To dyskusyjny postulat. Sądzę, że jawność przebiegu mediacji (stanowisk stron, propozycji mediatora, uzgodnień) w przypadku wielu zbiorowych sporów społecznych jest w demokratycznych państwach prawa wymagana i konieczna, bo poufność może uniemożliwiać zachowanie równości stron. Na 2 stronach przedstawia historię mediacji, kolejno prezentuje podziały i dopuszczalność oraz regulacje prawne dotyczące mediacji w wybranych gałęziach prawa polskiego. Ta część pracy jest poprawna i nie budzi uwag. Uwagi końcowe powtarzają wiedzę podręcznikową.

Cała część I to wprowadzenie (założenia) do części II, zasadniczej. Tą część oceniam wyżej.

Część II (bez tytułu) rozpoczyna rozdział 3 „Etyczna i prawna dopuszczalność stosowania technik wywierania wpływu”.

Niezrozumiałe jest dla mnie zdanie: ”Pozornie rozważania na temat tego, co jest moralne, a co nie wydaje się być oczywiste.” Pierwsze słyszę, aby rozważania tego rodzaju były współcześnie dla kogokolwiek, poza osobami posługującymi się kodem prostym (w rozumieniu M. Marody) „oczywiste”.

Autor abstrahuje od zmiennych pośredniczących mających wpływ na stawiane problemy, od różnic kultur, od różnic organizacyjnych, np. nagle pojawiają się w rozdziale 3 prawnicy amerykańscy – choć w rozdziale I nie było ani słowa o różnicach między prawnikami kontynentalnymi i amerykańskimi, nie mówiąc już o prawnikach-teologach muzułmańskich czy prawnikach japońskich.

Za „etykę negocjatora” Autor uznaje „zbiór norm moralnych, jakimi w swej pracy powinien kierować się negocjator”. (s. 75). Przyjmuje typologię etyk J. Kamińskiego.

Następnie zajmuje się etyką z zawodach prawniczych (etyką adwokata i radcy prawnego w Polsce). Analizuje kodeksy etyki. Analiza jest poprawna.

Rozdział IV „Normy etyczne i prawne jakie mogą zostać naruszone podczas stosowania technik wywierania wpływu” rozpoczyna zastrzeżenie, że Autor omówi „najważniejsze” z norm. W nauce należy podać kryteria wyboru, ponieważ ocena, że są to normy „najważniejsze” jest subiektywna i wyklucza intersubiektywną kontrolę rozumowania Autora. To także uwaga do kolejnego rozdziału.

Szkoda, że Autor nie wykorzystał w podrozdziale „Kłamstwo” monografii J. Antas „O kłamstwie i kłamaniu” – rozważania byłyby lepiej uporządkowane.

Rozdział zawiera poprawne analizy i wnioski.

Rozdział V to „Techniki wywierania wpływu” to najlepsza część pracy, Autor próbuje samodzielnie analizować poszczególne techniki z wykorzystaniem opinii „ekspertów”. To raczej pomysłowy szkic do przyszłych badań niż rygorystyczny metodologicznie wynik badań, ale jest oryginalny i stanowiący wystarczającą podstawę do nadania stopnia naukowego. Autor abstrahuje od wielu czynników mających wpływ na dopuszczalność bądź nie określonych technik i trików – przede wszystkim inaczej prawnik z uwagi na procedurę zachowuje się w sądzie, a inaczej w wielkiej międzynarodowej, wielokulturowej korporacji np. bankowej. Doktorant nie zauważa znaczenia uwarunkowań kultury organizacyjnej i kultury narodowej, usytuowania zawodowego prawnika, znaczenia różnych norm grzeczności, formy negocjacji (bezpośrednia rozmowa czy wideokonferencja albo telekonferencja z klientami w wielu krajach i prawnikami w wielu krajach jednocześnie, itd.)

Słabszą stroną rozdziału jest bardzo mała próba rozmówców. Praca nie daje też żadnej możliwości intersubiektywnej kontroli badań, choć użycie nazwisk uwiarygodnia te relacje (można ich zapytać, czy tak mówili).

Autor wykorzystuje informacje z 8 wywiadów swobodnych z prawnikami. Techniki przedstawiane są w ciekawy sposób, Autor swobodnie snuje opowieść o różnych przypadkach ilustrując stawiane tezy – trudno uznać ten sposób rozumowania za pełne uzasadnienia. Ponadto metajęzyk T. Cyroła komentującego wypowiedzi jest zbyt wieloznaczny. Autor nie zaproponował na wstępie tego rozdziału precyzyjnych narzędzi opisu poglądów respondentów, co by mu ułatwiło analizę, wobec tego w relacji mieszają się trochę Doktorantowi manipulacje semantyczne, inferencyjne, pragmatyczne i inne zakłócenia szczerzej, rzetelnej, taktownej i grzecznej komunikacji oraz język własny i język rozmówców. W tego rodzaju opisie naukowym podstawą jest użycie metajęzyka w stosunku do języka opisywanego, zwłaszcza gdy się chce powołać poglądy wielu osób.

Jednak tę część pracy czyta się dobrze, Doktorant ma talent popularyzatorski, to zarys tematów ciekawych i ważnych. Autor spokojnie opowiada o tym, co usłyszał od ośmiu osób,

są w tekście interesujące kazusy – warte dalszych badań. To raczej kojarzy się z relacją dziennikarską, ale przy obecnej zgodzie na wielość paradygmatów w naukach społecznych – uznają ją.

Mimo tych słabszych warsztatowych stron – te rozważania, w tym wiele ciekawych, drobnych z pozoru, spostrzeżeń Autora i jego rozmówców - decydują o uznaniu pracy za oryginalną i spełniającą wymagania dla rozpraw doktorskich. Dobrze byłoby te badania w przyszłości powtórzyć precyzyjniej opracowując założenia merytoryczne i metodologiczne, traktując obecne ustalenia Autora jako hipotezy.

Pisząc o technice manipulacji słownej Autor twierdzi, iż przedstawiam na s. 43 podręcznika dla studentów „podział teoretyczny” sztuki skutecznego przekonywania na retorykę i erystykę. Wobec tego zacytuję to zdanie: „Retoryka i erystyka uczyły i uczą skutecznego przekonywania, jednak różnica między nimi jest dość wyraźna”. Nie przedstawiłam podziału, (skąd takie przypuszczenie?) a typologię, a to zasadnicza różnica. Podział wymagałby rozłączości i wtedy nie użyłabym słowa: „dość”.

W Zakończeniu Autor pisze, że „Niecelowe będzie postawienie postulatu prowadzenia dalszych badań nad dopuszczalnością stosowania technik wywierania wpływu, gdyż nie da się stworzyć katalogu wszelkich możliwych zachowań (...). Sam też ocenia swój wynik badawczy: „Poglądy zawarte w pracy można przyjąć za wystarczające do uznania ich za narzędzie pomocne w ocenie konkretnych działań...”

Nie zgadzam się z Autorem, że niecelowe są dalsze badania - odwrotnie, wartością tej pracy jest zauważenie problemu – można i trzeba w przyszłości badać nowe techniki perswazji związane z globalizacją i działaniem prawników np. w cyberprzestrzeni, można wziąć pod uwagę wyniki badań, jakich nie znał Autor, można i trzeba badać dynamikę zmian, itp. itd.; można pogłębić i metodologicznie lepiej przygotować kolejne wywiady, jest wiele innych taktyk przekonywania w negocjacjach i mediacjach, o których nie napisał Autor ani słowa. Ponadto większość z rozmówców jest związana z sądami dyscyplinarnymi – oczekiwałam przeglądu i analizy orzecznictwa sądów dyscyplinarnych pod kątem spraw z zakresu pracy. Praca jest też „niesymetryczna” – wątek mediacyjny prawie zupełnie niknie w rozdziale 5. Tak więc „poglądy” zawarte w pracy nie są wystarczające. Są dobrym punktem wyjścia do kolejnych badań.

Z niejasnych powodów bibliografia (literatura, źródła prawa, orzecznictwo) została nazwana aneksem. Nie spotkałam się z takim rozumieniem bibliografii, ale być może zmienia się norma językowa?

Zgodnie z art. 13 ust. 6 ustawy o stopniach i tytule naukowym rozprawa „powinna być opatrzona streszczeniem w języku angielskim”. Streszczenia nie ma. To brak formalny. Streszczenie także powinno być także poddane recenzji, ponieważ to ono właśnie zostanie zamieszczone na stronie internetowej UJ.

Części I i II nie mają tytułów. Sądzę, że lepiej gdyby miały tytuły, bo bez tytułów podział jest zupełnie zbędny – nie przekazuje żadnej treści.

Styl pracy jest w zasadzie poprawny, choć warto wykreślić banały, np. „Prawnicy są także ludźmi (...). Sędzia, któremu prezentuje się argumentację także jest człowiekiem”. (s. 16) , „Nie uczmy młodych prawników jak kraść i dawać łapówki...: (s. 17). To nie jest język nauki.

Ponadto adresatami pracy doktorskiej – taka jest jej istota - są profesjonaliści. Wobec tego raczej nie umieszcza się zwrotów sugerujących, że czytelnicy rozprawy na jej przedmiocie się nie znają. Oto przykład: „Dla ułatwienia czytelnikowi ukształtowania własnych poglądów i ocen (to wprost sugeruje, że czytelnik nie ma własnych poglądów i musi je dopiero z pomocą tej pracy ukształtować, jjb) dotyczących tych technik zamieszczono w pracy ich typologię i szczegółowy opis stosowania” (s.8).

Za drobną niezręczność Autora uznaję zakwalifikowanie **wszystkich** teoretyków prawa, w tym także mnie na s. 140 do osób, **które nie mają wiedzy związanej bezpośrednio z tematem pracy.** („wiedza teoretyków, choć z pewnością szeroka i ciekawa nie jest związana bezpośrednio z tematem pracy”). Zwracam uwagę na manipulację, na chwyt erystyczny jaki zastosował Autor. Po rozmowie z **jedną osobą** (doktorem nauk prawnych, teoretykiem prawa o dużym i ciekawym dorobku) dokonuje nieuprawnionego w żaden sposób uogólnienia: „po rozmowie z (tu pada nazwisko, jjb) **jasnym okazało się**, że wiedza (**wszystkich**)- przyp. Jjb) teoretyków ... nie jest związana bezpośrednio z tematem pracy” itd. Skąd Autor wie, jaką wiedzę mają inni teoretycy, skoro ich nie zna i nie zna ich dorobku życiowego, a na pewno nie zna wielu prac związanych z negocjacjami? Skąd wie, że nie mamy wiedzy związanej bezpośrednio z tematem pracy?

Redakcyjnie praca jest staranna, choć warto zwrócić uwagę, że Autor niekonsekwentnie powołuje się na nazwiska w tekście. Poprawnie powinien cytując nazwisko po raz pierwszy użyć pełnego imienia, a powołując się kolejny raz – wystarczy inicjał. Autor nie stosuje się do tej zasady – czasem używa pełnego imienia, czasem tylko inicjału. (np. Piotr Tymochowicz na s. 13, a mnóstwo nazwisk na s. 45 - 46 tylko z inicjałami).

Dlaczego Autor nie uwzględnił niektórych ważnych teoretycznych prac napisanych w ostatnich latach w Polsce na temat perswazji i negocjacji? Np. prac B. Brozka i J. Stelmacha?

Nie ma w bibliografii w ogóle „Sztuki negocjacji prawniczych” z 2010, jest tylko „Kodeks argumentacyjny dla prawników” z 2003. Nie ma pracy zbiorowej „Fundations of Legal Negotiations” i „Negocjacji”, być może akurat te pozycje były jeszcze w druku jak Autor oddawał pracę. Nie ma także żadnej pracy K. Zeidlera zajmującego się w bardzo wielu tekstach poszczególnymi chwytami erystycznymi?.

Szkoda, że nie ma wielu prac światowej rangi: jak choćby „Księcia”.

Powyższa dyskusja z założeniami, tezami i metodologią pracy i formułowane uwagi mają m.in. na celu przekonanie T. Cyrola, że nie ma racji, twierdząc iż niecelowe jest prowadzenie dalszych badań: wręcz przeciwnie – Doktorant otworzył wiele nowych tematów w swojej pracy i są one warte dalszej refleksji naukowej. Są też obszary ważne które pominął – także warte badań.

Konstrukcja pracy jest poprawna, pomysł oryginalny, styl i język bez większych uwag, tekst czyta się dobrze. Praca jest starannie zredagowana.

Rozprawa stanowi oryginalne rozwiązanie problemu naukowego, ponieważ Autor dostrzegł ważne aspekty związku etyki i zachowań prawników zmierzających do osiągnięcia sukcesu, odważnie i jasno spróbował przedstawić od wielu stron i oceniać techniki przekonywania (czy wywierania wpływu) używane w negocjacjach i mediacjach. Interesująco wykorzystał materiał wywiadów. Autor ma dostateczną ogólną wiedzę teoretyczną oraz posiadał umiejętność samodzielnego prowadzenia badań. Tym samym rozprawa doktorska wypełnia wymagania art. 13 ustawy o stopniach i tytule naukowym (Dz. U. z 2014 r. poz. 1198) i może być przedmiotem obrony.

