

Atkinsová, Lucie. Techniky vyjednávání při poskytování právních služeb

Brno, Masarykova univerzita, 2014.

Jaroslav Benák*

Nová publikace zkušené lektorky Lucie Atkinsové přináší do právnického vzdělávání významné téma, které na českých právnických fakultách dle mého názoru dosud chybělo. Celkově v českém právnickém vzdělání postrádám zdůraznění faktu, že při právním sporu je leckdy je výhodnější se s protistranou dohodnout, než absolvovat dlouhé soudní řízení.

* Mgr. Jaroslav Benák je asistent Katedry ústavního práva a politologie Právnické fakulty Masarykovy univerzity a asistentem Ústavu dovednostní výuky a inovace studia tamtéž.

Studenti se učí psát žaloby, odvolání a ústavní stížnosti. Byť se ve výuce mluví i o nákladech řízení a pravidlech pro jejich náhradu, není vždy zřejmé, že ani úspěšný žalobce na soudním řízení nemusí „zbohatnout“, neboť přiznaná náhrada nákladů často nepokryje náklady, které na své právní zastoupení skutečně vynaložil. To, co pak již rozhodně chybí, je rozvedení předchozích argumentů. Totiž, že pokud si někdo spočítá, jaká je šance, že soudní spor vyhraje, kolik v takovém případě „prodělá“ na nákladech za právní služby a jak dlouho bude řízení před soudem trvat, může mu v mnoha případech vyjít, že bude lepší

akceptovat nabídku na smírné řešení sporu. A to i v případě, kdy nabídka protistrany na první pohled nabízí méně, než odhaduje, že by mu mohl přiznat soud.

Tuto informaci studenti, kteří se jednou stanou advokáty, musí být schopni tlumočit klientům. Stejně tak studenti, z nichž vyrostou soudci, by měli dokázat vést strany ke smíru.

Pomoci studentům v tomto úkolu má předmět Techniky vyjednávání při poskytování právních služeb, který Lucie Atkinsová vyučuje na Právnické fakultě MU a nově též stejnojmenná učebnice, kterou vydala Masarykova univerzita.¹ Přestože je publikace primárně určena pro studenty zmíněného předmětu, využít ji může každý, kdo chce lépe porozumět příčinám konfliktů a naučit se konflikty řešit nebo ještě lépe jim předcházet.

Text vhodně postupuje od obecného ke konkrétnímu. Tedy začíná typologií konfliktů a technik vyjednávání. Pokračuje analýzou příčin konfliktu a dynamiky jeho vývoje. Tyto teoretičtější kapitoly následně autorka využívá k tomu, aby na ně mohla navázat analýzou aktérů konfliktu a mapováním vyjednávacího pole pro obě strany konfliktu.

Další kapitoly jsou pak zaměřeny na to, jak komunikovat s klientem a jak společně nastavit strategii pro vyjednávání s protistranou. V návaznosti na cíle klienta je možno zvolit některý ze stylů vyjednávání, které autorka blíže rozebírá.

Slovy autorky, její práce „staví zvládnání konfliktů na dovednostech budování a udržování vztahů a na budování a podpoře správných ve smyslu efektivních komunikačních návyků“. Jinými slovy řada kompetencí potřebných pro úspěšné vyjednávání je dovednostmi, které lze získat praktickým nácvikem a především opakovanou zkušeností s „opravdovým“ vyjednáváním.

¹ Jak předmět, tak nová učebnice jsou výstupem projektu OPVK Dlouhodobé partnerství výzkumu, praxe a výuky práva, reg. č. 1.07/2.4.00/17.0044. Podrobnosti o projektu včetně dalších materiálů k problematice vyjednávání najdete na webové stránce projektu www.partnerstvi.law.muni.cz.

Druhá část publikace je proto zaměřena na rozbor jednotlivých praktických problémů, k nimž může v různých fázích vyjednávání dojít. Za důležité pokládám, že vedle pojmenování problémů a analýzy jejich příčin autorka přidává i praktické tipy, jak se s těmito problémy vypořádat.

Z tohoto důvodu lze publikaci doporučit nejen studentům právnických fakult, ale i praktikujícím právníkům a vyjednavcům. Díky své bohaté negociační i lektorské praxi může autorka nabídnout řadu tipů a triků, které mohou pomoci nejen začátečníkům ale i zkušeným praktikům.

Za cenné pokládám rovněž, že publikace ukazuje svým čtenářům, jak konkrétní procesy vypadají nejen z pohledu vyjednavce či jeho klienta, ale též z pohledu protistrany. Slovy autorky:

„Normální je pro každého soustředit se na své zájmy, své pocity, své potřeby. Při budování ústupové cesty nebo mostu přes propast k dohodě ovšem musíte začít na té opačné straně, tj. u zájmů, potřeb a pocitů oponenta. Jakých zájmů, potřeb a pocitů? Těch, které jsme vyjmenovali výše u popisu čtyř klasických překážek dohody. Vytvořit ústupovou cestu či postavit most znamená pomoci oponentovi překonat propast přes minimálně tyto čtyři klasické překážky. Někdy se k nim mohou přidat ještě další.“

Následně autorka poskytuje návody, jak konkrétně pomoci oponentovi se zvládnáním těchto „mentálních rezervací“ a přivést ho tak k souhlasu s dohodou o smírném řešení sporu.

Text celé knihy je logicky uspořádan a obsahuje minimum chyb či překlepů. Pouze v některých případech se mi zdá, že příliš komplikovaná souvětí mohou být hůře srozumitelná pro čtenáře. To však nesnižuje hodnotu díla. Celkově tak mohu publikaci doporučit jak studentům, tak všem dalším lidem, kteří mají chuť dozvědět se více o řešení konfliktů.