

**Baker
McKenzie.**

Типы судей и оппонентов. Методы взаимодействия.

Ерова Екатерина, юрист

МГЮА, 29 апреля 2019 года





Agenda

- 1 Темперамент

- 2 Методы взаимодействия

- 3 Судья-хам

- 4 Судья-шутник

- 5 Судья-молчун, «читатель»

- 6 Судья-любитель вопросов

- 7 Судья-из военных

- 8 Судья, отдающий предпочтение оппоненту



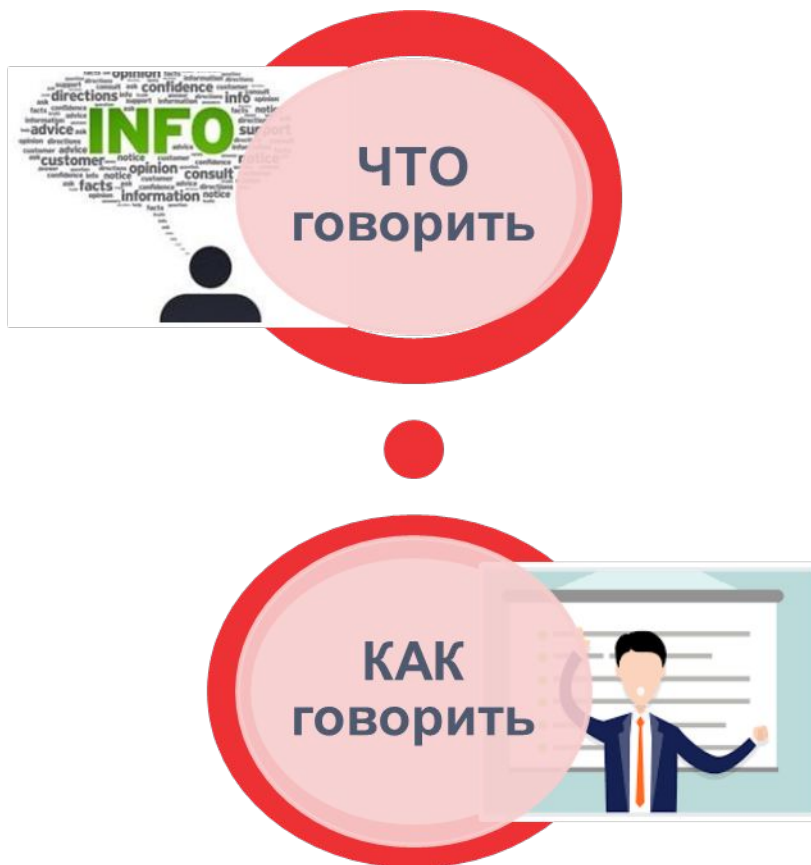
Agenda

9 Оппонент-хам

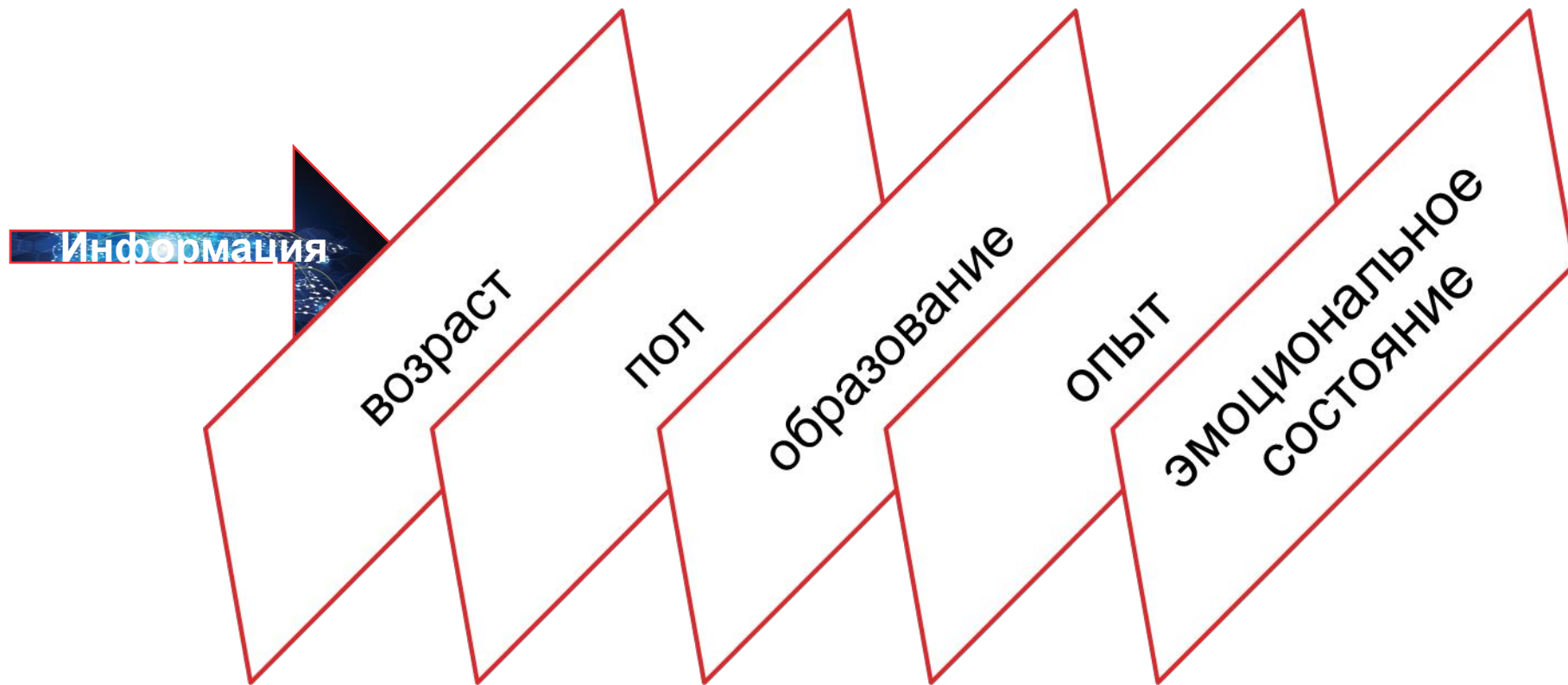
10 Оппонент-врун

11 Оппонент-невинная жертва

Что важно для успешного выступления в суде



Особенности восприятия информации



Темперамент

- это индивидуальная характеристика человека со стороны особенностей его психической деятельности, таких как интенсивность, скорость, темп психических процессов.

Обычно выделяются три сферы проявления темперамента:

- 1) уровень общей активности,
- 2) особенности двигательной сферы и
- 3) уровень эмоциональности.

Общая активность определяется степенью интенсивности взаимодействия человека с окружающей средой — природной и социальной.

- активен (быстрота в действиях)
- пассивен (выраженная вялость)

Двигательная или моторная активность выражается в быстроте и резкости движений, в темпе речи, а также во внешней подвижности или, наоборот, медлительности, говорливости или молчаливости.

Эмоциональность - выражается в быстроте смены эмоциональных состояний, восприимчивости к эмоциональным воздействиям, чуткости.

Холерик - быстрый, страстный, порывистый, однако совершенно неуравновешенный, с резко меняющимся настроением с эмоциональными вспышками, быстро истощаемый.

Сангвиник - живой, горячий, подвижный человек, с частой сменой настроения, впечатлений, с быстрой реакцией на все события, происходящие вокруг него, довольно легко примиряющийся со своими неудачами и неприятностями. Обычно сангвиники обладают выразительной мимикой.

Меланхолик - человек легко ранимый, склонный к постоянному переживанию различных событий, он мало реагирует на внешние факторы.

Флегматик неспешен, невозмутим, имеет устойчивые стремления и настроение, внешне скуп на проявление эмоций и чувств.



Психические свойства	Вилы темперамента и соответствующие им свойства высшей нервной деятельности			
	сангвинический	холерический	флегматический	меланхолический
Скорость	Высокая	Очень высокая	Медленная	Средняя
Сила	Средняя	Очень большая	Большая	Большая
Экстраверсия/ интроверсия	Экстраверт	Экстраверт	Интроверт	Интроверт
Пластичность/ригидность	Пластичный	Пластичный	Ригидный	Ригидный
Возбудимость	Умеренная	Высокая	Слабая	Высокая
Экспрессия	Умеренная	Повышенная	Пониженная	Повышенная
Устойчивость	Устойчив	Неустойчив	Очень устойчив	Очень неустойчив

Типы взаимодействия в процессе общения

- Кооперация (ты – помощник судье)
- Конкуренция

Стили взаимодействия

Сотрудничество:

полное удовлетворение партнёрами по взаимодействию своих потребностей и стремлений

Противодействие:

ориентацию на свои цели, без учета при этом каких-либо интересов другой участвующей стороны

Компромисс:

частичное достижение целей и интересов обеих сторон

Стили взаимодействия

Уступчивость:

принесение в жертву собственных интересов ради большей цели

Избегание:

уход или избегание контакта

Будь готов!

Независимо от того, какой судья рассматривает дело, ты должен:

- структурированно донести позицию (репетируй, пиши текст, запоминай тезисы)
- знай материалы дела, ссылки на листы, документы в деле (делай выписки и т.п.) – выбери свой стиль
- быть вежливым, дружелюбным
- подавать «правильные» метасигналы
- не забывай про чек-лист перед заседанием

Судья-хам

Как распознать?

- агрессивный, нервный, быстрый в движениях (как правило)
- нарушает процесс, обычно подгоняет
- кричит на стороны, не дает сказать
- быстро перескакивает с темы на тему

Как быть?

Типичная ошибка – их гонят – они бегут, хамить в ответ

- заранее продумать, какие аргументы главные
- полная концентрация, не поддаваться на провокации
- иметь в запасе помогающие фразы , факты
- менять представителей

Попытаться использовать внимание в свою пользу



Судья-шутник

Как распознать?

- эмоционален, приветлив
- подвижен, жесты, контакт со сторонами
- может шутить, подшучивать, иронизировать до степени сарказма
- задает вопросы как по делу, так и не по делу
- может быть заинтересован в вытягивании личной информации

Как быть?

Типичная ошибка – не реагировать вообще либо негативно

- важно позитивно реагировать
- не шутить или, наоборот, пошутить в ответ
- стараться в ответе на вопрос/шутку возвращать судью к делу



Судья-молчун, «читатель»

Как распознать?

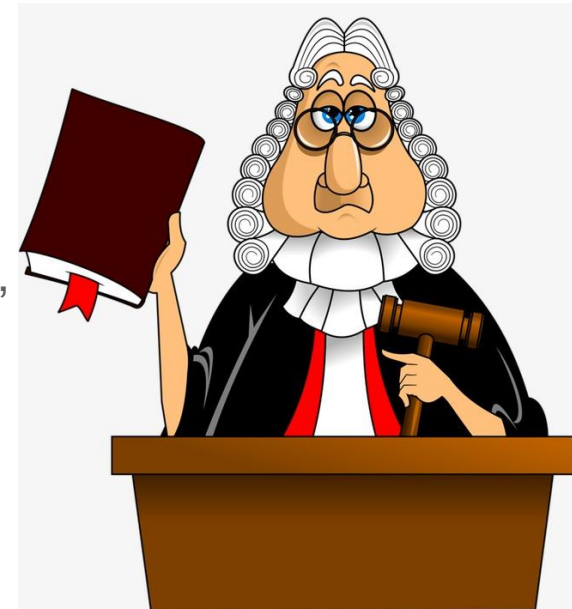
- смотрит в экран
- не слушает, не обращает внимания, не задает вопросов
- как правило, без эмоций

Как быть?

Типичная ошибка – тихо и монотонно говорить

- метод «разрыва шаблонов»
- менять громкость речи (реакция - а можно потише?), делать паузы
- задать неожиданный, риторический вопрос
- визуализация речи, подойти с материалами дела, что-то уронить

Судья поднял глаза – удерживай контакт (не читай по бумаге)



Судья-любитель задавать вопросы

Как распознать?

- много, много вопросов всем сторонам
- вопросы могут не касаться дела
- как правило, преподаватели, учительский стиль
- проверка сторон на компетентность

Как быть?

Типичная ошибка – игнорирование (этот вопрос не относится к делу)

- быть готовым быстро реагировать
- не знаешь ответа, не юли
- при ответе на вопрос старайся вернуть дискуссию в русло
- стараться улавливать суть, к чему клонит



Судья-бывший военный

Как распознать?

- выправка, быстрые движения
- четкий голос, четко ведет процесс (как правило)
- вопросы по существу
- времени не дает, паузы не любит

Как быть?

Типичная ошибка - мямлить

- «вспомнить устав»
- четко отвечать на вопросы без вступлений (да, нет)
- не использовать длинные, запутанные фразы



Судья, отдающий предпочтение оппоненту

Как распознать?

Распознаешь сразу!

Как быть?

- отвод
- если основания для отвода нет:
 - ничего не делать – гнуть свою линию
 - контролируемая истерика (Что здесь происходит?

оппонента слушают, а меня в который раз
российском суде или нет?!)

Моего
перебивают! Я в

При обратной ситуации – не
подливай масла в огонь, гнев может
обрушиться и на тебя.



Оппонент-хам

Почему хамят? Психологи выделяют **несколько возможных мотивов.**

-Человек не уверен в себе, полон явных и скрытых комплексов и пытается компенсировать ощущение неполноценности за агрессией.

«Слабая собака громче лает»

- Хам проверяет вас «на вшивость», определяя манеру дальнейшего общения.
- Ваш оппонент не классический хам, просто у него не задался день

Как быть?

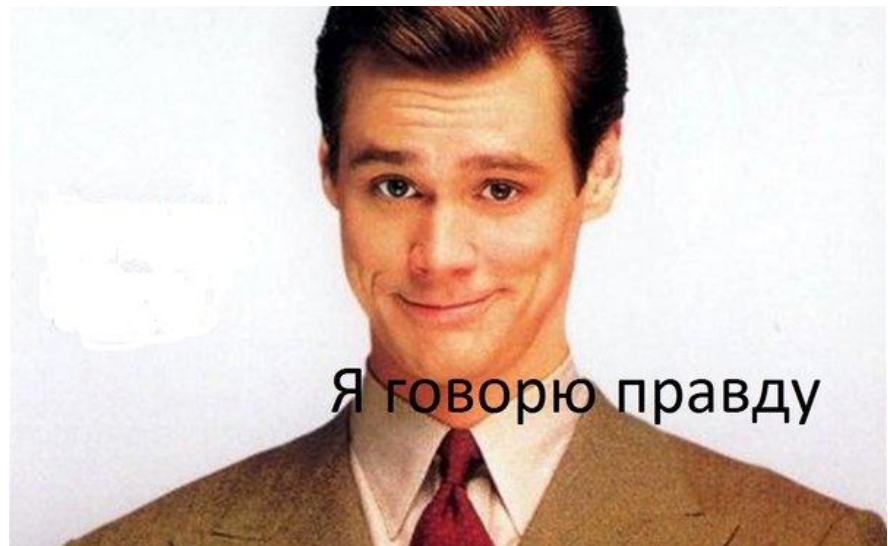
- спокойствие и игнорирование
- такт, вежливость
- помощь у судьи



Оппонент-врун

Как быть?

- ловить на вранье
- использовать в свою пользу ложность заявлений
- фальсификация



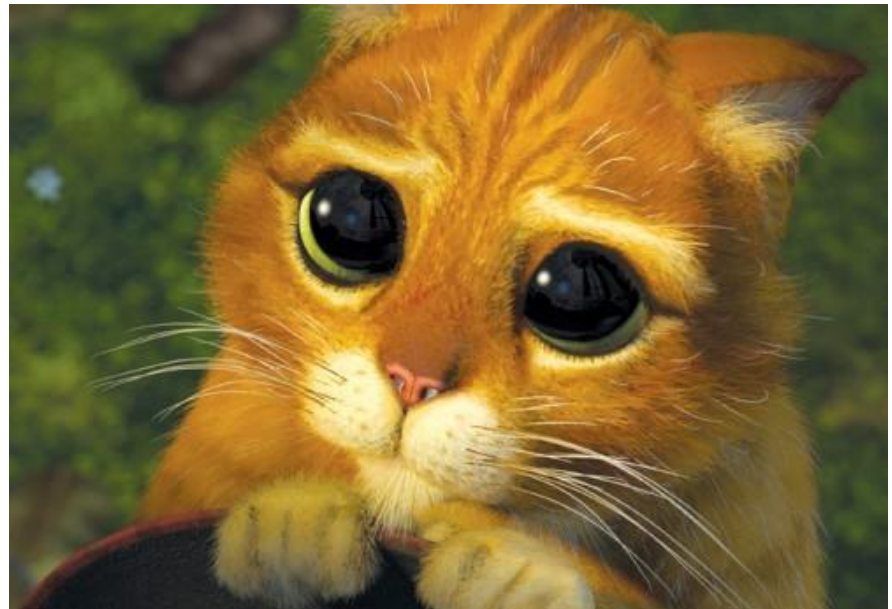
Оппонент-невинная жертва

Как распознать?

- жалобы
- «выбеливание»

Как быть?

- ловить на неточностях
- указывать на перегибы



Вопросы

Спасибо за внимание

www.bakermckenzie.com

“Бейкер и Макензи - Си-Ай-Эс, Лимитед” входит в состав Baker & McKenzie International, организации, созданной в форме швейцарского объединения (Swiss Verein), состоящего из юридических фирм - участников объединения в разных странах мира. В соответствии с общепринятой терминологией, используемой компаниями в сфере профессиональных услуг, термин “партнер” означает лицо, имеющее статус партнера в такой юридической фирме или занимающее аналогичную должность. Термин “офис” или “представительство” означает, соответственно, офис такой юридической фирмы.

© 2018 Бейкер и Макензи – Си-Ай-Эс, Лимитед