

Образ судді

Стиль мовлення. Темп і манера мови, гучність голосу, інтонація і чіткість вимови – це те, на підставі чого думка про вас складеться в перші хвилини розмови. Важливо контролювати темпоритм мовлення. Так, сприйняття швидкого і розміреного мовлення відбувається по-різному. Якщо хочете, щоб до ваших слів прислухалися, не поспішайте. Однак, з іншого боку, швидка мова сприймається більш переконливо, тому в особливо важливих моментах краще прискорити її темп. Не вдавайтеся без необхідності до зайвої експресії. *Різноманітність інтонації* має бути виправданою, як вже зазначалося вище. Говорити краще вагомо і впевнено, як досвідчений фахівець. Нерішучу людину можна визначити по її невиразним висловлюванням, багатим евфемізмами, пом'якшуючими мову. Створюють враження невпевненості і слова: «як би», «всього лише», «трохи», «судячи з усього». Про особу, що говорить подібним чином, складається враження як про людину слабку, непридатну для серйозної і відповідальної роботи. Знижують враження також висловлювання на кшталт «я не оратор», «я ще молодосвідчений фахівець», «я – людина нова», адже вони підсвідомо сприймаються як такі, що применшують цінність та видають непевність. Використовуйте *доступну лексику*, більше конкретних слів, уникайте абстрактних й узагальнюючих фраз; не зловживайте книжковим словами та термінами, намагайтеся говорити простіше та зрозуміліше.

Психологами доведено, що коли мова йде про передачу вражень та почуттів, сприйняття інформації відбувається за рахунок засвоєння вербальних засобів (слів) на 7%, за рахунок звукових засобів (тон голосу, інтонації звуку) на 38%, і за рахунок невербальних засобів на 55%. Тож вагомим фактором, що впливає на ваш імідж є **мова тіла**. Саме з невербальних сигналів, які ви надсилаєте оточуючим (*міміки, жести, пози тіла*) можна отримати дуже багато інформації про вас: можна визначити, говорите ви правду або лукавите, тривожитесь або почуваєтесь впевнено, готові до дії або вам все набридло.

Погляд. Встановіть зоровий контакт з людиною (краще дивитися не в очі, а в обличчя) на початку спілкування та постійно його підтримуйте, не говоріть «крізь» людину або «самі з собою». Погляд, спрямований на *трикутник «очі-ніс»*, створює враження серйозних намірів, тож є найкращим в спілкуванні судді. Погляд на *трикутник «очі-рот»*, демонструє дружнє ставлення, підходить для налагодження контакту. Доброзичливий, з посмішкою, короткочасний погляд в очі розцінюється, як сигнал позитивного ставлення, зацікавленості, симпатії, бажання контакту. Пам'ятайте та утримуйтеся від так званого «інтимного» погляду, що нижче очей до грудей, адже це сприймається, як особиста зацікавленість. Якщо співрозмовник вам

неприємний, намагається здійснювати на вас тиск – дивіться йому в «третє око» – на перенісся. Цим ви підсилюєте свою комунікативну позицію й послаблюєте комунікативну позицію іншого.

Настрій та налаштування. Демонструйте зацікавленість у справедливому вирішенні справи, дотримуйтесь підкресленого емоційного нейтралітету, утримуючи спілкування в межах процесуального регулювання. В ситуаціях, де особливо важливим є налагодження з учасником процесу психологічного контакту, демонструйте позитивність, щирість, емпатію. Водночас, виявляйте готовність вжити необхідних заходів для забезпечення в судовому засіданні належного порядку, в ситуаціях навіть незначного його порушення. Емоційна нейтральність має бути прийнята за основу спілкування судді, це дозволяє зберегти нейтралітет та уникнути зайвого емоційного розбалансування учасників судового процесу. Поряд з цим, це дозволяє за необхідності привернути додаткову увагу в певні моменти судового засідання, «приправляючи» важливу інформацію в міру виявленою емоційною експресією позитивного чи негативного забарвлення, відповідно до ситуації та мети впливу.

Поза тіла, хода, міміка та жести. Краще за все сидіти, не схрещуючи ноги, на все сидіння. Не слід розставляти широко ніг, класти руки на живіт – це зазвичай сприймається як байдужість. Ознакою зацікавленості та уваги до співрозмовника є: пересування у процесі спілкування на край стільця, нахил голови трохи вперед, злегка відкритий рот, міміка зосередженості. Для налагодження контакту найбільш ефективна й дієва є міміка привітності, головною ознакою якої є посмішка, яка має властивість легко віддзеркалюватися, стимулюючи продовження контакту. Окрім того, посмішка піднімає настрій тому, хто говорить.

Вам, мабуть, відомі такі основні **значення поз:**

– **Відкриті.** Найбільше підходять для ефективного спілкування. Свідчать про відсутність напруги та психологічний комфорт людини, довіру та готовність до контакту. Руки не схрещені - грудна клітка відкрита, вільне положення ніг (стопи з повною опорою), підборіддя злегка підняте, поворот тулуба, голови та погляду до співрозмовника, розкриті долоні, м'язи розслаблені.

– **Закриті.** Виражають напруження та захисні реакції того, хто не дуже комфортно почувається, не бажає продовжити спілкування або не погоджується з вами. Всі схрещування рук та ніг говорять про закритість, чим вище схрещення відносно тіла (знизу догори), тим сильніше підсвідоме бажання захиститися.

– **Авторитарні.** Демонструють високий статус, перевагу, домінування: поза «руки в боки», «поза американського сержанта» (ноги

розставлені ширше плечей, руки з'єднані за спиною, підборіддя підняте вгору). Як правило, покликані чинити тиск на співрозмовника, підкоряти його собі, тож можуть сприйматися негативно, але у виключних випадках можуть бути ефективними. Наприклад, щоб дати зрозуміти свою перевагу, Ви можете фізично піднятися над людиною (сісти вище, якщо встати, якщо ви обоє сиділи).

Найпершу знакову функцію виконує *хода судді*. На ході відображається внутрішній стан людини, але цілком справедливе і зворотне ствердження. Тобто, хода теж в свою чергу має дієвий вплив на емоційний стан. Тому, якщо ми відчуваємо всередині невпевненість, то один із способів як стати впевненіше, це просто піти як впевнена людина. Від такої ходи внутрішній стан зміниться, а за внутрішнім піде і зміну ставлення людей.

Саме тому, варто тренувати техніку «впевненої ходи»: піднята голова, пряма постава, руки, що плавно супроводжують рухи тіла. Позитивне враження складається від помірно енергійної ходи, бадьорості рухів. Ознакою пригніченості, втоми, непевності є опущені «під ноги» очі при ходьбі. Якщо Ви прагнете досягти позитивного сприйняття інших, варто дивитися перед собою, не опускати очей та не «волочити» ноги. Не слід тримати при ходьбі руки в кишенях – це сприймається як прояв прихованості та невпевненості. Не розхитуйте плечима та стегнами, не розмахуйте надмірно руками в боки; роблячи крок, ставте ногу «від стегна», це дозволить робити досить широкі кроки. Хода, як і багато інших особливостей людини – це звичка, тож, докладаючи певних вольових зусиль, Ви можете її змінити. Для створення ходи впевненого людини скористайтеся наступними порадами:

- Тримайте поставу. Розгорніть плечі, закиньте їх назад і відпустіть. Перевірте три головні вектори: ґрунтовність, легкість і енергію, Відповідно, відчули, як ноги міцно стоять на землі, від тім'ячка представили ниточку, яка вас тягне вгору, від сонячного сплетення – вперед і вгору. Потягніть за ці ниточки, ваша шия стане високою, погляд на рівні другого поверху, вас потягне вперед. Чудово! Гарна постава готова.

- Крок – від стегна!
- Кроки – ширше.
- Починайте крок з п'яти і прокотіть стопу повністю по землі. Рух буде виглядати плавніше і цілеспрямованою.

- Спирайтеся на всю стопу, це дозволить розподілити вагу тіла рівномірно. Хода стане більш легкою і плавною.

- А тепер кожен викид ноги робіть далі і вільніше! Неправильно, коли ступня, опускаючись, як би повертається до вас назад – ні, краще уявляйте, що носок ноги тягнеться вперед!

- Приберіть хитання вліво-вправо, для цього зберіть кроки ближче до однієї лінії. Широка постановка ніг вас буде розгойдувати, а це не зібраність і

трата зайвої енергії. Образ - "робіть свою лижню". Провести лінію! Уявіть, що ви йдете по ниточці!

- «Качині лапки» в різні сторони при ходьбі робити не слід, стопи тримайте паралельно.

- Перевірте, що Ви не гойдаєтеся ні вліво-вправо, ні вгору-вниз. Уявіть, що у вас в очах - відеокамера, а коли людина йде і одночасно веде зйомку на відео, хитань зображення бути не повинно. Голова не хитається і не бовтається, голова йде рівно!

- Упевнені в собі люди не поспішають. Якщо поспішаєте, робіть кроки не частіше, а ширше.

- Чіткі руки допомагають чіткості кроку. Рух рук синхронно з кожним кроком. Перевірте!

- Руки не розкидаються в сторони. Руки розслаблені, але мах йде не вбік, а вперед, підтримуючи хід ноги.

- Обличчя розслаблене, погляд - вперед.

Слідкуйте за своєю ходою кожен день, дотримуючись цих порад, і ваша впевненість зростатиме прямо на очах. ***Впевненість є в кожному з нас, перевірте!***