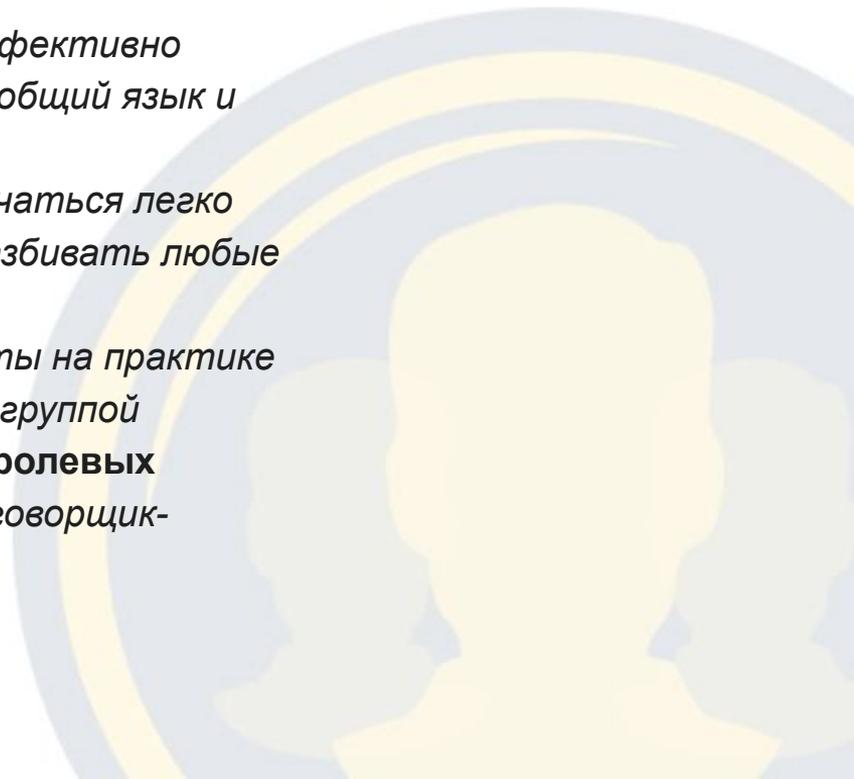


**Юридическая конфликтология**  
**от Аристотеля до наших дней**  
(Юридический факультет МГУ)



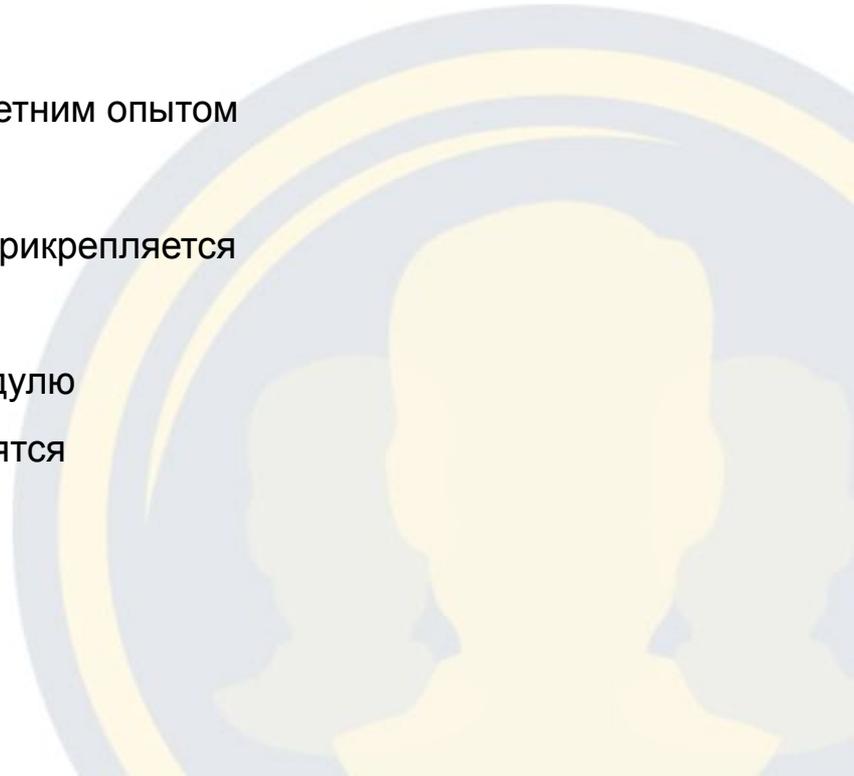
# Цели и задачи **данного курса:**

- **Навыки коммуникации:** *студенты научатся эффективно общаться с участниками конфликта, находить общий язык и достигать консенсуса.*
- **Навыки переговорной гибкости:** *студенты научатся легко говорить на любые темы и аргументировано разбивать любые возражения*
- **Навыки работы с группой присяжных:** *студенты на практике отработают модели воздействия и управления группой*
- **Навыки ведения коммуникации из различных ролевых позиций:** *защитник, обвинитель, эксперт, переговорщик-медиатор.*

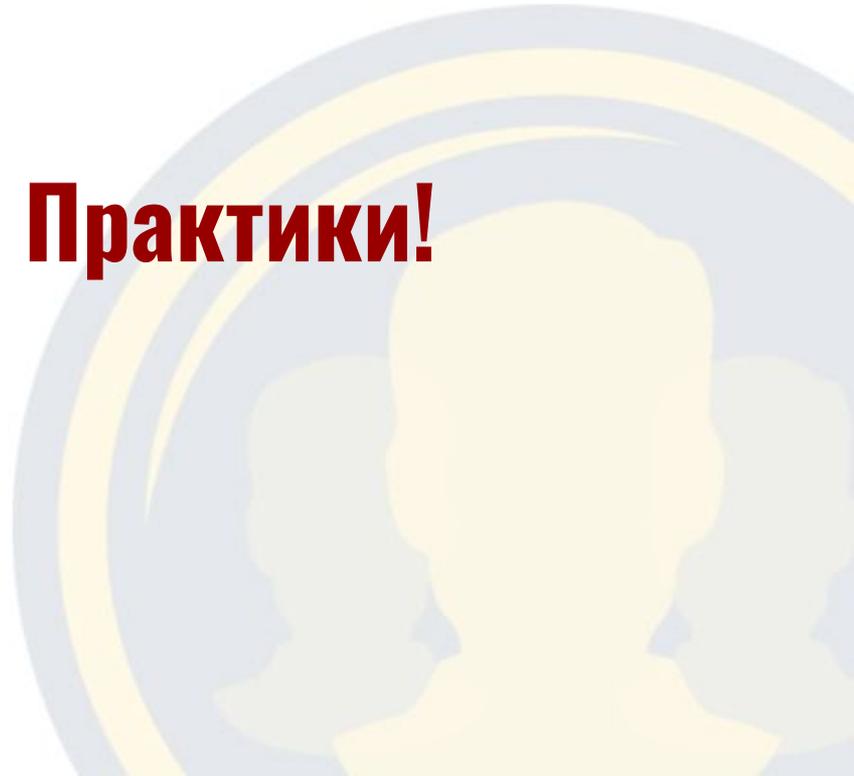


# Особенности **данного курса:**

- Курс максимально практичный
- Ведут практики переговорщики с более чем 20 - летним опытом
- Юристы которые не проигрывали дел в судах
- Индивидуальная стратегия обучения( к каждому прикрепляется Инструктор курса)
- Инструктора лично сопровождают по каждому модулю
- Участие в специализированном Клубе где проводятся переговорные поединки и выступления



**Курс проводят - Практики!**



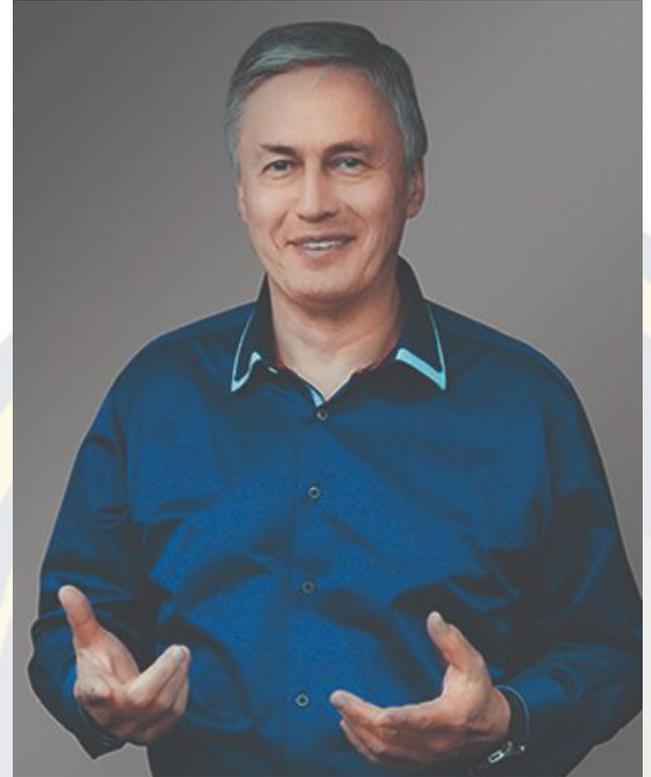
# Артем Еркин

- Заместитель декана по цифровому развитию и дополнительному образованию
- Автор различных книг по юриспруденции
- Автор научных работ по юридической психологии и судебной экспертизе
- Практик в области юридического менеджмента и управлению организацией
- Автор многочисленных научных материалов в области юриспруденции, юридической психологии и судебной экспертизы



# Михаил Пелехатый:

- Самый опытный тренер НЛП в России. Ученик Ричарда Бендлера, прошедший все тренинги, включая DNE и NHR.
- Высшее образование получил в Высшей Школе КГБ СССР а затем в Академии Внешней разведки.
- Безусловный лидер разработки и использования инструментов НЛП в практических бизнес-контекстах, целенаправленных переговорах, вербовки и консультировании.
- Совладелец Международной Корпорации АСЕПТИКА – крупнейшей в Европе компании -производителя косметических, гигиенических и медицинских одноразовых средств.
- Создатель Боевого НЛП. Разработчик тренингов «Теория лжи», «Управление эмоциями в переговорах», «Жесткие переговоры», “Аргументация от Аристотеля до наших дней”



# Евгений Спирица:

- Является экспертом в сфере инструментальной и безынструментальной детекции (верификации) лжи и профессиональным переговорщиком более 20 лет.
- Основал направления «профайлинг» и «верификация лжи» в России; имеет тысячи последователей в РФ и мире. Создал национальную (русскую) школу безынструментальной детекции лжи.
- Имеет многолетний опыт обучения детекции лжи работников спецслужб (ФСБ, ФСО, МВД), следственного комитета, прокуратуры, крупных банков, бизнеса.
- Специалист в сделках - слияния и поглощения, имеет опыт участия в сложных судебных процессах, включая суды присяжных.

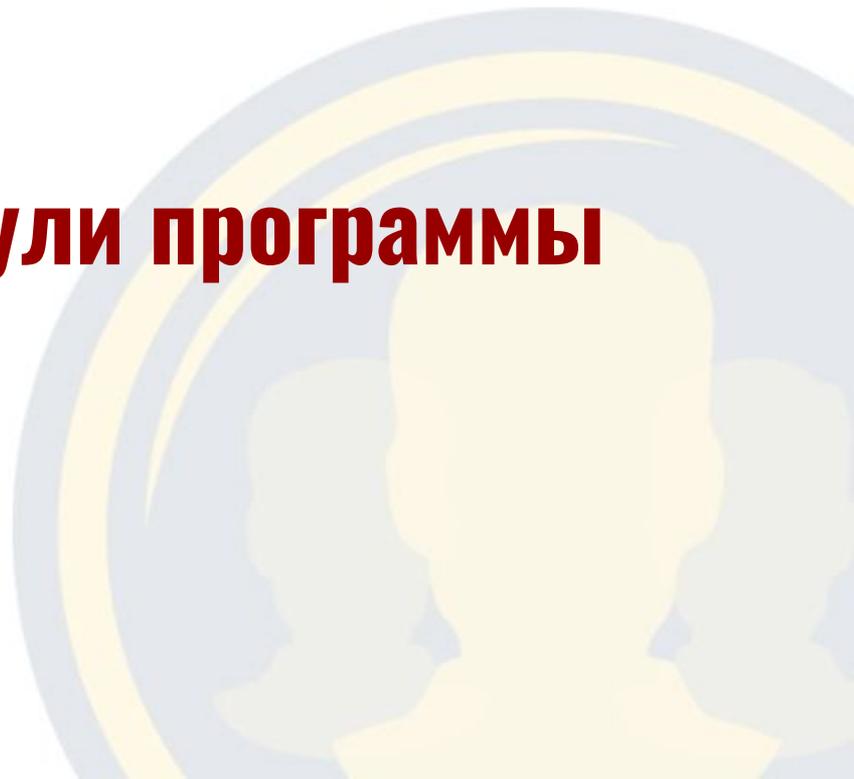


# Наталья Дьякова

- Ученая степень — кандидат психологических наук.
- Психолог. Преподаватель психологии. Клинический психолог. Судебный эксперт-психолог.
- Член Российского психологического общества.
- Входит в Российский национальный реестр психологов EUROPSY.
- Руководитель экспертного центра и вице-президент Международной ассоциации экспертов в области психологии и права (МАЭПП).
- Область научных и практических интересов включает использование психологических знаний в юридической деятельности; социально-психологические исследования функционирования общества; психологические и комплексные (с участием психолога) экспертные исследования.



# **Самые важные модули программы**

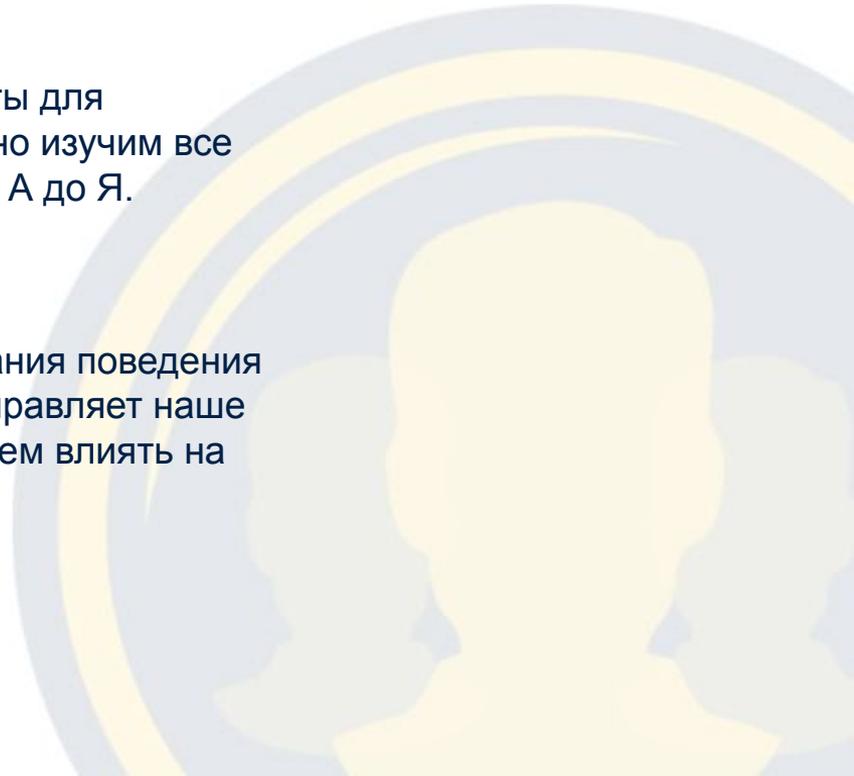


**Модуль 1. Профайлинг  
и структура личности в условиях  
юридического конфликта**



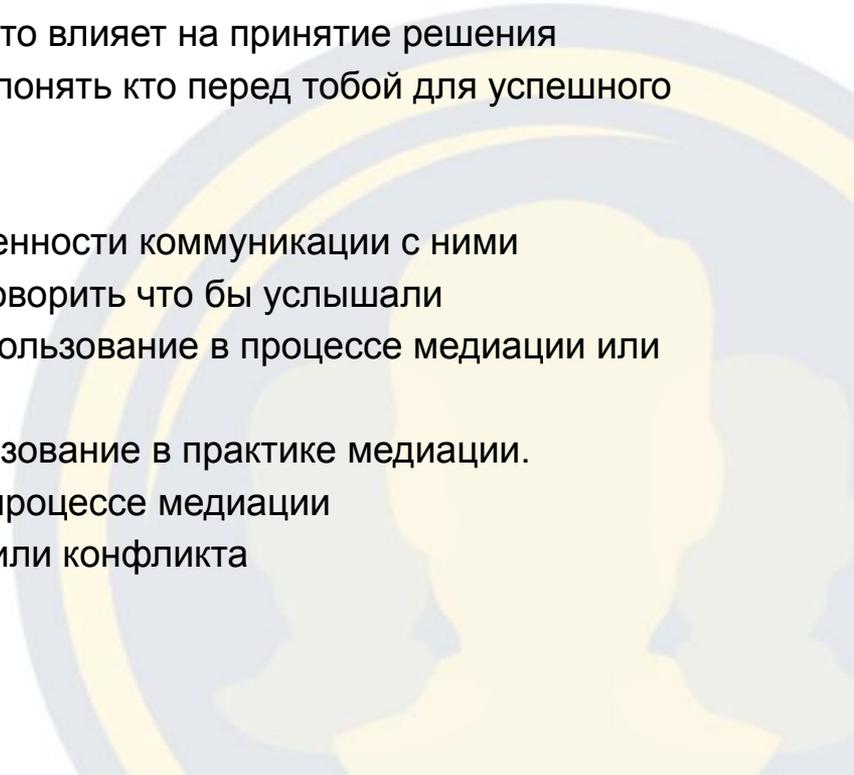
# Профайлинг и структура личности...

- **Профайлинг** – это психоматематика и инструменты для прогнозирования поведения человека. Мы детально изучим все инструменты и пройдемся по личности человека от А до Я.
- **Изучим структуру личности**, для полного понимания поведения каждого отдельного человека. Поймем как нами управляет наше бессознательное. И как опираясь на него мы сможем влиять на любого человека



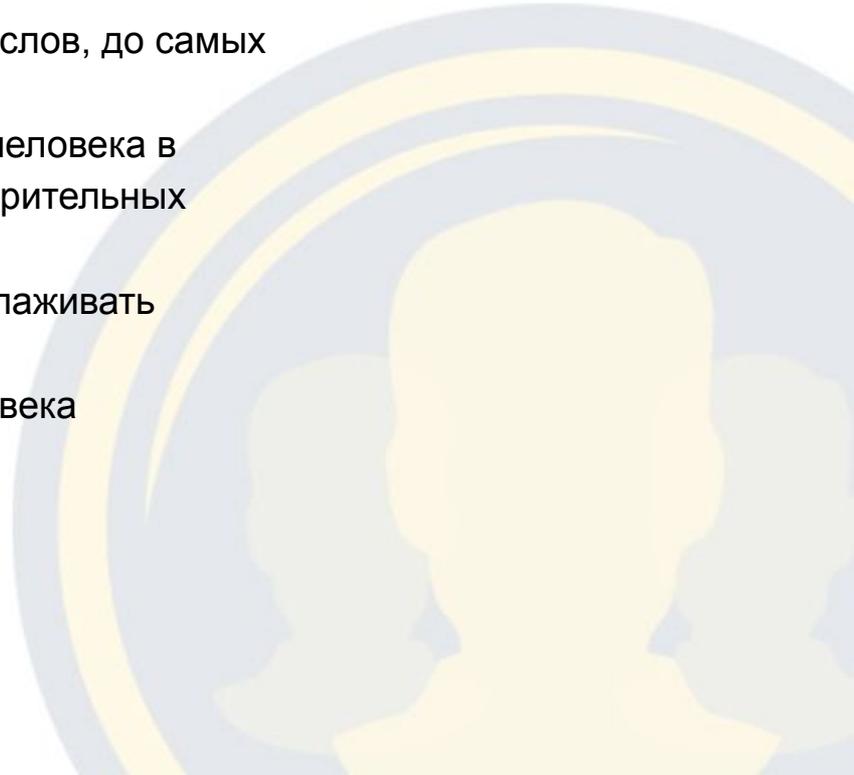
# Основные темы модуля:

- **Структура личности и психики** человека, как и что влияет на принятие решения
- Оперативная психодиагностика личности или как понять кто перед тобой для успешного разрешения конфликта
- Описание основных психотипов
- Основные типы патологических личностей и особенности коммуникации с ними
- Особенности мотивации каждого психотипа, что говорить что бы услышали
- Оценка степени риска каждого психотипа и их использование в процессе медиации или иного конфликта
- Ценности (комплексные эквиваленты) и их использование в практике медиации.
- Стресс- факторы личности и их использование в процессе медиации
- Стили поведения клиентов в процессе медиации или конфликта

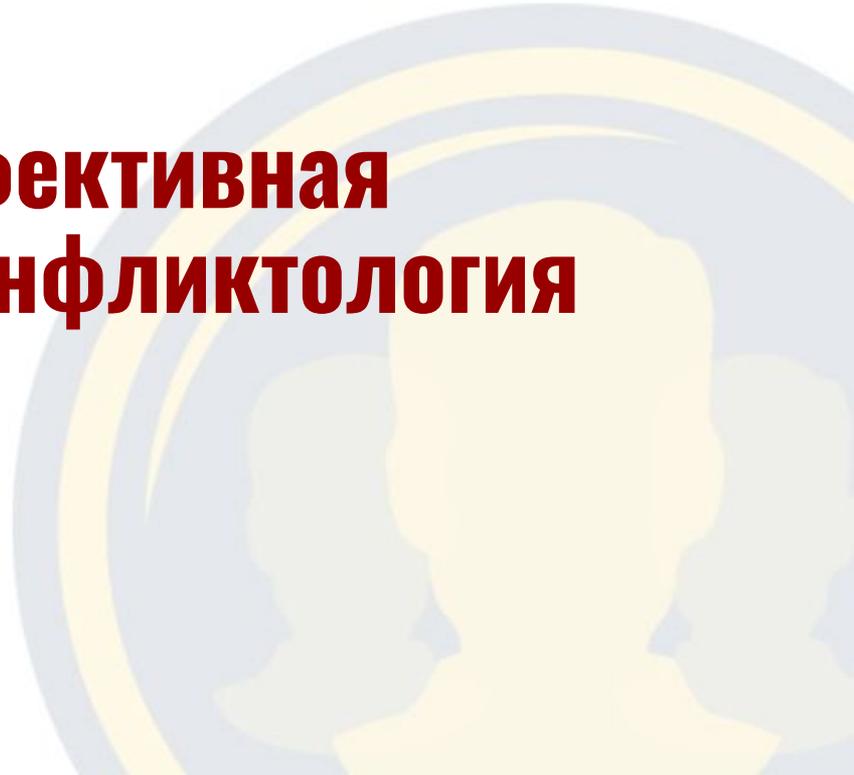


# В результате прохождения **модуля ВЫ:**

- Поймете полную структуру личности человека, от слов, до самых глубинных мотивов поведения
- Научитесь понимать и предсказывать поведение человека в жизни и за столом переговоров, в процессе примирительных процедур и зале суда
- Как определять психотип за несколько минут и налаживать коммуникацию даже со сложными людьми
- Как понимать истинные мотивы и намерения человека
- Как увидеть скрытые намерения людей



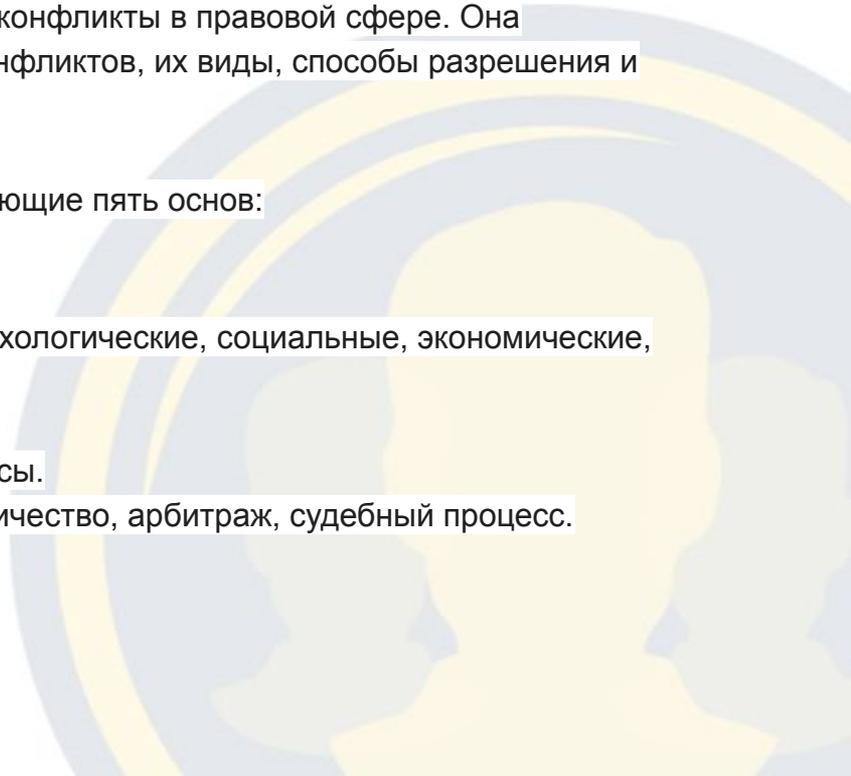
# **Модуль 2. Эффективная коммуникация и конфликтология**



# Основы эффективной коммуникации в условиях конфликта

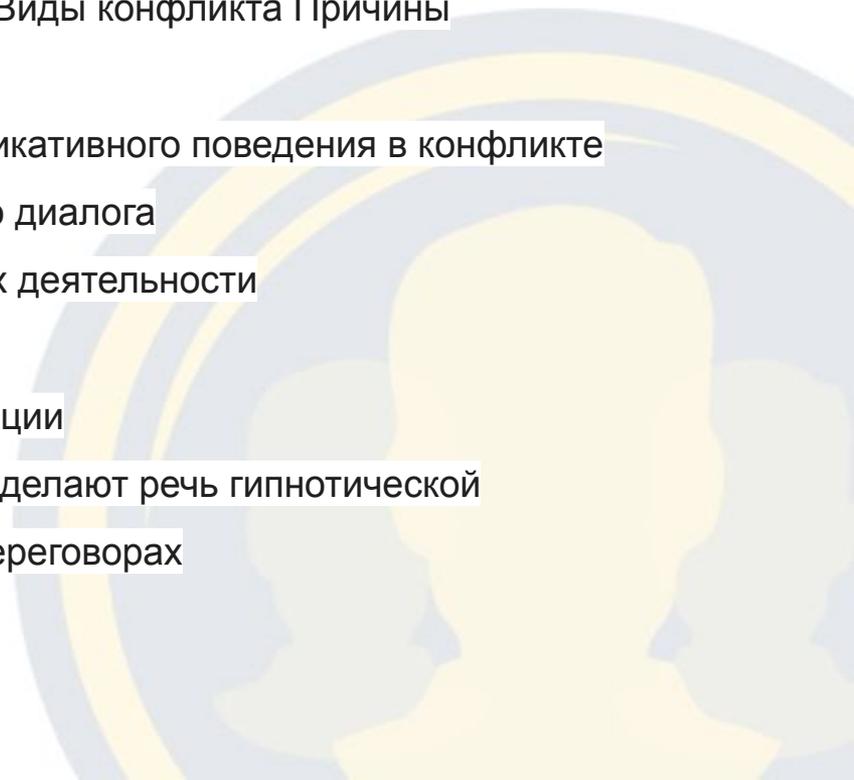
**Юридическая конфликтология** - это наука, которая изучает конфликты в правовой сфере. Она рассматривает такие вопросы, как причины возникновения конфликтов, их виды, способы разрешения и предотвращения.

Основы юридической конфликтологии включают в себя следующие пять основ:

1. Понятие конфликта: сущность, признаки, виды.
  2. Факторы, влияющие на возникновение конфликтов: психологические, социальные, экономические, политические.
  3. Процесс развития конфликта: стадии, динамика.
  4. Структура конфликта: субъекты, объекты, цели, интересы.
  5. Методы разрешения конфликтов: переговоры, посредничество, арбитраж, судебный процесс.
- 

# Основные темы модуля:

- Определение конфликта, Признаки конфликта, Виды конфликта Причины возникновения конфликта
- Роль коммуникации в конфликте, Типы коммуникативного поведения в конфликте
- Техники и условия построения конструктивного диалога
- Профилактика конфликтов в различных сферах деятельности
- Основы ведения переговоров
- Использование речевых стратегий в коммуникации
- Использование специальных приемов которые делают речь гипнотической
- Техники влияния и управления оппонентом в переговорах

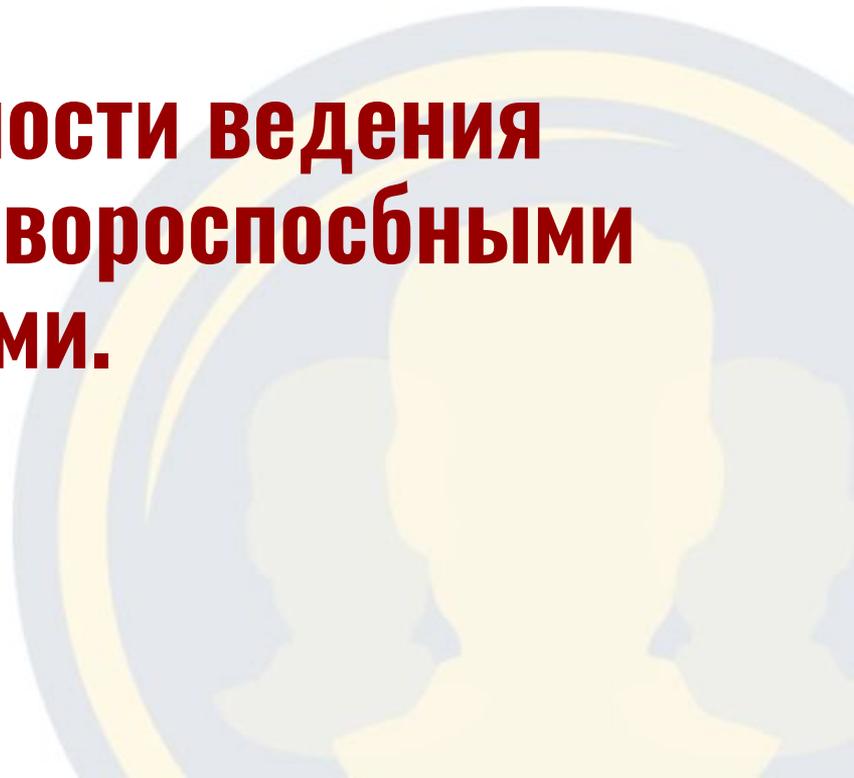


# В результате прохождения **модуля ВЫ:**

- Про конфликтную составляющую в любых переговорах и ее использование в эффективной коммуникации
- Основные психологические принципы конфликта или как быть успешным конфликтологом несмотря ни на что
- Основы эффективной коммуникации - доверие, раппорт, системный подход к коммуникации
- Основы целеполагания в коммуникации и их особенности в ситуации конфликта
- Гармонизация отношений - как быть своим для всех
- Основные типы мета- программ и их использование в процессе психодиагностики и построения отношений во время медиации



**Модуль 3. Особенности ведения переговоров с недоговороспособными клиентами.**



# Недоговороспособные ЭТО...

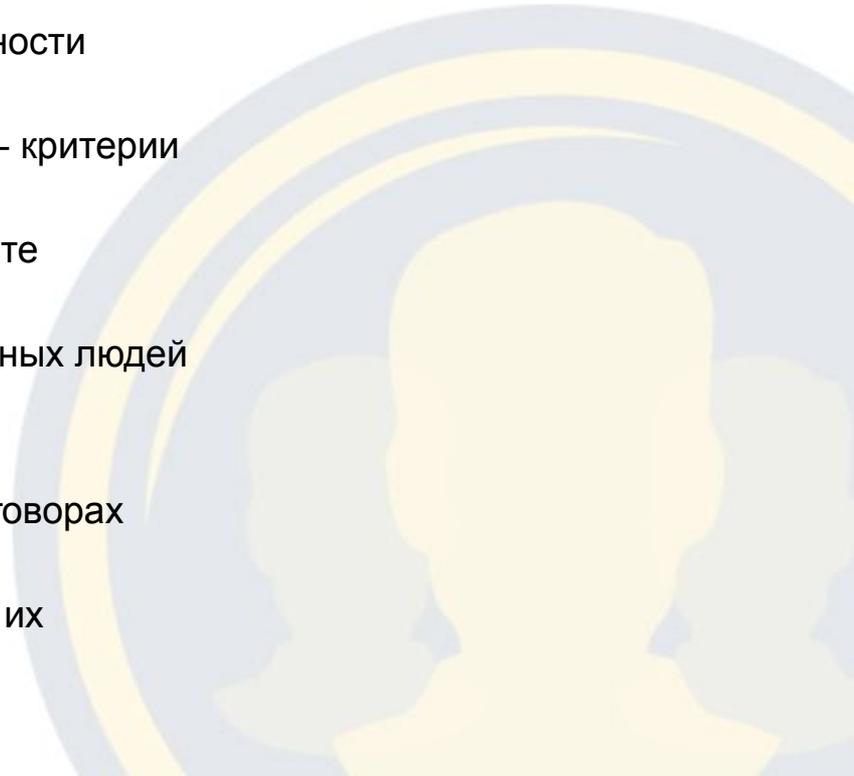
**Недоговороспособный переговорщик** - это человек, который не способен вести переговоры эффективно и конструктивно. Он может быть склонен к таким стратегиям поведения, как:

- **Навязывание своих условий:** недоговороспособный переговорщик может пытаться навязать свои условия без учета интересов другой стороны.
- **Угрозы и запугивание:** недоговороспособный переговорщик может использовать угрозы и запугивание, чтобы заставить другую сторону принять свои требования.
- **Переход на личности:** недоговороспособный переговорщик может переходить на личности, оскорбляя или унижая другую сторону.
- **Пренебрежение интересами другой стороны:** недоговороспособный переговорщик может не пытаться понять интересы другой стороны и не учитывать их в своих предложениях.

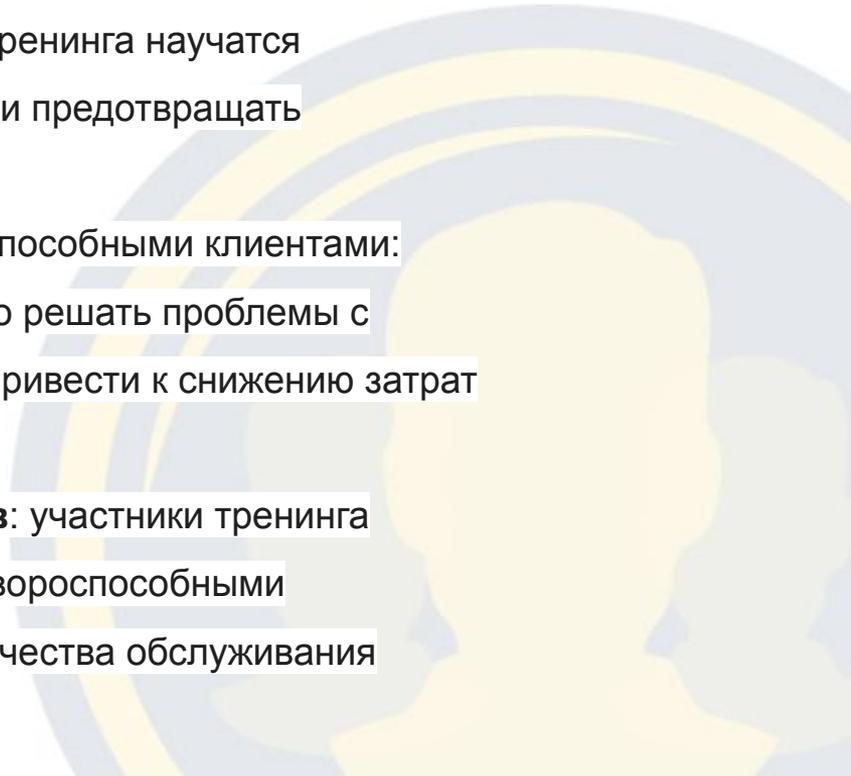
Такое поведение может привести к тому, что переговоры будут заблокированы или будут достигнуты неблагоприятные для обеих сторон соглашения.

# Основные темы **данного модуля:**

- Понятие недоговороспособного клиента и особенности медиации с такими типами клиентов
- Как определить что клиент недоговороспособный - критерии такого клиента
- Точки слома в переговорах, как мы принимаем не те решения
- Основные паттерны поведения недоговороспособных людей
- “Заезженная пластинка” и как ей противостоять
- Принцип постепенности в переговорах
- Контроль и удержание состояния в сложных переговорах
- Противодействия манипулятивным приемам недоговороспособных переговорщиков и способы их утилизации



# В результате прохождения модуля:

- **Уменьшение количества конфликтных ситуаций** с недоговороспособными клиентами: участники тренинга научатся распознавать недоговороспособное поведение и предотвращать конфликты.
  - **Снижение издержек**, связанных с недоговороспособными клиентами: участники тренинга научатся более эффективно решать проблемы с недоговороспособными клиентами, что может привести к снижению затрат на обслуживание таких клиентов.
  - **Улучшение качества обслуживания клиентов**: участники тренинга научатся более эффективно работать с недоговороспособными клиентами, что может привести к улучшению качества обслуживания клиентов в целом.
- 

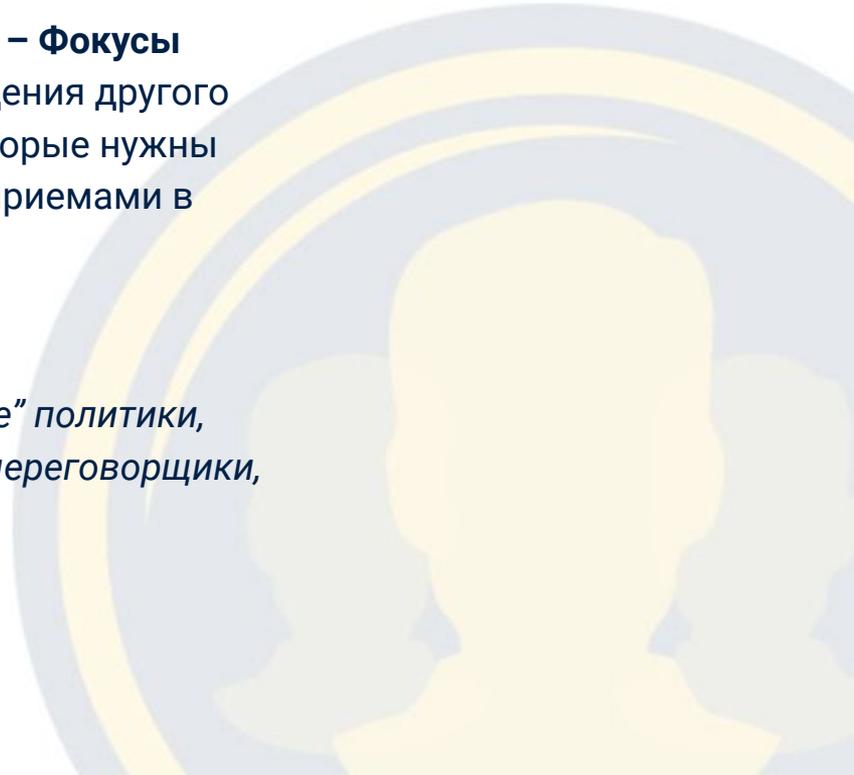
**Модуль 4. Основные способы  
изменения убеждений участников  
переговорного процесса**



# Фокусы языка - ЭТО:

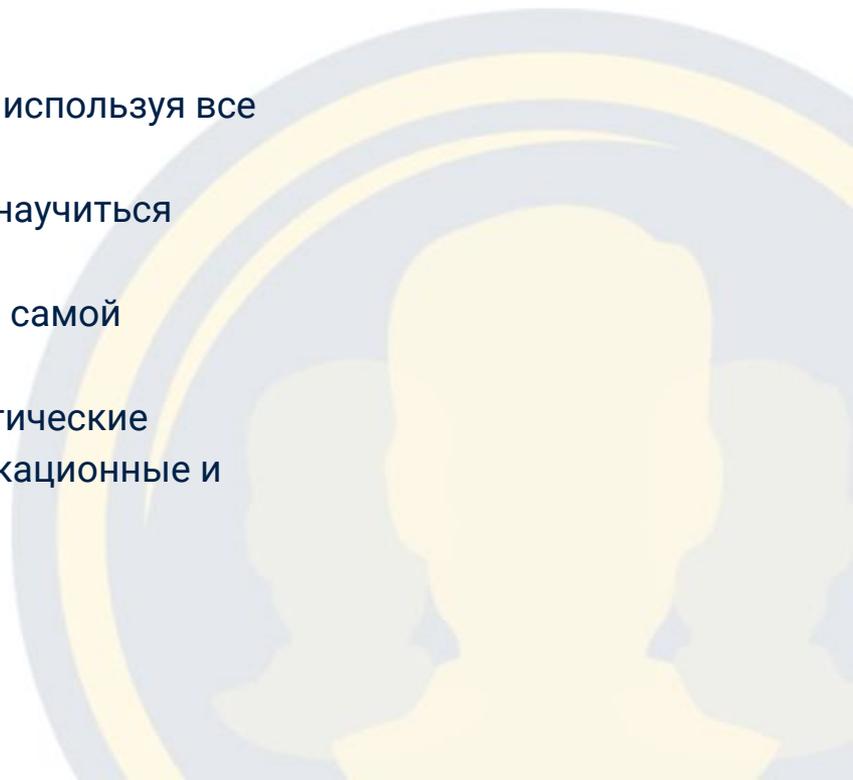
Существуют **14 лингвистических паттернов – приемов – Фокусы Языка**, с помощью них можно преобразовывать убеждения другого человека. Вести разговор в то русло и к тем целям, которые нужны вам. Как правило, люди пользуются 4-6 привычными приемами в общении. Если вам известны все 14, вы легко сможете воздействовать и управлять коммуникацией.

*Все 14 Фокусов Языка используют “прокачанные” политики, продажники, религиозные деятели. И, конечно, переговорщики, которые тренируются...*



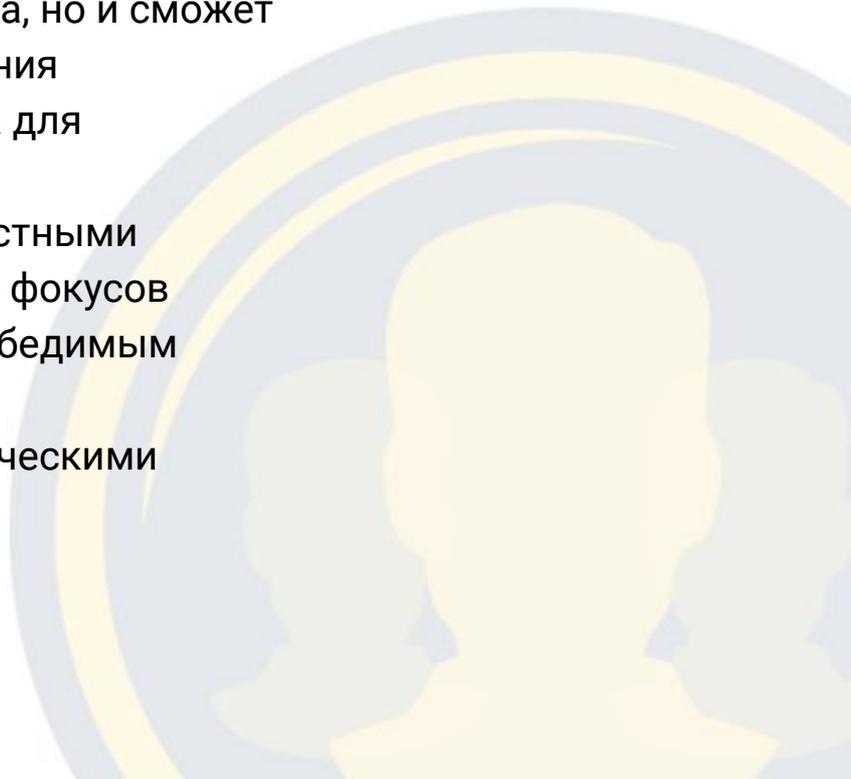
# В данной части **курса вы узнаете:**

- Что такое фокусы языка, как ими пользоваться?
- Как побеждать в переговорах, на дебатах и судах используя все лингвистические конструкции
- Моделирование успешных переговорщиков. Как научиться выступать перед аудиторией и завоевывать ее
- Как быть убедительным и уметь убеждать даже в самой сложной ситуации
- Вы сможете помогать людям используя гуманистические фокусы языка, либо побеждать, используя провокационные и боевые фокусы языка



# **В результате прохождения модуля вы**

- Не только отработаете все 14 фокусов языка, но и сможете встроить устойчивый навык их использования
- Познакомитесь со связками фокусов языка для разрушения убеждений в конфликте
- Познакомитесь с уникальными и малоизвестными моделями “дзюдо фокусов языка” и “карате фокусов языка” и как следствие сможете стать непобедимым переговорщиком
- Сможете вести переговоры с разными этническими группами и национальностями



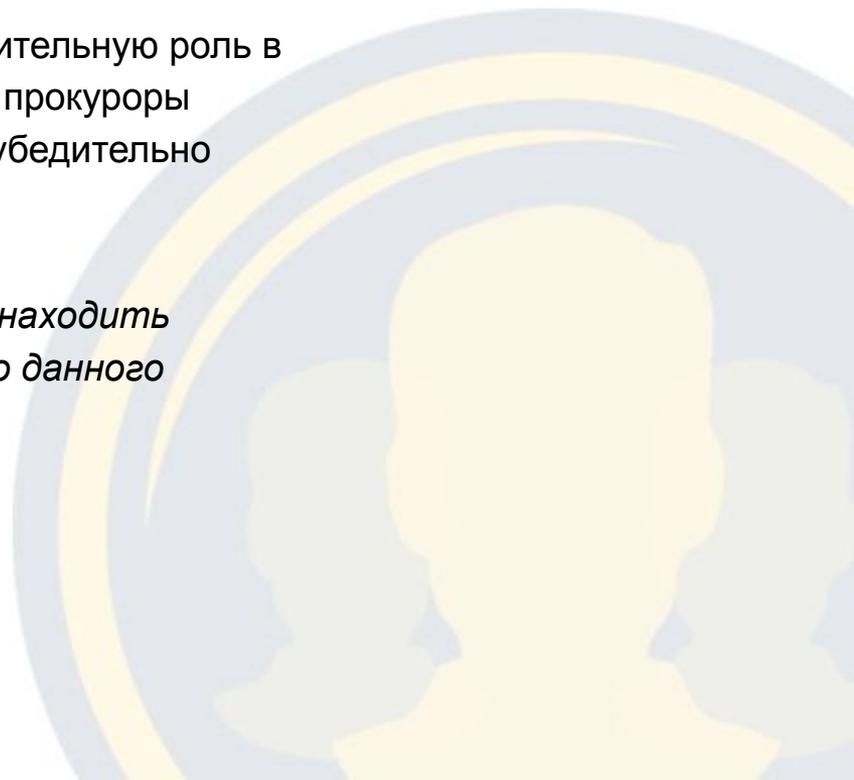
**Модуль 5. Ораторское искусство  
в зале суда и взаимодействие с судом  
присяжных**



# Как это **использовать?**

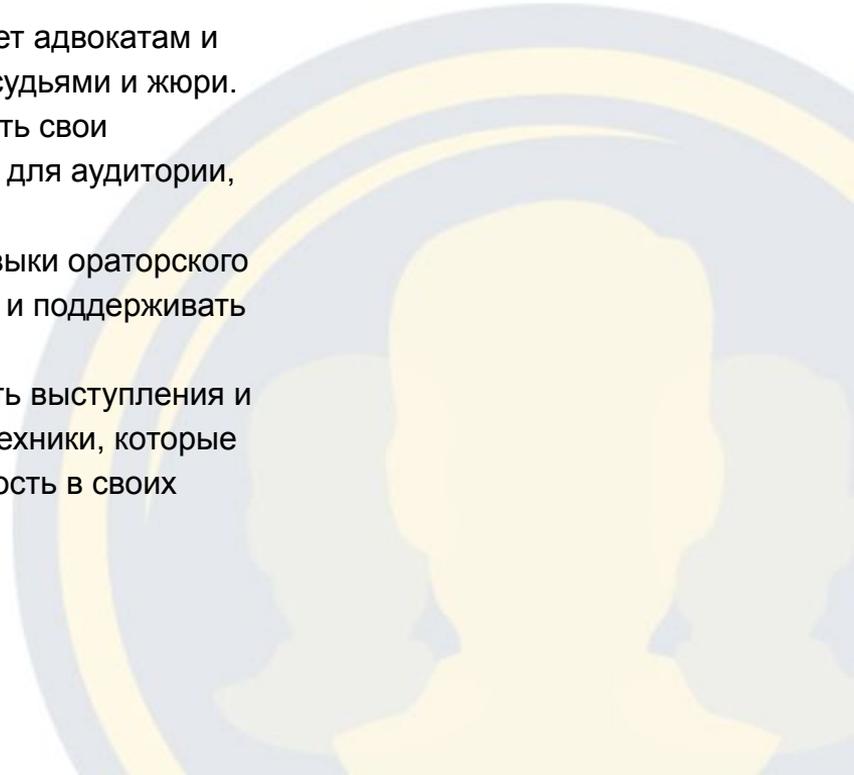
**Ораторское искусство в зале суда** может играть значительную роль в судебном процессе. В судебных процессах, адвокаты и прокуроры используют свои навыки ораторского искусства, чтобы убедительно выступить перед судьями и жюри.

*Поэтому риторика определяется - как «способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета».*



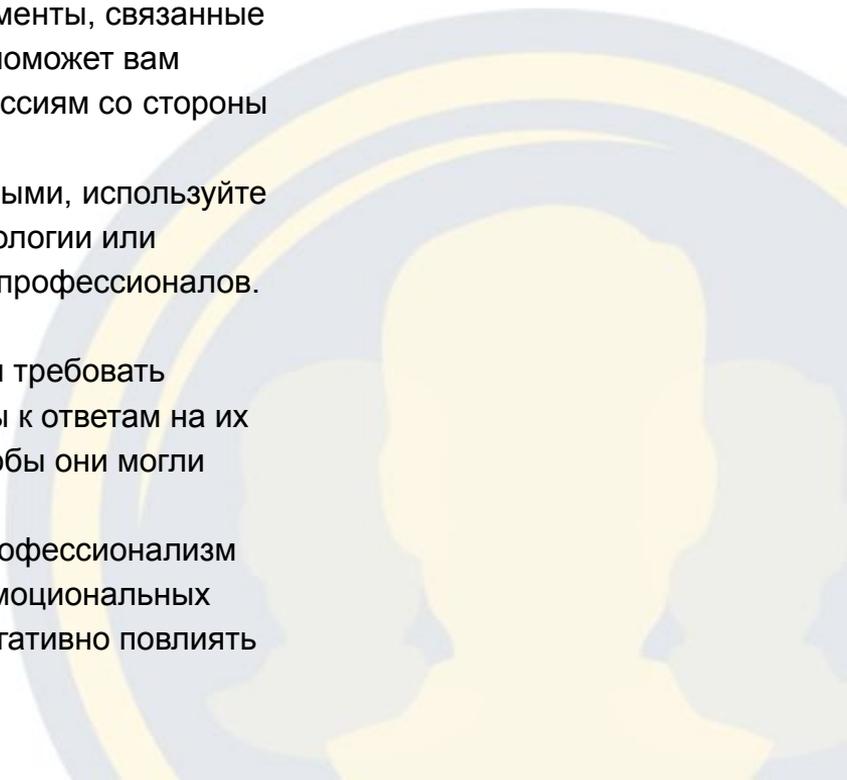
# В данной части **курса вы узнаете:**

- **Как быть убедительным:** Ораторское искусство позволяет адвокатам и прокурорам выступать убедительно и эффективно перед судьями и жюри.
- **Навык коммуникабельности:** Вы сможете структурировать свои выступления таким образом, чтобы быть легко понятными для аудитории, включая судей и жюри.
- **Научитесь управлять вниманием:** Хорошо развитые навыки ораторского искусства позволяют контролировать внимание аудитории и поддерживать ее заинтересованность в процессе.
- **Повысите уверенность в себе:** Научитесь подготавливать выступления и разовьете умение эффективно использовать ораторские техники, которые помогут снизить степень нервозности и повысить уверенность в своих возможностях.



# В результате прохождения модуля вы:

- **Подготовка к суду:** Изучите факты, доказательства и аргументы, связанные с делом, чтобы быть хорошо осведомленным. Подготовка поможет вам лучше понять суть дела и быть готовым к вопросам и дискуссиям со стороны присяжных.
- **Четко и ясно выражаться:** Когда вы общаетесь с присяжными, используйте понятный язык и старайтесь избегать юридической терминологии или сложных концепций, которые могут быть непонятны для непрофессионалов. Выражайтесь ясно, логично и последовательно.
- **Ответы на вопросы:** Присяжные могут иметь вопросы или требовать дополнительные объяснения по поводу дела. Будьте готовы к ответам на их вопросы и предоставьте им необходимую информацию, чтобы они могли лучше понять дело и принять обоснованное решение.
- **Удержание состояния:** Важно сохранять спокойствие и профессионализм во время взаимодействия с судом присяжных. Избегайте эмоциональных вспышек или агрессивного поведения, так как это может негативно повлиять на их восприятие вас и вашего дела.



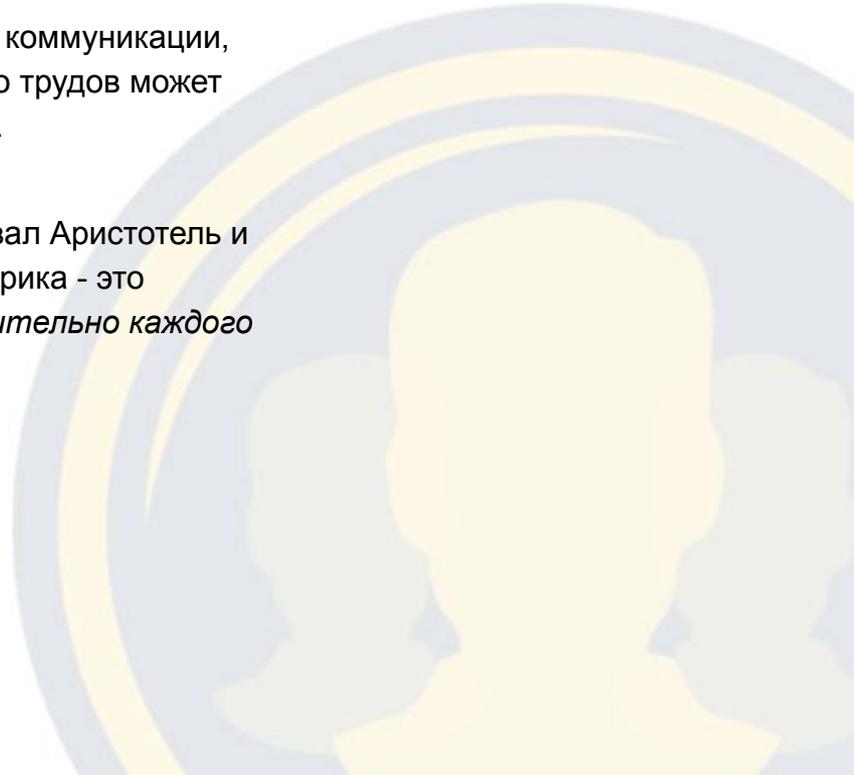
# **Модуль 6. Риторика от Аристотеля до наших дней**



# Риторика...

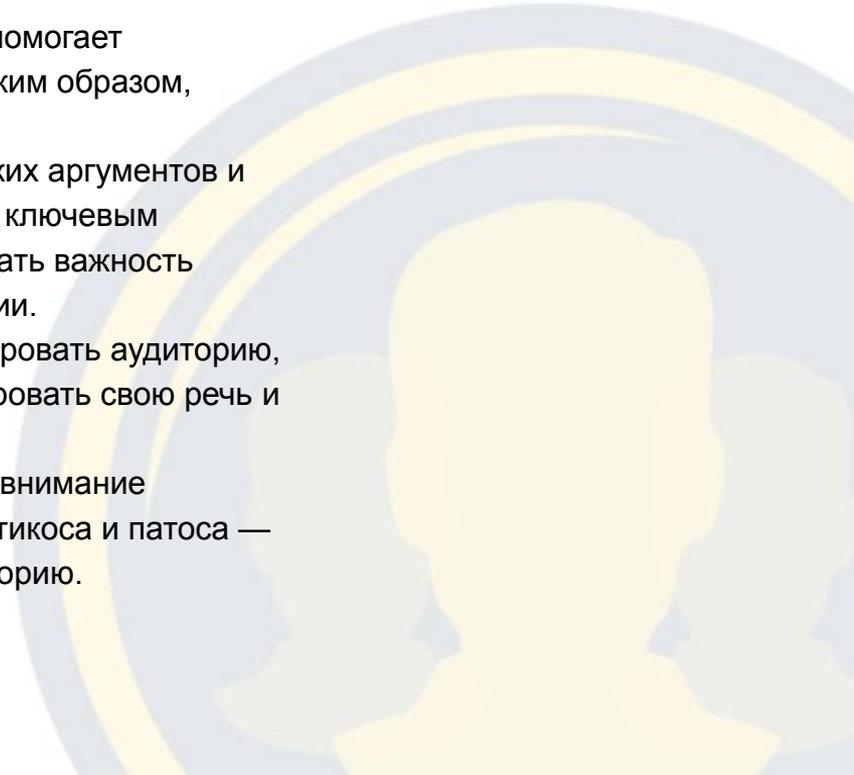
Риторика Аристотеля предлагает ценные уроки по убедительной коммуникации, структурированию речи, этике и анализу аудитории. Изучение его трудов может помочь развить навыки эффективного и убедительного общения.

На курсе мы научим лучшим приемам риторики, которые озвучивал Аристотель и которые максимально практичны в наше время. Потому что риторика - это *«способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета»*.



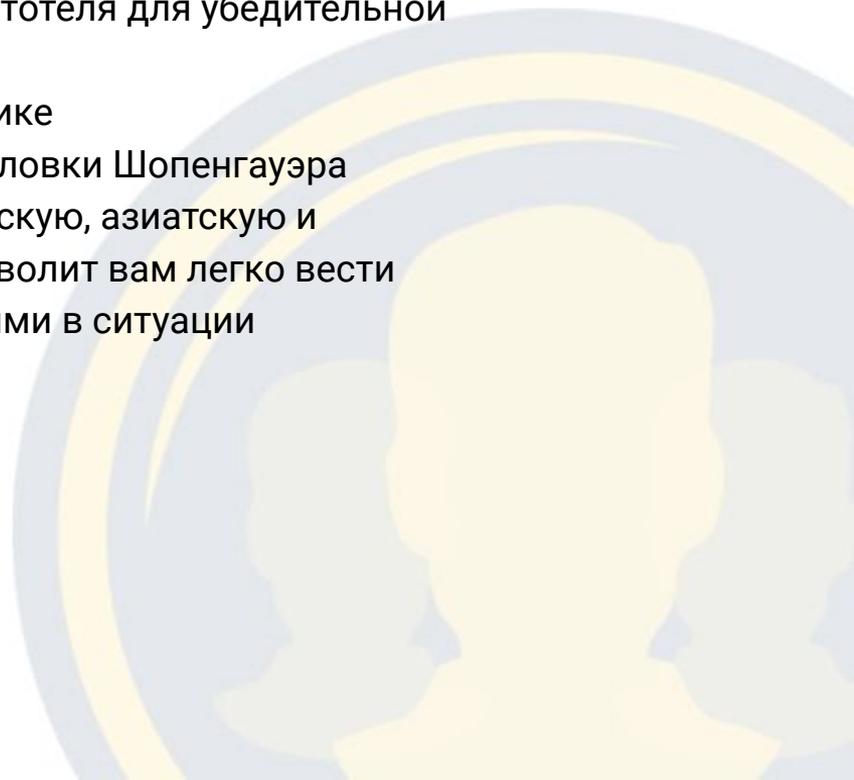
# В данной части курса вы изучите:

- **Структурирование речи:** Изучение методов Аристотеля помогает организовать и структурировать свои идеи и аргументы таким образом, чтобы они были понятными и логичными для аудитории.
- **Этика и доверие:** Он подчеркивал необходимость этических аргументов и убеждал в том, что доверие аудитории к оратору является ключевым фактором успеха. Изучение его концепций помогает осознать важность этичности и доверия во время выступлений и коммуникации.
- **Внимание аудитории:** Поймете, как эффективно анализировать аудиторию, учитывать ее характеристики и настроение, чтобы адаптировать свою речь и достичь максимального воздействия.
- **Убедительное выступление:** Аристотель уделял особое внимание убедительности речи. Он разработал концепцию логоса, этикоса и патоса — три риторических аргумента, которые могут убедить аудиторию.



# В результате прохождения модуля вы

- Познакомитесь с 42 речевыми приемами Аристотеля для убедительной аргументации
- Научитесь применять их в юридической практике
- Изучите и начнете применять софистические уловки Шопенгауэра
- Сможете использовать, гарвардскую, кремлевскую, азиатскую и провокационную модель переговоров, что позволит вам легко вести переговоры с разными этносами и народностями в ситуации юридического конфликта

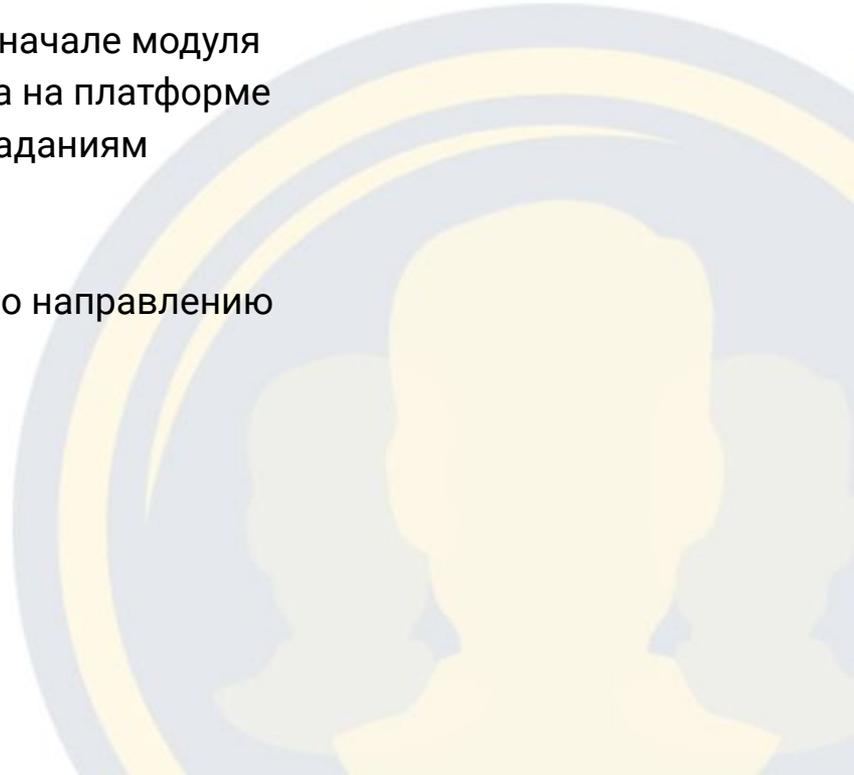


# **Ответы на часто задаваемые вопросы**



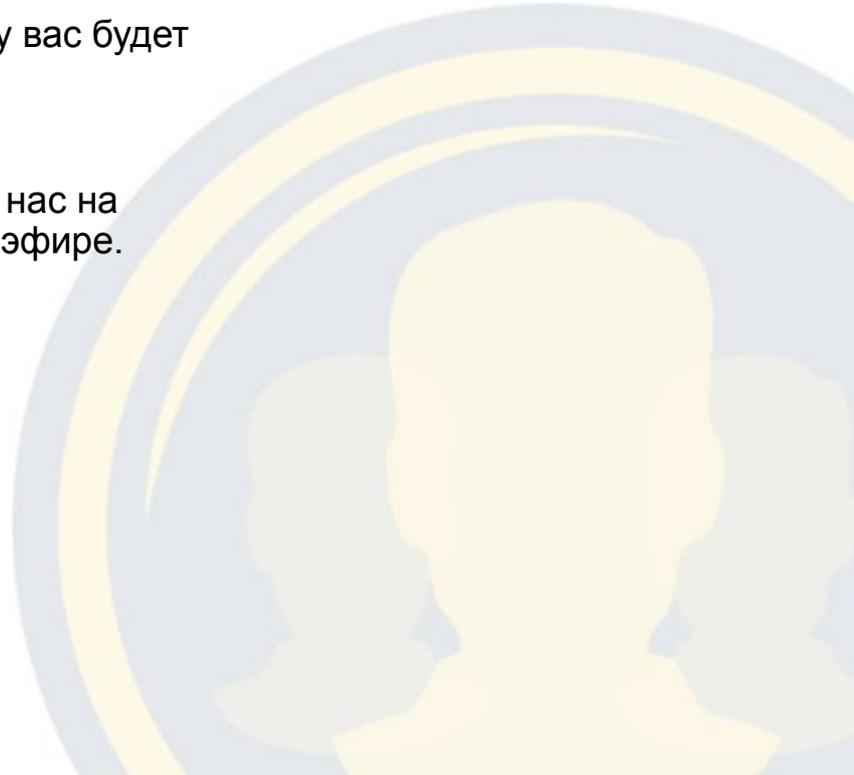
# Как будет проходить обучение?

- Установочная лекция от преподавателей курса в начале модуля
- Прохождение лекций и теоретического материала на платформе
- Практика в Бойцовском клубе по специальным заданиям
- Переговорные поединки и выступления
- Промежуточное тестирование
- Индивидуальная отработка тем с инструктором по направлению



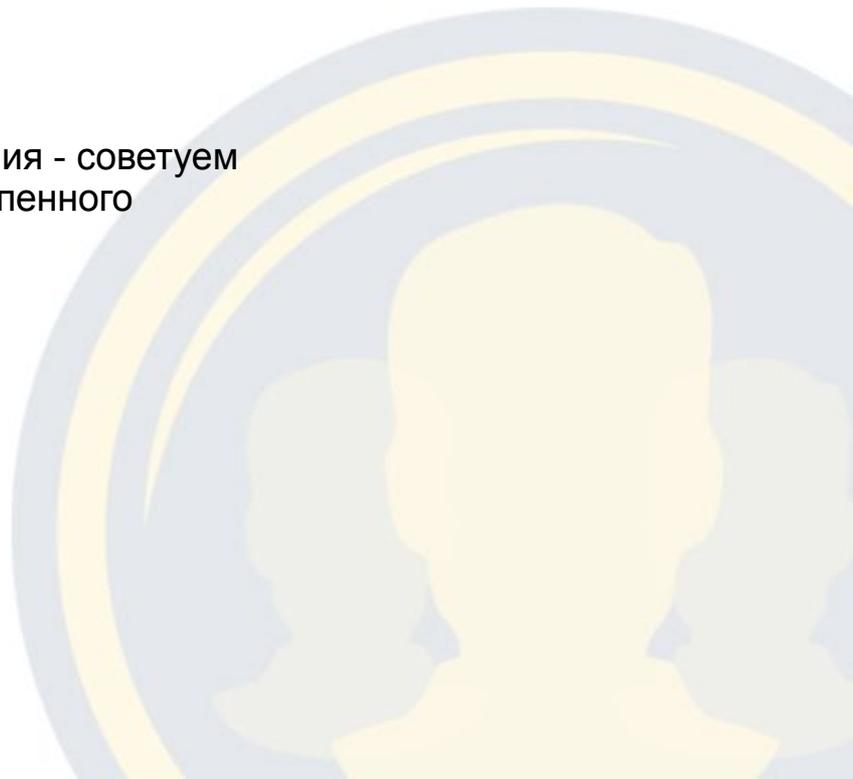
# Лекции все онлайн? **Есть ли запись?**

- Все лекции хранятся на нашей платформе. К ним у вас будет доступ на протяжении всего курса.
- Все записи живых лекций также будут храниться у нас на платформе. Если вдруг не успеете быть в прямом эфире.



# Сколько времени в неделю **вкладывать** **в обучение?**

- Для получения максимального эффекта от обучения - советуем заниматься 1-2 часа в день. В среднем, для постепенного прохождения курса достаточно и 1 часа в день.



# Возможна ли рассрочка **в оплате курса?**

- Да, возможна рассрочка. О нюансах рассрочки необходимо договориться с нами.



# Когда следующий поток? **На этот не успеваю**

- Вы можете присоединиться к курсу в любой момент. Мы дадим доступ к курсу и вы постепенно начнете наращивать обороты в изучении материала.



# Почему ваше обучение? В чем отличие от других?

- Курс ведут опытейшие переговорщики с более чем 20 - летним стажем
- Курс максимально практичен. 90% практики
- Возможность практиковать переговорные навыки в реальных условиях
- Доступ к курсу, с более чем 250 часами материала
- Живые лекции с Евгением и Михаилом
- Уникальные материалы по переговорам для изучения

