

Процессуальные особенности рассмотрения трудовых споров



Сергей Лысов

Старший юрист, адвокат в АБ
"Кульков, Колотилов и партнеры"



Иван Шутов

Главный юрисконсульт отдела договорной и
претензионной работы ООО "Ямал СНГ"



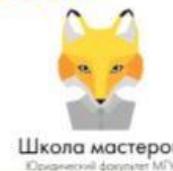
19.05



18:15



ZOOM





**СПЕЦИФИКА, ПОДГОТОВКА К
ЗАСЕДАНИЮ,
ТЕХНИКИ КОММУНИКАЦИИ В
ПРОЦЕССЕ**

СПЕЦИФИКА ТРУДОВЫХ СПОРОВ

- **Исход спора часто зависит от соблюдения формальных процедур, предшествующих разбирательству;**
- **Участие прокурора;**
- **Высокая роль эмоционального воздействия и эмоционального образа представителя или стороны спора;**
- **Высокая роль у свидетельских показаний (в отличие от процесса в арбитражном суде);**
- **Неравномерное распределение бремени доказывания: по большинству категорий трудовых споров задача суда – защита работника, что возлагает повышенное бремя доказывания на работодателя.**

ПОДГОТОВКА К ЗАСЕДАНИЮ

- **Изучите судью;**
- **Изучите прокурора (позиция в аналогичных спорах);**
- **Возможные аргументы оппонента / контраргументы;**
- **Наглядные материалы;**
- **Тезисы;**
- **Папки по делу;**
- **Чеклист;**
- **Репетиция**

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА К ЗАСЕДАНИЮ В АС И СОЮ

Шаг	Отметка ¹
ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА ЗА 2 НЕДЕЛИ ДО ЗАСЕДАНИЯ	
1. Запросить у клиента необходимые для заседания оригиналы (НЗК)	
2. Проверить апостиль / легализацию предоставляемых суду иностранных оригиналов (НЗК)	
3. Убедиться, что доверенность: — переведена на русский язык, — апостилирована / легализована (или: иметь с собой п. 41 Постановления пленума ВС № 23 от 27.06.2017)	
4. Проверить наличие физического оригинала доверенности, срок доверенности, полномочия представителя. Проверить необходимость / отсутствие необходимости взять с собой передоверие	
5. Подготовить ордер для адвоката	
6. Прочитать определение о назначении заседания, выполнить все необходимые для заседания шаги, определенные судом	
7. Организовать своевременное ознакомление с материалами, а также проверку качества их съемки	
8. Направить адвокатские запросы	
9. Проверить, что никто из лиц, участвующих в деле не банкрот, не ликвидирован, не реорганизуется	
10. Организовать покупки билетов и бронь гостиницы	
Ответственный ² :	
(ФИО)	(Подпись)
	(Дата) ³

ПОДГОТОВКА К ВЫСТУПЛЕНИЮ

- **Тезисы;**
- **Нужна предыстория;**
- **Сравнения;**
- **Практика вышестоящего суда (2-3 ярких дела, которые покажут, что суд может без риска отмены разделить вашу позицию);**
- **Практика данного судьи;**
- **Задавайте себе вопросы;**
- **Просите коллегу задать себе вопросы.**

ЧЕТЫРЕ СОСТАВЛЯЮЩИХ КОММУНИКАЦИИ

- 1. Субъект (представитель).**
- 2. Сообщение (позиция по делу: процессуальные документы, устное выступление).**
- 3. Способ передачи сообщения (устно, письменно, на предметах и т.п.).**
- 4. Объект (суд, свидетели, прокурор, другие лица, участвующие в деле).**

ИДЕАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ

1. **Компетентность.**
2. **Надежность.**
3. **Привлекательность.**

ПОЗИЦИЯ ПО ДЕЛУ

- 1. Логичность изложения информации.**
- 2. Эмоциональный окрас информации.**
- 3. Первичность и/или новизна информации.**

СПОСОБЫ ДОНЕСЕНИЯ ПОЗИЦИИ ПО ДЕЛУ

1. **Активный** (устное выступление, допрос свидетелей).
2. **Пассивный** (письменная позиция по делу, письменные доказательства).
3. **Комбинированный** (на примерах, с использованием вещественных доказательств, презентаций, макетов).

ВЫБОР СТРАТЕГИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ИСХОДЯ ИЗ ЛИЧНОСТИ СУДА/ПРОКУРОРА

Необходимо учитывать:

- **Личные черты (качества характера, возраст,);**
- **Эмоциональное состояние в конкретный период времени;**
- **Субъективность (последствия тех или иных решений для него/нее лично);**
- **Объективность (наличие/отсутствие личного отношения к предмету спора).**

СПОСОБЫ КОММУНИКАЦИИ В ПРОЦЕССЕ

Убеждение

Внушение

Манипуляция

УБЕЖДЕНИЕ

Убеждение - это целенаправленное, аргументированное, логически обоснованное воздействие с целью добиться согласия, привить собственную точку зрения.

ВНУШЕНИЕ

Внушение, в отличие от убеждения, - это целенаправленная, неаргументированная, основанная на некритическом восприятии передача информации, эмоциональное воздействие.

СОСТОЯНИЯ И УСЛОВИЯ, СПОСОБСТВУЮЩЕЕ ВНУШЕНИЮ

Состояние:

- напряженность;
- утомленность;
- расстроенные чувства.

Условия:

- *низкий уровень осведомленности (судья ранее не участвовал в рассмотрении трудовых споров, молодой прокурор т.п.);*
- *неопределенность ситуации (истец не явился без причины, не уведомив суд);*
- *дефицит времени (большая «загрузка» суда, конец рабочего дня и т.п.).*

ИЗЛОЖЕНИЕ ПОЗИЦИИ

- 1. Оперирование сравнительными данными (преувеличение, преуменьшение).**
- 2. Сообщение полуправды.**
- 3. Подбор фактов для усиления/ослабления значимой информации.**
- 4. Частое повторение существенных положений позиции.**
- 5. Использование сравнений, аллегорий, аналогий, риторических вопросов, восклицаний.**

МАНИПУЛЯЦИЯ

***Манипуляция* - это вид психологического воздействия, направленный на стимулирование к действиям, не совпадающих с изначальными намерениями.**

ТЕХНИКИ МАНИПУЛЯЦИИ

- **формулировки вопросов, требующих ответа «да» или «нет»;**
- **«сократовские вопросы»;**
- **«предсказание» ужасных последствий, гиперболизация;**
- **намeki;**
- **ссылка на авторитет;**
- **«выдергивание» отдельных доводов и фактов из контекста, уклонение от основной проблемы, темы, предмета дискуссии;**
- **выражение возмущения относительно поведения оппонента;**
- **шутки-высмеивания.**

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ



Иван Шутов

Главный юрисконсульт

ОАО «ЯМАЛ-СПГ»

ivan.shutov@yamalspg.ru



Сергей Лысов

Старший юрист, адвокат

АБ «Кульков, Колотилов и партнеры»

s.lysov@kkplaw.ru