

DOI: 10.18572/1813-1204-2020-7-3-6

О важности установления психологического контакта и доверительных отношений между нотариусом и клиентом*

Установление психологического контакта и доверительных отношений между нотариусом и клиентом — это важный вопрос, от которого зависит не только эффективность профессионального общения, но и успешность решения юридического вопроса, с которым обратился клиент. Вместе с тем это довольно сложная задача, предполагающая необходимость соблюдения ряда условий. В данной статье описываются основные факторы, влияющие на эффективность взаимодействия нотариуса с клиентом, стадии установления психологического контакта, важность доверия в этом процессе, особенности вербальной и невербальной коммуникации, а также акцентируется внимание на умении нотариуса задавать вопросы и на требованиях, предъявляемых к их формулировке. Кроме того, в статье рассматривается важность пространственной организации процесса общения, понимания личного пространства клиента и дистанции общения, описываются некоторые приемы активного и пассивного слушания.

Ключевые слова: психологический контакт, доверительные отношения, доверие, нотариус, нотариальная практика, клиент, активное слушание, вербальная и невербальная коммуникация.

Establishing a psychological contact and trusting relationship between the notary and the client is an important issue that affects not only the effectiveness of professional communication, but

also the success of solving the legal issue that the client has addressed. At the same time, this is a rather complex task, which requires compliance with a number of conditions.

This article describes the main factors that affect the effectiveness of interaction between the notary and the client, the stages of establishing psychological contact, the importance of trust in this process, the features of verbal and non-verbal communication, and focuses on the ability of the notary to ask questions and the requirements for their formulation. In addition, the article discusses the importance of spatial organization of the communication process, understanding the client's personal space and communication distance, describes some techniques of active and passive listening.

Keywords: psychological contact, trust relationship, trust, notary, notary practice, client, active listening, verbal and non-verbal communication.

Кряжева Светлана Геннадьевна,
научный сотрудник НИЦ-3
Научно-исследовательского института
Федеральной службы исполнения наказаний
(ФКУ НИИ ФСИН России)
kryazheva_sg@mail.ru

*** ON THE IMPORTANCE
OF THE ESTABLISHMENT
OF A PSYCHOLOGICAL CONTACT
AND TRUST RELATIONS BETWEEN
A NOTARY AND A CLIENT**

*Kryazheva Svetlana G.
Research Scientist of Research Center No. 3
of the Research Institute of the Federal Penitentiary
Service of Russia*

АКТУАЛЬНОЕ МНЕНИЕ