

Date : 2/1/2022 11:32:11 AM

From : "עו"ד אופיר צומן"

To : "שאול כהן"

Subject : שאול כהן - ניתוח הראיון של השופטת אתי כרייף + 10 טיפים להופעה אפקטיבית בתקשורת (פרסומת)

פרזנטציה וכריזמה

פיתוח מנהלים

הדרכה אישית ומנטורינג

אתיקה וקוד אתי

הטרדה מינית

הרצאות מקוונות



עו"ד אופיר צומן
פרזנטציה | ייעוץ | מנטורינג

054-6536111



ניתוח הראיון של השופטת אתי כרייף + 10 טיפים להופעה אפקטיבית בתקשורת

כולם מדברים על הראיון של השופטת אתי כרייף בתוכנית "עובדה" בחמישי האחרון. לכולם יש דעה, אבל רוב התגובות שקראתי היו "מהבטן" ופספסו את העניין המרכזי. הנה ניתוח שיטתי של הראיון + 10 טיפים על פרזנטציה אפקטיבית בתקשורת. (למי שקרא את הניתוח בפייסבוק - הניתוח כאן הוא בגרסה מורחבת ומפורטת יותר).

1. אם אין לך מטרה שהיא גם מוצדקת וגם ברורה לעצם קיום הראיון -

אל תקיים את הראיון בכלל

מטרה מוצדקת -

מהראיון עולה שאתי כרייף סירבה להתראיין תשע פעמים, ורק בפעם העשירית הסכימה. למה בסוף הסכימה? במה הראיון משפר את מצבה? מה כולם יזכרו מהראיון איתה? אם המטרה היתה קידום משרד עוה"ד הפרטי שלה - לא ברור מי ירצה להיות מיוצג בבית משפט על ידי עורכת דין שהשופטים, אם לנסח בעדינות, לא עפים עליה? בכל מקרה, מחיר החשיפה האישית היה גבוה הרבה יותר מדי מהתועלת בשיווק העצמי. הראיון גרם לה ולמשפחתה יותר נזק מתועלת, ולכן לא היה כדאי לקיים אותו מלכתחילה.

מטרה ברורה -

את הנימוק לרצונה להתראיין היא הגדירה: "יש אמירה שחייבת להיאמר".

זה נימוק לא ברור. איזו אמירה חייבת להיאמר?

הקשב של הקהל הוא מקסימלי בתחילת הפרזנטציה.

אם יש לך אמירה ברורה שאת חייבת להגיד - תגידי את האמירה עצמה כבר בהתחלה, אל תתני לצופים להתאמץ לנחש מהי.

היה כאן פספוס משווע של הרגע הטוב ביותר להעביר בבהירות את המסר המרכזי.

2. שפת הגוף חייבת להתאים למסר המילולי. כך מוצג המסר בעוצמה מקסימלית.

במקרה ששפת הגוף סותרת את המסר המילולי - שפת הגוף מנצחת

המסר המילולי הכללי של אתי כרייף היה "נעשה לי עוול" (מצד גופים גדולים וחזקים ממני: משטרה, פרקליטות, גורמים פוליטיים, התקשורת, דעת הקהל...). אדם שעושים לו עוול הוא אדם שנענש שלא בצדק, כלומר קורבן. שפת הגוף של אתי כרייף היתה מאוד חזקה ואסרטיבית. היא לא נראתה כמו "קורבן" ולא נראתה "חלשה". להיפך. היא פספסה את אפקט "הכוח שבחולשה" ונפלה באפקט "החולשה שבכוח".

3. אם אתה רוצה לשכנע - אתה חייב שיהיו לך טיעונים הגיוניים ומנומקים

לכל הטענות שטוענים כלפיך

טענה משמעותית נגד כרייף היתה שהיא לא מתאימה לשיפוט.
הטענה גובתה בראיה חזקה: דו"ח סיכום מבחני ההתאמה לשיפוט.
בדו"ח הרשמי ניתן לה ציון התאמה של 4-5 בתוספת חו"ד מילולית על אי התאמתה.
טיעון הנגד שלה בראיון היה שהיא ואפי נווה חושבים שהיא מתאימה לשיפוט,
וגם שיש מועמדים שקיבלו ציון 3 ולמרות זאת מונו לשופטים.
זו תשובה חלשה מאוד שלא מפריכה את הקביעה על אי התאמתה לשיפוט.
להיפך, התשובה רק מחזקת את הרושם על קומבינות במינוי שלה לשיפוט.

טענה משמעותית נוספת נגדה היתה שהיא ניצלה את קשריה עם אפי נווה,
השר כחלון וגורמים בכירים נוספים כדי להתמנות לשופטת, למרות אי התאמתה.
טיעון הנגד שלה בראיון היה - נכון, כולם עושים את זה. גם שופטים.
התשובה מזכירה את הפרפראזה על "מושחתים נמאסתם": "מושחתים - נתפסתם!".

בשלב מסוים בראיון אמרה כרייף: **"חטאת, מעדת, מעלת באמון שניתן לך -
לא בסדר, לא מוסרי, לא בוושה, לא צריך לתלות אותך על העץ הכי גבוה בגלל זה,
לא צריך לסקול אותך באבנים. אנחנו לא באייתולות, לא צפון קוריה, לא איראן".**

כדי להבין את האבסורד במשפט הזה, בואו נחלק את הציטוט לארבעה חלקים -
א. **"חטאת, מעדת, מעלת באמון שניתן לך"** - זאת הטענה נגדה.
ב. **"לא בסדר, לא מוסרי"** - היא מסכימה עם הטענה נגדה שהיא מעלה באמון ושזה לא מוסרי.
ג. **"לא בוושה"** - לדעתה שופטת שמועלת באמון באופן לא מוסרי זאת לא בוושה.
ד. **"לא צריך לתלות אותך על העץ הכי גבוה בגלל זה, לא צריך לסקול אותך באבנים.
אנחנו לא באייתולות, לא צפון קוריה, לא איראן"** - מוסכם. אבל זה לא מה שעשו לה.
היא לא נתלתה על עץ, לא נסקלה באבנים, לא הועלתה על המוקד ועורה לא נפשט.
תכל"ס אפילו לא הוגש נגדה כתב אישום, וממילא היא גם לא הורשעה בשום עבירה.
רק אמרו לה לעזוב את השיפוט. זהו. דאצ איט. סה טו.
זה כמו אדם שפולש לשטח לא שלו, נהנה ממנו, ואז אומרים לו: "טוב תצא מהשטח".

היו שלוש סיבות רציונליות להפסקת עבודתה כשופטת:
א. מלכתחילה נקבע רשמית שהיא לא מתאימה להיות שופטת.
ב. כשופטת, היא מעלה באמון הציבור (היא בעצמה מודה בכך).
ג. היא שיבשה חקירה בכך שמחקה ראיות מהנייד בזמן שנחקרה במשטרה.

סביר להניח שבתור שופטת היא היתה מרשיעה נאשם שעשה את הנ"ל.

מסקנה - העונש שקיבלה היה בלתי מידתי בצורה קיצונית, אבל כלפי מטה.
בסוף הראיון, הטיעונים נגדה נשאו הרבה יותר חזקים מהטיעונים שלה להגנתה.

4. צריך לחזור על הטיעונים המרכזיים מספר פעמים לאורך הראיון,

כדי להיות בטוח שהצופים שמעו והטמיעו אותם

הטיעונים שחזרו שוב ושוב בראיון (ובפרומואים) היו יותר בתחום האישי-חברתי-מיני.
אלה טיעונים לא רלוונטיים למחלוקת המשפטית והציבורית המהותית והמרכזית.
פרומואים תקשורתיים תמיד ידגישו את הצהוב והרכילות.
בראיון עצמו חייב המרואיין לתת להם קונטרה ע"י טפטוף המסר המהותי שוב ושוב.

5. חובה לעשות סימולציות באקסטרים

אילו היתה כרייף מגיעה אלי למנטורינג מקצועי לפני הראיון,
הייתי דבר ראשון מייעץ לה בחום לא להתראיין בכלל. עדיף לה שישכחו אותה.
אם היתה מתעקשת להתראיין, הייתי בונה איתה מסרים מתאימים,
ואז עורך איתה שתי סדרות של סימולציות ללא רחמים וללא הנחות סלב:
האחת - על הנאום עצמו, השניה - על תשובות טובות לשאלות קשות.
אין לי מושג מי יועץ התקשורת שהכין אותה לראיון.
יש מצב שציון ההתאמה שלו למקצוע שלו דומה לציון ההתאמה של כרייף לשיפוט.

6. צריך להימנע בראיון מהתבטאויות ואמירות שהעורך עלול לחתוך אותן מחוץ להקשר,

להשתמש בהן כפרומו, ולטחון אותן בפריים-טיים כל השבוע שלפני הראיון

"קשר מיני-חברי" למשל.

7. כדי לגרום לקהל להפסיק לחשוב שאתה נבל, אתה צריך להציג נבל אחר, גדול יותר

לקבל שוחד זה מעשה חמור יותר מלתת שוחד (ר' חוק העונשין ס' 290, 291).
המשמעות היא שגם אילו כרייף היתה מעניקה משהו למישהו תמורת מינוי למשרה,
מי שקיבל ממנה את התגמול וכתוצאה מכך דאג למינוייה, ביצע עבירה חמורה יותר ממנה.
כרייף היתה יכולה לטעון את זה בראיון - שאפי נווה, השר כחלון וכל מי שקיבל אותה לשיפוט
למרות הדו"ח הקובע אי התאמה - גרועים ממנה.

בראיון היא השמיעה טענה בכיוון הזה אבל רק בקטנה וכבדרך אגב.
זה היה צריך להיאמר בצורה מודגשת הרבה יותר, והרבה יותר פעמים.

8. להשתמש בקלפים חזקים רק אם הם רלוונטיים למשחק הנוכחי

השימוש בקלף המגדרי ובקלף של המקופח המזרחי מהפריפריה לא היה אפקטיבי.
למה? כי מול העיניים ראו הצופים אישה משפטנית, מצליחה, רהוטה, אסרטיבית,
אמביציוזית, מקורבת לבעלי תפקידים בכירים כמו ראש לשכת עורכי הדין ושר בממשלה,
שגרה בוויולה גדולה ויפה במושב ונוהגת בקדילאק. הקיפוח ממנה והלאה.
היא משולה לשחקן פוקר ששולף פתאום קלף "שנה צבע" של טאקי.
במקרה הזה - "שנה צבע" תרתי משמע.

9. צרכנות חכמה של מסרים

הטיפ הזה הוא לא למרואיין אלא לקהל שצופה בראיון, ובכלל - לקהל שצורך מסרים.
צרכנות חכמה של מסרים כרוכה במאמץ מסויים להבחין בין עיקר לטפל.
צריך להתמקד בסוגיה עיקרית ולהתעלם ממסרים מסיחים שעלולים לערבב אותך.
הנשיא הארי טרומן אמר פעם: "אם אתה לא יכול לשכנע אותם, בלבב אותם"
(if you can't convince them, confuse them).

[רואים את הערבוב זה הרבה בפרסומות.](#)

סוגיית החירות המינית היא מוסכמת, ולכן יש לה אפס רלוונטיות בדיון על הפרשה.
לאישה מותר לשכב עם מי שהיא רוצה, כמה שהיא רוצה, ואיך שהיא רוצה.
היא לא צריכה לתת על כך דין וחשבון לציבור.
העובדה שהעולם הוא שוביניסטי היא גם ברורה וידועה.
כנ"ל העובדה שהיהודים סבלו במשך כל ההיסטוריה.
וגם שאי אפשר להרכיב דינוזאור על קורקינט חשמלי.
כל הטענות האלה הן נכונות אבל בעלות אפס רלוונטיות לדיון כאן.
זה שמישהו אומר דברים נכונים לא הופך אותו לצודק בדברים אחרים.

10. מבחן השורה התחתונה

השלימו מהר ובלי לחשוב את המשפט הבא:

"אתי כרייף היא מאוד מאוד _____".

זאת כנראה התשובה הכי טובה לשאלה האם הראיון היה אפקטיבי או לא.
כדאי למרואיינים להשתמש בתרגיל הזה לפני שהם מסכימים להתראיין.

שיהיה המשך שבוע חמים ונעים 😊

שלכם,

אופיר

  **צפה בסרטים | שלח לחבר | הירשם לניוזלטר**
www.ofirtzuman.com | ofir@ofirtzuman.com | 054-6536111

נשלח לכתובת shaulc@justice.gov.il מהכתובת ofir@ofirtzuman.com
שולח: עו"ד אופיר צומן
כתובת השולח: ז'בוטינסקי 5 חולון
[הסרה](#) | [עדכון פרטים](#) | [דיווח דיוור לא מורשה](#)
[רב מסר](#) מערכת דיוור ודפי נחיתה

scanned by Ministry of Justice