

Юрий ЧУРИЛОВ



ЮРИДИЧЕСКИЕ ХИТРОСТИ

ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ ЮРИСТОВ
И ПРОФЕССИОНАЛОВ



2-е издание

Библиотека юриста (АСТ)

Юрий Чурилов

**Юридические хитрости
для начинающих юристов
и профессионалов**

«Издательство АСТ»

2017

УДК 34
ББК 67

Чурилов Ю. Ю.

Юридические хитрости для начинающих юристов и профессионалов / Ю. Ю. Чурилов — «Издательство АСТ», 2017 — (Библиотека юриста (АСТ))

ISBN 978-5-17-139177-5

Любая профессия, а особенно юридическая, имеет свои секреты и немислима без знания различного рода уловок и хитростей. Автор книги собрал воедино многочисленные тактические приемы, нестандартные решения практических задач и юридические уловки, позволяющие достигать результатов даже в самых, на первый взгляд, безнадежных делах. Книга будет интересна не только начинающим юристам и практикующим специалистам в различных отраслях права, но и широкому кругу читателей. 2-е издание В формате PDF А4 сохранен издательский макет.

УДК 34
ББК 67

ISBN 978-5-17-139177-5

© Чурилов Ю. Ю., 2017
© Издательство АСТ, 2017

Содержание

Введение	6
Глава 1. Общие вопросы	7
Как консультировать клиента	7
Что обычно предлагают юристы	7
Что можно сделать еще	7
Как вести переговоры с противоположной стороной	10
Что обычно предлагают юристы	10
Что можно еще сделать	10
Как составлять деловые бумаги	13
Что обычно предлагают юристы	13
Что можно сделать еще	13
Как выступать с речью в суде	15
Что обычно предлагают юристы	15
Что можно сделать еще	15
Глава 2. Все о договорах	18
Как грамотно составить договор	18
Что обычно предлагают юристы	18
Что можно сделать еще?	18
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Юрий Чурилов
Юридические хитрости для
начинающих юристов и профессионалов

© Чурилов Ю., 2017

© ООО «Издательство АСТ», 2021

Введение

Юридическая практика включает в себя, как правило, ведение дел сложных или безнадежных, поскольку чаще всего клиенты обращаются за помощью в ситуациях, когда они оговорили себя в совершении преступления в ходе следствия, когда затруднительно собрать доказательства собственной правоты либо когда закон, правоприменительная практика расходятся с понятиями справедливости.

Досадные упущения и грубые ошибки коллег в суде первой инстанции зачастую предрешают невозможность что-либо изменить в апелляции. Впрочем, случается, что дело выиграно с большим трудом, но судебный акт неисполним, например, из-за имущественной несостоятельности должника. Во всех этих случаях привычные методы работы юриста, связанные с формальной подачей ходатайств и жалоб, приводят только к излишним тратам и разочарованию людей, обратившихся за юридической помощью.

Может быть, в таких ситуациях лучше отговорить человека, сказав, что его дело безнадежно? Ни в коем случае не стоит этого делать.

Однако не все так сложно.

Любая профессия имеет свои секреты, а юридическая профессия немислима без применения различного рода уловок и хитростей, которые имеются не только у адвокатов, но и у сотрудников полиции, следователей¹, судей. В этой книге мы собрали воедино многочисленные тактические хитрости, апробированные в жизни нестандартные приемы решения практических задач, юридические уловки, позволяющие достигать результатов даже на первый взгляд в безнадежных делах. В юридических вузах этому не учат, поскольку основное внимание там уделяется процедурам судопроизводства.

Говорят, что нож в руках хирурга – благо, а в руках преступника – зло. Тем не менее хочется надеяться, что изложенные здесь советы окажутся полезными и помогут именно людям с благими намерениями, поскольку юрист ни в коем случае не должен переступить нравственный порог. Хочу особо подчеркнуть, что никакие юридические хитрости, не отвечающие требованиям морали, недопустимы. А студентам и практикующим коллегам рекомендую постоянно пополнять свою собственную копилку «нетрадиционной» юриспруденции, с этой целью в конце книги оставлено место для заметок.

¹ В криминалистике вполне открыто и всерьез обсуждается вопрос о допустимости применения различного рода следственных хитростей и психологических ловушек (одним из первых эту проблему осмыслил профессор А. Р. Ратинов в своей работе «Теория рефлексивных игр в приложении к следственной тактике»), которые являются ответом на противоправное и недобросовестное противодействие следователю со стороны других участников процесса. В качестве основного необходимого условия применения подобных тактических приемов, которое на практике не всегда выдерживается, ученые называют условие их соответствия требованиям морали и закона.

Глава 1. Общие вопросы

Как консультировать клиента

Консультирование – самый распространенный вид юридической помощи. Существует мнение, что дать правовой совет гораздо легче, чем провести дело. Но это не так, поскольку при ведении дела достаточно и времени, и информации для того, чтобы выбрать правильную позицию, а в консультировании правильный ответ зачастую приходится готовить в кратчайший срок и на основании минимальной исходной информации о деле.

Что обычно предлагают юристы

Обычно юристы недооценивают презентационную роль консультирования. Дело в том, что в результате общения клиент может заключить с юристом соглашение на ведение дела либо отказаться от дополнительных услуг, а еще хуже – вообще не заплатить за консультацию.

В этом смысле действия адвокатов можно разделить на две категории. Первый тип юристов – коллеги, которые ведут себя гиперактивно по отношению к клиенту. Они ничего толком не объясняют в процессе консультации, запугивают клиента какими-либо неблагоприятными последствиями в случае, если не будет заключено соглашение на ведение дела, а затем, когда соглашение заключено, обещают добиться положительного результата по делу. Второй тип юристов – коллеги, которые не дают клиентам полезной и понятной информации, ничего от них не требуют, рассчитывая на то, что люди сами проявят инициативу и наймут адвоката для ведения дела. Самая распространенная ошибка и тех и других заключается в том, что они не видят в клиенте человека – со своими страхами и переживаниями, собственным образом мыслей и, как правило, недостаточной правовой осведомленностью.

Что можно сделать еще

Во-первых, необходимо создать комфортную для посетителя обстановку общения – удобные кресла, красивый офис, картины, аквариум... Все это желательно и должно быть, но прежде всего – заботливое отношение к обратившемуся за юридической помощью. При встрече предложите ему присесть и укажите на стул или кресло, где ему будет удобно с вами разговаривать, а прощаясь, проводите человека до выхода – результат будет ошеломляющий. Общение должно быть конфиденциальным, так как многие люди стесняются рассказывать в присутствии посторонних о своих проблемах, хотя некоторые, наоборот, ищут такой возможности. Прерывать консультирование телефонными разговорами – неэтично и некрасиво. Чтобы это понять, посмотрите на многих коллег, поставьте себя на место клиентов. И больше так не делайте!

Во-вторых, дайте клиенту выговориться. Когда люди приходят на консультацию, они нередко не понимают, какая информация из их жизни имеет отношение к делу, поэтому рассказ о деле иногда превращается в пространное повествование о жизни и работе, о взаимоотношениях с другими людьми и пр. Ни в коем случае не прерывайте клиента сразу же вопросом «Что вы хотите?». Лучше выслушать клиента от начала до конца в той форме, в которой он предлагает, так как это позволит создать представление о человеке, с которым впоследствии, возможно, придется сотрудничать. Людям нравится, когда их слушают, ведь это признак внимания. Когда человек изложит основное, что хотел рассказать, можно откровенно у него спро-

сказать: «Скажите, пожалуйста, чем я могу вам помочь?» – а затем продолжать общение в форме вопроса – ответа.

В-третьих, разберитесь, чего хочет клиент. Люди обычно неосознанно сгущают краски при описании своих проблем, и это отпугивает, особенно начинающих неопытных юристов. Действительно сложные вопросы необходимо разделять на несколько простых («дробление проблемы») и решать каждый в отдельности. Если с ходу ответить на вопрос клиента затруднительно, то нужно назначить время для повторного визита. При этом помните, что существует категория клиентов, которые расценивают такую «затяжную консультацию» как некомпетентность юриста. Поэтому следует тщательно обдумывать, как клиенту лучше объяснить свои действия.

Есть верный способ детально разобраться в том, что хочет клиент. Это зафиксировать информацию, которую он вам сообщает.

Если же консультирование связано с последующим составлением исков и жалоб, а также с ведением дела, то целесообразно предложить клиенту изложить всю информацию о деле в письменном виде. Такая форма обычно нравится людям, так как они могут сконцентрировать внимание юриста на необходимых деталях, а тот с помощью письменных заметок способен более тщательно вникнуть в дело и изучить личность клиента. Кроме того, в ходе консультации очень полезно чертить *схемы* описанной правовой проблемы, а также вести аудиозапись разговора, что не только позволит детально воспроизвести сообщенную вам информацию, но и проанализировать впоследствии собственные ошибки в общении с клиентом.

В-четвертых, составьте клиенту простой алгоритм действий. Некоторые юристы сводят консультирование граждан к воспроизведению текста законов либо по памяти, либо цитированием, либо предлагают прочитать закон самим клиентам. После такой консультации люди иногда не понимают, что им сказали и зачем они приходили, а лишь вежливо делают вид, что им все ясно.

Юридическая аргументация, безусловно, важна, однако, по моим наблюдениям, последнее для слушателя всегда запоминается лучше. Именно поэтому любая консультация должна заканчиваться *простым выводом, понятным алгоритмом действий*. Алгоритм решения проблемы и различные варианты я обычно черчу на бумаге (доске) для визуального усвоения информации. Кстати, многие клиенты просили у меня такие схемы после консультации.

Консультирование может быть не только *устным*, но и *письменным*. К письменным консультациям юристы прибегают крайне редко. Но в моей практике они иногда способствовали разрешению проблемы, так как чиновники и граждане, ознакомившись с разъяснением закона, иногда добровольно прекращали нарушение прав клиентов.

К позитивному итогу консультирования нужно стремиться во всех случаях, даже если проблема клиента не имеет правового решения либо это решение достаточно сложно.

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Пожилый мужчина рассказал о проблемах совместного проживания в квартире с зятем-пьяницей, о постоянных скандалах и оскорблениях с его стороны, на которые не реагирует дочь. Более того, она категорически против принятия к мужу мер административной ответственности. В таких случаях рекомендации юридического характера делать бессмысленно, поскольку выселить дебошира либо направить на принудительное лечение невозможно. Остается лишь подбодрить клиента и создать уверенность в его собственных силах. Я обычно говорю таким людям: «Вы можете звонить мне по телефону в любое время, если возникнут проблемы, я всегда постараюсь помочь». И клиентам это нравится. Нравится потому, что он не остается один на один со своей трудноразрешимой проблемой.

В-пятых, не навязывайте свои услуги. Лучше, если гражданин примет решение о заключении соглашения на ведение дела самостоятельно, поскольку в этом случае риск дальнейшего отказа от услуг юриста будет гораздо меньший. Однако на решение клиента можно косвенно повлиять информацией о сложностях судопроизводства, о нередких случаях судебного произвола². Подача такой информации должна быть разумной, иначе человек вообще лишится какого-либо желания защищать свои права.

² Парадокс, но многие наши граждане искренне полагают, что следователи защищают права потерпевших, а судьи оказывают помощь сторонам в сборе доказательств. Не взяв с собой юриста, они проигрывают дело, а затем что-либо изменить бывает просто невозможно.

Как вести переговоры с противоположной стороной

Принято считать, что необходимость ведения переговоров возникает исключительно из-за слабости собственной позиции. Так, бытует стереотип: сторона, предлагающая мир, тем самым признает свою неправоту. На самом деле стремиться к мирному решению споров нужно при любой возможности³. Именно при таком положении стороны не понесут существенных финансовых и моральных издержек, а придут к взаимовыгодному соглашению, которое будет исполнено добровольно и в более короткие сроки, чем судебный акт. И, кто знает, может быть, участники разбирательства в дальнейшем продолжат сотрудничество.

Что обычно предлагают юристы

Редко кто из коллег ориентирует клиентов на мирное решение конфликтов. Юристы обычно заинтересованы в возбуждении и ведении судебных дел, поскольку за это платят гонорары, и порой немалые. А экономя средства клиента урегулированием спора, адвокат практически ничего не получает. Встречаются и такие специалисты, для которых претензии и переговоры – лишь способ зарабатывания дополнительных денег. Этот вид юридической помощи – с отдельной оплатой – оказывается формально, так как включается в общие расходы на ведение дела. Мне много раз приходилось сталкиваться с ситуацией, когда недобросовестные юристы навязывали своим клиентам мировые соглашения с невыгодными условиями лишь с одной целью: побыстрее окончить дело и «отработать» взятый гонорар.

Зачастую на практике переговоры между участниками процесса происходят спонтанно, без плана и сценария, начинаются и заканчиваются тем, что каждая из сторон выдвигает собственные требования, граничащие с шантажом, и настаивает на их удовлетворении. Причем неправильное поведение хотя бы одной стороны всегда отрицательно влияет на результат переговоров. Почему так происходит? Потому что ведению переговоров никто юристов не учит, и они сами вынуждены постигать эту науку общения.

Что можно еще сделать

Возможно, то, о чем я сейчас расскажу, кому-то покажется знакомым. Тем не менее эти простые истины следует не только знать, но и следовать им для успешного ведения дел.

1. Прежде чем начинать переговоры, объясните клиенту значение данного мероприятия.

Любое примирение – это взаимные уступки, причем порой существенные. По этой причине клиенты иногда приравнивают переговоры и достигнутый в ходе переговоров мир к проигрышу. Для того чтобы преодолеть подобное отношение, нужно объяснить доверителям простую житейскую истину: каждая проблема тянет за собой еще несколько, а решая одну проблему, мы избавляемся одновременно от многих.

Не стоит бояться предлагать клиенту переговоры. Довольно часто стороны в принципе готовы идти на примирение, но не все могут сделать первый шаг друг к другу без посторонней помощи из-за эмоций, эгоизма, несобранности или лени.

2. Всегда старайтесь найти мирные пути разрешения споров, даже в безнадежных ситуациях.

³ Интересный факт: именно в образе справедливого судьи-примирителя на многих картинах XIII в. был изображен Иво Бретонский, который в западной традиции считался покровителем адвокатов.

Как-то одному моему клиенту задолжали деньги, он с возмущением требовал скорейшей подачи иска, говорил, что должник – мошенник, платить ни в коем случае не станет, так как много раз не выполнял свои обещания. К предложениям направить претензию, лично встретиться с должником для выяснения причин неисполнения обязательств мой доверитель относился скептически, потому что не верил в целесообразность подобных шагов. Однако благодаря досудебному урегулированию дело удалось решить положительным образом. Уверен, что у многих юристов были в практике такие случаи, когда их клиенты уподоблялись гражданам, которые лишь за косой взгляд пытались кинуться в драку.

Есть мнение, что убеждать противника нужно до суда, а не в суде, дескать, здесь стоит другая задача: доказать суду свою правоту. Но мирное урегулирование спора целесообразно предлагать клиенту даже в том случае, когда перспектива выигрыша дела очевидна и близка. К тому же в суде у вас есть возможность склонить на свою сторону и судью, с тем чтобы и он также настаивал на мирном решении вопроса.

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Истец выселяла из собственной квартиры своего зятя. Перспектива дела была очевидна: поскольку ответчик не оспаривал тот факт, что никаких семейных отношений он с собственником жилья не имел, то иск следовало удовлетворить. Однако ответчик иск не признавал и выселяться не хотел, так как в квартире оставались его дети и супруга. Суд предложил сторонам заключить мировое соглашение с указанием срока выселения, истец настаивала на вынесении решения и немедленном выселении. Однако вскоре истец поняла собственные выгоды от мирового соглашения, поскольку длительность дальнейшего процесса, в том числе при обжаловании решения суда и его принудительном исполнении, могла оказаться больше срока для выселения, установленного мировым соглашением.

3. Лучшие переговоры – при личной встрече.

Я противник ведения переговоров на улице или по телефону. Однако скажу несколько слов по поводу телефонного общения. По данным медиков, достаточно длительное воздействие телефонных разговоров отрицательно влияет на нервную систему. Вряд ли телефон поможет решить важные вопросы, ведь при разговоре по телефону вы не видите собеседника, его мимики и жестов, но при этом обостряются все недостатки речи, усиливается значение тона, тембра голоса, интонации. Именно поэтому к телефонным переговорам следует тщательно готовиться, предварительно определив цель разговора, вопросы, которые нужно решить, сведения, которые вы планируете узнать. Какие бы трудности в процессе разговора ни возникли даже при возможном его дискуссионном характере, следует стараться закончить общение на оптимистичной ноте.

4. К переговорам нужно готовиться.

Прежде чем идти на переговоры, подумайте, какие у вас имеются *козыри*, то есть информация, которая может повлиять на другую сторону. Например, в переговорах с ответчиком, проводимых с целью добиться у него признания иска о лишении родительских прав, можно использовать факт наличия у него задолженности по алиментам. При этом целесообразно разъяснить мужчине, что в случае непризнания иска к нему могут быть приняты меры, связанные с взысканием неустойки и ограничением прав управления транспортным средством.

Если вы не сможете противопоставить своему противнику какие-либо доводы или факты, то остается сделать ему компромиссные предложения. Несмотря на то что их не всегда легко придумать, следует избрести не один, а несколько вариантов. В этом и заключается мастерство ведения переговоров. Убеждать противоположную сторону в

необходимости компромисса нужно такими же способами, которые были описаны применительно к доверителю.

5. При ведении переговоров нужно занимать нейтральную позицию в отношении противоположной стороны.

Переговоры с участием нейтрального посредника называются медиацией. Если переговоры осуществляются в присутствии юриста одной из сторон, то он и должен выступать таким медиатором, не иметь никакого личного отношения к сторонам, в том числе своему клиенту. Если он будет симпатизировать одному или оказывать давление на другого, то переговоры будут сорваны. Отсюда вывод – для начала *выслушайте процессуального противника от начала до конца, не перебивая его, поддержите его позицию, посочувствуйте ему* (первоначальное накопление согласий), и иногда этого сразу станет достаточно для достижения компромисса. Не забывайте активно «резонировать» собеседника фразами: «Я вас очень хорошо понимаю...», «Я представляю, что вы чувствуете...» и т. п.

6. Никогда не говорите «никогда».

Примирение не достигается молниеносно – оно является результатом длительных неоднократных встреч и переговоров. Для того чтобы достигнуть компромисса, нужно искать общие точки соприкосновения, постепенно повышать сложность рассматриваемых вопросов, идти от общей идеи к конкретным предложениям. Безоговорочное и немедленное принятие условий противника и возмещение всех сумм, о которых просит противоположная сторона, зачастую способствует не прекращению конфликта, а увеличению требований. *Поэтому не торопитесь заканчивать переговоры ответами «нет» или «да», лучше сказать «мы подумаем» и, взяв паузу, продолжить переговоры далее.*

Как составлять деловые бумаги

Сегодня большая часть населения, как в начале прошлого века, страдает элементарной безграмотностью. К юристам граждане зачастую обращаются по самому пустяковому поводу, для составления простейших документов, не требующих юридических знаний.

Составление деловых бумаг – это основа профессии юриста. Документы, составляемые юристом (это прежде всего претензии, иски и жалобы), имеют целью не просто поставить в известность о своем мнении, а убедить в собственной правоте. Независимо от процессуальной важности составляемого документа, предполагаемой его перспективы следует помнить, что он может повлиять на репутацию составившего его специалиста.

Что обычно предлагают юристы

В отличие от судей, следователей, мне реже приходится сталкиваться с документами, составленными моими коллегами, но все же приходится. Нередко вместо исков вижу «китайские грамоты» без абзацев и ссылок на законодательство, вместо жалоб – многостраничные опусы, составленные в расчете на получение баснословных гонораров. Документы юристов на тех, кто их читает, порой наводят скуку и вызывают раздражение, так как написаны они наспех, небрежно, непонятно, от руки и с расчетом на то, что потом можно все поправить, уточнив иск либо сказав пару слов в судебной речи.

Что можно сделать еще

На эту тему можно говорить и писать много. Однако деловые бумаги, в том числе судебные документы, должны отвечать следующим простым требованиям.

Во-первых, их следует составлять *грамотно*, ибо неграмотность документа – показатель некомпетентности автора. Некоторые коллеги не обращают внимания на замечания своих доверителей о ляпах и ошибках, рассуждают так: «В конце концов, суд не откажет в иске из-за какой-то опечатки». Подобное отношение недопустимо. Уважающий себя адвокат постоянно расширяет свой словарный запас, который помогает сделать текст лаконичным и избавит от повторений. Стиль и тон изложения должен быть спокойным, без эмоциональных всплесков и нравоучений. В документе следует отражать лишь то, что имеет юридическое значение по делу.

*Как при составлении собственных правовых документов, так и при изучении чужих документов нельзя забывать о так называемом **юридическом минировании**. Дело в том, что в текстах документов либо по небрежности, либо целенаправленно могут закладываться ловушки и неточности, присутствие которых иногда имеет необратимые правовые последствия.*

Во-вторых, составляемый документ должен иметь определенную *логическую структуру*. Каждую мысль целесообразно начинать с нового абзаца. Все вопросы, освещаемые в документе, должны находиться в логической связи и излагаться в определенной последовательности.

В-третьих, составляемый документ должен быть *обоснован* материалами дела (со ссылкой на листы дела), нормами права и судебной практикой, ссылками на научные источники. Особенно это касается жалоб на судебные акты, поскольку из-за скоротечности судебного разбирательства убедить судей в своей правоте в устной форме бывает непросто.

Как верно отмечал известный дореволюционный юрист Л. Е. Владимиров, изложение должно быть таким, чтобы требовало наименьшего труда для усвоения, апелляционная жалоба должна предоставлять серьезные доводы по причине пессимизма судей и склонности их к виновности ввиду долговременной деятельности на поприще правосудия. Поэтому в апелляции следует надеяться не на апелляционную речь, а именно на жалобу. Для иллюстрации доводов жалобы целесообразно прилагать к ней копии документов, имеющихся в деле (особенно в многотомном), чтобы они находились перед глазами у судей.

Существует такая хитрость, позволяющая упростить процесс составления сложных многостраничных документов: можно использовать «рыбу», то есть сначала сделать заготовку будущего документа (например, для искового заявления «шапку» и просительную часть, а затем можно поработать над его основным текстом).

И последнее. Если юрист, составивший процессуальные документы, не сопровождает клиента к следователю или в суд, в другие организации, то ему непременно стоит объяснить возможные проблемы при принятии этих документов. Например, довольно часто судьи оставляют без движения иски на том основании, что не представлены оригиналы документов или в иске отсутствует ссылка на все возможные доказательства. Неподготовленные клиенты, не понимая, что от них требуют, нередко заявляют юристу о том, что иск составлен неправильно. Некоторые судьи напрямую дают понять гражданам, что их дело проигрышное, а юрист, составивший иск, некомпетентен, и предлагают забрать поданные документы, чтобы не рассматривать дело. Об этих тонкостях доверителя необходимо предупредить заранее.

Как выступать с речью в суде

Каждый юрист должен владеть навыками ораторской речи, а для судебного юриста и адвоката эти навыки – жизненная необходимость. Зачастую мнение о юристе, его профессионализме складывается именно по его выступлению в судебных прениях.

Что обычно предлагают юристы

Как правило, речи в судах произносятся юристами спонтанно и легкомысленно. Растянутость, пустословие, логическая бессвязность и излишняя эмоциональность – наиболее распространенные пороки судебной речи. Иногда кажется, что они произносятся только в силу того, что их нужно произносить по процедуре судопроизводства, а не для того, чтобы кого-либо в чем-то убедить. Часто приходится сталкиваться с односторонними речами, в которых искажается закон, передергиваются факты и отсутствует всякий здравый смысл. Такие речи приносят не пользу, а вред.

Что можно сделать еще

Вы не представляете, что значат для юриста языковые навыки! Это и умение толковать законы, и возможность притягивать к себе клиентов, а также – грамотная подача документов и судебная речь, дошедшая до сердца и разума судей.

Что касается устной речи, то вряд ли в этой книге есть смысл пересказывать теорию, которую учат актеры, дикторы и т. п. К тому же могут показаться скучными и непосильными многочисленные упражнения по отработке дикции. Один из простых способов понять, как следует говорить, даст элементарное наблюдение за игрой актеров в кино и театре. Самое главное – постоянно следить за речью в быту, смотря за собой как бы со стороны (для этого целесообразно прослушивать себя в записи), стараться говорить мало, но осмысленно, не засорять язык «лишними» словами, избавляться от трафаретов. Для отработки интонации и дикции рекомендую чаще читать вслух.

Не забывайте о правильном ударении. Неграмотное произношение слов режет слух. Особенно это касается наиболее употребительных юристами слов:

- «ходАтайство»,
- «возбужденО»,
- «договОр»,
- «осуждЁнный»,
- «звонИт» и т. п.

Для красивого звучного голоса нужно дышать диафрагмой, то есть звуки должны извлекаться как бы изнутри тела, а не изо рта. И конечно, берегите голосовой аппарат, а для этого нельзя допускать простуд. Для голосовых связок рекомендуется употреблять, например, теплый чай с медом и лимоном. В целом же следует питаться просто и разнообразно.

Перед публичным выступлением, когда особенно важно, чтобы голос звучал ярко, выразительно, следует за два-три часа достаточно плотно поесть. И переизбыток, и голод – две крайности, которые отнюдь не способствуют отличной работе голосового аппарата. Кроме того, красивому голосу нужна простая чистая вода. Именно вода, а не чай, соки, отвары трав. Рекомендуется ежедневно пить до 1,5–2 л воды, особенно в жару или при волнении перед публичными выступлениями. Каждое утро, просыпаясь, желательно выпивать стакан слегка теплой воды.

По судебной риторике существует масса литературы, авторы которой дают многочисленные пространные рекомендации, которые нелегко запомнить. На самом же деле все довольно просто.

Вот основные хитрости (а для кого-то лишь азбучные истины), эффективные и проверенные на практике правила.

Во-первых, речь должна быть *подготовленной*. Каким бы простым ни было дело, нельзя речь «творить на людях». Для того чтобы «родить» удачную речь, нужно как можно больше писать, шлифуя язык и стиль. В повседневной практике целесообразно постоянно тренировать голосовой аппарат, прислушиваться к себе как бы со стороны.

Во-вторых, речь должна быть *индивидуальной*. Что может быть скучнее, чем ехать по старой дороге! Если юрист (особенно это касается уголовных дел), как по накатанной колее, из процесса в процесс произносит одну и ту же заготовку, то его не просто не слушают – над ним могут откровенно смеяться. Такая реакция у меня обычно возникает после безмерно скучной фразы: «Уважаемый суд! Мы наконец-то закончили рассматривать дело...»

Для того чтобы преодолеть шаблонность речи, необходимо много думать о деле, вникать в него не только при изучении документов, но и по пути с работы, за поздним ужином. Я это называю рождением речи «на ногах». И самое главное – не бояться экспериментировать.

В-третьих, речь должна иметь определенную *логическую структуру* и быть *выразительной*.

Вступление речи – это камертон настройки аудитории. В начале речи нельзя пересказывать обстоятельства дела, которые уже всем известны. Во вступлении нужно лаконично выразить главную мысль своего выступления, основной тезис, объяснение того, что, по вашей версии, произошло. Плюс к этому вступление должно возбудить любопытство присутствующих, возможно, интересной историей, притчей, пословицей, образом, которые должны быть свежи, оригинальны и не уводить слушателя от основной темы.

Мотивировочная часть речи не должна быть пустой в юридическом плане. Молодые адвокаты, готовясь к прениям, иногда ориентируются на речи дореволюционных или советских адвокатов, характерными особенностями которых были яркие и красочные выражения, пафос, приподнятый тон изложения, всевозможные риторические нагромождения, удлиняющие речь и скрывающие анализ фактов. Но в те далекие времена адвокаты работали на публику, а сейчас юрист не может себе позволить удовольствие произносить красивые пустые фразы. Многие судьи в силу загруженности не имеют возможности досконально изучать дела, судебную практику, законодательство, а иногда они к этому и не стремятся, поэтому, работая над содержанием речи, необходимо исходить из возможной некомпетентности судей в тех или иных вопросах, в том числе которые кажутся очевидными и понятными. Речь должна быть обращена к разуму, а не к чувствам, ориентироваться на анализ доказательств, представлять судье *проект судебного акта*.

Судьи готовы к тому, что им начнут втирать очки, поэтому следует избегать односторонности речи, искажения фактов и вступать в конфликт со здравым смыслом. Для наглядности речи целесообразно пользоваться схемами, графиками, фотографиями и пр. Например, при допросе свидетелей можно к заранее подготовленной схеме прикладывать целлофан, на котором они должны указать местоположение участников событий, а затем путем наложения их на схему показывать противоречие или соответствие показаний.

Заключительная часть речи – последний аккорд в сознании слушателей. В ней формулируется главная просьба, обращенная суду. Применительно к защите подсудимого недопустима альтернативная просьба типа «Прошу оправдать или дать условно», но возможна *скрытая альтернатива*, то есть мотивировка в речи оснований для оправданий и характеристики

подсудимого, условий жизни его семьи, поведения потерпевшего. При защите потерпевшего адвокат не должен просить о конкретном наказании, а лишь может соглашаться либо не соглашаться с предложением прокурора (потерпевшего). Но помимо этого, в заключении должно быть эмоциональное окончание, например рассуждение о том, к чему может привести необоснованное осуждение либо оправдание, напутствие суду.

Речь должна быть лаконичной. Замечательно сказал по этому поводу Р. Гаррис: «Чем меньше слов, тем лучше речь». Не следует доказывать то, что и так всем очевидно. Говорить нужно до тех пор, пока тебя слушают, а затянувшаяся речь может раздражать слушателей и навредить доверителю. Особенно это замечание важно при рассмотрении дела в апелляции, где речь должна быть не просто выдержанной во времени, а максимально содержательной.

Судьи второй инстанции, как правило, дел не читают, а судьи-докладчики содержание жалоб пересказывают остальным присутствующим в самом общем виде. Многие коллеги полагают, что бесполезно распинаться перед судьями, – все предрешено, однако грамотно построенное выступление адвоката – это зачастую единственный шанс исправить судебную ошибку.

В-четвертых, независимо от того, как речь подготовлена, написана ли она целиком либо тезисно, она должна быть *произнесена*, а не прочитана. Убедить кого-то, глядя на листок бумаги, невозможно – это факт. Поэтому речь следует превратить в доверительную беседу с судом, то есть говорить очень спокойным, тихим голосом, пользуясь такими приемами, как паузы, повышение (понижение) тона, которые полезны для самостоятельного осмысления слушателями получаемой информации. Нельзя произносить речь легковесно, каждая фраза должна быть сказана осмысленно, с таким расчетом, чтобы слушатели смогли вдуматься в ее значение. Этому можно учиться, как я уже рекомендовал выше, у актеров, читающих стихи, прозу, выступающих на телевидении или в театре.

В-пятых, речь должна быть выверена *в стратегическом плане*. По общему правилу речь в письменном виде необходимо приобщить к материалам дела для того, чтобы судья не упустил все моменты, о которых говорил юрист. Но в некоторых случаях не стоит говорить и писать лишнего, что может помочь недобросовестному судье скрыть недостатки расследования от суда вышестоящей инстанции, например путем искажения показаний свидетелей в протоколе судебного заседания. Кроме того, в речи нельзя критиковать виктимные действия потерпевшего, а если это и делать, то крайне аккуратно, чтобы не получить ответного удара в форме жалоб на мягкость приговора.

И последнее. Помимо основной речи, которая произносится в судебных прениях, нужно обязательно пользоваться иными формами выступлений, предусмотренными законом (заявления, реплика, вступительное слово по уголовному делу).

Обычно перед выступлением в прениях прокурор согласовывает с судьей позицию по квалификации и наказанию, а защита выступает в конце, когда эти вопросы формально уже решены, поэтому защитнику важно воспользоваться *вступительным словом* в начале судебного заседания, для того чтобы определить перед судом свою позицию. Обязательно это следует сделать в том случае, если клиент отказывается от дачи показаний вообще либо согласен их давать после исследования доказательств обвинения. Но вступительное слово, как правило, не должно заранее раскрывать замыслы защиты и тем самым позволить суду и прокурору сгладить слабые стороны обвинения. Многие юристы не любят отвечать на реплику, однако право последнего «удара» нужно всегда использовать, к тому же в реплике можно незаметно коснуться каких-то упущенных и очень важных моментов.

Глава 2. Все о договорах

Как грамотно составить договор

Несмотря на то что эта область юриспруденции в основном имеет интерес у цивилистов, но и адвокаты, ведущие исключительно уголовные дела, довольно часто сталкиваются с различного рода сделками. Договорными отношениями пронизаны все сферы человеческого бытия, а неграмотно составленный договор может привести к длительным судебным тяжбам и большим убыткам, поэтому данная тема имеет такое большое значение. К тому же в законе отсутствуют нормы, определяющие *технику и тактику* составления договора.

Что обычно предлагают юристы

Как правило, юристы пользуются уже готовыми, наспех и неизвестно кем составленными шаблонами договоров, размещенными в сети Интернет либо в электронных справочно-правовых системах, невзирая на то, что тексты таких болванок могут быть загромождены ненужными формулировками и излишним дублированием.

Подчас граждане и даже специалисты относятся к договору как некоей формальности, не задумываясь о том, что будет, исходя из текста конкретного договора, в случае его неисполнения одной из сторон. Верхом же юридического мастерства считается включение в договор условий, ущемляющих интересы другой стороны (например, об односторонней ответственности за нарушение обязательства, о подсудности споров по месту нахождения стороны, составившей договор, и т. п.).

Что можно сделать еще?

Текст простейшего договора включает три следующие части: водную, описательную и заключительную.

I. Вводная часть договора:

- название документа («договор», «соглашение», «контракт», что в принципе является равнозначным);
- дата и место его заключения. *Дата заключения договора* относится к обязательным реквизитам договора, поскольку именно с ней обычно связывается момент вступления договора в силу, а также исчисление сроков исполнения обязательства, окончания действия договора. Кроме того, согласно ст. 422 ГК РФ, договор заключают и исполняют в соответствии с нормами закона, который действует на момент его заключения. *Место заключение договора* – это название населенного пункта, в котором был подписан договор; оно имеет значение, например, при выборе законодательства, подлежащего применению с участием иностранцев, при определении цены договора и пр.;
- полное наименование сторон договора со ссылкой на документы, удостоверяющие их личность, место регистрации (для граждан), документ, на основании которого лицо будет подписывать договор (например, устав, приказ, доверенность и др.). Естественно, необходимо учитывать, что полномочия на совершение сделок могут быть ограничены вышеуказанными документами, содержание и действительность которых следует тщательно проверять (а лучше иметь и копии этих документов). Сведения о личности сторон сделки следует вносить в договор строго в соответствии с данными, указанными в документе, удостоверяющем личность, включая используемые там сокращения (например, если указано «уроженец г. Москвы», то

так же должно быть записано и в договоре). Хотя на практике иногда составители договора ограничиваются лишь указанием Ф. И. О. и места жительства сторон, все же лучше формулировать данные личности максимально полно. Для индивидуальных предпринимателей и организаций в договоре желательно ссылаться на данные их государственной регистрации: номер свидетельства о регистрации, дату и место выдачи свидетельства, орган, выдавший свидетельство, а *наименование стороны* следует формулировать в точном соответствии с указанными документами;

- название сторон договора (например, для купли-продажи – продавец и покупатель; для поставки – поставщик и покупатель; для аренды – арендодатель и арендатор; безвозмездного пользования – ссудодатель и ссудополучатель; подряда – заказчик и подрядчик; оказания услуг – заказчик и исполнитель; перевозки – перевозчик и отправитель и т. п. либо просто: Сторона 1 и Сторона 2) позволяет упростить описательную часть договора, исключив повторение полного наименования сторон.

Иногда вводная часть договора содержит еще и указание на его наименование и номер.

Наименование договора (например, договор купли-продажи квартиры), в отличие от даты и места его заключения, не является обязательным реквизитом договора, поскольку в случае спора юридические отношения сторон определяются не по наименованию договора, а по тексту и содержащимся в нем условиям. Называть договор нужно в соответствии с нормами Гражданского кодекса РФ. Например, если речь идет о выполнении строительных работ, следует указывать наименование: «договор строительного подряда», а не «договор об оказании услуг» и т. п.

Номер договора обычно присваивают в организациях, поскольку там заключают многочисленные договоры и необходимо упростить их учет, а также оформление платежных документов. При этом во избежание путаницы не стоит изменять номер договора, предложенный контрагентом. На практике применяют различные способы нумерации договоров (номер в порядке возрастания № 1, № 2 и т. д.; несколько номеров: номер договора – месяц/год № 1-07/15). Кроме того, в нумерации договора могут использоваться сокращенные наименования договора, например: для договора купли-продажи – № КП 1-07/15, для договора комиссии – № Км 1-07/15.

II. Описательная часть договора включает существенные условия договора. Кроме того, она может в узком либо расширенном виде по пунктам формулировать права и обязанности сторон договора.

Усложненный вариант изложения договора предполагает разбивку текста на разделы, например:

- «Предмет договора»;
- «Права и обязанности сторон»;
- «Цена и расчеты»;
- «Срок договора»;
- «Дополнительные условия»;
- «Ответственность сторон»;
- «Изменение и расторжение договора»;
- «Заключительные положения».

Названия приведенных разделов говорят сами за себя и в комментариях не нуждаются. Отмечу лишь, что «дополнительные условия» могут включать, например, условия о конфиденциальности и т. п., а «заключительные положения» обычно определяют порядок разрешения споров сторон, количество экземпляров договора и т. п. Формулируя заключительные положения договора, стороны прибегают к так называемому претензионному порядку урегулирования споров, то есть когда перед обращением в суд спорящая сторона обязательно должна обратиться с претензией к своему контрагенту.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.