

A close-up photograph of two clenched fists resting on a dark, vertically-grained wooden surface. The fists are positioned symmetrically, one on the left and one on the right. The person on the right is wearing a black leather watch. The background is a dark, textured wood grain.

ПАВЕЛ АСТАХОВ

# БУДЕТ ПО-МОЕМУ

УБЕЖДАЙ И ПОБЕЖДАЙ

**Павел Алексеевич Астахов**  
**Будет по-моему.**  
**Убеждай и побеждай**  
**Серия «Астахов Павел:**  
**книги известного адвоката»**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=60130726](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=60130726)*

*Будет по-моему: убеждай и побеждай / Павел Астахов: Эксмо; Москва;*

*2020*

*ISBN 978-5-04-110927-1*

### **Аннотация**

Навык ведения переговоров – обязательный инструмент к достижению невероятных результатов в карьере, в бизнесе и повседневной жизни.

Многолетний опыт автора, основанный на многочисленных адвокатских баталиях и закулисной борьбе в органах государственной власти, позволяет читателям окунуться в теорию и практику успешных переговоров, ознакомиться с тактиками и приемами делового общения и овладеть искусством убеждения.

*В формате PDF A4 сохранен издательский макет.*

# Содержание

Об авторе	4
Предисловие от автора	10
Введение	13
Часть 1	19
1.1. Историческая справка и современность	19
1.2. Профессия адвоката и ее специфика	34
1.3. Миссия адвоката и основные принципы адвокатской деятельности	41
Конец ознакомительного фрагмента.	51

# **Павел Астахов**

## **Будет по-моему: убеждай и побеждай**

### **Об авторе**

Автор книги Павел Алексеевич Астахов – российский адвокат, юрист, правозащитник и политический деятель.

Он блестяще окончил Высшую школу КГБ, где не только получил прекрасную правовую теоретическую базу, но и освоил специфические навыки и техники ведения переговоров, сложных допросов, межличностного взаимодействия, склонения к сотрудничеству и убеждения.

Но изначальная специализация в сфере правоохранительной деятельности после окончания учебного заведения изменилась, вместе с ней изменился и вектор профессиональной деятельности. В начале 1990-х П.А. Астахов начинает практическую юридическую деятельность, представляет интересы своих клиентов в Испании и России. Все знания и навыки, полученные в высшем учебном заведении, были перенесены из правоохранительной сферы и адаптированы к совершенно иной, правозащитной деятельности, что в значительной мере предопределило последующий успех. На про-

тяжении 1990-х годов П.А. Астахов, получив статус адвоката, активно практикует, участвует во многих громких и интересных делах.

На протяжении всей своей карьеры П.А. Астахов очень плодотворно участвовал в общественной жизни, был противником правового нигилизма, ратовал за развитие правовой культуры в России, занимался правовым просвещением, регулярно выступая в СМИ, публикуясь в печатных изданиях, участвуя во множестве телевизионных программ: «Час суда», «Дело Астахова», «Три угла с Павлом Астаховым» и «По делам несовершеннолетних». Помимо этого, он является автором книг правовой тематики просветительского характера, а также множества детективов и адвокатских романов.

В начале 2000-х Павел выезжает на учебу в США и оканчивает Школу права Питтсбургского университета, где защитил диссертацию, тема которой непосредственно связана с урегулированием споров – «Разрешение международных коммерческих споров». В США П.А. Астахов получил бесценный практический опыт участия в процедурах медиации – мирного урегулирования конфликтов, как правило, путем переговоров в различных форматах. Более ценно то, что этот опыт был перенят у одного из лучших адвокатов и медиаторов Пенсильвании – Роберта Крео.

С тех пор юридическая конфликтология и мирное урегулирование конфликтов стали для П.А. Астахова еще одним

вектором его профессионального развития. Вернувшись в Россию, помимо адвокатской практики, он участвовал в процедурах медиации, став членом коллегий медиаторов при Торгово-промышленной палате и Российском союзе промышленников и предпринимателей, вел авторские курсы по юридической конфликтологии, а также развивался в научном плане – защитил сначала кандидатскую диссертацию на тему «Динамика разрешения юридических конфликтов», а затем и докторскую – «Юридические конфликты и современные способы их разрешения».

После возвращения из США П.А. Астахов принимал участие в прецедентных и известных на всю страну делах – дело мэра города Волгограда Евгения Ищенко, дело председателя Счетной палаты РФ Сергея Степашина против экс-губернатора Калининградской области Леонида Горбенко, дело руководителя Федерального агентства по культуре и кинематографии Михаила Швыдкого против министра культуры Александра Соколова, дело журналиста Михаила Леонтьева против известного адвоката Игоря Трунова, дело издательского дома «Коммерсантъ» против Альфа-Банка, дело Международного дома музыки Владимира Спивакова. Об этих и многих других делах и о том, как в них были применены в том числе навыки искусства убеждения и ведения переговоров, описано в этой книге.

Помимо адвокатской практики, автор этой книги известен как видный политический и государственный деятель. В

2007 году возглавлял общественное движение «За Путина», провел более 10 масштабных митингов, успешно реализовав цели движения. В 2008 году П.А. Астахов был избран в Общественную палату РФ, где был членом Комиссии по коммуникациям, информационной политике и свободе слова в средствах массовой информации. В 2009 году был назначен на пост Уполномоченного при Президенте РФ по правам ребенка, где ему очень пригодился ценный опыт, полученный во время адвокатской практики, а также опыт мирного урегулирования споров. В качестве Уполномоченного по правам ребенка П.А. Астахов провел множество важных переговоров на международном уровне, связанных с защитой прав российских детей, установлением высоких стандартов защиты прав детей на международном уровне. Участвовал в создании Российско-Французской комиссии по урегулированию семейных споров, неоднократно привлекал внимание к проблемам ювенальной юстиции в Скандинавских странах, к жестокому обращению к российским усыновленным детям иностранными усыновителями. Мастерство ведения переговоров помогло мирно урегулировать многие скандалы международного уровня. Например, разрешить дело семьи Рантала в финском городе Турку, вывезти малолетних детей из Испании, Финляндии, Норвегии, Египта, Таиланда, Доминиканы, а также урегулировать международные конфликты с США, Финляндией, Норвегией, Францией.

Помимо переговоров на высшем уровне с представите-

лями Финляндии, Норвегии, Испании, Доминиканской Республики, США и многих других стран, П.А. Астахов активно занимался защитой прав детей и внутри страны. Лично инспектировал детские дома, изменял устоявшуюся неэффективную систему, руководил комиссиями по расследованию происшествий, в которые были вовлечены дети. За время нахождения П.А. Астахова на посту Уполномоченного по правам ребенка было проинспектировано более 3500 детских учреждений во всех субъектах РФ, сотни должностных лиц были привлечены к ответственности, было пролоббировано принятие ряда нормативных правовых актов в интересах семей с детьми и детей-сирот, а количество детей-сирот в детских домах России сократилось в три раза.

Покинув в 2016 году пост Уполномоченного по правам ребенка, П.А. Астахов возобновил свою адвокатскую практику. На данный момент он возглавляет собственную адвокатскую коллегия, выступает с лекциями на юридические темы, активно занимается творчеством, а также является членом Правления Российского союза промышленников и предпринимателей, членом Экспертного совета Агентства стратегических инициатив. Профессиональные заслуги автора также признаны многими вузами России. Он является почетным профессором и доктором десяти федеральных университетов.

Опыт ведения сложнейших дел в судах, урегулирования конфликтов и участия в тяжелейших международных пере-

говорах позволяет автору поделиться с читателями бесценными знаниями об искусстве убеждения, необходимых навыках для эффективного ведения переговоров. Эти знания были получены автором в результате многолетней практики в качестве адвоката, медиатора и государственного служащего высшего федерального уровня.

# Предисловие от автора

Дорогой читатель! В этой книге освещаются как теоретические, так и практические аспекты, нюансы того, как эффективно вести переговоры, извлекать из них максимальную для себя пользу, убеждать своего собеседника послушать вас, принять то или иное нужное вам решение. Неоспорим тот факт, что в современном мире эти навыки необходимы, если вы хотите быть успешным человеком, добиваться своих целей и эффективно взаимодействовать с людьми.

Базовые навыки ведения переговоров нужны каждому, потому что переговоры могут вестись не только в высоких кабинетах, но и в повседневной жизни: на улице, в магазине, общественном транспорте, в быту. Время от времени каждому из нас приходится отстаивать свою позицию и мнение в конфликтах, спорах, дружеских беседах, в общении с чиновниками, сотрудниками правоохранительных органов, бизнес-партнерами и конкурентами.

С этой точки зрения, учитывая многолетний опыт адвокатской практики и работу на государственной службе, опыт сотен судебных тяжб и переговоров различного уровня, у меня есть возможность поделиться эксклюзивной информацией об искусстве ведения переговоров, искусстве убеждения и о применении различных психологических, словесных и иных приемов для достижения необходимого результата.

Цель этой книги – ознакомить читателей с теорией и практикой ведения переговоров, поделиться опытом того, как использовать на практике различные приемы и техники, выбирать и применять стратегии и тактики, быть уверенным в себе, отстаивать свою позицию, добиваться решений в свою пользу. Вся имеющаяся теория была пропущена мной через призму многолетней адвокатской практики и деятельности на посту Уполномоченного при Президенте РФ по правам ребенка, но это не значит, что эта книга будет полезна только адвокатам и государственным служащим. Это далеко не так. Несмотря на то что примеры использования искусства убеждения при ведении переговоров приведены именно исходя из моего опыта, описанные в них приемы и техники являются универсальными и в какой-то степени фундаментальными. Многие из них при всей их простоте являются уникальными. Эти приемы можно проанализировать и адаптировать к любым обстоятельствам, применять в любой деятельности. Прочитав эту книгу, освоив описанные приемы и попрактиковавшись, вы сможете разворачивать самые безвыходные ситуации в вашу пользу, убеждать людей и влиять на них.

Эта книга будет полезна бизнесменам, которые хотят заключать выгодные соглашения и урегулировать споры, не доводя их до суда; адвокатам, которые хотят профессионально расти, развиваться и более подробно ознакомиться с тонкими психологическими аспектами судебных процессов; лю-

дям, которые занимают серьезные должности и регулярно участвуют в обсуждении множества сложных вопросов, взаимодействуют с разными по характеру и настроению личностями; всем, кто хочет научиться уверенно и убедительно отстаивать свою позицию и эффективно вести переговоры как в профессиональной деятельности, так и при решении бытовых вопросов частного характера.

Читателям предлагается перенять многолетний успешный опыт урегулирования споров и ведения переговоров, полученный в ходе сложнейших судебных заседаний, общения с разными людьми, разрешения международных конфликтов. Для того чтобы успешно перенять этот опыт, вам нужно выполнить всего лишь три простых шага:

- 1) прочитать эту книгу;
- 2) проанализировать полученную информацию и подумать, где бы вы могли применить ее до прочтения этой книги и где сможете применить освоенные техники и приемы в будущем;
- 3) не бояться и при любой возможности продолжать оттачивать свое искусство убеждения и ведения переговоров.

Приятного чтения!

# Введение

Начать я хотел бы с того, почему считаю, что именно адвокатская практика дала мне определенный толчок в развитии переговорных навыков, стала отправной точкой моего развития как оратора, позволила мне понять, что обладание искусством убеждения – это очень важный и полезный для каждого из нас навык.

Адвокат – это человек, который практикует и развивает свое искусство убеждения практически ежедневно. Ведь если адвокат не может убедить, объяснить, уговорить – он несостоятелен в профессии. При этом не имеет значения, чем будет заниматься человек после адвокатской практики – уйдет в бизнес, станет государственным служащим либо займется творческой деятельностью, потому что по своей природе человек, однажды ставший адвокатом, все равно остается им навсегда. Существует мнение, что адвокат – это не просто профессия, это определенное состояние человека, особый менталитет, мировоззрение, убеждения, принципы, которые влияют на его жизнь не только в профессиональной деятельности, но и в повседневных делах. И ведь не зря в до-революционной России адвокаты считались не просто профессией, а сословием.

Работа адвоката – это постоянное убеждение, потому что, если адвокату не удастся убедить следователя, судью, про-

курора, своего клиента – выиграть дело будет практически нереальной задачей. Ведь от искусства убеждать в работе адвоката зависит положение клиента, как материальное, так и социальное, в конце концов, от навыков убеждения адвоката зависит свобода и даже жизнь подзащитного, если речь идет об уголовных делах.

Что касается уголовных дел, с которых мне приходилось начинать свою адвокатскую карьеру, то там вопрос о значении навыков убеждения адвоката, конечно же, стоит гораздо острее из-за высокой степени риска для клиента. Поэтому, когда удается выиграть уголовное дело, используя не только формально-юридические приемы, но и знание психологии, навыков убеждения, действительно начинаешь реально понимать их ценность в достижении победы. Ведь когда подзащитного освобождают в зале суда, что бывало на практике неоднократно, – это непередаваемые ощущения. И именно осмысление тех психологических аспектов, которые позволили прийти к положительному исходу, дает возможность развивать искусство убеждения, ценить этот навык и в дальнейшем использовать различные приемы на практике.

В адвокатуре мне очень помогло и мое образование. Во время обучения в Высшей школе КГБ СССР мне удалось получить хорошие знания не только об обычной психологии, но и о так называемой оперативной психологии, где помимо простых психологических приемов учили убеждать людей, склонять их к сотрудничеству, управлять ими, навязывать

принятие необходимых решений. В дальнейшем эти знания, конечно же, помогали и в адвокатской практике, и во время деятельности на посту Уполномоченного при Президенте РФ по правам ребенка.

Изначально я избрал для себя работу в спецслужбах страны, мне нравилось учиться, но через некоторое время после получения образования, по сути, я пришел в другую профессию. Фактически эта профессия является почти противоположной той, которой меня обучали. Из правоохранительного блока произошел переход в совершенно иной – правозащитный.

Участвуя в судебных процессах, я совершенствовал свои навыки риторики и публичного выступления, овладевал ораторским искусством, искусством правильной и убедительной аргументации. В свое время мне повезло получить опыт участия в судебных процессах у целой плеяды различных молодых, интересных судей, которые были настоящими мыслителями, вникали в процесс, в детали ситуации, позволяли выступать в процессе, проводить различные эксперименты, импровизировать, конечно же при этом не выходя за рамки закона.

Не обошлось в моей профессиональной деятельности и без полезных знакомств. Благодаря работе во Франции мне удалось познакомиться с множеством высококлассных профессионалов. Один из них Жан-Клод Можанди – Президент Высшего суда Парижа. Он пригласил меня участвовать в

Брюссельском третейском суде, который создавался в то время для урегулирования споров и медиации. В процессе создания этого третейского органа, членом коллегии которого я являюсь до сих пор, я общался со многими интересными людьми, которые занимались урегулированием споров. Стоит сказать, что Можанди, как Президент Высшего суда Парижа, фактически был вторым человеком во французской судебной системе. Он один из самых грамотных специалистов по трудовому праву в Европе. И я многому у него научился, особенно полезными были его знания об урегулировании споров путем переговоров. И это не случайно, ведь в европейском трудовом праве все конфликты пытаются решить именно путем переговоров, потому что в случае, когда работник доходит до того, что обращается в суд, презюмируется, что виноват работодатель, потому что он не смог договориться с работником или трудовым коллективом, не смог использовать иные механизмы урегулирования спора. Именно поэтому Жан-Клод Можанди, который помимо колоссального опыта на посту Президента Высшего суда Парижа имел опыт урегулирования подобных споров путем переговоров, являлся для меня очень ценным коллегой, от которого я получил огромный массив полезной информации о ведении переговоров.

С точки зрения психологии профессия адвоката дает очень многое. В процессе работы адвокатам приходится сталкиваться, общаться и взаимодействовать с разными

людьми – эксцентричными клиентами, сильными и опытными коллегами, неприступными судьями, суровыми сотрудниками правоохранительных органов, могущественными и грозными оппонентами. И у каждого из них адвокат чему-то учится. Общаясь с клиентами, адвокат учится находить подход к каждому из них, изучать их психотипы, анализировать их поведение и эмоции. Опытные коллеги могут натолкнуть на неочевидные пути решения проблем, развязывания сложных и тугих юридических узлов посредством психологических и правовых уловок. Упрямые, матерые правоохранители и сильные, изворотливые оппоненты научат изловчаться и выкручиваться из тяжелейших ситуаций, находить выход из, казалось бы, тупиковых положений. И каждому из них я по-своему благодарен за то, что стал таким, какой я есть. Именно такой подход – получать максимум пользы от сложных ситуаций и учиться у каждого, кто встречается на вашем жизненном пути, – ведет к успеху.

Не менее значимым для моего профессионального становления, развития искусства убеждения и навыков ведения переговоров было для меня и время пребывания на посту Уполномоченного при Президенте РФ по правам ребенка. В этой должности приходилось общаться уже с совершенно иным контингентом. Высшие должностные лица как нашего государства, так и других, главы субъектов Российской Федерации, дети и подростки со сложной судьбой. К каждому из них нужно было находить свой особый подход, общаться

и добиваться поставленных целей, разрешать сложные ситуации, урегулировать конфликты совершенно иного характера. Побывав во всех восьмидесяти пяти регионах, в каждом уголке нашей необъятной родины и посетив множество других государств, мне довелось изучить менталитет, порядки, устои людей, научиться понимать их, давать оценку их поведению и поступкам.

Я уверен, что опыт изучения и применения на практике различных психологических и логических приемов убеждения, фундаментальных основ и принципов ведения переговоров, полученных и освоенных мной за последние 30 лет, будет полезен читателям и может быть применен при ведении бизнеса, построении карьеры, решении жизненных ситуаций.

Обо всем этом и многом другом мне хочется поделиться с читателями, донести до них свои мысли и выводы относительно того, как готовиться к переговорам, оценивать оппонентов, использовать их ошибки, убеждать и понуждать. Рассказать на примере своих успехов и ошибок о нелегком труде адвоката, государственного деятеля и переговорщика.

# Часть 1

## Адвокат – это состояние

*Все дороги ведут к адвокатам.  
Цитата из фильма «Северная страна», Билл Уайт  
(Bill White)*

### 1.1. Историческая справка и современность

*Цивилизация привела к тому, что уже не важно,  
кто прав, а кто не прав; важно, чей адвокат лучше.  
Вильгельм Швобель*

Для общего понимания истоков профессии, того, как развивалась адвокатура и почему именно адвокатскую деятельность мы можем связать с искусством убеждения и навыками ведения переговоров, стоит обратиться к истории адвокатуры и тому, что происходит с этим институтом в наши дни.

В России адвокатура появилась после реформ Александра II. Это стало возможно благодаря обновлению судебной системы, радикальным изменениям процесса. Ранее судопроизводство носило исключительно письменный характер, ни-

каких публичных выступлений не предусматривалось, так же как и сроков рассмотрения дел. Судиться могли до бесконечности, а весь процесс сводился к тому, что люди заносили деньги, а в сельской местности не брезговали и продуктами, тому, кто принимал бумаги в суде, и судье, ведущему дело. Как мы помним, в бессмертной комедии Н.В. Гоголя «Ревизор» местный судья Ляпкин-Тяпкин брал взятки борзыми щенками, что считалось в порядке вещей.

Результатом масштабных реформ Александра II стало принципиальное изменение сложившихся и укоренившихся многовековых порядков, весьма далеких от классического понятия гласности, состязательности, объективности Правосудия. В изменившейся социальной и правовой реальности необходимо было создать новый институт, который позволил бы обеспечить относительную устойчивость вновь созданной судебной системы. Этим институтом и стала адвокатура – сословие присяжных поверенных.

Правильно сделанный выбор не замедлил отозваться появлением целой плеяды ярких и талантливых юристов. Уже через несколько лет на авансцену российской адвокатуры выходят такие блестящие ораторы, ученые, исследователи, как Дмитрий Васильевич Стасов, Александр Иванович Урусов, Владимир Данилович Спасович, Анатолий Федорович Кони, Федор Никифорович Плевако, Николай Платонович Карабчевский. В качестве дополнительной информации, которая будет способствовать вашему развитию как перего-

ворщика, я рекомендую ознакомиться с трудами этих искусных ораторов, их биографиями и профессиональной деятельностью. К концу XIX века адвокатура в Российской империи блистала в судах. Благодаря открытому, гласному, устному процессу у адвокатов появлялась возможность работать на публику, применять различные психологические приемы для убеждения в судах. Такую возможность имели и активно работающие в это время суды присяжных. Люди приходили в суды и слышали адвокатов, которые ярко выступали, доносили мысли доходчиво и открыто, не стеснялись формулировок – это впечатляло.

Фактически, выступая против государственного обвинения, адвокаты открыто противостояли государству, что было новинкой в публичной жизни Российской империи.

Речи великих адвокатов вызывали огромный интерес в обществе. Например, на выступление в судах корифея публичной адвокатуры Ф.Н. Плевако собирались как на спектакли, потому что он приводил невероятные примеры, проявлял высший уровень искусства убеждения, безусловно владел словом и виртуозно выигрывал в судах.

В качестве примера такого проявления искусства убеждения в суде можно привести дело пожилой владелицы лавки, закрывшей ее на 20 минут раньше положенного, что являлось преступлением. Мэтр отечественной адвокатуры нарочно опоздал на заседание и уточнил время на своих часах,

часах судьи и прокурора. Выяснилось, что у каждого из них на часах было разное время. На основании этого он выступил с речью, в которой высказал следующую позицию: если у таких серьезных и образованных людей с хорошими часами, как судья, прокурор и адвокат, часы показывают разное время, то не могла ли пожилая малограмотная женщина добросовестно заблуждаться и не знать точного времени? Посоветовавшись минуту, присяжные заседатели оправдали женщину.

Другим примером яркого и в то же время лаконичного и убедительного выступления Ф.Н. Плевако в суде является дело пожилого священника, который обвинялся в воровстве. Священник во всем сознался, и Плевако долго думал над тем, как выступить перед присяжными. Он вышел к ним и произнес довольно короткую речь, основной мыслью которой являлась простая истина – этот пожилой священник на протяжении всей своей жизни отпускал людям их грехи, посвятил себя этой миссии, неужели нельзя всем вместе отпустить ему лишь один грех. Священник также был оправдан. И это лишь малая часть примеров мастерства одного из великих адвокатов.

Еще одним примером того, как при помощи неюридических аргументов удалось убедить суд в невиновности человека, является дело Корнея Чуковского, которого привлекали к ответственности за оскорбление Императорского Величества в 1905 году. Тогда он еще не был детским писате-

лем, а был журналистом. В сатирическом журнале «Сигнал» он опубликовал несколько заметок, в которых, как посчитало следствие, был оскорблен император Николай II. Адвокат Оскар Грузенберг своей речью убедил суд оправдать Чуковского. Он предложил представить, что нарисует на стене осла и кто-то из прохожих внезапно, ни с того ни с сего, крикнет, что он рисует прокурора Камышанского, который в тот момент поддерживал обвинение против будущего великого детского писателя. И задал вопрос: кто же в таком случае оскорбляет прокурора – он, нарисовав осла, или тот прохожий, увидев в этом осле прокурора и связав два этих образа? Этот пример он переложил на ситуацию с Чуковским: в своих заметках он и не думал оскорблять императора, оскорбление почему-то увидела сторона обвинения – их и нужно привлекать в таком случае за оскорбление Его Императорского Величества. После столь наглядного примера нелепости предъявленных обвинений Чуковский был оправдан.

Казалось бы, в приведенных примерах применены аргументы абсолютно неюридического характера, но они работали как в то время, так и работают сейчас. Складывается впечатление, что не так уж обязательно постигать основы юриспруденции, разбираться в нормативных правовых актах, достаточно быть умным, развитым человеком, знать азы психологии, иметь широкий кругозор, острый язык, ясный ум – кажется, что именно это залог успеха. На самом деле в основе всего этого стоят глубокие знания и огромный опыт, ко-

торый накапливается годами.

В этой связи стоит напомнить слова великого оратора и юриста Марка Тулия Цицерона – «адвокат растет с делами». Эта истина универсальна на все времена: от древнеримской до будущей цифровой цивилизации.

Отметим, что законы и условия жизни российской монархии подразумевали жесткое пресечение всякого вольнодумства и оппозиции, но именно конец XIX века и начало XX ознаменовались появлением многочисленных революционных движений, кружков, групп и партий. К. Маркс уже пишет «Капитал», призрак коммунизма всюду бродит по Европе, революционные веяния эпохи не способствуют укреплению власти императора.

Несмотря на то что адвокатов эти веяния практически не касались, они в первую очередь были профессионалами и стояли на защите принципов верховенства права, государство ошибочно принимало эти сигналы за выражение неуважения к власти и в определенной степени проявление оппозиции. Государство все больше видело в деятельности адвокатов опасность. Выступая в судах открыто и публично, адвокаты, по сути, клеймили государственное обвинение, несовершенную государственную машину в лице зарвавшихся чиновников: жандармов, следователей, прокуроров. Все это расценивалось недалекими правителями как прямая критика существующего режима, что, естествен-

но, являлось ошибкой.

Одно дело – преследовать тех, кто расклеивает листовки, подговаривает рабочих, крестьян, матросов и солдат на мятеж, другое дело – преследовать сословие присяжных поверенных, которое профессионально выполняло свой долг, свою миссию. Все это в конечном итоге привело к тому, что стали появляться первые дела против адвокатов. Адвокатскому сообществу не раз приходилось демонстрировать сплоченность и вставать на защиту интересов представителей своего сословия. Ярким примером может служить, например, «Дело Бейлиса», которое затем переросло в так называемое «Дело 25 адвокатов», – дело об уголовном и дисциплинарном преследовании представителей адвокатского сообщества Санкт-Петербурга, выразивших свое негативное мнение о складывающейся ситуации при расследовании жестокого убийства, открыто заявляя, что государство извращает основы правосудия, пытаясь перекладывать вину за прорехи следствия на защитников.

В период роста накала либеральных настроений в предреволюционной Российской империи власть ошибочно трактовала позицию адвокатов, видя в ней опасность.

Адвокаты были ложной целью. Необходимо было сосредоточиться на реальных революционерах, террористах, мятежниках и заговорщиках. Государство и его представители все глубже заблуждались, забывая о том, что адвокатура –

это законный институт, представители которого не являются подпольщиками-революционерами.

Адвокаты всеми силами пытались показывать, что законность состоит в том, чтобы выслушать мнение каждого, чтобы в рамках открытого и гласного процесса, изучив доказательства как обвинительного, так и оправдательного характера, вынести справедливое решение.

Ведь если обвинение не выдерживает проверок оправдательными аргументами – оно незаконно.

Основной принципиальный вопрос заключается в том, к каким стандартам в сфере защиты прав стремится государство. Ведь чем выше уровень мастерства адвокатов, тем выше должно становиться качество работы прокурора и суда. Как известно, в результате революции Россия пришла именно к низким стандартам. С 1917 года, с момента принятия советской властью Декрета о суде № 1, по 1922 год, до момента принятия Положения об адвокатуре, институт поверенных присяжных был фактически ликвидирован. В этот период времени практически любой гражданин мог выступать в качестве защитника в суде, стирались все требования, качество защиты порой опускалось до нуля. До начала формирования советской адвокатуры ситуация была крайне плачевной.

Суды послереволюционного времени были олицетворением самых низких стандартов защиты. Никаких адвокатов и обсуждений: собирались и принимали решение о том, что

человек – враг народа. Решения принимались не по закону, а по убеждению и в соответствии с «революционной необходимостью». Ей на смену приходит еще один квазипроцессуальный принцип – понятие «социалистическая законность».

Но ведь законность не может быть социалистической, капиталистической или какой-либо еще – она единая, потому что закон – единственный эталон, уравнивающий всех людей, вне зависимости от их национальности, благосостояния, профессии, политических убеждений и прочих факторов.

Если обратиться не только к опыту и практике российской адвокатуры, но и к международным истокам, то в других государствах адвокатура зародилась гораздо раньше. Например, когда мне пришлось работать в Испании, я видел традиционную испанскую адвокатуру, сложившуюся несколько сот лет назад. В период работы во Франции я узнал, что французская адвокатура существует там с XIII столетия. Общепринято считать, что сословие адвокатов Франции появилось в 1270 году благодаря «Учреждениям Людовика Святого», где адвокатура впервые упоминается как единая профессиональная корпорация. Однако как таковые адвокаты на французских территориях появились гораздо раньше. Некоторые ученые утверждают, что это произошло в 600—700-х годах. Французская адвокатура пережила не менее сложные времена, чем российская, пройдя через революционные потрясения и гонения, но от этого стала лишь сплю-

ченнее и в итоге крепко упрочила свои позиции в системе правосудия и защиты гражданских прав французского народа. Ее основной девиз, «Свобода и независимость», является базовым принципом для торжества справедливости и правосудия.

Сплоченность, взаимовыручка и единство в адвокатском сообществе, о которых упоминалось ранее, служат примером надежности и крепости корпорации для всей мировой адвокатуры как одного из основных институтов гражданского общества.

Например, французские адвокаты проявили стойкость и сплоченность во время суда над женой последнего французского монарха Людовика XVI Марией-Антуанеттой. Этот процесс вызвал большой ажиотаж в обществе, так как судили и казнили не кого-нибудь, а королеву. Учитывая условия, при которых под революционную гильотину мог попасть кто угодно, адвокаты, защищавшие Марию-Антуанетту, были одними из главных кандидатов на расправу после ее осуждения и казни. Тогда адвокатское сообщество Франции заступилось за своих коллег, обратившись с письмами в трибунал, а также в Национальный конвент, настаивая на том, что адвокат не может быть привлечен к ответственности за позицию, которую он занимает по делу своего подзащитного, – это противоестественно и противоправно.

Особенно парадоксально, что, как и в случае с Великой французской революцией, отцами которой принято считать

Жоржа Жака Дантона, адвоката в Королевском совете, и Максимилиана Робеспьера, адвоката из Артуа (область на северо-востоке Франции), Октябрьскую революцию в итоге возглавил бывший помощник адвоката Владимир Ульянов. Они же и выступили главными гонителями независимой адвокатуры после революции.

Возможно ли, чтобы адвокаты, уходящие в политику и занимающие самые высокие посты в государственной иерархии, отступали от фундаментальных принципов законности и справедливости и по сути превращались в антиподов – оборотней?!

Сегодня, выбирая профессию адвоката, необходимо осознавать ее специфику. Интересное наблюдение в этой связи: если 20 лет назад я заходил в студенческую аудиторию и спрашивал о том, хочет ли кто-то стать адвокатом, большинство студентов поднимали руки, сейчас поднимают руки максимум 5—10 человек в аудитории в 300 человек. Складывается впечатление, что этот пример олицетворяет падение престижа профессии, но это не так. Подобная ситуация – это отражение состояния нашего общества, политической и экономической ситуации, принимаемых и исполняемых законов. Сейчас, как никогда, профессия адвоката очень сложна. Сегодня мало быть талантливым оратором, отлично знать юриспруденцию, право, психологию, финансы. Помимо этого, нужно иметь определенный авторитет и зачастую нужные связи. Как говорится в одной поговорке: «Одни адвока-

ты знают закон, а другие судью». Так, конечно же, быть не должно. Адвокат должен расти не со знакомствами, а с делами.

Но, к глубокому сожалению, в последнее время складывается такая ситуация, при которой выгоднее быть не адвокатом, а просто практикующим юристом, потому что адвокат – это котируемая и жестко регулируемая профессия, подразумевающая целый ряд ограничений, возлагаемых на членов сообщества: соблюдение кодекса профессиональной этики, выполнение договорных обязательств, исполнение присяги, сохранение адвокатской тайны, страхование ответственности, обязательное членство в адвокатской палате, подчинение решениям Совета палаты, который имеет право привлекать адвоката к ответственности за ненадлежащее исполнение своих обязательств и допущенные нарушения. А если выбираешь путь вольно практикующего юриста – это путь свободы. Можно назвать себя поверенным, защитником, консультантом, советником, открыть в любой форме контору, и даже не одну, не соблюдать никакого кодекса этики, адвокатской тайны, политики гонораров (среди адвокатов считается неэтичным работать за гонорар успеха – суды, как правило, становятся на сторону клиентов, при этом юрист без статуса адвоката в этом аспекте ничем не связан). Более того, немало таких «вольных советников» и вовсе не имеют юридического образования. Именно поэтому не один раз мне встречались люди, которые прошли через

такие «юридические конторы»: сперва им обещали, «гарантировали», обирали – и в итоге не выполнили почти никаких обещаний. После таких неудач люди, как правило, приходят к настоящему адвокату и просят помочь. Но к этому моменту у них уже нет ни денег, ни надежды, ни веры, ни перспектив, так потеряно самое драгоценное – время для выстраивания защиты и правовой позиции.

В России адвокатов на всю страну около 80 000 – это котируемая работа: необходимо сдать квалификационный экзамен, нужны практика, соответствие определенным требованиям. При этом людей с юридическим образованием у нас очень много – на протяжении последних 10 лет ежегодно вузы выпускали более чем по 200 000 юристов. Поэтому существует огромное количество юридических контор, которые не являются адвокатскими образованиями, работают и часто процветают. Нашими законодателями предпринималось несколько попыток урегулирования этой ситуации – были инициативы разрешить практиковать в судах исключительно адвокатам, ввести адвокатскую монополию, но эти инициативы на данный момент не реализованы. Сравнивая сложившуюся ситуацию в сфере адвокатуры и оказания правовой помощи гражданам в мировом пространстве, можно сказать, что мы находимся на уровне некоторых стран третьего мира. Практический опыт работы в Испании, Франции, Великобритании, США однозначно доказывает, что должен существовать совершенно иной принци-

альный подход. Например, в США невозможно представить себе ситуацию, когда в суд интересы какой-либо компании или гражданина приходит представлять не адвокат, а простой юрист. Его еще на стадии подачи заявления отсекут и посоветуют приходить после сдачи квалификационного экзамена и получения лицензии. И это правильный подход. В США более миллиона адвокатов – разница с РФ более чем существенная. Поэтому сегодня существуют две основные позиции относительно развития адвокатуры в России. Сторонники первой считают, что нужно ввести адвокатскую монополию и разрешить практиковать в судах исключительно адвокатам. По мнению приверженцев второй позиции, следует дать возможность всем юристам получить статус адвоката. Но если все будут адвокатами, то сам институт адвокатуры может претерпевать серьезные изменения.

С другой стороны, статус адвоката гарантирует совсем другой подход по отношению к клиенту и его правам, повышаются ответственность и уровень защиты.

Пока же планируется постепенный переход к получению всеми практикующими по оказанию юридических услуг юристами статуса адвоката до 2025 года.

Вопрос перспективы развития адвокатуры в России по-прежнему является дискуссионным, но, каким бы ни было будущее, хорошему правозащитнику не обойтись без навыков ведения переговоров и искусства убеждения в своей де-

тельности – это важные составляющие успеха.

## 1.2. Профессия адвоката и ее специфика

*– Ты сказала, что работаешь на закон.*

*– Нет, не так. Я сказала, что я адвокат. Мне плевать на закон.*

*Цитата из сериала «Ангел» – Дэниела Хольца, Лайла Морган*

Профессия адвоката является довольно сложной для освоения по причинам, которые были указаны ранее. Невозможно перепрыгнуть, например, из одного кресла в другое, перейти в адвокатуру из другой профессии, внезапно и быстро стать известным и великим. Состоявшийся адвокат – это пот, кровь, шишки, шрамы, нервы, которыми расплачиваешься, нарабатывая опыт и навыки в ходе тяжелейших судебных процессов, переговоров и дискуссий – многих лет практики. Подобный опыт очень трудно заменить. Конечно, можно быть талантливым человеком от природы, великолепным оратором, но стать состоятельным в профессии адвокат сможет лишь тогда, когда докажет свою эффективность.

И вновь стоит вспомнить правило римских юристов о том, что «адвокат растет с делами». Следовательно, ведешь дела, выигрываешь их – значит, растешь.

Но вести дела и выигрывать их – не самое простое заня-

тие, особенно в современной России. Следствие и судебный процесс в России довольно часто фактически носят обвинительный характер, в то время как они должны быть непредвзятыми. Но на практике так устроено судопроизводство, что многие десятки лет от нашего суда требовали установить истину в рассматриваемом деле. В действительности же суд не должен заниматься поисками истины, ведь классический суд – это инстанция, которая проверяет как обвинительные, так и оправдательные доказательства, и основная его задача – обеспечить состязательность в процессе. Суд – это непредвзятый, самостоятельный орган, принимающий решения по собственному внутреннему убеждению и на основании закона.

К примеру, в советском правосудии существовала проблема – суд занимался поисками истины, зачастую подменяя и дополняя следствие. Руководствуясь социалистическим правосознанием, суд пытался установить истину, что иногда приводило к казусам такого рода, когда прокурор в обвинительной речи требовал 4 года лишения свободы, а суд на основании самостоятельно установленной истины назначал 8 лет. Весьма грустно, что с подобными отголосками прошлого приходится сталкиваться и по сей день. В таких условиях приходится существовать и вести свою деятельность современным адвокатам.

Стоит отметить, что у адвоката не так уж много возможностей и инструментов, чтобы убеждать и побеждать. Ведь

какие права у адвоката? Я часто повторяю, что у адвоката, по существу, есть лишь два классических права – ходатайствовать и жаловаться. В подобной ситуации адвокату для успеха необходимо быть не только профессионалом, но и креативным. Изучение всего, что так или иначе связано с жизнью общества, может оказать существенную помощь в профессии. Помимо знаний базовой юриспруденции, которая, конечно же, является основой, понимание психологии, социологии, экономики может также являться надежным фундаментом в построении логики и аргументации в процессе убеждения.

Уверен, дорогой читатель знаком с фразой «два юриста – три мнения». Данная фраза очень наглядно раскрывает требования профессии к специалисту. Юрист или адвокат должен не только правильно квалифицировать ситуацию с правовой точки зрения, но и предоставить свое заключение, мотивированный совет, которое имеет долю субъективизма. Именно то, как адвокат будет излагать свою субъективную позицию, может определить исход дела в целом.

Вообще, адвокат – это не просто профессия, это определенный менталитет, ясное правосознание и особое мышление.

Участвуя в судебных процессах, урегулировании споров, общаясь с разными людьми, адвокат становится правозащитником, у него формируются определенные принципы и ментальные установки, которые он затем переносит на свою повседневную жизнь. И, даже отказавшись от статуса адво-

ката, уйдя в бизнес или на государственную службу, адвокат никогда не становится «бывшим». Те основы, которые он освоил и принял, будут идти вместе с ним на протяжении всей его жизни. Тот подход к работе, который выработался во время адвокатской практики, переносится им и на другую деятельность. Адвокат, ушедший в бизнес, будет всегда до последнего отстаивать свои права и не сможет примириться с несправедливостью по отношению к нему, его компании и партнерам. Адвокат, выбравший стезю государственного деятеля, будет настаивать на исполнении законных требований, будет добиваться справедливых и правильных с точки зрения закона и нравственности решений во вверенной ему сфере. И даже совсем отошедший от дел адвокат будет всегда защищать себя, свою семью, друзей и близких от произвола.

Еще одной особенностью профессии адвоката и, я считаю, несомненным плюсом является необходимость постоянного самосовершенствования и развития, изучения новых отраслей, сфер деятельности, норм и порядков. Ведь наше законодательство, как известно, довольно нестабильно и постоянно претерпевает различные изменения.

В связи с этим, для того чтобы всегда быть готовым, быть в курсе всех событий и изменений, адвокату нужно постоянно находиться в актуальном информационном потоке.

И это касается не только правовых аспектов. Для того чтобы быть успешным, адвокат должен следить и за социаль-

но-экономической, и политической ситуацией в стране и в мире. Не менее важно для адвоката быть подкованным и в иных сферах жизнедеятельности общества. Хорошие знания в экономике, политике, дипломатии, психологии, владение навыками бухгалтерского дела позволяют быть универсальным и глубоким специалистом. Более того, если адвокат практикует или стремится практиковать не только в одной юрисдикции, то ему необходимо развивать свои лингвистические навыки, изучать языки и иные правовые системы. Надо искать и использовать возможности открытого информационного пространства для общения с иностранными партнерами, коллегами, клиентами. Даже студент юридического факультета вполне может себе позволить обзавестись «друзьями по переписке», такими же студентами из любой интересующей вас страны. Изучая и работая в иных правовых системах, иностранных юрисдикциях и с заграничными коллегами, вы обогащаете не только свои знания, но и серьезно расширяете профессиональный кругозор и круг полезных контактов, что для адвоката не менее важно, чем базовые правовые знания. Могу сказать, что благодарен судьбе за то, что мне удалось поработать в Испании, где я познакомился с очень профессиональными и авторитетными профессорами права Мадридского университета, адвокатами Каталонии, юристами из Малаги и Валенсии. Во Франции работал с парижскими адвокатами, благодаря которым стал ассоциированным членом Парижской адвокатской палаты. И, на-

конец, учеба в Школе права Питтсбургского университета, где я не только получил новые знания по конституционному, международному и коммерческому праву, но и на всю жизнь приобрел интересных товарищей по профессии, а еще практиковал целый год в лучшей адвокатской фирме Пенсильвании медиаторство. За два года в США я взял очень много в свой профессиональный багаж на всю жизнь.

Как говорят наши американские коллеги, «работая за границей, получаешь новые глаза». Я это понимаю как расширение горизонта знаний и навыков.

Что касается изучения основ психологии, фундаментальных и основополагающих понятий и приемов успешной коммуникации, то без этого адвокату также будет довольно сложно стать востребованным и эффективным. Нельзя не сказать и о так называемых *soft skills*, то есть определенных надпрофессиональных навыках, которым также следует уделять отдельное внимание. К таким навыкам относятся умение быстро учиться, усваивать информацию, фокусироваться на приоритетных задачах, развитие памяти и иных умственных, аналитических способностей. Именно поэтому успешный адвокат – это, как правило, разносторонне развитая личность. Личность, которая должна разделять и в любых обстоятельствах руководствоваться незыблемыми моральными ценностями адвокатской деятельности: соблюдением адвокатской этики, сохранением профессиональной тайны, сохранением чести и достоинства, присущими про-

фессии адвоката.

Исходя из этого, существуют три заповеди адвоката при участии в любых переговорах:

- 1) раскрытие информации только в рамках ранее дозволенных клиентом лимитов;
- 2) запрет на использование неоднозначных высказываний, чтобы исключить риск двусмысленности или искажения;
- 3) сохранение «профессионального хладнокровия», которое в нужный момент может понадобиться вашему клиенту, чтобы помочь сдержать эмоции.

В нашем случае можно перефразировать известную поговорку о том, что «талантливый человек талантлив во всем», и утверждать, что успешный адвокат – всесторонне развитый профессионал, умножающий свои таланты и знания.

# 1.3. Миссия адвоката и основные принципы адвокатской деятельности

*Похоже, что мы попали в мир, где современный бизнес живет по законам Дикого Запада. Адвокат здесь в буквальном смысле нанятое оружие.*

*Цитата из сериала «Параллельные миры / Скользящие», Профессор Максимилиан Артуро*

Если говорить сугубо юридическим языком, то миссия и основная задача адвоката заключаются в оказании на профессиональной основе квалифицированной юридической помощи в целях защиты прав, свобод и законных интересов доверителей, а также в беспрепятственном обеспечении доступа к справедливому правосудию. Именно такая мысль содержится в основном нормативном правовом акте, регулирующем осуществление адвокатской деятельности, – Федеральном законе «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации».

Но если толковать миссию, задачи и цели адвокатской деятельности расширительно, то можно отметить еще несколько более глубоких и тонких аспектов.

Нужно отчетливо понимать, что ситуация каждого клиента, его правовая проблема, с которой он приходит к адвокату, является для него первостепенной – его мысли, настроение и эмоции могут быть полностью поглощены этой про-

блемой.

Следовательно, миссией адвоката, помимо фундаментальных основ, закрепленных в законодательстве, будет и проявление должного внимания и терпения к каждой ситуации и проблеме, а также уважения к любому клиенту. В этом заключаются психологические и социальные основы адвокатской деятельности. Можно относиться к вопросу о миссии адвоката в обществе философски и прийти к выводу, что его предназначение – добиваться наступления положительных изменений в жизни, делах или бизнесе его доверителей, помогать им выбираться из трудных ситуаций, а иногда и буквально спасать их будущее.

Еще одна составляющая миссии адвоката – это проявление мужества, силы воли и духа в ситуациях, когда приходится защищать людей, которых, возможно, государство и общество уже считают виновными до решения суда, когда ваш клиент, вне зависимости от категории дела, находится в заведомо проигрышном положении. В подобных условиях адвокат должен находить в себе силы и искать внешние ресурсы, способные обеспечить максимальную защиту прав, свобод и законных интересов клиента, пытаться обернуть ситуацию в пользу клиента, переубедить всех, кто сомневался в правомерности и справедливости вашей позиции.

Отмечу еще одну любопытную истину о миссии адвоката. Миссия адвоката – никогда не быть объективным. Он должен быть субъективен, всеми законными способами отстаи-

вать позицию клиента, как свою собственную, невзирая на все возможные признаки, доказательства вины или порочности, неправильности позиции. Даже если адвокат обладает информацией о тысяче веских доказательств вины своего клиента, а клиент настойчиво твердит, что он невиновен, адвокат обязан придерживаться этой позиции и утверждать: клиент невиновен. В таких условиях волей-неволей приходится развивать искусство убеждения, тренировать свои ораторские способности, навыки представления аргументов и отстаивания своей позиции, а также терпение и выдержку.

Рассмотрим основные принципы адвокатской деятельности. К принципам адвокатской деятельности относятся следующие: законность, независимость, самоуправление, корпоративность, равноправие адвокатов. Все эти важные элементы закреплены в Федеральном законе «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации».

Основополагающим среди перечисленных, конечно же, является **принцип законности**, который заключается в обязательности соблюдения адвокатами предписаний, закрепленных в законодательстве. Этот принцип имеет особое значение, потому что проявляется во всех направлениях адвокатской деятельности, а оставшиеся принципы являются его логическим и неотъемлемым продолжением.

Рассуждая о принципе законности в адвокатской деятельности, можно сказать, что адвокату часто приходится останавливать собственные порывы

человеческого, не профессионального характера.

Объясню, что я имею в виду.

Во-первых, при том что большая часть общественных отношений на данный момент урегулирована нормами права, у нас есть ряд областей или их отдельных сфер, которые либо не регламентированы, либо регламентированы недостаточно четко действующим законодательством. В таких условиях у адвоката, который оказывает юридические услуги своему клиенту, может появиться желание использовать эти пробелы в законодательном регулировании для выгоды своего доверителя. Законно ли это? В этом вопросе сможет помочь неписаное правило – «разрешено все, что не запрещено законом», но с человеческой точки зрения существует очень тонкая грань между использованием пробела или упущения в законодательстве и нахождением на грани нарушения принципа законности – в этом заключаются сложность и специфический нюанс процесса практической реализации данного фундаментального принципа адвокатской деятельности.

Во-вторых, адвокат часто может действительно слишком сильно проникнуться проблемой своего клиента, при этом не только как профессионал, но и как человек. Когда происходит подобное, клиенту хочется помочь всеми возможными способами, и возникает определенный риск, связанный с тем, что адвокат может пойти на то, чтобы балансировать на грани правового поля, а иногда и перейти эту грань. Это категорически недопустимо. Реализация принципа законности

в такой ситуации заключается в профессионализме адвоката, минимизации личных и общечеловеческих чувств по отношению к правовой проблеме клиента, в стремлении осуществления деятельности строго в рамках, определенных законодательством.

Перейдем к следующему принципу. **Принцип независимости** адвокатуры. Он заключается в том, что адвокатура не является частью системы органов государства, тем самым она не зависит от государства, влияние государства на нее минимизировано. Независимость адвокатуры как института гражданского общества гарантирует независимость самих адвокатов. Осуществляя свою профессиональную деятельность, адвокат действует независимо, не подвергается какому-либо влиянию извне, руководствуется своим профессиональным долгом, опытом, мировоззрением и правосознанием.

Независимость адвоката также обеспечивается путем предоставления ему различных гарантий, к которым, к примеру, относятся следующие: гарантия недопустимости привлечения адвоката к ответственности за выражение какого-либо мнения или позиции при осуществлении адвокатской деятельности; гарантия недопустимости истребования информации об оказании юридической помощи по конкретным делам; гарантия недопустимости допроса адвоката в качестве свидетеля о фактах, которые стали известны ему в связи с осуществлением адвокатской деятельности; и иные

гарантии. При этом независимость адвокатов, конечно же, не является абсолютной, так или иначе она ограничена нормами законодательства.

Следует отметить, что обеспеченный государством и законом иммунитет адвоката – это важная гарантия права на защиту его доверителя, подзащитного. Без него конституционная гарантия о праве на квалифицированную юридическую помощь в сочетании с презумпцией невиновности не считается полноценной.

В реализации принципа независимости также есть свои нюансы. В первую очередь отметим, что, несмотря на провозглашение законом адвокатуры независимым институтом, часто адвокаты попадают в ситуации, когда они оказываются в зависимости от органов государственной власти. Например, адвокат имеет право запрашивать различные документы у органов государственной власти, местного самоуправления, различных инстанций, а те, в свою очередь, обязаны предоставить запрошенные документы в течение месяца, но на практике, к сожалению, это не всегда соблюдается, в результате чего адвокатам приходится либо терпеливо ждать, либо настойчиво добиваться получения этих сведений и документов. Для этого придется корректировать свои планы в зависимости от действий или бездействия тех или иных должностных лиц различных инстанций. Поэтому на практике существуют особенности профессии, связанные со вза-

имодействием с органами государства в лице его представителей, с необходимостью отстаивания даже фундаментальных гражданских прав. Все это требует наличия определенной подкованности не только в сугубо правовых вопросах, но и в вопросах межличностного общения, коммуникации с представителями публичной власти, выстраивания отношений с руководителями различных ведомств и подразделений.

Подразумевается, что ни у кого – ни у органов государственной власти, ни у органов местного самоуправления, ни у сторонних организаций и отдельных физических лиц – нет права вмешиваться в деятельность адвоката, оказывать давление и давать указания относительно способов оказания юридической помощи, принятия определенных решений. Поручения подобного характера имеет право давать лишь его доверитель, при этом такие обращения, естественно, должны быть правомерными и осуществимыми.

Несмотря на то что **принцип независимости** ограничивается запретом на занятие определенной позиции по делу вопреки воле клиента, в соответствии с Кодексом профессиональной этики адвоката, существуют несколько исключений. Первое – адвокат имеет право занять отличающуюся от воли клиента позицию, если есть уверенность в самооговоре доверителя. Второе – если требования клиента противоречат нормам закона или нравственности. В обеих ситуациях настоятельно рекомендуется зафиксировать эти требования

клиента в письменном либо аудиовидеоформате. Очевидно, что во втором случае возникает реальная опасность незаконных обращений такого «разгневанного» доверителя с жалобами в адвокатскую палату и другие инстанции.

Бывает, что у адвоката не получается выстроить с клиентом правильных взаимоотношений, и профессиональные отношения из категории адвокат – доверитель могут, к сожалению, в самых крайних формах переходить в категорию подчиненный – начальник, где условия полностью диктует клиент. Это недопустимо, потому как в этом случае может быть нарушен принцип независимости с точки зрения нравственности, потому как адвокат хоть и должен действовать в интересах клиента, следовать его указаниям, но при этом, будучи профессионалом, он обязан критически оценивать абсолютно любые требования и пожелания своего клиента, пытаться направлять его по верному пути, убеждать действовать по разработанному плану, объяснять те или иные нюансы сложившейся правовой и фактической ситуации.

Иногда сломить отчаянное сопротивление клиента, привыкшего к властным императивам и беспрекословным командам, составляет главную задачу в общении адвоката со своим подзащитным и выстраивании именно той правовой позиции, которая принесет прогнозируемый и необходимый результат.

Более подробно на особенностях взаимодействия адвоката со своими клиентами с точки зрения психологии и при-

менения искусства убеждения в общении с ними мы остановимся в следующей главе, а сейчас рассмотрим еще один принцип.

Если коротко сформулировать **принцип самоуправления** в адвокатской деятельности, то он будет заключаться в урегулировании внутренних взаимоотношений института адвокатуры без вмешательства государства, то есть самим адвокатским сообществом.

В тесной взаимосвязи с принципом самоуправления находится **принцип корпоративности**, который заключается в определенной корпоративной обособленности адвокатского сообщества и адвокатских объединений. То есть адвокаты, объединяясь, участвуют в защите профессиональных прав членов адвокатского сообщества, отстаивают интересы адвокатуры, содействуют эффективному осуществлению адвокатской деятельности. Принцип корпоративности гарантирует право адвокатов на обращение в адвокатскую палату за получением разъяснений и советов по проблемным вопросам, возникающим в ходе осуществления деятельности. Если адвокат действовал в соответствии с такими разъяснениями, не допускается привлекать его к дисциплинарной ответственности.

Несмотря на то что адвокат действует независимо, благодаря существованию и соблюдению принципа корпоративности он является представителем особого сообщества. Это, несомненно, накладывает на адвоката дополнительную от-

ветственность, которая заключается в обязанности соблюдения определенных норм, учрежденных на уровне этого сообщества, в обязанности поддерживать престиж профессии и не совершать поступков, которые могут негативно отразиться на репутации адвокатского сообщества.

Последним, но не менее **важным является принцип равноправия**. Принцип равноправия адвокатов, исходя из его названия, ориентирован на адвокатскую деятельность и проявляется в наличии единых требований к лицам, претендующим на получение статуса адвоката, в равенстве прав, обязанностей и гарантий каждого адвоката, а также в равном обеспечении возможностей на осуществление профессиональной деятельности на территории РФ.

# 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.