

Не говори никогда: Топ ошибок юристов в судах

Говорить по делу, не задавать лишних вопросов, не ссориться с оппонентами, забыть о ссылках на Конституцию и собственных регалиях. И главное – хорошо подготовиться к процессу. Партнеры ведущих юридических фирм и известные адвокаты рассказали "Право.ru", как вести себя в зале суда, чтобы не навредить клиенту, какие юристы вызывают наибольшее уважение у судей и какие фразы ни при каких обстоятельствах не должны произноситься в ходе заседания.



Вадим Ключевант, адвокат, к. и. н., вице-президент Адвокатской палаты Москвы

- ✓ Мы говорим не только словами, но и всем своим видом. Поэтому прежде всего адвокатам нельзя приходить в суд помятыми и неопрятными, одетыми, как на пляж, "горнолыжку" или в ночной клуб. Это не только недопустимый моветон и нарушение правил профессиональной этики, но и внятный сигнал не воспринимать всерьёз такого адвоката и всё, что он скажет.
- ✓ К известному из трудов классиков мудрому правилу: "Говори не так, чтобы тебя можно было понять, а так, чтобы тебя нельзя было не понять", я бы добавил: говори только то, что нельзя не сказать именно в этот момент и по этому вопросу. Распространённое среди части коллег стремление в каждом выступлении по любому вопросу непременно сказать всё обо всём сильно вредит эффективности защиты, притупляет внимание слушателя и приводит к результату, противоположному искомому.

- ✓ Ещё одно золотое правило: не задавай вопрос, если не уверен в содержании ответа, который получишь. Это важная составляющая священной заповеди "не навреди".
- ✓ Судебные прения – единственная возможность системно и комплексно изложить позицию защиты на основе всего, что есть в деле и исследовано в суде. И тем самым законно воздействовать на формирование внутреннего убеждения суда до принятия решения по делу. Поэтому отказываться от участия в прениях нельзя ни при каких обстоятельствах, в том числе и в качестве протеста против судейского произвола. Напротив, в прениях нужно дать оценку и ему.



Анатолий Кучерена, адвокат, профессор, д. ю. н., член Общественной палаты РФ

- ✓ Золотое правило – вести себя достойно, без повадок, свойственных человеку в быту. Судебный процесс – в некотором роде торжественное мероприятие, к которому готовятся – или во всяком случае должны готовиться – стороны.
- ✗ Когда мы говорим о судебном процессе или следствии, то нельзя говорить прежде всего то, что может заставить суд усомниться в фактах, которые свидетельствуют о, к примеру, невиновности доверителя.
- ✓ Говорить нужно чётко и исключительно применительно к предмету судебного заседания: искоренить вольности, связанные с риторическими, философскими размышлениями. Это, как правило, не идет на пользу – превращается в смех или хохму, в зависимости от ситуации. Судьи, как правило, всегда с уважением относятся к той стороне в процессе, которая старается не выходить за рамки предмета, того, что связано с конкретным делом.



Андрей Гривцов, адвокат, партнёр АБ "ЗКС"

✗ "Прошу отложить судебное заседание, поскольку было недостаточно времени для подготовки к процессу"

Нельзя быть не готовым к процессу, а тем более говорить об этом. Подобная неготовность сразу бросается в глаза, характеризует юриста с непрофессиональной стороны, резко понижает уровень доверия как со стороны клиента, так и со стороны других участников процесса. Публичные утверждения о неготовности к процессу, просьбы отложить заседание по этому основанию всегда вызывают резкую реакцию у судьи, других участников процесса, которые при планировании своего рабочего графика исходят из того, что их коллеги не могут подвести и сорвать заседание.

✓ **Что делать:** Готовиться, готовиться и еще раз готовиться. Тщательно изучать материалы дела, выписывать ключевые доказательства, составлять перечень вопросов для каждого свидетеля. Каковы бы ни были ваша скорость реакции на то, что происходит в судебном заседании, и общий теоретический уровень, без подготовки к конкретному процессу не обойтись. Методы подготовки могут быть различными и зависят от индивидуальных особенностей каждого юриста. Кто-то любит выписывать отдельные тезисы своих выступлений, кто-то пишет выступления целиком, кто-то держит все в голове. Но в любом случае ни один юрист, именующий себя профессионалом, не может проявить неподготовленность к процессу.

✗ Нельзя недооценивать своих процессуальных оппонентов, думать о них пренебрежительно, а тем более говорить об этом в судебном заседании. Недооценка процессуального оппонента, недостаточное прогнозирование его доводов ведет к поражению, поскольку в какой-то момент вы окажетесь не готовы к ответу на внезапно использованный противником аргумент.

✓ **Что делать:** Всегда исходить из того, что ваш процессуальный оппонент умнее вас, стараться оценивать доказательства по делу не только со своей позиции, но и с позиции противоположной стороны. В процессе подготовки к заседанию следует в какой-то момент постараться начать думать, как процессуальный оппонент, поставить себя на его место, придумать за него все возможные аргументы и эти же аргументы уже от себя разбить.

✗ Нельзя проявлять неуважение к суду и оппонентам, переходить в споре на личности, употреблять любые выражения, которые хоть сколько-нибудь

уменьшают честь и достоинство другого лица. Этим, казалось бы, основополагающим правилом многие юристы пренебрегают, считая, что в процессуальном споре допустимы любые аргументы. Любое проявление неуважения к процессуальному противнику, а тем более к суду, не может не вызвать ответную реакцию, повлияв на объективность принятого по делу решения. Результатом станет не оценка ваших юридических аргументов, а оценка вашей личности, которая может сказаться и на судьбе клиента, что абсолютно недопустимо.

✓ **Что делать:** Ответ на этот вопрос есть в законодательстве об адвокатуре: во всех случаях проявлять честь и достоинство, присущие профессии. Уверенно выдерживать и отстаивать собственную процессуальную позицию, не опускаясь до склок, скандалов, выкриков, оскорблений других участников процесса. Вести себя уважительно по отношению к суду и оппонентам, вселять в них уважение как к вам, так и к отстаиваемой вами позиции, никогда не забывая, что в дальнейшем любой участник процесса и даже судья может стать вашим клиентом. Кстати, подобные клиенты, которые обращаются к вам по результатам оценки вашей работы в другом процессе, являются лучшим признаком профессионального признания.



Анна Грищенко, партнёр **КИАП**:

✗ **"Как я вам уже сказал..."**

Да, иногда судья задает вопросы и уточнения по обстоятельствам, которые уже освещены юристом. Могут быть различные причины, зависящие как от юриста (недостаточно четко объяснил), так и от судьи (не услышал, не понял, забыл). Задача юриста – не демонстрировать суду свое превосходство и "ошибки" суда, а донести позицию клиента так, чтобы судья не только понял, но и запомнил.

Те юристы, которые сами выступают в роли арбитров в третейском разбирательстве, начинают с большим сочувствием и пониманием относиться к судьям государственных судов, перегруженным работой.

Читайте также

- [Вредные советы: что юрист не должен говорить клиенту](#)
- [Хороший костюм и преданность делу: как пройти собеседование в юридической фирме](#)
- [7 советов перед собеседованием в юрфирме](#)

- [С юридического на русский, или Как избежать трудностей перевода](#)
- [Первые дела известных юристов: лидеры юротрасли – о первом походе в суд](#)

✗ Никогда не надо перебивать судью.

Юристу может казаться, что он уже понял вопрос, и он может начать отвечать, не дослушав судью. Иногда бывает, что вопрос суда сложный, и юрист, перебивая, неосознанно надеется его избежать.

✓ Следует внимательно и спокойно дослушать судью до конца – даже если вопрос или замечание растянулись на несколько минут. Ответить по возможности четко и кратко. Для этого до заседания необходимо продумать, о чем может спросить суд.

✓ Наибольший эффект дает "двустороннее признание" – когда негативные вещи имеют обратные позитивные преимущества (как пример из рекламы – "наш ресторан маленький, но зато уютный"). Если речь идет о замечании суда, с которым юрист не согласен, начинать лучше со слов "да, и..." и дальше переходить к опровержению. В таком случае не будет возникать напряжения и конфликта между юристом и судьей.



Евгений Шестаков, управляющий партнер "Интеллект-С":

✗ ***"Читайте мою жалобу, там все написано. – У меня нет такой обязанности вам это давать/говорить. – Вы вообще Гражданский кодекс читали? – Вы точно профессиональный представитель? – Это знает каждый студент!"***

Процессуальное хамство – признак непрофессионализма. Например, отказ дать стороне копию документа, которого у неё нет, если она просит, мотивируя отправкой всех документов почтой или правом на ознакомление с делом. Такое поведение не демонстрирует знание процессуального права, а указывает на неадекватность стороны или на слабость правовой позиции и расчёт на то, что другая сторона не успеет подготовить контрдоводы.

✗ Нельзя обращаться к арбитражному суду "Ваша честь", а также говорить "дОговор", "ходатАйство" – все это кровь из ушей, первичные признаки непрофессионализма.

✗ Избегайте разговоров за жизнь и рассказа истории конфликта, "начиная с первобытно-общинного строя".

✗ Глупо ссылаться на выступления Президента перед Федеральным собранием или на внешнюю политику: "Удовлетворяя иск американской компании, вы льёте воду на мельницу мирового империализма".



Марина Костина, адвокат ЮГ "Яковлев и Партнеры":

✗ *"Уважаемый суд, оппонент обманывает или вводит суд в заблуждение!"*

Такая формулировка может быть оценена как голословное утверждение, а чем больше таких утверждений, тем меньше внимания суда к ним.

✓ *"Уважаемый суд, позиция оппонента противоречит представленным в материалах дела фактам".*

Немаловажно будет назвать, каким именно, указав при этом листы дела, где они находятся. Подобное утверждение позволит оценить ваши доводы как более убедительные.



Максим Кульков, управляющий партнер "Кульков, Колотиллов и партнёры":

✗ Не надо обращаться к своим оппонентам, тем более спорить с ними.

✓ Главный адресат всех ваших выступлений и реплик – это судья или председательствующий судья, если дело слушает коллегия. Именно до него надо донести всю необходимую информацию. Нет смысла доносить ее оппоненту, это даже вредно. Если он поймет вашу мысль, вряд ли раскается и признает иск или откажется от него. Оппонент начнет думать над

контраргументом, держите его в неведении! Исключением может быть подавление хамства с противной стороны, но тогда вы должны быть уверены, что сделаете это лучше, чем судья.

✗ Не следует чураться представителей другой стороны.

✓ Знакомьтесь с ними, вступайте в контакт, хотя бы пока ждете начала слушания в коридоре суда. Они не ваши враги, они – такие же юристы, как вы, выполняющие свою работу. Во-первых, это поможет снять атмосферу агрессии в зале суда, что однозначно будет оценено судьями. Во-вторых, оппоненты могут рассказать вам много интересного и полезного для вашей позиции по делу.

✗ Не надо лебезить перед судьями.

Многие думают, что, если встал на задние лапки, то получишь больше уважения со стороны суда. Это не так. Судьи не любят хамства и высокомерия, но уважают твердую, уверенную и спокойную позицию юриста. Бывают исключения, но это к психиатру.

✗ Не стоит ни читать с листа, ни учить речь. Первый вариант скучен, второй – неубедителен.

✓ Готовьте тезисы или скелет выступления как шпаргалку, но не более. Чем живее речь, тем больше убедительности. Лучше повторить позицию другими словами, которые будут легче всего восприниматься данным судьей исходя из его психологии.



Владимир Ефремов, юрист, автор
блога caselaw.today:

✗ ***"Нам ничего не известно о фактических обстоятельствах дела, но мы ведь уже представили все необходимые доказательства".***

Действительно, зачастую представленных доказательств бывает достаточно для рассмотрения дела, и суды транслируют формальный подход к их изучению, однако игнорирование представителем фактических обстоятельств, связанных с предметом спора, может сильно ослабить позицию, а при неоднозначности дела сыграть ключевую роль при принятии решения.

✓ *"В рамках исполнения договора были осуществлены услуги/работы, что прямо подтверждается представленными доказательствами, но на вопросы о технической составляющей и методах их выполнения смогут ответить только профильные специалисты".* Помните: осведомленность представителя о фактах и обстоятельствах, а не только о представленных суду документах, являются дополнительным подтверждением добросовестности представленной позиции.



Сергей Гришанов, **"Коблев и партнёры"**:

✗ *"Я, как соавтор закона такого-то, утверждаю, что при его написании имелось в виду ..., что, конечно, не могло быть известно моему оппоненту".*

Подобная фраза абсолютно недопустима и, как правило, навлекает большой позор в случае проигрыша на ее автора. Правильной, или корректной, альтернативы пустой браваре, на мой взгляд, не существует. В процессе не стоит ссылаться на "богатую практику", а равно на ученые степени, звания, титулы и опыт, подчеркивающие снисходительное отношение к оппоненту.



Андрей Князев, управляющий партнёр **"Князев и партнёры"**:

✗ *"Согласно статье ... Конституции РФ..."*

В юридических кругах сложилось, что ссылки на основной закон – моветон. Также не стоит цитировать статьи и комментарии к статьям развернуто: достаточно ссылок на конкретные статьи закона без их разъяснения суду.

Кроме того, не стоит повторять более двух раз даже основополагающие тезисы своей речи. Основные тезисы и мысли, которые вы хотите донести

суду, все равно должны быть в письменном виде приобщены к делу (заявления, показания, ходатайства и т. д.)



Евгений Жилин, партнер QUORUS :

- ✘ Не стоит умалять достоинство судьи, даже если он/она неправы. Судья – главный дирижер процесса, и юристу полезно это помнить.
- ✘ Не стоит сомневаться в сказанном, даже если по сути это неверно. Иногда напор и уверенность в своей правоте помогают больше, чем точное цитирование законов и судебной практики.
- ✘ Не стоит также припасать аргументы "на потом", лучше сразу обозначить всю палитру ходатайств и аргументов по делу. Тактика партизанской войны, как правило, не помогает в российском суде.