



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Американская Ассоциация Юристов
Программа Правовой Инициативы
для Стран Центральной Европы и Евразии

www.abaceeli.org

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ АДВОКАТА



**КЫРГЫЗСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ
ЮРИДИЧЕСКАЯ АКАДЕМИЯ
при
ПРАВИТЕЛЬСТВЕ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ
АМЕРИКАНСКАЯ АССОЦИАЦИЯ ЮРИСТОВ**

Программа Правовой Инициативы
для Стран Центральной Европы и Евразии

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ
АДВОКАТА**

(УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ)

Бишкек-2006

УДК 347.9
ББК 67.99 (2) 90
П 84

*Рекомендовано к печати решением Ученого совета КГЮА
при Правительстве Кыргызской Республики*

Авторский коллектив:

- Ким О. Д. Заведующий кафедрой уголовного процесса и криминалистики Кыргызской Государственной Юридической Академии при Правительстве Кыргызской Республики, доктор юридических наук, профессор;
- Есеналиева Г. Ш. Заместитель председателя Октябрьского районного суда г. Бишкек, преподаватель Американского Университета в Центральной Азии;
- Пак У.Ю. Заведующая кафедрой гражданского и предпринимательского права Института Целевой Подготовки Кыргызского Национального Университета имени Ж. Баласагына, кандидат юридических наук;
- Слесарев С. М. Адвокат, член правления Ассоциации «Юристы Кыргызстана»;
- Шейшекеева Г. С. Старший преподаватель Кыргызской Государственной Юридической Академии при Правительстве Кыргызской Республики, адвокат;
- Тольбаев Б. Л. Декан юридикто-таможенного факультета, кандидат юридических наук.

П 84 Профессиональные навыки адвоката (Учебно-методическое пособие)
/ Отв. ред. Ким О. Д. – Б.: ABA Ceeli, 2006 – 154 с.

ISBN 9967 23 568 3

Учебно-методическое пособие: «Профессиональные навыки адвоката» подготовлено авторским коллективом ученых и практиков юристов Кыргызстана под руководством доктора юридических наук, профессора Ким О. Д. при организационно-технической и финансовой поддержке Программы Правовой Инициативы для Стран Центральной Европы и Евразии (ABA/CEELI). В настоящем пособии впервые предпринята попытка сформировать новые методологические подходы и разработать интерактивные методы преподавания применительно к спецкурсу «Профессиональные навыки адвоката».

Учебно-методическое пособие предназначено для преподавателей и студентов юридических вузов и клиник Кыргызской Республики.

Отв. редактор: доктор юрид. наук, профессор Ким О. Д.

Рецензенты: доктор юрид. наук, профессор Сыдыкова Л. Ч.

доктор юрид. наук, профессор Табалдиева В. Ш.

П 1203021200-06

ISBN 9967 23 568 3

УДК 347.9

ББК 67.99 (2) 90

© ABA Ceeli, 2006

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	5
РАЗДЕЛ I	
Постановка проблемы преподавания спецкурса: «Профессиональные навыки адвоката»	7
1.1. Предпосылки для написания спецкурса	7
1.2. Роль интерактивных методов обучения в формировании профессиональных навыков адвоката	8
1.3. Цели и логистика спецкурса	16
РАЗДЕЛ II	
Тематика, содержание и методика проведения занятий	19
2.1. <i>Тема: «Тактика интервьюирования и консультирования клиента адвокатом»</i>	<i>19</i>
2.1.1. Продвинутая интерактивная лекция	19
2.1.2. Тренинг по освоению практических навыков интервьюирования клиента	43
2.1.3. Тренинг по освоению профессиональных навыков консультирования адвокатом	51
2.2. <i>Тема: «Техника юридического письма»</i>	<i>56</i>
2.2.1. Продвинутая интерактивная лекция	56
2.2.2. Тренинг по освоению практических навыков юридического письма.	77
2.3. <i>Тема: «Анализ, выработка и реализация позиции по делу»</i>	<i>88</i>
2.3.1. Продвинутая интерактивная лекция	88
2.3.2. Тренинг по освоению профессиональных навыков адвоката по анализу дела.	109
2.3.3. Тренинг по освоению практических навыков выработки и реализации позиции по делу	118
2.4. <i>Тема: «Тактика участия адвоката в суде</i>	<i>120</i>
2.4.1. Продвинутая интерактивная лекция	120
2.4.2. Тренинг по освоению практических навыков проведения прямого и перекрестного допроса в суде	143
2.4.3. Тренинг по освоению профессиональных навыков выступления адвоката в судебных прениях.	149

РАЗДЕЛ III

Дополнительная тематика и рекомендуемый перечень вопросов и учебно-методической литературы для самостоятельной работы студентов		152
3.1.	<i>Тема: «Тактика профессиональной защиты прав человека и гражданина в уголовном процессе Кыргызской Республики» . . .</i>	<i>152</i>
3.2.	Рекомендуемая учебная литература	152
3.3.	<i>Тема: «Профессиональная защита прав человека и граждани- на в гражданском судопроизводстве Кыргызской Республики». .</i>	<i>153</i>
3.4.	Рекомендуемая учебная литература	153
3.5.	<i>Тема: «Тактика профессиональной защиты с использованием международных механизмов защиты прав человека»</i>	<i>153</i>
3.6.	Рекомендуемая учебная литература	154

Предисловие

Задачами настоящего пособия является методическая помощь юридическим вузам Кыргызстана в освоении адвокатской специализации и подготовке нового поколения адвокатов, ориентированных на гуманистические ценности демократического общества.

Решение этой задачи авторскому коллективу видится в обучении студентов не только знаниям, но и освоению практических навыков и воспитанию профессиональных качеств адвоката.

Знания, навыки и качества являются равнозначными составляющими и процесс обучения должен в равной степени способствовать развитию каждого из этих элементов. К сожалению, действующий Госстандарт, учебный план, программы отдельных дисциплин не обеспечивают гармонию этих составляющих. Поэтому юридические ВУЗы ищут новые подходы к решению этой сложной задачи.¹

В подтверждении этого, в ИЦПС КНУ им. Ж. Баласагына сотрудниками его юридической клиники была предпринята попытка найти более эффективные методы преподавания, способствующие тому, чтобы знания, навыки и умения стали равнозначными составляющими и чтобы процесс обучения студентов по адвокатской специализации способствовал развитию каждого из этих элементов.

Заинтересованность в поиске новых методологических подходов в прикладном обучении студентов профессиональным навыкам адвоката проявила и Кыргызская Государственная Юридическая Академия при Правительстве Кыргызской Республики, где в апреле 2006 года была организована презентация и апробация учебно-методического пособия: «Профессиональные навыки адвоката», во время которой ее авторский коллектив попытался продемонстрировать на примере собственных разработанных лекционных и практических (тренинговых) занятий преимущества использования интерактивных методов преподавания при обучении студентов профессиональным навыкам адвоката.

¹ Профессиональные навыки юриста: Опыт практического обучения. – М.: Дело, 2001. – С. 33.

Отдельные модельные занятия настоящего пособия были апробированы также на региональном тренинге: «Профессиональные навыки адвоката» на базе Академии ОБСЕ для студентов старших курсов юридических ВУЗов Центральной Азии и Казахстана.

С целью презентации и апробации учебно-методического пособия: «Профессиональные навыки адвоката» в сентябре 2006 года в городах Бишкек и Ош были проведены республиканские тренинговые семинары для преподавателей юридических ВУЗов Кыргызской Республики.

С учетом положительных отзывов специалистов и обнадеживающих результатов апробации, авторский коллектив учебно-методического пособия: «Профессиональные навыки адвоката» надеется на то, что и остальные преподаватели юридических ВУЗов Кыргызской Республики заинтересуются адаптированными ими инновационными образовательными технологиями применительно к обучению студентов профессиональным навыкам адвоката, откликнутся на призыв активно использовать интерактивные методы обучения в учебном процессе и сумеют внести тем самым свой вклад в подготовку адвокатов нового поколения.

РАЗДЕЛ I

Постановка проблемы преподавания спецкурса: «Профессиональные навыки адвоката»

1.1. Предпосылки для написания спецкурса

В настоящее время ведущие юридические ВУЗы Кыргызской Республики стали готовить юридические кадры и по адвокатской специализации. Однако, традиционный академизм в юридическом образовании не позволяет на должном качественном уровне готовить адвокатов. Необходима более эффективная методика обучения, с помощью которой можно было бы привить студентам профессиональные навыки адвоката. Это, прежде всего, интерактивные методы обучения, которые успешно были апробированы в течение 2000-2005 г.г. по инициативе сотрудников общественного фонда «Юридическая клиника» при проведении серии республиканских тренинговых семинаров по судебной адвокатуре и тактике профессиональной защиты применительно ко всем видам правосудия в Кыргызстане, во время первой и второй летних юридических школ для адвокатов, а также в учебном процессе курсов подготовки и повышения квалификации адвокатов при Общественном фонде поддержки образовательных инициатив.

Разработанная программа этих образовательных мероприятий предусматривала выработку у их участников критического правового мышления и использование интерактивных методов обучения, предполагающие, прежде всего прикладной характер обучения тактическим основам адвокатской деятельности: организации и планированию адвокатской работы, ведению делопроизводства, проведению консультаций с клиентами, профессиональной защиты во всех видах судопроизводства и в международных органах. В программе обучения успешно сочетались интерактивные продвинутое лекции и практические (тренинговые) занятия, закрепляющие необходимые практические навыки и умения, достаточные для успешного осуществления профессиональной деятельности адвоката. Участники тренинговых семинаров, летних юридических школ для адвокатов, а также

выпускники курсов подготовки и повышения квалификации адвокатов первого и второго набора в числе первых в Кыргызстане успешно сдали квалификационный экзамен для получения лицензии на право занятия адвокатской деятельностью. Эти факты наглядно подтверждают необходимость внедрения разработанных и успешно апробированных интерактивных методик обучения в учебный процесс для студентов юридических ВУЗов Кыргызстана, осваивающих адвокатскую специализацию.

Поэтому при организационно-технической и финансовой поддержке Программы Правовой Инициативы для Стран Центральной Европы и Евразии (АВА/СЕЕЛІ) была сформирована из числа опытных адвокатов, судей и ученых авторская группа, которая под руководством доктора юридических наук, профессора Ким О. Д. – ответственного редактора, автора первого, третьего и соавтора второго разделов настоящего пособия, разработали занятия с использованием интерактивных методов обучения по следующим темам:

- «Тактика интервьюирования и консультирования клиента адвокатом» – Пак У. Ю., Слесарев С. М., Ким О. Д.;
- «Техника юридического письма» – Толбаев Б. Л., Ким О. Д.;
- «Анализ, выработка и реализация позиции по делу» – Шейшекеева Г. С., Ким О. Д.;
- «Тактика участия адвоката в суде» – Есеналиева Г. Ш., Пак У. Ю., Ким О. Д.

В итоге, настоящее пособие – это не только апробированный опыт ее авторов, но и их размышления о том, каким профессиональным навыкам адвоката следует обучать студентов, а также совместная попытка разработать интерактивные методы преподавания применительно к такому спецкурсу, как: «Профессиональные навыки адвоката».

1.2. Роль интерактивных методов обучения в формировании профессиональных навыков адвоката

В настоящем пособии ее авторским коллективом предпринята попытка разработать интерактивные методы преподавания применительно к спецкурсу «Профессиональные навыки адвоката».

та» на основе анализа и обобщения опыта, сложившихся в таких известных международных программах, как: «Дебаты», “Street Law”, «Живое право», «Мы и право», «Развитие критического мышления через чтение и письмо», достижений, имеющих место в клиническом юридическом образовании, в том числе отечественном, в частности в Общественном фонде «Юридическая клиника», а также в советской педагогике, которые нашли отражение в трудах таких известных ученых, как В. В. Давыдова, Д. Б. Эльконин, Ш. А. Амонашвили, Э. В. Ильенков и др.

Еще известный советский философ Э. В. Ильенков выступал против того, чтобы «загружать голову ..., как контейнер, учебным материалом».¹ Он предлагал в современном образовании «соединить наконец процесс овладения прочными основами современной науки с процессом воспитания ума, способности мыслить (т. е. самостоятельно эти основы развивать, исправлять, корректировать), приводить в соответствие с новыми данными, с изменяющимися условиями реальной жизни, с окружающим нас (и вовсе не мертвым и застывшим, а диалектически изменяющимся) миром».²

Американские ученые представляют нынешнюю информационную ситуацию следующим образом: «... в течение ближайших десяти лет мирового коллективного знания сегодняшнего дня составит лишь десять процентов имеющейся базы знаний. ... большая часть того, что мы знаем, прослужит не более десяти лет или меньше, затем знания станут неточными или устаревшими. Параллельно с невероятным ростом объема информации нарастает количество способов ее получения. С использованием технологий CD-ROM каждый гражданин может иметь доступ к библиотекам мира из своего дома или с работы».³

На фоне отмеченного, становится очевидным, что лекционные и практические занятия, проводимые в авторитарном режи-

¹ Школа должна учить мыслить (неопубликованные архивы Э. В. Ильенкова) // Наука и жизнь. – №8. – 1984. С. 13-20.

² Школа должна учить мыслить (неопубликованные архивы Э. В. Ильенкова) // Наука и жизнь. – №8. – 1984. С. 13-20.

³ Стил Дж., Мереди К., Темпл Ч. Дальнейшие методы, способствующие развитию критического мышления. Пособие 2. – Бишкек, 1998. – С. 10.

ме и ориентированные на стимулирование накоплений знаний студентами, себя уже не оправдывают и изжили, поскольку как справедливо еще утверждал Сократ: «Многознание уму не научает». Становится ясно, что только мыслящий человек сможет эффективно работать со все нарастающим потоком информации.¹ Поэтому новая стратегия обучения «Чтение и письмо для развития критического мышления», которую последовательно разработали и предложили в середине 90-х годов XX века американские педагоги, заслуживает внимания и может быть использована в качестве методологических посылок для формирования интерактивных методов преподавания по спецкурсу: «Профессиональные навыки адвоката».

Базовая модель развития критического мышления и интерактивных методов обучения учитывает психологию человека, особенности его познания. Поэтому познавательный процесс согласно этой модели должен пройти три этапа: вызов, осмысление и размышление.

Известно, что хорошо усваивается информация, которая актуальна. Стимулирование интереса к новому знанию происходит через «извлечение» уже известного и выяснение появившихся вопросов. Возникшие вопросы вызывают потребность в новых знаниях. Вызов подготавливает, настраивает на ту информацию и на тот процесс, которые будут предлагаться на следующих этапах работы. Этот этап способствует появлению или усилению мотивации в познании нового материала, изучаемого на втором этапе. Этап осмысления предполагает ввод новой информации. Последний этап в базовой модели критического мышления и интерактивных методов обучения – размышление – особо значим, т. к. именно здесь происходит творческое развитие, осознание уже вновь обретенной информации. Все этапы не просто взаимосвязаны, но и взаимозависимы.²

В настоящем пособии авторским коллективом предлагаются разработанные ими методы, стратегии и приемы пошаговой ре-

¹ Буйских Т. М. Критическое мышление и проблема отбора учебного материала // Критическое мышление. Проблемы, опыт, перспективы. – АУК, 2000. – С. 180.

² Буйских Т. М. Критическое мышление и проблема отбора учебного материала // Критическое мышление. Проблемы, опыт, перспективы. – АУК, 2000. – С. 181.

ализации каждого этапа (вызова, осмысления и размышления) применительно к лекционным и практическим (тренинговым) занятиям по спецкурсу: «Профессиональные навыки адвоката».

Исходя из методологических посылок, вытекающих из базовой модели развития критического мышления и интерактивных методов обучения, лекционные занятия по спецкурсу: «Профессиональные навыки адвоката» строятся с опорой на имеющиеся знания и опыт обучающихся, поэтому они должны проводиться методом продвинутой интерактивной лекции.

На начальном, подготовительном этапе такой лекции, которая представляет собой стадию вызова, преподаватель фокусирует внимание обучающихся на материале, который предстоит изучить. Для этого он, используя методы мозгового штурма, кластера, работы в парах или малых группах, «Знаю, хочу узнать, узнал», «Раунд Робин», трактовку терминов из предстоящей лекции, предлагает обучающимся вспомнить все, что они уже знают по озвученной теме лекции и сформулировать вопросы, на которые, по мнению обучающихся, должна ответить лекция.

На первой фазе вызова осуществляется несколько важных познавательных видов деятельности. Во-первых, обучаемые активно участвуют в восстановлении того, что они знают уже по теме лекции. Составление списка идей заставляют их анализировать собственные знания и начинать думать о теме предстоящей лекции. Через эту первичную деятельность студенты определяют уровень уже имеющихся знаний по изученным предметам, к которым могут быть добавлены новые знания, которые становятся более прочными, если они приобретаются в контексте того, что они уже знают и понимают. Лекционный материал будет быстро утрачен, если он будет предложен студентам без контекста или без увязки с имеющимися у них знаниями, потому что процесс учения – это процесс увязывания нового с уже известным, когда обучаемые строят новые представления на основании предыдущих знаний и представлений. Поэтому, постановкой вопроса студентам для обсуждения в парах или группах возможных трактовок терминов из предстоящей лекции закладываются самые долгосрочные основы понимания новой информации, поскольку такой подход помогает не только устранить неправильное пони-

вание, но и путаницу или ошибки в знаниях, которые никогда не проявились, если не состоялось активное рассмотрение уже существующих знаний и представлений.

Вторая фаза вызова характеризуется активизацией обучаемых, поскольку для того, чтобы студенты сознательно и критически подходили к пониманию лекционного материала, они должны принимать самое активное участие в процессе учения. Такое участие подтверждается тогда, когда студент целенаправленно думает, выражает свои мысли собственными словами. Демонстрация знаний себе и партнеру происходит при активной мыслительной деятельности с помощью обсуждения в парах или группах списка идей по теме предстоящей лекции. Таким образом, полученные ранее знания выводятся на уровень осознания и они становятся базой для усвоения нового знания. Это позволяет студентам возможность увязывать новую информацию с известной ранее, так как контекст для понимания стал самоочевидным.

Для долгосрочного понимания очень важна третья стадия вызова, на которой вызывается интерес и определяется цель изучения темы лекции. Интерес и цель важны для поддержания активности студентов. Существует два типа целей: цель, поставленная преподавателем или в предлагаемом тексте, и цель, выбранная студентами самостоятельно. Цели, выбранные самостоятельно, более сильны, чем цели, навязанные извне. Обычно личный интерес предопределяет личную цель. Мотивация учебной деятельности снижается, если устойчивый интерес отсутствует. Поэтому перед началом лекции интерес был вызван попыткой студентов дать предположительную трактовку терминов из предстоящей лекции. Некоторые из этих трактовок и представлений могут иметь противоречивый характер. Очень важно это выяснить при обсуждении в парах и группах вместе с преподавателем, потому что разногласия могут привести к собственным вопросам, а собственные вопросы могут стать мощной движущей силой для глубокого уяснения лекционного материала.¹

¹ Стил Дж., Мереди К., Темпл Ч. Основы развития критического мышления. /Междисциплинарная программа/. Пособие 1. – Бишкек: Фонд «Сорос-Кыргызстан», 1998. – С. 22-25.

На последующем этапе лекции, который представляет собой стадию осмысления, преподаватель может использовать схему предсказаний, метод: «Инсерт» или читает заранее подготовленный лекционный материал из расчета, что на освещение каждого вопроса отводится не более 15-20 минут. Такой отрезок времени отводится намеренно, поскольку последние научные исследования по сосредоточенности студентов на лекционных занятиях показали, что через 15-20 минут их внимание резко снижается.¹

Главная задача стадии осмысления состоит в том, чтобы поддерживать активность студентов, поддерживать их интерес и инерцию движения, созданные во время фазы вызова. Другой важной задачей на стадии осмысления является поддержание усилий студентов по отслеживанию собственного понимания, для чего преподаватель просит студентов сравнить свои собственные идеи с теми, которые только что были услышаны ими на лекции.

На стадии размышления обычно планируется достижение нескольких важных целей. В первую очередь студенты должны попробовать выразить новые идеи и информацию собственными словами, устно или письменно. Это необходимо для того, чтобы выстроить новые представления, поскольку обучаемые помнят лучше всего то, что они поняли в собственном контексте, выражая это своими словами.

Другой целью стадии размышления является живой обмен идеями между студентами, что дает им возможность расширить свой экспрессивный словарь, а также познакомиться с представлениями других обучающихся. Тогда они смогут строить свои собственные представления с их учетом. Разрешая дискуссию на стадии рефлексии, преподаватель дает возможность рассмотреть целый ряд различных вариантов. Это время перемен и переосмысления в учебном процессе. Ознакомление с разнообразными способами интегрирования новой информации приводит к более гибким конструкциям, которые могут применяться в будущем более эффективно и целенаправленно.²

¹ Стил Дж., Мередис К., Темпл Ч. Чтение, письмо и дискуссия в каждом учебном предмете. Пособие 3. – Бишкек: Фонд «Сорос-Кыргызстан», 1998. – С. 33.

² Стил Дж., Мередис К., Темпл Ч. Основы развития критического мышления. /Междисциплинарная программа/. Пособие 1. – Бишкек: Фонд «Сорос-Кыргызстан», 1998. – С. 25-27.

Поэтому, на стадии размышления, с учетом достижения этих целей, итоговое задание преподаватель может дать в следующих формах:

- попросить обучающихся, разбившись на пары, ответить на открытый вопрос, затрагивающий ключевые моменты или что они узнали по теме лекции;
- попросить обучающихся написать краткое «пятиминутное эссе», в котором они лаконично выскажут свое мнение о том, какие профессиональные навыки адвоката им необходимо освоить в контексте темы лекции.

Эти работы, выполненные в виде «эссе», представляют собой важный источник для определения того, как и насколько лекционный материал был освоен обучающимися и отличный материал-«вехи» для подготовки к предстоящим практическим (тренинговым) занятиям, к которым преподаватель составляет задание и подготавливает раздаточный материал.

Задания для самостоятельной работы студентов по подготовке к практическим (тренинговым) занятиям предполагают изучение теоретических и нормативных источников, материалов уголовных и гражданских дел, а также составление графических организаторов по результатам выполнения задания.

Практические занятия по спецкурсу «Профессиональные навыки адвоката» носят тренинговый характер и проводятся в форме деловой учебной игры, ориентированной на привитие студентам практических навыков.

Деловая учебная игра является формой воссоздания предметного и социального содержания будущей профессиональной деятельности специалиста, моделирования той системы отношений, которая характерна для этой деятельности в целом.¹

С помощью знаковых средств (язык, графика, документы и т.п.) в деловой учебной игре воспроизводится профессиональная обстановка, сходная по своим основным сущностным характеристикам с той, которая присуща реальной деятельности адвоката.

¹ Асипова Н. А. Основы вузовской педагогики. Учебное пособие.- КГНУ, 2001. – С. 145.

В программах клинического юридического образования наибольшее распространение получили такие разновидности деловых учебных игр как ролевые игры, которые стали основной методикой при проведении практических занятий по привитию практических навыков юриста.

При помощи ролевых игр проводится тренинг отдельного навыка и комплекса навыков, тренинг наблюдения и комментирования, демонстрируются навыки и типичные ошибки. Важное место занимает диагностика и оценка эффективности обучения.¹

Поэтому, учитывая клинический опыт проведения тренингов по привитию навыков юриста и методологические посылки базовой модели развития критического мышления и интерактивных методов обучения, практические занятия по спецкурсу «Профессиональные навыки адвоката» должны состоять также из трех частей: вызова, осмысления, размышления и проводить-ся методом ролевой игры.

На стадии вызова преподаватель, используя методы: «Мозговая атака»; «Кластер»; «Перепутанные логические цепи» и графических организаторов, выясняет, что студенты уже знают по теме практического занятия с учетом выполненного задания по самостоятельной работе при подготовки к ним, какие навыки предпочитают освоить и почему? После этого, преподавателем представляется сценарий и правила ролевой игры с распределением ролей между студентами.

С учетом распределенных ролей, на стадии осмысления студентам раздается заранее заготовленный раздаточный материал с ролевыми заданиями для подготовки к предстоящей ролевой игре. В зависимости от задания, подготовка к ролевой игре может происходить в одиночку, парах или в малых группах. После уяснения ролевого задания студентами, преподаватель инициирует ролевую игру, следя за соблюдением ее правил всеми участниками.

После завершения ролевой игры, на стадии размышления, ее активные участники не выходя из роли, могут прокомменти-

¹ Профессиональные навыки юриста: Опыт практического обучения. – М.: Дело, 2001. – С. 101.

ровать свои действия. После этого, преподаватель предлагает активным участникам выйти из ролей, а наблюдателям прокомментировать их действия. Комментаторы, в качестве которых могут выступить не только студенты, но и преподаватели и приглашенные специалисты, должны стремиться найти ошибки, промахи, неточности и показать пути их исправления через демонстрацию позитивного поведения. После этого участникам игры можно предложить самим показать, как следовало поступить в разыгрываемой ситуации.

Заключительная часть этой стадии практического занятия предполагает обсуждение и подведение его итогов по закреплению студентами профессиональных навыков адвоката.

1.3. Цели и логистика спецкурса

Содержательный и методический разделы настоящего учебно-методического пособия исключительно нацелены на формирование профессиональных навыков адвоката у студентов, что и предопределило избирательный подбор только тех тем, в рамках которых предполагается привитие таких навыков. Поэтому в данном пособии авторским коллективом разработаны продвинутые интерактивные лекции и тренинговые занятия по таким темам адвокатской деятельности, как: «Тактика интервьюирования и консультирования клиента адвокатом»; «Техника юридического письма»; «Анализ, выработка и реализация по делу»; «Тактика участия адвоката в суде».

Учитывая, что перечисленными темами не исчерпывается весь спектр работы адвоката, в пособии содержится самостоятельный раздел, посвященный самостоятельному изучению студентами дополнительных тем, содержащихся в уже имеющихся таких учебно-методических пособиях, как: «Тактика профессиональной защиты прав человека и гражданина в уголовном процессе Кыргызской Республики»; «Профессиональная защита прав человека и гражданина в гражданском судопроизводстве Кыргызской Республики»; «Тактика профессиональной защиты с использованием международных механизмов защиты прав человека».

Здесь, следует отметить, что в этих учебно-методических пособиях, опубликованных другим авторским коллективом под руководством доктора юридических наук, профессора Ким О. Д., уже разработаны занятия с использованием интерактивных методов обучения по таким темам, как: «Тактика участия адвоката при производстве следственных действий»; «Тактика профессиональной защиты по уголовным делам в суде первой инстанции»; «Тактика профессиональной защиты по уголовным делам при обжаловании судебных актов апелляционной инстанции»; «Тактика профессиональной защиты по уголовным делам при обжаловании судебных актов в надзорной инстанции»; «Тактика профессиональной защиты по уголовным делам по вновь открывшимся обстоятельствам»; «Тактические особенности профессиональной защиты по делам искового производства: досудебная подготовка и судебное разбирательство»; «Тактика профессиональной защиты по гражданским делам приказного производства»; «Тактика профессиональной защиты по гражданским делам отдельных категорий дел»; «Тактика профессиональной защиты по гражданским делам особого производства»; «Тактические особенности профессиональной защиты прав человека в международных органах по защите прав человека»; «Тактические особенности профессиональной защиты прав человека в Комитете по правам человека ООН»; «Тактические особенности профессиональной защиты прав человека в Комиссии по правам человека СНГ»; «Тактические особенности профессиональной защиты прав человека в Европейском суде по правам человека». Изучение этих тем студентами будет способствовать более углубленному освоению ими профессиональных навыков адвоката.

Таким образом, настоящее пособие не только нацелено на привитие первоначальных, общепрофессиональных навыков адвоката студентами, но наряду с уже имеющимися учебно-методическими пособиями по тактике профессиональной защиты прав человека и гражданина в уголовном и гражданском процессах Кыргызской Республики а также с использованием международных механизмов защиты прав человека, позволяет в комплек-

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ АДВОКАТА

се с ними, как предварять закрепление общепрофессиональных навыков адвоката, так и совершенствовать профессиональное мастерство адвоката с учетом избранной специализации.

РАЗДЕЛ II

Тематика, содержание и методика проведения занятий

2.1. Тема: «Тактика интервьюирования и консультирования клиента адвокатом»

2.1.1. Продвинутая интерактивная лекция

План:

1. Фокусировка внимания путем объявления темы и целей занятия – 2 мин.;
2. Актуализация имеющихся знаний по теме – 3 мин.;
3. Проведение лекционного занятия методом: «Раунд Робин» с использованием стратегии обучения «З/Х/У» – 40 мин.;
4. Подведение итогов лекционного занятия – 5 мин.

Итого: 50 мин.

Основные шаги реализации стратегии обучения «З/Х/У»:

1. Стадия вызова. Актуализация имеющихся знаний по теме и стимулирование появления мотивации к ее изучению методом постановки открытых вопросов и заполнения первой и второй графы таблицы с использованием следующего графического организатора:

Знаю	Хочу узнать	Узнал
...	...	...

2. Стадия осмысления. Раздача заранее заготовленного лекционного материала для самостоятельного его чтения студентами и заполнения третьей графы. Если у студентов возникают новые вопросы, то они вносятся во вторую графу;
3. Стадия размышления. Обсуждение результатов самостоятельного чтения лекционного материала и окончательное заполнение таблицы в трех предварительно разбитых малых группах. Презентации по одной идеи поочередно каждым студентом от группы по кругу, пока не будут исчерпаны все идеи. Завершение, таким образом, совместного заполнения таблицы «З/Х/У» на флипчарте, обозреваемом всеми студентами.

При подведении итогов лекционного занятия следует обсудить со студентами, были ли достигнуты следующие ее цели:

1. Способствовала ли лекция увязыванию ранее известного материала с новым, а также эффективному его освоению и стимулированию углубленного изучения темы?
2. Развивает ли лекция навыки самостоятельной работы с имеющейся информацией?
3. Формирует ли лекция навыки слушания, вопрошания и ведения дискуссии?

Стратегия подбора лекционного текста:

- текст должен содержать информацию, по которой у студентов есть определенные первоначальные сведения;
- текст носит информационный характер;
- в тексте должна быть заложена возможность задавать вопросы.¹

С учетом этих критериев, авторская группа предлагает в качестве лекционного раздаточного материала использовать адаптированные ими варианты сокращенных текстов Михайловой Л. П. и Воскобитовой Л. А. из учебного пособия: «Профессиональные навыки юриста: опыт практического обучения», по таким вопросам лекции, как:

1. Интервьюирование клиента;
2. Консультирование клиента.

Однако авторская группа допускает подбор преподавателем и другого лекционного материала, по его усмотрению более подходящего. Поэтому в приложении приводятся дополнительные тексты, что предполагает возможность альтернативного выбора лекционного материала.

1. Интервьюирование клиента:²

Навыки интервьюирования являются важным практическим умением при проведении собеседования. В значительной степени они определяют успешность дальнейшей работы юриста по оказанию правовой помощи.

¹ Буйских Т. М., Задорожная Н. П. Критическое мышление в преподавании общественных дисциплин. – Бишкек, 2003. – С. 50.

² Воскобитова Л. А., Гутников А. Б., Захаров В. В., Михайлова Л. П. и др. Профессиональные навыки юриста: опыт практического обучения. – М., 2001. – С. 144-179.

О каких же навыках интервьюирования может идти речь?

Прежде всего, отметим, что подобного рода навыки следует рассматривать в нескольких аспектах. Во-первых, необходимо обратиться к общим вопросам юридической этики, уделив особое внимание тем из них, которые особенно актуальны для проведения собеседования с клиентом. Во-вторых, необходимо рассмотреть способы построения самой беседы с точки зрения возможности выделения в ней определенных стадий, или этапов, которые помогут более эффективно провести интервью. В-третьих, необходимо обсудить приемы постановки вопросов во время такой беседы. И, наконец, в-четвертых, следует принимать во внимание психологические аспекты проведения собеседования.

Одним из постулатов юридической этики является признание самоценности человеческой личности, всемерное содействие защите прав и свобод человека и гражданина. Поэтому интервью в первую очередь должно быть основано на уважительном отношении к личности гражданина, обратившегося к юристу за помощью.

Другим важнейшим правилом адвокатской этики является *доверительность отношений между адвокатом и клиентом*. Это этическое правило также является основой интервью. Вряд ли возможно достигнуть цели интервьюирования – получение полной информации, – если адвокат не сумеет вызвать доверия к себе со стороны клиента.

Доверительность отношений между адвокатом и клиентом базируется еще на одном этическом правиле, имеющем весьма большое значение для интервью. Речь идет о *конфиденциальности отношений адвоката и его клиента*, об обязанности адвоката соблюдать профессиональную тайну, предметом которой является как сам факт обращения к нему конкретного человека, так и содержание бесед с клиентом и любая другая информация, касающаяся оказания юридической помощи.

Следующий аспект навыков интервьюирования связан со способами построения беседы с клиентом, которые могут оказать помощь в наиболее эффективном проведении интервью.

С этой точки зрения высказываются предложения выделять в беседе с клиентом несколько этапов.

ЭТАПЫ ИНТЕРВЬЮИРОВАНИЯ

1. Подготовка к интервьюированию;
2. Встреча, взаимное представление, определение правил игры;
3. Свободное изложение клиентом сути своего обращения;
4. Выяснение характера правовых проблем клиента, установление хронологии событий;
5. Резюмирование;
6. Завершение интервью.

Выделение этапов позволяет более четко уяснить особенности задач, которые должны быть решены на каждом этапе.

1-й этап – подготовка к интервьюированию. Задачи, которые можно решить в ходе подготовки к интервью – это, разумеется, организация интервью. В качестве минимальных подготовительных мероприятий можно назвать определение места и времени встречи адвоката и клиента.

Эффективность интервью значительно повышается, если юристу заблаговременно становятся известны хотя бы самые общие факты, по поводу которых ему предстоит собеседование с клиентом. В этом случае подготовка может включать предварительный анализ правовых норм, имеющих отношение к этим фактам (что особенно важно для молодого, начинающего юриста). Кроме того, в этом случае можно попросить клиента принести с собой на собеседование документы, имеющие отношение к его проблеме. Но такие подготовительные мероприятия возможны только в случаях предварительного согласования проведения интервью, например при ведении предварительной записи на прием к адвокату.

Некоторые обращают внимание на необходимость для юриста задуматься и над своим внешним видом (одеждой, макияжем), прежде чем идти на встречу с клиентом.

В практике работы адвокатов предварительная запись на прием к ним не нашла еще широкого распространения. Одна-

ко, обратим внимание на то, чтобы адвокат находился на своем рабочем месте во время, предназначенное для приема граждан, не заставил клиента ждать себя, а во время беседы с ним не отвлекался на другие дела. Это значит, что он был готов именно к такой работе.

2-й этап – встреча, взаимное представление, определение «правил игры». Задачами второго этапа интервью являются знакомство, установление правил собеседования (т. е. «правил игры»), а также первые шаги по установлению доверительных отношений между юристом и клиентом. Это очень важный этап интервьюирования, в значительной степени предопределяющий дальнейший ход и успех интервью. На этом этапе следует обсудить с клиентом те правила, которых они будут придерживаться в ходе беседы. В первую очередь это касается разъяснения сути тех отношений, которые возникают между адвокатом и обратившимся к нему за помощью человеком, их взаимных обязательств. Необходимо определить время, которым располагают и юрист, и его клиент для такой работы, а также общий порядок проведения собеседования.

3-й этап – свободное изложение клиентом сути своего обращения, тех обстоятельств, которые побудили его обратиться за юридической помощью.

Задачи данного этапа состоят в получении первичной информации именно из рассказа клиента о его проблемах, о самом клиенте и о том, что он ожидает от встречи с юристом.

Свободное изложение событий клиентом предоставляет юристу широкую возможность получения разнообразной информации о личности клиента, которая может оказаться необходимой для выстраивания линии поведения именно с этим человеком. Рассказ клиента помогает составить первое представление, о тех событиях, которые привели человека к юристу, а также оценить реалистичность ожиданий клиента от встречи с юристом.

Разные люди ведут себя по-разному, излагая события, которые привели их к юристу. Одни будут очень лаконичными и

сразу же заявят, например, что им необходима помощь в составлении искового заявления в суд, и даже достаточно четко сформулируют поводы и основания для обращения в суд. Другие будут очень подробно рассказывать о своих переживаниях, почти ничего не сообщая о фактах, имеющих юридическое значение. Но в любом случае, проявляя уважение к клиенту как к личности, юрист должен выслушать обратившегося к нему человека. Безусловно, юрист должен уметь управлять ходом свободного рассказа, ведь это именно он ведет интервью. Существует достаточное количество психологических приемов такого управления. Однако юрист не должен торопиться задавать вопросы, прерывая ход свободного рассказа. В противном случае он рискует навязать клиенту собственное представление об имевших место событиях, упустит возможность уловить какие-то нюансы в рассказе клиента, которые в дальнейшем окажутся чрезвычайно важными для дела.

4-й этап – выяснение характера правовых проблем клиента, установление хронологии событий. В практике очень редки такие случаи, когда свободного рассказа оказывается достаточно для выяснения правовых проблем клиента и для уяснения всех имеющих значение для данного случая юридически значимых фактов.

Поэтому в интервью в качестве самостоятельного этапа принято выделять ту его часть, когда устанавливаются юридически значимые факты, характеризующие проблемы клиента, причем в их хронологической последовательности. Этот этап работы требует от юриста наибольшей активности. Задача состоит в том, чтобы поставить перед клиентом такие вопросы и в такой форме, которые будут способствовать получению наиболее подробной и достоверной информации. Данный аспект интервьюирования мы рассмотрим особо, здесь же отметим, что на этапе выявления характера правовых проблем клиента и установления хронологии событий значительные сложности возникают у тех юристов, особенно начинающих, которые испытывают недостаток в правовых знаниях и поэтому затрудняются в постановке конкретных вопросов.

Для преодоления таких затруднений используется прием, суть которого состоит в том, что на основе данных, полученных в ходе свободного рассказа, юрист задает такие вопросы, которые позволяют ему составить связное повествование о произошедшем с клиентом событии. Это вопросы о том, что произошло с клиентом, когда произошло, кто был участником этих событий, каким образом, в какой последовательности развивались события, какие последствия они повлекли за собой. Для составления такого повествования в ходе интервью можно делать записи, чтобы избежать ошибок в установлении хронологии событий, вычерчивать схемы или предложить сделать это самому клиенту и вместе с ним их проанализировать. Составление такого повествования в письменном виде поможет неопытному юристу при обращении за помощью к более опытному коллеге точнее воспроизвести информацию, полученную от клиента, более толково объяснить, почему у него возникли затруднения.

5-й этап – резюмирование. Задача пятого этапа интервьюирования – составление резюме, т. е. основанного на информации, полученной в ходе собеседования от клиента, подробного, изложенного в хронологической последовательности пересказа юристом событий, составляющих правовые проблемы клиента. Такое пересказывание необходимо для установления обратной связи с клиентом. Юрист при этом как бы еще раз проверяет, правильно ли он понял, в чем именно состоят правовые проблемы клиента, не допустил ли он ошибки в хронологии событий, имеющих юридическое значение.

6-й этап – завершение интервью, т. е. завершение данного рода работы. Собеседование с клиентом может заканчиваться по разным причинам.

Во-первых, это может быть завершение интервью как такового, т. е. юрист получил необходимую информацию, чтобы предложить клиенту варианты правового разрешения его проблем.

В любом случае юрист должен хотя бы в течение очень не продолжительного времени еще раз проанализировать полученную от клиента информацию. Поспешность, с которой юристы, особенно начинающие, стремящиеся продемонстрировать свою

состоятельность и компетентность, начинают консультирование, может привести к серьезным ошибкам. Поэтому после подведения итогов собеседования в виде резюме юристу, особенно начинающему, целесообразно назначить клиенту другое время для консультирования. В этом случае он имеет возможность еще раз оценить полученную информацию, еще раз проанализировать факты и нормы права, а затем подготовить обстоятельную консультацию.

Если же переносить встречу нецелесообразно и юрист уверен в том, какую консультацию надо дать, можно устроить небольшой перерыв, попросив клиента подождать какое-то время, либо некоторое время побеседовать с клиентом на отвлеченные темы. Однако и в это время юрист непроизвольно будет анализировать полученные им факты и при этом может обнаружить проблемы и восполнить их, задав клиенту дополнительные вопросы.

Во-вторых, собеседование с клиентом может быть закончено в связи с тем, что клиент не располагает всей необходимой для юриста информацией. Но это значит, что интервью не завершается, а прерывается. В этом случае завершение первой встречи адвоката и клиента предполагает не только установление места и времени последующего свидания, но и распределение между ними обязанностей по восполнению недостающей информации. Покидая адвоката, клиент должен точно знать, что и в каком виде он должен подготовить для юриста к следующей встрече. При этом адвокат должен разъяснить клиенту, о какой именно информации идет речь, каким образом, из каких источников он может ее получить.

Если клиент ограничен в возможностях получения необходимых фактических данных, обязанность адвоката состоит в том, чтобы помочь клиенту преодолеть эти ограничения. Так, он может предложить клиенту свои услуги, чтобы получить какой-либо документ, либо составить запрос, или разъяснит клиенту, в какие инстанции он должен обратиться за получением документа и иной информации. Если же речь идет о пожилом человеке или о человеке, находящемся в подавленном состоянии, целесообразно подготовить для него письменную инструкцию или

памятку о том, что необходимо сделать к следующей встрече, какие документы представить, в каких местах можно получить недостающие документы.

В-третьих, поводом к прерыванию интервью является неготовность юриста его продолжать. Речь идет о сложных правовых ситуациях, когда юрист испытывает затруднения и в установлении правовых проблем клиента, и в знании правовых норм, регулирующих определенные области отношений,

Из таких ситуаций есть два выхода. Если юрист уверен в том, что он способен через непродолжительное время должным образом подготовиться, он предлагает перенести встречу на другое время, потому что недостаточно готов, для продолжения собеседования. В этом, случае клиент волен согласиться на другую встречу или выбрать другого юриста. Если же у юриста такой уверенности нет, он должен честно признаться клиенту, что недостаточно подготовлен к даче консультации, и посоветовать ему обратиться к другому специалисту.

Чрезвычайно важным аспектом интервьюирования являются приемы постановки вопросов в ходе собеседования с клиентом.

Умение задавать точные, уместные для данного случая вопросы является искусством. Поэтому, не претендуя на абсолютную истинность и полноту изложения, попытаемся разобраться в правилах постановки вопросов в ходе интервью.

Наверное, первым следует назвать правило, согласно которому *задающий вопрос должен четко представлять себе задачи, которые могут быть решены постановкой такого вопроса.*

Рассматривая этапы интервьюирования, мы определили задачи каждого этапа, их особенности и различия. Разумеется, сообразно этим задачам должны ставиться и вопросы в ходе интервью.

На этапе первой встречи и взаимного представления уместными являются такие вопросы юриста, которые способствуют установлению доверительных отношений с клиентом. Обычно это вопросы, не имеющие прямого отношения к теме собеседования (например, о погоде, самочувствии и т. п.), т. е. вопросы,

помогающие клиенту освоиться в непривычной для него обстановке, успокоиться. Кроме того, это вопросы, при помощи которых юрист получает информацию о том, знаком ли клиент с «правилами игры».

Следующий этап интервью – это свободный рассказ клиента. Можно и нужно ли задавать вопросы на данном этапе? Так как интервью проводит юрист, то он должен управлять ходом этого собеседования, в том числе и ходом свободного рассказа клиента.

Такое управление возможно при помощи постановки определенных вопросов. Во-первых, это вопросы, побуждающие клиента к свободному изложению своих проблем, т. е. вопросы о том, что побудило человека обратиться за помощью к юристу и что он ожидает от встречи с ним, например: *«Почему Вы решили обратиться к адвокату?»*, *«Что у Вас произошло? Чем я могу Вам помочь?»*. Во-вторых, это вопросы, побуждающие клиента к более подробному изложению определенных фактов, например: *«Как это произошло? Расскажите об этом подробнее»*.

Подобного рода вопросы принято называть *открытыми*, т. е. вопросами, содержание которых не предопределяет сути ответа на них, не ограничивает собеседника в выборе той информации, которую он считает необходимым сообщить.

Открытые вопросы применяются для получения дополнительной информации в ситуации, когда предмет разговора открыт для обсуждения.

Но чаще на данном этапе юристы прибегают к постановке другого типа вопросов, которые принято называть *закрытыми вопросами*.

Закрытые вопросы применяются для получения однозначного ответа в ситуации, когда предмет разговора уже не обсуждается.

Следует отметить, что успешной постановке закрытых вопросов помогает хорошая правовая подготовка юриста.

Речь идет о том, что юрист должен иметь точные представления о тех юридически значимых фактах, которые имеют отношение к проблеме клиента, и задавать вопросы с целью установления этих фактов.

Другой технологический прием постановки вопросов в ходе интервью получил название «*каминный дымоход*». Этот прием применяется для последовательного выяснения фактов, относящихся к одной и той же области отношений.

Иногда в ходе интервью юристу необходимо прибегнуть к вопросам для того, чтобы помочь клиенту вспомнить то или иное обстоятельство. Например, клиент не может назвать точную дату какого-либо события, а для дела это очень важно. В этом случае рекомендуется задать вопросы о предшествовавших событиях, даты которых клиент помнит, либо попросить клиента сопоставить день, в течение которого это событие произошло, с определенным днем недели либо с выходным или праздничным днем. Таким образом, юристы используют ассоциативные возможности человеческого мышления для восстановления в памяти забытого.

В ходе интервью может возникнуть необходимость в постановке вопросов *с целью проверки достоверности изложенной клиентом информации*. Такая ситуация возникает в том случае, если юрист подозревает своего клиента в намеренном искажении фактов. В таком случае целесообразно порекомендовать задавать клиенту вопросы о тех фактах, о которых он уже сообщил в свободном рассказе, или повторить вопрос, на который клиент уже отвечал, несколько изменив его формулировку. Однако лучшим приемом в таких ситуациях является выражение прямого недоверия клиенту и разъяснение тех последствий, которые могут возникнуть, если клиент введет юриста в заблуждение.

2. Консультирование клиента¹

Консультирование следует рассматривать как относительно самостоятельный навык профессиональной деятельности, отличный от навыка интервьюирования. Причем определяющим в этом различии является различие в целях. Попытаемся сопоставить цели интервьюирования и консультирования.

¹ Воскобитова Л. А., Гутников А. Б., Захаров В. В., Михайлова Л. П. и др. Профессиональные навыки юриста: опыт практического обучения. – М., 2001. – С. 180-196.

Цели интервьюирования	Цели консультирования
– Получить от клиента наиболее полную информацию, имеющую правовое значение для разрешения его проблемы	– Дать клиенту исчерпывающую информацию по интересующему его вопросу; – Разъяснить клиенту все возможные варианты решения его проблемы; – Показать возможные правовые и неправовые последствия каждого варианта решения; – Помочь клиенту выбрать наиболее приемлемый для него вариант решения; – Помочь клиенту в реализации избранного варианта решения путем определения стратегии и тактики, юридических действий и выполнения их в интересах клиента.

Теперь можно уточнить понятие *консультирование* и определить его как *процесс взаимодействия юриста и клиента по поводу жизненной проблемы с целью выявления возможных правовых вариантов ее решения и их последствий, уяснения путей и способов реализации выбранного варианта.*

Консультирование включает комплекс навыков и умений.

Для успешного осуществления консультирования юрист должен уметь:

- анализировать фактическую информацию, с тем, чтобы выделять в ней юридически значимые обстоятельства, разграничивать главное и второстепенное в ней;
- ориентироваться в нормативном материале и находить правовую основу для дачи консультации и решения проблемы;
- анализировать нормы права и судебную практику;

- выявлять альтернативы действий клиента для достижения его целей;
- четко, ясно и доступно разъяснять клиенту правовую основу его проблемы и возможных решений;
- прогнозировать последствия действий клиента, в том числе не только правовые, но и иные, как положительные и полезные, так и негативные;
- прогнозировать последствия своих консультаций на случай правильного и неправильного восприятия их клиентом.

Учитывая, что консультирование – это общение, взаимодействие людей, немаловажными для этой деятельности являются и различные *коммуникативные навыки*, которые здесь проявляются также несколько иначе, чем при интервьюировании.

Как отмечалось, для успешного интервьюирования особое значение имеет умение установить контакт с клиентом, разговаривать с ним, вызвать у него доверие к себе и создать все необходимые условия, чтобы клиент преодолел стеснение, робость, замкнутость, недоверие, чтобы он поведал незнакомому человеку (юристу) о своих проблемах и правдиво изложил всю юридически значимую информацию.

В ходе интервьюирования источником фактической информации является клиент и взаимодействие между юристом и клиентом состоит в передаче информации от клиента к юристу. В процессе же консультирования коммуникативные роли изменяются. Теперь активная роль в диалоге принадлежит юристу. Он должен передать клиенту всю нужную ему информацию о правовых аспектах его проблемы. Но сделать это следует так, чтобы, во-первых, *клиент понял*, о чем говорит юрист, что значат те или иные положения закона, как они влияют на возможность решения его проблемы. Во-вторых, разъяснения юриста не должны превращаться в монолог, так как консультирование предполагает *обсуждение проблемы с клиентом*.

Следовательно, разъясняя правовые вопросы клиенту, юрист должен уметь вовлечь его в диалог, а в процессе беседы проверять, правильно ли клиент понимает его объяснения,

выяснять, какие из предлагаемых вариантов решения он предпочитает и почему.

Выстраивая свои взаимоотношения с клиентом в процессе консультирования, юрист должен быть психологически готов к работе с разными людьми. В соответствии с этим по-разному строятся взаимоотношения юриста и клиента. Некоторые ситуации взаимоотношений повторяются и становятся стереотипными для юриста, некоторые бывают из ряда вон выходящими.

Из числа повторяющихся ситуаций складывается своеобразная типология психологических портретов клиентов, и, наверное, каждый практикующий юрист может рассказать о подобных клиентах и даже предложить образные обозначения их различных типов.

Например, одни клиенты очень напоминают доверчивого ребенка. Они не хотят вникать в суть разъяснений юриста и уж тем более вместе с ним обсуждать варианты, последствия, возможные действия и шаги. Они отгораживаются от проблемы словами: *«Я все равно в этом ничего не понимаю. Я не знаю, как лучше. Делайте, как вы сами считаете нужным»* и т. п.

Иногда юристу приходится работать с невероятно упрямыми клиентами. Все доводы и объяснения юриста буквально разбиваются об их упрямство; они требуют только то, что им кажется справедливым или правильным, не считаясь ни с фактами, ни с юридическими аспектами своей проблемы.

Очевидно, практикующие юристы смогут продолжить типологию психологических портретов клиентов. Лучшим же для юриста является клиент, готовый и способный к сотрудничеству.

Юрист, как правило, не выбирает клиента, хотя в известных случаях адвокат может отказаться от оказания юридических услуг в силу прямого предписания закона. Некоторые юристы позволяют себе выбирать «выгодные» дела, которые сулят им легкий выигрыш в суде, или обеспечивают высокий гонорар, или приносят известность, однако, выбирая выгодное дело, юрист также не застрахован от трудного клиента.

Поэтому профессиональное мастерство юриста при проведении консультирования помимо прочего включает еще и умение добиться сотрудничества от любого клиента, несмотря на особенности его личности, характера, типа поведения.

Консультирование рассматривается как особый вид интеллектуального и практического взаимодействия юриста и клиента.

Изучив проблему, выявив возможные варианты ее решения и просчитав возможные последствия каждого из них, юрист разъясняет все это клиенту. Клиент прилагает встречные интеллектуальные усилия, пытаясь понять, уяснить себе объяснения юриста о достоинствах и недостатках предлагаемых вариантов. Он сам просчитывает возможные для него выгоды или потери и также прилагает волевые усилия, выбирая один из возможных вариантов, оценивая его оптимальность, исходя из своих субъективных устремлений.

Выбрав необходимый вариант решения проблемы, клиент и юрист продолжают сотрудничество, обсуждая пути и способы его реализации, определяя, кто из них какие действия должен для этого совершить.

Безусловно, основу консультирования составляют профессиональные юридические знания. Вся та теоретическая база, которая закладывается в память и сознание юриста в процессе академических учебных курсов, находит реализацию и воплощение в процессе консультирования. При отсутствии знаний, неполных или неверных знаниях, юрист не может дать клиенту правильный ответ и помочь в разрешении его проблемы.

В практике консультирования сложились *два подхода* (принципа) к выстраиванию взаимоотношений между юристом и клиентом.

Один из них может быть определен как *опора юриста на собственный профессионализм*. Суть этого подхода заключается в том, что юрист считает необходимым и готов предложить клиенту наиболее выгодный (простой, результативный, дешевый и т. п.) путь решения проблемы, исходя из собственных профессиональных знаний и опыта. Мнение же клиента при этом игнорируется или просто не учитывается.

Поскольку задачей консультирования является не демонстрация юристом своих профессиональных знаний, а правовая помощь клиенту в разрешении его проблемы, то более правильным следует признать иной подход к взаимоотношениям юриста и клиента. Суть этого подхода состоит в том, что *юрист выстраивает свои отношения с клиентом, опираясь на его интересы*. Такой подход получил название «опора на клиента».

Опора на клиента требует от юриста выяснения не только сути правовой проблемы клиента, фактических обстоятельств, породивших эту проблему, но и подлинных желаний, целей, устремлений клиента.

Вместе с тем опора на клиента не означает, что юрист должен идти на поводу у него. Клиент не знает права и самостоятельно без помощи юриста не сможет найти лучший для себя вариант решения проблемы. Но и юрист не может вместо клиента определить, какой из возможных вариантов окажется лучше именно для данного клиента. Выбор может и должен сделать сам клиент.

Технологически консультирование включает несколько этапов. Чтобы научиться организовывать и проводить консультирование, необходимо иметь представление об этих этапах.

ЭТАПЫ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

1. Подготовка к консультированию;
2. Встреча с клиентом и разъяснение порядка проведения консультации;
3. Разъяснение клиенту возможных вариантов решения и анализ возможных последствий каждого из них;
4. Помощь клиенту в выборе оптимального решения;
5. Определение стратегии и тактики реализации принятого решения.

1-й этап – подготовка к консультированию. Это обязательный переходный этап между интервьюированием и консультированием. По времени он может занимать от нескольких минут до нескольких дней, недель, а может быть, и месяцев; может различаться и объемом необходимой работы: например, воспроиз-

вести в памяти текст статьи закона или изучить множество фактов, документов, нормативных актов.

По времени осуществления 1-й этап предшествует консультированию и в то же время как бы находится за его пределами. Это своеобразный «нулевой», предварительный этап, но основа консультирования закладывается именно здесь.

Подготавливаясь к консультированию, юрист должен еще раз резюмировать все известные факты, полученные им в процессе интервью, при изучении документов. Он должен обратиться к нормативным актам: уточнить и уяснить текст законов и содержание правовых норм, выбрать из них необходимые, соответствующие фактам и требованиям клиента; определить пределы их действия и последствия их применения и т. п.

Необходимо определить возможные процедуры по реализации правовых норм применительно к ситуации клиента; просчитать возможные материальные, временные и иные затраты; требуемые действия и усилия.

Следует подумать и о том, когда, где, в какой форме (устно или письменно) целесообразно провести предстоящую консультацию, какие вспомогательные материалы предложить.

2-й этап – встреча с клиентом и разъяснение порядка проведения консультации. В этот момент определяются и формируются психологические и организационные основы консультирования. При интервьюировании клиента юрист уже получил определенные представления о характере клиента, уровне его образования и культуры, способностях и манере поведения. С учетом всего этого должна строиться встреча клиента, установление с ним необходимого для консультирования контакта.

Очень важный момент начала консультирования – это *определение порядка проведения консультации*. Организуя консультацию, следует также точно определить; сколько времени может потратить на нее юрист (у него могут быть и иные дела, запланированные на этот день) и каким временем располагает клиент; достаточно ли этого времени для спокойного и всестороннего обсуждения всех необходимых вопросов. Учитывая ха-

актер клиента, следует сразу оговорить и порядок обсуждения этих вопросов. Юрист может предложить клиенту перечислить и разъяснить все возможные варианты, после чего обсуждать каждый из них или только те, которые заинтересуют клиента. Но он может проводить обсуждение и по каждому варианту в отдельности и только после этого выбирать наиболее подходящий для клиента. Можно предложить сначала обсудить варианты и только потом способы и средства их реализации или делать это одновременно, чтобы при выборе варианта клиент учитывал сразу и те усилия и затраты, которые потребует реализация каждого варианта.

Короче говоря, установление порядка обсуждения позволяет юристу провести консультирование более организованно, не тратя время на ненужные повторения, не отвлекаясь на споры и обсуждение посторонних предметов. Если порядок консультирования заранее оговорен с клиентом, юрист имеет возможность прервать отвлеченные рассуждения и в любой момент напомнить клиенту о необходимости придерживаться установленного порядка.

3-й этап – разъяснение клиенту возможных вариантов решения и анализ возможных последствий каждого из них.

Во-первых, разъяснения юриста должны быть ясными и понятными. Умение говорить ясно и понятно необходимо для юриста, но зависит оно не только от его собственной грамотности, богатства его лексического запаса, но и от способности «подстроиться» под уровень клиента. Ведь разъяснения даются клиенту, и он, клиент, должен понять юриста.

Во-вторых, юрист должен назвать клиенту все возможные варианты решения проблемы, в том числе и такие, которые могут не понравиться клиенту, огорчить его. Юрист должен сохранять объективность и своевременно предупреждать клиента о возможных неудачах.

В-третьих, предметом разъяснения должны быть не только варианты решения проблемы, но и прогноз возможных последствий. Причем при обсуждении последствий клиенту принадле-

жит немаловажная роль, так как он может знать о каких-то обстоятельствах, неизвестных юристу. Например, юрист не обсуждал с клиентом его семейные отношения, так как в данном деле они не имели правового значения. Для клиента же важно, как будут относиться к нему его родственники до, во время и после разрешения спорного вопроса.

В-четвертых, необходимо разъяснить способы и возможные затраты для реализаций обсуждаемых вариантов, роль самого клиента в реализации каждого из них. Клиент должен четко представить себе, каких усилий и затрат потребует реализация каждого варианта как для юриста, так и лично для него.

4-й этап – помощь клиенту в выборе оптимального решения. После того как клиенту будут разъяснены все возможные пути решения его проблемы и обсуждены с ним возможные для него последствия, юрист переходит к очень ответственному этапу выбора оптимального варианта.

Как уже отмечалось, при проведении консультирования с опорой на клиента мнение последнего может не совпадать с мнением юриста.

Юрист может лишь рекомендовать клиенту то решение, которое ему представляется оптимальным. Но после обсуждения всех вариантов и их последствий клиент может остановить свой выбор и на другом варианте. Это право клиента, и юрист должен его уважать.

Вместе с тем в подобных ситуациях будет не лишним еще раз перепроверить, правильно ли клиент понял суть и последствия избранного им варианта. Юрист может предложить клиенту какой-либо «тест на реальность», например спросить, готов ли клиент на значительно большие затраты, или, наоборот, определенные потери, которые непременно возникнут при реализации избранного им варианта. Можно попросить клиента объяснить, почему он выбирает именно этот вариант, как он представляет себе его реализацию и возможные результаты.

5-й этап – определение стратегии и тактики реализации принятого решения – завершает консультирование. Из всех пред-

ложенных вариантов клиент с помощью юриста выбрал наиболее для него предпочтительный. Это вызывает у него определенную удовлетворенность, но тут же возникает и некоторая растерянность как реализовать выбранный способ решения проблемы? Следует четко определить необходимые действия, распределить обязанности: что будет делать юрист, что сможет сделать клиент самостоятельно. На этом этапе определяются сроки, возможные и необходимые дополнительные встречи юриста с клиентом, обговариваются вопросы и предложения по составлению необходимых юридических документов.

Сотрудничество, которого юрист сумел добиться в начале консультации (а может быть, еще раньше, в процессе интервьюирования), поможет ему успешно завершить ее, а в последующем будет залогом успеха и в реализации выработанного варианта решения.

Завершая эту тему, следует отметить, что рассмотренные в данной главе вопросы характерны для консультирования с перспективой ведения дела.

Не всегда в течение одной консультации удастся решить все задачи консультирования. Не исключены ситуации, когда клиент приносит новую информацию, которой у него не было или которую он по каким-либо причинам не сообщил в процессе интервьюирования. Могут измениться обстоятельства у клиента, вследствие чего появляется новая информация. Подобные ситуации всегда неожиданны для юриста, поэтому их иногда называют ловушками. В таких случаях при подготовке к консультированию не учитывается новая информация, тогда как она имеет существенное значение для выбора решения. Поэтому юрист, как правило, вынужден прерывать консультирование и возвращаться или к интервьюированию или к подготовительному этапу консультирования.

Консультации могут быть более короткими, когда клиент обращается к юристу за разъяснением закона или с вопросом: «Имею ли я право?..» В подобных случаях юрист может не разворачивать последовательно все этапы консультирования, а ограничиться дачей юридической справки.

Если же вопрос клиента требует анализа фактических обстоятельств, изучения каких-либо доказательств, юридических документов, юрист должен провести консультирование в полном объеме, начиная с подготовительного этапа.

Приложение

ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА ПРОВЕДЕНИЯ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ¹

* * * * *

Невербальные способы передачи информации

Одним из практических навыков, которым должен обладать юрист, является способность «читать между строк».

Общаясь с клиентом, консультируя его, необходимо обращать пристальное внимание на невербальные способы передачи информации. Важное значение имеют позы, жесты, мимика как клиента так и юриста.

Психологами установлено, что словесное общение в беседе занимает менее 35%, а более 65% информации передается с помощью невербальных средств общения.

Непринужденные жесты, оживленное лицо – это поможет клиенту адекватно воспринимать Вас и Вашу информацию.

В стремлении произвести хорошее впечатление на клиента юрист не должен забывать о первой заповеди общения – быть самим собой. Подражание кому-либо зачастую выглядит нелепо.

С самых первых минут встречи юриста и клиента в действие вступают эмоции. Поэтому необходимо сразу произвести благоприятное впечатление. Ваш облик, внешний вид, манера поведения должны соответствовать принятым в обществе представлениям о сфере Вашей деятельности, профессии в целом.

Успех консультирования во многом будет зависеть, с одной стороны, от Вашего поведения и, с другой стороны, от Вашего умения интерпретировать язык телодвижений Вашего клиента.

Рассмотрим некоторые элементы невербального общения:

1. Издавна *открытая ладонь* ассоциировалась с искренностью, честностью, доверчивостью. Если клиент раскрывает

¹ Блохина О. Ю. Основные правила проведения консультирования. Тверь. 2001.

перед Вами ладони полностью или частично, можете быть уверены, что в данный момент он говорит правду. Ваши открытые ладони также поощряют клиента быть с Вами откровенным;

2. *«Сцепленные пальцы рук»*. Этот жест человека означает разочарование и желание скрыть свои отрицательные эмоции. Скрещенные пальцы рук Вашего клиента могут быть подняты на уровне лица, руки могут лежать на столе или коленях. В любом случае это должно насторожить Вас. Выясните, правильно ли понял клиент то, что Вы ему сказали, все ли его устраивает и т. п.;
3. *«Пальцы во рту»*. Этот жест характеризует состояние сильного угнетения, говорит о внутренней потребности в одобрении и поддержке. Получив от Вас информацию, клиент может начать сомневаться, выбирать лучший вариант действий и т. п. Заметив такой жест, необходимо поддержать клиента, может быть еще раз, более подробно проконсультировать его;
4. *«Поглаживание подбородка»*. Этот жест означает, что человек пытается принять решение;
5. *«Скрещенные на груди руки»*. Помещая одну или обе руки у себя на груди, человек образует барьер. Это своеобразная попытка отгородиться от надвигающейся угрозы или нежелательных обстоятельств;

Если при консультировании Вы видите, что клиент скрещивает руки на груди, следует сделать вывод, что он не согласен с чем-то, сказанным Вами. Несмотря на то, что на словах он будет выражать согласие.

В этот момент Вы должны постараться выяснить причину его жеста и побудить клиента занять более располагающую позу.

Простой, но эффективный способ заставить клиента разомкнуть руки – это дать ему книгу, бумагу или любой другой предмет.

6. *Жесты головы*. Существуют три основных положения головы. Первое – прямая голова. Это характерно для человека, нейтрально относящегося к тому, что он слышит. Когда голова наклоняется в сторону, это говорит о том, что у Вашего клиента пробудился интерес. Если это так, значит Вы пра-

вильно проводите консультирование. В случае, когда голова наклонена вниз, это говорит о том, что отношение клиента отрицательное, и даже осуждающее;

7. *Сигналы глаз.* Исследования показывают, что 87% информации поступает в человеческий мозг через зрительные рецепторы.

Чтобы установить максимальный контроль над вниманием клиента, используйте ручку или карандаш для того, чтобы показывать на схеме (подготовленной заранее) и описывать то, что изображено. Затем поднимите ручку и держите ее на уровне Ваших глаз и глаз клиента. Его голова поднимется как за магнитом, он будет смотреть Вам в глаза и максимально поглощать информацию.

При трактовке невербальных способов общения следует учитывать всю совокупность жестов, поз и сигналов, их соответствие словесным высказываниям.

Основным правилом консультирования является использование в начале встречи так называемого «Вы-подхода». Это умение юриста представить себя на месте клиента, чтобы лучше понять его позицию и точнее ее выразить. Спросите его примерно так: «Ваша проблема, как я понимаю, заключается в том, что ...», «Вам будет интересно узнать ...» и т. п.

«ЛОВУШКИ»

Большое значение при консультировании имеет навык юриста быстрой и гибкой реакции на возможные «ловушки».

Рассмотрим некоторые из них:

1. Ваш клиент имеет юридическое образование. Обычно Вы узнаете об этом на стадии интервьюирования, поскольку клиент уже при первой встрече пытается самостоятельно решить проблему, предлагая Вам извлечения из нормативно-правовых актов, обзоров судебной практики или ссылаясь на опыт своих знакомых и т. п.

Несмотря на это, Вы должны все равно дать полноценную консультацию, не забывая о профессиональной этике. Скорее всего, Ваш клиент недостаточно компетентен в сфере правового регулирования данных отношений, раз обратился к Вам.

2. Ваш клиент уже был у другого юриста и получил консультацию, которая по каким-либо причинам его не устраивает.

Допустим, Вы рассказываете клиенту о последствиях того или иного варианта действий, а он прерывает Вас фразой: «А другой юрист сказал мне, что так нельзя делать (это невозможно, это нарушает мои интересы и т. п.)».

Ни в коем случае не говорите клиенту, что Ваш коллега был неправ.

Очень важно в подобной ситуации полно, со ссылкой на источники аргументировать свой ответ.

Необходимо рационально убедить клиента – использовать факты и логику для подтверждения своей позиции. Можно сказать: «Это недоразумение могло возникнуть из-за неполной информации. Сейчас дело обстоит так ...» или уточнить: «Вы ему рассказали то же, что и мне?».

3. Придя на консультирование, клиент представляет Вам новую информацию: либо он что-то забыл рассказать (а Вы не спросили) при предыдущей встрече, либо что-то произошло за этот период времени.

Имейте в виду, что даже очень искушенный человек не застрахован от ошибки. Ваше желание быстро сориентироваться в ситуации, разобраться в проблеме, ведет к поспешности в суждениях и ошибках.

Конечно же, Ваше впечатление о новой информации может быть верным, Вы сразу же правильно оцените ее и продолжите консультирование.

Если же у Вас возникли сомнения, не стесняйтесь выразить их клиенту. В таком случае рекомендуется дополнительная подготовка и повторное консультирование.

4. Лживый клиент. Это очень сложная и опасная ситуация. То, что клиент сообщает недостоверную информацию, Вы можете определить двумя способами:
- анализируя полученные сведения, сопоставляя их друг с другом;

- установив несоответствие между его невербальными сигналами и словесными высказываниями. Учеными доказано, что в тот самый момент, когда клиент начинает лгать, его тело дает совершенно противоположные сигналы, жесты противоречат тому, что сказал клиент.

Не стоит «играть с клиентом». Если, готовясь к консультированию, Вы выяснили, что он Вас обманул, при встрече следует сразу же сказать об этом, предварительно уточнив: «Вы ничего не перепутали, сказав мне ...».

В случае если клиент продолжает занимать прежнюю позицию, рекомендуем дать ему обоснованный отказ, указав на обман.

Возможно, клиент признает свою вину и изъявит желание дальнейшего сотрудничества с Вами. Думается, наиболее приемлемым выходом будет все же отказ.

* * * * *

2.1.2. Тренинг по освоению практических навыков интервьюирования клиента

План:

1. Фокусировка внимания путем объявления и обсуждения целей занятия – 5 мин.;
2. Тренинг по навыкам интервьюирования с использованием методов: «Кластер», «диаграмма Венна», «Ролевая игра», «Аквариум» – 40 мин.;
3. Подведение итогов занятия – 5 мин.

Итого: 50 мин.

1. Вводная часть

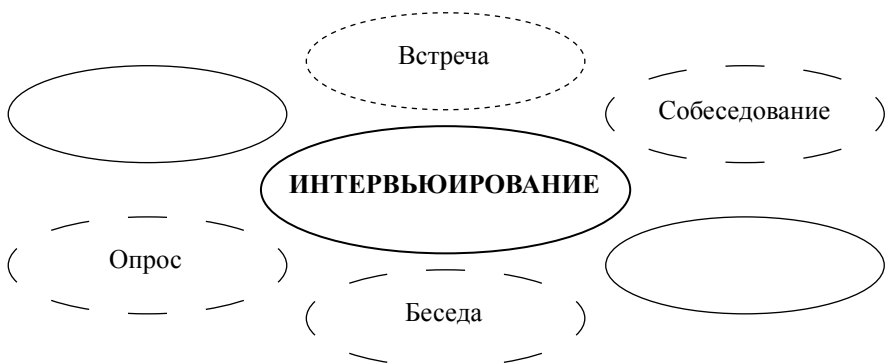
На начальном этапе практического занятия, прежде чем перейти к ее тренинговой части, следует обсудить ее цели, в качестве которых являются:

- закрепление лекционного материала в части интервьюирования клиента;
- выработка практических навыков по интервьюированию клиента.

2. Тренинговая часть

Для закрепления лекционного материала в части интервьюирования адвокатом клиента предлагается постановкой открытых вопросов определить уровень закрепления студентами теоретического материала по изучаемой теме. Для этого следует задать следующие вопросы:

1. *Что вы понимаете под интервьюированием?* Все поступившие ответы рекомендуется зафиксировать с использованием метода «Кластер» в следующем виде:



2. *Какие цели интервьюирования преследуют адвокат и клиент?* Все идеи рекомендуется зафиксировать с использованием графического организатора «диаграмма Венна».



3. *Какие этапы интервьюирования Вы знаете?* Ответы можно зафиксировать в свободном порядке и в случае необходимости провести ранжирование для определения последовательности.

Тренинговую часть предлагается продолжить с использованием метода «Ролевая игра». В качестве казуса можно использовать материалы собственной практики, фильмы, различные телевизионные передачи или художественную литературу.

Упражнение 1. Попросите, всех участников разделить на тройки, в которых один участник будет выступать в роли адвоката, другой в роли клиента, а третий в роли наблюдателя (Метод «Ролевая игра»). Предоставьте участникам следующую информацию. При этом преподавателю рекомендуется не допускать общения «клиента» и «адвоката».

**КОНФИДЕНЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
ДЛЯ АДВОКАТА**

Вы – адвокат юридической компании, которая оказывает полный комплекс юридических услуг населению. Вы достаточно давно работаете в юридической сфере и имеете большой опыт работы с клиентами. К Вам в очередной раз обращается за помощью клиент со своей проблемой. Предварительно он звонил Вам. В ходе разговора по телефону Вы выяснили, что у клиента проблема возврата денег. Вы пригласили его на беседу.

**КОНФИДЕНЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
ДЛЯ КЛИЕНТА**

Вы – молодой, энергичный мужчина. У Вас успешно процветал бизнес, но в последнее время Ваши партнеры Вас постоянно подводят. Многие из них не возвращают Вам деньги и у Вас возникают проблемы в бизнесе. В связи с тем, что все Ваши должники хорошие давние друзья, то естественно никаких документов по займам Вы не составляли и доверяете их честному слову. Но в последнее время Вас мучают сомнения, Вы часто слышите о многочисленных проблемах с возвратом одолженных денег и хотите проконсультироваться у юриста как Вам лучше поступить, чтобы деньги вернуть и отношения не испортить.

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ НАБЛЮДАТЕЛЕЙ

В процессе проведения интервью зафиксируйте свое мнение по поводу проведенного интервью с использованием нижеиследующей схемы (метод «Т – схема»):

Адвокат		Клиент	
+	-	+	-

По истечении времени на подготовку попросите в каждой тройке «адвоката» и «клиента» произвольно провести процесс интервьюирования, а наблюдателя зафиксировать все замечания.

После завершения работы попросите сначала каждого адвоката высказать собственное мнение о проведенном интервью, насколько удалось провести интервьюирование, что получилось, а что нет, и какие были препятствия для получения полной информации. Далее предоставьте слово клиентам. Спросите клиентов, понравился ли адвокат, что не понравилось в поведении адвоката, легко ли было общаться с адвокатом, и какие были препятствия для общения. Последним предоставьте слово наблюдателям и попросите их высказаться по поводу проведенного интервью. Все замечания и пожелания предлагается фиксировать на доске или флипчарте.

В результате проведенного упражнения и выявленных ошибок, попросите аудиторию вспомнить из лекционного материала навыки и умения, которые необходимы адвокату для проведения интервью, чтобы избежать в будущем возможных ошибок.

В следующей части занятия предлагаются упражнения для отработки конкретных навыков и умений, необходимых для проведения интервьюирования с использованием метода «Аквариум». В первую очередь необходимо уделить внимание умению проявить внимание клиенту, которые включают в себя все типы поведения, вербального и невербального. Овладение данным умением позволяет клиенту не испытывать чувства неловкости,

рассказывая о своей ситуации. Такое поведение включает в себя следующее:

- хороший зрительный контакт;
- поза, свидетельствующая о внимании;
- одобрение, побуждающее клиента говорить;
- пометки в необходимых случаях;
- намеренное молчание.

Упражнение 2. Выберите из аудитории 3 желающих для участия в инсценировках. Объясните участникам, что им предстоит изобразить для аудитории типы поведения адвокатов. Раздайте участникам карточки со следующим заданием:

Карточка №1 АКТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Вы – адвокат. К Вам на встречу пришел клиент. Изобразите юриста с активным типом поведения. Представьтесь, расположите к себе клиента (возьмите ручку, бумагу и покажите клиенту, что Вы готовы к беседе). Предложите клиенту рассказать о его проблеме, по мере необходимости делайте пометки и фиксируйте все, что Вы считаете важным, задавайте уточняющие вопросы. Будьте предельно вежливым и тактичным.

Карточка №2 ПАССИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Вы – адвокат. К Вам на встречу пришел клиент. Изобразите юриста с *пассивным* типом поведения. Можете представиться и спросить клиента с чем он к Вам пришел. Ведите себя пассивно, не задавайте вопросов, не фиксируйте, зевайте, листайте журнал или кодекс, разговаривайте по телефону и т. д. Изобразите тоску и скуку на лице. Можете прервать клиента, если Вам покажется его монолог долгим и сказать что Вам все понятно.

Карточка №3 ПОНИМАЮЩЕЕ ПОВЕДЕНИЕ

Вы – адвокат. К Вам на встречу пришел клиент. Изобразите юриста с *понимающим* типом поведения. Можете представиться и спросить клиента, с чем он к Вам пришел. В ходе беседы Вы можете изобразить сочувствие и рассказать свою подобную историю или Ваших знакомых.

После того, как участники ознакомятся с информацией, изложенной в карточке, попросите еще одного участника поучаствовать в инсценировке в роли клиента. Предлагается использовать казус из предыдущего упражнения. На каждую инсценировку предоставьте 2-3 минуты. По окончании каждой сценки попросите остальных участников определить какой вид поведения был продемонстрирован адвокатом, и по каким признакам они это определили. Возникшие идеи можно фиксировать на доске или флипчарте.

Необходимо отметить, что типы поведения неразрывно связаны с так называемыми типами клиентов. В юридической литературе можно встретить различные классификации: по темпераменту; социальному статусу; и т. д. Для простоты понимания следует провести следующую инсценировку.

Упражнение 3. Пригласите 4 желающих для участия в инсценировках. Объясните участникам, что им предстоит изобразить для аудитории типы поведения клиентов. Раздайте участникам карточки со следующим заданием:

Карточка №1 Клиент – «САМОУЧКА»

Вы пришли к адвокату для получения консультации. Вы достаточно образованный клиент, с большим опытом работы. Все Ваши знакомые всегда стараются взять у Вас совет, если возникают какие-нибудь проблемы. Вы уже обращались к нескольким адвокатам и сами прочитали соответствующие законы. Ведите себя уверенно, при необходимости делайте ссылки на закон и собственную практику.

Карточка №2 Клиент – «ДОВЕРЧИВЫЙ РЕБЕНОК»

Вы пришли к адвокату для получения консультации. Вы никогда не обращались к юристам, тем более к адвокатам. Если у Вас возникают вопросы, то Вы обращаетесь к очень близким Вам людям, которым Вы доверяете. И к этому адвокату Вы пришли, поскольку его порекомендовали Ваши лучшие друзья. Только в нем Вы видите свое спасение. Ведите себя неуверенно, как ребенок смущайтесь, робко излагайте свою проблему и просите о помощи.

Карточка №3 Клиент – «ЗАКРЫТАЯ СТЕНА»

Вы пришли к адвокату для получения консультации. Вы никогда не обращались к юристам, тем более к адвокатам. Вы вообще мало доверяете людям, тем более не знакомым. Вы уверены, что хороший адвокат и сам все поймет. Поэтому отвечайте только на поставленные вопросы. Ведите себя уверенно, но сдержано. Говорите только по существу, очень кратко.

Карточка №4 Клиент – «НЫТИК»

Вы пришли к адвокату для получения консультации. Вы уже не знаете кому еще рассказать о своей проблеме. Все Ваши родственники и друзья не хотят Вас больше слушать. Расскажите о своей проблеме в ярких красках, если нужно пустите слезу. Тем более, что у Вас еще и личные проблемы в семье. И вообще все на Вас навалилось и Вы не знаете что делать.

После того, как участники ознакомятся с информацией, изложенной в карточке, попросите еще одного участника участвовать в инсценировке в роли адвоката. Предлагается использовать казус из предыдущего упражнения. На каждую инсценировку предоставьте 2-3 минуты. По окончании каждой сценки попросите остальных участников определить какой тип клиента был продемонстрирован, и по каким признакам они это определили. Возникшие идеи можно фиксировать на доске или флипчарте.

Необходимо отметить, что знание типов клиента очень важно. Так как установление психологического контакта напрямую зависит от этого.

На следующем этапе занятия предлагается уделить внимание умениям направить интервью в нужное русло или задавать вопросы. В первую очередь, необходимо провести упражнение, которое позволит понять важность и необходимость задавания вопросов, в частности уточняющих.

Упражнение 4. Предварительно на доске или флипчарте изобразите картинку произвольного характера (например: солнце, горы, пляж, цветы и т. п.). Двух желающих участников при-

глашают к доске или флипчарту, один из которых становится лицом к изображению, другой спиной. При этом участник, стоящий спиной к картинке должен иметь возможность рисовать на доске или флипчарте. Попросите участника стоящего возле картинки описать изображение таким образом, чтобы второй участник, не видя этого изображения смог нарисовать подобную картинку. Второму участнику, который изображает картинку, разрешается задавать уточняющие вопросы. По завершению упражнения сравните исходную картинку с полученной в результате проведенной работы.

Упражнение 5. Для отработки вышеуказанных вопросов предлагается раздать участникам картинки (фотографии) различного содержания и каждый должен попытаться задать по одному из вышеуказанных типов вопросов.

На практике большое значение имеет умение задавать закрытые и открытые вопросы.

Упражнение 6. Для закрепления разницы между закрытыми и открытыми вопросами предлагается провести загадку следующего содержания:

«Джон и Билл находились в комнате. Хлопнула дверь. Раздался звук разбитого стекла. Джон посмотрел на Билла. Билл был мертв. Отчего умер Билл?».

Для выяснения обстоятельств аудитории разрешается задавать только закрытые вопросы, на которые преподаватель может ответить только «да» или «нет». Продолжать игру до полной разгадки.

Ответ: «Билл – рыбка в аквариуме».

3. Заключительная часть

При подведении итогов следует вернуться к целям практического занятия, чтобы путем совместного обсуждения определить были ли они достигнуты или нет в процессе практического занятия.

При этом необходимо определить:

- Что нового узнали студенты?

- Какие именно практические навыки интервьюирования освоили студенты?

2.1.3. Тренинг по освоению профессиональных навыков консультирования адвокатом

План:

1. Фокусировка внимания путем объявления и обсуждения целей занятия – 5 мин.;
2. Тренинг по навыкам консультирования с использованием методов: «Фартук», «Ролевая игра», «Разбор казуса», «Т-схема» – 40 мин.;
3. Подведение итогов занятия – 5 мин.

Итого: 50 мин.

1. Вводная часть

На начальном этапе практического занятия, прежде чем перейти к ее тренинговой части, следует обсудить ее цели, в качестве которых являются:

- закрепление лекционного материала в части консультирования клиента;
- выработка практических навыков по консультированию клиента.

2. Тренинговая часть

Для закрепления лекционного материала в части консультирования адвокатом клиента предлагается постановкой открытых вопросов определить уровень закрепления студентами теоретического материала по изучаемой теме. Для этого следует задать следующие вопросы:

1. Что вы понимаете под консультированием?
2. Какие стадии консультирования вы знаете?
3. Какие виды консультаций вы знаете?

Все поступившие ответы можно зафиксировать на доске или флипчарте в свободном порядке. При получении ответов на последний вопрос можно использовать метод «Фартук». Преподавателю необходимо заранее подготовить флипчарт с изложенной ниже информацией и прикрыть чистыми листочками. В случае

получения правильного ответа открывать соответствующий вид консультации.

Допустима следующая классификация видов консультирования:¹

- а) в зависимости от степени сложности проблемы клиента для юриста различаются:
 - консультирование, которое следует сразу же за интервьюированием, являясь его логическим продолжением;
 - консультирование, которое проводится через определенный временной промежуток непосредственно после интервьюирования;
- б) с учетом необходимости сотрудничества клиента и юриста можно выделить:
 - разовую консультацию;
 - консультирование, предполагающее дальнейшее ведение дела клиента;
- в) в зависимости от характера общения юриста и клиента различаются:
 - очное консультирование;
 - заочное консультирование («Адвокат по переписке»);
- г) в зависимости от формы подачи информации:
 - устная консультация;
 - письменная консультация.

Для выработки навыков и умений, необходимых адвокату для проведения консультирования, предлагается провести следующую инсценировку с использованием метода «Ролевая игра». Из аудитории предлагается выбрать одного участника для исполнения роли клиента и одного двух участников для исполнения роли адвокатов, всем остальным участникам предлагается выступить в роли наблюдателей. До начала ролевой игры необходимо подготовить клиентов и юристов, предоставив им информацию следующего содержания. Преподавателю необходимо проследить за тем, чтобы клиент и адвокат не общались в ходе подготовки к инсценировке.

¹ Кэтрин Мейхерн. Курсы выработки профессиональных навыков адвокатов. Консультирование. www.lawclinic.ru

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АДВОКАТА

К Вам обратилась молодая женщина Н. 30 лет. В ходе интервьюирования Вы выяснили, что она уже 10 лет живет в браке с неким гражданином В и имеет 2 детей. Однако в последнее время у нее с мужем очень сложные взаимоотношения, в результате чего он реже стал проводить время с семьей и со слов Вашей клиентки не выделяет финансовых средств на содержание детей. Она обратилась к Вам с просьбой помочь ей в установленном законом порядке заставить мужа участвовать в воспитании и содержании детей.

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ КЛИЕНТА

Вы – молодая, энергичная и достаточно самостоятельная женщина. Вам 30 лет и несмотря на то, что на протяжении уже 10 лет Вы находитесь в браке и у Вас двое детей, это не мешает Вам активно заниматься своей карьерой. В последнее время Вы не очень ладите с мужем и, в особенности с его родственниками. Вас раздражает их активное вмешательство в Вашу семейную жизнь. Но больше всего Вам не нравится, что Ваш муж в последние 2 года абсолютно не участвует в воспитании детей и, как Вам кажется, выделяет не достаточно средств на их содержание. Вы хотите проучить его и показать, что Вы знаете законные методы, как заставить его это сделать. Но Вы не уверены в том, правильно ли Вы поступаете. И более того, все это Вы делаете для того, чтобы сохранить Ваш брак, но юристу признаться стесняетесь. И вообще посвящать юриста в личные подробности Вы не собираетесь.

Наблюдателям предлагается нижеследующий оценочный лист для проведения оценки инсценировки.

ОЦЕНКА КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ	
1. Объяснил ли адвокат, как будет проводиться заседание?	0 1 2 3 4 5
2. Объяснил ли адвокат, что предстояло выполнить на заседании и какие решения там надо было принять?	0 1 2 3 4 5

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ АДВОКАТА

3. Владел ли адвокат фактами дела?	0 1 2 3 4 5
4. Продемонстрировал ли адвокат понимание применяемой правовой нормы?	0 1 2 3 4 5
5. Стремился ли адвокат добиться вклада со стороны клиента?	0 1 2 3 4 5
6. Указал ли адвокат разные направления решения дела?	0 1 2 3 4 5
7. Старался ли адвокат выяснить и установить приоритетность потребностей и ценностей клиента?	0 1 2 3 4 5
8. Был ли ясным и точным прогноз адвоката в отношении юридических последствий?	0 1 2 3 4 5
9. Обсуждал ли адвокат психологические, социальные и экономические последствия разных альтернатив?	0 1 2 3 4 5
10. Пытался ли адвокат повлиять на решение клиента?	0 1 2 3 4 5
11. Было ли принято окончательное решение на основе потребностей и ценностей клиента?	0 1 2 3 4 5
12. Казался ли адвокат сопереживающим и чутким?	0 1 2 3 4 5
13. Вел ли адвокат диалог с клиентом на понятном для клиента языке?	0 1 2 3 4 5
14. Три момента для изменения в следующий раз: — _____ — _____ — _____	

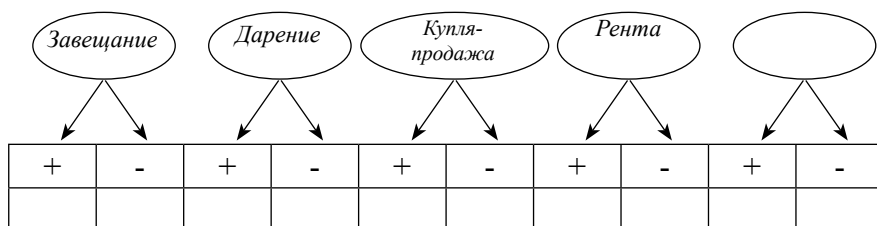
По окончании инсценировки предложите клиенту высказать свое мнение по поводу проведенной консультации. Спросите клиента, насколько он удовлетворен полученной консультацией, что ему понравилось в поведении адвоката, а что нет. Далее попросите адвоката высказать свое мнение по поводу проведенной консультации, чем он руководствовался и что бы он хотел изменить в следующий раз. После этого попросите наблюдателей вы-

казать свои оценки, опираясь на оценочный лист. Преподавателю рекомендуется вслух озвучивать каждый вопрос и выводить среднюю оценку наблюдателей так, чтобы в конце обсуждения можно было подвести итоги, опираясь на полученные результаты. Перед обсуждением клиенту и адвокату также предоставьте оценочные листы, в целях их вовлечения в обсуждение.

Для отработки навыков выбора оптимального решения предлагается использовать метод «Разбор казуса». Перед аудиторией ставится задача следующего содержания:

«К Вам обратилась пожилая женщина 57 лет. В ходе интервьюирования Вы выяснили, что у нее в собственности находится квартира, расположенная в очень престижном районе и она хочет передать ее своему внуку, но не знает, как сделать это лучше».

Все возможные варианты фиксируются на доске или флипчарте в удобном для Вас порядке. После фиксации всех ответов предлагается провести анализ полученной информации с использованием метода «Т – схема». Предлагается фиксация информации в следующем виде.



Рассматривая проблему выбора оптимального решения, необходимо сделать упор на то, что «оптимальным» решение должно быть, в первую очередь, с точки зрения клиента. Как отмечает О. Ю. Блохина, «не следует забывать *«золотое правило консультирования»*, которое многие юристы нарушают или имеют искушение нарушить. Его суть: *юрист не должен давать советов, аргументируя свои выводы, он лишь предлагает пути решения проблемы клиента и определяет их направления»*.¹

¹ Блохина О. Ю. Основные правила проведения консультирования. – Тверь, 2001.

3. Заключительная часть

При подведении итогов следует вернуться к целям практического занятия, чтобы путем совместного обсуждения определить были ли они достигнуты или нет в процессе практического занятия.

При этом необходимо определить:

- Что нового узнали студенты?
- Какие именно практические навыки консультирования освоили студенты?

2.2. Тема: «Техника юридического письма»

2.2.1. Продвинутая интерактивная лекция

План:

1. Фокусировка внимания путем объявления темы и целей занятия – 2 мин.;
2. Актуализация имеющихся знаний по теме – 3 мин.;
3. Проведение занятия методом продвинутой интерактивной лекции – 40 мин.;
4. Подведение итогов лекционного занятия – 5 мин.

Итого: 50 мин.

Основные шаги реализации стратегии обучения методом продвинутой интерактивной лекции.

1. Стадия вызова. Актуализация имеющихся знаний по теме путем постановки открытых вопросов для обсуждения студентами в парах или группах возможных трактовок терминов из предстоящей лекции, формирования и обсуждения списка идей. Определение вопросов, на которые, по мнению студентов, должна ответить лекция;
2. Стадия осмысления. Рассмотрение первого вопроса лекции в форме устного монолога преподавателя не более 15 минут;
3. Стадия размышления. Обсуждение результатов рассмотрения первого вопроса лекции путем сопоставления списка идей и того, что узнали студенты. Устранение неясностей, выявленных несоответствий и противоречий;

4. Стадия повторного вызова. Переход к рассмотрению второго вопроса лекции методом мозгового штурма и составления общего списка идей;
5. Стадия повторного осмысления. Рассмотрение второго вопроса лекции в форме устного монолога преподавателя не более 15 минут;
6. Стадия итогового размышления. Обсуждение результатов рассмотрения второго вопроса лекции путем сопоставления списка идей и того, что узнали студенты. Попросить студентов ответить на открытый вопрос, затрагивающий ключевые моменты лекции.

При подведении итогов продвинутой интерактивной лекции следует обсудить со студентами, были ли достигнуты следующие ее цели:

1. Способствовала ли лекция увязыванию ранее известного материала с новым, а также эффективному его освоению и стимулированию дальнейшего изучения темы?
2. Развивает ли лекция навыки письменного правового стиля мышления?
3. Формирует ли лекция навыки письменной правовой аргументации?

Стратегия подбора лекционного текста:

- текст должен содержать информацию, по которой у студентов есть первоначальные сведения;
- содержание материала носит методический характер;
- является ключевым по отношению к изучаемой теме.

С учетом этих критериев, авторская группа предлагает в качестве лекционного материала использовать адаптированные ими варианты сокращенных текстов Е. С. Шугриной из учебного пособия: «Профессиональные навыки юриста: опыт практического обучения», по таким вопросам лекции, как:

1. Понятие юридической техники;
2. Средства и приемы юридической техники.

Однако, авторская группа допускает подбор преподавателем и другого лекционного материала, по его усмотрению более под-

ходящего. Поэтому в приложении приводятся дополнительные тексты, что предполагает возможность для преподавателя альтернативного выбора лекционного материала.

1. Понятие юридической техники¹

Знание приемов юридической техники может помочь составлению грамотных и законных юридических документов, уяснению содержания документов, составленных другими лицами.

Что же представляет собой юридический документ, что понимается под этим термином? Обратимся к справочной литературе.

Документ (от лат. *documentum* – доказательство, свидетельство) – это:

1. зафиксированная на материальном носителе информация с реквизитами, позволяющими ее идентифицировать;
2. письменное свидетельство, доказательство;
3. составленный в порядке, предусмотренном законом, акт, удостоверяющий юридический факт (рождение, вступление в брак и т. п.) или предоставляющий право на что-либо (диплом, завещание и т. п.); любой письменный акт, имеющий юридическую силу или носящий служебный характер;
4. паспорт, удостоверение личности.²

Как видно, термин достаточно многозначный. Поэтому под *юридическим документом понимается официальный письменный документ, порождающий определенные юридические последствия, создающий определенные юридические состояния и направленный на регулирование отдельных отношений*. Здесь обращает внимание как сконструировано определение термина. На первый взгляд кажется, что определяемое слово определяется через определяемое слово. Но это совсем не так. Термин «документ» является родовым понятием, в то время как термины «юридический документ», «официальный документ» являются видовыми.³

¹ Воскобитова Л. А., Гутников А. Б., Захаров В. В., Шугрина Е. С. и др. Профессиональные навыки юриста: опыт практического обучения. – М., 2001. – С. 329-335.

² Юридическая энциклопедия / Под ред. М. Ю. Тихомирова. – М., 1997. – С. 150.

³ Шугрина Е. С. Техника юридического письма. М., 2000. С. 63-64.

Существует большое количество различных юридических документов. Для удобства дальнейшего анализа их специфики можно весь массив юридических документов с определенной долей условности сгруппировать следующим образом:

1. нормативно-правовые акты (законы, указы, постановления, инструкции и т. п.);
2. акты правоприменения (решение суда, постановление о назначении экспертизы, протест прокурора и т. п.);
3. договоры (договор купли-продажи, брачный договор, трудовое соглашение и т. п.);
4. иные акты (исковые заявления, претензии, жалобы, заявления и т. п.).

Документы, относящиеся к каждой из названных групп, имеют свои особенности. Следовательно, и юридическая техника, применяемая к ним, будет различна. Итак, что представляет собой юридическая техника?

*Юридическая техника – это совокупность правил, средств и приемов разработки, оформления и систематизации юридических документов в целях придания им ясности, понятности и эффективности.*¹ Юридическая техника ограничивается вопросами, определяющими или уточняющими условия использования языка права и структуры юридического рассуждения, а также различными правилами, средствами и техническими приемами.

Выделим основные элементы юридической техники: совокупность *правил* наиболее рационального составления и правильного изложения юридических документов, совокупность *средств* (юридическая терминология, юридические конструкции) и совокупность *приемов* (приемы изложения юридических норм, система отсылок и т. д.). Объектом юридической техники является текст юридического документа, в отношении которого применяются интеллектуальные усилия лица, создающего документ, который и использует различные правила и приемы подготовки такого документа.

¹ Теория государства и права. / Под ред. В. М. Карельского, В. Д. Перевалова. М., 1997. С. 313.

Юридическую технику следует отграничивать от некоторых смежных явлений, таких, как принятие (подписание) документа, экспертиза документа, правоприменительная деятельность, толкование юридического документа, рассмотрение юридических коллизий и т. п. Однако знание правил юридической техники может помочь и в этой деятельности, особенно в правоприменительной практике.

Следует отметить, что многие элементы юридической техники являются достаточно универсальными и не зависят от типа или вида юридического документа. Отметим также, что нет юридических документов, в которых использовались бы все элементы юридической техники. В каждом конкретном случае автор документа сам определяет целесообразность использования того или иного приема.

2. Средства и приемы юридической техники¹

Средства юридической техники включают: юридические средства, технические средства и графические средства. Рассмотрим юридические средства.

Юридические конструкции. Юридические конструкции – это способы сочетания прав, обязанностей, ответственности, льгот, поощрений, запретов и т. п. в тексте юридического документа. В качестве специального компонента в текст юридического документа должны быть включены в необходимых случаях специальные правовые средства, обеспечивающие его соблюдение (меры поощрения, контроля, порядок разрешения споров и т. п.).

Юридические принципы. Принципы – это основополагающие идеи, начала, лежащие в основе того или иного явления.

Юридические презумпции. Презумпция – предположение о наличии или отсутствии определенных фактов, связей, обстоятельств и т. п. Классическими примерами юридических презумпций являются *презумпция невиновности*, действующая в уголовном праве, и *презумпция виновности причинителя вреда*, действующая в гражданском праве.

¹ Воскобитова Л. А., Гутников А. Б., Захаров В. В., Шугрина Е. С. и др. Профессиональные навыки юриста: опыт практического обучения. – М. 2001. – С. 336-351.

Юридические фикции. Правовая фикция – т. е. несуществующее положение, признанное законодателем существующим и ставшее в силу этого общеобязательным.

Необходимость фикций обусловлена тем, что они вносят четкость и определенность в регулирование общественных отношений, в правовое положение личности.

Употребление юридического языка. Для того чтобы адресат хорошо знал и понимал, что он должен делать и чего не должен делать, а также знал, как был применен закон к его конкретному случаю во время процесса, язык юридического документа должен в целом отвечать трем условиям: он должен быть *точным, ясным и достоверным*. От качества текста юридического документа зависит эффективность его правоприменения, степень регулирования конкретных отношений. Высокая точность документа допускает повторяемость отдельных фраз (слов, словосочетаний, терминов и т. п.) на определенных участках его текста. Безусловно, это оказывает влияние на эстетическое восприятие текста, но практический критерий должен брать верх над общелитературными стандартами. К сожалению, у многих авторов юридических текстов (особенно этим грешат законодатели) существует ложное представление о том, что если всю нормативную идею выразить в одном предложении, то ее коммуникативные свойства возрастут. Длинные фразы приводят к необходимости включения сложносочиненных предложений, что иногда приводит к искажению смысла юридического текста. Разрыв сложных предложений на несколько коротких делает текст длиннее, но этого не следует опасаться, так как основная цель – ясность, а не краткость текста.

Технические средства, графические средства. К таким средствам относятся официальные бланки, таблицы, схемы и т. п. В отдельных случаях важно качество бумаги. В последнее время широко используются средства офисной техники. Многие предприниматели разрабатывают сами бланки для своих организаций, снабжают их не только символикой, но и водяными знаками. Такая «графика» не всегда является оправданной, так как утяжеляет восприятие документа.

К приемам юридической техники относятся:

Использование различных стилей изложения материала. Текст закона должен быть написан в официальном стиле, не вызывающем дополнительных ассоциаций и лишних эмоций и не отвлекающем от сути документа. Официальный стиль обычно характеризуется: сжатостью, компактностью, экономичным использованием.

Структура и логичность документа. Документ должен быть структурирован, в содержательной части выдерживать логическую последовательность, не содержать повторов. Резолютивная часть документа должна соответствовать его цели.

Использование приложений. Очевидно, что чем короче документ, чем более компактно в нем размещен материал, тем больше шансов, что его дочитают до конца. Поэтому важно «разгрузить» основную часть документа, переместив второстепенную, менее важную и значимую информацию в другое место. В таком случае очень удобно использовать приложения. Кроме того, в приложении могут содержаться другие документы, подтверждающие или раскрывающие позицию автора.

Использование перечня (обстоятельств, причин, признаков).

Обычно каждому элементу перечня того или иного явления присваивается свой порядковый номер. Перечень может быть *закрытым* или *открытым*.

Следует избегать использования открытого перечня, заканчивающегося словами «и иные», «и другие». В данном случае слишком много зависит от свободы усмотрения правоприменителя, от уровня правосознания.

Использование бланкетных, отсылочных норм. Этот прием юридической техники позволяет избежать ненужных повторов, упростить или сократить текст. Можно выделить несколько способов применения ссылок. *Простой способ отсылки* предполагает полное изложение одной части нормы в статье, вторая часть нормы формулируется в виде отсылки к конкретным статьям этого же закона.

Сложный (бланкетный) способ отсылки предполагает формулирование отсылки не к конкретным статьям нормативного

акта, а к целому роду или виду каких-либо правил, содержащихся в других нормативных актах.

Кроме перечисленного, к приемам юридической техники можно также отнести использование *примечаний, ссылок, сокращений*. Каждый из этих приемов встречается достаточно часто при изложении текста законов, иных нормативных актов, и мы не останавливаемся подробно на их характеристике.

Язык и стиль документа. Обычно стиль документа определяется целью документа, особенностями адресата. Есть элементы официального стиля, разговорно-бытового, оскорбительного. Документ может иметь эмоциональную окраску, однако недопустимо использование язвительно-уничижительного стиля.

Использование технических и графических средств. Документ выполняется на бланке, содержащем официальную символику организации и водяные знаки. Безусловно, в значительном количестве случаев требуется использование официального бланка. Но для многостраничного документа только первый лист размещается на бланке. Последующие листы печатаются на обычной белой бумаге.

В резолютивной части, как правило, другим шрифтом и на отдельной строчке выделяется характер требования: «*прошу*», «*требую*», «*постановляю*» и т. п.

Реквизиты документа. Для юридических документов можно назвать следующие реквизиты: адресат, заголовок документа (либо обращение к конкретному должностному лицу), дата, и порядковый номер документа, фамилия и должность подписывающего, печать, бланк (в отдельных случаях).

Приложения. К тексту жалобы должны прилагаться определенные документы, позволяющие лучше уяснить ситуацию, аргументировать позицию заявителя.

Сокращения. В тексте документа могут использоваться сокращения. Если использованное сокращение не является общепринятым, то необходимо в тексте давать соответствующие пояснения либо не использовать такое сокращение. Это же

правило касается и сокращения названия используемого нормативного акта.

Приложение

«ПОДГОТОВКА ЮРИДИЧЕСКИХ ДОКУМЕНТОВ»¹

Процесс подготовки юридических документов

А. Семь ступеней подготовки юридических документов:

Процесс подготовки юридических документов состоит из семи ступеней, которые требуют от составителя:

1. понять, кому адресован документ;
2. собрать фактический материал;
3. знать закон;
4. систематизировать, организовать материал и подготовить общую структуру;
5. тщательно изложить;
6. предусмотреть возможные последствия;
7. отредактировать и переписать.

Следуя этим правилам, вы сможете подготовить хорошо организованный, всеохватывающий, краткий и точный документ.

В. Предварительные инструкции в отношении соблюдения указанных правил.

Хотя перечисленные ступени подготовки документа пронумерованы от первой до седьмой, процесс подготовки не обязательно должен быть хронологическим. Возможно, вам придется поменять последовательность ступеней. Ваше решение в этом отношении зависит от степени знакомства с предметом документа и от вашего опыта. Но при этом вы должны тщательно пройти через все семь ступеней и без колебаний возвратиться к любой из них и повторить работу, если возникнет такая необходимость.

С. Пояснения в отношении каждой ступени.

1. Понять, кому адресован документ

Адресат документа – широкое понятие. Для того, чтобы представить себе адресата, вы должны установить, кто будет

¹ Susan L. Brody, Jane Rutherford, Laurel A. Vietzen, John C. Dernbach. Legal drafting. – NY, 1994. – 379 pgs.

его читать и в каких целях. К адресатам документа относятся все лица, которые когда-либо будут с ним знакомиться. Это может быть широкий круг читателей. Значит, вы должны выявить специфические особенности различных категорий адресатов с тем, чтобы подготовленный вами документ был доступен всем читателям.

Подобным образом вы должны определить, каким образом этот документ будет использован его адресатом. Некоторые документы, как, например, состязательные бумаги, завещания, контракты на продажу недвижимости, договоры о партнерстве, кладут начало тем или иным операциям или сделкам. Так, обмен состязательными бумагами между сторонами на предварительной стадии судебного разбирательства предваряет судебный процесс, а соглашение о партнерстве предваряет деловые операции между партнерами. Другие виды документов, как, например, доверенность на распоряжение имуществом, устав кондоминиума или закон, имеют целью регулировать поведение в будущем. Еще один вид документов, как, например, заверенный документ или соглашение о раздельном проживании супругов, попросту фиксирует в письменной форме событие, которое уже произошло.

Конечно, многие, если не все документы, могут нести более чем одну из названных функций. Или же они могут нести различные функции для различных адресатов. Например, хотя контракт по продаже недвижимости кладет начало деловым операциям, он также регулирует отношения между продавцом, покупателем, заимодателем, маклером и, возможно, другими участниками операции. Точно так же этот документ может зафиксировать в письменной форме событие, которое уже произошло, как, например, уплату задатка. В этом отношении контракт выполняет все три функции. Таким образом, невозможно бывает однозначно определить функцию документа. Однако, понимание множества функций, выполняемых юридическими документами, поможет вам понять адресата документа и сделать документ доступным для всех, кто будет его читать.

Понимание всех категорий адресатов документа важно еще и потому, что адресат контролирует тон документа, будь то объективный или враждебный.

Следовательно, вы должны предвидеть, кто будет читать, интерпретировать, проводить в жизнь тот или иной документ, и чьи интересы он затрагивает.

В связи с тем, что эти документы затрагивают интересы многих людей, выявление тех, кто будет пользоваться ими и читать их, является необходимым условием подготовки документа. Думайте о каждом отдельном человеке или группе людей, которые прочтут документ. Задайте себе вопросы:

1. Кто они?
2. С какой целью документ будет использован теми, кому он адресуется?
3. Являются ли интересы адресатов документа дружественными или враждебными в отношении вашего клиента?
4. Как долго адресаты документа будут им пользоваться, т. е. рассматривать ли его действие как краткосрочное или долгосрочное?
5. Каков образовательный уровень и жизненный опыт тех, кому документ адресован?

2. Собрать фактический материал

Сбор всех относящихся к делу фактов также является решающим предварительным шагом для успешной подготовки документа. В типичном письменном задании студентам школ права обычно сообщаются все факты, относящиеся к делу. Однако на практике факты добываются в ходе опроса клиента, встреч с другими адвокатами и их клиентами, опроса свидетелей, изучения их показаний и различных других документов.

Случается так, что документ поручено подготовить вам, а опросы и сбор других фактов проводились другим юристом. Более того, если даже опросы проводились вами, вы можете на каком-то этапе обнаружить, что вам потребовались дополнительные факты. Потребность в этих фактах может выявиться при работе над другими стадиями подготовки документа, например

при разработке общей структуры документа, при ознакомлении с типовыми документами или при исследовании правовых норм, распространяющихся на данный случай.

Иногда для выяснения требуемого факта достаточно позвонить клиенту. В других случаях может потребоваться дополнительное расследование или изучение вопроса. В любом случае вы не сможете подготовить точный документ, если вы не знаете все относящиеся к делу факты. А какие факты относятся к делу, легко определить шестью простыми вопросами: кто? что? где? когда? почему? как?

а) Кто?

Прежде чем ответить на этот вопрос, желательно определить, кому адресован документ. Рассмотрим, например, завещание, соглашение о партнерстве, исковое заявление и проект постановления мэрии, устанавливающее комендантский час для лиц моложе 18 лет. Основным адресатом завещания являются наследники. Соответственно, вам потребуются имена и фамилии всех наследников. Возможно, вы захотите узнать их возраст. В случае, если часть их – малолетние, могут потребоваться особые пункты в завещании.

Основной адресат соглашения о партнерстве – это сами партнеры. Поэтому вам необходимо знать имена и фамилии всех партнеров, для которых соглашение будет иметь юридическую силу. Кроме этого вам нужно будет выяснить долевое участие каждого партнера, а заодно, как они планируют присоединение новых партнеров или выход из соглашения одного или нескольких партнеров.

Основной адресат искового заявления – это судья, присяжные (жюри) и тяжущиеся стороны. Вы должны определить их всех. Может быть множество истцов, ответчиков (предъявителей встречных исков), каждый из которых будет играть свою роль.

Отвечая на вопрос «кто?», следует иметь в виду не только прямых адресатов документа. Вам могут потребоваться факты о лицах, которые не будут читать документ и на чьей деятельности он не отразится. Например, дети разводящихся родите-

лей могут никогда не прочесть соглашение, достигнутое их родителями, которое не определяет их собственное поведение, но их также следует иметь в виду, готовя документ о бракоразводном соглашении.

б) Что?

Ответом на этот вопрос будут «предметы», которые должны быть освещены в документе. Например, для подготовки соглашения о партнерстве необходимы данные о долевых взносах каждого партнера, о роли каждого партнера, распределении прибылей и убытков, условиях выхода из соглашения и мерах, предусмотренных на случай смерти одного из партнеров. Эти условия составляют общую базу соглашения о партнерстве. В исковое заявление необходимо включить такие вещи, как описание инцидента, его истоки и причиненный им ущерб. Постановление о комендантском часе должно предусматривать время, обеспечение соглашения, наказания и надзор.

в) Где?

Ответ на этот вопрос зависит от типа документа. При составлении завещания важное значение могут иметь сведения о местонахождении имущества, если оно включает недвижимость, банковские счета и личную собственность на территории, не подведомственной местным органам власти, или же собственность, доступ к которой будет затруднен после смерти наследодателя. Для соглашения о партнерстве местонахождение органа управления и документации – один из важных фактов, отвечающих на вопрос «где?» и подлежащих включению в документ.

г) Когда?

Опять же ответ на этот вопрос определяется типом документа и обстоятельствами. Завещание всегда вступает в силу после смерти наследодателя. Однако завещатель может установить время вступления в наследство, если наследник малолетний или обусловить получение наследства (например, только в случае окончания наследником колледжа).

Соглашение о партнерстве обычно вступает в силу после его заключения. Однако оно может содержать пункты, которые всту-

пят в силу только в результате определенных событий. Такими событиями могут стать смерть, выход из соглашения или выход в отставку одного из партнеров; принятие новых партнеров или расторжение соглашения.

д) Почему?

Этот вопрос включает как цель (или цели) документа, так и намерения стороны, отвечающей за создание этого документа. Вам нелегко будет установить цель документа, поскольку обычно документы могут преследовать несколько – иногда даже взаимоисключающих – целей. Фактически, каждое положение документа может преследовать свою цель. Точно так же могут отличаться намерения клиента.

Например, при составлении исковых заявлений, вы должны следовать правилу объективного освещения фактов. Объективное изложение фактов способствует также тому, что ответчик легче согласится с обвинениями. Но в то же время вы хотите, чтобы язык заявления убедил бы судью и присяжных в виновности ответчика и подавил желание ответчика вступать в спор с истцом. Примирение исключających друг друга целей является, возможно, самой сложной задачей при составлении юридических документов. Каковы бы ни были эти цели, они могут быть ясно обозначаемыми или подразумеваемыми. Так, может быть оговорено условие лишения наследства. Контакты часто содержат констатирующую часть, объясняющую цель заключения контракта, а в законах оговаривается цель их принятия.

Но иногда цель документа подразумевается. Например, в исковом заявлении все указанные выше цели – соблюсти требования объективности и в то же время вынудить ответчика признать свою вину и склонить в свою пользу судью и присяжных – не оговариваются, а подразумеваются.

е) Как?

Ответы на вопрос «как?» должны прояснить механизмы достижения искомых результатов. В этом смысле «как?» всегда определяет предстоящее поведение. Например, каким образом доверительный собственник, назначенный по завещанию, может

распоряжаться денежными средствами от лица наследников? Может ли он самостоятельно выплачивать деньги продавцам или должен передавать их наследникам или их попечителям? Как вносить изменения в соглашение о партнерстве? Какой вид голосования следует применять? Должны ли поправки представляться в письменной форме? Как должно обеспечиваться исполнение постановления о комендантском часе? Применять ли штрафы на месте или другие запретительные нормы? Ответы на эти вопросы помогут вам определить средства, необходимые для осуществления целей документа.

По мере накопления опыта составления различных юридических документов вы сможете разработать вспомогательные средства для сбора необходимых фактов. Например, использовать опросные листы для интервьюирования клиента. Имеющиеся в продаже опросные листы для некоторых видов исследовательской деятельности могут быть вам полезны для формулирования вопросов.

3. Знать закон

На всех стадиях работы над документом вы должны знать закон. До начала процесса подготовки документа вам следует ознакомиться с незнакомыми вам областями права, имеющими отношение к документу. Сбор фактического материала практически невозможен, если вам не известны факты, имеющие юридическое значение, которые вам необходимо установить. В ходе сбора фактического материала вы можете обнаружить, что вам потребуется обратиться к разделу закона, с которым вы не знакомы. Знание закона имеет важное значение на всех стадиях подготовки документа, поскольку позволит избежать таких негативных последствий как судебные споры или налоговые проблемы.

Имеются четыре категории права, которые вы должны знать: материальное и процессуальное право, интерпретационные и этические нормы. Материальное право, естественно, относится к основному содержанию документа, над которым вы работаете. К примеру, вы должны знать правовые нормы, касающиеся партнерских отношений прежде чем приступить к работе над

соглашением. Если вы готовите законопроект, вы должны быть знакомы с другими законами, имеющими к нему отношение, чтобы избежать противоречий и конфликтов. Вы также должны знать прецедентное право в той степени, в которой оно относится к разрабатываемому вами закону с тем, чтобы определить, насколько ваш документ может существенно расходиться с ним.

Вам следует также внимательно ознакомиться с процессуальным правом. Так, если вы составляете контракт, вам нужно знать процессуальные нормы, устанавливающие количество должностных лиц, подписывающих контракт, для создания полномочного юридического лица.

Только после того, как вы поняли относящиеся к делу нормы материального и процессуального права, а также нормы, касающиеся толкования и интерпретации, вы сможете наметить общую структуру документа и приступить к его подготовке. Однако и на этой стадии не заканчивается ваше обращение к правовым нормам, имеющим отношение к вашему документу, по мере того, как возникают новые вопросы.

В частности, просмотр справочной литературы по отдельным отраслям юридических знаний может вывести вас на те или иные области права, в которых потребуется дополнительная исследовательская работа.

4. Систематизировать, организовать материал и подготовить общую структуру

На этой ступени вы можете приступить к непосредственному написанию проекта документа, поскольку накопили для этого достаточную информацию. Вы собрали важные, по вашему мнению, факты и провели исследовательскую работу в смежных областях права.

Теперь вы должны систематизировать, организовать материал и подготовить общую структуру документа на основании полученной вами информации прежде чем облекать документ в текстовую форму. Тем самым вы избежите непреднамеренных пропусков и обеспечите логическую последовательность изложения. При этом должна быть обеспечена не только логическая

связь между разделами документа, но и логическое развитие мысли в каждом разделе.

Во-первых, перечислите собранные вами факты.

Во-вторых, перечислите категории разделов, которые должны быть отражены в документе. Эти категории должны исходить из собранных фактов, а также проведенной вами исследовательской работы в смежных областях права. Источники права могут помочь вам в подготовке таких юридических документов как, например, контракты или нормативно-правовые акты.

В-третьих, расположите категории в логическом порядке. Переход от исходной общей информации к более конкретной информации – один из способов логического расположения материала. Другим способом является расположение материала в хронологической последовательности.

В-четвертых, переведите логически последовательные категории в форму содержания документа, присвоив каждой категории отдельный заголовок.

В-пятых, переведите предметное содержание документа в форму предварительной предметной структуры, выделив под каждой рубрикой более частные подтемы. На этом этапе вы сможете выделить подтемы только по части категорий. Возможно, к этому придется вернуться на последующих этапах после того, как в структуру документа будут интегрированы фактические данные. После объединения предметных рубрик с собранной вами информацией выделение подтем будет облегчено.

В-шестых, получив тематическую структуру, поместите каждый собранный вами факт под соответствующую предметную рубрику.

В-седьмых, пересмотрите структуру документа с тем, чтобы отразить в нем не нашедшие свое место факты и проверьте, каких фактов не хватает. Таким образом, вы интегрируете всю собранную вами информацию в логически построенную структуру документа. Чтобы добиться этого, вам, возможно, придется перегруппировать ваши рубрики и подрубрики и даже создать новые рубрики. В другом случае вы обнаружите, что некоторые

факты можно полностью игнорировать как не представляющие юридического значения.

Таким образом, вы пересмотрели организацию материала с учетом не вошедшего в структуру документа фактического материала. Пересмотрите структуру, перечитайте выписки, сделанные в ходе исследовательской работы и проконсультируйтесь с вашим клиентом, чтобы убедиться, что важные факты не упущены. Несмотря на то, что все это должно быть повторено при рассмотрении возможных последствий (6-я ступень) и при редактировании документа (7-я ступень), процесс подготовки юридических документов требует возвращения к пройденному: проверить проведенную работу никогда не рано.

В-восьмых, проверьте незаполненные или пропущенные предметные рубрики и внесите необходимые исправления.

Для того чтобы убедиться, что вы не упустили положения, которые были бы полезны или необходимы, вы можете найти целесообразным провести дополнительную исследовательскую работу с источниками права и обратиться к вспомогательному инструментарию, разработанному другими юристами или опубликованному в научных работах. Использование на этом этапе разработанных форм самоконтроля приносит пользу: с их помощью вы еще раз убедитесь, что важные положения документа не прошли мимо вашего внимания. Но если бы вы использовали их на более раннем этапе вместо того, чтобы самим организовывать материал и выстраивать структуру документа, вы не смогли бы приспособить документ к конкретным уникальным требованиям вашего клиента.

В-девятых, перейдите от общей структуры к подготовке проекта документа. После того как материал организован, систематизирован и разработана его общая структура, подготовка проекта является следующим логическим шагом.

После того, как предварительный проект документа закончен, вам, возможно, придется пересмотреть структуру и классификацию, ввести более подробную классификацию отдельных положений вашего документа. Это представляется особенно важным, если документ сложный и перегружен деталями. Пос-

кольку хорошо подготовленный документ должен легко восприниматься визуально, могут потребоваться дополнительные заголовки и подзаголовки, нумерация разделов и таблицы, которые облегчат чтение документа.

5. Тщательно изложить

Документ хорошо организованный не всегда достигает своей цели, если он плохо написан. Более того, небрежно подготовленный документ может породить тяжбу. Поэтому пятая ступень процесса подготовки юридического документа – «тщательно изложить» – имеет исключительно важное значение.

Перед вами стоят три основные задачи: излагайте предмет ясно, соблюдайте надлежащий тон и будьте кратки.

Первая задача – ясность изложения – требует сосредоточения на существе вопроса и соблюдения порядка изложения.

Если документ сосредоточен на существе вопроса слишком узко, он будет неполным. Если основной акцент рассеян, документ будет непоследователен. Но даже документ, сосредоточенный на существе вопроса, может быть недоступен читателю. Соответственно, документы более доступны для восприятия, если они изложены в четком порядке. Документ, изложенный в четком порядке, имеет параллельную структуру, переходя от знакомого материала к незнакомому материалу и облегчая его визуальное восприятие.

При подготовке контракта вам следует обратить особое внимание на ясность изложения. Ясность достигается сосредоточением на существе вопроса и следованием определенному порядку. Прежде всего выберите основной акцент. Если акцент выбран слишком узко, теряется необходимая информация. Если акцент рассеян по разделам документа, теряется последовательность. Читатель не сможет восполнить недостающую информацию или примирить расхождения. Излагая положения контракта, думайте о том, как сформулировать отдельные пункты контракта, чтобы смысл его был ясен. Вы должны выбирать между общими и определенными, между абстрактными и конкретными формулировками.

Следует иметь в виду, что документы более доступны, если правильно выбрана их тональность. Вы должны представить себе различные группы адресатов документа, чтобы уравновесить их различное восприятие. Сделав это, вы можете решить, насколько сложным должен быть язык документа. Например, если документ адресован потребителям, он должен быть изложен простым языком. Если же адресатом документа является техническая интеллигенция, вам могут пригодиться некоторые специальные термины, имеющие хождение в различных сферах деятельности.

Но любой выбор должен быть сознательным. Прежде чем начать работу над каким-либо положением документа, подумайте об общей тональности всего документа. Независимо от выбора языка и тона документа, в каждом его разделе должны выделяться наиболее важные моменты.

И, наконец, для читателей вашего документа будет легче найти важную информацию, если документ краток. Старайтесь избегать многословия при передаче мыслей, которые надо вложить в документ.

6. Предусмотреть возможные последствия

Важной частью подготовки юридического документа является учет возможных непредвиденных обстоятельств. Проверка на неожиданности требует, чтобы на каждом этапе работы над документом вы задавали себе вопрос: «А что если ...?».

Еще раз посмотрите на адресатов документа и на собранные факты, варьируя их один за другим, чтобы предсказать вероятные последствия. Определите, покрывает ли законченный документ все мыслимые ситуации. Шаг за шагом мысленно пройдите через все операции или события, содержащиеся в документе. Определите, сохранит ли документ юридическое действие с точки зрения материального и процессуального права, интерпретационных и этических норм; убедитесь, что не существует несогласованности по существу между отдельными разделами документа. Затем снова просмотрите структуру документа, чтобы убедиться в логической его организации. Наконец, обратите

внимание на язык документа с точки зрения ясности, тональности и краткости изложения. Ошибки в формулировках могут привести к ошибкам в существе документа, которые могут исказить заложенный в нем смысл. Не забудьте также оценить визуальные качества документа. Неряшливо оформленный, трудночитаемый документ вызывает отторжение у читателя и не будет внимательно изучен. Кроме того, он может породить неясности.

7. Отредактировать и переписать

После проведенной проверки документа, он должен пройти три вида редактирования и подготовки окончательного текста.

В начале вам следует переписать документ и изменить его внутреннюю структуру, исправив ошибки по существу, порядку изложения и языку документа, обнаруженные в ходе проверки на возможные последствия. Затем следует провести корректуру, исправив грамматические ошибки, проверив пунктуацию и правописание. Исправление такого рода ошибок – важная часть работы над юридическим документом. Неправильно поставленная запятая может в корне изменить смысл предложения или исказить юридическую рамификацию отдельной статьи или положения.

После исправления грамматических ошибок приступите к окончательному редактированию документа, перечитав его несколько раз, снова и снова проверяя каждый раздел. Таким образом, вы сможете обнаружить и исправить оставшиеся ошибки. Кроме того, вам станет яснее, на каком этапе работы эти ошибки допущены, что, возможно, позволит вам не повторять их в работе над другим документом.

Редактирование и перечитывание в процессе работы над документом – это не мелочь. Это важная составная часть подготовки действенных документов, имеющих юридическую силу. Ни один документ, независимо от его формы, стиля и содержания, не будет соответствовать минимальным стандартам качества, если проект документа не переписывался несколько раз.

2.2.2. Тренинг по освоению практических навыков юридического письма

План:

1. Фокусировка внимания путем объявления и обсуждения целей занятия – 5 мин.;
2. Тренинг по анализу уголовного дела казусным методом с использованием графического организатора: «Трехчастный дневник» – 40 мин.;
3. Подведение итогов занятия – 5 мин.

Итого: 50 мин.

1. Вводная часть

На начальном этапе практического занятия, прежде чем перейти к ее тренинговой части, следует обсудить ее цели, в качестве которых являются:

- закрепление лекционного материала;
- выработка практических навыков по анализу юридических документов.

2. Тренинговая часть

Для закрепления лекционного материала студентам предлагается на флипчартах просмотреть и обсудить следующие требования, предъявляемые к юридическим документам:

- а) Соответствие содержания и формы. Под содержанием юридического документа понимается принятие (издание) документа в пределах компетенции и полномочным лицом; непротиворечие юридического документа действующему законодательству. Форма юридического документа, т. е. наименование, реквизиты и т. п. Каждый орган, должностное лицо вправе издавать, принимать строго определенные виды юридических документов;
- б) Соблюдение законов логики при расположении структурных элементов;
- в) Достаточная аргументация и доказательность положений содержания;
- г) Рациональность структуры и содержания.

В юридических документах в качестве обоснования правовой позиции, выраженной в документе, допускаются ссылки только на предусмотренные законом доказательства.

При составлении юридического документа юристам необходимо придерживаться тех требований, которые предъявляются к ее содержанию, а именно:

- краткость и точность изложения информации, исключение двоякого толкования;
- объективность и достоверность информации;
- составление по возможности простых, т. е. содержащих один вопрос, документов для облегчения и ускорения работы с ними;
- структурирование текста документа, деление его на такие смысловые части, как: введение, доказательство, заключение;
- использование трафаретных и типовых текстов при описании повторяющихся управленческих ситуаций.

При составлении документов используется деловой стиль со специфическими признаками:

- нейтральный (без эмоциональной окраски) тон изложения;
- точность и ясность изложения (исключение образных слов и выражений, использование уточнений и дополнений и т. д.);
- краткость текста, исключение повторов, излишних подробностей и т. д.;
- употребление устойчивых, шаблонных словосочетаний (сообщаем, что в период, направляем на рассмотрение и утверждение.; проверкой установлено, что);
- ограниченная сочетаемость слов (вносить предложения, а не давать предложения; предоставлять кредит, а не выдавать кредит; обладать правом, а не владеть правом; вступать в силу, а не входить в силу);
- использование отглагольных существительных (оказать содействие, а не посодействовать; оказать поддержку, а не поддерживать; произвести ремонт, а не отремонтировать);
- безличный характер изложения текста;
- употребление специальных терминов;
- использование сокращенных слов (СНГ, зам., зав., г-н, кв. м. и др.);

РАЗДЕЛ II. Тематика, содержание и методика проведения занятий

- исключение из текста архаизмов (сего года, при сем направляем);
- исключение заимствованных слов, имеющих аналог в русском языке (продлить, а не пролонгировать), и др.

После обсуждения требований, предъявляемых к юридическим документам, разбить студентов на малые группы, раздать каждой группе отдельный юридический документ из материалов одного уголовного дела и предложить отредактировать полученные документы в соответствии с предъявляемыми к ним требованиями.

Результаты работы в малых группах презентовать в форме следующей таблицы:

Первоначальный текст юридическо-го документа	Отредактированный текст юридического документа	Комментарий

При избирательном отборе материалов уголовного дела авторская группа исходила из того, что их изучение и редактирование должны предварять закрепление навыков анализа, выработки и реализации позиции по делу, которые будут прививаться студентам при проведении последующих тренингов. С учетом этого, авторская группа предлагает следующие материалы уголовного дела в неизменном виде:

ПОСТАНОВЛЕНИЕ о возбуждении уголовного дела	
гор. Бишкек	31.07.2003 г.
Ст. следователь СО Ленинского РОВД гор. Бишкек, капитан милиции Майназаров А, рассмотрев материалы КУП-2318 от 31.07.2003 года,	
УСТАНОВИЛ:	
30 июля 2003 года, примерно в 23 часа ночи, по проспекту Дэн-Сяопина города Бишкек недалеко от здания предприятия «Ак-Ун», неизвестные лица, грубо нарушив общественный	

порядок и нормы обще принятого поведения, учинили драку, в результате чего на месте драки был обнаружен труп гр-на Багышова М. Принимая во внимание, что из указанных материалов усматривается состав уголовного преступления, руководствуясь ст. ст. 150-156 УПК Кыргызской Республики,

ПОСТАНОВИЛ:

1. Возбудить уголовное дело по признакам преступления, предусмотренного ст. 97 ч. 1 УК Кыргызской Республики и принять его к своему производству;
2. О принятом решении уведомить заинтересованных лиц;
3. Копию настоящего постановления направить прокурору Ленинского района города Бишкек.

Следователь СО Ленинского РОВД г. Бишкек
капитан милиции _____ Майназаров А.

ПОСТАНОВЛЕНИЕ

о привлечении в качестве обвиняемого

гор. Бишкек

03.08.2003 г.

Следователь СО Ленинского РОВД города Бишкек капитан милиции Майназаров А. К. рассмотрев материалы уголовного дела 1-03-1207 и принимая во внимание, что по делу собраны достаточные доказательства для предъявления обвинения гр-ну Исакову Игорю Геннадьевичу, 05.03.1984 г. р. уроженца поселка Кара-Кочкор Ленинского района Ошской области, в том, что он, будучи ранее судимым, должных выводов для себя не сделал, вновь встал на путь совершения умышленного преступления.

Исаков И. Г., проживая в доме Фонда реабилитации несовершеннолетних, расположенного на улице Свердлова, дом 75, в селе Иваново, Аламединского района, 30 июля 2003 года примерно в 19:00 часов, с Будановым Б. дома распили спиртные напитки. Затем они, вдвоем примерно в 20:00 часов будучи в нетрезвом состоянии решили поехать вместе в село Ново-Покровка, Сокулукского района к Безродовой Е. А., которая являлась подругой Исакова И. Примерно в 21:00 они возле дома №28 по

ул. Крупской, села Ново-Покровка встретили Безродову Евгению – 1986 года рождения, ранее знакомого Кошмедова Р. – 1985 года рождения, после чего вместе прошли к частной мельнице, находящейся по проспекту Дэн-Сяопина, дома 302 в городе Бишкек и присев на скамейке беседовали. Примерно в 22:00 часа, мимо них проходили ранее им не знакомые гр. Асанбаев М. М. – 1974 года рождения, и гр. Багышов М. У. – 1985 года рождения, которые разговаривая между собой, смеялись. В связи с этим гр-ка Безродова Евгений подумав, что они смеются над ней крикнула им: «Что смеетесь?». На что, проходившие мимо Асанбеков М., Багышов М. У. остановились и подошли к ним, чтобы объяснить, что они смеялись между собой. Тогда Исаков И., отведя гр. Асанбаева М. в сторону поговорил с ним и все разошлись. Исаков И., Безродова Е., Кошмедов Р. вышли на проезжую часть проспекта Дэн-Сяопина, чтобы уехать, где Кошмедов Р., перешел на северную сторону проспекта Дэн-Сяопина к киоску. В это время к оставшимся Исакову И., Безродовой Е. вновь вернулся Асанбаев М., и спросил у них: «Кто здесь Игорь?» при этом стал угрожать им расправой. Исаков И., имея уже умысел нарушения общественного порядка и причинения телесных повреждений, с целью затеять драку с Асанбаевым М., сказал, что это он – Игорь. При этом, грубо нарушая нормы общественного порядка и общепринятого поведения, выражаясь нецензурной бранью, в адрес Асанбаева М., Исаков И. напал на него и они схватившись стали бороться. Асанбаев М. упал, увидев это, Багышов М., направился в их сторону, в это время Исаков И., продолжая грубо нарушать общественный порядок и нормы общепринятого поведения, выражаясь нецензурной бранью, с целью причинения телесных повреждений, умышленно ударил Багышова М., ногой в живот. В результате чего Багышов М. от полученного удара присел. Видя, что Багышов М. находится в беспомощном состоянии, Исаков И., еще раз умышленно нанес сильный удар ногой по голове Багышова М., который от полученного удара скончался на месте происшествия. А он – Исаков И., с друзьями проводив девушку, уехали домой.

Таким образом, Исаков И., своими умышленными действиями, совершил преступление, предусмотренное ст. 234 ч. 2 п. 2 УК Кыргызской Республики квалифицирующим признаком которого является: хулиганство и есть умышленные действия, грубо нарушающие общественный порядок и нормы общепринятого поведения, сопряженные с насилием, либо угрозой его применения, совершенное группой лиц по предварительному сговору.

На основании вышеизложенного, руководствуясь статьями 213, 214 УПК Кыргызской Республики,

ПОСТАНОВИЛ:

Привлечь в качестве обвиняемого по настоящему уголовному делу Исакова Игоря Геннадьевича, предъявив ему обвинение а совершении преступления, предусмотренного ст. 234, ч. 2, п. 2 УК Кыргызской Республики, о чем ему объявить.

Следователь СО Ленинского РОВД г. Бишкек
капитан милиции Майназаров А.

Настоящее постановление мне объявлено, сущность предъявленного обвинения мне разъяснена

Обвиняемый: _____ Исаков И. Г.

Защитник: _____ Джумаева А.

Одновременно мне на основании ст. 217 УПК Кыргызской Республики разъяснены права обвиняемого на предварительном следствии, предусмотренные ст. ст. 41, 42 УПК Кыргызской Республики, т. е. обвиняемый имеет право получать копии постановлений: о привлечении его в качестве обвиняемого; о назначении экспертизы; давать показания по предъявленному ему обвинению или отказаться от дачи показаний; представлять доказательства; заявлять ходатайства и отводы; давать показания на своем родном языке или на языке, которым он владеет; пользоваться услугами переводчика; участвовать в следственных действиях, проводимых по его ходатайству или по ходатайству его защитника; знакомиться с заключением эксперта; беспрепятственно общаться со своим защитником

наедине и без ограничения количества и продолжительности бесед; знакомиться по окончании следствия со всеми материалами дела и выписывать из него необходимые сведения; приносить жалобы на действия и органы дознания, решения следователя, прокурора.

Обвиняемый обязан: являться по вызову органа, ведущего расследование; будучи взятым под стражу, подвергаться личному обыску, врачебному осмотру, дактилоскопированию, освидетельствованию, экспертизе, изъятию образцов биологического происхождения (крови, выделений человеческого организма); подчиняться распоряжением следователя, прокурора.

Обвиняемый: _____ Исаков И. Г.

Постановление объявил, права разъяснил

Следователь СО Ленинского РОВД г. Бишкек

капитан милиции _____ Майназаров А.

ПРОТОКОЛ

осмотра вещественного доказательства

гор. Бишкек

29.10.2003 г.

Осмотр начат в 14:00 часов и окончен в 14:30 часов

Следователь СО ОВД Ленинского района города Бишкек капитан милиции Майназаров А. К. с соблюдением требований ст. 85-88 УПК Кыргызской Республики в помещении СО Ленинского РОВД города Бишкек в присутствии понятых:

1. Макешов Бакыт Камчыбекович. 1978 г. рожд., прож.: г. Бишкек, ул. Ильменская, д. 19;
2. Кубанычбеков Куттубек Кушубакович, 1976 г. рожд., прож.: Ак-Босого ул. Чуй 29, д. 129.

Произвел осмотр вещественного доказательства брюк мужское. б/у. фабричного производства, добровольно выданного Багышовым А. Б. – братом покойного Багышова М.

Перед началом осмотра вышеперечисленным лицам разъясняю их право присутствовать при всех действиях следователя и делать замечания и дополнения, подлежащие значению в

протокол. Кроме этого им разъяснена их обязанность удостоверить, факт содержание и результаты осмотра.

Поняты: 1. _____; 2. _____

Осмотр производился при ясной солнечной погоде. При смешанном освещении, при комнатной температуре.

Произведенным осмотром установлено: Брюки мужские б\у, летние, черного цвета. Имеется пояс, на конце пояса имеется разрез, с другого конца имеется пуговица черного цвета. Внутри пояс прошит белым материалом. От пояса по бокам с внешней стороны имеются швы, по внутренней стороне также имеются швы. В нижней части брюк швы разорваны. Других повреждений на брюках не обнаружено.

В ходе осмотра от присутствующих лиц замечаний и дополнений по поводу осмотра не поступило.

Протокол прочитан следователем вслух, записано правильно.

Поняты: 1. Макешов Б.
2. Кубанычбеков К.

Следователь СО Ленинского РОВД г. Бишкек
капитан милиции _____ Майназаров А.

ПОСТАНОВЛЕНИЕ

о назначении судебно-медицинской экспертизы

гор. Бишкек

31.07.2003 г.

Следователь СО Ленинского РОВД гор. Бишкек, капитан милиции, рассмотрев материалы КУП №2318 от 31.07.2003 года.

УСТАНОВИЛ:

В ночь с 30 на 31 июля 2003 года в 01 часов 25 минут на пересечения улицы Брестская и пр. Дэн-Сяопина города Бишкек был обнаружен труп неизвестного мужчины азиатской национальности в возрасте примерно 25-30 лет, опознанного как Багышов Максат Усенович, 1985 года рождения.

По подозрению в совершении данного преступления были задержаны:

1. Исаков Игорь Геннадьевич;
2. Кошмедов Рустам Имандерович;
3. Асанбаев Максат Кенешович;
4. Буданов Бахтияр Джаныбекович;

Принимая во внимание, что для определения наличия телесных повреждений на теле гр-на Исакова И. Г. требуются специальные познания в области судебной – медицины руководствуясь ст. 199, 200 УПК Кыргызской Республики,

ПОСТАНОВИЛ:

1. Назначить по настоящему материалу судебно- медицинскую экспертизу и производство ее поручить экспертом РБ-СМЭ МЗ КР гор. Бишкек;
2. В распоряжение эксперта предоставить, копию настоящего постановления, гр-на Исакова;
3. На разрешение эксперта поставить вопросы:
 - имеются ли на теле Исакова какие-либо телесные повреждения?
 - если да то каков их характер, локализация?
 - каков механизм образования данных телесных повреждений?
 - какова степень тяжести телесных повреждений Исакова?
 - соответствуют ли со срок телесных повреждений Исакова обстоятельствам дела, изложенном в постановлении?

Следователь СО Ленинского РОВД г. Бишкек
капитан милиции _____ Майназаров А.

Дата «___» _____ 2004 г.

Судье Бишкекского городского суда
Сидорову О.
от адвоката Бабанова С.
в защиту интересов обвиняемого
Буданова Б.

ХОДАТАЙСТВО

о прекращении уголовного дела

В производстве Бишкекского городского суда находится уголовное дело №1-03-1207 по обвинению Исакова И. Г. и несовершеннолетнего Буданова Б.

Следствием в ходе допросов и проведенных очных ставок установлено, что 30.07.2003 года, примерно в 23:30 часов между группой подростков Исакова И. Г., Кошмедова Р., Буданова Б. и группой Асанбаева М, Багышова М. – покойного по имени «Максат» на почве словесной ссоры произошла драка, последний узнав об этом, решил физически расправиться с неприятелями и напал на Исакова И. Г, который с целью самообороны ударил его ногой по голове в теменную область, а остальные ребята стояли рядом, на расстоянии 10-15 метров, в результате такого удара потерпевший потерял сознание и скончался на месте происшествия.

По существу несовершеннолетний Буданов Б. обвиняемый в совершении преступления, предусмотренного ст. 234 ч. 2, п. 2 УК Кыргызской Республики, никаких противоправных действий не совершал, что подтверждается материалами уголовного дела, а именно в ходе допросов и проведенных очных ставок установлено, что во время драки Буданов Б., со сжатыми кулаками принимал меры самообороны, подойдя к Асанбаеву М., который также, заняв принципиальную позицию, сжав кулаки, приготовился к драке, каких либо физических действий, целенаправленных ударов он не совершал, при этом общественный порядок, как указано в постановлении о привлечении в качестве обвиняемого не нарушал.

Считаем этот факт серьезным нарушением прав и законных интересов несовершеннолетнего Буданова Б.

29.01.2004 года решением Бишкекского гордского суда по ходатайству адвоката несовершеннолетнему Буданову Б. была изменена мера пресечения на менее строгую, не связанную с лишением свободы.

Личное поручительство приняли на себя законные представители несовершеннолетнего обвиняемого Буданова Б. заслуживающие доверия лица – руководство Дома реабилитации несовершеннолетних, которые на протяжении более пяти лет занимающиеся реабилитацией несовершеннолетних осужденных.

Вышеперечисленное дает полное основание полагать, что Буданов Б., не будет препятствовать установлению истины по делу и не будет заниматься какой-либо противоправной деятельностью.

Таким образом, по данному делу полностью отсутствуют фактические данные указывающие на совершение несовершеннолетним Будановым Б. преступления вмененного следственным органом и нет правового основания к избранию в отношении подзащитного меры пресечения в виде заключения под стражу.

На основании изложенного в соответствии со ст. ст. 4, 6 ч. 1, 8, 10 ч. 1, 11 ч. 1, 12 ч. 1, 48, 58, 102, 103 и 122-125 УПК Кыргызской Республики и ст. 12 Закона Кыргызской Республики «Об адвокатской деятельности»,

ПРОШУ:

При рассмотрении уголовного дела в судебном заседании прошу учесть, что действия обвиняемого не причинило никому реального ущерба, что по своей объективной стороне не является преступлением и по существу дела Буданов Б. является свидетелем.

Уголовное преследование в отношении несовершеннолетнего Буданова Б. обвиняемого по ст. 234 ч. 2, п. 2 УК Кыргызской

Республики прекратить в связи с отсутствием в его действиях состава преступления.

Адвокат _____ Бабанов С.

Ходатайство поддерживаю Буданов Б.

Осмонжанова Б.

(законный представитель)

3. Заключительная часть

При подведении итогов следует вернуться к целям практического занятия, чтобы путем совместного обсуждения определить были ли они достигнуты или нет в процессе практического занятия.

При этом необходимо определить:

- Что нового узнали студенты ?
- Какие именно практические навыки юридического письма по уголовному делу освоили студенты?

2.3. Тема: «Анализ, выработка и реализация позиции по делу»

2.3.1. Продвинутая интерактивная лекция

План:

1. Фокусировка внимания путем объявления темы и целей занятия – 2 мин.;
2. Актуализация имеющихся знаний по теме – 3 мин.;
3. Чтение лекционного материала методом: «Инсерт» – 40 мин.;
4. Подведение итогов лекционного занятия – 5 мин.

Итого: 50 мин.

Основные шаги реализации стратегии обучения методом «Инсерт»

1. Стадия вызова. Актуализация имеющихся знаний по теме и предположений по ней методом проведения мозгового штурма: индивидуально, в парах, в группе. Составление общего списка идей;
2. Стадия осмысления. Раздача заранее заготовленного лекционного материала для самостоятельного его чтения студен-

тами со следующей маркировкой на полях: «V» – знаю; «+» – новое; «-» – информация, которая противоречит имеющемуся личному опыту или содержит противоречие в тексте; «?» – информация, вызывающая вопрос, сомнение или несогласие;

3. Стадия размышления. Обсуждение результатов самостоятельного чтения лекционного материала в парах, а затем в группах. После этого сопоставление лекционного материала со списком первоначальных идей методом критического сравнения и составлением следующей обобщающей таблицы:

V	+	-	?
1. ...	1. ...	1. ...	1. ...
2. ...	2. ...	2. ...	2. ...
3. ...	3. ...	3. ...	3. ...

При подведении итогов продвинутой интерактивной лекции с использованием метода: «Инсерт» следует обсудить со студентами были ли достигнуты следующие ее цели:

1. Способствовала ли лекция увязыванию ранее известного материала с новым, а также эффективному его освоению и стимулированию для дальнейшего изучения темы?
2. Развивает ли лекция навыки правового логического мышления?
3. Формирует ли лекция навыки ведения дискуссии?

Стратегия подбора лекционного текста с использованием метода: «Инсерт»:

- насыщенность информацией;
- наличие информационных лакун;
- является ключевым по отношению к изучаемой теме;
- неоднозначность изложенных фактов.¹

С учетом этих критериев, авторская группа предлагает в качестве лекционного раздаточного материала использовать адаптированные ими варианты сокращенных текстов Л. А. Воскобитовой из учебного пособия: «Профессиональные навыки юриста: опыт практического обучения», по таким вопросам лекции, как:

1. Анализ дела как профессиональный навык юриста;

¹ Буйских Т. М., Задорожная Н. П. Критическое мышление в преподавании общественных дисциплин. – Бишкек, 2003. – С. 39.

2. Выработка и реализация позиции по делу.

1. Анализ дела как профессиональный навык юриста.¹

Анализ дела как профессиональный навык юриста предполагает три последовательных этапа:

1. Анализ фактических обстоятельств дела;
2. Анализ правовой квалификации (оценки) дела;
3. Анализ доказательств.

1-й этап – анализ фактических обстоятельств дела. В разных юридических ситуациях фактические обстоятельства проявляют себя по-разному. Они могут быть представлены *описательно*, когда в том или ином документе или материалах повествовательного излагается, что произошло, и перед юристом разворачивается весь ряд событий, действий, субъектов и их отношений. Подобная ситуация возникает, например, перед адвокатом, когда его приглашают вступить в дело в качестве защитника на судебных стадиях процесса. Он может изучить обвинительное заключение (или постановление о привлечении лица в качестве обвиняемого, ввиду отсутствия такого процессуального документа по УПК КР)², где детально и подробно описаны все события и деяния, составляющие фактическую основу обвинения. В дополнение к этому документу, у защитника появляется возможность ознакомиться с собранными, проверенными и оцененными следователем доказательствами и получить из них какую-либо дополнительную информацию о фактах, имеющих юридическое значение в этом деле.

В другом случае юристу могут представить лишь *фрагменты события*, и он вынужден будет анализировать далеко не полную картину фактических обстоятельств. С такой ситуацией чаще всего сталкивается следователь на стадии возбуждения уголовного дела, когда он может установить лишь разрозненные фрагменты происшедшего события: следы взлома замка, разбросанные в беспорядке вещи, отпечатки обуви или следы пыли на поверхности предметов, свидетельствующие о том, что там стояло,

¹ Воскобитова Л. А., Гутников А. Б., Захаров В. В. и др. Профессиональные навыки юриста: опыт практического обучения. – М., 2001. – С. 203-222.

² Прим. авторов.

какие-то крупные вещи, телевизор, музыкальный центр и т. п. Вся картина события в целом еще не известна, но необходимость принять решение вынуждает следователя анализировать эти фрагментарные факты.

Возможна и противоположная ситуация, когда фактические обстоятельства представлены столь широко и многопланово, что весьма трудно вычленишь из этого многообразия и объема информации те обстоятельства, которые составляют суть юридической проблемы и в этом контексте имеют юридическое значение. Во время интервьюирования клиенты нередко рассказывают о своих проблемах столь пространно, что приходится прилагать немалые усилия, чтобы прервать поток речи клиента и направить его рассказ в нужное «юридическое» русло. Далеко не всегда можно сразу определить, какие из сообщенных клиентом фактов понадобятся при анализе его дела.

Что же нужно сделать, чтобы проанализировать фактические обстоятельства дела? Необходимо изучить все известное по делу и последовательно ответить на пять вопросов. Назовем это *«Правилом пяти вопросов»*. При анализе фактических обстоятельств юрист должен, в конечном счете, ответить на вопросы: когда, где, кто, что, как (при каких обстоятельствах или каким способом) совершил? Если ответы на эти вопросы записать в форме повествовательных предложений, то получается короткий из 3-5 фраз, рассказ, который юристы называют *«фабула дела»*.

Ответ на каждый из пяти вопросов одновременно может быть и объективным и субъективным. Объективность ответов обусловлена тем, что факты – вещь упрямая. Субъективность ответов на предложенные пять вопросов проявляет себя уже в том, какие факты отбираются для анализа, какая интерпретация им дается, какие выделяются, а какие «затушевываются». Анализируя фактические обстоятельства дела, следует отличать собственно *факты* от *оценочных понятий, мнений* о данном факте кого-либо из субъектов процесса, *предположений*, выстроенных на основе разрозненных фактических фрагментов.

Сравните, например, описание скорости автомобиля двумя свидетелями:

А: «Машина мчалась с огромной скоростью»

М: «Я ехал со скоростью 90 км/час, а эта машина легко обогнала меня»

Первый свидетель описывает факт в оценочных категориях, типа «мчалась», «огромной», тогда как второй сообщает два факта: 1) одна автомашина ехала со скоростью 90 км/час; 2) другая – обогнала ее. Из этих утверждений можно сделать вывод, что скорость второй машины была не менее 90 км/час.

При описании внешности или поведения людей, факты нередко подменяются мнением, впечатлением. Например, допрашиваемый так характеризует обвиняемого: *«вел себя нагло»*, или *«сразу видно, что он – пьяница»*, или *«он жулик и аферист» и т. п.* Трудно определить, что отражают подобные утверждения: объективное положение вещей или всего лишь субъективное ощущение, впечатление, мнение самого допрашиваемого.

В следственной практике, вместо описания фактов, порой предлагаются умозаключения, также отражающие не столько объективную картину события, сколько субъективные представления о нем.

Изложенные факты не равнозначны по своей убедительности. Среди них есть такие, которые можно назвать *«упрямыми»*. Это факты, которые остаются неизменными, как бы мы к ним ни относились; нет никакого способа изменить их содержание, смысл. Наряду с «упрямыми» фактами есть и другие, так называемые «сомнительные» факты, которые не являются столь убедительными и неопровержимыми и вызывают сомнения. При анализе таких *«сомнительных» фактов* можно выделить как минимум две разновидности: *опровержимые факты; интерпретируемые факты.*

Итак, первый этап завершается формулированием фабулы дела.

2-й этап – анализ правовой квалификации (оценки) дела. Это действие может также осуществляться разными способами. Возможна первичная квалификация, когда впервые дается

правовая оценка фактическим обстоятельствам. Возможен анализ уже имеющейся правовой оценки. Если юрист имеет дело с криминальной фактической ситуацией, то ее правовой анализ – это решение вопроса о квалификации преступления. Юрист последовательно решает ряд правовых вопросов: 1) преступление ли это (т. е. предусмотрено ли это деяние как преступление в Уголовном кодексе); 2) в какой статье Особенной части УК описано деяние, больше всего похожее на установленное в данном деле; 3) отличается, ли оно, и чем именно, от сходных деяний, предусмотренных в других статьях УК.

Как определить сходство и различие сформулированной «истории» и диспозиции той или иной статьи УК?

Здесь необходимо принять во внимание учение о составе преступления, в т. ч. знать каждый элемент состава; иметь представление о том, как могут проявляться признаки каждого из этих элементов в данном конкретном преступлении. Точность квалификации зависит от того, насколько правильно знает и понимает юрист каждое слово и знак в тексте статей УК. Очень опасно на этом этапе полагаться только на свою память, надеясь, что текст статьи запомнится достаточно точно. Необходимо еще раз обратиться к тексту УК. Уточнить, есть ли какие-то разъяснения Пленума Верховного Суда, ознакомиться с комментариями, а если потребуется, привлечь иные источники толкований уголовного закона, чтобы уяснить смысл и содержание, вложенные в данный текст законодателем. Только уяснив текст статьи, можно приступать к сопоставлению шаг за шагом всех элементов и признаков данного состава преступления с установленными фактическими обстоятельствами.

Эта работа отличается от описания фабулы дела. Там анализировались разнообразные факты, выбирались из них юридически значимые и давались ответы на пять вопросов, составлялось описание, «история». Теперь же, на этапе анализа квалификации, необходимо сравнить описание фабулы дела и описание, данное в диспозиции статьи, уже иначе, по другим параметрам:

1. совпадают ли объект данного состава преступления и те общественные отношения, на которые посягало описанное вами деяние;

2. совпадают ли признаки объективной стороны состава и описанное деяние; в чем именно состоит это совпадение;
3. совпадают ли признаки субъекта, названные в статье УК с признаками личности того человека, который совершил деяние, по своим уголовно-правовым характеристикам;
4. совпадают ли признаки субъективной стороны, и в первую очередь форма и вид вины, которые предусматриваются данным составом, с описанными в фабуле дела.

3-й этап – анализ доказательств. Анализ доказательств начинается с установления их перечня и оценки допустимости. Все допустимые доказательства систематизируются на обвинительные и оправдательные.

Анализ всесторонности доказательственной информации является необходимым элементом в подготовке позиции по делу, поэтому очень важно уметь взглянуть как на совокупность доказательств, так и на каждое из них с позиции своего процессуального противника. Это необходимо, чтобы предвидеть возможные аргументы противоположной стороны и одновременно подготовиться к возможным возражениям и критике своей собственной позиции.

Анализ *полноты доказательств* имеет своей целью оценить их достаточность или недостаточность. Полнота доказательств связана с предлагаемой фабулой дела. Фабула дела должна опираться на имеющиеся в деле доказательства, а доказательств должно быть достаточно для утверждения каждого факта, составляющего фабулу дела. Поэтому анализ полноты доказательств включает определение их достаточности для утверждений о событии преступления (времени, месте, способе и иных обстоятельствах); о причастности данного лица к совершению этого деяния; о его виновности (умысле или неосторожности, их видах, мотивах и целях); об обстоятельствах, характеризующих личность виновного, и т. п.

Если доказательств достаточно, их анализ завершается *определением тактики их предъявления и исследования.*

Для защиты вопросы тактики имеют еще важное значение.

Поэтому при анализе полноты доказательств защитник должен установить:

- а) какими доказательствами он будет подтверждать то или иное обстоятельство;
- б) в какой момент и после каких доказательств обвинения целесообразно представить свои доказательства;
- в) какими процессуальными способами (путем постановки вопросов, оглашением показаний и материалов дела, перекрестным допросом и т. п.) может быть обеспечена иная интерпретация доказательств противоположной стороны.

Если анализ полноты доказательств приводит к выводу об их недостаточности, следует решить иные вопросы:

- а) как могут быть использованы имеющиеся доказательства или их отсутствие;
- б) какие доказательства необходимо добавить;
- в) где и каким способом они могут быть получены.

Освоив приемы анализа фактических обстоятельств дела и его правовой основы, уже не трудно справиться с анализом доказательств.

Умение систематизировать доказательства, показать их содержательную связь и взаимодополняемость позволяет убедительно подтвердить проведенный анализ фактов и юридической основы дела.

Все вышесказанное касалось, прежде всего, анализа уголовных дел. При работе с гражданскими делами многие элементы анализа дела сохраняют свое значение. В целом анализ гражданского дела также являет собой совокупность фактических обстоятельств, их юридическую оценку и доказательства, подтверждающие первое и обосновывающие второе. Однако есть и весьма существенные отличия. Прежде всего, они обусловлены различием сфер правового регулирования: публичная – для уголовного судопроизводства, частная – для гражданского. Уголовное дело, как правило, возникает из факта совершения преступления и в малой степени зависит от правовых притязаний самих участников уголовно-правового конфликта.

Гражданское дело, наоборот, не может возникнуть до тех пор, пока не возникли правовые притязания у управомоченного субъекта. Факт правонарушения может иметь место, но гражданское дело не возникнет без соответствующего обращения за защитой нарушенного права или интереса. И, наоборот, нарушения может не быть, но сторона полагает, что ее интересы и права ущемлены, и обращается с требованием их защиты. Может быть и иная ситуация, когда из всех фактических обстоятельств правонарушения и его последствий, управомоченный субъект желает обсудить только часть, а по поводу остальных никаких претензий предъявлять не хочет.

Поэтому, анализируя факты в гражданском деле; юрист всегда ограничен тем, чего хочет его клиент. В отличие от уголовного дела, он не обязан выявлять все фактические обстоятельства взаимоотношений его клиента и противоположной стороны всесторонне и полно, во всем их физическом многообразии. Юрист может брать для анализа только те факты, которые связаны с правовыми притязаниями клиента. В этих пределах он, так же как и в уголовном деле, может столкнуться с неопровержимыми «упрямыми» фактами или иметь дело с «сомнительными» фактами, когда, требуется их опровержение или интерпретация. В гражданском деле, в отличие от уголовного, могут значительно шире использоваться и требовать анализа не только факты, но и мнения, суждения, оценки и даже предположения о возможном развитии событий. Например, при рассмотрении дела о расторжении брака и решении вопроса о том, с кем из родителей должны остаться дети.

Имеет свои особенности и анализ юридической основы спора. Содержание и последовательность анализа правовой основы зависят от характера спора. В гражданском деле прежде всего следует определить объект правового регулирования.

Необходимо понять, относятся ли спорные отношения к вещно-правовым или обязательственным либо вытекают из нарушений, причинивших вред (деликтных). Если это вещно-правовые отношения, необходимо определить, каким правовым способом они могут быть защищены: негативным или виндикационным.

После этого следует проанализировать конкретные правомочия собственника.

В случае обязательственных отношений необходимо установить конкретный вид договора и проанализировать все правовые положения, регулирующие этот вид договора. Затем необходимо анализировать сам договор, оценивая все включенные в него условия.

И, наконец, при деликтных отношениях следует уяснить, какой вид вреда причинен, какие условия ответственности предусмотрены законом за этот вред (характер вреда, наличие и характер вины, возможность ответственности без вины, влияние на степень ответственности поведения самого потерпевшего, наличие причинно-следственной связи и т. п.).

Проанализировав требования нормативных актов (а в гражданских делах это, как известно, положения не только Гражданского кодекса, но и других законов и подзаконных нормативных актов, договоров и даже обычаев делового оборота), необходимо сопоставить каждое изложение права с установленными фактами и требованиями клиента и определить их соответствие или несоответствие.

При анализе доказательств следует руководствоваться гражданско-процессуальными положениями о понятии доказательства и их источников; об их допустимости и возможных пределах использования. Следует учитывать, что в целом ряде случаев сам законодатель предписывает сторонам вид и форму возможных доказательств. Отсутствие таковых порой позволяет обращаться в суд за защитой нарушенного права, хотя фактически нарушение имело место (например, требование простой письменной формы договора займа и невозможность использовать показания свидетелей, если эта форма не соблюдена).

Поэтому при работе с гражданским делом могут быть использованы рассмотренные выше навыки анализа дела, но следует помнить и о специфике гражданских дел и учитывать ее в своей практике.

Итак, подведем итог. Анализ дела действительно очень сложный навык, и, чтобы овладеть этим навыком, необходимо последовательно отрабатывать каждый этап.

2. Выработка и реализация позиции по делу¹

2.1. Позиция по уголовному делу

Выработка позиции по делу представляет собой комплексный профессиональный навык, включающий многие рассмотренные ранее навыки. Выработка позиции по делу начинается в момент вступления юриста в дело, а иногда даже в момент первой встречи с клиентом и начала его интервьюирования. Позиция по делу вырабатывается и шлифуется на протяжении всего времени работы юриста по данному делу.

Завершается выработка позиции к моменту последнего выступления юриста, когда рассмотрение дела заканчивается и компетентный орган приступает к вынесению решения.

Если это судебная процедура, то выработка позиции по делу завершается непосредственно перед выступлением в прениях и предложением суду своего варианта разрешения дела. Если это иная профессиональная деятельность юриста, то выработка позиции по делу может быть завершена составлением необходимого юридического документа (заявления, договора, завещания и т. п.) или проведением переговоров и формулированием и обоснованием в них своих предложений. Во всяком случае, в своей профессиональной деятельности адвокат сталкивается с необходимостью выработать собственную правовую позицию по делу. «Неюристы» ждут, какую позицию выработает и предложит им адвокат для наиболее успешного достижения их цели.

Поэтому выработка позиции по делу как профессиональный навык включает элементы навыков и интервьюирования, и консультирования, и юридической техники, и допроса, и выступления в суде, и многих других. Но наиболее тесно выработка позиции по делу связана с навыком анализа дела. Анализ дела является тем базовым навыком, без которого невозможно выработать успешную и эффективную позицию по делу.

¹ Воскобитова Л. А., Гутников А. Б., Захаров В. В. и др. Профессиональные навыки юриста: опыт практического обучения. – М., 2001. – С. 223-239.

Анализ дела проводится, как правило, для того, чтобы выработать позицию по делу, определить стратегию ведения дела и спланировать всю работу по делу. Для этого необходимо определить, что такое позиция по делу, от чего она зависит и из чего складывается.

Можно предположить, что *позиция по делу* – это *определенный взгляд на фактические обстоятельства, зависящий от процессуальной роли, функции субъекта*. Обвиняемый смотрит на факты со своей стороны, пытаясь уйти от ответственности, смягчить ее или доказать свою невиновность. Соответственно он видит факты под этим углом зрения и акцентирует внимание остальных на том, что важно для него. Обвинитель смотрит на те же факты уже с позиции привлечения к уголовной ответственности. Поэтому он акцентирует внимание на других аспектах, выделяя, может быть, абсолютизируя их.

Следовательно, позиция по делу зависит не только собственно от фабулы дела, но еще и от процессуальной роли, позиции определенной стороны. Природа правового спора предполагает различные позиции сторон, иначе в правосудии нет необходимости.

Таким образом, *позиция стороны по делу предопределяется следующими факторами:*

1. фактическими обстоятельствами дела;
2. процессуальной ролью;
3. конкретными целями участника судебного разбирательства в данном деле;
4. доказательствами, имеющимися в распоряжении стороны в данном деле.

По каждому делу может быть сформулировано несколько разных позиций, и выбор той или иной позиции принадлежит участнику процесса. Названные факторы оказывают влияние на этот выбор, позволяют сформулировать наиболее приемлемый вариант позиции по делу.

Но выбор позиции – это только первый шаг. Далее следует сформулировать и изложить выбранную позицию. Для этого необходимо выяснить, что же определит содержание вашей позиции.

Содержательный аспект позиции по делу включает две составные части: *факты* и *доказательства*. Факты это ваш вариант истории. Вы уже научились составлять фабулу дела. Теперь следует научиться составлять ее позиционно. История должна быть изложена так, чтобы она звучала логично и убедительно, не воспринималась как плод неудачной фантазии или как откровенное искажение фактов. Вместе с тем это должна быть позиционная история, т. е. она должна соответствовать выполняемой вами процессуальной роли. Например, странно звучала бы в устах защитника история о том, как злодейски жестоко, коварно совершил преступление подзащитный. Кроме того, история должна соответствовать выбранной вами цели и обеспечить ее достижение.

Как же при этом добиться сочетания объективности и позиционности в изложении фактов? Когда фабула дела формулируется позиционно, с учетом определенных целей, потребуется использовать в полном объеме все интерпретации, заготовленные при анализе дела. Важно научиться расставлять акценты, выделять, привлекать внимание к тем фактам, которые выгодны данной стороне, и приглушать, затушевывать невыгодные факты. Благодаря таким приемам история приобретает индивидуальность; безлика фабула дела приобретает «лицо» конкретной стороны, становится вашей историей, которую вы и стремитесь обосновать перед судом.

Четкое представление позиции показывает суду, что будет предметом обсуждения в судебном заседании.

Таким образом, первым элементом, определяющим содержание позиции по делу, являются *факты*, которые вы включаете в описание своей истории. Вы отбираете эти факты с учетом процессуальной роли и конкретных целей, преследуемых в данном деле. Отобранные факты, а возможно, и иные, которые для вашей позиции не нужны, но приводятся противоположной стороной, подтверждаются целенаправленной и последовательной интерпретацией.

Вторым элементом, определяющим содержание позиции по делу, является *совокупность доказательств*. В любом процессе

доказательства – это те средства, те аргументы, которыми сторона обосновывает свою позицию. Без доказательств история, рассказанная стороной, никого не убеждает. Поэтому при определении позиции по делу очень важно научиться различать факты и доказательства, с помощью которых они устанавливаются, подтверждаются или ставятся под сомнение либо опровергаются.

При формировании позиции необходимо использовать результаты анализа доказательств и, учитывая доказательственную силу и правовые характеристики каждого из них, разложить их в две корзины.

В «первую корзину» следует отложить доказательства, подтверждающие вашу позицию. Одновременно следует продумать, как использовать каждое из них. Доказательство «бьет в цель» только, когда оно предъявляется своевременно и целенаправленно. Если сторона не уверена в том, какую информацию даст тот или иной источник (новый свидетель, заключение эксперта и т. п.), лучше его не использовать. Если свидетелю задается вопрос, то спрашивающий должен четко представлять, зачем он задан и будет ли получен ответ, необходимый для его позиции. Доказательства должны представляться последовательно; каждое новое должно укреплять и развивать позиционный тезис стороны. Это предполагает определенную систематизацию доказательств (хронологическую, эпизодную), не менее важен и тактический расчет; в какой момент предъявление доказательства, заданный вопрос или полученный ответ окажется наиболее эффективным.

Во «вторую корзину» необходимо сложить доказательства, ослабляющие вашу позицию. Их ни в коем случае нельзя оставить без внимания или упустить из виду. Что делать с этими доказательствами? Лучше всего их *опровергнуть*, т. е. предъявить контрдоказательство, например алиби. Увы, такая возможность далеко не всегда появляется в процессе. Если не удастся опровергнуть, можно попытаться *нейтрализовать* подобные доказательства. Например, ставя уточняющие вопросы, можно добиться от свидетеля слов: «не помню», «не уверен», «может быть» и т. п. После таких заявлений можно ставить под сомнение весь рассказ свидетеля или отдельные его утверждения.

Когда не удастся нейтрализовать доказательства, ослабляющие вашу позицию, можно прибегнуть к их *интерпретации*, придавая информации нужный вам смысл и значение. Например, сведения о нетрезвом состоянии обвиняемого в момент совершения преступления, можно интерпретировать как испорченность этого человека, его аморальность, а можно представить как состояние, которое помешало ему правильно оценить обстановку и адекватно реагировать на нее. В свете последней интерпретации и преступление можно представить скорее как нелепость, чем предумышленное деяние.

В некоторых случаях о доказательствах, ослабляющих позицию, можно просто *умолчать* и перевести внимание суда на иные, нужные вам обстоятельства и подтверждающие их доказательства. К такому приему нередко прибегают прокуроры, когда защитник в обычном процессе ставит вопрос о недопустимости доказательства. Отсутствие в УПК процедуры разрешения в суде подобного вопроса позволяет обходить заявления защиты молчанием. Заявления заносятся в протокол судебного заседания, а вопрос о недопустимости остается нерешенным до вынесения приговора.

Таким образом, при формировании позиции, стороны должны работать как с подтверждающими, так и с ослабляющими их позиции доказательствами

Итак, вернемся к вопросу, что же такое позиция по уголовному делу?

Из изложенного материала видно, что весьма сложно определить позицию в виде короткой и четкой формулировки. Наверное, каждый юрист определит этот термин по-своему. Многие юристы даже не задумываются над тем, как это определить, просто вырабатывают и реализуют свои позиции в своей каждодневной практике. Но традиция учебной литературы требует для всякого понятия вырабатывать дефиницию. Отдавая дань этой традиции, можно предложить следующее определение.

Позиция по уголовному делу – это версия стороны о фактических обстоятельствах дела, заявленная и доказываемая стороной с целью получения определенного решения по делу.

Позиция по делу должна быть реализована в судебном заседании. Но что значит «реализовать позицию по делу»?

Во-первых, позицию необходимо *заявить*, т. е. четко сформулировать и огласить в начале судебного заседания. Обвинитель это делает путем составления и оглашения обвинительного заключения. У защитника, как уже отмечалось, такой возможности нет, поэтому он вынужден использовать «хитрости». Например, может предложить начать исследование доказательств с допроса подсудимого, который расскажет суду свою версию данного события.

Во-вторых, позиция после заявления должна быть *доказана* в ходе судебного заседания.

В-третьих, позиция должна быть *закреплена* в судебных прениях, когда стороны могут подвести итог судебному разбирательству и, основываясь на его материалах, сформулировать окончательный вариант своей фабулы дела, обосновать ее анализом исследованных доказательств и завершить предложением о решении дела в соответствии со своими целями.

Наконец, в-четвертых, позиция по делу может быть *изложена* и *обоснована письменно* в предусмотренных законом случаях.

Даже если суд первой инстанции не согласился с вашей позицией, еще не все потеряно. Правильно выбранная, четко сформулированная, убедительно доказанная и обоснованно изложенная позиция рано или поздно все равно приведет вас к успеху.

2.2. Позиция по гражданскому делу

Ознакомление с навыками выработки позиции по гражданскому делу необходимо начинать с уяснения специфики гражданских дел, определения отличий гражданских правоотношений от уголовно-правовых.

В рамках рассмотрения гражданских дел суды разрешают споры о праве. Гражданский спор – это спор о частном праве лица, являющегося субъектом материально-правового отношения, который возникает из гражданских, семейных, жилищных, трудовых, земельных и иных правоотношений. Общим для дан-

ных правоотношений, в которых возникают или могут возникнуть споры о праве, является их *частноправовой характер*.

В гражданском деле участвуют стороны с различными интересами и противостоящими друг другу позициями. Каждая сторона стремится к выигрышу процесса и с этой целью старается отыскать и представить суду все факты, усиливающие ее позицию и подрывающие требования противника. Если при этом сторона приведет ложный факт или исказит истинный, другая сторона не замедлит раскрыть это. К этому ее побуждает собственная выгода, личный интерес.

Отличительной особенностью правового положения спорящих по гражданским делам участников уголовного процесса является то, что они *равны в спорном материальном правоотношении, а также обладают процессуальным равноправием*. В гражданском процессе перед судом выступают истец, добивающийся признания или удовлетворения своего требования к ответчику, и ответчик, который пытается опровергнуть притязания истца. Государство совершенно не заинтересовано в том, кто из них победит, оно лишь гарантирует обеим сторонам одинаковые права в процессе.

Кроме этого необходимо иметь в виду, что *спорящие стороны являются обладателями гражданских прав*, которые предоставлены им в полное распоряжение. Каждый волен осуществлять свое частное право или не осуществлять, сохранять его за собой или отречься, требовать признания его обязанными лицами или мириться с его нарушением. От самого обладателя права зависит разрешение вопроса: обратиться ли к суду за защитой своего права или терпеть его нарушение. Суд не должен выходить за пределы требований сторон. В этом проявляется содержание *принципа диспозитивности*, одного из безусловных и непреложных начал гражданского процесса. Таким образом, адвокат, приступающий к выработке позиции по конкретному делу, должен помнить о специфичности частноправовых отношений и учитывать это на всех этапах данной деятельности.

Что же такое позиция по гражданскому делу? С учетом отмеченного, можно предложить следующее определение.

Позиция по гражданскому делу – это версия стороны о фактических обстоятельствах и заявленное правовое требование, обоснованное этой версией.

Позиция по гражданскому делу должна быть убедительной, основанной на фактах, подтвержденных относимыми и допустимыми доказательствами, учитывающей совокупность норм, подлежащих применению при разрешении данного конкретного спора.

Выработка позиции по гражданскому делу существенно отличается от такой же деятельности по уголовному делу.

Одним из основных факторов, предопределяющих выработку позиции по гражданскому делу, является *притязание (требование) стороны*. Считая, что его право нарушено, истец самостоятельно определяет; что будет предметом этого требования к суду и ответчику, и каков объем этого требования. Так, истец, посчитав, что договор, стороной которого он является, не исполнен или исполнен ненадлежащим образом контрагентом, вправе требовать либо принудить ответчика к исполнению обязательств в натуре, либо взыскать убытки, причиненные неисполнением договора.

Необходимо учитывать, что правопритязание не может быть надуманным и не связанным с определенными фактическими обстоятельствами, но в гражданском деле факты приобретают вторичное значение. Их отбор зависит и произведен от содержания требования. Вместе с тем позиция без фактов является беспредметной. Таким образом, факты, которые сторона положит в основание своих требований либо возражений, также влияют на ее позицию. В дальнейшем, при выработке позиции адвокат должен проявить свое отношение к данным фактам и дать собственную позиционную их интерпретацию.

Следующим фактором, влияющим на выработку позиции по гражданскому делу, являются *доказательства* – как имеющиеся у стороны, так и те, которые могут быть получены в процессе собирания доказательств по делу. Невозможно вырабатывать позицию по делу при отсутствии хотя бы минимально достаточного

количества доказательств, подтверждающих факты, на которых основано требование стороны. Нередко сам законодатель предписывает вид и форму допустимого источника доказательства. В этом случае позиция стороны будет зависеть, в том числе и от того, обладает ли сторона именно этим доказательством. В противном случае стороне придется корректировать свою позицию путем отказа от требования или его изменения.

Еще одним немаловажным фактором, определяющим позицию по гражданскому делу, является *нормативная основа спорного материального правоотношения*, подлежащая применению при разрешении спора о праве. При разрешении конкретного гражданского спора могут применяться нормы различных отраслей права (в большинстве случаев именно так и происходит).

В гражданских делах на разрешение суда часто выносятся споры, вытекающие из правоотношений, урегулированных нормами материального права с относительно определенной диспозицией – ситуационными нормами (споры о лишении родительских прав, о передаче детей на воспитание, о возмещении морального вреда и т. д.). В этих случаях, суд сам призван оценивать те или иные факты с точки зрения их правовой значимости. Поэтому, когда юрист приходит к пониманию того, что спорное материальное правоотношение регулируется ситуационной нормой, он должен думать о том, какие факты он представит для конкретизации, например, таких обобщающих понятий, как «неосторожность самого потерпевшего», «имущественное положение ответчика», «интересы ребенка», и какими относимыми доказательствами он их будет доказывать.

Так, в связи с тем, что отсутствует реальная возможность объективно оценить характер и степень чужих страданий, юристу, работающему над позицией, предусматривающей требование о компенсации морального вреда, возникшего в результате распространения сведений, порочащих честь и достоинство гражданина, необходимо тщательно подбирать факты и доказательства, их подтверждающие, которые указывают на индивидуальные особенности лица, претерпевшего физические и нравственные страдания. Такими особенностями могут быть: состояние здоро-

вья потерпевшего, степень его интеллектуального развития, специфика трудовой и общественной деятельности, предыдущая оценка его личных качеств обществом, наличие личных привязанностей и т. д.

Юрист, столкнувшись с задачей *выработки позиции* по гражданскому делу, осуществляет эту деятельность поэтапно, продвигаясь от уяснения целей клиента до формулирования окончательного требования.

Этапы выработки позиции по гражданскому делу можно представить как:

1. Уточнение проблемы и выяснение целей стороны;
2. Анализ первоначально представленных доказательств;
3. Отыскание подлежащей применению «правовой нормы»;
4. Формирование Доказательственной базы позиции по делу;
5. Выдвижение версии, позиционно интерпретирующей факты, и формулирование правового требования стороны.

1-й этап – уточнение проблемы и выяснение целей стороны. Успешное прохождение данного этапа будет зависеть от умелого применения юристом навыков интервьюирования клиента. Очень важно уяснить весь круг относимых к спору фактов. Данная стадия завершается *предварительным формулированием требования и согласования его с клиентом.*

2-й этап – анализ первоначально представленных доказательств. Юрист, должен оценить имеющиеся доказательства на предмет их допустимости и относимости, а также определить их достаточность для достижения целей позиции.

Несмотря на то, что функцию правоприменения в ходе судебного разбирательства и при вынесении судебного решения осуществляет суд, юрист, работающий над позицией по делу, обязан найти правовую норму, регулирующую спорное материальное правоотношение и соотнести ее требования с имеющимися доказательствами.

3-й этап – отыскание подлежащей применению правовой нормы. Именно данный этап позволит перейти к следующему, *4-му этапу – формирование доказательственной базы позиции по*

делу. Имея представление о круге фактов, входящих в предмет доказывания, о правовой основе дела, о предполагаемых возражениях противной стороны, юрист определяет круг необходимых доказательств, которыми он будет оперировать в процессе, реализуя свою позицию.

5-й этап – выдвижение версии, позиционно интерпретирующей факты, и формулирование правового требования стороны.

В большинстве случаев разработкой позиции занят профессиональный юрист (представитель стороны). Его собственное видение перспективы дела может не совпадать с заявляемым требованием представляемого, однако он должен выработать и в дальнейшем реализовывать позицию, максимально соответствующую притязанию клиента. Например, представитель истца считает, что по делу о восстановлении на работе необходимо заявить и обосновать требования о восстановлении на работе и о выплате компенсации за время вынужденного прогула. Однако, истец не желает заявлять второе требование, ограничиваясь достижением цели восстановления на работе. Представитель стороны может высказать мнение о различных позициях по делу, но обязан реализовывать позицию, одобренную клиентом.

Очевидно, что выработкой позиции по делу не заканчивается работа юриста, защищающего интересы клиента. Наиболее ответственным моментом данной работы является *реализация уже выработанной позиции.*

В отличие от уголовного процесса, в рамках которого не дается такой возможности заявить о своей позиции, в гражданском процессе сторона может и должна заявлять о своей позиции.

Впервые позиция по гражданскому делу заявляется истцом *в исковом заявлении*; ответчиком – *в возражениях против иска.* Необходимо заметить, что гражданский процесс, в отличие от уголовного, предусматривает более широкий спектр приемов, позволяющих заявить свою позицию (встречный иск ответчика, отзыв на первоначальный иск, дополнения к исковому заявлению, ходатайства об изменении предмета или основания иска, увеличении или уменьшении размера исковых требований).

Позиции сторон по гражданскому делу не являются единожды установленными, а изменяются в зависимости от различных обстоятельств. Особенностью позиции по гражданскому делу является ее *гибкость* и *изменяемость* в зависимости от объективных и субъективных факторов. Позиции процессуальных лиц по гражданскому делу в ряде случаев могут даже совпасть. К примеру, истец, отстаивая ранее позицию о нарушении ответчиком его права, отказывается от иска, тем самым соглашаясь с позицией ответчика в том, что его право ответчиком нарушено не было. Стороны могут отказаться от собственных позиций и путем взаимных уступок выработать единую позицию, устраивающую их, и заявить ее в мировом соглашении по делу.

Кроме того, изменение позиции одной из сторон приводит к необходимости изменения или корректировки позиции другой стороной. В данном случае сторона должна будет пересмотреть содержание своей позиции; усилив те или иные факты новыми доказательствами, которые ранее не представлялись, или включить в версию новые факты, которые для первоначальной позиции не требовались.

В процессе реализации выработанной позиции особое значение имеет *доказывание этой позиции в судебном заседании*. Необходимо оговориться, что реализация позиции в части ее доказывания может начинаться и на стадии её заявления. Так, в некоторых случаях, для возбуждения гражданского дела недостаточно одного указания на доказательства, а требуется еще и представление их, поскольку закон содержит прямое указание на необходимость совершения действий до представления доказательств на этом этапе.

2.3.2. Тренинг по освоению профессиональных навыков адвоката по анализу дела

План:

1. Фокусировка внимания путем объявления и обсуждения целей занятия – 5 мин.;
2. Тренинг по анализу дела казусным методом: «SWOT-анализ» с использованием графического организатора: «Т-Схема» – 40 мин.;

3. Подведение итогов занятия – 5 мин.

Итого: 50 мин.

1. Вводная часть

На начальном этапе практического занятия, прежде чем перейти к ее тренинговой части, следует обсудить ее цели, в качестве которых являются:

- закрепление лекционного материала в части анализа дела;
- выработка практических навыков по анализу фактических обстоятельств и выработки позиции по делу.

2. Тренинговая часть

Для закрепления лекционного материала в части анализа дела студентам предлагается просмотр памяток на флипчартах следующего содержания:

ПАМЯТКА ОБ ЭТАПАХ АНАЛИЗА ДЕЛА

1. Выделить и описать факты;
2. Найти и проанализировать правовое основание;
3. Систематизировать доказательства.

ПАМЯТКА О ТЕХНОЛОГИИ КАЖДОГО ЭТАПА
АНАЛИЗА

1. Анализ фактов:
 - 1.1. Изучите имеющиеся материалы;
 - 1.2. Ответьте на пять вопросов: когда, где, кто, что, как;
 - 1.3. Составьте рассказ (историю) из 5-7 предложений (фабула дела);
2. Анализ правовой основы:
 - 2.1. Выберите правовые нормы, соответствующие фабуле дела;
 - 2.2. Последовательно сопоставьте каждый элемент правовой нормы с фактическими обстоятельствами;
3. Анализ доказательств:
 - 3.1. Составьте общий список имеющихся доказательств и отметьте в нем недопустимые;
 - 3.2. Обдумайте тактику и способы устранения недопустимых доказательств;

- 3.3. Разделите доказательства на подтверждающие и опровергающие вашу историю;
- 3.4. Проанализируйте подтверждающие доказательства, оцените их достаточность, обсудите возможность получения дополнительных подтверждающих доказательств;
- 3.5. Проанализируйте опровергающие вашу позицию доказательства и оцените их достаточность, силу, убедительность;
- 3.6. Ищите противоречия в имеющихся доказательствах;
- 3.7. Ищите опровержения доказательства противоположной стороны;
- 3.8. Подумайте о возможных интерпретациях доказательств.

После этого студентам дается следующее задание:

- провести анализ фактических обстоятельств;
- составить фабулу дела;
- определить статьи УК КР, соответствующие фабуле дела;
- проанализировать имеющиеся доказательства казусным методом «SWOT-анализ».

Для выполнения данного задания студентам раздаются к уже имеющимся материалам уголовного дела, полученных ими во время предыдущего тренинга по освоению практических навыков юридического письма, дополнительно следующие материалы из того же дела:

ПРОТОКОЛ

допроса в качестве подозреваемого

гор. Бишкек

31.07.2003 г.

Начато 17 час. 00 мин. Окончено 18 час. 20 мин.

Я, ст. следователь СО Ленинского РОВД гор. Бишкек Усупов Т. И., с соблюдением требований статей 170, 172, 100 УПК Кыргызской Республики допросил в качестве подозреваемого Исакова Игоря Геннадьевича, 05.03.1984 года рождения, урож. гор. Ош, русского, образ. 10 классов, холост, не работающего, ранее судимого в 1997 году по ст. 108 УК Кыргызской

Республики Ошским судом к 9 г. л/св., прож. Аламединский р/н, с/о Иваново, ул. Свердлова, 75.

Вы подозреваете в совершении преступления, пр. ст. 97 ч. 1 УК Кыргызской Республики, что вы можете показать по данному поводу?

По существу заданных мне вопросов могу показать, что паспорта я не получал, родителей у меня нет. Освободился я в 2002 году из ИТК села Вознесеновка в апреле месяце. Справка об освобождении в ПС Аламединского РОВД.

30.07.2003 г., примерно в 19-20 часов я встретился в Доме для реабилитации несовершеннолетних с проживающими там, Бахтияром Будановым и еще одним парнем, имя и фамилию его не знаю. Мы в киоске в районе Дома выпили 100 гр. водки. После этого примерно в 20 часов втроем поехали в село Ново-Покровка к девчонкам. Мы сели на маршрутку №108 и вышли из маршрутки на пересечении ул. Кустанайская и пр. Ден-Сяопина города Бишкек, после чего направились к девчонкам по имени Катя и Женя, которые проживали по ул. Крупской. Там мы пошли за заправку в палисадник, где есть скамейка, решили там посидеть. Когда мы шли, я и Женя пошли вперед, остальные шли за нами. Потом мы дошли до лавочки. Там мы начали разговаривать о разном, через некоторое время я сходил в коммерческий киоск, который расположен через дорогу, где я купил два лимонада и вернулся обратно к ребятам.

После этого мы сидели, разговаривали. В это время мимо нас проходили 3 парней, и, проходя мимо нас, стали смеяться. Женя сказала им: «Что смеетесь» и они, услышав это, подошли к нам. Когда они подошли к нам, мы все встали и поздоровались с ними.

Этих парней я тогда увидел в первый раз. Одному из них, который мне показался старше остальных, я предложил отойти и поговорить, так как когда он подходил к нам, именно он начал возмущаться со словами «мы проходим, вас не трогаем, а вы говорите что смеетесь». Он согласился, и мы вдвоем отошли в сторону примерно на 10 метров от остальных ребят.

Он начал со мной спорить, то есть наезжать на меня, я ему начал объяснять, но он стал меня перебивать со словами «объясняют лохам». Потом он мне сказал, что он сейчас за час подтянет толпу с района и нам будет плохо. Также он сказал, что нас ломает.

Я извинился перед ним и не стал ему ничего говорить. Потом к нам подошли двое его парней, которые звали его и говорили: «Пошли домой», но он чуть ли не послал их, так как был в нетрезвом состоянии, и они ушли. Потом я еще раз попросил у него извинения и отправил его к его ребятам, а я подошел к своим, и все вышли на обочину дороги, чтобы остановить маршрутку. Когда мы стояли, к нам те парни обратно подошли. Парень, который постарше, у которого я попросил извинения, подошел ко мне и спросил, кто из моих парней сказал, что-то вроде угрозы насчет 7 граммов свинца. Я ответил ему, что не знаю, и пошел к своим ребятам, и спросил у них, кто это говорил, но никто не признался. Потом я обратно подошел к нему, то есть к старшему и сказал об этом, когда они стояли и разговаривали.

Я перешел через дорогу и подошел к Бахтияру, который выпивал водку в комке. Когда вернулся, увидел драку, я начал их разнимать, сначала оттолкнул нашего парня, потом того парня – старшего. Но тот парень схватил меня, и мы с ним начали бороться. Он повалил меня на землю и сел на меня сверху. Когда я уже встал, его уже не было. Оказывается, кто-то его оттянул за футболку. Когда я встал, то увидел, что возле бордюра на расстоянии от меня в двух метрах лежал один из тех парней, другой его держал, потом я, когда увидел это, подошел к ним поближе и увидел, что он лежит без сознания. Я испугался и отошел назад, после чего мы ушли. Кто этого парня избил, я не видел. Я того парня, который лежал вообще не бил, даже пальцем не трогал.

Протокол допроса с моих слов написан верно и мною прочитан.

Подписи

ПРОТОКОЛ
допроса свидетеля

гор. Бишкек

31 июля 2003 г.

Следователь СО ОВД Ленинского района города Бишкек ст. лейтенант милиции Седов А, с соблюдением требований ст. 60, 61, 189, 191, 192, 195 УПК Кыргызской Республики допросил в качестве свидетеля: Безродову Екатерину Александровну в присутствии отца Безродова Александра Петровича.

Перед допросом указанное лицо получило следящие разъяснения:

Согласно ст. 60, 61 УПК Кыргызской Республики свидетель может быть допрошен в любых обстоятельствах, подлежащих установлению по данному делу, и обязан давать правдивые показания. В случае уклонения от дачи показаний и за дачу заведомо ложных показаний свидетель может быть привлечен к уголовной ответственности по ст. 330 и 331 УК Кыргызской Республики.

Согласно ст. 61 УПК Кыргызской Республики свидетель имеет право после дачи показаний написать их собственноручно, ознакомиться после допроса с протоколом и требовать его дополнения, внесения в него поправок.

Согласно ст. 23 УПК Кыргызской Республики мне, разъяснено право давать, показания на родном языке, а в случае необходимости пользоваться услугами переводчика. Русским языком свободно владею, в услугах переводчика не, нуждаюсь. Показания буду давать на русском языке.

Свидетель: _____

О себе сообщаю следующее:

Фамилия, имя, отчество: Безродова Екатерину Александровну.

Дата, год, место рождения: 25.09.1987 г. р. урож. с. Ивановка Иссык- Атинского р-на Чуйской обл.

Национальность: русская

Образование, специальность: незаконченное среднее

Место работы, должность: ученица 9 «в» класса сш. №42
Место жительства: Сокулукский р-н, с. Ивановка ул. Советская, д. 2

Судимость: не судима (со слов)

Отношение к обвиняемому (подозреваемому)

Личность удостоверена

Допрос начат в 16 ч. 30 мин, закончен в ____ час ____ мин.

Свидетель показал: С Игорем познакомилась в прошлом году в школе, и с тех пор я с ним общаюсь. 30 июля 2003 года примерно в 21 час к нам домой приехал Игорь, после чего подъехали его друзья и мы пошли гулять, возле «Ак-Уна» мы сели на скамейку и сидели разговаривали. Примерно в 22 часа 30 минут мимо нас проходили Максат и незнакомый парень европейской национальности и мужчина азиатской национальности. Я спросила, что вы смотрите, они подошли к ним, поздоровались со всеми, после чего мужчина азиатской национальности отвел в сторону Игоря, они стояли, разговаривали, после чего обнялись и опять подошли к ним. Остальные отходили в сторону и разговаривали. После чего парни отошли, мы подошли к дороге, они стояли в метрах пяти от нас. Затем они снова подошли и начали ругаться. Мужчина азиатской национальности схватил Игоря и повалил его на землю, в это время начались драка, я отошла к коммерческим киоскам. После драки я видела как ребята потащили Максата куда-то. Затем мы ушли.

Вопрос: Вы видели, кто ударил Максата?

Ответ: Я не видела, кто ударил Максата. Было уже темно. Я стояла метрах в 100 от места драки и хорошо не видела, что происходило.

ПРОТОКОЛ

допроса в качестве свидетеля

гор. Бишкек

31.07.2003 года

Допрос 11 ч. 30 мин. И окончен в 11:50 часов

Следователь СО ОВД Ленинского района города Бишкек старший лейтенант милиции Саблев М. Т. с соблюдением

требований ст. 189-192, 193 УПК Кыргызской Республики допросил в качестве свидетеля:

Гришина Ивана Александрович 13.08.1986 г. р. урож. гор. Бишкек. русский. образ. 9-кл., не судим, не работает, холост. Прож. гор. Бишкек, ул. Киевская, 26.

Свидетель показал: Ребята там разговаривали, а Женя подошла ко мне и попросила отойти с ней поговорить. Я с ней разговаривал отойдя на метров 5 от оставшегося Максата Асанбаева. Мы разговаривали минут 5 и я просил, что бы она забрала своих ребят. После я услышал крик и повернувшись увидел, что Багышов уже лежал на земле, рядом была уже толпа ребят, и те ребята. Кто кого ударил я не видел.

Мы подошли к Багышову, он лежал на земле лицом вверх у него, по-моему с ушей шла мало видимая кровь. В это время подбежали люди и все начали оказывать помощь Максату, а я побежал на улицу, что бы позвать людей нашего двора. Когда мы прибежали, была «Скорая», которая сообщила, что Максат уже умер.

Вопрос: Вы видели кто именно ударил Багышова Максата.

Ответ: Нет, я стоял спиной к нему и не видел, кто ударил.

Вопрос: Там было сильно темно или имелся свет от какого либо фонаря?

Ответ: Там не далеко от нас были фонари и не слишком темно но не сильно светло, если бы шел или стоял человек, его можно было увидеть за метров 50.

Протокол допроса мною прочитан, с моих слов написан, верно.

При допросе присутствовала мать.

После ознакомления с материалами уголовного дела аудитория делится на две группы. Первой группе предлагается проанализировать материалы уголовного дела с использованием графического организатора «Т-Схема»:

Сильные стороны позиции Исакова	Слабые стороны позиции Исакова
1. ...	1. ...
2. ...	2. ...
3. ...	3. ...

Второй группе предлагается проанализировать материалы уголовного дела с использованием такого же графического организатора «Т-Схема», но с точки зрения угроз обвинения и возможностей оправдания Исакова с фиксацией на флипчате.

Возможности для защиты Исакова	Угрозы для обвинения Исакова
1. ...	1. ...
2. ...	2. ...
3. ...	3. ...

После выполнения этого задания, обе группы презентуют свои наработки. После презентации наработок, преподаватель предлагает студентам соотнести сильные стороны позиции Исакова с возможностями его защиты, а слабые стороны его позиции с угрозами обвинения. Для этого необходимо объяснить студентам, что каждое предложение сильной стороны позиции Исакова необходимо совместить по смыслу с предложением его возможной защиты, а каждое предложение слабой стороны позиции Исакова по аналогии совместить с угрозами его обвинения. Затем обе группы вновь презентуют свои наработки.

3. Заключительная часть

При подведении итогов следует вернуться к целям практического занятия, чтобы путем совместного обсуждения определить были ли они достигнуты или нет в процессе практического занятия.

При этом необходимо определить:

- Что нового узнали студенты?
- Какие именно практические навыки анализа по делу освоили студенты?

2.3.3. Тренинг по освоению практических навыков выработки и реализации позиции по делу

План:

1. Фокусировка внимания путем объявления и обсуждения целей занятия – 5 мин.;
2. Тренинг по выработке и реализации позиции по делу методом: «Займи позицию» с использованием «ПОПС-Формулы» и графических организаторов: «Двучастный дневник» и «Диаграмма Венна» – 40 мин.;
3. Подведение итогов занятия – 5 мин.

Итого: 50 мин.

1. Вводная часть

На начальном этапе практического занятия, прежде чем перейти к ее тренинговой части, следует обсудить ее цели, в качестве которых являются:

- закрепление лекционного материала в части выработки и реализации позиции по делу;
- освоение практических навыков по выработке и реализации позиции по делу.

2. Тренинговая часть

Для закрепления лекционного материала в части выработки и реализации позиции по делу, студентам предлагается вспомнить ее ключевые моменты путем воспроизведения этапов выработки позиции и доказывания этой позиции в суде методом постановки следующих открытых вопросов:

1. Какие этапы выработки позиции Вы знаете?
2. В чем отличие выработки и реализации позиции по уголовным делам от гражданских дел?

Для получения развернутых ответов следует прибегнуть к таким графическим организаторам, как: «Двучастный дневник»; «Диаграмма Венна».

В основе двучастного дневника лежит комментирование этапов выработки позиции по делу в виде следующей таблицы:

Этапы выработки позиции по делу	Комментарий
1. ...	1. ...
2. ...	2. ...
3. ...	3. ...

После этого с использованием метода «Раунд Робин» разбить студентов на три группы и поочередно предложить им зачитать свои комментарии, пока не будут исчерпаны все этапы выработки позиции по делу.

В основе диаграммы Венна лежит схема перекрещивающихся двух колец. В общей плоскости перекрещивающихся колец отражается то общее, что присуще выработке и реализации позиции как по уголовным, так и по гражданским делам, а в полукругах фиксируется то, что характерно для каждого из этих дел. При этом следует иметь в виду, что такой вид графической организации предполагает не более трех отличительных признаков для сравнения.

После завершения обсуждения открытых вопросов следует вернуться к презентациям двух групп по своду анализа уголовного дела по обвинению Исакова и с использованием наглядного просмотра флипчартов, в которых были зафиксированы их наработки, инициировать перекрестную дискуссию по бинарному воспроизведению основных аргументов в пользу или против позиции Исакова.

Когда в процессе перекрестной дискуссии мнения студентов разделятся, предложить им согласно своим мнениям или сомнениям занять следующие позиции под соответствующими плакатами: «За»; «Против»; «Сомневающиеся», путем пространственного перемещения и занятия мест под ними.

Затем двум группам, занявшим позиции «За» и «Против» предложить в течение 5 минут обсудить свои выступления в защиту своих позиций с использованием «ПОПС-Формулы», где: П – выбранная позиция по делу Исакова; О – основание фактическое (фабула дела) со ссылкой на доказательственную базу; П – правовой анализ; С – следствие, вытекающее из имеющихся

доказательств и правового анализа как окончательное обоснование своей позиции.

После завершения обсуждения предоставить этим группам презентовать свои наработки в течение 5 минут строго по указанной формуле с целью убедить сомневающуюся группу в правоте своей позиции. При этом вопросы могут задавать презентующим только сомневающаяся группа.

Сомневающейся группе преподавателю следует объяснить, что они выступают в сложившейся ситуации в роли судей, которые должны по результатам выступления состоящих сторон присоединиться к той или иной позиции, заняв место под соответствующим плакатом и объяснить свое решение публично.

3. Заключительная часть

При подведении итогов следует вернуться к целям практического занятия, чтобы путем совместного обсуждения определить были ли они достигнуты или нет в процессе практического занятия.

При этом необходимо определить:

- Что нового узнали студенты?
- Какие именно практические навыки выработки и реализации по делу освоили студенты?

2.4. Тема: «Тактика участия адвоката в суде»

2.4.1. Продвинутая интерактивная лекция

План:

1. Фокусировка внимания путем объявления темы и целей занятия – 2 мин.;
2. Актуализация имеющихся знаний по теме – 3 мин.;
3. Проведение лекционного занятия методом: «Мозговой штурм» с использованием стратегии обучения: «Двучастный дневник» – 40 мин.;
4. Подведение итогов лекционного занятия – 5 мин.

Итого: 50 мин.

Основные шаги реализации стратегии «Двучастный дневник»

1. Стадия вызова. Актуализация имеющихся знаний по теме и предположений по ней методом проведения мозгового штурма: индивидуально, в парах, в группе. Составление общего списка идей;
2. Стадия осмысления. Раздача заранее заготовленного лекционного материала для самостоятельного его чтения студентами в форме следующего двучастного дневника:

Цитата	Комментарий
1. ...	1. ...
2. ...	2. ...
3. ...	3. ...

Предложить студентам заполнить первую графу таблицы путем выписывания любых 3-4 цитат из начала, середины и конца лекционного текста, которые обратили на себя внимание, вызвали какие-либо мысли и чувства, а также вопросы и желание узнать ответ или высказать свое мнение. С учетом этого, объяснить, что студенты могут прокомментировать выписанные цитаты путем заполнения второй графы таблицы.

3. Стадия размышления. Обсуждение результатов самостоятельного чтения лекционного материала в парах, а затем в группах. После этого зачитывание студентами по одной цитате и комментарии к ним.

При подведении итогов лекционного занятия следует обсудить со студентами, были ли достигнуты следующие ее цели:

1. Способствовала ли лекция увязыванию ранее известного материала с новым, а также эффективному его освоению и стимулированию для дальнейшего изучения темы?
2. Развивает ли лекция навыки правового логического мышления?
3. Формирует ли лекция навыки ведения дискуссии?

Стратегия подбора лекционного текста:

- информация предполагает многообразие интерпретаций;
- эмоциональность;
- является ключевым по отношению к изучаемой теме;

- содержание материала носит проблемный характер.¹

С учетом этих критериев авторская группа предлагает в качестве лекционного раздаточного материала использовать адаптированные ими варианты сокращенных текстов следующих авторов: С. В. Травина; Бернэма Уильяма; П. Сергеича; Т. Живулиной по таким вопросам лекции, как:

1. Допрос в суде;
2. Выступление адвоката в судебных прениях.

1. Допрос в суде²

Показания допрашиваемых лиц – динамическая основа судебного процесса. Искусство судопроизводства – прежде всего искусство допроса. Показания подсудимого и потерпевшего в известной мере ограничены совокупностью имеющихся доказательств. Показания свидетелей более свободны. Однако, и свидетели часто впервые присутствуют на суде, плохо осведомлены о своих правах и часто проявляют робость и неудобства в условиях перекрестного допроса (одновременного, параллельного допроса со стороны обвинения и защиты).

В целях адаптации лиц, дающих показания, первоначальные вопросы должны быть максимально простыми, доходчивыми, но не допускающими односложных ответов (да – нет). Эти вопросы должны активизировать речевую деятельность проходящих по делу лиц.

Не допустимы невнимательность, длительные переговоры между судьями, неуважительные реплики, проявление нетерпеливости. Вопросы судьи не должны нести в себе иронии, насмешливости. Вызвав легкомысленную реакцию присутствующих, они могут сбить с толку лицо, дающее показания, снизить общий деловой настрой судебного заседания. Все вопросы к допрашиваемым лицам должны строго контролироваться судом. Отклоняются не только наводящие, но и провоцирующие, демагогические вопросы.

¹ Буйских Т. М., Задорожная Н. П. Критическое мышление в преподавании общественных дисциплин. – Бишкек, 2003. – С. 45.

² Воскобитова Л. А., Травин С. В. и др. Профессиональные навыки юриста: опыт практического обучения. – М., 2001. – С. 249-269.

Система задаваемых на суде вопросов должна разрешать определенную судебно-поисковую и судебно-удостоверяющую задачу. Формулировки вопросов должны давать возможность для конкретных ответов (на вопрос: «Это та самая вещь?», – может последовать ответ: «Не знаю», а на вопрос: «Похожа ли эта вещь на отобранную у подсудимого?», более вероятен утвердительный ответ).

Особого мастерства и психологической интуиции требуют вопросы, направленные на диагностику и преодоление ложных показаний. Лжесвидетельство на суде – нередкое явление. Еще чаще встречается подозрение в даче ложных показаний, если, человек, дающий показания, замешкался, краснеет и бледнеет, говорит, заикаясь, и неуверенно.

При рассмотрении данной темы важно понять, что свидетель не просто должен рассказать, а воссоздать картину происшедших событий. Необходимо задавать целенаправленные вопросы и контролировать показания свидетеля. Для проведения допроса необходимо составить его логическую структуру. Обычно, хотя и не всегда, это означает хронологическую структуру событий. Вводные и переходные вопросы позволяют связать элементы структуры.

Подумайте, какими будут показания других свидетелей, и какие возможные вопросы будут заданы, могут ли существовать какие – то противоречия.

Логическая структура допроса – опыт показывает, что люди более способны воспринять последовательность событий или другую информацию, если эти события излагаются в том же хронологическом порядке, в котором они происходили в действительности.

В соответствии с УПК свидетель обязан явиться по вызову суда и дать правдивые показания, сообщить все что известно ему по делу, и ответить на поставленные вопросы. Отказ свидетеля от дачи показаний умышленное умолчание об известных ему обстоятельствах, заведомо неверные показания влекут для свидетеля уголовно-правовые последствия.

Традиционный процесс формирования свидетельских показаний делиться на стадии – *восприятие, запоминание, воспроизведение*. Важнейшими задачами, которые разрешаются в ходе допроса свидетеля в суде, являются:

1. получение от свидетеля в соответствии с требованиями законодательства полных, правдивых и отражающих истину показаний;
2. объяснение причин противоречий в показаниях свидетеля на стадии предварительного расследования и в судебном заседании;
3. выявление несоответствий показаний свидетеля материалам уголовного дела, а равно показаниям подсудимого, потерпевших и других свидетелей по данному уголовному делу.

В судебном заседании существенно иной оказывается психологическая обстановка допроса свидетеля. Если на стадии следствия свидетель в доверительной обстановке, один на один со следователем рассказывает о случившемся, уточняет, сам изменяет и дополняет собственные показания, то в судебном заседании другая обстановка – свидетель допрашивается в присутствии подсудимого, которого он возможно, знал и свидетель понимает, что его показания могут лечь в основу обвинительного приговора, особенно когда подсудимый не признает своей вины, а свидетель об этом осведомлен.

Свидетель также допрашивается в присутствии потерпевшего, в присутствии других свидетелей, ранее допрошенных и находящихся в зале судебного заседания. Свидетель – пожалуй, самый основной источник доказательств по уголовным делам. От показаний свидетеля, как на следствии, так и в суде зависит судьба подсудимого.

Если идти по лесенке вопросов и ответов, можно сделать вывод о том, что адвокат задает вопросы с определенной долей осторожности и опаски, постепенно сужая круг, для того чтобы получить самый необходимый для него ответ, и оставляет для себя возможность немедленно остановиться после ответа, если он будет не благоприятен для адвоката.

«Не навреди» – это основная заповедь в профессии адвоката. Вовремя остановиться – одно из непреложных правил адвоката при допросе свидетеля или потерпевшего. В суде не бывает мелочей. Важно все, каким голосом задается вопрос; как обращаются – по имени отчеству или просто «свидетель», сухо или доброжелательно, участливо или равнодушно.

Среди юристов твердо установилось мнение, что наводящие вопросы при допросе свидетеля в суде запрещены. И хотя прямого запрета в уголовно-процессуальном законодательстве не имеется, лучше избегать постановки таких вопросов, т. к. они могут быть сняты председательствующим по своей инициативе или по ходатайству другой стороны и сам наводящий вопрос обесценивает ответ. Поэтому многие наводящие вопросы легко перевести в уточняющие, которые более эффективны и практически ни когда не снимаются. Наверное, любой, кто производит допрос, прокурор или адвокат, должен помнить старое адвокатское правило: *самый лучший вопрос – незаданный вопрос*.

Допрос потерпевшего несколько отличается от допроса свидетеля. Потерпевший в отличие от свидетеля не удаляется из зала судебного заседания, а все время находится в нем. Потерпевший слышит свои показания во время прочтения обвинительного заключения (постановления о привлечении лица в качестве обвиняемого по УПК КР)¹ и может их еще раз проанализировать. Потерпевший процессуально более независимая фигура в процессе. Его спрашивают, иногда заискивают, иногда боятся, так как он может обжаловать приговор. От мнения потерпевшего по ряду преступлений зависит мера наказания, от его показаний зависит размер ущерба и его значимость.

Потерпевший, особенно по половым преступлениям и убийствам, крайне резко и негативно настроен против подсудимого и его адвоката. Если адвокат видит резко негативное отношение к себе и к подсудимому, лучше вообще уклониться от каких либо вопросов, допрос следует вести с особой осторожностью. Стремление потерпевшего как можно сильнее сгустить краски

¹ Прим. авторов

происшедшего, понятны, и если есть возможность, то достаточно одним вопросом нейтрализовать всю картину, нарисованную четкими красками.

Допрос свидетелей¹

Наиболее важная часть суда начинается, когда обвинитель и защитник представляют доказательства, подтверждающие их позицию.

Существует два типа доказательств, которые представляют перед судом. Устные показания свидетелей и вещественные доказательства, обычно это документы или различные предметы. При представлении обоих типов доказательств допускаются протесты, касающиеся допустимости использования любого из этих доказательств. Именно представление этих двух типов доказательств, а также вынесение протестов и ответы на протесты составляют основные виды деятельности адвокатов при защите ими интересов их клиентов.

Показания свидетелей

Как представляются показания. В большинстве судебных процессов свидетельские показания составляют основную массу доказательств, предлагаемых суду. Свидетели имеют право давать показания исключительно на основании собственной осведомленности, и, обычно, они не могут давать показания на основании каких-либо «слухов», относящихся к данному делу.

Способность юриста, принимающего участие в судебном процессе, эффективно опрашивать свидетелей в ходе открытого суда, является одной из основных профессиональных способностей, которые у него могут быть. Поскольку цели прямого допроса отличаются от целей перекрестного допроса, методы их ведения могут отличаться.

Задачи адвоката при прямом допросе

В процессе получения самой важной информации от свидетеля требуют дать ответ на пять основных вопросов: кто, что,

¹ Приводится с некоторыми изменениями по изданию: Бернэм Уильям. Суд присяжных заседателей. М., 1995. С. 40-55.

где, когда, и почему. С этого и начинается большинство вопросов, которые задаются в ходе прямого допроса свидетелей.

Однако, вне зависимости от направленности вопросов, проводящий прямой допрос адвокат стремится в принципе строить их в «открытой форме», дающей свидетелю возможность свободно высказаться. Примером «открытого» вопроса может быть следующий: «Что Вы увидели в вестибюле гостиницы «Гранд Отель» около 15 часов во вторник 9-го мая прошлого года?».

По контрасту с ними строятся «замкнутые» вопросы, предусматривающие лишь ограниченный ответ со стороны свидетеля. Примером подобных вопросов может служить: «На каком расстоянии от стойки ночного портье Вы находились во время ограбления?», равно как и любой иной вопрос, требующий ответа «да» или «нет».

Открытые вопросы более эффективны, ибо запрашивают больше информации и позволяют свидетелю ответить несколькими фразами за один приём. Но есть и дополнительное основание ими пользоваться, так как открытые вопросы предоставляют возможность лучше познакомиться со свидетелем, полнее его «почувствовать», решить, насколько весомы и заслуживают доверия показания данного свидетеля.

Это отнюдь не означает, что замкнутые вопросы при прямом допросе ставить нецелесообразно. Наоборот, они являются незаменимым средством выяснения подробностей дела. Например, в ответ на открытый вопрос о том, что происходило в вестибюле гостиницы, свидетель может начать рассказывать, как он стоял в вестибюле, прислонившись к колонне, и почитывал газету в ожидании прихода приятеля и как вдруг заметил человека, который подошел к стойке ночного портье и передал ему обрывок газеты. В этот момент у допрашивающего адвоката возникнет, вероятно, желание задать свидетелю ряд замкнутых вопросов, например, вышеприведённый вопрос о том, на каком расстоянии от стойки он находился.

Квалифицированного юриста при проведении прямого допроса отличает именно точное ощущение времени, когда следу-

ет выступить с прямыми вопросами, позволяющими свидетелю быстрее пройти определенные этапы своего рассказа, и когда имеет смысл притормозить и задать замкнутые вопросы, тем самым сосредоточив внимание на отдельных деталях. Скорость прохождения и число таких деталей, выявленных посредством прямого вопроса, называется «темпом» вопроса. Темп, иначе говоря, – это средство, с помощью которого юристы выделяют элементы показаний, наиболее благоприятствующие выгодному для них исходу дела. Неумение поддержать нужный темп вопроса чревато такими крайностями, как изобилие замкнутых вопросов – тогда важные, значимые части показаний оказываются «погребенными» под наслоениями ненужных подробностей, либо избыток открытых вопросов, которые позволяют свидетелям «блуждать» в своих показаниях, отвлекаться от конкретности, и наводят на мысль о том, что данный свидетель либо сам не много видел, либо видел, но не обратил на происходящее особое внимания.

До известной степени, проводящий прямой вопрос юрист контролирует этот процесс, выстраивая свои вопросы в определенном виде, но это не очень действенная форма контроля. И это менее действенная форма контроля, чем контроль, осуществляемый с помощью техники опроса при перекрестном допросе, о чем речь пойдет ниже. Адвокату целесообразно, не считаясь с затратами времени, подготовить своего свидетеля к прямому допросу, чтобы исключить взаимную несогласованность действий между ними. Иногда такую подготовку называют «шлифовка».

Есть, один тип замкнутых вопросов, который неизменно вызывает возражения при прямом допросе, это так называемые «наводящие» вопросы. Наводящим называется вопрос, в котором адвокат подсказывает свидетелю нужный ответ. Так, вопрос «Разве Вы не стояли в 3 метрах от стойки ночного портье, когда подошел обвиняемый?» – является наводящим вопросом. Возражения против наводящих вопросов в ходе прямого допроса возникают в связи с тем, что считается некорректным давать представителю стороны возможность подсказать свидетелям ответы в поддержку отстаиваемой им версии. Упорное применение на-

водящих вопросов рассматривается так же как неэффективный процессуальный приём. Зато наводящие вопросы вполне допустимы в ходе перекрестного допроса, где опасность воздействия на ответы свидетеля со стороны адвоката не столь велика.

Подход адвоката к перекрестному допросу

Несмотря на то, что с помощью перекрестного допроса в некоторых случаях стремятся добиться получения необходимой информации, гораздо чаще истинной и главной его целью является стремление подорвать доверие к свидетелю, прежде всего к сведениям, полученным от него в ходе прямого допроса.

При перекрестном допросе не просто допускаются наводящие вопросы, но, как считают многие специалисты, в ходе квалифицированно построенного перекрестного допроса вообще все вопросы должны быть наводящими. Другие адвокаты могут соглашаться или не соглашаться с этим мнением, но, по крайней мере, почти все вопросы при перекрестном допросе являются замкнутыми и в подавляющем большинстве требуют простого, односложного ответа «да» или «нет».

Вопросы в такой постановке не оставляют свидетелю никакой возможности для объяснений. А если он и попытается в порядке уточнения ответить на вопрос, скажем, таким образом: «Да, но ...», как допрашивающий тут же возразит, что ответ пояснений не требует, если учесть, что вопрос предполагал единственный ответ: «да» или «нет».

За всем этим стоит стремление проводящего перекрестный допрос адвоката полностью контролировать свидетеля – использовать его показания для оглашения лишь той информации, которая целесообразна и нужна его стороне в данном деле. Как правило, проводя перекрестный допрос, адвокат будет задавать только те вопросы, на которые он заранее знает ответ. Хороший адвокат при перекрестном допросе никогда не задаст вопрос, начинающийся со слова «почему».

Адвокату, проводящему перекрестный допрос, запрещается вступать в спор со свидетелем. Недопустимо многократное повторение одного и того же вопроса или настойчивое ут-

верждение, будто свидетель в ответе на поставленный вопрос слукавил.

Характерной ошибкой многих начинающих адвокатов является переоценка возможностей перекрестного допроса – стремление сразу достичь слишком многого. Такой юрист способен, например, спросить свидетеля:

«Разве неверно, что из-за плохого освещения в вестибюле Вы на самом деле не смогли хорошо рассмотреть грабителя?». Подобный вопрос вполне правомерен, если на данном этапе разбирательства стоит проблема опознания обвиняемого очевидцем событий, т. е. свидетелем. Однако сам по себе такой вопрос не многого стоит, ибо свидетель вполне может ответить на него отрицательно или еще того хуже – почувствовав в нем вызов, ощутит потребность еще раз повторить, как хорошо он сумел рассмотреть грабителя. Тот факт, что мрак в вестибюле должен был помешать свидетелю хорошо рассмотреть грабителя, защитнику следовало бы использовать как аргумент в заключительных прениях сторон (когда у свидетеля не будет возможности его опровергнуть). В ходе же перекрестного допроса адвокат, как правило, доискивается фактов, которые позволят ему выстроить свою аргументацию позже. И вместо этого вопроса адвокату – после того, как он, проведя соответствующее расследование, убедился, что ответ будет положительным, – следовало бы спросить: «Это случилось в 22:00, правильно?» «И эта единственная лампочка свисала с потолка позади головы грабителя, так ведь?» «Разве неверно, что, описывая нападавшего полиции, приехавшей где-то минут через 10 после ухода грабителя, Вы сказали, что в вестибюле гостиницы было плохое освещение?».

При проведении перекрестного допроса запрещается выходить за рамки прямого допроса. Исключением являются вопросы, ставящие под сомнение доверие к данному свидетелю и правдоподобие данных им показаний. Так, если в ходе прямого допроса речь шла о том, что увидел свидетель на месте преступления (грабежа), то на перекрестном допросе рассматривалось все касающееся грабежа, о чем свидетель сообщил в своих показаниях, а также (если имеются подтверждения правомерности

такого вопроса) вопросы типа, брал ли свидетель взятку, выступал ли он и ранее со сбивчивыми показаниями, не был ли он в прошлом осужден за лжесвидетельство. Современная тенденция склоняется, однако, к разрешению исследовать на перекрестном допросе любые относящиеся к данному делу обстоятельства вне зависимости от их охвата на прямом допросе – лишь бы, повторим, они имели отношение к иску.

Повторный допрос после перекрестного допроса

Повторный допрос позволяет проводившему прямой допрос адвокату вновь вернуться к началу процесса с целью «ликвидации ущерба», нанесенного перекрестным допросом. В случае отвода свидетеля по причине противоречия ранее данным показаниям повторный допрос можно использовать для демонстрации того, что показания на самом деле не противоречили друг другу, что у свидетеля их вырвали силой или обманом или, по крайней мере, что противоречивые показания не были даны под присягой (в отличие от показаний того же свидетеля в суде).

Однако учитывая, что на повторном допросе, как и ранее на прямом, не допускается применение наводящих вопросов, выяснение подобных обстоятельств оказывается подчас затруднённым.

Иное дело, если возникновение этой проблемы удалось предвидеть еще на стадии прямого допроса и надлежащим образом подготовить свидетеля к повторному допросу. Именно имея в виду сложность эффективного проведения повторного допроса путем постановки ненаводящих вопросов, некоторые специалисты по судебной защите говорят, будто «первейшее правило» повторного допроса гласит: «Откажись!».

Он целесообразен лишь в тех случаях, когда делу нанесен серьезный вред на прямом допросе и этот вред можно исправить повторным допросом.

Иначе повторный допрос выливается в напрасную трату времени или того хуже – усугубляет вред от перекрестного допроса.

Возражения (протесты) и защита от них

Существуют многочисленные правила, ограничивающие типы доказательств, представляемых на рассмотрение суда. Если

адвокату кажется, что выдвигаются недопустимые доказательства, ему следует подумать о возражении. В большинстве случаев возражения против доказательств заявляют устно, в открытом заседании, в ходе разбирательства. От заявляющего возражение адвоката требуется не только изложить его, но и обосновать, например: «Возражаю, Ваша честь, слухи!», или: «Возражаю, collega наводит свидетеля на ответ».

Если, по мнению судьи, возражение с очевидностью принято к сведению или явно некорректно и по сути неверно, он незамедлительно выносит решение, даже не рассматривая аргументы противной стороны. Возражение законное по сути будет «принято» судьей, возражение неверное и некорректное будет «отклонено».

При желании ознакомиться с ответом другой стороны судья заслушает его в краткой форме, а затем, возможно, и краткое вторичное возражение первоначально возражавшего адвоката. Суду, например, бывает сложно вынести решение относительно возражения на основе слухов, если его прежде не ознакомить с содержанием якобы построенного на слухах заявления.

Большинство возражений делается до того, как свидетель успевает ответить на вопрос, но иногда получается так, что спорное доказательство всплывает раньше, чем успевают заявить протест. Если недопустимые доказательства уже заслушаны, адвокату следует ходатайствовать об их «изъятии» из дела.

По мере возможности, адвокаты стремятся исключить из дела недопустимые доказательства еще до того, как они будут заслушаны. Лучше всего это сделать непосредственно перед представлением этих доказательств, выступив с возражением сразу же после вопроса, не дожидаясь ответа. Можно поступить и по-иному: выдвинуть предложение до начала процесса или на любом его этапе, но до того, как свидетель выйдет для дачи показаний.

Адвокаты избегают внесения ненужных возражений, а в том случае, когда они считают необходимым внести возражение, они должны помнить о том, что чрезмерными возражениями они

могут испытывать терпение суда. Постоянное прерывание противной стороной свидетелей, дающих показания, может быть оценено как стремление скрыть от суда определенные факты. Отчасти по этой причине, при формулировании оснований для возражения, представитель стороны часто старается избегать профессиональной юридической терминологии. Например, возражение, вызванное повтором показаний, будет сформулировано следующим образом: «Возражаю, Ваша честь; мы уже слышали об этом», а возражение по поводу недостаточных доказательств принадлежности почерка будет сформулировано так: «У нас все еще нет достоверного подтверждения того, что это написано господином Джонсом». Выполняя в суде свою функцию защитников, адвокаты иногда выходят за рамки конкретного вопроса и используют представившуюся возможность внести возражение только лишь для того, чтобы произнести речь. Однако судьи и участвующий в деле представитель противной стороны очень остро реагируют на действия тех адвокатов, которые в процессе внесения возражения «стремятся сформулировать свою заключительную речь», для того чтобы склонить суд на свою сторону.

Возможность внесения возражений часто используется адвокатами. Например, если свидетель стороны подвергается перекрестному допросу, и её представитель обеспокоен тем, что от его свидетеля могут добиться согласия с какими-либо фактами, в достоверности которых свидетель полностью не уверен, то тогда до ответа свидетеля он может воспользоваться правом внести возражение: «Возражаю; это всего лишь предположение». Судья, скорее всего, ответит: «Отклоняю возражение; свидетель должен ответить, если ему что-либо известно об этом». Вполне вероятно, что свидетель отреагирует на это следующим образом: «Любой ответ, который я дал бы на это, будет всего лишь моим предположением. В действительности же я точно не знаю». Конечно, исходя из соображений профессиональной этики, адвокат должен вносить возражения только в том случае, когда для этого имеются достаточные основания.

2. *Выступление адвоката в судебных прениях*

Судебные прения – один из важнейших элементов судебного процесса, завершающая стадия работы адвоката при рассмотрении и разрешении как гражданских, так и уголовных дел в суде. Выступление адвоката в прениях подводит итог всей его работе, проведенной на предыдущих стадиях судебного процесса.

Судебная речь – это дополнение судебного следствия, поэтому, все, что возможно, должно быть сделано до прений.¹

В своей речи адвокат должен изложить свою позицию в краткой форме, но максимально богатой по содержанию, подкрепленной надлежащими доказательствами.

Выступление адвоката в прениях должно быть строго логичным и убедительным, оно должно оказывать эмоционально-психологическое воздействие на участников процесса. Своей речью адвокат должен убедить суд в правоте своей позиции, способствовать вынесению судом решения в пользу своего клиента (подзащитного, доверителя).

Зачастую мнение об адвокате, его профессионализме складывается по его выступлению в прениях. Судебная речь – это публичное выступление, которое представляет собой изложение выводов оратора по конкретному делу и его возражения оппоненту. Она адресуется определенной аудитории: суду, другим участникам процесса и всем присутствующим в зале судебного заседания, формирует внутреннее убеждение судей, помогает им глубже разобраться во всех обстоятельствах дела, всесторонне полно и объективно исследовать эти обстоятельства, установить истину по делу и принять правильное решение – отмечают адвокаты Т. Живулина, С. Травин.²

К судебной речи адвоката предъявляются следующие наиболее общие требования: соблюдение принципа законности; соблюдение требований этичности и высоких нравственных критериев; содержательность, но при этом краткость и лаконичность речи; убедительность речи; использование различных ораторских приемов для достижения эффективности речи и др.

¹ П. Сергеич. Искусство речи на суде. – М.: Юрид. лит., 1988. С. 150.

² «Защита по уголовному делу», под ред. Е. Ю. Львовой, М., 1998, С. 109-134.

Особенности выступления адвоката в судебных прениях различаются в зависимости от вида процесса – гражданского или уголовного, также роли адвоката в нем – представителя истца или ответчика, потерпевшего или обвиняемого.

В гражданском процессе (ГПК КР) судебные прения состоят из речей лиц, участвующих в деле, их представителей. Первым выступает истец, его представитель, затем – ответчик, его представитель. 3-е лицо, заявившее самостоятельное требование на предмет спора в начатом процессе, и его представитель в судебных прениях выступают после сторон, их представителей. 3-е лицо, не заявившее самостоятельных требований на предмет спора, и его представитель в судебных прениях выступают после истца или ответчика, в зависимости от того, на чьей стороне 3-е лицо участвует в деле.

Прокурор, представители государственных органов, органов местного самоуправления, организаций и граждане, обратившиеся в суд за защитой прав и законных интересов других лиц, выступают в судебных прениях первыми.

Выступление адвоката в ходе прений в гражданском судопроизводстве состоит, как правило, из следующих элементов: позиция по делу; доказательственная часть: анализ совокупности доказательств, подтверждающих позицию адвоката, и доказательств, опровергающих позицию противной стороны; правовая оценка доказательств; выводы по делу.

Помимо указанных основных элементов выступление адвоката может содержать и иные, например вступительную часть, эмоционально-логические отступления, акцентирующие внимание на отдельных моментах.

Лица, участвующие в деле, их представители в своих выступлениях после окончания рассмотрения дела по существу не вправе ссылаться на обстоятельства, которые судом не выяснились, а также на доказательства, которые не исследовались в судебном заседании.

Если суд во время или после судебных прений признает необходимым выяснить новые доказательства, он выносит опре-

деление (постановление) о возобновлении рассмотрения дела по существу. После окончания рассмотрения дела по существу судебные прения происходят в общем порядке.

После произнесения речей всеми лицами, участвующими в деле, их представители могут выступать с репликами в связи со сказанным. Право последней реплики всегда принадлежат ответчику, его представителю.

Содержание и порядок прений сторон в уголовном процессе регламентируется УПК КР.

Адвокаты должны помнить, что участник прений сторон не вправе ссылаться на доказательства, которые не рассматривались в судебном заседании или признаны судом недопустимыми.

Несмотря на то, что суд не вправе ограничивать продолжительность прений сторон, адвокат не должен необоснованно затягивать свое выступление, так как это притупляет внимание суда, затрудняет запоминание им отдельных фактов. Председательствующий может останавливать выступающих в прениях лиц, если они касаются обстоятельств, не имеющих отношения к рассматриваемому уголовному делу, а также доказательств, признанных недопустимыми.

После произнесения речей всеми участниками прений сторон каждый из них может выступать еще один раз с репликой. На практике адвокаты не всегда используют это право. Право последней реплики принадлежит подсудимому или его защитнику.

Адвокат должен знать, что он не может полностью заменить в процессуальном плане подсудимого в судебном заседании по уголовному делу (позиция самого подсудимого, его раскаяние в совершенном преступлении имеет большое значение для исхода процесса и не может быть заменено только выступлением адвоката), в отличие от представителя стороны в гражданском процессе.

Согласно УПК КР подсудимый имеет право на последнее слово, которое предоставляется ему после окончания прений председательствующим. И адвокат должен построить свою

речь таким образом, чтобы последнее слово подсудимого стало органической частью выступления адвоката, и смогло еще раз подтвердить и усилить выводы, прозвучавшие в выступлении адвоката.

«У каждого, кому предстоит говорить публично на суде, возникает мысль: о чем говорить, что говорить и как говорить. На первый вопрос отвечает простой здравый рассудок и логика вещей, определяющая последовательность и связь между собою определенных действий. Что говорить – укажет так же логика на основе точного знания предмета, о котором приходится повествовать».¹

Важное значение имеет *подготовка к судебным прениям*.

Подготовка к прениям – это вся предшествующая работа адвоката, которая начинается с первого вашего знакомства с данным делом, со своим клиентом; это обработка позиции, которую вы потом изложите суду; это изучение материалов дела так, чтобы ваши записи были вашими лучшими помощниками, которые помогут в нужный момент высказать аргументы «за» вашу позицию и опровергнуть аргументы «против»; это и допрос свидетелей таким образом, чтобы максимально получить нужную вам информацию и многое, многое другое.²

Некоторые адвокаты заранее составляют текст выступления в суде, другие готовят лишь тезисы к выступлению, имеются адвокаты, которые выступают в суде без заранее подготовленного текста. Все зависит от индивидуальных способностей, опыта, знаний самого адвоката.

Заранее подготовленный текст не всегда может содержать ответы на выступления противной стороны или полученных в суде доказательств, их оценке со стороны других участников процесса. В то же время, заранее подготовленные тексты выступлений делают речь адвоката логически последовательным и четким, позволяя учесть все подробности и обстоятельства дела. Но такие речи могут проигрывать в эмоциональном плане, так

¹ А. Ф. Кони. Избранные произведения. М., 1956.

² Т. Живулина, С.Травин, «Защита по уголовному делу», под ред. Е. Ю. Львовой, М., 1998, С. 109-134

как выступающий, постоянно придерживаясь написанного, оказывается как бы «привязанным» к тексту.

Речь, которая произносится без подготовки на основании только что исследованных обстоятельств дела, полученных доказательств, с учетом их оценки другими участниками процесса, в том числе противной стороны, может быть более живой и эмоциональной, более убедительной. Но при этом адвокат может пропустить какие-то важные моменты.

Остерегайтесь импровизации. Отдавшись вдохновению, вы можете упустить существенное и даже важнейшее. Можете выставить неверное положение и дать козырь противнику. У вас не будет надлежащей уверенности в себе, предупреждает известный русский юрист П. С. Пороховщиков (П. Сергеич).¹

Содержание защитительной речи в каждом отдельном случае определяется конкретными задачами защиты по делу, которые, в свою очередь, обусловлены характером преступления и другими особенностями дела, а также собранными доказательствами. Но, независимо от обстоятельств дела, каждая защитительная речь включает в себя определенные составные части.

Важное значение имеет, как начинает выступление адвокат в судебных прениях (*вступление*). Выступление обычно начинается с обращения к суду и другим участникам процесса («Ваша честь!», «Уважаемый суд!», «Уважаемые участники процесса!» и т. д.). После чего некоторые адвокаты кратко излагают обстоятельства дела, или же делают оговорку о том, что не будут останавливаться на обстоятельствах дела, которые уже известны суду и всем присутствующим. Другие же монотонно начинают зачитывать, какое обвинение предъявлено их подзащитным или долго и утомительно пересказывать обстоятельства дела. Кто-то задает риторический вопрос или излагает общую мысль (поговорка, пословица, афоризм), продолжая ее развивать.

Краткое, лаконичное вступление сразу вводит в курс дела и позволяет, не теряя внимание слушателей, перейти к главной части выступления.

¹ П. Сергеич. Искусство речи на суде. – М.:Юрид.лит., 1988. С. 289-290.

Изложение *позиции по делу* в прениях сторон заключается в раскрытии: 1) юридической версии; 2) фактической версии дела.¹

Стороны процесса (обвинение и защита) каждая для себя определяет юридическую версию дела. Цель обвинения – установить вину подсудимого, то есть доказать наличие всех элементов состава преступления, определенных Уголовным кодексом, в противном случае подсудимый может быть оправдан. Защитник, предлагая свою версию юридической квалификации действий подсудимого, стремится к тому, чтобы в ней были максимально представлены доказательства в пользу его подзащитного (с целью оправдания) и, одновременно, сведены до минимума последствия признания подсудимого виновным (с целью смягчения меры наказания).

Ссылаясь на статьи закона, надо знать их наизусть и повторять их точно так, как написано в самом законе, не искажая его содержания.

Фактическая версия дела призвана объяснить суду, что произошло и почему. Она должна соответствовать юридической версии, быть логичной, простой и реальной.

П. Сергеич писал о защитительной речи, что: нет худшего приема защиты, как несправедливые придирки и нападки на потерпевших. В большинстве случаев они говорят правду; присяжные и судьи на их стороне. Защитнику следует остерегаться того недоверия, к которому его естественно влечет сочувствие к подсудимому. Старайтесь не выдавать своей односторонности. Будьте осторожны в характеристике подсудимого; не хвалите его.²

Анализ и оценка доказательств. Согласно закону доказательствами являются любые фактические данные, удостоверяющие в установленном законом порядке наличие или отсутствие общественно-опасного деяния, виновность лица, обвиняемого в его совершении, а также иные обстоятельства, имеющие значение для правильного разрешения дела. Эти данные устанавливаются: показаниями свидетелей, показаниями потерпевшего и т. д.

¹ Т. Живулина, С. Травин «Защита по уголовному делу», под ред. Е. Ю. Львовой, М., 1998, С. 109-134.

² П. Сергеич. Искусство речи на суде. – М.: Юрид. лит., 1988. С.321-327.

Каждое в отдельности взятое доказательство, анализируется и оценивается с позиции защиты, с учетом особенностей данного дела. Затем все собранные по делу доказательства рассматриваются в совокупности, устанавливается их взаимная связь или отсутствие ее. Анализ и оценка каждого вида доказательств имеет свои особенности.¹

При оценке *свидетельских показаний* необходимо учитывать свидетелем какой стороны (защиты или обвинения) является данное лицо и обратить внимание суда на объективность его показаний или на их недостоверность.

Все свидетельские показания нужно сопоставить между собой, с другими материалами дела. При несоответствии показаний необходимо на это обратить внимание суда и в защитительной речи рассмотреть их с позиции защиты.

Особой оценки заслуживают *показания потерпевшего*. Иногда обстоятельства дела вынуждают защитника касаться в своей речи морального облика свидетеля или потерпевшего. В этих случаях необходима сдержанность в оценках и тактичность. Есть категория дел, по которым исследование в защитительной речи морально-психологического облика потерпевшего необходимо. Это, например, дела об изнасиловании, когда подсудимый, отрицая свою вину, ссылается на то, что физическая близость возникла с согласия потерпевшей.

Для правильной оценки показаний потерпевшего необходимо проанализировать поведение последнего в момент совершения преступления, т. к. иногда сами жертвы своим неправильным поведением провоцируют подсудимых на совершение противоправных действий.

Экспертиза. Особенность оценки экспертизы определяется тем, что это доказательство основано на специальных познаниях эксперта. В речи следует коснуться оценки: а) личности эксперта с точки зрения его подготовленности к даче заключения, а также его объективности; б) пределов компетентности эксперта; в) фактов и выводов, содержащихся в заключении эксперта.

¹ Т. Живулина, С. Травин «Защита по уголовному делу», под ред. Е. Ю. Львовой, М., 1998, С. 109-134.

При анализе доказательств не следует забывать и о *вещественных доказательствах*. В необходимых случаях можно обратить внимание суда не только на имеющиеся вещественные доказательства, но и на их отсутствие, когда, например, орудие преступления так и не было обнаружено.

Данные, характеризующие личность подсудимого. В защитительной речи адвокат сообщает суду данные о своем подзащитном, его прошлом, настоящем, его жизни, семье, здоровье. Если подсудимый виновен в совершении преступления, то защитник объясняет, как и почему его подзащитный встал на путь правонарушения. Говоря это, адвокат обращается не только к суду, но и к своему подзащитному, желая помочь разобраться в собственной жизни.

Как часто приходилось слышать адвокатские выступления, которые ограничивались простым перечислением анкетных характеристик, да медицинских справок, касающихся подзащитных. Думается, что адвокат должен постараться раскрыть внутренний мир подсудимого, его мировоззрение, проникнуть в его психологию, переживания, объяснить его поступки. Речь будет яркой и убедительной, когда Вы будете «болеть» за своего подзащитного, будете искренним в желании помочь ему. Необходимо выявить и показать суду то особенное, что присуще данному человеку.

В любом, даже очень непривлекательном для защиты деле можно и нужно найти объяснения, почему было совершено то, что вменяется в вину Вашему клиенту.

Однако, при характеристике подзащитного адвокат должен знать меру, иначе можно получить эффект обратный желаемому.¹

В заключительной части выступления адвокатом формулируются окончательные выводы позиции по данному делу. Оно состоит из обращения к суду с просьбой оправдания подсудимого, назначения наказания, не связанного с лишением свободы, условного осуждения, смягчения меры наказания, и т. д., в том

¹ Т. Живулина, С. Травин «Защита по уголовному делу», под ред. Е. Ю. Львовой, М., 1998, С. 109-134.

числе призыва к вынесению справедливого приговора и т. д. Заключение должно быть кратким и выразительным.

Форма защитительной речи

Защитительная речь должна быть *ясной и последовательной*. Ясность речи может быть достигнута простым и точным выражением мысли. Излагаемые оратором факты, их оценка и выводы должны быть строго последовательными и подчинены единой цели выступающего.

Продолжительность речи должна определяться с учетом конкретных обстоятельств дела и умения адвоката убеждать в правоте своей позиции. Длинные речи зачастую рассеивают внимание слушателей и не достигают своей цели – доказать и убедить суд в правоте своей позиции.

Язык. Хорошее знание языка и богатый словарный запас являются залогом выразительной и красивой речи. Нельзя злоупотреблять словами «паразитами» и выражениями: «ну», «вот», «значит», «так сказать» и т. д. Злоупотребление этими выражениями усложняют восприятие самой речи, отвлекая внимание, иногда и раздражая слушателей. Нельзя также злоупотреблять иностранными словами, они могут быть не всегда понятны, и сленгами, они портят официальную судебную речь

Нельзя пренебрегать *звучанием речи*. Скорость произношения должна соответствовать содержанию речи. Напряжение голоса должно быть естественным, никогда не нужно кричать или произносить речь шепотом. Нужно говорить отчетливо и неторопливо. Необходимо учиться ораторскому искусству.

Некоторые *жесты и мимика* выступающего могут подкрепить его речь, подчеркивая ее наиболее важные, ключевые моменты. Нужно контролировать выражение своего лица, движение рук, поворот головы. Неумеренная жестикуляция, шмыгание носом, кряхтение могут отвлечь внимание слушателей от содержания речи.

В речи можно использовать *демонстрацию* схем, рисунков, фотографий места происшествия, орудий преступления и др., также можно привести к месту подходящую *историю*

или *аналогию*, которые способствуют привлечению внимания слушателей.

Внешность и одежда адвоката при выступлении в суде также важны. Строгий деловой костюм, опрятный внешний вид, могут только усилить эффект речи, вызывая доверие и симпатию слушателей, тогда как, неряшливый внешний вид адвоката может лишь обесценить речь.

2.4.2. Тренинг по освоению практических навыков проведения прямого и перекрестного допроса в суде

План:

1. Фокусировка внимания путем объявления и обсуждения целей занятия – 5 мин.;
2. Тренинг по проведению прямого и перекрестного допроса в суде с использованием методов «Работа в малых группах», «Аквариум» – 40 мин.;
3. Подведение итогов занятия – 5 мин.

Итого: 50 мин.

1. Вводная часть

На начальном этапе практического занятия, прежде чем перейти к ее тренинговой части, следует обсудить ее цели, в качестве которых являются:

- закрепление лекционного материала в части проведения прямого и перекрестного допроса в суде;
- выработка практических навыков по проведению прямого и перекрестного допроса в суде.

2. Тренинговая часть

Для закрепления лекционного материала в части проведения прямого и перекрестного допроса в суде студентам предлагается просмотр памяток на флипчартах следующего содержания:

ПАМЯТКА О ПРАВИЛАХ ВЕДЕНИЯ
ПРЯМОГО ДОПРОСА

Помните, лучше всего выиграть дело при прямом допросе!

При этом необходимо:

1. Представить неоспоримые факты – даже если другая сторона не подвергает сомнению некоторые из Ваших фактов, чтобы суд их учел, нужно суду изложить показаниями свидетеля или посредством других доказательств. Суд не учитывает факт, который не представлен;
2. Настаивайте на достоверности оспариваемых фактов. Представьте доказательства достоверности фактов, которые другая сторона опровергает;
3. Используйте свидетелей для подтверждения достоверности документов или иных вещественных доказательств;
4. Удерживайте внимание суда. Прямой допрос нужно использовать с наибольшей эффективностью;
5. Остановитесь на надежности свидетелей, причинах их поведения, давайте пояснения на вопросы, которые вызывают другие вопросы, которые могут увести внимание суда от основной мысли;
6. Избегайте:
 - беспорядочности (включайте только те факты, которые подтверждают Вашу позицию);
 - недоказуемости (избегайте фактов, которые нельзя доказать);
 - недостоверности (если показания кажутся сомнительными, у суда могут возникнуть сомнения в объективности показаний свидетелей).

Тренинговую часть предлагается продолжить выполнением упражнения направленного на отработку навыков задавания целенаправленных вопросов и собирания всей необходимой информации по делу.

Упражнение 1. Всем студентам предлагается ознакомиться с нижеследующей фабулой дела:

10 ноября 2005 г. в 16:20 час. на пересечении ул. Байтик Батыра и ул. Киевская г. Бишкек произошло столкновение автомашины «Мерседес-200» гос. №S23-15N под управлением Малышева Ивана Алексеевича и автомашины №BA3-2106 гос. №BA 14-12 под управлением Акматова Алмаза Бакеновича, в результате которого Акматов А. Б. получил тяжкие телесные повреждения. Малышев И. А. обвиняется в нарушении правил дорожного движения (двигаясь по ул. Байтик Батыра в северном направлении на большой скорости поехал на красный свет светофора и совершил столкновение) с причинением тяжких телесных повреждений потерпевшему.

Свидетелями ДТП были таксисты (Иванов А. А. и Базаров А. Н.), которые в момент столкновения стояли на ул. Киевская г. Бишкек и видели как стоявшая рядом с ними автомашина BA3-2106 гос. №BA 14-12 под управлением Акматова А. Б. только что отъехала с пассажиром по ул. Киевская в западном направлении, проехала метров 100-150, она поехала на зеленый сигнал светофора, и столкнулась с мчащейся по ул. Байтик Батыра «Мерседесом».

Пассажир автомашины BA3-2106 гос. №BA 14-12 сразу после столкновения вышел из автомашины и не дожидаясь приезда ГАИ уехал на другой автомашине, так как явно торопился. Его личность органами следствия не установлена.

Свидетелями по делу выступают Акбарова Б. К. и Казаков А. К., которые работают с Малышевым И. А. в одной Компании, в момент столкновения они находились в салоне автомашины «Мерседес». Они утверждают, что Малышев И. А. ехал на небольшой скорости и в момент столкновения проезжал на зеленый сигнал светофора.

После прочтения фабулы дела попросите студентов разбиться на четыре группы (по 3-4 человека). Попросите группы самостоятельно разработать перечень вопросов для проведения допроса:

Группа №1 – свидетеля обвинения Иванова А. А.

Группа №2 – свидетеля защиты Казакова А. К.

Группа №3 – подсудимого Малышева И. А.

Группа №4 – потерпевшего Акматова А. Б.

На самостоятельную работу предоставьте 5 минут. По завершению работы в группах, попросите каждую группу презентовать свои наработки. В качестве результата работы каждая группа представляет список вопросов, зафиксированных на специальных флипчартах. Представители групп излагают сформулированные вопросы и дают пояснения конкретным целям постановки этих вопросов. Все группы обсуждают подготовленные каждой группой вопросы с тем, чтобы установить повторяющиеся, уточнить формулировки вопросов и целесообразность их постановки, сформировать окончательный перечень вопросов.

Для проведения анализа преподаватель может предложить следующий перечень примерных вопросов.

Вопросы свидетелям:

1. Знакомы ли с подсудимым (потерпевшим), в каких отношениях с ними состоите?
2. Где и кем работаете, каков род Вашей деятельности?
3. Давно ли управляете автомашиной?
4. Хорошее ли у Вас зрение?
5. Где произошла авария?
6. Где в это время Вы находились?
7. В момент столкновения автомашин куда Вы смотрели?
8. Видели ли Вы как произошло столкновение?
9. Вы хорошо знаете этот перекресток?
10. Работал ли в тот день светофор на этом перекрестке?
11. С какой скоростью, и на какой сигнал светофора двигались столкнувшиеся автомашины?
12. Кто был за рулем указанных автомашин?

Вопросы участникам ДТП (подсудимому и потерпевшему):

1. Знакомы ли вы с подсудимым (потерпевшим)?
2. С какого времени управляете автомашиной?
3. Ранее совершали ли нарушения правил дорожного движения?
4. Когда вы подъехали к перекрестку улиц Байтик Батыра и Киревская, вы видели какие-нибудь еще машины?
5. С какой скоростью Вы ехали?

6. На какой сигнал светофора Вы ехали?
7. Что вы сделали после того, как подъехали к перекрестку?
8. Поехал дальше, через перекресток?
9. Кто находился в вашей автомашине в момент столкновения?
10. Что произошло потом?
11. Употребляли ли вы в тот день спиртное?
12. Кто виноват в случившемся?
13. Когда Вы увидели перед собой автомашину?
14. Принимали ли вы меры к предотвращению столкновения?
15. Какие телесные повреждения вы получили?
16. Нанесен ли Вам в результате ДТП материальный ущерб, на какую сумму?

Для проверки качества подготовленных вопросов рекомендуется провести имитацию прямого и перекрестного допроса свидетелей. Для выполнения данного задания используется метод «Аквариум».

Данный метод можно представить как театр, в котором есть зрительный зал и сцена. Студентам раздаются роли участников судебного процесса по вышеприведенной фабуле дела (судья, прокурор, подсудимый, потерпевший, адвокаты и другие).

Студенты, исполняющие роли, выступают в качестве актеров, а студенты, которые за ними наблюдают – в качестве зрителей (наблюдателей, оценивающих действия всех участников процесса).

Этот метод дает возможность участвующим анализировать действия, исполняемые другими и при этом не участвовать самим. Анализ ситуации развивает критическое мышление у студентов и дает им возможность самостоятельно выработать пути решения возникшей проблемы без помощи преподавателя.

В данном случае выберите из аудитории двух человек для исполнения роли свидетелей Иванова А. А. и Казакова А. К., двух человек для исполнения роли обвинения, двух человек для исполнения роли защиты и одного человека для исполнения роли судьи.

Свидетелей удалите из аудитории и попросите их еще раз ознакомиться с фабулой дела. При этом напомните, что в ходе

допроса им необходимо строго придерживаться изложенных в фабуле обстоятельств.

Обвинителям и адвокатам предоставьте нижеследующее задание:

- проанализируйте содержание подготовленных свидетелям вопросов и их логическую последовательность;
- оцените вопросы и ожидаемые на них ответы с точки зрения подкрепления Вашей позиции;
- проведите прямой и перекрестный допросы свидетелей;
- дайте оценку показаниям допрошенных свидетелей с учетом Ваших ожиданий.

Судью попросите провести инсценировку по следующему сценарию:

1. Пригласите свидетеля;
2. Уточните его биографические данные;
3. Уточните, в каких отношениях свидетель состоит с подсудимым (потерпевшим);
4. Предупредите свидетеля об уголовной ответственности за дачу ложных показаний и за отказ от дачи показаний (ст. ст. 330, 331 УК КР);
5. Предоставьте слово для ведения допроса: стороне пригласившей свидетеля (прямой допрос); противоположной стороне (перекрестный допрос);
6. Поблагодарите свидетеля и пригласите его занять место в зале.

После окончания допроса проводится его анализ, дается оценка заданным вопросам и достижению целей ролевой игры. Адвокаты и обвинители, проводившие допрос высказывают свое мнение о возникших сложностях. Наблюдатели судебного процесса оценивают действия адвокатов по проведению прямого и перекрестного допроса. На основе качества и результативности заданных вопросов преподаватель со студентами делает прогноз о выводах в судебном решении и подводит итоги проведенной ролевой игры.

3. Заключительная часть

При подведении итогов следует вернуться к целям практического занятия, чтобы путем совместного обсуждения опреде-

лись были ли они достигнуты или нет в процессе практического занятия.

При этом необходимо определить:

- Что нового узнали студенты?
- Какие именно практические навыки проведения прямого и перекрестного допроса освоили студенты?

2.4.3. Тренинг по освоению профессиональных навыков выступления адвоката в судебных прениях

План:

1. Фокусировка внимания путем объявления и обсуждения целей занятия – 5 мин.;
2. Тренинг по проведению прямого и перекрестного допроса в суде с использованием методов «Кластер», «Работа в малых группах» – 40 мин.;
3. Подведение итогов занятия – 5 мин.

Итого: 50 мин.

1. Вводная часть

На начальном этапе практического занятия, прежде чем перейти к ее тренинговой части, следует обсудить ее цели, в качестве которых являются:

- закрепление лекционного материала по освоению профессиональных навыков выступления адвоката в судебных прениях;
- освоение профессиональных навыков выступления адвоката в судебных прениях.

2. Тренинговая часть

Для закрепления лекционного материала по освоению профессиональных навыков выступления адвоката в судебных прениях, студентам предлагается вспомнить:

1. Что такое судебные прения, из чьих речей оно состоит?
2. Каким должно быть содержание выступления адвоката в судебных прениях?
3. Какова должна быть форма речи адвоката в судебных прениях?

Ответы, поступившие на второй и третий вопрос можно зафиксировать с использованием метода «Кластер» в следующем виде:

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ АДВОКАТА



Для проведения анализа поступивших ответов предлагается вывесить памятки следующего содержания:

ПАМЯТКА О СТРУКТУРЕ РЕЧИ

Речь должна состоять из 3 частей:

- вступительная часть;
- главная часть;
- заключительная часть.

После завершения повторения теоретического материала всю аудиторию предлагается разбить на несколько малых групп, в зависимости от количества участников, но так чтобы в каждой группе было не более 5 человек. И всем группам дать следующее задание:

1. используя материалы фабулы дела предыдущего занятия (фактические материалы дела, показания свидетелей и т. д.) составьте план своей защитительной речи подсудимого Малышева И. А. Время на работу – 5 мин.;
2. используя памятку о содержании защитительной речи, составьте содержание своей защитительной речи. Время на работу – 10 мин.;
3. используя памятку о форме защитительной речи, определите форму Вашей защитительной речи. Время на работу – 5 мин.;
4. Выберите одного участника из Вашей группы, который будет презентовать подготовленную Вами защитительную речь.

На работу в группах предоставляется 20 минут. Посоветуйте участникам выбрать из своего числа одного человека, который будет руководить работой группы, одного человека, который будет фиксировать и обобщать все идеи возникшие в группе, одного человека, который будет следить за временем.

По истечению времени на самостоятельную работу в группах, преподаватель предоставляет возможность всем презентующим изложить подготовленные ими речи. После завершения прослушивания наработок всех групп, преподаватель предлагает аудитории провести анализ и выработать рекомендации для устранения недостатков. Для большего эффекта, преподавателю рекомендуется продемонстрировать студентам отрывки из судебных речей таких известных адвокатов, как: Ф. Н. Плевак., А. Ф. Кони, В. Д. Спасовича, А. М. Урусова, С. Л. Ария или использовать отрывки из художественных фильмов.

3. Заключительная часть

При подведении итогов следует вернуться к целям практического занятия, чтобы путем совместного обсуждения определить были ли они достигнуты или нет в процессе практического занятия.

При этом необходимо определить:

- Что нового узнали студенты?
- Какие именно практические навыки выступления адвоката в судебных прениях освоили студенты?

РАЗДЕЛ III

Дополнительная тематика и рекомендуемый перечень вопросов и учебно-методической литературы для самостоятельной работы студентов

3.1. Тема: «Тактика профессиональной защиты прав человека и гражданина в уголовном процессе Кыргызской Республики»

Вопросы:

- 3.1.1. Тактика участия адвоката при производстве следственных действий;
- 3.1.2. Тактика профессиональной защиты по уголовным делам в суде первой инстанции;
- 3.1.3. Тактика профессиональной защиты по уголовным делам при обжаловании судебных актов апелляционной инстанции;
- 3.1.4. Тактика профессиональной защиты по уголовным делам при обжаловании судебных актов надзорной инстанции;
- 3.1.5. Тактика профессиональной защиты по уголовным делам по вновь открывшимся обстоятельствам;

3.2. Рекомендуемая учебная литература:

- 32.1. Ким О. Д., Молдоев Э. Э., Джалгасынова Г. Д., Ким М. О. Тактика профессиональной защиты прав человека и гражданина в уголовном процессе Кыргызской Республики. Учебно-методическое пособие. Бишкек. 2004;
- 3.2.2. Адвокатская деятельность. Учебно-практическое пособие. / Под общ. ред. В. Н. Буробина, – М.: Изд-во МНЭПУ, 2001;
- 3.2.3. Гаврилов С. Н. Адвокат в уголовном процессе. – М.: Юрист, 1997;
- 3.2.4. Козырев Г. Н. Институт защиты в уголовном судопроизводстве. – Ниж. Новгород, 1995;

3.3. Тема: «Профессиональная защита прав человека и гражданина в гражданском судопроизводстве Кыргызской Республики»

Вопросы:

- 3.3.1. Тактические особенности профессиональной защиты по делам искового производства: досудебная подготовка и судебное разбирательство;
- 3.3.2. Тактика профессиональной защиты по гражданским делам приказного производства;
- 3.3.3. Тактика профессиональной защиты по гражданским делам отдельной категории дел;
- 3.3.4. Тактика профессиональной защиты по гражданским делам особого производства;

3.4. Рекомендуемая учебная литература:

- 3.4.1. Ким О. Д., Молдоев Э. Э., Пак У. Ю., Ким М. О. Профессиональная защита прав человека и гражданина в гражданском судопроизводстве Кыргызской Республики. Учебно-методическое пособие. Бишкек. 2004;
- 3.4.2. Адвокатская деятельность. Учебно-практическое пособие. // Под общ. ред. В. Н. Буробина, – М.: Изд-во МНЭ-ПУ, 2001;
- 3.4.3. Ватман Д. П. Речи советских адвокатов по гражданским делам. – М., 1994;
- 3.4.4. Гаррис Р. Школа адвокатуры. Тула: Автограф, 2001.

3.5. Тема: «Тактика профессиональной защиты с использованием международных механизмов защиты прав человека»

Вопросы:

- 3.5.1. Тактические особенности профессиональной защиты прав человека в международных органах по защите прав человека;
- 3.5.2. Тактические особенности профессиональной защиты прав человека в Комитете по правам человека ООН;
- 3.5.3. Тактические особенности профессиональной защиты прав человека в Комиссии по правам человека СНГ;

3.5.4. Тактические особенности профессиональной защиты прав человека в Европейском суде по правам человека.

3.6. *Рекомендуемая учебная литература:*

3.6.1. Ким О. Д., Мусабеева Ч. А., Пак У. Ю. Тактика профессиональной защиты с использованием международных механизмов защиты прав человека. Учебно-методическое пособие. Бишкек. 2004;

3.6.2. Адвокатская деятельность. Учебно-практическое пособие. // Под общ. ред. В. Н. Буробина, – М.: Изд-во МНЭ-ПУ, 2001;

3.6.3. Бюргенталь Томас. Международные права человека. Алматы.: «Гылым», 1999;

3.6.4. Защита прав человека. : Сб. док-тов 1998 – 2000 // Под общ. Ред. О. О. Миронова. – М.: Изд-во «Юрид. Лит.», 2001;

3.6.5. Левин Лиа. Права человека: вопросы и ответы. – М.: «ЮНЕСКО»-ИНТЕРПАКС», 1998.

Подписано к печати – 22.09.2006
Гарнитура «Times»
Усл. печ. л. 8,0. Тираж 300 экз. Заказ №866



Изготовлено в типографии ОсОО «М Maxima»
720000, Кыргызская Республика, г. Бишкек, ул. Логвиненко, 27
Тел.: +/996 612/ 900 435, 902 907. Факс: +/996 612/ 900 407
E-mail: m_maxima@infotel.kg