



# ЧОТИРИ ПОРАДИ ДЛЯ ЗАКЛЮЧНОЇ ПРОМОВИ

від Кріса Бентлі, юриста з Канади

## ПІДГОТОВКА



Знайте свою справу, знайте свого клієнта. Пам'ятайте про те, що має довести прокурор і як він збирається це зробити.

Думайте, як нівелювати позицію обвинувачення. Які позитивні аргументи проілюструвати своїми доказами.

## ДОПИТ СВІДКІВ



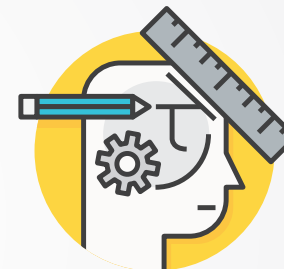
Допитуйте свідків це з повагою. Ви не дійова особа, ви — адвокат. Якщо прокурор заявляє щось обурливе, не збурюйтесь. Поводьтесь шанобливо. Не виказуйте ніяких емоцій.

## ПРЕЗЕНТАЦІЯ АРГУМЕНТІВ



Оберіть два-три найсильніші аргументи, чому прокурор не довів вину вашого клієнта. Говоріть про ті обставини, які дійсно мав довести прокурор, і переконайтесь, що ваші аргументи об'єктивно стосуються доказів, які були представлені.

## БЕЗСТОРОННІСТЬ



Люди інколи думають, що вони виглядають більш переконливо, коли асоціюють себе з клієнтом. Але це не так. Найбільш переконливим є той адвокат, який може виділити сильні позиції у своїй справі, поєднати їх із сильними сторонами іншої сторони і чітко пояснити, що сильні аргументи іншої сторони, якими б переконливими вони не були, не є достатніми для переконання судді.