

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
**(ФГБОУ ВО «АмГУ»)**

**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ЮРИДИЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ**

**сборник учебно-методических материалов**

для направления подготовки: 40.03.01 Юриспруденция

Благовещенск 2017 г.

*Печатается по решению  
редакционно-издательского совета  
юридического факультета  
Амурского государственного университета*

*Составитель: Медведева Э.В.*

Теория и практика юридического консультирования: сборник учебно-методических материалов для направления подготовки 40.03.01 - Юриспруденция – Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2017.

© Амурский государственный университет, 2017

© Кафедра уголовного права, 2017

© Медведева Э.В., составление

## Содержание

1. Методические рекомендации по изучению дисциплины «Теория и практика юридического консультирования»
2. Краткое содержание курса лекций
3. Методические рекомендации (указания) к практическим занятиям
4. План практических занятий
5. Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов
6. Вопросы для контроля самостоятельной работы обучающегося по отдельным темам
7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

## **1. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ «ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ЮРИДИЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ»**

Основными формами изучения дисциплины и проведения текущего и промежуточного контроля являются: лекции, практические занятия, решение задач, аналитическая работа с текстами правовых документов, тестирование. Итоговый контроль – зачет.

Важным условием успешного изучения дисциплины является системный подход в организации учебного процесса. При изучении дисциплины следует обращать особое внимание на освоение понятийного аппарата, а также на изучение содержания юридических норм, составляющих важнейшие институты отрасли.

С этими целями, помимо изучения лекционных материалов, необходимо использование текстов правовых актов. Для глубокого и качественного усвоения материала курса, прежде всего, рекомендуется внимательно ознакомиться с рабочей программой, тематическим планом дисциплины, планами практических занятий, заданиями для самостоятельной работы, рекомендованной литературой (учебниками, учебными пособиями, хрестоматиями и научными трудами).

Аудиторная работа студента предполагает: во-первых, активную мыслительную деятельность во время посещения лекционных занятий, которые являются основной формой организации учебного процесса. Во-вторых, активное участие в проведении практических занятий. Аудиторная работа дополняется самостоятельной работой студентов с материалами лекций, подготовкой к практическим занятиям, выполнением заданий для самостоятельной работы по темам курса.

Методические указания по изучению теоретического курса.

Важной формой усвоения знаний по курсу является лекция. Работа студента над лекцией состоит из трех этапов. Первый из них подготовка к лекции, т. е. самостоятельное ознакомление с материалом следующей лекции при помощи учебника и др. источников. Подобный подход существенно облегчит восприятие материала, будет способствовать более глубокому его усвоению.

Главная стадия – это прослушивание лекции. Для того чтобы усвоить основные положения лекции, запомнить ее, необходимо конспектировать излагаемый материал. Следует помнить, что конспект – это не стенографирование лекции, а сокращенная запись главного. Подзаголовки разделов лекции, новые имена и понятия, определения и наиболее важные обобщающие выводы следует записывать полностью, иначе потом их будет трудно воспроизвести. Точно также должны быть полностью воспроизведены ссылки на правовые акты и специальную литературу. Аргументация общих юридических положений, обоснования и доказательства выводов, характеристика предметов или явлений могут быть записаны сокращенно. Важно также отчетливо представить себе и воспроизвести в записи внутреннюю связь между отдельными аргументами, чтобы вся аргументация или характеристика была записана как стройное целое. Иллюстративный материал-факт, примеры, казусы можно записывать совсем кратко. В тетради, предназначенной для конспектирования лекций, следует оставлять поля с таким расчетом, чтобы после прочтения лекционного материала можно было сделать примечания, исправления, дополнения, привести примеры.

Третий этап работы студента над лекцией - это своевременная работа над конспектом, которая позволит не только исправить оплошности в записях, но и прочнее усвоить материал лекции.

## **2. КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ КУРСА ЛЕКЦИЙ**

### **Лекция №1**

#### **Тема: Задачи юридического консультирования**

Хочется начать с тезиса о том, что работа юриста во многом так или иначе связана с консультированием, вне зависимости от рода деятельности внутри профессионального сообщества. При этом деятельность юриста практически всегда связана с наличием конфликта, подразумевающего разнонаправленность, а то и полярность интересов сторон.

Типология отношений, участниками которых являются юрист и клиент, – вопрос достаточно актуальный в последнее время. Кто в этих отношениях кто, как должно быть организовано их продуктивное взаимодействие и в каких целях – это основные вопросы, на которые сегодня нужно отвечать.

Всякому, что выходит на рынок оказания юридических услуг, включая защиту общественных интересов, помощь слабым и обездоленным, зарабатывание денег, не может обойтись без клиента. Потому что без него эта деятельность и достижение поставленных целей будут невозможны. Следовательно, актуальным является вопрос: как клиенты находят себе юристов, почему из всей той массы людей с дипломами клиенты выбирают одних и упорно игнорируют других.

Эксперты утверждают, что реклама приводит 8 % клиентов. Это не свидетельствует о том, что не нужно тратить ресурсы на рекламу себя и своей деятельности. Придёт время, и это даст свои плоды. Это говорит о том, что нужно иметь правильные ожидания от такого вложения средств. Потому стенд размером 1 x 2 метра с фразой «Юридические услуги» или «Адвокат» не создаст ситуацию, в которой отбоя от клиентов не будет. Почему так?

Юридическая услуга имеет две важные характеристики, которые отвечают на этот вопрос. Первая заключается в том, что юридическая услуга сама по себе не до конца понятна клиенту. Типичный современный клиент, как оказывается, часто не до конца понимает, что она из себя представляет, что делает юрист в процессе её оказания, каков результат. Вторая характеристика касается субъекта, оказывающего услугу. Понятно, что им является юрист. Однако фактически услугу оказывает не юрист, а человек, который умеет делать определённую работу. Кто этот человек, что и как он умеет делать, можно ли ему доверять – клиент не знает, если встречает юриста впервые. И возможности получить полную и достоверную информацию об этом у него нет. А потому клиент осторожничает и редко заходит к юристу только «по вывеске». К кому же он обращается?

К знакомым юристам, а также к тем, кого ему рекомендуют люди, имеющие позитивный опыт взаимодействия с юристом. Эксперты утверждают, что первым способом юристов находят примерно 43 % клиентов, а вторым – 49 %. Объясняется это довольно просто. Когда мы сталкиваемся с проблемой, решение которой возможно только при помощи специалиста, то такового мы ищем сначала среди своих знакомых. Будь то стоматолог, портной или сварщик. Когда среди знакомых такого нет, мы обзваниваем тех знакомых, которые таких специалистов могут знать. И только потом ищем объявление или вывеску.

Но почему так? Потому что, помимо двух указанных выше характеристик, юридическая услуга обладает ещё и третьей. Речь идёт о том, что юридическая услуга – услуга доверительная. Ровно поэтому в отношениях клиент – адвокат клиент и называется доверителем. Следовательно, чтобы клиент пришёл, чтобы после завязались доверительные отношения и продуктивная деятельность юриста, клиент должен ему доверять. Пусть не всецело, но в какой-то степени точно. Поэтому логично возникает следующий вопрос: что лежит в основании доверия к юристу, что формирует его репутацию?

Мы привыкли думать, что репутацию и доверие формирует качественная работа. Ещё её можно в заданном нами контексте называть квалифицированной юридической помощью. Учёные и практики продолжают спорить о том, что это такое. На наш взгляд, признаками рабочего определения может быть следующее:

1. Это юридическая деятельность (в том смысле, что её осуществляет юрист), у неё есть свои цели и свои средства.
2. Эта деятельность направлена на удовлетворение правового интереса клиента.
3. Эта деятельность осуществляется специальными средствами.
4. Эта деятельность обладает такой характеристикой, как полнота.
5. Эта деятельность осуществляется в рамках права и обеспечивающих качество профессии специальных профессиональных правил – профессиональной этики юриста.

Бессмысленно спорить с тем, что квалифицированная юридическая помощь и как процесс, и как результат способна оставлять клиента довольным и доверяющим юристу. Однако, как оказывается, она не всегда обеспечивает успех. Для современного российского юриста, скорее всего, будет открытием следующее утверждение экспертов. А они утверждают, что клиенты в определённом количестве случаев готовы простить юристу его юридическую ошибку. Но! Они почти никогда не готовы прощать юристу отсутствие достаточного внимания к ним. Большая часть клиентов покидает юридическую фирму не потому, что её юристы плохо работают, а потому что фирма не заботится о них. «Можно быть классным профессионалом, качественно готовить меморандум и заключение, но если отсутствует сервис, клиент к вам не пойдёт». А это значит следующее. Если я ставлю перед собой задачу привлечения клиентов, то я вынужден думать не только о том, как сделать мою работу качественно, но и о том, чтобы качественно был выстроен клиентский сервис. Именно для того, чтобы каждый мой клиент оставался довольным не только моей работой, но и вниманием к себе. Сегодня именно такой подход может быть условием моего успеха и успеха моей фирмы.

Недоверчивый читатель, исповедующий субординационные отношения типа юрист – клиент, может возразить, сказав следующее: «Ну и пусть клиенты не доверяют. Пусть остаются недовольными. Всё равно придут, куда им деться!» На это я отвечу следующее. Конечно, придут. Пусть не все. Но некоторые – точно. Думаю, что не только юридические клиники сталкиваются с такими клиентами. Но давайте попробуем разобраться с тем, почему такой клиент всё равно придёт, с чем он придёт, а главное, к чему это приведёт.

Часто мы видим следующее. Такой клиент, имевший негативный опыт общения с юристом, либо имеющий другие причины не доверять представителям этой профессии, решает разобраться в своей проблеме сам. Не имея специальной компетенции, он начинает делать всё не то и не так. Он обращается не в тот суд и не с тем иском. Он реализует не ту позицию, делает это крайне неумело. Он пропускает сроки, обращается в вышестоящий суд, снова не так, и делает там не то. Он проходит все инстанции и когда вдруг попадает в тупик, начинает понимать, что, похоже, сам дальше действовать уже не может. И он приходит к юристу. Действительно, всё равно приходит. Но что происходит дальше?

А дальше юрист, проанализировав дело, обнаруживает, что оно загублено неумелыми действиями клиента, что все инстанции пройдены, и правовых средств решения проблемы клиента уже нет. Этический принцип добросовестности и следования интересам клиента требует от юриста решения, в соответствии с которым такому клиенту нужно отказать в оказании помощи. Именно мотивированный отказ будет этичным и добросовестным. Но оценит ли это клиент? Хорошо, если юрист сможет добиться высокой оценки своего профессионализма, воспользовавшись своим мастерством в области выстраивания продуктивной коммуникации. Но, скорее всего, он и все причастные к делу должностные лица будут обвинены таким клиентом в коррупции, в том, что закон написан для бандитов, и т. д. То есть клиент останется крайне недовольным даже в ситуации максимально добросовестного и компетентного поведения юриста. И какого-то дополнительного доверия к этому юристу и всему юридическому сообществу у такого клиента не возникнет. Скорее наоборот.

«Ну и что? – продолжит спрашивать меня мой собеседник. – В чём вредоносность такого последствия?» А ответ кроется в предложенных экспертами цифрах. Цифры говорят следующее: в среднем довольный клиент говорит о своём положительном опыте

взаимодействия с юристами людям. Наверное, мог бы говорить и с большим количеством. Но не будет, так как положительный отзыв сродни рекомендации и всегда связан со взятием на себя ответственности за неё. Рождаясь безответственным, всю жизнь убегая от ответственности, человек лишней раз не хочет возлагать её на себя. А потому он постарается лишней раз избежать рекомендации, так как в случае, когда она не оправдывается, что всегда не исключено, претензии могут быть предъявлены ему тоже. Но тот же человек будет действовать совершенно иначе, если опыт взаимодействия с юристом он получил негативный. Эксперты утверждают, что в таком случае недовольный клиент рассказывает об этом в среднем людям. А это значит, что сарафанное радио гораздо интенсивней распространяет негативную информацию, нежели позитивную. В ситуации, когда подмоченную репутацию исправить гораздо трудней, чем подмочить безупречную, можно согласиться с экспертами относительно того, что даже 2/3 довольных клиентов не гарантируют развития фирмы. А это делает очевидным, что каждый заботящийся о привлечении клиентов юрист, каждая юридическая фирма должны стремиться к тому, чтобы количество недовольных клиентов стремилось к нулю, каким бы невозможным это ни казалось. И делать это необходимо не только качеством работы, но и качеством клиентского сервиса. Последнее, похоже, далеко не очевидно для большинства современных представителей юридической профессии.

Тем же, кому это очевидно, будет интересно обратить внимание на «10 способов разозлить клиента». Итак клиента чрезвычайно злит: 1. Профессиональная или личная неубедительность юриста. 2. Исчезновение юриста / неведение клиента. 3. Неаккуратность и неорганизованность юриста. 4. Непонимание, сопряжённое с нежеланием понимать проблему клиента. 5. Непунктуальность юриста, сопряжённая с неубедительными попытками её оправдать. 6. Снижение уровня общения, сопряжённое с отсутствием возможности пожаловаться ответственному юристу при неисполнительности младшего юриста. 7. Неразделённость проблемы клиента всеми сотрудниками (отсутствие внимания). 8. Несогласованность внутри фирмы. 9. Дефицит времени у юриста. 10. Счёт с непонятным соотношением «цена/качество». Если вы хотите разозлить клиента и сделать его недовольным вами и вашей работой либо относитесь к таким последствиям безразлично, то, думаю, указанные способы использовать можно смело.

Если же ваша цель заключается в развитии себя и своего юридического бизнеса, то имеет смысл обратить внимание на следующие рекомендации экспертов. А они утверждают, что клиенты, говоря об удовлетворённости юридической услугой, прежде всего обращают внимание на то:

- насколько подробно и ясно юрист объяснил им существо дела;
- насколько компетентным кажется юрист.

Поэтому, оставаясь внимательным, подробным и «излучая компетентность», следует помнить:

- о необходимости выявления ожиданий клиентов и соответствующем их обеспечении;
- о проявлении мотивированного отношения к проблеме клиента (вместе со способностью слушать)<sup>16</sup>;
- о необходимости уделять достаточно времени (достаточно – с позиции клиента) для решения его проблемы;
- о необходимости объяснять клиенту соотношение цены и работы<sup>17</sup>;
- о пунктуальности в выполнении обещанного, необходимости держать клиента постоянно в курсе дела;
- постоянно проверять любезность всех сотрудников (начиная с приёмной и телефонных разговоров);
- постоянно информировать клиента о ходе исполнения поручения.

На постоянном информировании остановимся подробнее. «Юристам, как известно, свойствен динамичный подход к работе: по выполнении определённого этапа работы –

двигаться дальше! Нередко мы не задумываемся, что клиенту очень неуютно пребывать в неведении. Несообщённый результат в глазах клиента тождествен отсутствию результата. А отсутствие результата в глазах клиента ведёт к его нежеланию воспринимать полученный счёт. Отсюда – необходимость регулярно рапортовать клиенту о ходе работы. При этом «система оповещения клиента» должна быть отработана до мелочей. Кто-то любит получать СМС-ки, а кто-то требует обязательного телефонного звонка. Пусть ваш клиент получает информацию в том виде, которая ему более удобна. Каждый шаг юристу следует описать и сообщить. Только после такой работы ваш клиент с благодарностью осознает, что работа юриста не так безоблачна и легка, как об этом принято говорить.

Однако как бы эффективно ни была выстроена деятельность клиентоориентированной юридической фирмы, очевидно, что полностью избежать недовольства клиентов невозможно. По мнению экспертов, это является основанием для разделения задачи работы с неудовлетворёнными клиентами на две подзадачи. Первая заключается в минимизации моментов и причин неудовлетворённости. Вторая – в недопущении накопления недовольства, что предполагает в обязательном порядке следующие шаги:

1. При поступлении жалобы по телефону секретарь должен точно знать, кому переадресовать звонок.

2. Получив жалобу от клиента, партнёр или менеджер по работе с клиентами должен не переадресовывать её, а, выслушав внимательно клиента, сообщить о фиксации жалобы и о том, что незамедлительно будут приняты меры для прояснения ситуации.

3. Затем, независимо от того, обоснована ли жалоба, клиент должен быть либо приглашён для совместного разрешения ситуации, либо вопрос должен быть разрешён в телефонном разговоре.

4. Независимо от того, обоснована ли жалоба, клиенту необходимо направить официальное письмо с изложением ответа на его жалобу. Если требования клиента о принятии определённых мер не могут быть удовлетворены, то необходимо объяснить причину.

Выше были затронуты далеко не все аспекты клиентоориентированной юридической практики. Если оказание юридических услуг является «бизнесом», предстоит постичь многие иные тонкости, которые на первый взгляд не относятся к профессии юриста.

Начиная разговор о профессиональной этике, следует отметить, что нормы долга и ответственности, коими преимущественно являются нормы профессиональной этики, не могут устоять перед естественными устремлениями человека за минимальное количество времени максимально удовлетворить свои потребности в деньгах и славе. По словам одного из известнейших юристов прошлого А. Ф. Кони «идеалы постепенно начали затемняться и нравственные задачи отходить на второй план», весьма значительная часть адвокатов, не обременяя себя ни знанием, ни соблюдением корпоративных обычаев и традиций, всё больше и больше диффузирует в стряпчество, дискредитируя и ослабляя современную российскую адвокатуру, продолжая падение юридической профессии. Продолжение падения может привести, к тому, «что порядочному человеку стыдно будет принадлежать к адвокатской корпорации» (М. Д. Кельмановича).

Казалось бы, последствия неэтичного поведения очевидны. Но в силу получившегося замкнутого круга, апелляция сегодня к стыду, моральному и профессиональному долгу часто малоэффективна. Поэтому нередко занятия по адвокатской этике, на которых транслируется требование соблюдения этических правил, подкрепляются ссылкой на неприятности в виде дисциплинарной ответственности, которая может наступить в случае преступления нормы этического кодекса. Однако ситуация страха, заставляющая выполнять свои профессиональные обязанности в соответствии с требованиями этики, вряд ли должна быть присуща адвокатской профессии, ибо адвокатура, как и всякая другая юридическая профессия, предполагает высокого уровня образование и культуру, обладателям которых не нужен страх для регулирования их поведения. Защитник как представитель общества и клиента при этом является страхующим элементом, потому что пока деятельность осуществляет человек, даже при самом добросовестном отношении к ней возможны

ошибки и злоупотребления. В том числе и этим обстоятельством обусловлена дискуссия относительно введения адвокатской монополии на оказание юридических услуг.

Получается, что низкое качество работы, неэтичное поведение, подрывающие доверие к адвокатскому сообществу, ведёт не только к тому, что люди перестают обращаться за помощью к адвокатам, но и к тому, что это используется против самих адвокатов и адвокатуры при решении важнейших правовых, политических, социально-экономических, а также стратегических задач.

Само собой понятно, что, выбирая адвоката, они из двух одинаково знающих и талантливых отдадут предпочтение тому, который лучше соблюдёт их интересы, т. е. будет менее совестлив и разборчив в способах ведения дела. Поэтому адвокату выгодно быть «нечестным». А это значит, что адвокатура является чрезвычайно скользким и опасным поприщем для деятельности и в связи с этим более, чем какой-либо иной род деятельности нуждается в построении надлежащим образом профессиональной этики.

Служа общественным интересам, адвокатура, как профессионально созданная для консультирования структура призвана ограничивать ошибки и произвол власти путём охраны и защиты прав и интересов людей. Необходимыми условиями реализации такого предназначения является независимость и доверие к адвокатам и адвокатскому сообществу в целом. Всё это требует соответствия деятельности адвокатов сформулированными в сообществе правилами этики адвокатов.

**К основным этическим правилам относятся следующие:**

**1. Интерес клиента:**

-в большинстве случаев является определяющим при решении вопроса о принятии на себя поручения, формулировании адвокатом цели своей деятельности в каждом конкретном деле. И это объяснимо, так как вряд ли адвокатура будет отвечать своему назначению, если результат работы адвоката будет во всех случаях кардинально противоречить правовому интересу клиента. Клиент обращается за помощью к адвокату, поручая ему ведение своего дела, отсюда адвокат, принявший поручение, по общему правилу не имеет права игнорировать интерес клиента и действовать против него.

**2. Правило добросовестности:**

-в соответствии с которым адвокат, действуя целеобусловленно, заботится об устранивании всего, что препятствует мировому соглашению, а если оно является (стало) невозможным, то в разумные сроки должен сделать в рамках права всё необходимое, ничего лишнего, не вводя клиента в заблуждение, будучи честным с ним. Правило добросовестности запрещает адвокату принимать поручения на оказание юридической помощи заведомо больше, чем адвокат в состоянии выполнить, а также поручения, исполнение которых будет препятствовать исполнению другого, ранее принятого поручения. Это же правило заставляет адвоката быть избирательным в выборе дел. Так, адвокат не вправе брать за заведомо безнадежные дела, а принимает поручение на ведение дела, если оно содержит в себе юридические сомнения, не исключающие возможности разумно и добросовестно его поддерживать и отстаивать.

**3. Компетентность:**

-незнание законов со стороны адвоката не только подрывает доверие к нему и не соответствует его достоинству, но может принести доверителю непоправимый ущерб. Только компетентный адвокат способен добросовестно выполнять свои профессиональные обязанности. А потому каждый адвокат неустанно обязан повышать свою профессиональную компетентность. Соответствующая обязанность закреплена ст. 7 Федерального закона об адвокатской деятельности и адвокатуре.

**4. Правило правомерности:**

-в соответствии с которым адвокат, защищая законный интерес клиента, не волен в выборе средств и не может избирать те, которые противоречат праву. В противном случае он не будет отличаться от тех правоприменителей, которые позволяют себе творить произвол.

## **5. Адвокатская тайна:**

-профессиональная тайна адвоката представляет собой иммунитет доверителя, предоставленный последнему Конституцией РФ. Профессиональная тайна является безусловным приоритетом деятельности адвоката. Срок хранения тайны не ограничен во времени. Адвокат не может быть освобожден от обязанности хранить профессиональную тайну никем, кроме доверителя.

Правила сохранения профессиональной тайны распространяются на:

- факт обращения к адвокату, включая имена и названия доверителей;
- все доказательства и документы, собранные адвокатом в ходе подготовки к делу;
- сведения, полученные адвокатом от доверителей;
- информацию о доверителе, ставшую известной адвокату в процессе оказания юридической помощи;
- содержание правовых советов, данных непосредственно доверителю или ему предназначенных;
- все адвокатское производство по делу;
- условия соглашения об оказании юридической помощи, включая денежные расчеты между адвокатом и доверителем;
- любые другие сведения, связанные с оказанием адвокатом юридической помощи<sup>86</sup>.

Адвокат не вправе давать свидетельские показания об обстоятельствах, которые стали ему известны в связи с исполнением профессиональных обязанностей. Адвокаты, осуществляющие профессиональную деятельность совместно на основании партнерского договора, при оказании юридической помощи должны руководствоваться правилом о распространении тайны на всех партнеров.

## **6. Конфликт интересов:**

-предотвращение (устранение) конфликта интересов заложено в нормах процессуальных законах, корпоративных нормативных актах.

## **7. Служение праву.**

В соответствии со ст. 48 Конституции РФ каждому гарантируется право на получение квалифицированной юридической помощи, в том числе в случаях, предусмотренных действующим законодательством, бесплатно.

В Российской Федерации имеется большое количество институтов общества и государства, работающих в этой «нише»: адвокатура, государственные юридические бюро, уполномоченные по правам человека, нотариат, прокуратура, юридические службы государственных и муниципальных органов, учреждений и организаций различных форм собственности, правозащитные общественные организации, юридические клиники и др. Такое многообразие позволяет гражданину выбрать для него оптимальный способ защиты своих прав и законных интересов и одновременно затрудняет такого рода выбор.

Несмотря на имеющиеся различия в функциях, полномочиях этих органов и организаций, принадлежности их к институтам гражданского общества либо государства, правовая помощь оказывается населению в виде консультаций (юридических советов) и справок по законодательству, составления юридических документов и представительства интересов граждан в судах. Это позволяет говорить о том, что приобретенные в ходе освоения данной дисциплины профессиональные ориентиры обязательно пригодятся, независимо от их профессиональной ориентации и последующего места работы.

Многообразие организационных форм оказания правовой помощи обуславливает наличие большого количества правовых актов, регламентирующих осуществление данной деятельности как на уровне Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, так и рамках отдельных ведомств.

Особое внимание необходимо обратить на специфику оказания юридической помощи в отдельных сферах правового регулирования. В частности, защитником обвиняемого на предварительном расследовании может быть только адвокат (ст. 49 УПК РФ),

прокуратура инициирует рассмотрение гражданского дела лишь в защиту отдельных категорий граждан либо по определенным категориям дел (ст. 45 ГПК РФ) и т.д.

Отдельно должна быть рассмотрена проблема оказания бесплатной правовой помощи. В данном случае следует остановиться на особенностях её осуществления как отдельными органами и организациями, так и в различных регионах России. Обратит внимание на разницу в возможностях получения гражданами бесплатной правовой помощи в различных регионах РФ.

Так, правовая помощь, оказываемая всеми государственными и муниципальными органами, как правило, является бесплатной, однако она ограничена определенным узким кругом вопросов и адресована определенным категориям граждан.

Юридическая помощь, оказываемая адвокатами и нотариусами, напротив, в подавляющем большинстве случаев является платной. Основания и порядок предоставления бесплатной помощи данными структурами определены законодателем как на федеральном (ст. 51 УПК РФ, ст. 50 ГПК РФ, ст. 22 Федерального закона «О статусе военнослужащих», ст. 26 Федерального закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» и др.), так и на региональном уровне недостаточно четко и последовательно, что вызывает серьезные затруднения в её получении гражданами.

В рамках решения данной задачи государством предусматривается создание системы государственных юридических бюро, призванных восполнить существующие проблемы в оказании бесплатной квалифицированной юридической помощи населению.

В данных условиях значительную роль призваны играть существующие при вузах и общественных организациях юридические клиники. Такая клиника организована и действует в АмГУ, работу ведут магистранты под руководством преподавателя.

Согласно ч. 2 ст. 22 Федерального закона от 21 ноября 2011 года № 324 - ФЗ «О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации» (далее – ФЗ № 324) юридические клиники (студенческие консультативные бюро, студенческие юридические бюро и др.) наряду с негосударственными центрами бесплатной юридической помощи являются участниками негосударственной системы бесплатной юридической помощи. При этом под юридической клиникой законодатель понимает юридическое лицо или структурное подразделение образовательного учреждения высшего профессионального образования, созданное для реализации следующих целей:

1) создание условий для реализации установленного Конституцией Российской Федерации права граждан на получение квалифицированной юридической помощи, оказываемой бесплатно в случаях, предусмотренных ФЗ № 324, другими федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации;

2) формирование и развитие государственной системы бесплатной юридической помощи, а также содействие развитию негосударственной системы бесплатной юридической помощи и ее поддержка со стороны государства;

3) создание условий для осуществления прав и свобод граждан, защиты их законных интересов, повышения уровня социальной защищенности, а также обеспечение их доступа к правосудию;

4) правовое информирование и правовое просвещение населения;

5) формирование у обучающихся по юридической специальности навыков оказания юридической помощи (ч. ч. 1, 2 ст. 23, ч. 4 ст. 28 ФЗ № 324).

В связи с законодательно определенными целями, а также для закрепления, углубления и обогащения профессиональных знаний студентов (магистрантов) в 2013 году при юридическом факультете Амурского государственного университета г. Благовещенска была открыта Юридическая клиника.

В течение прошлого учебного года прием и консультирование граждан осуществляли магистранты 1 курса юридического факультета Амурского государственного университета на протяжении всего учебного года, отработав в клинике каждый согласно разработанному графику в течение 180 учебных часов (с 9 до 17 часов ежедневно за исключе-

нием воскресенья), что предоставляло дополнительные удобства как практикантам, так и клиентам.

В ходе работы клиники закрепили полученные теоретические знания об этических правилах (интерес клиента, добросовестность, компетентность, правомерность, адвокатская тайна, ситуация конфликта интересов, служение праву). Студенты приобрели практические навыки работы с клиентами включая все ее этапы (от интервьюирования до консультирования), обращая внимание на ответственное отношение к порученному делу.

Кроме того, студентами были подготовлены обобщения судебной практики по актуальным вопросам социальной направленности с тем, чтобы расширить их кругозор и способствовать умению к самостоятельному анализу и работе в правоприменительной сфере.

В отсутствие клиентов студенты самостоятельно решали творческие задания на основе реальных правовых казусов, с подготовкой мотивированных ответов.

Вместе с тем, работа с клиентами была основным звеном в деятельности юридической клиники. В ходе осуществления практической деятельности проявлялись как достоинства, так и недостатки профессиональной подготовки, которые были наглядно видны практикантам. Имели место характерные для подобного рода юридических консультаций недостатки. К примеру, сложности с определением предмета обращения и отрасли права, к которой оно относится влекли трудности, связанные с правовой оценкой ситуации. Неумение отказывать клиентам в их просьбах даже тогда, когда обращения носили не правовой характер и не требовали вмешательства, также сопровождало практикантов в ходе работы.

Вместе с тем, необходимо отметить, что сам процесс работы и ее итоги показали чрезвычайную заинтересованность в получении практических навыков. Общение с клиентами способствовало ответственному отношению к делу. Благодарные отзывы клиентов, вынесение судами решений об удовлетворении заявленных требований по результатам рассмотрения подготовленных заявлений (жалоб) безусловно вселили оптимизм и веру в себя.

За указанный период в Юридическую клинику обратилось более тридцати человек по различным правовым вопросам: возмещение в счет причиненного вреда здоровью; обеспечение жильем детей – сирот и граждан, связи с прохождением ими службы в органах МВД, а также граждан по основаниям, предусмотренным федеральной целевой программой «Жилище»; получение наследства; возмещение затрат, связанных с приобретением лекарственных средств; получение пенсии в связи с потерей кормильца, перерасчет размера пенсий; оплата капитального ремонта в многоквартирном жилом доме; признание права собственности, а также заключение договора дарения на жилые дома, гаражи; определение порядка общения с ребенком; реструктуризация задолженности по коммунальным платежам; установление платы за оказываемые услуги; обжалование постановлений по делам об административных правонарушениях, решений судов по гражданским делам; неисполнение судебных решений.

Магистрантами были рассмотрены все поступившие обращения. При этом в соответствии с действующим законодательством в рассмотрении обращений, касающихся производства по уголовным делам, а также в связи с неисполнением обязательств коммерческого характера обратившимся на прием было отказано.

По результатам обращений магистрантами во всех случаях обращений по профилю клиники были подготовлены мотивированные письменные ответы и даны устные консультации. При наличии правовых оснований одновременно с подготовкой ответов заявителям были подготовлены проекты соответствующих правовых актов (исковых заявлений, жалоб, договоров гражданско-правового характера). Имели место случаи отказа в удовлетворении требований заявителей, в некоторых случаях ответы содержали разъяснения действующего законодательства.

Необходимо отметить, что судами удовлетворены требования по всем заявлениям

(жалобам).

Так, по результатам рассмотрения жалобы Ш. по делу об административном правонарушении судьей Благовещенского городского суда производство по делу прекращено в связи с недоказанностью обстоятельств, на основании которых вынесено постановление уполномоченного должностного лица ГИБДД.

Судебным решением удовлетворены требования гражданки К. о признании права собственности на недвижимое имущество(гараж).

Анализ работы позволяет сделать вывод о том, что работа юридической клиники чрезвычайно важна, поскольку помимо выполнения основной функциональной задачи по оказанию бесплатной юридической помощи гражданам (общение с клиентами, поиск правовых решений, подготовка письменных мотивированных ответов и проектов правовых актов), клиническая деятельность, связанная с подготовкой анализов и обобщений судебной практики по отдельным вопросам, правовых инструкций, решением творческих заданий, а также взаимодействием с коллегами по «офису» (практикантами и преподавателем – куратором), несомненно способствовала закреплению полученных за время учебы теоретических знаний и переводу усилий магистрантов в область практической деятельности.

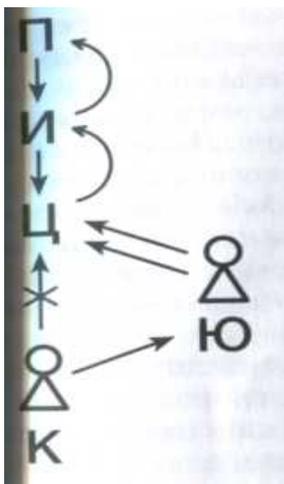
На юридической клиники АмГУ тематические консультации проводят также представители органов прокуратуры ФССП, адвокаты.

Итак,



## Лекция № 2.

### Тема: Коммуникативные навыки юриста.



Клиент обращается за помощью к юристу потому, что не имеет собственных достаточных ресурсов для решения своей проблемы. В этом смысле юрист, взявшийся за дело, выступает средством решения проблемы для своего клиента. Схематично это выглядит так.

И было бы странным, если бы в такой ситуации юрист достигал результата, который бы не соответствовал интересу и целям клиента. Поэтому перед юристом и встает задача обеспечения правовыми средствами достижения клиентом своих целей, удовлетворяющего его интерес. Деятельность юриста, не учитывающая интерес клиента, либо неправильно определенный интерес способны привести к последствиям, наступления которых клиент не желал.

Ошибки в определении интереса клиента могут повлечь наступление нежелательного для него результата, что недопустимо при оказании правовой помощи.

При выяснении интереса клиента у начинающих юристов нередко срываются заблуждения, которые сказываются на качестве и эффективности всего интервьюирования:

1. Неадекватность оценки стремлений клиента.
2. Постановка клиентом максимально открытых вопросов.
3. «Клиент не знает сам, чего хочет».

Интервьюирование — это то, с чем юрист сталкивается на самом начальном этапе работы с клиентом. В ходе интервьюирования он должен получить от клиента информацию об обстоятельствах произошедшего и происходящего, а также выяснить интерес клиента. Иными словами, он должен узнать, что у клиента произошло и что тот хочет от юриста. Только при достижении этих двух целей можно говорить о создании прочного фундамента для дальнейшей работы с делом клиента. Ошибки, допущенные в ходе интервьюирования, например получение неверной или неполной информации, недочеты в определении интереса клиента, в лучшем случае приведут юриста к необходимости продолжить интервьюирование на следующей встрече, в худшем — к оказанию некачественной юридической помощи, что, с точки зрения обывателя, вряд ли будет помощью.

**Этапы интервьюирования (задачи каждого этапа, правила его проведения, ошибки и риски, которых юрист должен избегать):**

#### 1. Подготовка к интервьюированию:

При первой встрече с клиентом, на которой, как правило, и происходит интервьюирование по существу, необходимо подготовиться, уделив тщательное внимание своему внешнему виду и рабочему месту. Нельзя забывать, что мнение клиента о юристе и об организации начинает формироваться уже с того момента, как клиент переступил порог офиса. Часто это мнение — основание для формирования необходимого в дальнейшем психологического контакта и доверительных отношений.

Помимо этого, необходимо исключить шумы и иные отвлекающие факторы, которые будут мешать беседе, подготовить бумагу и ручку, освободить стол от лишних предметов, и, если не ожидается срочный телефонный звонок, поставить телефон на виброрежим или вовсе отключить его.

Внешний вид юриста и рабочее место, безусловно, являются объектами подготовки, но объектами не единственными. Юристу важно подготовиться к встрече с клиентом ещё и психологически, особенно когда ему предстоит работать с ним впервые. М. Рахман в этой связи выделяет следующие внутренние помехи, которые следует устранить ещё до того, как юрист начнёт свой приём:

- 1) скука;

- 2) озабоченность другими проблемами или психологическая рассредоточенность;
  - 3) нетерпеливость.
- Эти факторы следует устранить, чтобы быть способным максимально сосредоточиться на беседе с клиентом.

## **2. Встреча, представление, установление правил проведения приёма**

Данный этап нередко недооценивается начинающими юристами, однако кажущиеся ненужными внешние формальные процедуры на самом деле, помимо формирования психологического контакта, также преследуют цель разъяснить клиенту то, как будет проходить встреча, кто какие функции будет выполнять, какие правила следует соблюдать.

Итак, клиент переступил порог офиса. И именно с этого момента он должен почувствовать, что пришёл именно туда, где его ждут и где ему обязательно помогут. Юристу не стоит в это время сидеть, уткнувшись взглядом в кодекс. Необходимо встать, встретить клиента у двери и проводить его до места, где в дальнейшем будет проходить работа с ним, пододвинуть стул и предложить присесть. После того как юрист занял своё рабочее место, ему необходимо представиться и предложить представиться клиенту. Нельзя забывать, что уважительное обращение к клиенту по имени и отчеству всегда располагает.

Иногда клиенты сами, что называется «с порога», начинают свой рассказ. Зачастую юристы сразу же после знакомства приступают к интервьюированию клиента. Это является ошибкой, потому что ещё «на берегу» важно согласовать с клиентом правила работы, рассказать об их специфике, если таковая имеется, с целью избегания в дальнейшем возможных недоразумений.

Юристам не стоит пренебрегать разъяснением клиенту правил и порядка проведения предстоящей беседы, выяснением того, как клиенту удобнее работать с юристом. Следует уделить внимание и согласованию времени, которым располагают юрист и клиент. Это особенно важно, когда у юриста уже назначена встреча или ему через 30 минут предстоит участвовать в судебном заседании.

Не стоит отрицать наличие у клиента та, согласившегося с правилами, обязанности представить информацию. Но на первый план здесь выдвигается подкреплённая соответствующими навыками обязанность юриста эту информацию получить.

На данном этапе также следует обратить внимание клиента на то, что в случае сложности его дела юрист не сможет дать консультацию или взять на себя поручение сразу. Потребуется время для анализа материалов дела. Об этом клиент должен знать заранее. В случае возражения клиента следует апеллировать к его интересам.

Рассматривая ситуацию, в которой интервьюирование клиента разделено с консультированием промежутком времени, в ходе которого юрист готовит консультацию, следует обратить внимание на ещё одно заблуждение, которое часто встречается у начинающих юристов. Они нередко считают, что неготовность юриста дать консультацию сразу после интервьюирования свидетельствует о некомпетентности и не профессионализме юриста. Это опасное заблуждение толкает юристов к даче консультации на основе остаточных правовых знаний или даже «правовых воспоминаний», домыслов, существующего ещё небольшого опыта и т. д., что в конечном счете влечёт некачественную юридическую помощь. И этого нужно избегать хотя бы потому, что знания являются неполными, опыт минимален, навык юридического анализа ещё не сформирован полностью, законодательство и судебная практика могли измениться, а каждая ситуация, с которой сталкивается юрист, является индивидуальной и не может подпадать под «шаблонную» консультацию. Если юрист позиционирует себя как специалист, несущий ответственность за качество помощи, он должен учитывать это. А каждое слово, исходящее из его уст, должно быть точным и выверенным. Клиенту же, который настаивает на срочности в том случае, когда юрист не готов консультировать сразу, следует отказать.

Здесь справедливости ради можно отметить следующее. Во-первых, дела, с которыми сталкивается юрист, далеко не всегда носят срочный характер. Нередко клиенты за-

блуждают относительно срочности. Во-вторых, редкий клиент соглашается признавать свою проблему мелкой, несущественной. Зачастую происходит как раз наоборот. Поэтому переживание клиентом проблемы, которая в иерархии других проблем снимает зачастую главное место, отношение к своему делу как к сложному почти всегда заставляют клиента идти на условия юриста.

Однако из этих правил может быть исключение. От консультации следует отличать так называемую юридическую справку, которая заключается в предоставлении клиенту информации, получение которой юристом не связано с дополнительной для этого подготовкой и анализом.

Клиент должен почувствовать себя чужим! Однако, если избежать телефонного звонка не удастся, клиент должен быть уведомлён об этом.

Внимание всем вышеуказанным аспектам уделено не случайно. Специфика проблем, с которыми обращаются клиенты к юристу, специфика оказываемых юристом услуг выводят на первый план доверительность взаимоотношений юриста и клиента, её ключевой характер. Следует учитывать, что доверитель в большинстве случаев фактически лишён возможности удостовериться в компетентности юриста. Переживаемая проблема зачастую делает клиента крайне чувствительным к собственной конфиденциальной информации, что влечёт нежелание клиента с первых минут встречи рассказывать всё необходимое. И это усложняет процесс интервьюирования клиента. Поэтому уже с первых минут встречи с клиентом юристу предстоит направить усилия на формирование доверительных отношений, которые впоследствии позволят установить необходимый психологический контакт. В связи с этим юристу нужно помимо прочего сделать всё необходимое, чтобы клиенту было удобно вести беседу с ним, в том числе уделить внимание сервису.

### **3. Свободный рассказ клиента**

В ходе свободного рассказа поток информации исходит от клиента к юристу. Последний должен быть сосредоточен на процессе её получения, выступать не пассивным, как это имеет место на скучной лекции, а активным слушателем. Именно активное слушание делает процесс интервьюирования более эффективным:

- Активный слушатель постоянно напоминает говорящему, что он его слушает. Например, можно время от времени медленно кивать головой в знак того, что вы внимательно слушаете.
- Активный слушатель время от времени делает какое-нибудь краткое замечание относительно услышанного («Да-да, я понимаю»).
- Активный слушатель время от времени повторяет сказанную ему фразу, чтобы показать, что он ясно понимает то, что ему говорят.
- Активный слушатель смотрит в глаза говорящему, как бы подтверждая, что он его слушает. Он также смотрит на говорящего, чтобы лучше «услышать» все, что тот говорит. Ведь слова составляют лишь не большую часть содержания беседы. Если не обращать внимание на выражение глаз, жесты и движения говорящего, Вы услышите лишь малую часть того, что он рассказывает. Психологи утверждают, что слова составляют только 7% речевого сообщения, 38% содержания передается через громкость, тон и другие качества голоса говорящего, а 55% - через выражение его лица.
- Активный слушатель не должен прерывать говорящего, не должен высказывать суждений или порицаний. Своими замечаниями активный слушатель должен лишь подтверждать, что внимательно слушает и понимает чувства говорящего.

Стремление сэкономить время на свободном рассказе клиента, встречающегося как у начинающих, так и опытных юристов, как правило, формирует желание осуществить правовую квалификацию произошедшего, определить юридически значимые обстоятельства, направить интервьюирование в сторону только их получения. Юрист прерывает свободный рассказ клиента решив, что клиент говорит не о том, начинает задавать вопросы для выяснения именно юридически значимых обстоятельств. Иными словами, имеет место стремление задать рамки интервьюирования, желание отсеять ненужную информа-

цию. Это вызвано в том числе заблуждением, в соответствии с которым большинство дел являются типичными. Получив часть информации, на основе которой юрист делает вывод о том, что суть дела в целом ясна, он задаёт искусственные рамки интервьюирования, направляя его в то русло, которое, по его мнению, поможет ему получить необходимую информацию. Вряд это оправданно, и вот почему.

Во-первых, юрист получил минимум информации и поэтому вряд ли оправдана хоть какая-то окончательная правовая квалификация, классификация обстоятельств на юридически значимые и незначимые, и как следствие, — прерывание свободного рассказа.

Во-вторых, качество полученной информации не проверено. Клиент мог допустить ошибку. Мог произойти сбой при восприятии юристом информации, касающейся интереса клиента. Поэтому правовая квалификация, если она допускается, в таких условиях некачественна и может быть только предварительной на уровне осторожного предположения.

В-третьих, задаваемые юристом вопросы, в основе которых лежат версии и гипотезы самого юриста, могут «не попасть» в ту сферу несказанного клиентом, которую он представил бы в ходе свободного рассказа. В силу того, что даже самое типичное дело всегда обладает своей спецификой, юрист получит не всю значимую информацию, что может сказаться на качестве помощи.

В-четвёртых, в каждом деле обстоятельства, особенно юридически незначимые, при одних и тех же условиях могут как относиться к делу, так и не относиться<sup>3</sup>. Решение об этом — результат анализа дела, в ходе которого эти обстоятельства должны быть объектом анализа.

Вся сложность в том, что ни клиент, ни юрист почти никогда не знают, с чего следует начинать. Клиент в силу недостатка юридических знаний, юрист в силу того, что у него вообще нет никакой информации о деле клиента.

Отсюда следует, что свободный рассказ клиента — не обуза и не императивное правило, описанное в учебнике, а прекрасная возможность выслушать клиента, получить от него как от первоисточника максимум информации, которая может иметь важнейшее значение в ходе дальнейшей работы с делом.

Итак, клиент рассказывает о том, что у него произошло и что его привело к юристу. И здесь важно обратить внимание на то, что именно получает юрист от клиента, так как это имеет важнейшее прикладное значение. В литературе можно встретить точки зрения, в соответствии с которыми клиент сообщает факты, информацию о фактах, информацию, сведения. Не будем вдаваться в теоретический спор по поводу определений и соотношений данных понятий. Мы исходим из того, что в юридической профессии факт есть подтверждённое доказательствами обстоятельство, которое имело место в прошлом или имеет место в настоящем и которое при необходимости юрист может доказать. Отталкиваясь от этого, мы считаем, что клиент на интервьюировании предоставляет не что иное, как информацию, на основе которой можно в дальнейшем делать более или менее уверенные предположения о том, какие факты имели место. Память клиента в данном случае выступает носителем информации. Клиент «считывает» информацию из памяти и предоставляет её юристу. Задача юриста дословно, так, как она была сказана, зафиксировать эту информацию у себя в памяти или на материальном носителе, не додумывая за клиента, не искажая информацию.

Особую роль играют документы, которые клиент по просьбе юриста должен принести с собой на встречу. Именно документы как материальные носители информации, являясь формой фиксации доказательств, в силу их официальности позволяют юристу сделать обоснованное предположение о существовании факта или однозначный вывод о факте.

**4. Детальное установление и уточнение хронологии событий и интересов клиента**

Как правило, в ходе свободного рассказа клиента юрист не получает всей необходимой информации. Почему это происходит? Клиент не является юристом и поэтому часто предоставляет только ту информацию, которая ему кажется значимой. Он может забыть рассказать об определённых обстоятельствах. Зачастую клиент выдаёт информацию несвязно, нарушает хронологию событий. Иногда клиенты не останавливаются на деталях, рассказывают о тех или иных обстоятельствах в общих чертах. В том числе в связи с этим в ходе свободного рассказа у опытного юриста, как правило, формируется перечень вопросов, которые он считает необходимым задать. Поэтому после свободного рассказа юристу предстоит перейти к следующему этапу интервьюирования, задачей которого является детальное установление и уточнение хронологии событий, интереса и целей клиента, а в целом восполнение пробелов и устранение недостатков полученной в ходе свободного рассказа информации.

Схема коммуникации юриста и клиента на данном этапе отличается от той, которая имеет место на этапе свободного рассказа.

Неумение задавать вопросы родило идею формирования опросных листов, в которых бы фиксировался набор вопросов, чаще всего задаваемых клиенту.

Необходимо научиться задавать вопросы, нежели искать пути ухода от проблемы собственной некомпетентности.

Из сказанного выше следует, что именно на этапах свободного рассказа и задавания вопросов происходит интервьюирование по существу. В результате работы на этих этапах юрист должен получить исчерпывающую информацию об интересе клиента и об обстоятельствах дела.

### **5. Резюмирование**

Общение с юристами, использующими в профессиональной деятельности данный этап интервьюирования, показало, что никто из них ни разу не посчитал его ненужным. В чём же его польза?

На данном этапе работы с клиентом юрист обладает большим объёмом информации. Однако не всегда он может быть уверен, что всё услышал так, как хотел бы того клиент. Нередко это связано со спецификой клиента, который мог изъясняться «трудным» для юриста языком. Могли дать сбой каналы коммуникации. Проблемы могли возникнуть при восприятии юристом информации. Поэтому на данном этапе юристу важно проверить качество полученной информации. Как это сделать?

Юристу предстоит рассказать клиенту всё, что он услышал, а клиенту— внимательно выслушать юриста с целью проверить, всё ли юрист понял так, как рассказал ему клиент.

После этого следует провести резюмирование. Если в ходе его выявляются дефекты информации, нужно вернуться на этап задавания вопросов или свободного рассказа и устранить их. А опыт показывает, что такие дефекты обнаруживаются всегда.

### **6. Завершение интервьюирования**

Зачастую первой встречей работа юриста с клиентом не заканчивается, и им предстоит как минимум ещё одна встреча. Поэтому важно договориться с клиентом о том, когда и где она пройдёт.

В случае необходимости клиенту нужно сообщить о тех документах, которые он должен принести с собой на следующую встречу. При этом лучше предоставить перечень этих документов в письменном виде, так как клиент не всегда способен запомнить сложные юридические названия. Если клиенту до следующей встречи необходимо совершить ряд действий, например запросить и получить дополнительные документы, будет нелишним составить для него памятку, в которой полно зафиксировать, где, что и как предстоит сделать. И конечно, необходимо спросить клиента о том, в каком виде ему будет удобнее получить консультацию. Если клиенту достаточно устного ответа на поставленные вопросы, то необходимо подготовить устную консультацию. Если же клиент попросит сделать схемы, слайды, письменное правовое обоснование, нужно удовлетворить его просьбу.

Никогда не будет лишним рассказать клиенту о том, что планирует сделать юрист между встречами. Юристу не стоит пренебрегать демонстрацией клиенту своей деятельности. В силу своей специфики юридическая услуга не является прозрачной для клиента. Клиент, как правило, видит юриста только на встречах и в суде. Кроме того, критерии оценки качества услуги юриста могут не совпадать с аналогичными критериями, которые предъявляет клиент<sup>1</sup>.

Если обмен контактной информацией ещё не произошёл, то следует не забыть сделать это именно сейчас.

На этапе завершения интервьюирования юрист должен опасаться ещё одного подводного камня. Нередко клиенты, переживающие за исход дела, просят пообещать им положительный исход или положительные перспективы дела. Не стоит заранее обнадёживать клиента по следующим причинам:

1. Этого не допускают этические нормы и правила.
2. Юрист ещё не готов говорить о перспективах, так как владеет только информацией, не подвергнутой анализу.
3. В большинстве случаев окончательное решение принимает государственный орган, поэтому обещать принятие определённого решения в высшей степени непрофессионально.

Поэтому, если юрист уже взял на себя поручение клиента, следует ограничиться убедительной фразой: «Я постараюсь сделать всё возможное».

Следует иметь в виду, что клиент должен быть во внимании юриста до того момента, пока не покинет офис. Это накладывает соответствующий отпечаток на поведение юриста. Ни в коем случае нельзя допустить, чтобы клиент почувствовал себя лишним.

### **7. Резюме интервьюирования**

При составлении резюме информация должна найти в нём отражение так, как она была озвучена клиентом. Если клиент предполагал, то необходимо зафиксировать: «Клиент предполагает...», если клиент утверждал, то необходимо зафиксировать: «Клиент утверждает, что...». Если в ходе рассказа имели место оценочные суждения, то именно оценочные суждения, а не выводы о фактах должны быть зафиксированы в резюме. Не должно быть додумываний, интерпретаций, предварительных выводов относительно обстоятельств. На наш взгляд, существенно упростит составление резюме использование диктофона, который не так часто применяется юристами. Конечно, его использование возможно только с согласия клиента.

### **Психологический контакт**

Стоит упомянуть о психологическом контакте как об условии формирования доверительных отношений и эффективного интервьюирования. Стоит обратить на него более пристальное внимание. И раз это психологический термин, то и обратиться необходимо к трудам психологов, разрабатывающих тематику психологического консультирования, трудам, могущим быть актуальными и для консультирования юридического.

- «Во время консультирования все внимание следует уделять клиенту, нельзя заниматься посторонними делами (например: разговаривать по телефону, разрешать входить в кабинет коллегам и обсуждать с ними какие-то, пускай даже важные, вопросы, витать в мыслях за стенами кабинета и т. п.). Надо предоставить клиенту максимальную возможность высказаться. Он приходит к консультанту не выслушивать поучения и мудрые советы, а рассказать о гнетущих и затруднительных аспектах своей жизни.

- Не следует проявлять излишнее любопытство. Консультант не должен походить на детектива. Важна лишь та информация о клиенте, которая необходима для понимания его проблем. Если консультант вынуждает клиента чрезмерно раскрываться, клиент после визита испытывает неудобство, переживает чувство вины и нередко прекращает консультирование.

- Необходимо соблюдать профессиональную тайну. Если консультант по каким-то причинам обязан делиться с другими сведениями о клиенте, надо поставить того в

известность.

- Следует помочь клиенту почувствовать себя непринужденно во время консультативных встреч. Для этого консультант должен проявлять дружелюбие, искренность, естественность, суметь войти в положение клиента.

- К проблемам клиента необходимо относиться без осуждения. Консультант должен не оценивать, а слушать, слышать и понимать. Когда консультант искренне и естественно демонстрирует установку «принятия», клиент чувствует себя понятым и заслуживающим уважения».

Итак, в завершение темы становится очевидным, что интервьюирование клиента как деятельность по получению информации подчиняется общей схеме, которая требует: а) подготовки; б) получения информации; в) проверки качества полученной информации.

Именно эти требования и обуславливают постановку тех задач и выделение тех этапов, о которых указывалось выше.

### **Техники эффективной коммуникации при интервьюировании клиента. Трудности и решения для начинающих юристов**

#### **О постановке задачи:**

1. Следует помнить, что получение необходимой информации — задача и ответственность юриста, поэтому ошибки в интервьюировании не есть вина клиента.
2. Следует правильно и точно ставить задачу, которую необходимо решить.
3. Избегайте подмены задачи.
4. Не думайте о постороннем. Юрист должен быть сконцентрирован на решении задачи.
5. Оставить решение задачи на потом, если она не решается здесь и сейчас.
6. Если интервьюирование зашло в тупик, начинайте сначала.

#### **О языке и мышлении:**

1. Разные люди думают и говорят по-разному, а потому старайтесь избегать рассогласований в языке.
2. Следует избегать подмены термина.
3. Люди думают по-разному в том числе потому, что часто находятся в разных мысленных пространствах.

#### **О вопросах, ответах, понимании и выводах:**

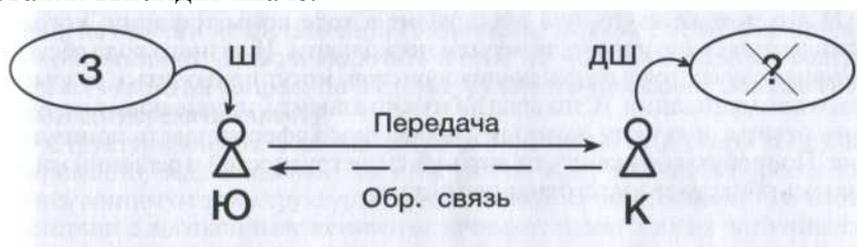
1. В обстоятельствах даже самой простой ситуации всегда есть детали и нюансы.
2. Не следует ставить в основание вопроса недостоверные данные.
3. Следует избегать влияния стереотипов и шаблонов при формулировании вопросов и интерпретации ответов.
4. Следует избегать привычек. Они могут мешать коммуникации.
5. Вопросы формулируйте чётко и понятно. А качество получаемых ответов перепроверяйте по ходу всего интервьюирования.
6. Если события и обстоятельства не стыкуются между собой, то далеко не всегда это значит, что клиент что-то недоговаривает либо говорит неправду.
7. Следует препятствовать искажению информации (ЧАСТО!).
8. Учитывайте, что изменение клиентом ответа не делает второй ответ автоматически достоверным.
9. Не забывайте о резюмировании.
10. Не следует получать информацию путём постановки только закрытых вопросов.
11. Когда не знаете, что спрашивать, помните, что у основных открытых вопросов предельно простое основание. Отталкивайтесь от него.
12. Помните, что свободный рассказ в ответ на открытый вопрос способствует получению большего количества информации, стимулирует мыслительную деятельность клиента, но при этом быстрее его утомляет.
13. Избегайте «Не» в начале закрытого вопроса.

14. Не используйте наводящие вопросы.
15. Не задавайте сразу несколько вопросов.
16. Не задавайте вопросы относительно нескольких объектов одновременно.
17. Избегайте вопросов и выражений, вызывающих напряжение у собеседника.
18. Не договаривайте за клиента.
19. Не додумывайте за клиента.
20. Помогайте клиенту быть вам понятным.
21. Для лучшего понимания друг друга используйте примеры и аналогии. Но помните, что нельзя делать выводы, исходя только из примера или аналогии.
22. Слушайте клиента. И услышьте его.
23. Важно не только слушать, что отвечает клиент, но и видеть, как он это делает.
24. Не следует без необходимости прерывать клиента. Особенно, когда он думает.
25. Ищите простой путь. Не стоит увлекаться попытками получить информацию о предметах и явлениях через систему их признаков.
26. Необходимо вовремя выявлять предположения и оценочные суждения клиента, отличать их от фактов и правильно с ними работать.
27. Если клиент говорит, что не помнит, то далеко не всегда это значит, что он что-то скрывает и неискренен.
28. В случае необходимости клиенту нужно помочь вспомнить.
29. Проблема отправных точек.
30. Интервьюированием следует управлять.

**Консультирование клиента. Техники эффективной коммуникации. Трудности и решения для начинающих юристов.**

Консультирование клиента осуществляет в своей профессиональной деятельности едва ли не каждый юрист, тем более работающий в области оказания юридических услуг. Оно может быть направлено на достижение минимум двух целей. Первую цель можно сформулировать как «дать консультацию». Юристы, ставящие именно такую цель, склонны утверждать, что им необходимо проконсультировать клиента, то есть дать ответ на заданный вопрос. Проблема понимания и ясности сказанного юристом — проблема клиента. И если тому что-то не ясно, то пусть задаёт вопросы. Такой юрист похож на преподавателя, который идёт в аудиторию не передать знание, а прочитать лекцию. В чём же они схожи? В том, что потеряли адресата.

В отличие от интервьюирования, где юристу необходимо задавать вопросы, слушать, слышать и понимать клиента для того, чтобы получить для дальнейшей работы необходимую информацию, устройство коммуникации юриста и клиента на этапе консультирования выглядит иначе.



Знаками «Ю» и «К» обозначены соответственно юрист и клиент. Знаком «З» обозначено значение, представляющее собой содержание юридической консультации, которое юрист «принёс» с собой на консультирование. Цель юриста — передать значение клиенту таким образом, чтобы вопрос, с которым клиент обратился за консультацией, исчез, а сам он был способен действовать в своей ситуации в своих интересах. Как это сделать?

Имея значение, являющееся ответом на заданный клиентом вопрос, юрист сталкивается с необходимостью решить три задачи, а именно: 1) зашифровать это значение в систему понятных клиенту и в этом смысле способных быть расшифрованными клиентом знаков; 2) обеспечить передачу «шифра» по каналу коммуникации; 3) помочь клиенту

осуществить расшифровку и в конечном счёте обеспечить понимание сказанного. Одновременно с этим юристу следует постоянно по каналу обратной связи получать от клиента знаки, благодаря которым юрист будет осуществлять диагностику понимания клиентом сказанного юристом. И в этом смысле всё это внешне и технически очень похоже на то, как мы отправляем файлы по электронной почте адресату.

Допустим, что эти три файла являются значением, которое требуется передать. Допустим, что сервис электронной почты позволяет пересылать одновременно только один файл. Поэтому мы осуществляем шифрование значения, используя программу-архиватор, и получаем знак архива. Он есть по сути своей зашифрованное значение. Его мы и отправляем по электронной почте. Далее исходим из того, что передача удалась и адресат получил шифр. Значит, ему требуется осуществить посредством программы расшифровку и в результате получить то значение, которое было зашифровано. И это возможно в случае, если шифрование произошло без ошибок, а также если у адресата есть адекватное задаче средство расшифровки. Если же на компьютере адресата нет архиватора либо же его версия гораздо более ранняя, нежели у отправителя значения, то получится ситуация, с которой каждый из нас знаком. И она называется «у меня не получилось открыть файл».

**Об ответственности:** Клиент может допустить ошибку только в выборе юриста. В остальном всю ответственность за качество консультации несёт юрист.

#### **О задачах подготовки к консультированию:**

1. На этапе подготовки к консультации стоящая перед юристом задача не сводится только к разработке содержания консультации:

- Что (структура содержания):

- 1) в соответствии с логикой изложения в источниках права и иных источниках;
- 2) в соответствии с логикой понимания юристом;
- 3) в соответствии с логикой понимания клиентом.

- Как (способ его передачи клиенту): готовясь к встрече с клиентом, юрист, задавая структуру содержанию, должен ответить на вопрос: «А с чего мне следует начать, чем продолжить и чем закончить, чтобы быть понятным, а в итоге понятным?».

2. На этапе подготовки к консультации следует прогнозировать вопросы, которые клиент может задать дополнительно.

3. Если вы оказались не готовы ответить на дополнительный вопрос, то не отвечайте на него. Нужно оставаться честным с клиентом.

4. Нюансы и детали.

#### **О средствах и условиях трансляции значений**

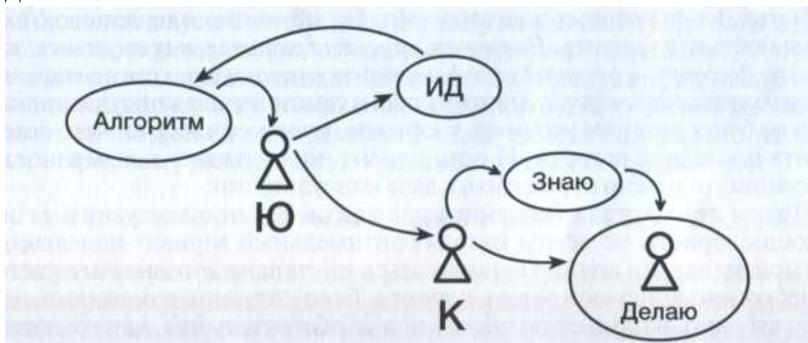
1. Необходимо быть «в одном языке» с клиентом.

2. Важно не просто быть «в одном языке» с клиентом. Важно при этом использовать язык деятельности.

Существуют две проблемы:

1. Настроенность на отказ в помощи.
2. «Чистое» цитирование закона.

Решение задачи перевода текста права и имеющегося опыта в последовательность действий.



3. Работа в языке деятельности часто предполагает строгую последовательность

шагов.

4. Проверка актуальности подготовленной консультации.
5. Помните о необходимости устанавливать и удерживать зрительный контакт с клиентом.
6. Не забывайте, что понимание у клиента может происходить медленнее, чем говорит юрист.
7. Старайтесь избегать не согласованной с клиентом замены ключевых слов.
8. В случае необходимости следует задавать значение используемых вами слов.
9. Целесообразно использовать простые предложения, избегать «перегрузки» предложений причастными и деепричастными оборотами.
10. Консультация должна быть чёткой и конкретной. Не следует «лить лишних слов».
11. Если содержание консультации сложно и объёмно, то следует разбивать её на части.
12. Следует учитывать, что клиент может самостоятельно маркировать какие-то части консультации как неважные при всей их важности и наоборот.
13. Имейте в виду, что уверенное поведение юриста может влиять на восприятие и понимание.
14. В случае обнаружения у клиента признаков непонимания объясните по- другому.
15. Если клиент совсем запутался, то начинайте сначала.
16. Процессом консультирования следует управлять.
17. Юрист не имеет право принимать решения за клиента, руководствуясь формулой: « Я знаю, как для него лучше», поскольку за этим неизбежно следует « Ответственность», а именно : «Принимающий решение - несёт ответственность за это решение».

### **Лекция № 3.**

#### **Тема: Юридические документы.**

#### **Понятие и значение юридической техники**

Существует достаточно объективный показатель, позволяющий оценить правовую квалификацию адвоката, и этим показателем является степень владения конкретным лицом навыками юридической техники.

В настоящее время наиболее распространенной является точка зрения, согласно которой юридическая техника рассматривается как совокупность правил, приёмов, способов и средств разработки, оформления, систематизации, толкования и применения нормативных правовых актов и других юридических документов и сводится главным образом к законодательной технике.

Вместе с тем есть авторы, рассматривающие юридическую технику как технику, с помощью которой создаются только тексты нормативных правовых актов. Другие же выходят за рамки таких представлений и рассматривают юридическую технику как технику, применяемую в юридической деятельности вообще.

Применительно к деятельности адвоката предпочтительным является узкое понимание юридической техники, а именно: как совокупности правил, средств и приёмов разработки, оформления и систематизации юридических документов в целях придания им ясности, понятности и эффективности.

#### **К числу основных элементов юридической техники относятся:**

- 1) совокупность средств (юридическая терминология, юридические конструкции);
- 2) приёмы (приёмы изложения юридических норм, система отсылок и проч.);
- 3) правила (правила наиболее рационального составления и правильного изложения юридических документов).

Дадим краткую характеристику каждому из элементов юридической техники.

Юридические конструкции представляют собой идеальные модели, схемы, шаблоны структурного построения прав, обязанностей, ответственности и иных элементов, используемых законодателем для формулирования правовых норм. Юридические конструкции — результат многовековых усилий науки и практики. Они упрощают процесс правового регулирования, делают его более чётким, ясным, определённым. Например, в сфере гражданского права — это договор, право собственности; в уголовном праве — состав преступления, невменяемость и др.

Важным элементом юридической техники является юридическая терминология — словесное обозначение правовых понятий. Она имеет своеобразную классификацию и состоит из определенных подвидов: общеупотребительная терминология, специальная юридическая терминология и специальная неюридическая терминология.

В самом общем виде под приёмами юридической техники понимаются стили (способы) изложения материала, которые могут носить официальный, жёстко-категоричный, заискивающе-просительный, литературно-художественный и разговорный (бытовой, обыденный) характер. В зависимости от конкретной ситуации, вида оформляемого документа и преследуемой цели адвокатом может быть использован любой из названных приемов.

Правилами юридической техники признаются требования, предъявляемые к процессу разработки и оформления юридического документа.

**К числу основных общих правил юридической техники чаще всего относят:**

- 1) наиболее полное, адекватное выражение воли составителя документа;
- 2) рациональную организацию и логическую последовательность изложения материала;
- 3) отсутствие пробелов и противоречий в содержании документа;
- 4) краткость и компактность изложения материала при достаточной глубине и всесторонности отражения его содержания;
- 5) ясность, простоту и доступность языка, точность и определенность используемой терминологии;
- 6) сведение к минимуму количества нормативных правовых актов по одному и тому же вопросу в интересах лучшей обозримости нормативного материала, облегчения пользования им;
- 7) этичность изложения материала.

Какое же значение имеет юридическая техника для юриста, оказывающего юридические услуги?

Во-первых, «применение юридической техники, навязывание своей интерпретации текстовых фактов для достижения своего интереса — составляет суть деятельности любого юриста. Владение юридической техникой и риторикой делают в суде “слова” “вещами”. Юрист — это игрок на семантическом поле, которое образуется юридическим языком. Цель деятельности юриста — достижение своей выгоды, общественного блага юридическими — языковыми средствами. Насколько он владеет этими средствами, насколько технически искушен — настолько он успешен в своей дискурсивной практике».

Во-вторых, наличие у консультанта навыков юридической техники является необходимым условием для эффективного осуществления им принятого на себя поручения, особенно в ситуации, когда клиент не принимает непосредственного участия в деле. С одной стороны, грамотное и профессиональное оформление всех необходимых юридических документов является необходимым условием защиты прав и интересов клиента и достижения поставленной правовой цели, а с другой стороны, наличие составленных надлежащим образом письменных материалов выступает эффективнейшим средством защиты интересов самого консультанта, в том числе и в ситуации конфликта с клиентом.

**Требования, предъявляемые к юридическим документам.**

Как было отмечено выше, наличие навыков юридической техники является необходимым условием успешной профессиональной деятельности юриста. Доказательством

данного факта, своего рода «визитной карточкой» выступают подготовленные юридические документы.

Учитывая многообразие документов, подготавливаемых юристом, следует выделить общие универсальные требования, предъявляемые ко всем видам юридических документов. Все эти требования могут быть подразделены на две группы, характеризующие форму и содержание конкретного документа.

**Форма юридического документа** представляет собой совокупность требований (реквизитов), необходимых для придания документу юридической силы, способ изложения правового материала в письменном акте. Данные требования могут быть специально предусмотрены действующим законодательством (например, требования, предъявляемые к исковому заявлению, кассационной жалобе) либо могут вытекать из сложившихся обычаев делового оборота. В случае несоблюдения требований к форме документа, вопрос о его юридической силе будет решаться в зависимости от источника требований к его форме.

**Традиционно к числу основных реквизитов формы документа относятся:**

- 1) наименование и место нахождения (место жительства) адресата документа;
- 2) наименование и место нахождения (место жительства) автора документа;
- 3) наименование самого документа;
- 4) дата и место составления документа;
- 5) структура документа (вводная, описательная, мотивировочная и резолютивная части);
- 6) подпись лица, составившего документ и др.

В свою очередь, **содержание юридического документа** — это фактические обстоятельства и юридические обоснования, для изложения которых и составляется юридический документ. Требования к содержанию также закреплены в нормах действующего законодательства, и в случае нарушения этих требований законом предусматриваются соответствующие правовые последствия.

В отличие от всех иных документов, юридические имеют определённые текстовые особенности, своеобразное текстовое изложение. Традиционно в качестве особенностей техники юридического письма (юридического языка) выделяют:

- 1) отсутствие эмоциональной окраски;
- 2) связность и последовательность изложения;
- 3) точность, ясность и простота изложения.

Помимо требований к форме и содержанию, юридические документы должны **отвечать критериям законности и обоснованности**. Обоснованным документ признается, если:

- 1) имеет место соответствие его формы и содержания;
- 2) соблюдены законы логики при расположении структурных элементов;
- 3) имеется достаточная аргументация и доказательность положения содержания;
- 4) структура и содержание носят рациональный характер.

Законность юридического документа складывается из соблюдения следующих положений:

- 1) использованы аргументы и доказательства, предусмотренные законом;
- 2) использована предусмотренная законом форма документа;
- 3) присутствуют ссылки на соответствующие нормативно-правовые акты, регламентирующие подготовку и принятие данного юридического документа;
- 4) присутствует механизм материального и организационного обеспечения фактического исполнения документа.

Подготавливаемые юридические документы должны быть правильно аргументированы и составлены на основе законов логики. Для достижения указанной цели в юридических документах могут использоваться законы (закон тождества, закон непротиворечия,

закон исключения третьего) и приёмы (описание и сравнение, определение, обоснование) логики.

**Виды юридических документов.** В юридической практике используется огромное количество юридических документов, имеющих самое разнообразное предназначение. Невозможно выделить единый критерий для их классификации. Таких критериев множество. Рассмотрим наиболее значимые из них.

1. **По субъекту создания:**

- на официальные, т.е. созданные органами государственной власти в рамках реализации своих властных полномочий;
- неофициальные, созданные частными лицами в пределах их компетенции, определенной нормами права.

2. **По назначению (выполняемым функциям):**

- на нормативные, содержащие в себе нормативные предписания — длящегося характера, обращенные к определенным категориям субъектов и устанавливающие их объективные права и обязанности (нормативные правовые акты — законы и подзаконные акты, а также локальные нормативные акты — правила, стандарты, регламенты и т.д.);
- правоприменительные, выступающие средством применения уполномоченными субъектами норм права и содержащие указания на конкретные субъективные правомочия и обязанности индивидуально определенных субъектов (приказы, распоряжения, постановления органов исполнительной власти, судебные документы — решения, определения, постановления, приговоры);
- правоустанавливающие, волею частных лиц определяющие или подтверждающие их взаимные субъективные права и обязанности (различные договоры и соглашения, письменные оферты и акцепты, завещания, нотариальные протесты, удостоверения, весь комплекс ценных бумаг);
- иницилирующие, содержащие инициативу уполномоченных субъектов о совершении юридически значимых действий (заявления, ходатайства, жалобы, предложения, письма и т.д.);
- организационные, определяющие порядок функционирования организаций, функциональные взаимоотношения между их работниками и структурными составляющими (уставы, должностные инструкции, штатные расписания, структура и штатная численность);
- информационно-справочные, содержащие необходимую для совершения определенных юридически значимых действий информацию, официально презюмируемую как достоверная (акты, протоколы, докладные записки, объяснительные записки, служебные записки, справки);
- учетно-расчетные (бухгалтерские), предназначенные для оформления бухгалтерских операций в соответствии с правилами бухгалтерского учета (платежные поручения, бухгалтерские балансы, счета-фактуры, накладные, и т.п.);
- иные.

3. **По способу создания:**

- рукописные;
- машинописные;
- типографские (печатные);
- электронные;
- овеществленные (в форме вещи — например, гардеробный номерок, являющийся формой особого договора хранения).

4. **По доступности для ознакомления:**

- общедоступные, не содержащие тайны и предполагающие возможность ознакомления с ними неограниченного круга лиц;
- секретные, содержащие определенный вид тайны (государственную, коммерческую, личную и др.), с которой может быть ознакомлен только строго определенный

круг лиц. Секретность документов может иметь различную степень.

5. **По степени подлинности:**

- подлинник (официального) документа — первый или единичный экземпляр официального документа;
- дубликат документа — повторный экземпляр подлинника документа, имеющий юридическую силу;
- копия документа — документ, полностью воспроизводящий информацию подлинного документа и все его внешние признаки или часть их, но не имеющий юридической силы;
- заверенная копия документа — копия документа, на которой в соответствии с установленным порядком проставляют необходимые реквизиты, придающие ей юридическую силу.

Представляется, что рассмотренные классификации юридических документов являются в практической деятельности юриста наиболее значимыми. Вместе с тем перечень классификационных критериев можно было бы продолжить.

**Составление юридических документов.** Составление юридических документов представляет собой облачение в текстовую форму их правового содержания. Правила составления разных юридических документов различны, однако есть возможность выделить нечто общее, не зависящее от вида документа.

Любой документ должен быть оформлен юридически грамотно и содержать правильные сведения обо всех событиях, которые освещает автор, его составивший. Документ необходимо составлять на специальных бланках или стандартных листах бумаги. В случае исправления в документах делается специальная оговорка «Исправленному верить», которая заверяется подписью и печатью. При перечеркивании необходимо, чтобы исправленный текст был виден.

Можно выделить следующие основные требования к тексту юридического документа:

- 1) **директивность и официальность** — формулировки юридического документа должны носить волевой характер, предполагающий независимость исполнения норм права от отношения субъектов, индивидов, от согласия или несогласия с этим предписанием;
- 2) **логическая полнота и законченность текста** — в юридическом документе его смысл должен быть целостно выражен и не оставлять возможности для дополнения путем, если можно так выразиться, домысливания невыраженных положений документа, осуществляемого в форме расширительного толкования, основанного на аналогии, в юридическом документе должны найти место все без исключения атрибуты законченных фраз, положений и правил, субъект правоотношений не должен нуждаться в разъяснении смысла выраженных в документе предписаний;
- 3) **точность и определенность** юридической формы, которая предполагает наибольшую конкретизацию значения содержащихся в документе формулировок и выражений; текст документа должен быть исчерпывающе понятен, смысл его не должен быть «растворен» среди неясных фраз, способных иметь несколько значений;
- 4) **максимальная экономичность**, оптимальная емкость, компактность формулировок — юридический документ должен быть лаконичным, т.е. предельно кратким (но не в ущерб полноте содержащейся в нем информации);
- 5) **спокойствие и бесстрастность** — при создании юридического документа следует остерегаться экспрессивных и образных средств языка, недопустимы пышность, торжественность, риторика, пафос, экспрессия, исключается использование слов в их переносном значении (троп) направленных на усиление мысли образных преувеличений (гипербол), образных сравнений (метафор), аллегорий;
- 6) **культура стиля и языка документа** — правильное составление текстовых конструкций в соответствии с правилами русского языка, соблюдение при написании пра-

вил грамматики, синтаксиса, пунктуации и, самое главное, стилистики;

7) **использование легально определенных юридических терминов** для обозначения понятий, неизвестных в обычном языке, или имеющих в праве иное значение, нежели в общепринятом языке, является тем инструментом, который позволяет обеспечить всеобщую ясность, популярность законодательства, в котором для обеспечения его полноты и краткости используется специальная единая для всей системы права терминология.

Изложение материала должно осуществляться логически целостно, последовательно, в соответствии с общими правилами логики. Текст документа рекомендуется разделять на несколько основных смысловых частей. **Наиболее известна логическая схема** составления правоприменительных и иницирующих юридических документов: в них выделяются части:

- **вводная** (определение субъектов, создающих документ, объекта и характера отражаемых в документе правоотношений);
- **описательная** (определение фактических обстоятельств дела, являющихся основанием для издания документа);
- **мотивировочная** (указания на нормы права, являющиеся, по мнению авторов документа, регуляторами определенных в описательной части общественных отношений);
- **резюмирующая** (определение субъективных прав и обязанностей конкретных участников правоотношений — устанавливаемых или иницируемых).

Можно рассмотреть **особый вид юридических документов — нормативные правовые документы**.

Структура нормативных правовых документов определяется правилами общей логики, а также логики закона. Наиболее важные из них, определяющие целые направления правового регулирования, предваряются преамбулами, которые служат для концентрированного изложения декларативных положений, общих целей правового регулирования. За ними следует изложение общих положений в порядке, определяемом степенью их обобщенности: принципы правового регулирования, дефиниции (легальные определения терминов), юридические конструкции, презумпции, фикции и пр. Далее следует изложение конкретных предписаний, в ходе которого опять-таки большое значение имеет соблюдение правил общей логики: от общего к специальному, от простого к сложному, от важного к второстепенному, от более простого к более сложному, от более важного к второстепенному, от общего правила к исключению (если таковые есть, что, впрочем, нежелательно). Завершают структуру нормативного акта заключительные положения (служащие для логической связки предписаний) и переходные положения (определяющие порядок вступления акта в силу).

В похожей форме правила общей логики применяются и для составления остальных видов юридических документов.

**Работа с юридическими документами.** Профессиональная работа юриста с документами предполагает их использование для определения, подтверждения и реализации следующих из этих документов юридических прав и обязанностей участников правоотношений.

Использование юридических документов основано на определении их юридической силы и на их толковании. Первая операция предполагает анализ соблюдения необходимой формы составления документа, а также определение соответствия этого документа документам более высокой юридической силы. Кроме того, на этом этапе следует определить, не был ли документ лишен юридической силы официально, в результате целенаправленного акта (отменен, признан недействительным). Такая деятельность осуществляется посредством соотнесения имеющегося юридического документа с другими документами.

Толкование юридического документа предполагает определение следующих из не-

го субъективных прав и обязанностей конкретных субъектов правоотношений. Эта деятельность представляет собой моделирование возможного и необходимого поведения конкретных субъектов в конкретной ситуации.

При толковании юридических документов могут применяться следующие основные методы.

**Грамматический метод** предполагает установление смысла субъективных прав и обязанностей с точки зрения лексико-стилистических и морфологических требований, выяснения значения отдельных слов, фраз, выражений, соединительных и разъединительных союзов, знаков препинания и т.д. То есть модель предписываемого поведения определяется так, как написано в документе, в соответствии с правилами языка, на котором документ составлен. Этот метод — самый распространенный в практике.

**Логический метод** представляет собой интерпретацию устанавливаемых документом обязанностей, дозволений и запретов на основе законов логики. При данном способе выясняется прежде всего внутренняя (логическая) структура выражаемой документом нормы, взаимосвязь трех ее элементов — гипотезы, диспозиции и санкции; устраняются возможные логические противоречия, когда одно утверждение исключает другое; анализируются и оцениваются иносказания, переносный смысл, соотношение духа и буквы толкуемого правила. В этой части логическое толкование тесно связано с грамматическим.

**Систематический метод** означает, что содержащееся в законе предписание должно определяться не изолированно, а в контексте других норм, в частности регулирующих смежные, однородные отношения. Это обусловлено системностью самого права, где все нормы тесно взаимосвязаны, расположены в определенном порядке, обладают свойством иерархичности (по своей юридической силе), зависят друг от друга. Систематический метод толкования юридического документа удобен тем, что он помогает выявить и устранить коллизии между различными предписаниями, найти нужную норму при применении аналогии закона, осмыслить право в его единстве

**Специально-юридический метод** предполагает установление смысла прав и обязанностей субъектов на основе знания смысла специальных терминов, используемых в документе. Их смысл устанавливается на основе дефиниций — легальных определений терминов, закрепленных в законодательстве (хотя, возможно и в иных юридических документах).

**Телеологический (целевой) метод** означает, что толкование направлено на выяснение тех целей, которые преследовали лица, составившие юридический документ, Нередко такие цели указываются в самом документе (во вступительной части).

При работе с юридическими документами возможно использование и иных методов их толкования.

#### **Лекция № 4.**

##### **Тема: Позиция по делу**

**Позицию по делу** можно определить как основанный на всестороннем анализе правового материала и фактических обстоятельств дела выбор юристом совместно с клиентом формы и способа защиты правомерного притязания клиента.

**Особенности частно-правовых споров.** В гражданском процессе выступают две стороны — **истец**, который добивается признания или удовлетворения своего требования к ответчику, и **ответчик**, который пытается опровергнуть притязания истца.

Стороны в судебном процессе являются обладателями гражданских прав, которыми они вправе распоряжаться по своему усмотрению. Каждая сторона самостоятельно определяет осуществлять или не осуществлять свое частное право, сохранять его за собой или отказаться от него, требовать признания его обязанным лицом или нет. Обладатель частного права сам принимает решение — обращаться в суд за защитой своего права или терпеть его нарушение. В связи с этим обладатель права самостоятельно определяет способ и объем защиты, которую он требует от суда.

Особенность формирования позиции по частно-правовому спору обусловлена

своеобразием частно-правовых отношений. Частно-правовой спор возникает из гражданских, семейных, жилищных, трудовых, земельных и иных правоотношений, т.е. правоотношений, участниками которых являются стороны гражданского (арбитражного) процесса.

Участниками частно-правового спора выступают стороны с различными, противостоящими друг другу интересами. Каждый из участников стремится доказать свою правоту, выиграть процесс и с этой целью стремится представить суду все факты, усиливающие его позицию и в то же время ослабляющие или подрывающие позицию противоположной стороны.

ГПК РФ формулирует принципиальные положения относительно прав сторон, участвующих в процессе. Вместе с тем процессуальные возможности сторон закреплены не только в ГПК РФ, но и в иных федеральных законах, содержащих нормы не только материального, но и процессуального права (например, способы защиты, бремя доказывания и др.).

**Порядок формирования позиции по делу.** Стороны частно-правового спора участвуют в процессе, придерживаясь той позиции, которая была выработана ими до его начала. Позиция сторон должна быть убедительной, основываться на фактах, которые подтверждены доказательствами, учитывать всю совокупность норм, подлежащих применению при разрешении конкретного спора.

Таким образом, можно выделить следующие качества, которым должна отвечать позиция по делу:

- соответствовать здравому смыслу;
- не противоречить закону и иным нормативным правовым актам;
- подкрепляться имеющимися доказательствами;
- быть убедительной.

Деятельность по формированию позиции по делу проходит в несколько этапов.

1. Уточнение проблемы и определение целей стороны.
2. Анализ фактов, фактических обстоятельств дела.
3. Определение характера правоотношения, возникшего между сторонами.
4. Юридическая квалификация правоотношения.
5. Анализ доказательств по делу.
6. Определение способов и порядка защиты прав и интересов стороны.

**Первый этап** — уточнение проблемы и определение целей стороны.

В процессе общения с лицом, обращающимся к юристу за помощью в защите своего нарушенного права (доверителем), выявляются те правовые проблемы, которые необходимо решить. В заключение беседы юристом могут быть заданы уточняющие вопросы для того, чтобы помочь доверителю сформулировать свою проблему более детально. Необходимо уточнить те обстоятельства, которые с юридической точки зрения важны при формировании позиции по делу.

Чтобы определить цели доверителя, можно использовать прием пересказа в хронологической последовательности события, в процессе которого будет уточнена его юридическая проблема.

У доверителя может быть не одна, а несколько юридических проблем, в этом случае следует применить предлагаемую методику анализа по каждому поставленному вопросу.

В процессе общения с доверителем следует выяснять не только суть его правовой проблемы, фактические обстоятельства, которые породили эту проблему, но и подлинные желания, цели, устремления доверителя, что поможет правильно сформировать позицию по делу.

На данном этапе необходимо:

- точно сформулировать правовую проблему;
- выяснить тип, характер проблемы, ее структуру;

- определить пространственные и временные границы проблемы;
- уточнить цели доверителя.

**Второй этап** — анализ фактов, фактических обстоятельств дела.

Любая правоприменительная деятельность начинается с установления круга обстоятельств по делу. Факты — это тот ключевой материал, с которого начинается работа юриста. Умение работать с фактами предопределяет успех в разрешении конкретного дела. Именно факты определяют правовую позицию стороны в деле, составляют основу правовых притязаний, выступают предметом спора в суде, предопределяют решение, выносимое судом по делу.

Что же такое факт?

В научной литературе факт (лат. *factum* — сделанное, совершившееся) — 1) синоним понятий «истина», «событие», «результат»; нечто реальное в противоположность вымышленному; конкретное, единичное в отличие от абстрактного и общего; 2) в философии науки — особого рода предложения, фиксирующие эмпирическое знание. Как форма эмпирического знания факт противопоставляется теории или гипотезе.

Это некоторое событие, явление, фрагмент реальности, которые составляют объект человеческой деятельности или познания; фиксация эмпирического знания, знания о внешних признаках вещей и явлений; событие, которое было или есть на самом деле.

Таким образом, **факт** — это событие реальной действительности, которое имело место в определенное время, в определенном месте и при определенных обстоятельствах. Факт по своей природе конкретен, определен временем и пространством, завершен в своем физическом воплощении.

Каким образом происходит анализ фактов?

Нередко юристу приходится оценивать не сами факты, а информацию о них, которая есть в распоряжении доверителя (т.е. представление доверителя о фактах). Такую информацию принято называть фактическими обстоятельствами дела. Они (фактические обстоятельства) имеют информационную, а не физическую (реальную) природу. Если факты существуют объективно, то фактические обстоятельства дела в свое содержание включают как объективные, так и субъективные моменты, подвержены субъективным изменениям по воле их носителя.

Поэтому при анализе фактов следует четко разграничивать факты объективной реальности (которые существуют независимо от сознания и воли субъекта) и фактические обстоятельства, которые представляют образ этой реальности, сформированный в сознании человека. В состав фактических обстоятельств входят объективные элементы, которые являются постоянными элементами их содержания.

Итак, анализ фактов предполагает:

- 1) различение:
  - собственно фактов реальной действительности и
  - фактических обстоятельств дела как информационных образов этой реальности;
- 2) выявление юридически значимых фактов, т.е. тех конкретных жизненных обстоятельств (событий, действий), с которыми нормы права связывают возникновение, изменение или прекращение правоотношений;
- 3) систематизацию фактических обстоятельств дела определенным образом в зависимости от поставленных целей и задач.

Третий этап — определение характера правоотношения, возникшего между сторонами.

Одновременно с уточнением круга обстоятельств, имеющих значение для дела, необходимо определить характер отношений сторон, их структуру. Спорящие стороны всегда оказываются связанными друг с другом взаимно корреспондирующими субъективными правами и обязанностями. Возникшая между ними юридическая связь и есть правоотношение, содержание которого составляют субъективные права и обязанности сторон.

Для характеристики правоотношения необходимо:

- определить основания его возникновения, изменения и прекращения;
- очертить его субъектный состав, его правосубъектность;
- установить его объект;
- выявить содержание правоотношения и его структуру<sup>1</sup>.

#### **Четвертый этап — юридическая квалификация правоотношения.**

В юридической литературе правовую квалификацию принято рассматривать как мыслительную деятельность, в ходе которой устанавливается соответствие или несоответствие признаков реального фактического обстоятельства признакам юридического факта, абстрактно очерченного нормой права, а также как результат этого процесса.

На первой стадии необходимо последовательно решить ряд вопросов.

Находятся ли данные отношения в сфере правового регулирования, т.е. имеют ли отношения юридический характер?

К какой отрасли права данные отношения относятся?

Какие правовые нормы в наибольшей степени подходят для регулирования отношений сторон?

Определив характер отношений, их отраслевую принадлежность и определив норму, совокупность норм, регулирующих эти отношения, переходим к следующей стадии.

На второй стадии необходимо соотнести содержание нормы с теми обстоятельствами, которые были установлены ранее.

Нормы, регулирующие поведение субъектов права, состоят из трех элементов: гипотеза, диспозиция, санкция. Структуру нормы можно описать следующей формулой: «если — то — иначе». Иными словами: если будут иметь место указанные в норме обстоятельства (гипотеза), то одно лицо вправе, а другое лицо обязано совершить предусмотренные нормой действия (диспозиция), а иначе для лица, не исполнившего обязанность, наступают неблагоприятные последствия (санкция).

Указание на условия, при которых действует диспозиция, составляет гипотезу нормы. Ее назначение заключается в установлении отношения правовой нормы к жизненным фактам, к действиям и поступкам людей. Она служит критерием, определяющим применимость или неприменимость нормы в конкретных условиях. Содержание основания иска должно совпадать с гипотезой нормы.

В диспозиции правовой нормы содержится властно-волевое указание о соответствующем поведении адресатов нормы. Это указание касается прав и обязанностей субъектов общественной жизни и их поступков, совершаемых в пределах установленных нрав и обязанностей. Таким образом, диспозиция фиксирует модель правоотношения, возникающего из предусмотренных гипотезой фактических обстоятельств. Диспозицией определяется другой элемент иска — его предмет как спорного правоотношения<sup>1</sup>.

Правовая норма указывает и на меры государственного принуждения в отношении лиц, ее нарушивших (санкцию). Словесная формулировка нормативного акта не обязательно содержит все структурные элементы нормы. Чаще всего частно-правовые нормы состоят из двух элементов — гипотезы и диспозиции, а санкция содержится в отсылочных или бланкетных нормах. Например, приведенный в ст. 8 ГК РФ перечень способов защиты является типичным, повторяющимся для многих правоотношений, но не исчерпывающим. В ряде случаев ГК РФ для защиты конкретного нарушенного права может предусматривать иную санкцию, образующую совместно с гипотезой и диспозицией норму права.

---

<sup>1</sup> Структура гражданского правоотношения может быть простой и сложной. Большинство гражданских правоотношений присуща сложная структура содержания. Например, по договору подряда помимо основного права заказчика требовать передачи результата выполненной работы и его основной обязанностью уплатить обговоренную цену за полученный результат и корреспондирующих им основных прав и обязанностей подрядчика, у сторон возникают и иные связанные с исполнением и осуществлением основных прав и обязанностей сторон (права и обязанности в отношении приема-передачи результата работы и другие).

Трехэлементная структура нормы предполагает тщательный и всесторонний анализ нормативного материала во всем объеме, воспроизводя в нем весь набор элементов, образующих одно целое — нормативное предписание, представленное гипотезой, диспозицией и санкцией.

Каким же образом определить сходство и различие фактических обстоятельств дела с гипотезой и диспозицией правовой нормы?

Необходимо обратиться непосредственно к норме закона, иного нормативного правового акта. Следует также уточнить, существуют ли разъяснения Пленума Верховного Суда РФ, ознакомиться с комментариями, а если потребуется, то привлечь и иные источники толкования закона (к примеру, доктрину, судебную практику, сложившуюся в конкретном регионе, иную правоприменительную практику), чтобы лучше уяснить смысл и содержание, вложенные в данный текст законодателем. И только после этого можно приступать к сопоставлению всех элементов, содержащихся в диспозиции нормы, с фактическими обстоятельствами дела.

На этапе анализа квалификации необходимо сравнить описание факты дела и описание, данное в диспозиции статьи, по следующим параметрам:

- совпадает ли субъектный состав данного правоотношения, его правосубъектность;
- совпадает ли объект данного правоотношения, т.е. предмет деятельности субъектов гражданского права;
- совпадают ли права и обязанности одного субъекта правоотношения с другим.

Проанализировав требования нормативных правовых актов (например, в гражданских делах это ГК РФ, другие законы и подзаконные нормативные акты, договоры и обычаи), необходимо сопоставить каждое из положений права с установленными фактами и требованиями доверителя и определить их соответствие или несоответствие.

#### **Пятый этап — анализ доказательств по делу.**

В соответствии с ч. 1 ст. 55 ГК РФ доказательствами по делу являются полученные в предусмотренном законом порядке сведения о фактах, на основе которых суд устанавливает наличие или отсутствие обстоятельств, обосновывающих требования и возражения сторон, а также иных обстоятельств, имеющих значение для правильного рассмотрения и разрешения дела.

Доказательства принято классифицировать по различным основаниям:

- на прямые и косвенные;
- вещественные и личные;
- первоначальные и производные;
- необходимые.

Гражданское процессуальное законодательство предъявляет определенные требования к доказательствам, которым они должны удовлетворять. Имеющиеся доказательства должны быть проанализированы с точки зрения их:

- относимости;
- допустимости;
- всесторонности;
- полноты.

Анализ начинается с установления перечня доказательств и оценки их относимости и допустимости. Если обнаружены недопустимые доказательства, то следует составить их перечень, определить основания, по которым данные доказательства могут быть оспорены как недопустимые.

Имеющиеся допустимые доказательства должны быть проанализированы с позиций всесторонности и полноты. Все допустимые доказательства можно систематизировать на положительные и отрицательные, в пользу или против заявленного требования. Такой анализ необходимо провести для каждой из сторон, чтобы знать, чем обосновать свою по-

зицию и какие аргументы может предъявить в процессе противоположная сторона.

Анализируя доказательственную информацию, следует взглянуть как на всю совокупность доказательств, так и на каждое из них с позиции противоположной стороны. Это даст возможность предвидеть возможные аргументы противника и одновременно подготовиться к возможным возражениям и критике своей собственной позиции.

Цель проведения анализа полноты доказательств — оценить их достаточность или недостаточность. Полнота доказательств связана с предлагаемой фабулой дела. В свою очередь, фабула дела опирается на имеющиеся в деле доказательства, которых должно быть достаточно для подтверждения каждого факта, составляющего фабулу дела.

Если имеющихся доказательств оказывается недостаточно, то следует решить следующие вопросы.

1. Как могут быть использованы имеющиеся доказательства или их отсутствие?
2. Какие доказательства необходимо отыскать?
3. Где и каким способом они могут быть получены?

Таким образом, правильная систематизация доказательств, умение показать их взаимосвязь позволяет убедительно подтвердить проведенную юридическую квалификацию дела.

#### **Шестой этап — определение способов и порядка защиты прав и интересов стороны.**

Каждый участник правоотношения обладает субъективным правом на защиту. Содержание права на защиту определяется совокупностью норм материального и процессуального права, устанавливающих:

- а) содержание правоохранительной меры;
- б) основания ее применения;
- в) круг субъектов, управомоченных на ее применение;
- г) процессуальный и процедурный порядок ее применения;
- д) материально-правовые и процессуальные права субъектов, по отношению к которым применяется данная мера.

Порядок и пределы применения конкретного способа защиты находятся в зависимости от содержания защищаемого субъективного права и характера его нарушения. В частном праве нередко предусматривается возможность применения одновременно нескольких способов защиты.

Конкретному способу защиты соответствует определенный процессуальный или процедурный порядок (форма защиты). Защита нарушенных или оспариваемых прав в суде является универсальной формой защиты. Защита частных прав в административном порядке осуществляется только в случаях, установленных законом. Решение, принятое в административном порядке, может быть обжаловано в суде (п. 2 ст. 11 ГК РФ).

Определение способов и порядка защиты предопределяется следующими факторами: фактическими обстоятельствами дела; процессуальной ролью стороны; конкретными целями участника в данном деле; доказательствами, имеющимися в распоряжении стороны.

При определении способов и порядка защиты следует опираться на интересы стороны, что предполагает помимо выяснения сути правовой проблемы и обстоятельств, ее породивших, выявление подлинных желаний, устремлений и целей доверителя. Надлежит помнить, что способ защиты не может выходить за рамки потенциально допустимых в данном случае мер принуждения.

Должны быть проработаны все возможные варианты решения проблемы, а также представлен прогноз возможных последствий.

По каждому делу может быть сформулировано несколько разных способов решения проблемы, однако выбор того или иного варианта принадлежит стороне спорного правоотношения.

Далее следует сформулировать и изложить выбранную позицию.

Факторы, предопределяющие выработку позиции по частно-правовому спору:

1. Притязание (требование) стороны. Считая свое право нарушенным, сторона самостоятельно определяет, что будет предметом ее требования к суду и ответчику, и каков объем этого требования;

2. Доказательства (невозможно вырабатывать позицию по делу при отсутствии хотя бы минимально достаточного количества доказательств, подтверждающих факты, на которых основано требование стороны);

3. Нормативная основа спорного материального правоотношения, нормы, подлежащие применению при разрешении спора о праве. При разрешении конкретного гражданско-правового спора могут применяться нормы различных отраслей права (в большинстве случаев именно так и происходит).

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

- Частно-правовой спор возникает из гражданских, семейных, жилищных, трудовых, земельных и иных правоотношений. Стороны в гражданском (арбитражном) процессе вправе распоряжаться материальными и процессуальными правами по своему усмотрению.

- Участники частно-правового спора в судебном процессе придерживаются той позиции, которая была выработана ими до его начала. Позиция по делу должна обладать следующими качествами: не противоречить здравому смыслу; не противоречить закону и иным нормативным правовым актам; не противоречить имеющимся доказательствам; быть убедительной.

- Этапы формирования позиции по делу представляют собой в совокупности:

- 1) определение целей стороны;
- 2) анализ фактических обстоятельств дела;
- 3) установление характера правоотношения, возникшего между сторонами;
- 4) юридическая квалификация правоотношения;
- 5) анализ доказательств;
- 6) определение способов и порядка защиты прав и интересов стороны.

- На этапе уточнения целей стороны необходимо: точно сформулировать правовую проблему; выяснить тип и характер проблемы, ее структуру; определить пространственные и временные границы проблемы.

- При анализе фактов следует: различать факты реальной действительности и фактические обстоятельства (информационные образы реальности); выявить юридически значимые факты; систематизировать фактические обстоятельства.

- Характер правоотношения определяется исходя из основания его возникновения, изменения и прекращения, его субъектного состава, его объекта, его содержания и структуры.

- Анализируя требования нормативных правовых актов, необходимо сопоставить каждое из правовых предписаний с установленными фактами и требованиями доверителя и определить их соответствие (или несоответствие).

- Имеющиеся доказательства по делу должны быть проанализированы с точки зрения их относимости, допустимости, всесторонности и полноты.

- Определяя способ и порядок защиты, следует опираться на интересы стороны. Прорабатываются все возможные варианты решения проблемы, составляется прогноз возможных последствий. Если возможны различные способы решения проблемы, его выбор всегда принадлежит самому участнику спорного правоотношения.

**При определении способа и порядка защиты следует обратить внимание на такой аспект, как наличие умений и навыков эффективного способа разрешения правового конфликта, к числу которых относится частно-правовой спор.**

Если обратиться к этимологии слова «конфликт», то этот термин (лат. *conflictus* —

столкновение) толкуется как «столкновение, серьезное разногласие, спор»<sup>1</sup>.

Понятие «конфликт» можно истолковать через определение его признаков: для конфликта всегда характерно противоборство субъектов социального взаимодействия, что проявляется через нанесение взаимного ущерба (морального, материального, физического, психологического и т.п.). Необходимыми и достаточными условиями возникновения конфликта является наличие у субъектов социального взаимодействия противоположно направленных мотивов и суждений, а также состояние противоборства между ними.

Юридический конфликт характеризуется следующими признаками: 1) противоборство возникает между субъектами права; 2) спор идет по определенным правовым основаниям; 3) разрешение юридического конфликта возможно с применением юридических процедур и средств; 4) деяния, совершаемые противоборствующими сторонами, порождают правовые последствия.

Для эффективного разрешения конфликта необходимо провести диагностику конфликта, которая может осуществляться по следующим параметрам.

1. Предмет спора, суть конфликта.
2. Течение конфликта (прошлое, настоящее, будущее).
3. Конфликтующие стороны.
4. Позиции и взаимоотношения конфликтующих сторон.
5. Основные установки в отношении конфликта, конфликтных регуляторов и возможностей «лечения» конфликта.

**Предмет спора.** Стороны конфликта по-разному могут представлять себе предмет спора, поэтому необходимо выяснить, по поводу каких вопросов возникает спор и как каждая из сторон конфликта понимает предмет спора.

Следует заметить, что предмет спора и предмет конфликта могут различаться. Так, например, предметом спора являются деньги, а предметом конфликта — стремление одного из участников конфликта заставить считаться с собой; признание неправоты другой стороной и т.д. Кроме того, необходимо выяснить, почему стороны спорят и по поводу Чего они спорят, т.е. определить причины и предмет конфликта.

**Течение конфликта (прошлое, настоящее, будущее).** Выяснение данной информации позволяет понять причину конфликта, совершенные сторонами конфликта действия, основные моменты развития конфликта, определить сложившуюся на текущий момент ситуацию. Все это позволит решить вопрос о возможности вмешательства в конфликт.

**Конфликтующие стороны.** Необходимо получить информацию об участниках конфликта, об их действиях в период возникновения и течения конфликта. Должны быть получены сведения, зависят ли стороны друг от друга, пытались ли они изменить свою роль в конфликте. Это поможет уяснить, есть ли основания для примирения сторон.

**Позиции и взаимоотношения конфликтующих сторон.** В некоторых случаях необходимо выяснить, в каких отношениях находятся участники конфликта (например, наличие родственных связей), поскольку это может существенно повлиять на предложение выбора способа разрешения конфликта. Необходимо выяснить истинные цели конфликта, поскольку сторона может использовать сам конфликт как средство достижения цели, которая не имеет отношения к предмету спора. Например, одна сторона конфликта хочет получить вещь, а другая отказывается в передаче вещи (хочет сохранить вещь). Но эти цели могут быть вторичными, а первичной — например, получение обеспечительных мер по иску.

**Основные установки в отношении конфликта, конфликтных регуляторов и возможностей «лечения» конфликта.**

Необходимо выяснить, как стороны оценивают наличие и результаты конфликта, на что они готовы пойти, чтобы разрешить конфликт, что они потеряют и что приобретут при разрешении или неразрешении конфликта, предпринимались ли раньше попытки разрешить конфликт и почему они не удались, есть ли у сторон надежда разрешить кон-

фликт. При выяснении этих вопросов можно понять, готовы ли стороны прийти к согласию и мирному разрешению конфликта.

Выделяют две формы разрешения правовых конфликтов:

1. обращение в судебные или иные государственные органы;
2. иные способы разрешения конфликтов, так называемые альтернативные судебному разбирательству способы разрешения споров (переговоры, медиация и др.).

**Защита нарушенных прав государственными органами** предполагает обращение лица, как физического, так и юридического, в государственные органы РФ.

Существуют устоявшиеся **процедуры защиты прав в административном порядке** — путем обращения к вышестоящему органу (должностному лицу). Заявления подаются гражданами в те государственные и муниципальные органы, к непосредственному ведению которых относится разрешение данного вопроса. Жалобы обычно подаются в те органы или тем должностным лицам, которым непосредственно подчинены орган или должностное лицо, действия которых обжалуются. Гражданин, не согласный с решением, принятым по его обращению, имеет право обжаловать это решение в тот орган или тому должностному лицу, которым непосредственно подчинены орган или должностное лицо, принявшие обжалуемое решение. Органы прокуратуры рассматривают обращения граждан и иных лиц, содержащие сведения о нарушениях законодательства, охраняемых законом прав, свобод и интересов человека и гражданина, интересов общества и государства. При этом необходимо учитывать, что любое решение, вынесенное при разрешении спора в административном порядке, может быть оспорено в суде.

**Судебная защита прав и свобод** в нашей стране гарантирована Конституцией РФ. В ст. 47 Конституции РФ говорится: «Никто не может быть лишен права на рассмотрение его дела в том суде и тем судьей, к подсудности которых оно отнесено законом». Обращение в суд заинтересованных лиц за восстановлением нарушенных прав, с требованиями о возмещении ущерба, с жалобами на решения и действия (бездействие) органов государственной власти, органов местного самоуправления, общественных объединений и должностных лиц осуществляется по правилам гражданского или арбитражного судопроизводства.

В судах общей юрисдикции или арбитражных судах дела рассматриваются профессиональными юристами — судьями исходя из общих начал осуществления правосудия: беспристрастности, объективности, гласности судебного разбирательства. Судебная защита является важнейшим элементом государственной защиты прав и свобод человека и гражданина.

Вместе с тем при обращении в судебные органы можно столкнуться с такими объективно существующими проблемами, как длительность рассмотрения дела, значительные судебные расходы. В некоторых случаях обращение в суд может только усугубить существующие проблемы, приведет к невозможности в дальнейшем сохранить дружеские, партнерские, семейные отношения между участниками конфликта, причинит ущерб деловой репутации конфликтующих сторон.

**Альтернативные способы разрешения споров.** Следует исходить из того, что лучший способ разрешения конфликта между конфликтующими сторонами — это достижение соглашения между ними по спорному вопросу. При разрешении юридического конфликта самими сторонами конфликт прекращается путем согласования их интересов. Стремление к разрешению конфликта с учетом интересов обеих сторон, поиски выхода из конфликтной ситуации наиболее эффективным, доступным и выгодным для обеих сторон путем, привели к возникновению альтернативной государственному правосудию системы урегулирования споров.

Термин «альтернативное разрешение споров» (англ. *alternative dispute resolution (ADR)*) впервые стал применяться в США для обозначения гибких и неформальных процедур урегулирования конфликтов, которые возникли в противовес сложному и громоздкому официальному правосудию, стали его альтернативой (сегодня он является офи-

циальным и широко применяется не только в правовой теории и практике, но и в законодательстве многих государств).

Альтернативные формы разрешения правовых конфликтов — это совокупность процедур, направленных на разрешение правового конфликта путем достижения взаимоприемлемого результата, не обладающих признаками судебного разбирательства, применяющихся до, во время или вне судебного процесса<sup>1</sup>.

К преимуществам альтернативных способов разрешения споров можно отнести:

- возможность самостоятельного выбора сторонами нейтрального третьего лица для разрешения спора;
- контроль каждой из сторон над процедурой разбирательства;
- снижение материальных затрат одновременно с выигрышем во времени;
- более широкие возможности для достижения обоюдно приемлемого результата;
- конфиденциальность процедуры;
- возможность сохранить деловые отношения с партнером, с которым возник конфликт.

В России известны следующие способы негосударственного разрешения правовых конфликтов:

- переговоры — урегулирование возникающих правовых конфликтов усилиями конфликтующих;
- рассмотрение и разрешение конфликтов в третейских судах;
- медиация — урегулирование правовых конфликтов с помощью посредников.

**Переговоры.** Переговоры, инициируемые самими сторонами (субъектами конфликта) и не предполагающие участия третьих лиц, относятся к числу наиболее доступных и эффективных альтернативных форм разрешения правовых споров и конфликтов. Переговоры не влекут каких-либо серьезных затрат и, самое главное, не нуждаются в санкционировании государством и законодательном регулировании.

В сравнении с другими способами разрешения правовых споров преимущества переговоров состоят в следующем:

- в процессе переговоров происходит непосредственное взаимодействие сторон;
- субъекты конфликта имеют возможность максимально контролировать различные аспекты своего взаимодействия, в том числе самостоятельно устанавливать временные рамки и пределы обсуждения, влиять на процесс переговоров и на их результат, определять рамки соглашения;
- переговоры позволяют субъектам конфликта выработать такое соглашение, которое удовлетворило бы каждую из сторон и позволило избежать длительного судебного разбирательства, которое может закончиться проигрышем одной из сторон;
- специфика взаимодействия субъектов конфликта на переговорах позволяет сохранить конфиденциальность.

В одних случаях переговоры могут быть представлены как самостоятельное средство урегулирования споров, а в других — как неотъемлемый элемент любой другой альтернативной несудебной процедуры, например медиации. Основное отличие заключается в том, что в первом случае переговоры ведутся непосредственно сторонами (их представителями), во втором — обязательно с участием третьего независимого лица — медиатора.

**Разрешение юридических конфликтов в третейских судах.** Третейское разбирательство является особой формой разрешения правового конфликта, при которой спор разрешается не государственными судами, а специально созданными юридическими лицами третейскими судами. Как определено в Федеральном законе от 24.07.2002 № 102-ФЗ «О третейских судах в Российской Федерации» «третейское разбирательство — процесс разрешения спора в третейском суде и принятия решения третейским судом» (ст. 2).

Для рассмотрения спора в третейском суде стороны должны заключить соглаше-

ние. Обратившись в третейский суд, стороны выбирают кандидатуры судей, которым доверяют рассмотрение и разрешение конфликта, что невозможно сделать ни в одном из государственных судов. Третейское разбирательство носит менее формальный характер, является конфиденциальным и более быстрым по сравнению с разбирательством дела в государственных судах.

**Медиация.** Согласно Федеральному закону от 27.07.2010 № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» процедура медиации как способ урегулирования споров в целях достижения ими взаимоприемлемого решения является процессом разрешения правовых споров между сторонами на основе переговоров с участием нейтрального лица — медиатора на основе добровольного согласия сторон.

Цель медиации — помочь конфликтующим сторонам выйти из конфликта и перейти к взаимному сотрудничеству, что поможет и в дальнейшем сохранить нормальные отношения между ними. Особенностью урегулирования спора с помощью медиации является то, что заключенное по результатам медиации соглашение в равной мере учитывает интересы обеих сторон конфликта.

Медиация как самостоятельный способ урегулирования конфликтов применяется к спорам, возникающим из гражданских правоотношений, в том числе в связи с осуществлением предпринимательской и иной экономической деятельности, а также к спорам, возникающим из трудовых и семейных правоотношений. Тем самым законодатель ограничил использование процедуры медиации правовой сферой. Однако сфера применения медиации может быть гораздо шире. В зарубежных странах медиация используется для урегулирования социальных конфликтов в различных сферах. Например, при разрешении конфликта между учениками в школе, между родителями и детьми в семье.

Применение процедуры медиации допустимо после возникновения спора, рассматриваемого в порядке гражданского судопроизводства в судах общей юрисдикции и судопроизводства в арбитражных судах.

Медиация не применяется при разрешении коллективных трудовых споров, а также споров, возникающих из гражданских, трудовых, семейных правоотношений, если таким спором затрагиваются публичные интересы или интересы третьих лиц, не участвующих в процедуре медиации.

Для того чтобы приобрести статус стороны в процедуре медиации, необходимо наличие следующих факторов:

- 1) участник — субъект материального правоотношения, которое не является предметом защиты в рамках конституционного и уголовного судопроизводства;
- 2) между участниками правоотношения существует правовой спор;
- 3) спор, вытекающий из правоотношения, подпадает под категорию споров, которые в соответствии со ст. 1 Федерального закона «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» подлежат урегулированию с применением процедуры медиации;
- 4) каждая из сторон правового спора выразила желание урегулировать его с применением процедуры медиации.

Указанные факторы должны быть представлены в совокупности, отсутствие одного из них влечет невозможность признать участника правового спора стороной процедуры медиации<sup>1</sup>.

Задача медиатора заключается в том, чтобы оказать содействие сторонам в выработке решения по существу спора, при этом медиатор не вправе вносить предложения об урегулировании спора, если стороны не договорились об ином.

Медиатор организует и проводит мотивационную сессию, в рамках которой проходят переговоры между сторонами правового спора с участием медиатора, помогает в обсуждении условий медиативного соглашения, в оформлении текста медиативного соглашения (итогового документа, в котором фиксируются результаты медиации).

В соглашении о медиации должны быть отражены сведения о предмете спора, медиаторе, порядке проведения процедуры, понесенных сторонами расходах, сроках проведения медиации. Порядок проведения процедуры медиации определяется:

- сторонами в соглашении о медиации;
- регламентом проведения процедуры медиации, утвержденным организацией, осуществляющей деятельность по обеспечению проведения процедуры медиации;
- самим медиатором.

Срок медиации составляет 60 дней, но в исключительных случаях, исходя из сложности правового спора, может быть увеличен. В целом он не должен превышать 180 дней.

Досрочное прекращение процедуры медиации возможно в случае:

- волеизъявления сторон, каждая из которых в любой момент вправе прекратить примирительную процедуру;
- отказа медиатора о продолжения процедуры медиации ввиду нецелесообразности ее дальнейшего проведения.

Результатом проведения процедуры медиации является медиативное соглашение, достигнутое сторонами, содержащее взаимные обязательства сторон по урегулированию правового спора, которые стороны обязуются добровольно и добросовестно исполнить. В соответствии с ч. 1 ст. 12 Федерального закона «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» в таком соглашении должны быть отражены сведения о предмете спора, о медиаторе, согласованные сторонами обязательства, условия и сроки их выполнения. Если спор был передан для проведения процедуры медиации из суда, то медиативное соглашение подлежит утверждению в качестве мирового соглашения. На медиативное соглашение по спору, возникающему из гражданских правоотношений, законодатель распространяет правовой режим гражданско-правовой сделки (например, соглашение о новации, отступном, зачете).

В проведении процедуры медиации можно выделить следующие стадии:

- подготовка к проведению медиационной сессии;
- проведение медиационной сессии;
- завершение процедуры медиации.

На подготовительной стадии медиатор выясняет, подлежит ли спор урегулированию с применением процедуры медиации; по просьбе стороны, инициирующей проведение медиации, совершает действия по приглашению другой стороны на медиацию. В завершении стадии подготовки, если есть все необходимые условия для проведения медиации, в том числе получено согласие обеих сторон, медиатор заключает со сторонами соглашение о проведении медиации.

В процессе медиационной сессии стороны имеют равное право высказывать свои позиции, задавать вопросы, определять темы для переговоров, участвовать в выработке соглашения. Каждая из сторон имеет право на индивидуальную беседу с медиатором. Медиатор не может делать выводы, предлагать решения, стороны должны сами вырабатывать варианты урегулирования спора. Медиатор вправе выдвигать темы для обсуждения, формировать повестку переговоров, участвовать в разработке условий медиативного соглашения, предлагать привлечение иных лиц к переговорам, по сути, он осуществляет управление переговорным процессом.

В ходе проведения медиации обе стороны вправе выдвигать темы для обсуждения и переговоров, высказывать свои позиции, задавать вопросы, участвовать в выработке соглашения. Каждая из сторон имеет равное право на индивидуальную беседу с медиатором.

**Отдельному анализу необходимо подвергнуть особенности формирования позиции по делам, вытекающих из публичных правоотношений (КАС РФ), а также процессуальных правил, установленных нормами КоАП РФ и УПК РФ.**

## Лекция № 5.

### Тема: Навыки публичных выступлений

Юрист — профессия с повышенной речевой ответственностью, потому что в ней ответственность за свое речевое поведение, за умение владеть словом необычайно велика. В профессии юриста слово — это профессиональный инструмент, и владение им тем лучше, чем чаще инструмент настраивается, используется, тренируется в процессе публичных выступлений.

#### Содержание публичного выступления в суде.

Речь должна расцветать и разворачиваться только на основе полного знания предмета; если же за ней не стоит содержание, усвоенное и познанное оратором, то словесное ее выражение представляется пустой и даже ребяческой болтовней.

*Цицерон*

В публичном выступлении в суде важно, чтобы форма и содержание речи соответствовали друг другу, чтобы между ними была органическая связь. Если форма будет превосходной, а содержание пустым, слушать выступление никто не будет. Если выступление будет наполнено содержанием, а форма подачи отвратительна, то речь также будет обесценена. Нельзя говорить патетически о простых, обыденных вещах; нельзя говорить веселым тоном о трагических событиях; неуместен пафос, когда речь идет о квалификации правонарушения или при анализе доказательств, но пафос окажется кстати при изложении жизненно важных обстоятельств, особенно в заключительной части речи.

Содержание публичного выступления — это правовая составляющая речи, т.е. то о чем будет говориться в выступлении: оценка представленных доказательств, позиции сторон по делу, анализ фактов, характеристика свидетелей, объяснение закона, повторение позиции стороны и т.д.

Правовые позиции бывают разные: направление дела на дополнительное расследование, перекалфикация на более мягкую статью и т.п. Но когда выступающий встает для произнесения речи, у него уже нет выбора — его позиция остается одной, единственной, самой, на его взгляд, правильной.

**Анализ фактов.** Факты — вещь упрямая. С ними приходится считаться, особенно если факты неоспоримые или труднооспоримые. Выступающий в своей речи обязан проанализировать все мельчайшие факты и доводы, необходимые для выражения правовой позиции стороны по делу.

**Характеристика свидетелей.** Известно, что свидетельские показания в судебных процессах являются основным источником доказательств практически по любому делу. От того, какие показания дает свидетель, зависит не только квалификация правонарушения, но и меры административного воздействия или привлечение к уголовной ответственности.

Очень редко свидетели дают показания беспристрастно. Чаще всего при выступлении стороны приходится оспаривать показания свидетелей: свидетель является родственником, знакомым, зависимым работником; свидетель заинтересован в исходе дела и т.п.

**Повторение позиции стороны.** «Повторенье — мать ученья». Повторение позиции стороны по делу — это один из приемов дополнительного воздействия на слушателя.

**Форма публичного выступления в суде** — это лингвистическая составляющая публичного выступления, т.е. как, какими языковыми средствами (и не только ими) достигаются поставленные цели. А именно, при помощи:

- 1) применения риторических приемов привлечения и удержания внимания аудитории;
- 2) формирования коммуникативных качеств публичного выступления юриста;

- 3) учета особенностей стиля публичного выступления юриста;
- 4) учета особенностей жанра публичного выступления стороны по делу (защита нарушенных прав несовершеннолетних, защита интересов семьи, защита публичных интересов и т.д.);
- 5) речевых средств воздействия, используемых при публичном выступлении юриста;
- 6) использования языковых средств, создающих логичность публичного выступления юриста;
- 7) употребления лексических приемов публичной речи юриста;
- 8) владения техникой речи (озвученное дыхание, голос, дикция, интонация, паузы и т.д.);
- 9) использования языка движений (невербальных средств общения).

**Риторические приемы привлечения и удержания внимания аудитории.** Многие считают, что добиться внимания при публичном выступлении в суде гораздо труднее, чем подготовить и произнести саму речь. Назовем некоторые риторические приемы привлечения и удержания внимания аудитории.

**Яркое начало.** Выступление должно начинаться неожиданно, броско, нестандартно, привлекать внимание. «...Господа присяжные заседатели! Чем сложнее дело, подлежащее нашему разрешению, тем более внимания должны вы употребить на то, чтобы из массы мелких подробностей и частных выделений выделить те, обыкновенно немногие, но коренные данные, по которым составляется ясное представление о существе самого дела...»<sup>1</sup> (А. Ф. Кони).

**Чувство аудитории** — это:

- разговорность речи в суде. У присяжных заседателей должно возникать особое ощущение, что выступающий обращается и говорит с каждым из них;
- зрительный контакт. Важно смотреть в глаза слушателям, переводя взгляд с одного на другого, но так, чтобы не казалось, что глаза «бегают»: задерживать взгляд нужно настолько, чтобы вы ощутили зрительный контакт с тем, на кого смотрите, его ответный взгляд. «Читайте» его реакцию по глазам. Такая тактика поможет достичь эффекта общения, создать у каждого из слушателей впечатление, что говорят именно с ним;
- голосовой контакт. Голос выступающего направляется вместе с его взглядом, поэтому успешному зрительному контакту сопутствует и контакт голосовой. Следствием будет то, что вы будете говорить не слишком тихо, а именно так, как это нужно для благоприятного восприятия вашей речи.

**Право на речь.** При публичном выступлении «право на речь» на определенное время передается выступающему; аудитория должна слушать. «Право на речь» означает власть говорящего над слушающими, возможность управлять аудиторией. Такую возможность выступающий должен реализовать. Но для этого нужно уметь играть роль «главного» в речевой ситуации, повести за собой слушателей. Это невозможно без реального чувства уверенности в себе и владения средствами передачи этого чувства аудитории. Любое сомнение, колебание, проявление неуверенности в поведении говорящего «сбивает с толку» слушающего: трудно доверять и доверяться человеку, который сам в себе сомневается.

**Ораторская честность**, или искренность выступающего, оценивается аудиторией безошибочно и немедленно. Это одна из самых ценимых слушателями черт выступающего. Чтобы заставить поверить во что-то, нужно самому в это верить — другого пути нет. Поэтому искренность — такое свойство выступающего публично, которое во многом определяет действенность его выступления, его убеждающую силу.

**Естественность выступления.** Лучший образец для подражания — это вы сами — утверждает риторика.

**Умение не нарушать общепринятых рамок речевого поведения.** Необходимо проявлять следующие тенденции в речевом поведении: 1) стремление к индивидуализа-

ции и 2) стремление «быть как все», не выходя за определенные пределы выразительности поведения. Существует следующая последовательность в порядке поведенческих факторов, влияющих на популярность выступающего в аудитории:

- внешность (общий облик, одежда, манера держаться);
- подчеркнуто женственная манера речи и всего поведения у женщин и мужественная — у мужчин;
- выраженность индивидуальных, личностных черт — выразительность поведения, его эмоциональность при соблюдении общепринятых границ.

**Увлеченность предметом выступления.** Заинтересованность, живая, неподдельная увлеченность предметом выступления — одно из важнейших условий успеха. Без нее даже хорошо построенное выступление теряет всякий смысл. Старайтесь не говорить о том, что вас не интересует, — рекомендует риторика.

**Сильный финал.** Как бы хорошо ни говорил выступающий, но если не будет достойного финала, вся речь окажется смазанной. В заключительной части нужно кратко и четко подвести итог всему сказанному. Концовка речи должна быть такой, чтобы у слушателей появилось желание захлопать в ладоши, чтобы после речи повисла в зале та необходимая для осмысления всего сказанного тишина, когда каждый мог бы сказать про себя: «Да, сильно сказано». Вот пример окончания речи: «Подсудимому, стоящему на видной ступени в обществе, умевшему быть полезным деятелем и слугою общественных интересов, много было дано.

Но кому много дано, с того много и спросится, и я думаю, что ваш приговор докажет, что с него спрашивается много».

Известно, что запоминаются первое и последнее предложения выступления. Если первое предложение помогает захватить внимание слушателей, то последнее должно еще долго звучать аккордом в их сознании. Любое публичное выступление в суде, особенно перед присяжными заседателями, должно быть таким, будто это самое важное дело в жизни юриста. Для этого надо выложиться полностью, без остатка, чтобы можно было обессиленным рухнуть на стул, закрыть глаза и подумать: «Я сделал все. Тот, кто может сделать лучше, пусть попробует».

#### **Особенности стиля публичного выступления юриста**

Нужные слова в нужном месте — вот подлинное определение стиля.

*Д. Свифт*

Особенности стиля публичного выступления юриста заключаются в том, что он представляет собой сложное образование, в котором используются признаки и средства различных функциональных стилей.

**Научный стиль.** Черты научного стиля чаще всего про-являются в таких композиционных частях публичного выступления, как «Анализ доказательств», «Юридическая квалификация деяния» и др. Цель научного стиля — доказательство, а основными чертами, вытекающими из абстрактности и строгой логичности мышления, — обобщенность и подчеркнутая логичность изложения.

Формирование у слушателей определенного мировоззрения, общественно-политического сознания — функция публицистического стиля и проявляется это особенно ярко во вступлении, где дается моральная оценка деяния; при анализе характеристики личности правонарушителя, причин и условий, способствовавших правонарушению или антиобщественным действиям, кроме того, в так называемых «общих местах». Основная черта публицистического стиля — открытая оценочность. Каждый эпизод правонарушения, каждое доказательство не только анализируется юристом, но и оценивается с точки зрения выступления стороны по делу. В языке это находит отражение в высказываниях: «я считаю», «я думаю», «мне представляется», «с точки зрения защиты прав несовершеннолетних» и др. Характерно для публицистического стиля вовлечение второго лица в обсуждение: «Вы знаете», «Вам известно» и пр.

Местоименное «мы», довольно часто используемое в публичных выступлениях в суде («Мы с вами слышали»; «мы знаем из судебной практики» и др.), отражает такую черту публицистического стиля, как собирательность, когда мнение выражается от имени нескольких представителей правосудия. Это создает впечатление значительности высказывания.

Для **официально-делового стиля** характерна в первую очередь предельная точность, не допускающая иного толкования. Поэтому выступающий в суде, анализируя обстоятельства дела, не имеет права допускать ошибки в их квалификации. Здесь каждая фраза, каждое слово должны адекватно передавать мысли говорящего.

**Индивидуальный стиль.** У каждого выступающего публично со временем вырабатывается свой собственный, индивидуальный стиль. Споры по поводу того, писать свои речи заранее или нет, ведутся уже давно. А. Ф. Кони сказал: «Я, никогда не писавший своих речей предварительно, позволю себе в качестве старого судебного деятеля сказать молодым деятелям ... не пишите речей заранее, не тратьте времени, не полагайтесь на помощь этих сочиненных в тиши кабинетов строк, медленно ложившихся на бумагу, а изучайте внимательно материал, запоминайте его, вдумывайтесь в него — и затем следуйте совету Фауста: “Говори с убеждением, слова и влияние на слушателей придут сами собой”».

Конечно, можно согласиться с тем, что необходимо заранее готовить речь либо тезисы в письменном виде, но все же важно то, как речь будет произнесена.

#### **Речевые средства воздействия, используемые при публичном выступлении**

Не допускайте того, чтобы через ваши речевые недостатки собеседники нарисовали ложную картину ваших способностей. Заставьте вашу речь работать на вас.

*Френк Снелл*

При публичном выступлении юристу важно уметь воздействовать на слушателей, т.е. привлекать их внимание к предмету речи с целью оказать влияние на взгляды и правосознание людей, привить им уважение к закону, убедить в необходимости соблюдения справедливости и гуманности правосудия.

Чтобы речь была по-настоящему воздействующей, нужно искать такую форму выражения, которая возбудила бы внимание суда. Желание убедить судей, как правило, пробуждает страстность, темперамент. «Где борьба, там и страстность», — сказал Ф. Н. Плевако в речи в защиту Каструбо-Карицкого. Эта же мысль выражена и в работах А. Ф. Кони: «Нужна яркая форма, в которой сверкает пламень мысли и искренность чувства».

Перечислим лишь некоторые речевые средства, которые делают речь воздействующей:

- прием адресации, т.е. указание в речи лица, к которому она обращена («Уважаемые судьи», «Господа судьи» и др.); глаголы повелительного наклонения («посмотрите», «вдумайтесь», «согласитесь» и пр.);
- термины оценочного характера (юридические оценочные понятия): «злостное хулиганство», «особая жестокость», «вредные последствия». Эти термины способствуют выполнению судебной речью профилактической функции;
- интонационное выделение отдельных слов;
- паузы;
- логическое ударение.

«Эмоциональное воздействие выступает как необходимый элемент убеждения, так как убеждение достигается двумя путями: рациональным и эмоциональным».

#### **Языковые средства, создающие логичность публичного выступления**

Заберите у меня все, чем я обладаю.  
Но оставьте мне мою речь.

И скоро я обрету все, что имел.

*Дэниель Уэбстер*

Публичное выступление юриста должно быть логично. Техника аргументации предполагает выбор определенных языковых средств, которые содействовали бы четкой смысловой связности речи и отражали бы логику изложения и логику рассуждения.

Важным средством выражения логических связей между композиционными частями и отдельными высказываниями являются специальные средства связи, указывающие:

- на последовательность развития мысли: вначале, прежде всего, во-первых, во-вторых, затем, далее, идем дальше, продолжаем, повторяю и др.;
- причинно-следственные отношения: как уже было сказано, как было отмечено, поэтому, благодаря этому, сообразно с, вследствие этого, следовательно, кроме того, к тому же и т.п.;
- переход от одной мысли к другой: обратимся к, рассмотрим; прежде чем перейти к, остановимся на; необходимо остановиться, необходимо рассмотреть и т.д.;
- противоречивые отношения: однако, между тем, с другой стороны; невзирая на; в то время как, тем не менее, и все-таки и др.;
- итог, вывод; итак, значит, следовательно, таким образом, в заключение скажем, в заключение следует сказать, все сказанное позволяет сделать вывод; подводя итоги, следует сказать и др.

В качестве средств связи могут использоваться местоимения, прилагательные и причастия: данные, этот, такой, названные, указанные, следующий и т.п.

Логичности речи выступающего в суде способствуют вопросительные высказывания, так как развитие суждений протекает как переход от ранее установленных суждений к новым, более точным. Этот переход представляет собой постановку вопроса и формулирование ответа на него. «Укажу только те вопросы, которые прежде всего возникли у лиц, исследовавших это дело, и вы увидите, как полно и красноречиво отвечала на эти вопросы сама обстановка найденного. Прежде всего, что это такое? Убийство, очевидно. С какой целью? Разломанная шкатулка..., разбросанная одежда — все это прямо говорит о совершении убийства с целью грабежа. В какое время? Отец Илларион после вечерни, следовательно, в 6-м часу вечера..., видно, что, вернувшись от вечерни, он заварил чай и не успел выпить».

Приблизительное время совершения убийства — около 6 часов вечера...»

Функции вопросительных конструкций определяются их местом в структуре текста выступления и коммуникативным заданием. В форме вопроса осуществляется постановка проблем, с помощью вопроса передается новая информация.

Проблемный вопрос, употребленный во вступлении, формулирует цель оратора в конкретном судебном процессе, определяет стоящую задачу: «Товарищи судьи // Основной вопрос / который вам предстоит решить сегодня / в совещательной комнате / в отношении моего подзащитного / это вопрос о мере его наказания // Как наказать несовершеннолетнего / который второй раз действительно / оказался на скамье подсудимых // Что же привело Сердюка / в зал судебного заседания // Почему он сидит на скамье подсудимых//» Первый вопрос развертывает информацию, данную в посылочном высказывании, включая, однако, новые данные, имеющие значение при решении вопроса: который второй раз действительно / оказался на скамье подсудимых. Вопросительная интонация позволяет более экспрессивно определить проблему всего судебного заседания (что имеет значение в открытых судебных процессах), кроме того, содействует установлению психологического контакта между оратором и адресатом. Последующие вопросы определяют целевую установку адвоката — проанализировать причины совершения преступления.

При изложении обстоятельств дела может быть использован интригующий вопрос, который избавляет изложение от повествовательной монотонности, делает его динамичнее, напряженнее и способствует психологическому воздействию.

Анализ обстоятельств дела и причин совершения преступления ведется, как прави-

ло, в форме вопросно-ответных реплик. Довольно часто спорными представляются правовые вопросы, в частности, юридическая квалификация деяния. Оратор, предвидя возражения, сам формулирует вопросы и сам отвечает на них.

Логике рассуждения способствует логический вопрос, имеющий целью выяснение неизвестного, являющийся стимулом для выдачи информации. Вопрос в этом случае концентрирует внимание суда на важных явлениях. «Это он отрицает / повторяю / на всем протяжении / и предварительного и судебного следствия // Что он выдвигает в защиту тех доводов / которые он выдвинул // Он говорит о том / что он не мог этого сделать / в силу того что / ушел спать // Чем подтверждается правильность / этих доводов / в показаниях Квиче / о том что он действительно / в первом часу лег спать / и больше из купе не выходил // Об этом говорят показания свидетельницы Воронковой / проводника вагона //».

Часто вопросно-ответные единства строятся как диалог между оратором и его процессуальным оппонентом или органами предварительного расследования при анализе обстоятельств дела, при квалификации действий подсудимого.

### **Лексические приемы публичного выступления**

Среди приемов публичного выступления юриста, существенно повышающих ее эффективность и убедительность, следует особо выделить лексические приемы, т.е. тропы.

**Тропы** — речевые обороты и отдельные слова, употребляемые в переносном значении, которые позволяют достичь необходимой эмоциональной выразительности и образности. К тропам относят сравнения, метафоры, эпитеты, иронию, парадокс, аллегория, гиперболы и др.

**Сравнение** — один из наиболее часто используемых приемов, который обладает большой убеждающей силой, стимулирует у слушателей ассоциативное и образное мышление и тем самым позволяет оратору достичь желаемого эффекта. Например: «Она своим рассказом осветила, как молнией, все, что было в потемках» (Ф. Н. Плевако). «Такие показания необходимо пропускать словно через густое сито сопутствующих фактов и обстоятельств» (А. И. Рожанский).

**Метафора** — перенос названия одного предмета на другой, это речевое сближение двух явлений по сходству или контрасту. Например: «Экспертиза эта оказалась наскоро сшитым саваном» или «Но, быть может, чувства эти отцвели и поблекли и для молодых супругов наступила затем, как выразился прокурор, “осень любви”» (Н. И. Холев). Эпитет — образное определение предмета, явления, раскрывающее его сущность. Например: «Современные ростовщики, это — те пиявки, которые сосут вас; они хуже кредиторов Древнего Рима, бросавших своих должников в тюрьмы, физически мучивших их: наши ростовщики, это — те шейлоки, которые за долг берут фунт человеческого мяса» (Ф. Н. Плевако. Дело Росковшенко)<sup>1</sup> или «Я не фразы говорю. Каждое мое слово проверено» (Ф. Н. Плевако).

**Ирония** — употребление наименования в смысле, прямо противоположном буквальному; перенос — по контрасту, по полярности значения. Ирония чаще всего имеет место в высказываниях, содержащих положительную оценку, которую говорящий отвергает. За внешне положительной оценкой скрыта острая, тонкая насмешка. «Приступая к анализу обвинения, я имею в виду его во всей совокупности, т.е. обвинительный акт, судебное следствие и затем художественную лепную работу прокурора, который, вычерпав с подонков дела всю грязь, слепил из этой грязи бюст Артемовной, полагая, что этого достаточно для ее обвинения» (В. И. Жуковский).

**Иносказание:** Намек — средство непрямого информирования. Высказывание, чтобы понять, нужно расширить, дополнить, развить его смысл работой собственной мысли. «Оратор должен... не только сам быть умен, но и возбуждать ум в других» или «Не договаривайте, когда факты говорят за себя», — советует П. Сергеевич судебному оратору в главе «О недоговоренном» в книге «Искусство речи на суде».

**Парадокс** — утверждение, изречение, противоречащее на первый взгляд здравому

смыслу, но таящее в себе более глубокое значение, чем то общепринятое высказывание, которое служит в парадоксе предметом иронии. «Ничего не делать — очень тяжелый труд» или «не откладывай на завтра то, что можно сделать послезавтра». Парадокс придает речи блеск, вызывает удовольствие. Парадокс помогает разрушить догму, высмеять устаревшее, надоевшее, пошлое. Но для этого парадокс должен быть четок, краток, афористичен, логически завершен.

**Аллегория** иносказательно изображает что-либо. Например: Посетитель юридической консультации спросил в очереди про молодого адвоката: «Что он делает?» Ему ответили: «Не видите? Бумаги перебирает». Второй добавил: «Зарабатывает деньги!»

**Гипербола** представляет собой вид тропа, состоящего в преднамеренном преувеличении свойств, качеств предметов и явлений. Например: «Молодец! Ты просто Плевако!».

Изобразительно-выразительные средства языка помогают выявить главную мысль, облагородить речь, придать высказыванию большую выразительность. Чем неожиданнее выразительное средство, чем более разные явления сравниваются, тем сильнее эффект этого средства воздействия.

### **Использование языка движений (невербальных средств общения) при публичном выступлении**

Наряду с языком словесным в публичном выступлении активно используется иной, но также чрезвычайно важный код — «язык движений» лица, рук, всего тела.

Владение «языком движений» — это во многом владение вниманием слушателей: движение — один из главных факторов внимания.

Хорошо известно, что физическое состояние и действие вызывает связанные с ним эмоции (на этом законе основана теория «физических действий» К. С. Станиславского). Это означает, что с помощью жестово-мимических средств говорящий может вызывать у слушателей именно те эмоции, которые порождают эти характерные движения, проявляются ими.

Все это свидетельствует о том, насколько важно для выступающего публично владеть движениями своего лица и тела, уметь использовать их в качестве эффективных средств воздействия. Ясно, что полная неподвижность во время публичного выступления невозможна и невыгодна. Чрезмерная подвижность тоже не годится: она только отвлекает внимание от смысла.

Интенсивность мимики и жестикуляции должна соответствовать темпераменту. Нарушение этого правила приводит к впечатлению либо излишней скованности, либо развязности.

Часто бывает так, что у выступающего публично есть жест или мимическое движение («манеризм»), которое все время повторяется, в большинстве случаев бессознательно. Это утомляет слушателя, как всякое однообразие. Назовем самые распространенные «манеризмы», чтобы помочь обнаружить у себя свои собственные и избавиться от них: покачивание вперед — назад или из стороны в сторону; нервный смех или постоянная улыбка; сморщивание носа, лба, нахмуренность и пр.

Поза, жесты, выражение лица должны иметь собственный смысл, значение, помогать восприятию речи, а значит — варьировать, меняться.

Во время публичного выступления важно использовать движение кистью руки, так как «малейший зажим кистей рук в момент публичного выступления приводит к зажиму речеобразующих органов».

Движение (телесное) особенно уместно в тех местах выступления, где оно отмечает переход к новой мысли или выделяет какое-то утверждение.

Выходя на публику, внешне выигрывает тот, кто одет и причесан скромно, но не серо — желательна одна яркая, заметная деталь — она поможет привлечь внимание к выступающему, но не отвлекает от его речи.

### **3. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ (УКАЗАНИЯ) К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ**

Другой важнейшей формой учебной работы выступают практические занятия. Они призваны закрепить, углубить знания студентов, полученные на лекциях, консультациях и в результате самостоятельной работы над литературой, развить у них научное мышление. При подготовке к практическому занятию по определенной теме студент должен руководствоваться заданием к семинарскому занятию, изучить и законспектировать материал по вопросам занятия. Особое внимание следует обратить на овладение юридической терминологией.

В ходе практического занятия студенты должны внимательно слушать докладчиков по вопросам занятия, чтобы принять участие в дискуссии. По ходу обсуждения вопросов практического занятия полезно вносить поправки и дополнения в свои конспекты.

### **4. ПЛАН ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ**

#### **Тема № 1. Организационные формы оказания правовой помощи населению**

##### **I. Цели и задачи**

**Цель занятия** - формирование у студентов представлений о существующих в России институтах общества и государства, призванных оказывать правовую помощь населению.

##### **Задачи:**

1. Обобщение и систематизация имеющихся у студентов знаний о существующих в РФ формах оказания правовой помощи населению, полученных ими при изучении различных отраслей права и учебных дисциплин.
2. Обмен мнениями по теме семинара с позиций различных сфер юридического сообщества (представителей правоохранительных органов, судей, адвокатов, нотариусов, юрисконсультов и др.).
3. Формирование у студентов умения ориентироваться в многообразии законодательных и иных нормативных актов, регламентирующих оказание правовой помощи населению в РФ.
4. Знакомство студентов с проблемой клинического юридического образования и уяснение его социальной значимости.
5. Решение максимально приближенных к реальным ситуациям фабул игровых дел по проблемам оказания правовой помощи населению, а также на примерах обращений граждан в юридическую клинику АмГУ.
6. Освоение участниками семинара методик интерактивного обучения.

##### **II. Фабулы**

###### **Фабула № 1**

12 июля 2008 г. выпускник 2006 года Саратовской государственной академии права Василий Петров, прогуливаясь по проспекту Кирова, встретил бывшую однокашницу Марию Старцеву.

Они зашли в одно из летних кафе на проспекте, и между ними состоялся разговор следующего содержания:

- Маша, диплом у нас с тобой уже есть. По-моему, пора зарабатывать деньги своим умом.
- Да, Вася. Но ты сам знаешь, в государственные органы не так легко устроиться. Может быть, создадим свою фирму и будем оказывать юридические услуги?
- Неплохая идея. Только Я не знаю точно, что такое фирма.
- Честно говоря, я тоже не очень понимаю, что означает выражение юридическая фирма, впрочем, адвокатская контора тоже ничего звучит - разберемся. Не мы же первые.
- Ладно, решено. Ты будешь специализироваться на гражданских делах (пом-

ню, ты любила гражданское право), а я - по уголовным делам.

- Тогда давай встретимся завтра в более спокойной обстановке и обсудим все не спеша.

### **Задание**

*Определите круг проблем, с которыми столкнутся Вася и Маша при создании организации по оказанию юридических услуг.*

*В каких организационно-правовых формах возможно оказание юридических услуг в нашей стране?*

*Есть ли разница в полномочиях юристов в зависимости от организационно-правовой формы оказания юридических услуг?*

### **Фабула № 2**

По окончании филологического факультета СГУ 1 июля 2008 г. Екатерина Лазарева устроилась на работу офис-менеджером в коммерческую фирму «Импульс». Руководитель фирмы Старовойтов Павел Петрович, принимая ее на работу, обсудил с ней круг функциональных обязанностей, условия работы (полный рабочий день, испытательный срок 1 месяц без оплаты), размер оплаты труда - 10 тыс. рублей. Когда 5 августа все сотрудники получили зарплату, у нее не возникло претензий к руководству, так как изначально была договорённость об испытательном сроке. 20 августа 2008 г. все сотрудники фирмы, кроме Екатерины, получили аванс. Она попыталась выяснить причину в бухгалтерии фирмы. Ей ответили, что в ведомости на получение зарплаты ее нет и кредитную карту, куда будет перечисляться зарплата, ей не открывали. Спустя 2 недели, 5 сентября 2008 г., Екатерина вновь не получила зарплату, на что руководитель ответил, что надо еще подождать, ее вопрос будет обязательно решен позже. Спустя неделю Екатерина вновь пыталась! обсудить с руководителем свою проблему, но он уклонился от встречи с ней.

Случайно встретив на улице свою школьную подругу Кузнецову Настю, кото рая в этом году окончила СГАП и работала юристом, Екатерина рассказала ей своей проблеме. Настя сказала, что с таким вопросом можно было бы обратиться в суд (но в этом случае лучше сначала обратиться к адвокату, он поможет написать заявление). Можно написать заявление в прокуратуру о нарушении трудовых прав. Существует также инспекция труда - орган, специально уполномочены разрешать трудовые конфликты граждан и работодателей.

### **Задание**

*Как Екатерине Лазаревой разрешить ее конфликт? В какую инстанцию ей лучше обратиться?*

### **Фабула № 3**

Марья Петровна Шишкина, пенсионерка, 1935 г. р., живет на пенсию в 3 тыс. рублей. Год назад у нее умерла сестра, которая жила в частном доме. Марья Петровна, являясь единственной родственницей своей сестры, взяла на себя все расходы по организации похорон и спустя 3 месяца переехала в дом сестры, где и проживает в настоящее время. Она занимается приусадебным участком, оплачивает все коммунальные услуги, сделала необходимый ремонт. Неделю назад соседка Марьи Петровны поинтересовалась у неё, оформила ли она все документы по принятию наследства. Обращалась ли она с этой проблемой к нотариусу или к адвокату? Пенсионерка никаких документов на дом не оформила. Средств на оплату услуг адвоката и нотариуса у нее не было. Тогда соседка рассказала Марье Петровне о юридической клинике, где студенты оказывают бесплатную правовую помощь малоимущим гражданам. Однако у Марьи Петровны возникли сомнения, смогут ли студенты, ещё не окончившие вуз и не имеющие диплома, оказывать квалифицированную юридическую помощь гражданам.

### **Задание**

*Куда и к кому следует обратиться Марье Петровне для решения ее юридической проблемы?*

*Могут ли реально помочь Марье Петровне студенты юридической клиники?*

## **Тема № 2. Коммуникативные навыки юриста.**

### **I. Цели и задачи**

**Цель занятия** - формирование у студентов представлений о проблемах коммуникаций в работе юриста, о праве как саморазвивающейся системе, содержание которой во многом определяют юридические конфликты, а также способы их разрешения.

### **Задачи**

1. Уяснение студентами природы социальных конфликтов, их многообразия, роли юриста в их разрешении.
2. Определение соотношения правового и коммуникативного аспектов в работе юриста.
3. Формирование у студентов навыков профессиональных коммуникаций и разрешения юридических конфликтов.
4. Соотнесение способов разрешения конфликтов и способов защиты прав.

### **II. Фабула**

В жизни Всеволода Петровича Патова, квалифицированного бухгалтера, сотрудника преуспевающей фирмы с достойной зарплатой и солидным статусом, началась черная полоса. За последние полгода дела компании, в которой трудился Патов, шли все хуже и хуже. Началось сокращение штатов, но Всеволод Петрович под него не попал, потому что начальство его ценило. Только вот работать становилось все трудней, потому что отдел все уменьшался, а дел только прибавлялось. Однажды директор фирмы Ладынин вызвал Патова и после долгих извинений сообщил, что зарплату в этом месяце придется задержать - нет свободных средств. Прошло уже два месяца, третий был на исходе, а зарплаты Патов все не получал. В семье появились серьезные проблемы с деньгами. Жена,

Людмила Константиновна, требовала что-то предпринять. И тогда Патов вспомнил, что брат жены - Павел Константинович Луцкий, будучи профессиональным юристом, когда-то говорил ему о самозащите трудовых прав.

На следующий день Патов не вышел на работу. Ему позвонили от директора, попросили объяснений, на что Патов ответил: он защищает свое право на вознаграждение за труд и не приступит к работе, пока не будет выплачена зарплата за все последние месяцы. После этого с работы не беспокоили два дня, а потом позвонил один из коллег и сообщил, что приказом директора Патов уволен за прогулы.

Людмила Константиновна плакала, винила себя, но Всеволод Петрович сказал, что увольнение незаконно и он подает в суд. Хорошо бы, думал он, жена посоветовалась со своим братом, но в последнее время отношения с ним тоже стали напряженными.

Тем временем небольшие сбережения Патовых кончились, жить стало не на что. Оставалась только одна возможность поправить финансовое положение. Полгода назад Патов, на тот момент преуспевающий, купил акции компании «Газнефтепром», которые сейчас можно было продать по выгодному курсу. Но акции, как назло, покупал именно Павел Константинович, брат Людмилы. С сестрой он уже месяц не разговаривал, поэтому звонить ему стал Патов. Между ними состоялся следующий разговор.

- Павел Константинович, надо бы мне приехать к тебе, забрать акции.
- Не отдам, - сказал, как отрезал, Павел Константинович.
- Как это? - оторопел Патов.
- А вот так. Вы у меня брали в долг на покупку акций три тысячи долларов, а отдали только полторы. И потом еще я давал вам тысячу евро, якобы на две недели. Уже два месяца прошло. Отдадите деньги, получите акции.
- Так они нам для этого и нужны. Продадим акции и все вернем до копейки!
- Знаем, как вы вернете. Нет уж, сначала возвращайте, тогда и акции ваши.
- Да они же и так наши! На Людмилу оформлены!
- Знаю. А я тебе рассказывал о самозащите прав? Так вот, право частной собственности неприкосновенно. Пока не отдадите мои деньги, буду удерживать ваши акции

у себя. Имею полное право. - В трубке зазвучали короткие гудки.

Через пару дней в квартире Луцкого раздался дверной звонок. Хозяина не было, и дверь открыла жена, Ольга Андреевна. На пороге стояли двое: Всеволод Петрович и еще один незнакомый ей мужчина. Патов на всякий случай, для поддержки, захватил с собой старого друга - Дмитрия Евгеньевича Левковича.

Ольга Андреевна была в курсе всего и сразу сказала:

- Сева, Павла нет дома. Извини, я тебя не пушу.

- Ольга Андреевна, мы за акциями, — сказал Патов. — Извини, но они и правда наши. Мы просто зайдем и заберем.

- Не получится. - Ольга Андреевна хотела закрыть дверь, но увидела, что спутник Патова поставил ногу в дверной проем, а рукой схватился за притолоку. Тут ее охватила злость, она приоткрыла дверь, как бы желая впустить гостей, и вдруг неожиданно изо всей силы захлопнула. Массивная железная дверь ударила Левковича по руке и ноге, он отступил и согнулся от боли.

Вечером Ольга рассказала все мужу, и он одобрил:

- Все правильно. Даже если ты ему нанесла травму, ничего тебе не грозит. Это была самозащита, он нарушил наше право на неприкосновенность жилища.

Прошло некоторое время. Нешуточные страсти, всколыхнувшие жизнь участников описываемых событий и поневоле заставившие их включиться в достаточно непростые и зачастую конфликтные отношения, связанные с защитой собственных интересов, стали понемногу затихать. Всеволод Петрович Патов, являясь отличным специалистом в своей области, быстро нашел новую работу. Однако проблем у него меньше не стало. Во-первых, надо было вести судебный процесс с прежним работодателем Ладыниным и доказывать, что отказ от выхода на работу следует рассматривать не как прогул, а как самозащиту нарушенного права на своевременную зарплату. Во-вторых, надо было как-то вернуть акции, которые продолжал удерживать у себя «коварный» родственник. В-третьих, у Левковича оказались сломаны два пальца на руке и один на ноге. Он написал в милицию заявление, что Ольга Луцкая нанесла вред его здоровью, и собирался подавать в суд иск с требованием возмещения физического и морального вреда. Наконец, надолго, а может быть, и навсегда были испорчены доверительные отношения между ранее дружившими семьями, да и родственные связи, похоже, были разорваны. В общем, нескладно как-то все получилось, а ведь двигало нашими героями, казалось бы, благое желание — самостоятельно защитить себя и своих близких от жизненных неурядиц. Вопрос в том, насколько это желание на практике получило свое воплощение и принесло ли какую-то реальную пользу.

#### **Задание**

*Выстройте схему коммуникативных связей между участниками конфликтов.*

*Определите нормы законодательства, подлежащие применению при разрешении конфликтов.*

*Определите возможные способы защиты прав участников конфликтов.*

### **Тема 4. Юридические документы**

#### **I. Цели и задачи**

**Цель занятия** - получение студентами знаний о требованиях, предъявляемых к юридическим документам, и практических навыков работы с документами.

#### **Задачи**

1. Обучение студентов определению формально-юридических признаков документа, его формы, содержания, реквизитов.

2. Привитие студентам навыков юридического анализа документов, поиска их достоинств и недостатков. В частности, умение анализировать гражданско-правовой договор как один из источников возникновения субъективных прав и юридических обязанностей.

3. Углубление знаний в области наследственного права.
4. Отработка со студентами необходимых юристу в практической деятельности навыков работы с документами.
5. Формирование у студентов умения отстаивать свою позицию применительно к конкретной правовой ситуации.

## **II. Фабула**

Пенсионерка Анна Ивановна Новикова, 79 лет, много лет проживала одна. Общалась в основном с соседями по площадке, жила на скромную пенсию в 3500 рублей, самостоятельно вела хозяйство, оплачивала коммунальные услуги, покупала продукты. Год назад она перенесла инсульт, вследствие чего у пенсионерки практически не функционировала правая рука, ей очень сложно стало писать и пришлось оставить свое любимое занятие - вязание спицами.

Однажды, когда Анны Ивановны не было дома, её внучка Екатерина Субботина вместе со своей подругой Ириной и другом Виктором принесла бабушке продукты. Войдя в квартиру, молодые люди решили немного отдохнуть, попить чайку, посмотреть телевизор.

Осмотревшись, Виктор увидел в серванте Анны Ивановны бутылку коньяка и предложил подругам выпить. Они согласились, время пролетело незаметно, не успели оглянуться, как выпили всю бутылку, съели продукты, которые внучка принесла для бабушки. Затем девочек потянуло на танцы. Подруга Ирина решила показать новые «па», которые освоила за последние занятия в балетной школе. И не заметив на столе голубой вазы с белыми розами, сделала резкое плие, из-за чего стол с розами опрокинулся и любимая бабушкина голубая ваза разбилась. Друзья переглянулись и заторопились покинуть квартиру, чтобы не выслушивать причитания Анны Ивановны.

А пенсионерка, торопясь домой из органов социальной защиты и зная, что должна прийти внучка с друзьями, купила очень вкусный торт к чаю и спешила домой. Но, войдя в свою квартиру, она оторопела от ужаса, любимая ваза на полу, розы валяются в углу комнаты, бутылка коньяка выпита и съедены практически все продукты. Вечером этого же дня Анна Ивановна позвонила своей дочери Марии Сергеевне Субботиной и рассказала о случившемся и о том, что внучка Катя её очень расстроила своим поведением. Но девочка не признала своей вины и обвинила бабушку в излишней предвзятости и придирчивости к ней и её друзьям. Мать Кати дочь поддержала и посоветовала Анне Ивановне не придираться к детям. Произошла крупная ссора, вследствие чего все три женщины перестали общаться.

Старший сын Анны Ивановны Игорь Сергеевич Новиков, 50 лет, уже более 10 лет проживал в США и с матерью практически не виделся, один раз в год поздравлял её с днем рождения по телефону. Он не был женат, вел холостяцкий образ жизни и практически все время пропадал на работе. Когда Анне Ивановне исполнилось 80 лет, она сильно заболела и уже не могла самостоятельно обслуживать себя, тогда соседка посоветовала ей заключить договор пожизненного содержания с иждивением. Она слышала, что в соответствии с таким договором она не в чем не будет нуждаться. И лекарство принесут, и продукты, помогут в доме убратся, и за ней уход будет самый хороший.

Анна Ивановна обратилась в общественную организацию «Золотой грифон», которая заключала такие договоры с одинокими пенсионерами. По этому договору Анна Ивановна обязуется передать свою квартиру в собственность общественной организации после смерти, а «Золотой грифон» обязан ухаживать за пенсионеркой, покупать лекарства. Несколько раз в неделю к Анне Ивановне будет приходиться сотрудник этой организации. Пенсионерка такой договор заключила в нотариальной конторе в письменной форме и была очень довольна услугами «Золотого грифона».

На 85 году жизни Анна Ивановна скончалась, квартира перешла в собственность общественной организации «Золотой грифон», однако, узнав об этом, дети умершей женщины попытались оспорить данный договор в судебном порядке. В ходе судебного разби-

рательства выяснилось, что умершая шесть лет назад, до того как заключить договор пожизненного содержания с иждивением, сделала завещание на своих детей, в котором завещала им все свое имущество в равных долях каждому. Однако расписаться сама не могла, поэтому в завещании за неё расписалась её соседка и близкая подруга Кирова Нина Петровна.

#### **Задание**

*В соответствии с предложенным договором есть ли у общественной организации «Золотой грифон» право на квартиру?*

*Кто является наследником имущества Анны Ивановны?*

### **Тема 5. Интервьюирование**

#### **I. Цели и задачи**

**Цель занятия** - формирование алгоритма поведения студентов в ходе проведения интервьюирования граждан, обратившихся за юридической помощью.

#### **Задачи**

1. Получение студентами представлений об особенностях работы по оказанию правовой помощи гражданам в юридической клинике.
2. Уяснение студентами понятия «интервьюирование».
3. Усвоение студентами органического сочетания правового и психологического аспектов при ведении студентами приема граждан.
4. Формирование у студентов практических навыков проведения интервьюирования, акцентирование их внимания на получение юридически значимой информации по делу в ходе проведения интервьюирования.

#### **Требования к подготовке студентов**

До начала занятий студенты должны изучить рекомендуемую литературу и нормативные акты, регулирующие отношения, связанные:

- с наследованием;
- с долевой собственностью;
- с регистрацией права собственности на недвижимое имущество;
- с самовольными постройками;
- с вещным правом на землю;
- с переустройством и перепланировкой жилого помещения.

В начале обсуждения перед участниками семинара ставят вопросы:

*Как вы представляете себе процесс оказания правовой помощи?*

*Из каких стадий этот процесс должен состоять?*

*Какие цели ставятся перед юристом на каждой из этих стадий?*

*Что представляет собой процесс интервьюирования?*

*Какую роль играет интервьюирование как первая стадия оказания правовой помощи в дальнейшей работе юриста по делу?*

*Из каких этапов состоит интервьюирование? Что происходит на каждом из них?*

*Какие проблемы в общении с клиентом могут возникнуть у юриста? Как их можно разрешить?*

*Как получить от гражданина юридически значимую информацию по делу? Какие задавать вопросы?*

Группам дается задание для проведения демонстрации интервьюирования: получить от гражданина максимум юридически значимой информации по его проблеме. Каждая группа выбирает из своего состава интервьюера, который будет вести прием, руководителя группы, который должен координировать ее работу, и секретаря, в обязанности которого входит фиксация полученной информации и основных проблемных моментов, возникающих при проведении демонстрации интервьюирования.

**Алгоритм поведения студентов  
при оказании правовой помощи населению<sup>1</sup>**

<b>Этапы</b>	<b>Действия</b>	<b>Цели</b>
<i><b>Интервьюирование</b></i>		
<b>Подготовка к интервьюированию</b>	Психологически настроиться на общение с гражданином	Создание комфортной обстановки как для студента, так и для гражданина.
	Подготовить рабочее место	
	Обеспечить себя необходимой информационной базой	Обеспечение доверительной обстановки и взаимопонимания между студентом и гражданином
	Приветствовать человека, представиться	
	Определить регламент встречи	
	Пригласить клиента к началу рассказа	Расположить человека к рассказу
<b>Основной этап: проведение интервьюирования</b>	Выслушать свободный рассказ клиента	Получение достоверной, юридически значимой информации
	Задать дополнительные вопросы для устранения пробелов и неточностей свободного рассказа	
	Установить историю событий в хронологической последовательности	Выяснение сути проблемы гражданина
	Пересказать полученную информацию для определения целей и интересов гражданина	
	Вести записи	

Завершающий этап	Распределить обязанности по получению недостающей информации (документов)	Определение направлений дальнейшей работы
	Договориться о времени и месте следующей встречи	
<b>Выработка позиции по делу</b>		
Подготовка	Произвести предварительный анализ полученной информации	Создание полной картины проблемы клиента
	Подобрать нормативные акты и материалы правоприменительной практики, подлежащей применению в данном случае	Обеспечение рабочими материалами для решения проблемы клиента
	Получить при необходимости дополнительную информацию из других источников	
Выработка позиции по делу	Провести анализ всей информации, полученной как от гражданина, так и из других источников	Соотношение полученной от гражданина информации с законодательством и судебной практикой
	Изучить нормативные акты и материалы судебной практики, подлежащие применению в данном случае	
	Выработать всевозможные варианты решения проблемы	
	При необходимости спросить совет у коллег	Выработка возможных вариантов решения правовой проблемы
	Подготовить план, схемы, решения при необходимости извлечь из нормативных актов	
	Подготовить проекты документов	

## Консультирование

Подготовка к консультированию	Составить план консультации	Создание рабочей обстановки для проведения консультирования
	Психологически настроиться на встречу с гражданином	
	Подготовить рабочее место для дачи консультации	
	Встретить гражданина и при необходимости договориться о регламенте встречи	Извещение гражданина об изменении ситуации
	Подвести итоги интервьюирования	
	Проинформировать гражданина о дополнительных сведениях, полученных из других источников	
	Уточнить у гражданина его цели и интересы по данному делу	
	При необходимости перейти к повторному или дополнительному интервьюированию или прекратить работу по заявлению гражданина	Подведение информационных итогов и выявление конечной цели гражданина

Основной этап: проведение консультирования	Рассказать гражданину о выработанных вариантах решения проблемы и их законном обосновании, слабых и сильных сторонах каждого	Донесение до гражданина в доступной форме выработанных вариантов решения проблемы, средств их достижения и последствий каждого
	Разъяснить гражданину возможные последствия каждого пути решения	
	Предоставить гражданину возможность выбрать оптимальный для него путь решения	Определение выбранного гражданином варианта решения
	Подробно разъяснить гражданину суть выбранного им варианта решения, средства достижения и последствия	
	Выяснить у гражданина, насколько точно он воспринял тот юридический совет, который дал юрист	
	Выяснить у гражданина, согласен ли он действовать в соответствии с выработанным вариантом	
Завершающий этап	Согласовать с клиентом план дальнейших действий и распределить необходимую для решения проблемы работу, при необходимости составить для клиента письменную инструкцию	Определение плана дальнейших действий и согласование его с гражданином

## Тема 6. Выработка позиции по делу

### I. Цели и задачи

**Цель занятия** - уяснение студентами роли и значения выработки позиции по делу как важнейшей составляющей в профессиональной деятельности юриста.

### Задачи

1. Уяснение студентами алгоритма мыслительной деятельности юриста при выработке позиции по делу.
2. Формирование у студентов навыков построения версии о фактических обстоятельствах дела.
3. Выработка у студентов умения соотносить фактические обстоятельства дела с нормами права и правоприменительной практикой.

4. Формирование у студентов умения правильно определять требование (приязание) по делу исходя из фактических обстоятельств и закона, подлежащего применению.

5. Акцентирование внимания студентов на необходимости учета интересов клиента.

6. Формирование у студентов умения корректировать выработанную позицию по делу при ознакомлении с позицией процессуального оппонента, выяснением новых обстоятельств, появлением новых доказательств и т.д.

#### **Требования к подготовке студентов**

Достижение цели и задач занятия предполагает самостоятельную подготовку студентов: изучение рекомендованных к теме нормативных правовых актов и постановлений Пленума Верховного Суда РФ, предметное ознакомление с материалами гипотетического дела.

#### **План занятия:**

1. Открытие занятия.
2. Постановка целей и задач для работы в малых группах по фабуле игрового дела. Деление участников на группы.
3. Работа в группах по фабуле игрового дела.
4. Доклады групп. Оппонирование групп.
5. Подведение итогов работы групп



## **Тема 7. Консультирование**

### **I. Цели и задачи**

**Цель занятия** - формирование алгоритма поведения студентов в ходе проведения консультирования граждан, обратившихся за юридической помощью.

#### **Задачи**

1. Уяснение студентами понятия «консультирование».
2. Ориентирование участников семинара на необходимость следовать в процессе консультирования граждан их интересам.
3. Формирование у студентов представлений об основных этапах проведения

консультирования.

4. Развитие у студентов навыков проведения консультирования: умения разъяснить гражданину правовую основу его проблемы и возможные варианты ее разрешения, оказывать ему помощь в выборе наиболее оптимального варианта.

#### **Требования к подготовке студентов**

Участие студентов в семинаре предполагает их предварительное ознакомление с нормативными актами и рекомендуемой литературой по теме занятия.

Преподаватель должен подготовить студентов-«актеров» к участию в работе малых групп и демонстрациях консультирования.

Для обсуждения предлагаются следующие вопросы:

- *Что вы понимаете под термином «консультирование»?*

- *На какие этапы можно разбить процесс консультирования?*

- *Всегда ли можно найти правовое разрешение проблемы?*

- *При наличии нескольких вариантов разрешения проблемы:*

а) *юрист должен сам выбрать вариант, который кажется ему оптимальным;*

б) *предоставить право выбора обратившемуся к нему гражданину?*

*Какие варианты разрешения проблемы были предложены обратившемуся?*

*На каком из них он остановился? Почему?*

*Какие затруднения возникли при консультировании гражданина? Каким образом они были преодолены?*

*Была ли достигнута договоренность о дальнейшей совместной работе по делу?*

#### **План занятия:**

1. Открытие занятия.

2. Постановка целей и задач для работы в малых группах. Деление участников на группы.

3. Работа в группах.

4. Доклады групп. Оппонирование групп.

5. Подведение итогов работы групп

### **Тема 8. Работа юриста по подготовке обращения в суд**

#### **I. Цели и задачи**

**Цель занятия** - формирование у студентов практических навыков работы по подготовке искового заявления и предъявлению иска в гражданском процессе.

#### **Задачи:**

— выработка у студентов навыков логично объединять в исковом заявлении элементы позиции по делу: юридические факты — доказательства их существования - закон, который связывает с этими фактами определенные правовые последствия - требования, адресованные суду;

— уяснение студентами взаимосвязи материально-правового содержания и процессуальной формы иска;

— формирование у студентов умения выбрать соответствующий материальным правоотношениям и отвечающий интересам конкретного лица способ защиты гражданских прав; уяснение студентами необходимости формулирования исковых требований на основе избранного способа защиты в строгом соответствии с нормой права (текстом закона);

- практическая актуализация теоретических знаний студентов относительно процессуальных требований, предъявляемых к исковому заявлению;

- формирование умения формулирования исковых требований с учетом возможной позиции процессуального оппонента и перспективы развития процесса;

- отработка навыков подготовки искового заявления на основе конкретной правовой ситуации.

Ответьте на следующие вопросы:

*Что такое иск? Что такое право на иск в материальном и процессуальном смысле? Что такое предмет иска? Как он соотносится со способами защиты гражданских прав? Какие существуют общие и специальные способы защиты гражданских прав?*

*Что такое основание иска? Каковы его элементы?*

*Каковы требования гражданского процессуального закона к содержанию искового заявления? Что должно прилагаться к исковому заявлению?*

*Какие последствия может повлечь несоблюдение истцом правил ст. ст. 131, 132 ГПК РФ? Какие определения может вынести суд в отношении поданного искового заявления? Каковы последствия вынесения этих определений?*

**Фабулы гипотетического дела.**

Молодая семья приобрела квартиру заключила договор на ремонт квартиры.

Указанный договор не был исполнен в срок, установленный договором. Кроме того, в ходе осуществления контроля за ходом ремонта были установлены грубые нарушения: кафель в ванной уложен на клей, не подлежащий применению в ванных комнатах, при черновой отделке пола в комнате (заливке подложки под ламинат) был использован строительный мусор, что привело к деформации пола и невозможности уложить покрытие.

Прямой ущерб (стоимость закупленных стройматериалов, аванс за работы, которые не были выполнены) составил 358 тыс. руб.

Претензия, направленная по месту нахождения ООО, осталась без ответа.

*Подготовить пакет документов и иск в суд о возмещении ущерба, причиненного некачественным оказанием услуг.*

## 5. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Отдельные темы курса изучаются студентами самостоятельно. Самостоятельная работа является внеаудиторной и предназначена для самостоятельного ознакомления студента с определенными разделами курса по рекомендованным преподавателем материалам и подготовки к выполнению индивидуальных заданий по курсу. Самостоятельная работа включает в себя: самостоятельную работу студента с учебной и методической литературой, использование информационных технологий, самостоятельную подготовку к семинарским занятиям, подготовку к рубежному и итоговому тестированию, выполнение контрольных и творческих работ, решение задач, написание рефератов, и других видов индивидуальных заданий по самостоятельной работе.

Самостоятельная работа с учебной и методической литературой

Изучение курса включает в себя самостоятельную работу с литературой по усвоению теоретического материала, а также выполнение практических и самостоятельных работ по дисциплине.

В библиотеке самостоятельно можно найти учебную и методическую литературу по вопросам дисциплины, воспользовавшись каталогами.

Важными справочными источниками самостоятельной работы студентов являются справочные и энциклопедические издания, словари, в которых даны объяснения терминов.

Рекомендации по подготовке к практическому занятию (конспектированию текста)

1) читая изучаемый материал в первый раз, подразделяйте его на основные смысловые части, выделяйте главные мысли, выводы;

2) если составляется план-конспект, сформулируйте его пункты, подпункты, определите, что именно следует включить в план-конспект для раскрытия каждого из них;

3) наиболее существенные положения изучаемого материала (тезисы) последовательно и кратко излагайте своими словами или приводите в виде цитат;

4) в конспект включаются не только основные положения, но и доводы, их обосновывающие, конкретные факты и примеры, но без их подробного описания;

5) составляя конспект, можно отдельные слова и целые предложения писать сокращенно, выписывать только ключевые слова, вместо цитирования делать лишь ссылки на страницы цитируемой работы, применять условные обозначения;

6) располагайте абзацы «ступеньками», применяйте цветные карандаши, маркеры, фломастеры для выделения значимых мест.

Основные приемы конспектирования

- сокращение слов, словосочетаний, терминов.

- переработка фразы.

## 6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) Основная литература:

Адвокатская этика [Электронный ресурс]: учебник для студентов, обучающихся по специальностям «Юриспруденция», «Правоохранительная деятельность»/ И.И. Аминов [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.— 303 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/34442.html> .— ЭБС «IPRbooks»

б) Дополнительная литература

1. Томин В.А. Юридическая техника [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Томин В.А.— Электрон. текстовые данные.— СПб.: Санкт-Петербургский юридический

институт (филиал) Академии Генеральной прокуратуры РФ, 2015.— 84 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/65555.html> .— ЭБС «IPRbooks».

2. Ларионова М.А. Основы юридического консультирования [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие. Для специальностей 050100.62 - «Педагогическое образование», профиль «Право»; 050400 - «Социально-экономическое образование», профиль «Юриспруденция»; 032700 - «Юриспруденция», профиль «Учитель права» / М.А. Ларионова. — Электрон. текстовые данные. — Пермь: Пермский государственный гуманитарно-педагогический университет, 2013. — 124 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/32079.html> .— ЭБС «IPRbooks».

3. Актуальные проблемы теории и практики применения уголовного закона [Электронный ресурс]: сборник материалов Первой Всероссийской научно-практической конференции/ М.О. Аюпджанова [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: Российский государственный университет правосудия, 2014.— 448 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/34544.html> .— ЭБС «IPRbooks»

**в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы:**

№	Перечень программного обеспечения (обеспеченного лицензией)	Реквизиты подтверждающих документов
1	Операционная система MS Windows 7 Pro	DreamSpark Premium Electronic Software Delivery (3 years) договору – Сублицензионный договор №Tr000074357/КНВ 17 от 01 марта 2016 года
№	Перечень программного обеспечения (свободно распространяемого)	Реквизиты подтверждающих документов (при наличии)
1.	LibreOffice	Бесплатное распространение по лицензии Mozilla Public Licence Version 2.0

**Интернет-ресурсы**

№	Наименование ресурса	Краткая характеристика
1.	Электронно-библиотечная система IPRbooks <a href="http://www.iprbookshop.ru/">http://www.iprbookshop.ru/</a>	Электронно-библиотечная система IPRbooks — научно-образовательный ресурс для решения задач обучения в России и за рубежом. Уникальная платформа ЭБС IPRbooks объединяет новейшие информационные технологии и учебную лицензионную литературу. Контент ЭБС IPRbooks отвечает требованиям стандартов высшей школы, СПО, дополнительного и дистанционного образования. ЭБС IPRbooks в полном объеме соответствует требованиям законодательства РФ в сфере образования
2	ЭБС ЮРАЙТ <a href="https://www.biblio-online.ru">https://www.biblio-online.ru</a>	Фонд электронной библиотеки составляет более 4000 наименований и постоянно пополняется новинками, в большинстве своем это учебники и учебные пособия для всех уровней профессионального образования от ведущих научных школ с соблюдением требований новых ФГОСов.