



**ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ НАРОДНОГО
ХОЗЯЙСТВА**

КАФЕДРА «ГРАЖДАНСКОЕ ПРАВО»

МАХМУДОВА МАРЬЯНА АМРУЛЛАХОВНА

ЮРИДИЧЕСКАЯ КЛИНИКА

**УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ
(курс лекций)**



Махачкала-2019

УДК 347
ББК 67.4

Печатается по решению Учебно-методического совета Дагестанского государственного университета народного хозяйства

Составители:

Махмудова Марьяна Амруллаховна

кандидат юридических наук, доцент кафедры «Гражданское право»
ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет народного хозяйства»

Внутренний рецензент:

Дибирова Аймесей Ильясовна

кандидат исторических наук, доцент,
заведующий кафедрой «Гражданское право»
ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет народного хозяйства»

Внешний рецензент:

Алиев Абдулмалик Магомедович

кандидат юридических наук, доцент кафедры юридических дисциплин
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный педагогический университет»

Махмудова М.А. Юридическая клиника. Учебное пособие. (Курс лекций) для направления подготовки 40.03.01 Юриспруденция, профилей «Гражданское право». Махачкала: ДГУНХ, 2019. – 90 с.

В учебном пособии на основе учебной программы рассмотрены ключевые аспекты юридической клиники как формы обучения и практики её организации в ВУЗе, инновационные аспекты развития юридического клинического образования, а также пути повышения эффективности функционирования студенческих правовых консультаций в системе негосударственной бесплатной юридической помощи.

© ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет народного хозяйства», 2019.
© Махмудова М.А. 2019.

ВВЕДЕНИЕ

Вступивший в силу 15 января 2012 г. Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. № 324-ФЗ «О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации» определил правовой статус таких институтов, как негосударственный центр бесплатной юридической помощи и юридическая клиника. В соответствии с данным Законом участниками негосударственной системы бесплатной юридической помощи населению являются юридические клиники (студенческие консультативные бюро, студенческие юридические бюро и др.) и негосударственные центры бесплатной юридической помощи.

Оказание юридической помощи населению – это учебная программа, направленная на получение студентами-юристами теоретических знаний и практических навыков в области безвозмездного оказания юридической помощи населению.

Юридические клиники в системе высшего профессионального образования, как общественно значимое явление, появились в России в середине 90-х годов. Возникновению данного института способствовало несколько факторов. Прежде всего, тот факт, что Российская Федерация, согласно Конституции, является социальным государством, в котором каждому гарантируется право на получение бесплатной юридической помощи. Немаловажными также являются такие факторы, как многообразие складывающихся общественных отношений в современном российском государстве, низкая степень правосознания, сложный для понимания граждан язык нормативно-правовых актов. Кроме того, громоздкая система современного судебного процесса, все это в совокупности приводит к необходимости оказания гражданам качественной и профессиональной юридической помощи. Тем не менее, не каждый может позволить себе получение помощи высокооплачиваемого юриста с многолетним опытом. В этой связи статья 23 Федерального закона Российской Федерации от 21 ноября 2011 г. № 324-ФЗ «О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации» предусматривает создание юридических клиник на базе образовательных учреждений высшего профессионального образования для реализации установленного Конституцией Российской Федерации права граждан на получение квалифицированной юридической помощи, оказываемой бесплатно в предусмотренных законом случаях. В этой связи нельзя умалять значение юридических клиник как субъектов, осуществляющих оказание данного вида помощи.

В ФЗ РФ от 21 ноября 2011 г. № 324-ФЗ «О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации» отсутствует формулировка понятия

«юридической клиники», лишь указано, что юридические клиники в системе высшего профессионального образования выступают субъектами оказания бесплатной юридической помощи социально незащищенным слоям населения. Категория социально незащищенных граждан закреплена на законодательном уровне. Лица, имеющие право на получение бесплатной юридической помощи в рамках государственной системы бесплатной юридической помощи, и случаи оказания такой помощи перечислены в статье 20 ФЗ РФ от 21 ноября 2011 г. № 324-ФЗ «О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации». В частности, к ним относятся: малоимущие граждане; инвалиды I и II группы; ветераны ВОВ; дети-инвалиды, дети-сироты, дети, оставшиеся без попечения родителей; несовершеннолетние, содержащиеся в учреждениях системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних; недееспособные граждане и другие категории граждан. В чем же основное функциональное назначение юридических клиник? Юридические клиники могут оказывать бесплатную юридическую помощь в виде правового консультирования в устной и письменной форме, составления заявлений, жалоб, ходатайств и других документов правового характера. Немаловажно отметить, что студенческие консультации, в отличие от других институтов оказания бесплатной юридической помощи не имеют право оказывать услуги представительства интересов граждан в судах, государственных и муниципальных органах, организациях. В результате рассмотрения понятия «юридическая клиника», можно выделить её основные функции – социальную и образовательную. Социальная функция заключается, во-первых, в оказании бесплатной юридической помощи населению. В этой связи нужно отметить, что, так как помощь в юридических клиниках оказывается бесплатно, то расширяется круг граждан, которые имеют доступ к получению квалифицированной юридической помощи. Таким образом, получить консультацию могут социально незащищенные категории граждан. Во-вторых, социальная функция, осуществляемая юридическими клиниками, заключается в оказании именно квалифицированной юридической помощи, что, в свою очередь, способствует возможности получения социальной защиты граждан по разрешению конкретных юридических вопросов. В-третьих, социальная функция проявляется в возможности юридических клиник осуществления внесудебного урегулирования спора, разъяснения клиенту отсутствия необходимости обращения в суд по конкретному вопросу, что разгружает работу судебной системы. Образовательная функция выражается, в первую очередь, в подготовке студентов-юристов к будущей профессиональной деятельности. Студент, проводящий консультацию,

обучается тому, как вести разговор с клиентом, правильно задавать вопросы, получать всю необходимую информацию по правовому вопросу и многому другому. Также, форма организации работы в юридических клиниках, будучи интерактивной, способствует активности студентов, служит основой для реализации их инициатив. Главным же образом, образовательная функция юридических клиник заключается в погружении студентов-юристов в правовую ситуацию с конкретным правовым разрешением. Данный аспект придает еще большую ценность институту юридических клиник как важному этапу на пути профессионального становления студента-юриста. Помимо этих двух функций, можно отметить также функцию повышения уровня правовой культуры. Она заключается в том, что при проведении консультации, студент-юрист не только разрешает правовой вопрос, но также уделяет внимание агитации законопослушного образа жизни. Тем самым, консультант подчеркивает значимость соблюдения закона, пропагандируя высокий уровень правовой культуры. Отдельные ученые указывают еще на одну функцию юридических клиник – противодействие коррупции. Это объясняется, прежде всего, доступностью юридических клиник для социально незащищенных граждан, независимостью клиник, веры обращающихся граждан в справедливую и прозрачную юридическую помощь.

Нельзя не отметить, что количество юридических клиник неуклонно увеличивается, соответственно, и их роль в оказании юридической помощи возрастает. Связано это не только с основными функциями, которые юридические клиники выполняют: социальной и образовательной, но и с актуальностью для студентов-юристов участия в работе юридических клиник. Помимо приобретаемых практических навыков работы с клиентами, проведения консультаций и составления правовых документов, юридические клиники дают очень важное преимущество. Оно заключается в возможности для будущего юриста составить достойную конкуренцию в профессиональной среде. Данный факт не может не радовать, ведь конкуренция среди юристов крайне высока и очень важна.

ВВЕДЕНИЕ В ДИСЦИПЛИНУ ЮРИДИЧЕСКАЯ КЛИНИКА

- 1. История развития юридических клиник**
- 2. Понятие и виды юридических клиник**
- 3. Программа юридического клинического образования: назначение, содержание и формы обучения**

1.

Впервые термин «юридическая клиника» употребил в 1855 г. Дмитрий Иванович Мейер в статье «О значении практики в системе юридического образования». Мейер считал, что для студентов очень полезно присутствие студентов при юридических консультациях и посредническом разбирательстве и предлагал учредить особые юридические клиники – по примеру медицинских факультетов, где существовали обязательные обширные клиники, в которых практиковались будущие врачи. Инициатор создания «юридических клиник» стремился привить студентам искреннее служение на поприще права и справедливости.

Широко использоваться термин «юридическая клиника» начал в конце XIX в. в связи с обсуждением вопроса о преподавании права в России.

В 1897 г. кишиневский присяжный поверенный Иосиф Соломонович Иосилевич сформулировал задачу юридической клиники: «Вместо отвлеченного рассуждения о теоретическом правиле, демонстрируйте пред читателем конкретное дело, откройте ему лабораторию юристов-практиков, разверните пред ним весь процесс борьбы, которая происходила между сторонами или между ними и судом, и это принесет, по моему мнению, двойную пользу. С одной стороны, этим путем лучше усвоится самое теоретическое правило, а с другой, что еще важнее, знакомишься со способом применения правовых начал, со способом постановки диагноза дела и лечения его и, таким образом, приобретается знание и искусство вместе. Это будет своего рода юридическая клиника, которой, к сожалению, у нас нет... Вместо осмысленной постановки вопроса, вытекающего из дела, вместо точного установления диагноза

дела и разумного, логического, толкового и справедливого разрешения существенных вопросов и правильного применения общих начал права, очень часто спорят о предметах, фактах, вовсе не важных или маловажных...».

Следуя этой программе, Иосилевич опубликовал в «Юридической газете» (за 1897–1898 г.) цикл из 30 практических статей под общим названием «Юридическая клиника».

Первое упоминание термина «юридическая клиника» в зарубежной литературе относится к 1900 г., когда в немецком журнале «Deutsche Juristen-Zeitung» профессор Георг Фроммгольд опубликовал статью под названием «Juristische Kliniken», где был использован термин «юридическая клиника». Автор отмечал, что необходимо наряду с врачебными клиниками, существующими при медицинских факультетах, организовать клиники при юридических высших учебных заведениях, где студенты разбирали бы под руководством преподавателя реальные коллизии и, тем самым, оказывали непосредственную юридическую помощь нуждающимся в том лицам.

Профессор предъявлял серьезные требования к руководителям таких клиник – это должны быть юристы, обладающие хорошими теоретическими и практическими знаниями в наиболее важных областях частного и публичного права, сострадательные к бедным, мягкие и сдержанные в общении с простыми людьми.

Вследствие того, что клинические занятия требуют известной теоретической подготовки, их следует вводить лишь на последних курсах. Посещение этих занятий должно быть обязательным для студентов.

Российский профессор А. Люблинский высказал свою точку зрения в статье «О юридических клиниках», опубликованной в журнале Министерства юстиции в январе 1901 г. «Сравнивая постановку преподавания предметов на юридическом факультете с системой преподавания, принятой на других факультетах, легко обнаружить следующую разницу. Между тем, как на медицинском, естественном, математическом, филологическом факультетах значительная часть учебного времени посвящается практическим занятиям, студенты-юристы имеют дело постоянно лишь с книгами и лекциями, изучая право исключительно теоретически и оставаясь почти без всякого знакомства с юридической практикой. Такая система в результате приводит к весьма печальным последствиям. Юристы, только что окончившие университетский курс, при первом же желании применить свои знания на практике в качестве либо адвокатов, либо чиновников, поступающих в судебные или административные учреждения, оказываются совершенно беспомощными, нуждающимися в указаниях посторонних лиц часто по

самой азбуке юридической практики. С другой стороны, и чисто теоретические сведения, приобретаемые без необходимой для прочного запоминания и уяснения их иллюстрации практики, заучиваемые нередко, благодаря отсутствию какой-либо другой проверки, кроме курсовых экзаменов, наспех, без тщательной продуманности, быстро испаряются, так что начинающий изучать юридическую практику часто не знает, как связать ее с теорией. Этим и объясняется тот факт, что в то время, как только что окончившие врачи уже начинают лечить, инженеры – строить, филологи и математики – преподавать, молодым юристам поручается на первых порах лишь переписка бумаг или исполнение незамысловатых поручений их патронов...».

Недостатки такого преподавания сознавались уже многими. Были сделаны серьезные попытки к организации на юридических факультетах таких практических занятий, которые могли бы устранить указанные выше неудобства: «...такие занятия, преследующие цель подготовки юристов-практиков, сводятся в настоящее время, главным образом, к разбору профессором совместно со слушателями каких-либо юридических казусов, действительно имевших место или придуманных, причем участие слушателей выражается иногда в исполнении некоторыми из них какой-нибудь специальной задачи, например, в защите или обвинении, в отстаивании интересов той или иной стороны и т. п. Но и эти занятия оказываются не вполне достигающими упомянутой цели, т. к. студенты, большей частью, имеют здесь дело не с действительными жизненными казусами, а с такими обстоятельствами, характер и значение которых изменяются профессором для более наглядного уяснения какого-либо теоретического положения.

Клиника же должна преследовать в одно и то же время, две различные цели: учебную и практическую. В юридические клиники будут обращаться нуждающиеся в юридической помощи, причем помощь эта, ввиду особого характера клинических занятий, должна быть оказываема бесплатно. Во главе клиники должен находиться профессор-руководитель, от которого и будет зависеть допущение клиентов в клинику или отказ им в таковом. Клинические занятия должны ограничиваться лишь дачей юридических советов или составлением различных бумаг под руководством профессора. Для успешного хода дела в клинике должны быть гарантированы серьезное отношение к занятиям, с полным сознанием лежащей на клиницисте ответственности, и сохранение строгой тайны относительно всех доверенных клиентом обстоятельств.

С течением времени возможна специализация клиник по отдельным отраслям юридической практики, например, уголовной, гражданской, административной. Главное отличие клинических курсов от

существующих занятий заключается в том, что разбираемые случаи будут представляться студентам со всеми подробностями, облеченными в плоть и кровь действительности, а не видоизмененными по произвольному желанию преподавателя; здесь юридический казус не будет передан студенту через вторые руки, а будет предстоять непосредственно».

Автор указывает, что умение из массы фактических подробностей каждого данного случая выделить существенные признаки, оставить в стороне бесполезные в юридическом отношении факты, поставить юридический диагноз дела будет составлять одну из наиболее важных задач юридической клиники. «...В ней будут приобретаться познания, а также практические способы применения их. Сам материал по своему характеру и сознание ответственности, вызываемой клиническими занятиями, возбудят к себе больший интерес со стороны учащегося так же, как привлекают к себе больше внимания со стороны медика операции над живыми людьми сравнительно с манипуляциями, производимыми над трупом. Клинические занятия даже дадут возможность студентам познакомиться, до некоторой степени, с наиболее употребительными формальностями судебной и административной практики, так что при первых же шагах своей практической деятельности молодые юристы будут избавлены от необходимости отвлекать свое внимание к формальной стороне дела в ущерб материальной...

Если предположить, что оказываемая клиническая помощь будет бесплатной, то юридические клиники представят собой особый вид благотворительных учреждений для бедного населения, нуждающегося в юридической помощи. Впрочем, социальное значение юридических клиник не ограничивается одной лишь благотворительностью. Предоставляя бедным бесплатную авторитетную помощь и распространяя таким путем юридические знания среди народа, юридическая клиника явится страшным врагом для профессионалов подпольной адвокатуры и будет содействовать освобождению населения от их недобросовестной деятельности.

Можно ожидать, что ввиду такого значения юридических клиник для народа, необходимые для устройства и содержания их материальные средства будут доставлены государством, заинтересованным в развитии как учебных, так и благотворительных заведений. Что касается названия нового учреждения, то, в связи с довольно близкой аналогией его по организации, способу деятельности и преследуемым целям с медицинской клиникой, наименование его «юридической клиникой» можно признать довольно подходящим, хотя эти слова звучат с непривычки так странно, что можно подумать, как остроумно заметил профессор Гнейст, будто юриспруденция есть какая-то хроническая болезнь...».

Позже к этому вопросу обратился американец Джером Франк – юрист, написавший в 1933 г. статью под названием «Почему бы не создать клинику для юристов?» (издание «Обзор правовых вопросов», Университет Пенсильвании, США). Автор провел некоторые аналогии между клиническим юридическим и медицинским образованием и предложил позаимствовать идею нового вида обучения юристов именно из медицинской профессии, где существовала традиция использовать функционирующие клиники как основу для подготовки молодых специалистов-медиков.

В 60-х г. XX в. в США происходит бурное развитие клинического юридического образования, когда частные фонды начинают стимулировать развитие клиник. Это вызвано необходимостью оказания юридической помощи малоимущим клиентам, а также направлено на развитие юридических навыков у студентов.

Позже клиническое юридическое образование получает широкое распространение и в других странах мира. Например, в Голландии существуют бюро правовой помощи, которые находятся на содержании у государства и где граждане с низким доходом могут получить юридическую помощь за минимальное вознаграждение или вообще бесплатно.

В Великобритании же существуют «Гражданские консультативные бюро», имеющие свои конторы по всей стране и предоставляющие необходимую юридическую информацию любому человеку, который к ним обратился.

В настоящее время термин «правовая (юридическая) клиника» может быть применен в отношении бесплатных студенческих юридических консультаций, осуществляющих свои функции при высших учебных заведениях. О возможности употребления данного термина именно в этом значении сказано в приказе Министерства образования Российской Федерации от 5 октября 1999 г. № 433 «О правовых консультациях («правовых клиниках») для населения на базе вузов, осуществляющих подготовку юридических кадров».

В этом правовом акте, так же как и в последующих дополнениях к нему термин «правовая клиника» приравнивается к термину «правовая консультация», а основная деятельность правовой (юридической) клиники рассматривается как необходимая составляющая юридических вузов по учебной и научной работе и предназначена для предоставления бесплатных консультаций малоимущим гражданам.

2.

В юридической литературе встречаются различные определения понятия юридической клиники.

По словам С. Л. Дегтярева, юридическая клиника – учебная программа, предусматривающая обучение студентов-юристов практическим навыкам и профессиональному отношению и включающая безвозмездную работу студентов под руководством преподавателя по оказанию юридической помощи лицам, не имеющим возможности прибегнуть к другим видам помощи¹.

С точки зрения Е. Н. Доброхотовой, юридическая клиника – это деятельность, в основе которой лежат интерактивные методики, решаются задачи привития студентам практических навыков профессиональной деятельности, индивидуальной профессиональной специализации будущего юриста, формирование осознанности применения норм профессиональной деятельности².

Хью Брэйн, Найджел Данкан, Ричард Граймз в книге «Клиническое юридическое образование: активное обучение в вашей школе права», предлагают следующее определение клинического юридического образования: «...широкое определение – обучение через действие тем вещам, которые делает юрист... Оно может принимать форму имитации дел, включая ролевые игры, что эффективно для понимания сути того, как реально применяется право»³.

В наиболее полной форме клиническое юридическое образование предоставляет студентам возможность взять проблему реального клиента и работать с ней. Более узкое определение сфокусировано на причине использования метода. Через клинические методики студенты получают возможность обучиться больше, чем навыкам, и развить критическое и контекстуальное понимание права в его влиянии на людей в обществе. Тогда клиническое образование – это такое образование, которое ставит целью достижение этих интеллектуальных и учебных результатов. Использование аналогичных методик, имеющее в виду не более, чем развитие навыков, представляется практическим тренингом, но не клиническим по своей сути.

Таким образом, взгляды на содержание понятия разнятся в зависимости от персонального опыта того, кто пытается дать определение.

¹ Дегтярев С. Л. Юридическая клиника и современное юридическое образование в России : учебнопрактическое пособие. М., 2004.

² Доброхотова Е. Н. Роль юридических клиник в подготовке юристов XXI века (о формах и методах юридического образования в современной России) // Правоведение. 2000. № 4. С. 222–223.

³ Брэйн Х., Данкан Н., Граймз Р. Клиническое юридическое образование: активное обучение в вашей школе права. URL : <http://www.legal-clinic.ru/articles.html?id=58>. (дата обращения: 24.11.12).

Полагаем, что **юридическая клиника** – это обучение студентов (будущих юристов) практическим навыкам, на безвозмездной основе, путем оказания юридической помощи малоимущим гражданам, под руководством преподавателя структурного подразделения юридического факультета или института, которое отвечает за практическое обучение.

В настоящее время юридические клиники классифицируют по различным основаниям.

В зависимости от организационной формы выделяют следующие виды юридических клиник:

1. Интернатура, т. е. клиника, созданная вне вуза. Для создания интернатуры необходимы прочные деловые контакты вуза с юридическими фирмами или правоохранительными органами, с которыми заключаются договоры о сотрудничестве. Эта форма организации клинического обучения имеет ряд своих преимуществ – она не требует от учебного заведения финансовых затрат на создание материальной базы и кадровое обеспечение и не вынуждает рекламировать свою деятельность и «искать» клиентов. В то же время значительным недостатком интернатуры является ослабление связи студента с учебным заведением на период работы в организации.

2. Клиника, созданная при вузе, избавляет от отмеченных выше недостатков интернатуры, создавая ряд трудностей для руководства факультета: согласование деятельности клиники со стандартным учебным планом вуза, проблемы материальной базы (помещение, соответствующее оборудование, средства на организацию и поддержание работы клиники), решение вопроса об учете нагрузки руководителей клиники и оплате их труда.

Сегодня в России работают десятки программ, лидеры и участники которых по праву относят себя к клиническому движению. Можно выделить несколько наиболее типичных форм:

1. Юридическая клиника, предусматривающая работу с реальными клиентами на базе юридического факультета:

вид обязательной практики для всех студентов;

структурное подразделение факультета (института), в котором проходит часть практики (по выбору студента с процедурой отбора).

2. Юридическая клиника, предусматривающая работу с реальными клиентами за пределами юридического факультета:

- работа в правозащитной организации;
- работа в общественной приемной органов власти, местного самоуправления и общественных организаций;
- студенческая юридическая консультация;

– межвузовская клиника.

3. Юридическая клиника, не предусматривающая работу с реальными клиентами:

практические спецкурсы в рамках учебной программы;

отдельные модули, практикумы, практические занятия в рамках «традиционных» курсов;

факультативная программа практического обучения (по выбору студентов и с процедурой отбора).

Часто происходит совмещение разных форм, которые удачно дополняют друг друга.

По характеру изучаемых тем и принимаемых к рассмотрению проблем выделяют:

1. Клиники общей практики.

2. Специализированные клиники (по категориям дел: по экологическим вопросам, по жилищным вопросам, по трудовым вопросам, по социальным вопросам, по правам потребителей и т. п.; по категориям клиентов: несовершеннолетние, заключенные, пострадавшие от насилия, беженцы и вынужденные переселенцы и т. п.).

Юридические клиники также могут отличаться *по виду оказываемой помощи*, ограничиваясь консультациями и составлением документов, либо осуществляя представление клиента в полном объеме вплоть до высших судебных инстанций и международной защиты.

3.

Юридическая клиника рассматривается многими отечественными учеными (Е. В. Кондратьева, Е. В. Слепченко) как инновационный способ обучения будущих юристов практической деятельности.

Содержание программ клинического юридического обучения различается в зависимости от сложившейся модели клиники. А модели формируются под влиянием следующих **факторов**:

– специализация в правовой области по признаку отраслевого деления права: клиники бывают общеправовыми и специализированными;

– специализация по видам оказываемой помощи: есть клиники, ведущие только справочно-консультативную работу с письменными обращениями, клиники, оказывающие консультативную помощь, клиники, осуществляющие судебное представительство;

– специализация по способам разрешения правовых проблем: медиация в правовых конфликтах;

– способов организации работы (приём посетителей в стационарном помещении, интервьюирование с одновременным

консультированием путём организации выездов, работы по документам, консультирование по телефону);

- уровня подготовленности (курса и показателей успеваемости) студентов, допущенных к обучению в клинике;

- правила и технологии работы с клиентами из числа работников бюджетной сферы в области защиты их социально-экономических прав.

Контрольные вопросы

1. Раскройте сущность клинического образования.
2. Как происходило становление юридического клинического образования в России?
3. Дайте понятие «юридическая клиника», назовите виды юридических клиник.
4. Каково значение клинического юридического образования?

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА ЮРИСТА

- 1. Понятие профессиональной этики**
- 2. Основные принципы профессиональной этики**

1.

Этика (греч. *ethike, ethos* – «нрав, обычай») – 1) наука о сущности, происхождении и развитии морали; 2) совокупность принципов и норм поведения, принятых в определенной общественной среде или профессиональной группе¹.

Под профессиональной этикой (профессиональной моралью) принято понимать кодексы поведения, предписывающие определенный тип нравственных взаимоотношений между людьми, которые представляются оптимальными с точки зрения выполнения ими своей профессиональной деятельности.

К примеру, заповеди медицинской этики призваны нейтрализовать возможность злоупотребления той властью, которую врачи имеют над больными.

От представителей права профессиональная этика требует верности закону, неподкупности и принципиальности в отстаивании интересов правового государства, его организаций, групп и отдельных лиц, обеспечения во всей юридической практике равенства как каждого гражданина, так и государства перед законом.

Наиболее общим принципом правовой этики можно считать признание самоценности человека, тогда как закон и его применение представляют лишь инструментальную ценность².

Юридическая этика обусловлена спецификой профессиональной деятельности юриста, особенностями его нравственного и социального положения. Реализуя правовое и нравственное требование справедливости, юрист опирается на закон. Подчеркивая неразрывное единство справедливости и законности, М. С. Строгович писал, что всякое решение, принимаемое органами государства, «должно быть законно и

¹ Краткий словарь иностранных слов. М., 1988. С. 317, 625.

² Словарь по этике / под ред. А. А. Гусейнова и И. С. Кона. М., 1989. С. 278.

³ Проблемы судебной этики / под ред. М. С. Строговича. М., 1974. С. 28.

справедливо; более того, законным может быть только справедливое решение, несправедливость не может быть законной».

В этой формуле правильно определено соотношение правового и нравственного в деятельности любого юриста. Всякое решение, всякое действие следователя, прокурора, судьи, если оно соответствует закону, его правильно понимаемой сущности, будет соответствовать нравственным нормам, на которых зиждется закон. Отступление от закона, обход его, искаженное, превратное толкование и применение по сути своей безнравственны. Они противоречат не только правовым нормам, но и нормам морали, профессиональной этики юриста. При этом безнравственны не только сознательные нарушения закона, но и неправильные, противозаконные действия и решения, обусловленные нежеланием глубоко овладеть необходимыми знаниями, постоянно их совершенствовать, неряшливостью, неорганизованностью, отсутствием внутренней дисциплины и должного уважения к праву, его предписаниям.

Юридическую этику можно назвать нравственным кодексом юристов различных специальностей. Следовательно, *юридическая этика – это вид профессиональной этики, представляющий собой совокупность правил поведения работников юридической профессии, обеспечивающих нравственный характер их трудовой деятельности и внеслужебного поведения, а также научная дисциплина, изучающая специфику реализации требований морали в этой области.*

Таким образом, профессиональная этика юриста формируется на основе взаимосвязи и взаимообусловленности правовых и нравственных принципов, норм, правового и нравственного сознания.

2.

Этика делового общения – это сумма выработанных наукой, практикой и мировым опытом нравственно-этических требований, принципов, норм и правил, соблюдение которых обеспечивает взаимопонимание и взаимное доверие субъектов делового общения, повышает эффективность контактов и конечных результатов их совместных действий.

Нравственная сторона общения играет огромную роль. Деловое общение, в основе которого лежит решение важных служебных вопросов, касающихся материальных затрат, нередко затрагивает судьбы людей. В связи с этим, знание этики делового общения является показателем профессиональной культуры сотрудника, степени его соответствия современным требованиям. Умение общаться с людьми есть важнейшее

профессиональное качество, которому человек обязан учиться и которое он должен совершенствовать всю свою жизнь¹.

Принципы профессиональной этики юриста базируются на принципах-категориях универсальной этики и во многом обусловлены целями юридической деятельности и юридической этики. К категориям универсальной этики относятся «добро и зло», «справедливость», «долг», «совесть», «ответственность», «достоинство», «честь» и ряд других. Не составит большого труда выделить из них те, которые являются одновременно главными этическими принципами – несложно также выделить категории, которые имеют не только моральное, но и юридическое значение.

Так, профессиональная этика юристов основывается на следующих *нравственных принципах*:

1. *Принцип гуманизма*. Гуманизм (от лат. humanus – человеческий) – принцип мировоззрения, в том числе нравственного, означающий признание человека высшей ценностью, веру в человека, его способность к совершенствованию, требование свободы и защиты достоинства личности, идею о праве человека на счастье, о том, что удовлетворение потребностей и интересов личности должно быть конечной целью общества. Этот принцип в нашей стране закреплён на самом высшем юридическом уровне – ст. 2 Конституции Российской Федерации гласит: «Человек, его права и свободы являются высшей ценностью. Признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина – обязанность государства». И далее, в ст. 18: «Они [права и свободы человека и гражданина] определяют смысл, содержание и применение законов, деятельность законодательной и исполнительной власти, местного самоуправления и обеспечиваются правосудием»².

2. *Независимость и подчинение только закону* образуют важнейший принцип деятельности юристов.

3. *Справедливость* – главный принцип профессиональной деятельности юристов. Само слово «юстиция» по латыни означает справедливость (justitia). Таким образом, юрист – «представитель справедливости».

Правовое выражение требования справедливости содержится во Всеобщей декларации прав человека, в том числе применительно к деятельности суда. Статья 10 Декларации гласит: «Каждый человек для определения его прав и обязанностей и для установления обоснованности

¹ Туманова Л. В., Харитошкин В. В. Клиническое образование и проблемы правовой этики : учебное пособие. Тверь, 2000.

² Конституция Российской Федерации : принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (в ред. от 30 декабря 2008 г.) // Российская газета. 1993. 25 дек.

предъявленного ему уголовного обвинения имеет право, на основе полного равенства, на то, чтобы его дело было рассмотрено гласно и с соблюдением всех требований справедливости независимым и беспристрастным судом»¹.

Требование справедливости в нашем государстве воплощается в основных принципах и конкретных нормах Конституции Российской Федерации.

4. *Долг* – категория этики, означающая отношение личности к обществу, другим людям, выражающееся в нравственной обязанности по отношению к ним в конкретных условиях. Долг может быть личным (например, товарищеский долг) и социальным (долг врача, судьи, воинский долг и т. п.). Любой юрист, но, прежде всего, юрист, работающий в правоохранительных органах (суде, прокуратуре, полиции), успешно выполнять свои функции может только в том случае, если он глубоко осознал социальное значение своей деятельности, обладает высоким чувством долга и готов до конца, вопреки всем трудностям и препятствиям, его выполнить. Юристы, замещающие государственные должности, в подтверждение своей готовности следовать долгу приносят присягу.

5. *Совесть* иногда называют обратной стороной долга. Совесть – категория этики, характеризующая способность человека осуществлять нравственный самоконтроль, внутреннюю самооценку с позиций соответствия своего поведения требованиям нравственности, самостоятельно формулировать для себя нравственные задачи и требовать от себя их выполнения.

В ходе своей профессиональной деятельности каждый юрист сталкивается с многочисленными коллизиями, оказывается перед необходимостью принимать ответственные решения, нередко в сложных моральных ситуациях. И только работники с развитым чувством совести, способные правильно и принципиально судить свои побуждения и поступки, могут эффективно выполнять свою высокую миссию и поддерживать престиж своей профессии и личности.

6. *Ответственность* как категория этики характеризует личность с точки зрения выполнения ею нравственных требований, соответствия ее моральной деятельности и нравственному долгу. Ответственность в праве – это самостоятельный институт (юридическая ответственность), который не следует отождествлять с моральной ответственностью. Однако в сочетании с долгом ответственность является важнейшим принципом юридической этики.

¹ Всеобщая декларация прав человека от 10 декабря 1948 г. // Сборник международных документов. М., 2004. С. 39.

7. *Достоинство* – категория этики, означающая особое моральное отношение человека к самому себе и отношение к нему со стороны общества, окружающих, основанное на признании ценности человека как личности. Достоинство обязывает совершать нравственные поступки, соотносить свое поведение с требованиями нравственности.

Понятие достоинства личности опирается на принцип равенства всех людей в моральном отношении, основывается на равном праве каждого человека на уважение, запрете унижать его достоинство, независимо от того, какое социальное положение он занимает.

8. *Честь* как категория этики означает моральное отношение человека к самому себе и отношению к нему со стороны общества, окружающих, когда моральная ценность личности связывается с моральными заслугами человека, с его конкретным общественным положением, родом деятельности и признаваемыми за ним моральными заслугами (честь офицера, честь судьи, честь ученого и т. п.).

Честь и достоинство тесно взаимосвязаны. Однако в отличие от достоинства, основанного на признании равенства всех людей, честь оценивает людей дифференцированно.

Честь обязывает человека оправдывать и поддерживать репутацию, которой он обладает лично, и которая принадлежит социальной группе, коллективу, в котором он состоит. Так, например, Кодекс судейской этики, принятый в 2004 г., обязывает судью избегать любых личных связей, которые могут причинить ущерб репутации, затронуть его честь и достоинство.

9. *Порядочность* – органичная неспособность к бесчестному поступку или поведению, основывающаяся на таких выработанных нравственных качествах, как:

- обостренная совесть, сознание того, что даже бездействие или молчание могут быть бесчестными;
- постоянное стремление сохранить незапятнанной профессиональную честь и благородство;
- умение держать себя одинаково с любым человеком, независимо от его служебного или социального статуса (Ж. Ж. Руссо утверждал: «Высшая добродетель – быть одинаковым с нищим и принцем»¹);
- моральная устойчивость, проявляющаяся прежде всего в том, что ни при каких условиях человек не поступает своими принципами (когда Мартина Лютера – основателя протестантизма – убеждали

¹ Руссо Ж.-Ж. Трактаты : пер с фр. М., 1998. С. 96.

отказаться от его деятельности, суля ему за это немалые выгоды, он отвечал: «Я на этом стою, ибо не могу иначе»¹);

– обязательность, точность, ответственность, верность своему слову.

10. *Доброжелательность* – органичная потребность делать людям добро (добро – главная категория этики). Конечно, всякая профессиональная деятельность имеет целью удовлетворение социальной потребности и в этом смысле направлена на «производство полезного». Принцип доброжелательности побуждает человека выполнять не только то, за что он получает зарплату, но и то, за что он получает человеческую признательность и эмоциональную удовлетворенность.

11. *Уважение достоинства человека*, реализующееся через такие нравственные качества, как вежливость, деликатность, тактичность, учтивость, заботливость. Как и всякий иной нравственный принцип, помимо своего морального содержания включает также и деловую целесообразность.

Для успешной работы важно предвидеть возможность возникновения конфликтных ситуаций и знать, как из них выходить. Если избежать конфликта все же не удалось, то нужно уметь безболезненно и с минимальными потерями разрешить возникающие проблемы. В таких случаях знания этических правил поведения должны сочетаться с тонким психологическим анализом ситуации, учетом возможного поведения гражданина в конфликтной ситуации.

Таким образом, принципы профессиональной этики юриста основаны на общих этических принципах и, как показано выше, непосредственно связаны со многими общеправовыми принципами и ценностями. Разумеется, набор собственных этических принципов той или иной юридической профессии (судьи, адвоката, нотариуса и т. д.), закрепленный в ее этическом кодексе или законах, может различаться. Но можно со всей уверенностью утверждать, что в основе их всегда будут находиться рассмотренные выше принципы гуманизма, справедливости, ответственности и долга, достоинства и чести.

Контрольные вопросы

1. Что такое «юридическая этика»?
2. Каковы основные нравственные принципы профессиональной этики юриста?

¹ Цит. по : Порозовская Б. Д. Мартин Лютер. Его жизнь и реформаторская деятельность. СПб., 1997. С. 121. ³ См.: Макаров С. Ю. Вечность проблем адвокатской этики на примере деятельности адвокатов Древнего Рима // Адвокатская практика. 2010. № 5. С. 23–26.

НАВЫКИ ИНТЕРВЬЮИРОВАНИЯ

1. Основы интервьюирования
2. Этапы интервьюирования и необходимые навыки

1.

Интервьюирование (от англ. interview – интервью) переводится на русский язык как беседа, собеседование.

Термин «интервьюирование клиента» получил международное признание: юристы всего мира под интервьюированием клиента понимают собеседование с клиентом с целью получения у него информации, имеющей правовое значение.

***Интервьюирование** – способ проведения опросов как целенаправленной беседы интервьюера и опрашиваемого. Проведение интервьюирования (опроса) – это процесс получения от клиента необходимых сведений о фактических обстоятельствах дела, которые позволят всесторонне оценить правовую ситуацию и дать правильную юридическую консультацию.*

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

Но надо ли учиться, как проводить собеседование? Разве человек, обратившийся за юридической помощью, не заинтересован в том, чтобы как можно подробнее и обстоятельнее рассказать юристу о своих проблемах? В этом случае задача юриста состоит только в том, чтобы, выслушав клиента, дать ему правовую консультацию, т. е. разъяснить правовые аспекты имеющихся у него проблем и возможные правовые способы их разрешения.

Представим себе людей, которые обращаются за советом к юристам. Во-первых, это люди, которые, столкнувшись с жизненными трудностями, не могут их разрешить самостоятельно, без обращения к специалисту. Как

правило, эти люди плохо представляют себе способы преодоления данных трудностей и их последствия. Им предстоит общение с незнакомым человеком – юристом. Уже одна мысль о том, что в обстоятельства личной жизни будут вмешиваться посторонние, способна привести любого человека в смятение, вызвать нервозность и, как следствие, помешать рассказать о своих проблемах. Во-вторых, это люди разного культурного уровня, разных национальностей, разного темперамента. Поэтому далеко не все из них обладают способностью выделить в возникшей жизненной ситуации именно правовые аспекты, не все из них могут самостоятельно связно и последовательно изложить юристу именно те факты, которые важны для дела.

Следовательно, юрист должен владеть навыками проведения собеседования (интервьюирования), чтобы в результате этой работы получать от разных людей (клиентов) полную и достоверную информацию, необходимую для правильной правовой оценки полученных фактов.

Чтобы решить тот или иной юридический вопрос, студент-консультант обязан выяснить все фактические обстоятельства дела.

Цели интервьюирования:

1. Получить информацию о фактах по делу.
2. Установить контакт с клиентом.
3. Определить имеющиеся юридические проблемы.
4. Обсудить с клиентом возможные юридические решения его проблем.
5. Дать совет клиенту и развить действенные взаимоотношения с клиентом.

Итак, в собеседовании участвуют два человека: юрист и клиент. Юрист – это профессионал, который обладает знаниями права и определенными профессиональными навыками, но до определенного момента ничего не знает об обстоятельствах конкретной проблемы клиента, а клиент – человек, который столкнулся с правовой проблемой, не знает правовых вариантов ее разрешения и в связи с этим нуждается в правовой помощи. В процессе интервьюирования клиент и юрист должны достигнуть взаимопонимания, хотя преследуют они различные цели.

Клиенту необходимо:

1. Рассказать о своей ситуации и проблеме так, как он ее представляет.
2. Получить информацию о юридических услугах и о том, как они могут ему помочь.

3. Получить ответы на свои вопросы в отношении того, имеет ли клиент право воспользоваться такими услугами, и какова процедура.

Студенту-консультанту необходимо:

1. Удостовериться, имеет ли клиент право на получение услуг.
2. Информировать клиента о том, какого рода помощь и в каком объеме может быть оказана.
3. Получить точную и полную информацию о проблеме клиента.
4. Сообщить клиенту дополнительную информацию о возможных средствах правовой защиты.
5. Призвать клиента принять активное участие в разрешении его проблемы.

Конкретные умения, необходимые для проведения интервью:

1. *Умение проявить внимание к клиенту.*

Оно включает все типы поведения, вербального и невербального, которое позволяет клиенту не испытывать чувства неловкости, рассказывая о своей ситуации. Такое поведение включает следующее:

- Хороший зрительный контакт.
- Поза, свидетельствующая о внимании.
- Одобрение, побуждающее клиента говорить.
- Запись, пометки в необходимых случаях.
- Намеренное молчание.

2. *Умение направить интервью в нужное русло и задавать вопросы клиенту.*

Используя такое умение, юрист может направлять клиента на сообщение необходимой информации. Это можно сделать следующим образом:

- Реагируя на существенную информацию и уделяя меньше внимания тому, что не относится непосредственно к делу.
- Тактично прерывая клиента, задавая нужные вопросы (открытые и закрытые).

3. *Умение показать, что вы следите за мыслями клиента и понимаете его переживания.*

В этом случае клиент видит, что юрист слушает его, и что он понимает его озабоченность, проблемы и чувства. Этого можно добиться, перефразируя или суммируя заявления клиента.

4. Умение четко формулировать свои мысли, сообщая факты, выражая свое мнение и чувства.

Юрист проявляет это умение в двух ситуациях:

— Объясняя законы, определяя юридические термины и характеризуя разные пути разрешения проблемы.

— Выражая мнения и чувства.

5. Умение толковать ситуацию клиента.

Это сложное умение, представляющее собой комбинацию обсуждавшихся выше умений и навыков, например, умения проявлять внимание, отражать мысли и чувства, формулировать мысли и выражать чувства.

2.

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

1-й этап - подготовка к интервьюированию. Задачи, которые можно решить в ходе подготовки к интервью, – это, разумеется, организация интервью.

Эффективность интервью значительно повышается, если юристу заблаговременно становятся известны хотя бы самые общие факты, по поводу которых ему предстоит собеседование с клиентом. В этом случае подготовка может включать предварительный анализ правовых норм, имеющих отношение к этим фактам (что особенно важно для молодого, начинающего юриста). Кроме того, в этом случае можно попросить клиента принести с собой на собеседование документы, имеющие отношение к его проблеме.

В ряде юридических клиник установлено правило предварительной записи клиента на прием. В этом случае клиент сообщает некоторые сведения о себе и задает вопросы, на которые он хотел бы получить ответы. Ему назначается точная дата и время приема. Это позволяет студентам в ходе подготовки к интервью предварительно отобрать и проанализировать необходимый нормативный материал, подготовить список вопросов, которые следует прояснить в ходе встречи с клиентом, организовать свое рабочее место.

2 этап – встреча, взаимное представление, определение «правил игры». Задачами второго этапа интервью являются знакомство, установление правил собеседования (т. е. «правил игры»), а также первые шаги по установлению доверительных отношений между юристом и клиентом. Это очень важный этап интервьюирования, в значительной степени предопределяющий дальнейший ход и успех интервью.

Особенность рассматриваемого этапа интервьюирования в юридической клинике состоит в том, что граждане не всегда хорошо представляют себе, куда и к кому они обращаются за юридической помощью. Поэтому студенты, ведущие прием, в самом начале интервью должны познакомить граждан с особенностями оказания юридической помощи в своей клинике даже в том случае, если обратившийся в клинику гражданин и не задает по этому поводу никаких вопросов.

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

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

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

Разные люди ведут себя по-разному, излагая события, которые привели их к юристу. Одни будут очень лаконичными и сразу же заявят, например, что им необходима помощь в составлении искового заявления в суд, и даже достаточно четко сформулируют поводы и основания для обращения в суд. Другие будут очень подробно рассказывать о своих переживаниях, почти ничего не сообщая о фактах, имеющих юридическое значение. Но в любом случае, проявляя уважение к клиенту как к личности, юрист должен выслушать обратившегося к нему человека. Безусловно, юрист должен уметь управлять ходом свободного рассказа, ведь это именно он ведет интервью.

При работе в юридической клинике у студентов, ведущих интервьюирование, на рассматриваемом этапе обычно возникает другая ситуация. Они внимательно слушают своего клиента, но не умеют направить свободный рассказ в нужное русло. В одних случаях это происходит потому, что студенты, опасаясь обидеть обратившегося к ним

человека, не прерывают рассказа. В других случаях продолжительное выслушивание клиента бывает связано с тем, что студенты затрудняются установить правовые аспекты возникших у человека проблем. Когда студенты не могут сразу определить правовой аспект проблемы, то им следует начинать задавать клиентам вопросы, не опасаясь при этом выявить свою недостаточную компетенцию. Это могут быть прямые вопросы о том, что клиент ожидает от встречи с юристом, например: «Как Вы полагаете, какую помощь мы можем Вам оказать?» или: «Скажите, пожалуйста, зачем Вы пришли к нам? Чем мы можем Вам помочь?». Ответы на эти вопросы помогут выявить правовые аспекты ситуации, по поводу которой обратился клиент. Можно прибегнуть в этом случае и к помощи преподавателя или более опытного студента. Не следует стыдиться недостатка в правовых знаниях. Клиент ведь осведомлен о том, что он беседует со студентом.

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

Задача состоит в том, чтобы поставить перед клиентом такие вопросы и в такой форме, которые будут способствовать получению наиболее подробной и достоверной информации.

Для составления такого повествования в ходе интервью можно делать записи, чтобы избежать ошибок в установлении хронологии событий, вычерчивать схемы или предложить сделать это самому клиенту и вместе с ним их проанализировать. Составление такого повествования в письменном виде поможет неопытному юристу при обращении за помощью к более опытному коллеге точнее воспроизвести информацию, полученную от клиента, более толково объяснить, почему у него возникли затруднения.

Для студента юридической клиники представление информации, полученной в ходе интервьюирования клиента, в письменном виде, как правило, является обязательным.

Еще одним приемом преодоления подобного рода затруднений является подготовка заранее вопросников или своеобразных анкет, включающих перечень наиболее часто встречающихся вопросов, которые необходимо выяснить при подготовке той или иной консультации.

5-й этап – резюмирование. Задача пятого этапа интервьюирования – составление резюме, т.е. основанного на информации, полученной в ходе собеседования от клиента, подробного, изложенного в хронологической последовательности пересказа юристом событий,

составляющих правовые проблемы клиента. Такое пересказывание необходимо для установления обратной связи с клиентом.

Студенты юридических клиник должны обратить особое внимание на важность этого этапа интервьюирования. Завершая интервью, они обязательно должны получить обратную связь с клиентом, удостовериться, что правильно поняли, с чем и зачем обращался к ним гражданин. Уже упоминалась необходимость в письменном виде излагать информацию, полученную от клиентов в ходе интервью. Наиболее удобная форма такого изложения и представляет собой резюме проведенного интервью.

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

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

Во-вторых, собеседование с клиентом может быть закончено в связи с тем, что клиент не располагает всей необходимой для юриста информацией. Но это значит, что интервью не завершается, а прерывается. В этом случае завершение первой встречи адвоката и клиента предполагает не только установление места и времени последующего свидания, но и распределение между ними обязанностей по восполнению недостающей информации.

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

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

Контрольные вопросы:

1. Дайте понятие интервьюирования (опроса), назовите его значение.
2. Определите этапы интервьюирования.

Лекция 4.

НАВЫКИ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

1. Основы консультирования

2. Этапы консультирования

1.

Вторым после интервьюирования, но не менее значимым направлением работы студентов-клиницистов является консультирование клиентов.

***Консультирование** – процесс взаимодействия юриста и клиента по поводу жизненной проблемы с целью выявления возможных правовых вариантов ее решения и их последствий, уяснения путей и способов реализации выбранного варианта.*

Целью консультирования в юридической клинике является:

- развитие и накопление специальных навыков консультирования;
- применение способов, приемов и методов, используемых юристами при оказании консультационной помощи;

- приобретение практических навыков в будущей профессиональной юридической деятельности;
- расширение круга практических умений и навыков по направлению подготовки путем устного и (или) письменного консультирования граждан по правовым вопросам, составления документов правового характера;
- правоприменительная деятельность: составление юридических документов;
- правоохранительная деятельность: обеспечение законности, правопорядка, безопасности личности, общества и государства;
- экспертно-консультационная деятельность: оказание юридической помощи, консультирование по вопросам права;
- организационно-управленческая деятельность: осуществление организационно-управленческих функций

Консультирование включает комплекс навыков и умений.

Для успешного осуществления консультирования юрист должен **уметь:**

- анализировать фактическую информацию, с тем, чтобы выделять в ней юридически значимые обстоятельства, разграничивать главное и второстепенное в ней;
- ориентироваться в нормативном материале и находить правовую основу для дачи консультаций и решения проблемы;
- анализировать нормы права и судебную практику;
- выявлять альтернативы действий клиента для достижения его целей;
- четко, ясно и доступно разъяснять клиенту правовую основу его проблемы и возможных решений;
- прогнозировать последствия действий клиента, в том числе не только правовые, но и иные, как положительные и полезные, так и негативные;
- прогнозировать последствия своих консультаций на случай правильного и неправильного восприятия их клиентом.

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

Как отмечалось, для успешного интервьюирования особое значение имеет умение установить контакт с клиентом, разговорить его, вызвать у него доверие к себе и создать все необходимые условия, чтобы клиент преодолел стеснение, робость, замкнутость, недоверие, чтобы он поведал

незнакомому человеку (юристу) о своих проблемах и правдиво изложил всю юридически значимую информацию.

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

Следовательно, разъясняя правовые вопросы клиенту, юрист должен уметь вовлечь его в диалог, а в процессе беседы проверять, правильно ли клиент понимает его объяснения, выяснять, какие из предлагаемых вариантов решения он предпочитает и почему.

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

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

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

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

Безусловно, основу консультирования составляют профессиональные юридические знания. Вся та теоретическая база, которая закладывается в память и сознание юриста в процессе академических учебных курсов, находит реализацию и воплощение в процессе консультирования. При отсутствии знаний, неполных или

неверных знаниях юрист не может дать клиенту правильный ответ и помочь в разрешении его проблемы. Поэтому в процессе консультирования четко проявляется органическая связь знаний, умений и качеств.

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

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

Поскольку задачей консультирования является не демонстрация юристом своих профессиональных знаний, а правовая помощь клиенту в разрешении его проблемы, то более правильным следует признать иной подход к взаимоотношениям юриста и клиента.

Суть этого подхода состоит в том, что юрист выстраивает свои отношения с клиентом, опираясь на его интересы. Такой подход получил название *«опора на клиента»*.

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

2.

Технологически консультирование включает несколько этапов. Чтобы научиться организовывать и проводить консультирование, необходимо иметь о них представление.

1. *Подготовка к консультированию.* Это обязательный переходный этап между интервьюированием и консультированием. На данном этапе самостоятельно анализируются факты, сообщенные клиентом, а также нормативная база, необходимая в решении его проблем. Иногда при подготовке консультации после интервьюирования студент-консультант понимает, что полученной в ходе опроса информации недостаточно, возникает необходимость восполнить пробелы. В этих случаях следует перед встречей с клиентом подготовить список вопросов, на которые нужно получить ответы.

2. *Встреча с клиентом для дачи консультации.* Для того чтобы обеспечить эффективность консультации, студенту-консультанту следует сразу обозначить цель встречи и определить задачи, которые он собирается решить. При интервьюировании клиента студент-консультант уже получил представление о его характере, уровне его образования и культуры, способностях и манере поведения, все это следует учитывать

для установления с ним необходимого для консультирования контакта. Поскольку с момента интервьюирования прошел определенный период времени, студент-консультант в самом начале встречи должен обязательно уточнить у клиента, не произошло ли каких-либо изменений в его ситуации, остались ли прежними его намерения, не хочет ли он сообщить что-либо дополнительно. Это очень важно, т. к. подобные сведения могут существенно повлиять на содержание консультации.

3. *Разъяснение клиенту возможных вариантов решения его проблемы и анализ возможных последствий каждого из них.* В данной ситуации студент-консультант может предложить: либо перечисление всех вариантов разрешения проблемы, а затем обсуждение каждого из них с клиентом, либо проведение поочередного обсуждения вариантов после их озвучивания. Эту часть консультации важно проводить в форме диалога, периодически задавая клиенту вопросы, прибегая к выражениям типа: «если это Вас заинтересует...», «один из возможных вариантов...», «вероятнее всего...» и т. п.

4. *Помощь клиенту в выборе оптимального решения.* Важно добиться активного соучастия клиента в выборе решения, потому что всегда остается опасность предложить клиенту вариант, не отвечающий его истинным желаниям, но оптимальный с точки зрения студента-консультанта. Многие клиенты часто пытаются переложить бремя принятия решения на юриста, постоянно задавая вопросы типа: «А как бы Вы поступили на моем месте?», «А что Вы мне посоветуете?». Необходимо уходить от ответа на эти вопросы, объясняя клиенту, что вы не на его месте, и только он сам может определить, что для него предпочтительнее. Если клиент сомневается и не может склониться к какому-то конкретному из предложенных вариантов решения, то предложите ему подумать и прийти в следующий раз, когда решение созреет. С помощью разъяснения правовых положений и прогноза возможных результатов необходимо подвести клиента к осознанному выбору.

5. *Определение стратегии и тактики реализации принятого решения.* После выбора самого решения студент-консультант и клиент продолжают обсуждение конкретных действий до его реализации. Например, если клиент решил обратиться с иском в суд, то можно обсудить с ним, когда целесообразно подать исковое заявление, к кому из судей пойти на прием, какие документы представить вместе с иском и т. п.

6. *Обсуждение конкретных действий по каждому из вариантов или по одному, избранному клиентом* – может потребовать новых встреч с клиентом, поэтому их следует запланировать совместно с ним. Обязательно следует объяснить клиенту, что в случае появления новой

информации он должен сразу же сообщить вам об этом, т. к., возможно, это повлияет на способы реализации принятого решения.

Кроме того, на всех этапах консультирования происходит взаимодействие студента и преподавателя. Это не говорит о несамостоятельности студента, он сам принимает решение, но под контролем преподавателя. Преподаватель не занимается консультированием, не составляет процессуальные документы, он только контролирует и направляет студента, а в необходимых случаях помогает найти правильное решение.

Все действия, совершенные студентом по делу, а также итоговый документ фиксируются в соответствующих регистрационных картах или путем составления отдельных документов, прилагаются к карточке по делу и отправляются в архив, который ведется в Юридической клинике. В дальнейшем любой студент-консультант и преподаватель, если ему потребуется, может поднять дело и ознакомиться с ним.

Советы по консультированию:

1. *Подготовка к даче консультации.* После завершения тщательного сбора фактов и анализа законодательства можно приступить к принятию решения. Студент-консультант должен разъяснить клиенту цели этой встречи и определить, какие задачи должны быть решены.

Исходя из результатов анализа нормативных актов, собранных фактов и опыта студента-консультанта, должны быть разработаны альтернативные решения проблемы клиента. Как только будут определены возможные решения, студент-консультант должен отметить их положительные и отрицательные последствия, чтобы клиент мог их рассмотреть.

2. *Прогноз результатов.* Включает в себя предположение вероятного исхода для каждого действия, которое можно предпринять, и представление клиенту вероятностной оценки того, насколько возможен тот или иной исход дела.

Студент-консультант не должен преувеличивать шансы на положительный исход для того, чтобы успокоить клиент. Во время представления интересов клиента прогноз может меняться, например, в свете появления новых фактов, поэтому клиент должен понимать, что по ходу его дела предсказанный исход может измениться.

3. *Принятие решений.* Студент-консультант должен содействовать клиенту в анализе ситуации и помочь ему в поиске решения. Нужно помнить, что решение должно приниматься, исходя из потребностей клиента, и что свои собственные потребности он должен вынести за рамки этого процесса. Для того чтобы максимально успешно

повлиять на этот процесс, студент-консультант и клиент должны относиться друг к другу непредвзято.

4. *Консультирование в стиле сотрудничества.* В ходе представления интересов клиента студент-консультант должен продолжать постоянно взаимодействовать с клиентом. Не следует разрешать клиенту попадать в слишком сильную зависимость от студента-консультанта, но и студенту не следует брать на себя слишком много во взаимоотношениях с клиентом.

Взаимодействие с клиентом:

✓ *Конкретизация правовой проблемы клиента*

Следует с самого начала понять проблему с точки зрения клиента. Клиенты бывают разными по культурным, религиозным, этническим признакам, социально-экономическому положению, готовности к риску, стремлению выиграть дело, желанию доказать свою правоту, уровню беспокойства и т. п. Кроме того, жизненные ситуации, в которых возникают данные проблемы, являются не менее уникальными, чем сами клиенты.

✓ *Анализ решений*

Очень редки случаи, когда существует один очевидный вариант решения, поэтому важно заставить клиента рассмотреть наиболее широкий диапазон вариантов.

✓ *Помощь клиенту в принятии решения*

Основная роль в принятии важных решений отводится именно клиенту, поскольку каждый клиент имеет свои особые ценности и цели. Нередко клиент способен сам выбрать наилучшее из возможных решений, и этот выбор будет более обоснованным, чем решение юриста (например, клиенты лучше знают, сколько денег они готовы израсходовать и на какой риск пойти ради достижения своей цели).

Разумеется, не следует оставаться безучастным в процессе принятия решения. Студент-консультант должен дать оценку вероятных юридических и неюридических последствий тех или иных действий.

✓ *Учет приоритетов клиента*

Чувства и эмоции представляют собой неотъемлемую часть работы юриста. Уделяя внимание как фактической стороне дела, так и эмоциональной реакции клиента, возможно достичь взаимопонимания с клиентом, получить от него подробную и точную информацию и помочь выработать решение, которое будет наилучшим образом соответствовать потребностям клиента.

✓ *Готовность оказать помощь*

В рамках формальных отношений между студентом-консультантом и клиентом у последнего не всегда возникает ощущение, что студент

готов оказать ему помощь. Необходимо убедить клиента в вашем искреннем желании ему помочь. Для многих клиентов это имеет большое значение, у них возникает состояние внутреннего комфорта, укрепляется мотивация.

Контрольные вопросы

1. Что такое консультация?
2. Назовите этапы консультирования.
3. Назовите принципы взаимодействия с клиентом.

Лекция 5.

АНАЛИЗ ДЕЛА. ВЫРАБОТКА ПОЗИЦИИ ПО ДЕЛУ

1. Анализ дела и выработка позиции по делу
 2. Этапы анализа дела и выработки позиции по делу
-
1. Анализ дела и выработка позиции по делу

Анализ дела – интеллектуальная работа с информацией о цели клиента, об обстоятельствах его жизненной ситуации, о доказательствах, которые могут подтвердить или опровергнуть достоверность истории клиента об обстоятельствах его жизненной ситуации, и с источниками права, которые могут быть применимы к правовой ситуации клиента.

Результатом анализа дела является выработка **позиции по делу**, которая включает:

- 1) фактическую версию (историю – описание обстоятельств, каждое из которых может быть доказано);
- 2) правовую квалификацию, то есть объяснение, как именно обстоятельства должны быть истолкованы с точки зрения правовой нормы (реконструированной из различных источников права);
- 3) правовое требование (имеющее обоснование в источниках права).

Также в результате анализа дела и выработки позиции консультант может разработать стратегию и план реализации позиции по делу, результатом которого должно быть достижение цели клиента.

Юрист должен учитывать, что цель клиента – это не то же самое, что и правовой результат. Под целью клиента мы понимаем его жизненные интересы и потребности, которые не всегда могут быть достигнуты при получении позитивного юридического решения. *Например, если клиентка хочет получить алименты на своего ребенка от бывшего мужа, то это означает, что она хочет получать постоянные денежные выплаты от него, но не само по себе решение суда о присуждении этих денежных средств. А, следовательно, юрист должен подумать о том, каким образом после получения позитивного решения можно добиться реального исполнения этого решения.* При анализе дела и выработке позиции понимание разницы между целями клиента и правовым результатом дает возможность своевременно объяснить клиенту все возможные риски и этапы достижения цели клиента.

При анализе дела консультант конструирует правовую проблему, то есть описывает проблемную жизненную ситуацию клиента с помощью юридически значимых обстоятельств. Юридически значимыми эти обстоятельства становятся потому, что они указаны в гипотезе нормы права, которую консультант также конструирует, исходя из цели клиента (так, чтобы применение правила, изложенного в диспозиции нормы и (или) санкции нормы, приводило к достижению цели клиента).

Анализ дела и выработка (корректировка) позиции осуществляются любым юристом **постоянно** при работе с конкретным клиентом и его жизненными обстоятельствами, так как любой новый документ,

свидетель, действия противоположной стороны, поведение самого клиента и другие события на каждом этапе рассмотрения дела могут либо подкреплять, либо ослаблять позицию по делу, то есть вести к желаемому результату (или от него).

Анализ дела происходит поэтапно. Каждый юрист вырабатывает свою собственную методику проведения анализа дела. Алгоритм анализа может также отличаться в зависимости от категории дела и момента вступления юриста в работу по делу. Но *основные направления анализа дела* остаются неизменными:

- *анализ обстоятельств* (отделить информацию об обстоятельствах от оценочных суждений, субъективных мнений, предположений; составить «фабулу дела» из бесспорных обстоятельств; определить оспоримые обстоятельства – выгодные, невыгодные и нейтральные; составить фактические версии, то есть ответить на вопросы: кто? что сделал? когда? где? как? почему? для чего?);

- *анализ доказательств* (исходя из предмета доказывания и распределения бремени доказывания, определить необходимые сведения для вывода о наличии выгодных (отсутствии невыгодных) обстоятельств; изучить имеющиеся источники таких сведений; определить возможные источники таких сведений; планировать работу по собиранию доказательств; анализировать доказательства, исходя из критериев относимости, допустимости, достоверности, достаточности; прогнозировать издержки и риски при работе с доказательствами; прогнозировать действия противоположной стороны по представлению доказательств; определить слабые места в своей доказательственной базе и в предположительной доказательственной базе противоположной стороны);

- *анализ права* – правовое исследование (определение правовой проблемы, исходя из цели клиента; анализ и интерпретация текстов источников права, включая судебную практику; конструирование правовой нормы; прогноз правовых возражений противоположной стороны; определение слабых мест своего правового обоснования и предполагаемого правового обоснования противоположной стороны).

Юрист проводит анализ дела по этим трем направлениям параллельно, постоянно сопоставляя друг с другом промежуточные результаты по каждому направлению. Такой сложный многофакторный анализ требует четкой фиксации информации. Поэтому рекомендуется при анализе дела делать максимально удобные и подробные выписки, реестры, таблицы, списки, схемы. Фиксировать все идеи, версии, проблемы. Указывать точные ссылки на источники информации – как фактической, так и правовой.

Алгоритмы анализа дела и выработки позиции могут отличаться в зависимости от категории дела и момента вступления юриста в работу по делу. Мы можем выделить следующие *четыре ситуации*, которые имеют свою специфику проведения анализа дела и выработки позиции:

- анализ информации на этапе интервьюирования клиента;
- анализ дела при подготовке консультации;
- анализ гражданского дела;
- анализ уголовного дела.

Особенность **первичного анализа (анализ информации на этапе интервьюирования клиента)** заключается в том, что юрист должен по итогам интервью правильно определить **правовую проблему** клиента, а также определить, какой информации недостаточно, чтобы выработать полноценную позицию по делу. Для этого ему нужно получить информацию от клиента: 1) о его жизненной цели, то есть что именно он хочет получить в результате юридических процедур (деньги, квартиру, извинение и т. д.), 2) об обстоятельствах дела, 3) о том, как клиент может подтвердить свой рассказ. Первичный анализ происходит во время самого интервьюирования, когда юрист:

- фиксирует полученную информацию,
- оценивает ее как достаточную для дальнейшей работы или недостаточную,
- задает дополнительные вопросы, которые могут прояснить обстоятельства,
- просматривает принесенные клиентом документы, которые могут подтверждать историю клиента,
- выясняет, как еще клиент может подтвердить свою историю.

Результатом такого первичного анализа является **резюмирование** в конце интервью, когда юрист должен рассказать клиенту:

- о цели клиента, которую он хочет достичь в результате юридической процедуры,
- об обстоятельствах, которые тот описал,
- о доказательствах, которые могут подтвердить историю клиента, уже представленных, и тех, которые он должен представить дополнительно,
- о своих дальнейших действиях по анализу источников права, которые могут регулировать отношения в ситуации клиента.

Как правило, первичный анализ не включает работу с источниками права, он нацелен на уяснение **фактической истории клиента и его целей, а также на определение круга источников права**, которые могут быть применимы.

Анализ дела при подготовке консультации проводится в тот момент, когда юрист уже собрал достаточную информацию:

- об обстоятельствах дела,
- о доказательствах, их подтверждающих или опровергающих, недостающих,
- о применимых источниках права,
- о цели клиента.

Результатом анализа при подготовке консультации является **формулирование позиции по делу** (нескольких позиций по делу), которая (ые) должна (ны) включать:

- цель клиента, сформулированную в форме правового требования (возможно в нескольких вариантах);
- непротиворечивую историю (или несколько вариантов, соответствующих разным правовым требованиям);
- каждое обстоятельство которой подтверждено имеющимися доказательствами или объяснено их отсутствие и перспективы получения;
- каждое обстоятельство соотносится с соответствующей гипотезой нормы, которая подлежит использованию, по мнению юриста (если юрист полагает, что достижение цели клиента возможно на основании различных норм права, то он должен соотнести обстоятельства дела с гипотезами всех применимых норм права);
- планы дальнейших действий клиента самостоятельно или вместе с юристом, в результате которых клиент может получить удовлетворение своих правовых требований и достичь своей цели;
- преимущества и риски каждого из предложенных правовых вариантов достижения цели клиента.

Как правило, желаемому клиентом результату могут соответствовать несколько позиций. Но они будут отличаться степенью фактического и правового обоснования (доказывание одних обстоятельств будет более трудоемким, затратным, чем других; один выбор текстов из источников права и их интерпретация могут быть более убедительными, чем другие). Консультант должен проанализировать всевозможные позиции, не предопределяя выбор клиента.

Качественно проведенный анализ и выработка позиции (позиций) по делу позволят в дальнейшем легко составить понятную и обоснованную письменную консультацию, эффективно и быстро провести консультирование клиента, составить необходимые юридические документы.

Основное отличие **анализа гражданского дела** от **анализа уголовного дела** состоит в разнице исходной информации, с которой работает юрист.

Так, при ведении гражданского дела первичную информацию о цели клиента, его обстоятельствах и доказательствах, их подтверждающих, юрист получает от клиента. И задачей юриста является конструирование обоснованного правового требования, исходя из применимых источников права, на основе той информации, которую предоставил клиент.

При работе с уголовным делом юрист (адвокат или представитель потерпевшего) реализует различные цели на досудебной и судебной стадиях ведения дела. На досудебной стадии задачей юриста (адвоката) является обеспечение прав своего подзащитного, поскольку все обстоятельства дела фиксируются следователем и у адвоката нет полного доступа ко всем материалам дела. Адвокат получает доступ ко всем материалам дела только во время ознакомления с материалами дела – отдельной процедурой в соответствии с УПК РФ. Только после этого адвокат может начинать в полной мере разрабатывать свою позицию по делу для представления ее в суд.

Но сам алгоритм анализа дела и выработки позиции, как мы уже указали выше, состоит из одинаковых интеллектуальных операций.

Студентом юридической клиники анализ дела осуществляется самостоятельно. Вопросы, возникающие у студента при проведении анализа дела, подлежат обсуждению с куратором.

2.

Юрист анализирует все составляющие практически одновременно, и выделение этапов в большей мере дано для того, чтобы деконструировать интеллектуальную деятельность юриста и описать ее составляющие. Кроме того, следует учитывать, что все этапы могут повторяться при изменении какого-либо обстоятельства, доказательства или нормы права, а также при изменении цели клиента.

Итак, выделяются следующие этапы анализа дела и выработки позиции по делу:

1. Определение цели клиента:

- уясните жизненную цель клиента;
- запишите цель клиента на отдельном листе.

2. Анализ фактической основы:

- изучите имеющиеся материалы (включая устную информацию от клиента);
- ответьте на пять вопросов о фактических обстоятельствах дела: Кто? Что сделал? Как именно? Когда? Где?

- составьте рассказ (историю) клиента из 5–7 предложений.

3. Анализ доказательств:

- составьте общий список имеющихся доказательств;

– определите, какие из них более достоверные (надежные), какие – менее. Оцените, как их достоверность (с точки зрения восприятия судом), так и надежность (с точки зрения перспектив их получения и неизменности). *Например, надлежащим образом оформленные свидетельство о праве собственности и договор купли-продажи – надежные источники, а возможные показания соседки клиента – менее надежные, так как она может отказаться подтвердить позицию клиента, может заболеть или уехать во время судебного разбирательства или запутаться в показаниях;*

– определите, все ли доказательства, представленные клиентом, относимы или какие-то излишние и не понадобятся;

– определите, есть ли доказательства, которые можно признать недопустимыми (в большей мере относится к ведению уголовных дел). Обдумайте тактику и способы устранения недопустимых доказательств;

– разделите все доказательства на подтверждающие и опровергающие вашу историю;

– проанализируйте подтверждающие доказательства, оцените их достаточность, обсудите возможность получения дополнительных подтверждающих доказательств;

– проанализируйте опровергающие вашу позицию доказательства и оцените их достаточность, силу, убедительность;

– ищите противоречия в доказательствах;

– ищите опровержения;

– продумайте, как можно интерпретировать противоречия в подтверждающих доказательствах, как можно опровергнуть доказательства противоположной стороны.

4. Анализ правовой основы:

– определите круг источников права, которые регулируют жизненную ситуацию клиента, включая законодательные акты, подзаконные акты, судебную практику, а также международные акты, если необходимо. Вы можете последовательно использовать или чередовать разные методики поиска нужных текстов: или «от общего к частному» – от определения правоотношения, отрасли права через дальнейшую конкретизацию – подотрасль, правовой институт и т. д. до нормы права; или «от частного к общему» – от поиска судебного решения по аналогичному делу через анализ мотивировочной части к источникам права. Справочно-правовые системы позволяют использовать обе эти методики параллельно;

– выберите применимую правовую норму, то есть реконструируйте из всех применимых источников права правовую норму, которая будет регулировать жизненные обстоятельства клиента и

содержать гипотезу (требованиям которой удовлетворяет клиент и его ситуация), диспозицию (сопоставимую с историей и целями клиента), санкцию (отвечающую целям клиента). Если возможно применение нескольких норм, то следует их все реконструировать;

- последовательно сопоставьте каждый элемент и признак выбранной правовой нормы с фактическими обстоятельствами. *Например, если клиент требует возмещения вреда в результате причинения ему ущерба (залив квартиры), то необходимо установить: какой ущерб причинен, кто, что и как сделал и почему эти действия (бездействие) привели к причиненному ущербу;*

- определите соответствия и несоответствия. *Например, причиненный ущерб никак не зафиксирован, стены высохли, следов ущерба обнаружить не удалось. Можно ли в этом случае обосновать правовое требование клиента?*

- определите, можно ли и нужно ли «достраивать» обстоятельства клиента таким образом, чтобы они соответствовали хотя бы одной из реконструированных норм права.

5. Предварительное определение возможных позиций по делу:

- составьте список возможных позиций. Каждая позиция по делу должна включать: 1) простую историю клиента, изложенную в 5–7 негромоздких предложениях, с ответами на основные пять вопросов, 2) список доказательств, подтверждающих историю, 3) правовое обоснование, то есть объяснение, какая норма права и почему применима к истории клиента и как может быть сформулировано его правовое требование, соответствующее его цели;

- определите преимущества и риски каждой из позиций: обоснованность правового требования, длительность правовой процедуры, ее стоимость (судебные издержки и т. д.), результативность (исполнимость судебного решения).

6. Согласование позиции с доверителем:

- расскажите доверителю обо всех возможных вариантах правовой позиции, о преимуществах и рисках каждой из них;

- предложите доверителю выбрать тот вариант, который его устраивает больше всего, то есть, по его мнению, в наибольшей мере соответствует его целям, с учетом всех возможных рисков и издержек;

- сформулируйте согласованную правовую позицию: 1) простую историю клиента, изложенную в 5–7 предложениях, с ответами на основные пять вопросов, 2) список доказательств, подтверждающих историю, 3) правовое обоснование, то есть объяснение, какая норма права

и почему применима к истории клиента и как может быть сформулировано его правовое требование, соответствующее его цели;

- проверьте позицию на реальность, с учетом возможных контраргументов и подготовки ответных действий;
- скорректируйте позицию по мере работы с доказательствами;
- окончательно сформулируйте позицию.

7. Заявление позиции и отстаивание позиции в суде:

- подготовка письменных состязательных документов;
- обоснование позиции в суде в процессе представления и исследования доказательств;
- корректировка и обоснование позиции в судебных прениях;
- отстаивание позиции в процессе обжалования судебных решений.

Типовые ошибки консультанта

Поскольку анализ дела и выработка позиции представляют собой сложный интеллектуальный навык работы с разнообразной информацией, то ошибка в восприятии или в изложении одного из элементов информации ведет к тому, что общий результат работы – выработанная позиция по делу – не будет реализован и клиент останется недовольным. К типичным ошибкам относятся следующие:

1. юрист не уяснил цель клиента, не проверил правильность своего понимания цели клиента и приступил к выработке позиции;
2. юрист не разделяет «цель клиента» и «правовой результат», поэтому не может объяснить клиенту, что достижение правового результата не всегда означает достижение жизненной цели клиента;
3. юрист не выяснил все необходимые обстоятельства дела, но сделал вывод о единственно возможной правовой позиции;
4. юрист провел анализ правовой основы «от общего к частному», но при этом упустил комплексный характер проблемы, ограничившись одной отраслью права;
5. юрист провел анализ правовой основы «от частного к общему», опираясь на свой недавний опыт работы (или судебное решение) по аналогичному делу, но не отследил изменение законодательства и судебной практики;
6. юрист дал правовую квалификацию, не уяснив все обстоятельства дела и не составив историю, которая содержала бы ответы на все пять (семь) вопросов (см. выше);
7. юрист не запросил или не проверил все доказательства, которые необходимы для подтверждения обстоятельств клиента;

8. юрист установил, что не все обстоятельства, о которых говорит клиент, можно подтвердить, но не выработал аргументы, объясняющие отсутствие доказательства;

9. юрист не объяснил клиенту, чем может грозить отсутствие доказательств или убедительного объяснения их отсутствия;

10. юрист не разделил информацию об обстоятельствах и предположения, оценочные суждения клиента, в результате разработал фактическую версию, которая легко может быть опровергнута противоположной стороной;

11. юрист выработал позицию, исходя только из текста законодательного акта, не проверив судебную практику, подзаконные акты и другие источники права, которые могут быть применимы;

12. юрист не продумал все издержки и риски реализации выбранной позиции, в результате клиент может захотеть изменить позицию в процессе дальнейшей работы, а затем может обвинить юриста в неожиданных издержках или неудаче;

13. юрист сам выбрал позицию «по привычке», исходя из своей специализации, опыта, удобства работы и т. п., не принимая во внимание цели и предпочтения клиента.

Контрольные вопросы:

1. Значение анализа дела для выработки оптимальной позиции по делу?
2. Этапы выработки позиции по делу?
3. Каковы основные направления анализа дела?

Лекция 6.

ЮРИДИЧЕСКАЯ ТЕХНИКА

1. **Юридическая техника: понятие, средства и приемы.**
2. **Рекомендации по составлению и оформлению юридических документов**

1.

Юридическая техника – это совокупность средств, приемов и правил разработки, оформления и систематизации юридических документов в целях придания им ясности, понятности и эффективности.

Юридическая техника отличается многогранностью, многоаспектностью. Она имеет три основных проявления, **три формы существования**:

1. Юридическая техника выступает как совокупность средств и приемов нематериального, технического характера

2. Юридическая техника выражается в правилах (нормах), в соответствии с которыми она используется.

3. Юридическая техника внешне материализуется в уровне совершенства правовых актов.

Необходимость полного и всестороннего использования юридической техники является объективной закономерностью, недоучет которой приводит к определенным отрицательным последствиям, издержкам, недостаткам правовых актов, ведет к снижению эффективности правового регулирования в целом.

Правовое регулирование – достаточно сложное юридическое и социальное явление. Поэтому в его состав входит несколько стадий, которые сопровождаются принятием специальных формально (письменно) закрепленных правовых актов. Это принятие и закрепление осуществляется в рамках специальной юридической деятельности, определяемой как правотворчество, правоприменение, правореализация, толкование. В каждой из них юридическая техника имеет свои особенности. Наибольшее значение имеет юридическая техника, осуществляемая в процессе правотворчества, которую чаще определяется как **законодательная техника**.

Объективные предпосылки, вызывающие необходимость и разнообразие юридико-технических средств и приемов, это, прежде всего свойства права, такие как нормативность, системность, общеобязательность, формальная определенность, государственная гарантированность, особый порядок реализации. Для того, чтобы эти качества права были реальными, необходимо использование различных **средств и приемов юридической техники**.

Рассмотрим некоторые из них.

Прежде всего, это система приемов наиболее целесообразного использования знаковых средств в правовых документах.

Для правовых текстов, в отличие от иных (литературных, научных, технических, религиозных и т.д.) характерны следующие **особенности**:

1. **Отсутствие экспрессивности**. Стиль правового акта – деловой, ровный, не имеющий субъективистских выражений.

2. *Связанность и последовательность текста.* Здесь не допускается разрыв мыслей, их абсурдность, непоследовательность изложения.

3. *Точность и ясность.* Правовые положения должны пониматься ясно и точно, ибо они требуют практической реализации.

4. *Простота изложения.*

5. *Лаконичность и компактность нормативного текста.* Она предполагает сокращение повторений, дублирования, использования синонимов и т. д.

6. *Композиционность правового текста.*

Сказанное позволяет говорить об особом языке права, закона, который имеет определенные отличительные **особенности**:

- официальный характер, документальность языкового выражения;

- ясность и простота языка законодательства;

- максимальная точность выражения;

- экономичность использования языковых средств;

- для правовых (особенно нормативных) актов характерна экспрессивная нейтральность текста. В нормативных актах не употребляются эмоционально и художественно окрашенные слова («болезнь», но не «хворь», «смерть», но не «кончина», «надежда», но не «чаяние»);

- не употребляются в текстах слова с уменьшительным (или увеличительным) значением «малюсенький», «легонький», «тяжелейший», «тягчайший» и др.;

- в силу официального характера правовых актов в них не используются словесные трафареты («проходить красной нитью», «скрепя сердце»).

Для обеспечения необходимого качества правовых актов юридическая наука и практика выработала ряд **юридико-технических средств**.

1. Среди них основное место занимает **юридическая терминология**.

Юридический термин – это слово или словосочетание, которое употреблено в законодательстве и является обобщенным наименованием юридического понятия и отличается смысловой однозначностью, функциональной устойчивостью.

Именно термины, а не простые слова используются при изложении правовых текстов. Для юридической терминологии характерны единство, общепризнанность, устойчивость. В законодательных актах употребляются термины как общеупотребимые («находка», «дети»,

«родители»), общеупотребимые, но имеющие специфическое значение («сделка», «семья», «дело», так и сугубо юридические «юридическое лицо», «акцепт», «дееспособность»).

В текстах правовых актов следует избегать омонимов и синонимов (например, «брак», «дача» дача взятки и дача – строение). Иногда используются и архаизмы – устаревшие выражения (хотя их использование нежелательно: «бремя», «поруки»).

В законодательстве получили распространение и иноязычные выражения. Не следует забывать, что российское право – это рецептированное римское право. Но им и нельзя злоупотреблять, и при возможности следует употреблять русскоязычные выражения. Например, нередко, (особенно в разговорной речи), применительно к российской действительности употребляются такие выражения как «сенатор», «конгрессмен», «импичмент», хотя в отечественной юридической и государственной практике таких субъектов или юридически значимых действий нет.

Нежелательно использование в текстах и жаргонов (хотя иногда они и используются, например, «отмывание денег»).

Правовые предписания нередко осуществляются с использованием символов. (Всем известны, например, дорожные знаки, предусмотренные правилами дорожного движения).

Итак, подчеркнем ***основные требования, предъявляемые к юридической терминологии:***

- Точное и недвусмысленное отражение содержания правового понятия, недопустимость использования неясных, двусмысленных, расплывчатых выражений.
- Употребление терминов в своем прямом, общеизвестном, а не в переносном смысле.
- Простота и доступность в понимании терминов. Не следует употреблять термин, хотя и получивший распространение среди специалистов, но непонятный гражданам (а иногда и должностным лицам).
- Отказ от употребления устаревших и активно не используемых слов и выражений.
- Отказ от канцеляризма, слов и оборотов бюрократического стиля («посему», «по линии»).
- Употребление, как правило, общепризнанных и устоявшихся литературных терминов.
- Устойчивость, стабильность употребляемой терминологии.

- Благозвучность и стилистическая правильность юридических терминов. Недопустимо использование явно «искусственных», придуманных терминов («неработа», «невиновник»).
- Использование только устоявшейся и нормативно закреплённой аббревиатуры (УК, ГК, РСФСР, СССР, (но не РФ – вместо «Российская Федерация»)).
- В заголовках статей и в тексте статьи термины должны быть одинаковыми.
- Использование единой терминологии относится как к одному акту, так и ко всем актам соответствующей сферы регулирования.
- Кроме юридической терминологии широко используются в законодательстве и такие *юридико-технические средства как нормативное изложение, системное построение, юридические конструкции и отраслевая типизация.*

2. *Нормативное изложение*

В отличие от грамматических текстов правовые акты не излагаются посредством повествовательных, вопросительных или восклицательных предложений. Они излагаются в форме властно предписывающего веления общего, нормативного характера.

3. *Юридические конструкции*

Это определённая логическая модель будущего (образовавшегося в результате реализации норм) правового отношения. Прежде чем закрепить нормативно и записать текстуально, законодатель уже мысленно видит, представляет будущее отношение, конструирует его будущие связи. Конструкция предполагает наличие определённых субъектов, участников будущего отношения, их права и обязанности, объекта, по поводу которого возникает отношение. Например, в будущем отношении купли-продажи законодатель видит его участников (покупатель и продавец), их права (получить оплату, получить вещь), обязанности (оплатить, передать), конкретный товар. Все это и получает закрепление в норме.

4. *Отраслевая типизация*

Системное изложение нормативного материала накладывает отпечаток и на отраслевую терминологию, и на характер правового предписания. Так, в каждой отрасли используются соответствующие только ей термины («преступление» – в уголовном праве, «работник» – в трудовом, «принципал» – в гражданском и т. д.) С другой стороны, каждая отрасль имеет и специфическое построение нормативного предписания, его особое текстуальное изложение. Так, в тексте уголовного кодекса статья имеет необычную (с точки зрения грамматики) форму. Например, статьи особенной части УК РФ закрепляют, что «Кража наказывается» «разбой...наказывается». Согласно правилам грамматики получается, что

в соответствии с нормой УК наказывается не лицо, совершившее деяние, (убийца, грабитель), а само действие (хищение, грабеж). Специфические особенности изложения можно обнаружить и в тексте иной отрасли. (Например, для текста норм гражданского права характерно выражение «если иное не установлено законом или договором»).

Используемые законодателем технические средства следует отличать от используемых им **юридико-технических приемов** (такое отождествление нередко имеет место в учебной и даже в научной литературе). *Юридико-технические приемы – это логические приемы, используемые законодателем при изложении содержания норм права.*

К ним относятся *юридические презумпции, преюдиции, фикции и правовые аксиомы*. Еще раз подчеркнем, что они характеризуются не как средства, а именно как юридико-технические приемы.

1. *Презумпции – это предположения о наличии фактов, которых может и не быть в действительности.* В качестве примера можно привести презумпцию невиновности в уголовном праве, презумпцию отцовства – в семейном праве и т. д. На первый взгляд, подобные приемы снижают определенность права. На самом же деле именно презумпция обеспечивает точность и определенность правового регулирования. Обвиняемый в совершении преступления не должен доказывать свою невиновность. Он считается невиновным, и его вину должен доказывать суд. Напротив, в гражданском праве действует презумпция виновности причинителя вреда. Следовательно, именно он, а не суд должен доказывать свою невиновность. Это упрощает судебный процесс и вносит в него четкость и определенность.

2. Другой технический прием определяется как *преюдиция. Это предположение о правильности правового акта, когда к нему процессуально обращаются вновь.* Правильный правовой акт – это акт законный, обоснованный и целесообразный. Особенности конкретного случая (обстоятельства дела, субъекты, условия и т. д.) при его рассмотрении закрепляются в правоприменительном акте. Преюдиция предполагает, что всё закрепленное в акте – соответствует закону (законно), полностью объективно доказано, правильно и целесообразно. Следовательно, указанные в акте факты нет необходимости доказывать вновь в случае нового обращения к ним.

3. *Юридическая фикция – так же, как и презумпция – предположение, но предположение о формально-юридическом наличии факта, которое не может быть в действительности.* Так, например, днем смерти гражданина считается день вступления в силу судебного решения о признании гражданина умершим. Совершенно очевидно, что точно предсказать день смерти (естественно, при отсутствии умершего) не

может никто. Но такое предположение вносит определенность в семейные отношения (например, в вопросах наследования)

4. В качестве юридико-технического приема нередко используются и *правовые аксиомы*, под которыми понимаются *положения, принимаемые без доказательств в силу их непосредственной убедительности, истинности*. Примерами могут служить такие аксиомы как «закон обратной силы не имеет», «неопубликованные законы не применяются» и др.

Указанные приемы имеют важное значение для обеспечения определенности правового регулирования. Юрист должен хорошо знать рассмотренные приемы, использовать их в хорде правового регулирования и при оказании помощи гражданам, для правильного толкования правовых актов.

Помимо рассмотренных средств и приемов для оформления правовых актов, правильного их толкования и эффективной реализации большое значение имеют **правила юридической техники**.

В литературе указывалось, что все правила юридической техники можно разбить на **три вида**:

1. Правила, относящиеся к внешнему оформлению нормативного акта;
2. Правила, относящиеся к содержанию и структуре правового акта;
3. Правила изложения норм права¹.

Как видим, эти правила связаны в основном с реквизитами правового акта, его структурой и оформлением.

Реквизиты правового акта

Каждый нормативный акт должен иметь внешние реквизиты, свидетельствующие об его официальном государственно-властном характере, отражающие его содержание, юридическую силу, место и дату издания. Сюда относятся: наименование акта, его вид (закон, указ, постановление, приказ...), его заголовок, указание на место издания, дату принятия, время вступления в силу, подпись официальных лиц, а для ряда актов также и порядковый номер издания.

Структурная организация нормативного акта

Крупные нормативные акты (особенно кодифицированные) предполагают наличие общей части, где фиксируются общие положения, принципы. В кодифицированных актах нормативный материал располагается по разделам и главам. Каждый из них объединяет нормы конкретного института или группы институтов.

¹ Черданцев А. Ф. Теория государства и права. – М., 1999. – С. 3267-3270.

Первичной структурной единицей текста нормативного акта является статья. Статьи структурно делятся на части (абзацы), пункты (обозначаются цифрами) и подпункты (обозначаются русскими буквами).

Каждая статья имеет номер и наименование, отражающее ее содержание. Как правило, статьи нормативного акта имеют сплошную нумерацию. При внесении дополнений в текст статей их нумерация не изменяется, а новая статья имеет одинаковый номер с предыдущей с добавлением цифр 1, 2, 3. К сожалению, в отечественной правотворческой практике не достигнута однозначная нумерация. Например, специфически осуществляется нумерация статей в федеральном Кодексе об административных правонарушениях.

В юридической литературе нет единства по поводу структуры конкретной нормы. Но совершенно ясно, что невозможно в одной статье закрепить только один элемент правовой нормы (гипотезу, диспозицию или санкцию). С другой стороны, какой бы концепции ни придерживался законодатель, он не может закрепить в одной статье все три элемента нормы. Это затрудняет как ее формулирование, так и понимание. При этом учитывается и специфика норм, их «специализация». Так регулятивные нормы обычно содержат гипотезу и диспозицию, охранительные – диспозицию и санкцию. Специализированные нормы (дефинитивные, оперативные, коллизионные) вообще не содержат в своем составе указанных элементов.

Кроме рассмотренных, в правотворчестве иногда используются и иные правотворческие приемы, и средства. Таковыми могут *быть перечни, приложения, примечания, оговорки, таблицы*).

2.

Формирование навыков составления юридических документов является одной из важнейших задач юридического образования вообще и клинического юридического образования в частности.

Процессуальные документы, безусловно, занимают центральное место среди документов, составляемых юристом. Это дает основания считать, что умение составлять процессуальные документы является одним из показателей профессионализма любого юриста, в какой бы сфере он ни работал.

Поэтому важно в данном пособии изложить основные методические указания и рекомендации, которые могут быть использованы студентами и преподавателями в работе юридической клиники.

Общие требования к написанию учебных процессуальных документов:

1. Процессуальный документ составляется после тщательного изучения студентом соответствующей его варианту фабулы задачи, специально указанной в задании в качестве фактологической основы. Для успешного выполнения задания по составлению процессуального документа необходимо дать исчерпывающее (как с процессуальной, так и с материально-правовой точки зрения) решение предложенной правовой ситуации, содержащее аргументированный ответ на поставленные в задаче вопросы.

2. Прежде чем приступить к написанию документа, внимательно ознакомьтесь с требованиями, которые предъявляются законом к его содержанию (применительно к исковому заявлению такие требования закреплены в ст. 131 ГПК РФ и ст. 125 АПК РФ). При этом рекомендуется определить, какие из сведений, подлежащих по закону обязательному включению в текст документа, приведены в фабуле задачи, а какие в ней отсутствуют и, соответственно, должны быть восполнены вами по своему усмотрению. Восполняя недостающие данные, убедитесь в том, что выбранные вами условия не противоречат существу правовой ситуации, изложенной в задаче, и действующему законодательству. Прорабатывая содержание своего будущего процессуального документа, лучше вести черновые записи. Это поможет не допустить ошибок при составлении чистового варианта документа.

3. Большинство подаваемых в суды документов имеют единую структуру. Они состоят из четырех частей: вводной, описательной, мотивировочной и заключительной (просительной). Каждая из этих частей имеет самостоятельное значение, а оно, в свою очередь, предопределяет содержание каждой отдельной части. Поскольку закон прямо не определяет, какие конкретно сведения должны составлять содержание той или иной части документа, при составлении документов необходимо руководствоваться изложенными ниже указаниями.

4. Особое внимание нужно уделить изложению описательной и мотивировочной частей документа, поскольку именно в них сосредоточивается фактическое и правовое обоснование обращенной к суду просьбы. Особенно важно это при подаче искового заявления, поскольку обоснованность требования является залогом успешного проведения процесса по иску.

5. Никакие пропуски и исправления в процессуальном документе не допускаются.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение «юридической техники»

2. Что такое «юридическая фикция», «преюдиция»?
3. Основные требования, предъявляемые к юридической терминологии?
4. Дайте определение понятию «юридико-технические приемы»

Лекция 7.

УЧАСТИЕ В СУДЕ

- 1. Выступление юриста с объяснениями и в прениях сторон в суде**
- 2. Работа юриста с доказательствами**

1. Выступление юриста с объяснениями и в прениях сторон в суде

Выступление представителя в суде является квинтэссенцией всех ранее использованных навыков – анализа дела и выработки позиции по делу и работы с доказательствами в суде, так как требует отличного знания фактов, подтверждающих их доказательства и применимого права.

Выступление в суде предполагает умение выступать публично, логично и последовательно строить свою речь, направляя ее к поставленной цели. Большое значение для эффективного выступления в суде имеет умение убедительно доносить до судьи свои мысли.

Деятельность юриста в судебном разбирательстве по гражданскому делу в суде общей юрисдикции складывается из трех самостоятельных, но связанных между собой логически частей:

1) выступление с объяснениями (ст. 174 ГПК РФ), когда представитель заявляет свою позицию;

2) представление «своих» доказательств и участие в исследовании доказательств противоположной стороны: во время исследования доказательств оценивает доказательства так, чтобы их связать с обстоятельствами, которыми предлагаемая им позиция подтверждается;

3) выступление в прениях (ст. 190 ГПК РФ): в прениях представитель истца убеждает суд в том, что все обстоятельства, на которых основана позиция, подтверждены доказательствами, поэтому исковые требования подлежат удовлетворению, а представитель ответчика объясняет суду, почему обстоятельства, на которые ссылается истец, не могут считаться доказанными, а его требования не подлежат удовлетворению. Фактически в прениях каждая сторона предлагает суду свой вариант мотивировочной и резолютивной частей судебного решения.

На соответствующих этапах судебного заседания реализуется право стороны быть заслушанной судом. Это право является составной частью права на справедливое судебное разбирательство, гарантированного ст. 6 Европейской конвенции по правам человека. Именно в своих выступлениях представитель получает возможность убедить суд в обоснованности предложенной им правовой позиции по делу. Поэтому выступление в судебном заседании всегда является самой важной частью работы представителя по гражданскому делу. Даже самая обоснованная позиция, не подкрепленная достаточно убедительным выступлением перед лицом суда, окажется всего лишь набором мыслей в голове представителя, не сумевшего их представить суду способом, доступным для восприятия.

Выступление представителя с объяснениями стороны и выступление в прениях произносятся в соответствующих частях судебного заседания,

имеющих различные цели. Потому цель и содержание этих выступлений также различаются.

Прения сторон следуют за этапом исследования доказательств, в ходе которого представитель стороны обращает внимание суда на «свои» доказательства, связывает их с нужными обстоятельствами дела, а также высказывает свои соображения по поводу доказательств, представленных другой стороной. Цель такой части судебного заседания, как прения лиц, участвующих в деле, состоит в предоставлении каждой стороне возможности убедить суд в том, что исследованные судом доказательства подтверждают существование обстоятельств, на которые сторона ссылается в обоснование своих требований или возражений. Конечно, каждая сторона стремится также убедить суд в недоказанности обстоятельств, на которые ссылается противоположная сторона, и, как следствие, в необоснованности ее позиции.

Объяснения сторон

В *объяснениях сторон* и третьих лиц, которыми начинается рассмотрение гражданского дела по существу в судебном заседании, каждое лицо, участвующее в деле, высказывает последовательно свою правовую позицию в рассматриваемом деле.

Цель этой части судебного заседания состоит в том, чтобы окончательно определить предмет, основание и содержание предъявленного иска, суть возражений против иска и, соответственно, установить пределы доказывания, или, иначе, круг обстоятельств, имеющих значение для дела.

Цель выступления в объяснениях сторон – сообщить суду суть требований (или возражений) и их обоснование. На этом этапе представитель истца формулирует позицию по делу и исковые требования, а представитель ответчика оглашает возражения против иска и их обоснование. Исходя из заявленных сторонами позиций, суд окончательно определяет суть требований и возражений, дает им правовую квалификацию. Речь представителя в объяснениях сторон состоит в изложении позиции по делу и указании доказательств, подтверждающих позицию по делу. Истец в своем выступлении указывает, какое право нарушено или какие правоотношения оспариваются, то есть оглашает предмет своего иска. Кроме того, истец указывает фактическое и правовое основание иска, то есть сообщает суду обстоятельства, на которые он ссылается, а также нормы права, позволяющие ему требовать удовлетворения иска. В заключение выступления в интересах истца должны быть оглашены заявляемые исковые требования. Представитель ответчика заканчивает свое

выступление с объяснениями требованием удовлетворить требования истца в части или полностью отказать в их удовлетворении.

Участие профессионального юриста в качестве представителя стороны позволяет суду требовать от него указания нормы права в обоснование иска или возражений против иска. Во всяком случае, со стороны юриста-представителя неэтично перекладывать столь важную часть своей работы на суд. Профессиональный юрист-представитель указывает правовое основание иска уже в исковом заявлении, а затем сообщает его в своем выступлении в судебном заседании.

Обоснование правовой квалификации обстоятельств дела является наиболее сложной частью выступления в объяснениях сторон. Недостаточно сказать: «В соответствии со ст. 168 ГК РФ договор является недействительным». Следует пояснить, почему должна быть применена именно эта статья Гражданского кодекса РФ, то есть логически увязать обстоятельства рассматриваемого дела с диспозицией применяемой нормы права. При необходимости именно на этом этапе делается заявление об изменении предмета или основания иска, чтобы в дальнейшем были ясны пределы доказывания по делу.

Выступление в объяснениях сторон представляет собой предварительный рассказ каждой стороны о том, в чем она собирается убедить суд на последующих этапах судебного заседания. Поэтому эта речь должна быть четкой, логичной, позволяющей судье создать «картинку» происходившего. Представитель должен составить свое выступление как рассказ, который вызовет у суда доверие. Указывая на правовое основание исковых требований или возражений, представитель тем самым предоставляет не просто рассказ о прошлых событиях, а предлагает их юридическую квалификацию, которую он хотел бы видеть в дальнейшем в мотивировочной части решения.

Важной частью выступления с объяснениями стороны является указание на доказательства, которыми подтверждаются обстоятельства дела. Нередко в спешке или от волнения их просто забывают назвать. Доказательства, которые представлены до судебного заседания и имеются в материалах дела, исследуются судом, как правило, только если лица, участвующие в деле, на них ссылаются. Доказательства, на которые лица, участвующие в деле, не сослались во время судебного разбирательства, прежде всего, в объяснениях сторон, могут оказаться вне внимания суда и остаться неисследованными. Соответственно, при вынесении решения суд, согласно ч. 2 ст. 195 ГПК РФ, не сможет принять во внимание те доказательства, которые хотя и имеются в материалах дела, но не были исследованы в заседании суда.

Поэтому, для того чтобы добиться исследования доказательств в судебном заседании, рекомендуется в выступлении с объяснениями стороны не просто изложить позицию по делу, но и назвать доказательства, подтверждающие обстоятельства, на которых основаны требования или возражения. Называть доказательство следует сразу после обстоятельства, на которое представитель стороны указывает в своем выступлении. Таким образом построенное выступление для судьи будет выглядеть убедительно, так как демонстрируется готовность каждое обстоятельство подтвердить доказательствами. Если после перечисления обстоятельств дела назвать подряд вообще все имеющиеся доказательства, судья не увидит связи между доказательствами и конкретными обстоятельствами дела. Сложно назвать такой способ вовлечения доказательств убедительным, особенно если у судьи не было возможности заблаговременно тщательно ознакомиться с материалами дела.

Так как речь с объяснениями стороны произносится в самом начале судебного разбирательства, у каждой из сторон есть возможность тщательно подготовить свое выступление заранее. Однако не стоит составлять письменный текст своего выступления для того, чтобы потом его зачитать суду. Судьи не любят слушать зачитываемый текст и обычно прямо просят представителя стороны изложить обстоятельства, не зачитывая его. Такое замечание легко сбивает неопытного выступающего, который, отложив в сторону многостраничный труд, нередко теряется, забывает целый ряд важных обстоятельств или их правовое обоснование либо упускает из виду важные доказательства. Его судебная речь становится скомканной и неубедительной.

Выступление в суде подчиняется законам ораторского искусства, потому мало тщательно продумать правовую сторону дела и подготовить доказательства. Целесообразно, готовясь к судебному заседанию, уделить внимание подготовке самой речи с объяснениями в суде. Только гении способны без предварительной тщательной подготовки в судебном заседании произнести речь, которая произведет на суд неизгладимое впечатление.

Подготовка к произнесению речи может начинаться с написания ее плана-тезисов. Такой план поможет, несмотря на волнение или неожиданный вопрос суда, не потерять нить выступления, не запутаться в том, что уже было произнесено, а что – нет, не забыть важные обстоятельства, даты, номера, числа, названия, имена. Затем можно несколько раз произнести речь с объяснениями стороны перед зеркалом, контролируя свою интонацию и жесты. Чтобы речь была убедительной, ее следует произносить уверенно, не путаясь, без неоправданных пауз, глядя суду в глаза. Губы, руки не должны дрожать при этом. Жесты рук должны

подкреплять произносимые фразы, но не должны быть избыточными. Все-таки суд не театр.

Судебная речь в гражданском и арбитражном процессах, когда дела рассматриваются только профессиональными судьями, должна быть строгой, то есть выдержанной с точки зрения логики и юридически обоснованной, но не должна быть сухой и невыразительной. Задача представителя состоит в том, чтобы убедить суд в обоснованности требований или возражений представляемого. Судьи, как и все люди, воспринимают информацию, прежде всего, субъективно. Это означает, что судья может «не услышать» доводы представителя, потому что речь произносится монотонно и скучно. Либо мимика, жесты, поза представителя могут противоречить всему им сказанному, что вызовет у судьи на подсознательном уровне недоверие к словам представителя.

Но не надо делать речь витиеватой, перегруженной цитатами. Судья – профессионал, который ожидает от представителя-профессионала четкого изложения правовой сути дела. Перегруженность судей заставляет их экономить время на всем. Неоправданно длинная речь только раздражит судью и вызовет у него сомнения в толковости выступающего представителя. Едва ли такое первое впечатление судьи о представителе будет способствовать формированию доверия к правовой позиции, предлагаемой последним. Без доверия рассчитывать на возможность убедить судью в обоснованности позиции по делу не приходится.

Доверие судьи к предлагаемой представителем правовой позиции основывается не только на четкости и обоснованности его выступления. Не стоит забывать в целом о культуре речи и культуре поведения в суде, включая стиль одежды, который должен быть деловым, но не поражать воображение стоимостью аксессуаров или элементов одежды. Немаловажна и умеренность в использовании модных ароматов. Аккуратность в одежде, как и в судебных бумагах, не менее важный аспект подготовки к судебному заседанию, чем речь перед лицом суда.

Прения сторон

Участие в прениях можно считать самой важной частью работы представителя в судебном заседании и одновременно самой сложной. Цель произносимой речи представителя стороны в прениях состоит в том, чтобы убедить суд, что исследованные только что в судебном заседании доказательства подтверждают позицию представляемого и опровергают позицию другой стороны. Фактически это должен быть анализ результатов исследования каждого из доказательств применительно к обстоятельствам дела.

Главная задача – убедить суд в том, что исследованные «свои» доказательства подтверждают «свою» позицию, а «чужие» доказательства

обладают пороком (недопустимы, или не относимы, или недостоверны, или они недостаточны для подтверждения какого-то факта) и должны быть отклонены, а позиция другой стороны в силу этого становится необоснованной. Выступление представителя истца в прениях должно завершаться повторением исковых требований. Выступление представителя ответчика должно содержать в конце вывод о том, должны ли требования истца быть удовлетворены в части или в их удовлетворении следует отказать.

Выступление в прениях невозможно заранее подготовить в окончательном виде, в отличие от речи с объяснениями в начале судебного заседания. Выступление в прениях должно учитывать сказанное другими лицами, участвующими в деле, в их объяснениях, а также результаты исследования доказательств, содержание заключения прокурора или представителя государственных органов или органов местного самоуправления, если они участвуют в судебном разбирательстве.

Нередко в судебном заседании неожиданно появляются новые доводы противоположной стороны, возражения против доказательственной силы представленных документов, показаний свидетеля или иных доказательств. Об этих доводах, возражениях необходимо помнить и умело вплетать их опровержение в логичную речь о том, почему исследованные доказательства подтверждают обстоятельства, на которые сторона ссылается, и почему доказательства другой стороны не обладают силой, а ее правовое обоснование несостоятельно.

Выступление в прениях, как, впрочем, и выступление с объяснениями, иногда осложняется тем, что судья, используя свое полномочие задавать вопрос в любой момент выступления, прерывает сторону на полуслове, задает вопросы об обстоятельствах, о которых представитель пока не успел сказать, требует немедленно показать какой-то документ. Представитель стороны при этом вынужден отвечать на вопрос судьи, удерживая в памяти слова, на которых остановился, а нередко перестраивать на ходу части своего выступления, переставлять акценты с одних обстоятельств и доказательств на другие.

Как правило, в арбитражном и гражданском процессе суд не выделяет специальное время на подготовку речи в прениях. В редких случаях может быть объявлен перерыв на несколько минут, в течение которых представитель должен суметь собраться с мыслями. Таким образом, выступление в прениях – всегда в значительной части экспромт. Помогают справиться с неожиданными эскападами другой стороны в судебном заседании несложные приемы. Так, тезисы выступления в

прениях могут быть предварительно подготовлены до начала судебного заседания. В сложном деле может быть несколько вариантов таких тезисов, нацеленных на различные варианты возражений противной стороны. Кроме того, во время выступлений других лиц полезно вести записи, отмечая моменты, на которые обязательно надо ответить в прениях.

Невозможно точно предсказать, что произойдет в судебном заседании, но готовиться к выступлению в прениях можно и нужно.

Выяснение всех возможных обстоятельств дела во время интервьюирования доверителя и тщательное изучение доказательств до судебного заседания позволит предвосхитить возможные возражения противоположной стороны и подготовиться к ним. Если не удалось отложить судебное разбирательство в связи с заявленными новыми обстоятельствами и предъявленными новыми доказательствами, представителю истца в прениях придется не только обосновывать свои требования, но и отвечать на возражения ответчика, анализировать доказательственную силу представленных им доказательств.

Завершаются прения сторон репликой. Слово для произнесения реплики предоставляется лицам, участвующим в деле, для того, чтобы с учетом всего сказанного в прениях сформулировать последние убедительные доводы в обоснование своих требований и (или) возражений. Реплика является возможностью подвести итог всему сказанному в судебном заседании и обратить внимание судьи на те обстоятельства и доказательства, которые подтверждают обоснованность предъявленных требований или возражений. Реплика не должна быть простым повторением основного выступления в прениях, но должна учитывать высказанные в прениях доводы других лиц, участвующих в деле. Не рекомендуется использовать реплику для повторного воспроизведения речи, уже произнесенной в прениях.

По сложившемуся обыкновению, реплика не должна быть продолжительной. Последним реплику произносит ответчик, и это его священное право, так как он изначально является более слабой стороной с точки зрения его процессуального положения: ответчик защищается в процессе. В некоторых случаях можно наблюдать, как представитель стороны отказывается от произнесения реплики. С точки зрения тактики ведения процесса такой отказ, несомненно, является ошибкой, так как судья – это, прежде всего, человек, и он лучше всего запомнит то, что услышит в последние минуты. Поэтому реплика должна быть краткой и яркой, содержащей какой-то ключевой довод. В таком случае судья при вынесении решения начнет восстанавливать приведенные стороной доводы именно с реплики.

Пошаговое описание работы по подготовке и произнесению судебной речи в гражданском судопроизводстве

1. Подготовку выступлений в судебном заседании следует начинать только после окончательного определения позиции по делу, подкрепленной доказательствами, предварительно всесторонне вами оцененными.

2. Подготовьте план-тезисы первого выступления – выступления представляемой стороны с объяснениями. Подчеркните в нем то, что является самым важным, используйте цветные маркеры, чтобы быстро взглядом находить нужную информацию. Пронумеруйте пункты, чтобы иметь возможность быстро возвращаться к месту, на котором вас может прервать своим вопросом судья.

3. Проверьте последовательность и внутреннюю логику изложения позиции, ее аргументацию.

4. Удостоверьтесь в доступности для восприятия суда и убедительности предлагаемой правовой квалификации.

5. Проверьте, все ли необходимые доказательства упоминаются в плане-тезисах, обозначены ли листы дела, на которые вы должны сослаться для того, чтобы суд мог быстро найти упоминаемые вами доказательства.

6. Если это необходимо, выпишите сложно запоминаемые даты, числа, названия.

7. Разложите необходимые документы и доказательства таким образом, чтобы при необходимости вы могли к ним обратиться во время произнесения речи. Используйте клеящиеся разноцветные закладки, надписывайте их, раскладывайте документы в разноцветные папки, скоросшиватели группами – найдите свой способ их организации таким образом, чтобы вам было удобно с ними работать в суде во время произнесения речи.

8. Произнесите перед зеркалом свое выступление с объяснениями 1–2 раза, добиваясь нужных интонаций и искореня слова и звуки-паразиты, ненужные паузы, отрабатывая жесты, помогающие производить убедительное впечатление своим выступлением, и избавляясь от ненужных жестов – проявлений неуверенности, волнения.

9. Заготовьте письменные заявления и ходатайства, которые вы намерены подать во время выступления.

10. Разработайте план-основу для выступления в прениях, которое должно содержать предполагаемые результаты оценки доказательств. Изложите его с большими расстояниями между строками и пунктами,

чтобы по ходу судебного заседания можно было в него вносить пометки о том, что надо сказать дополнительно или что изменить.

11. Заготовьте яркую запоминающуюся реплику, которая напомнит судье то, что, по вашему мнению, обязательно должно вспомниться в совещательной комнате при оценке доказательств. Если в судебном заседании не произойдет ничего непредвиденного, вам, уже уставшему к концу судебного заседания, не придется ее придумывать на ходу.

2. Работа с доказательствами

Доказательства содержат информацию о тех событиях, которые будут устанавливаться в деле судом.

Работа с доказательствами в гражданском деле представляет собой деятельность юриста, направленную на собирание и представление суду доказательств, подтверждающих обстоятельства дела, на которых основана его правовая позиция, с целью убедить суд в обоснованности составляющих ее утверждений. Умение работать с судебными доказательствами является важнейшим навыком работы для судебного юриста, требующим значительных усилий и отличных знаний процессуального закона.

В гражданском деле от представителей сторон напрямую зависит, какие доказательства будут представлены суду, и, соответственно, какие доказательства будут в распоряжении суда при решении вопроса о том, считать ли устанавливаемое обстоятельство доказанным. В гражданском процессе у суда отсутствуют полномочия собирать доказательства по своей инициативе. Суд может оказывать содействие в получении доказательств, например, выдать определение об истребовании доказательств, если об этом представитель своевременно подал соответствующее ходатайство, но без инициативы представителя стороны доказательства в гражданском деле не могут появиться.

При работе с судебными доказательствами юрист обязан каждое потенциальное доказательство – источник доказательственной информации – рассматривать с точки зрения свойств доказательств: **относимости, допустимости, достоверности и достаточности**. Каждое из доказательств должно отвечать трем первым критериям, и все доказательства, подтверждающие конкретный факт, в совокупности должны отвечать последнему критерию.

В рамках курсов гражданского процессуального права и арбитражного процессуального права изучаются требования законодателя к форме информации, представляемой в качестве судебных доказательств,

а также к порядку ее получения и исследования, поэтому здесь мы не будем останавливаться на этих аспектах подробно, а посмотрим на работу с доказательствами с практической точки зрения.

Работа с доказательствами включает в себя совокупность навыков:

- 1) по поиску доказательственной информации;
- 2) по определению доказательственного значения имеющейся информации;
- 3) по фиксации информации, имеющей доказательственное значение в установленной законом форме, то есть преобразовании *доказательственной информации в доказательства*;
- 4) по представлению доказательств в суд в форме и порядке, установленных законом (до судебного заседания);
- 5) по представлению доказательств в судебном заседании убедительным для суда образом;
- 6) по опровержению доказательств противоположной стороны (по использованию этих доказательств в свою пользу).

Этапы работы с доказательствами

1. Получение первичной доказательственной информации

Подготовительный этап работы с доказательствами по гражданскому делу в большинстве случаев представляет собой работу с первоначально полученной от клиента (или работодателя) информацией об обстоятельствах дела.

Первая сложность этого этапа состоит в том, что первоначальная доказательственная информация отбирается одновременно с формированием правовой позиции по делу. И в момент выбора правовой позиции юрист не обладает всеми имеющимися доказательствами, но имеет достаточные сведения для того, чтобы предполагать существование доказательств и возможность их получения. В данном случае речь идет о доказательствах, которые являются «необходимыми», то есть убедительно подтверждающими, *доказывающими* обстоятельства дела и позволяющими суду удовлетворить требование истца.

Вторая сложность в работе начинающего юриста с доказательствами по делу состоит в том, что ему бывает непросто определить, какие доказательства по делу, над которым он размышляет, могут быть им получены от клиента или других лиц.

2. Поиск доказательств

Основанием для поиска новых доказательств является изначально полученная от доверителя информация. Объем информации, которую необходимо проверить, определяется двумя факторами:

- 1) *целью* доверителя (возможным правовым требованием),

2) *правовой нормой, на основании которой можно сформулировать правовое требование.*

Например, доверитель в результате ДТП был серьезно ранен и лечился в больнице: он хочет получить деньги с виновника ДТП (в этом состоит цель доверителя). Но для того, чтобы установить, какие именно обстоятельства необходимо доказывать, нужно использовать несколько статей ГК РФ: 1064, 1079, 1083 и ряд других (правовая норма). На основании названных статей можно сказать, какие обстоятельства доверителю нужно доказать в суде:

- факт столкновения автомобилей, отвечающего признакам ДТП (это можно установить с помощью протокола осмотра места происшествия);*
- факт нанесения повреждений автомобилю в результате ДТП (доказательством также будет протокол осмотра места происшествия);*
- тот факт, что вред был причинен именно автомобилем ответчика (эти сведения также содержит протокол осмотра места происшествия, а если автомобиль ответчика покинул место ДТП до составления протокола, то материалы видеофиксации, свидетельские показания);*
- факт владения автомобилем лицом, указываемым в качестве ответчика (чаще всего опять достаточно протокола осмотра места происшествия, но если автомобиль был покинут на месте происшествия лицом, управлявшим по доверенности, или сотрудником лизингополучателя, то могут понадобиться иные документы – копия доверенности или договора лизинга);*
- размер материального ущерба, причиненного автомобилю, обычно устанавливается заключением независимого оценщика. Иногда может возникнуть необходимость в проведении судебной экспертизы.*

Составив такой примерный перечень необходимых доказательств, юрист должен использовать все возможности, чтобы собрать названные документы в своем «досье» и определить для себя, могут ли эти документы действительно быть доказательствами по делу, то есть подтвердить необходимые обстоятельства, или необходимы какие-то дополнительные доказательства.

Во-первых, большинство из необходимых доказательств может находиться в распоряжении доверителя. Поэтому обязательно следует задать вопрос доверителю о тех документах, которые у него есть, перечислив те, которые юрист считает необходимыми. Часто граждане не подозревают, что хранимые ими квитанции об оплате коммунальных

услуг, налогов, приобретении лекарств, лечении могут иметь доказательственное значение по делу.

Во-вторых, сейчас какую-то информацию можно найти в открытом доступе в сети Интернет. Однако доказательственное значение в суде она будет иметь, только если ее осмотрит в Интернете сам суд, либо в установленном Основами законодательства о нотариате порядке – нотариус в порядке обеспечения доказательств до возбуждения дела в суде, либо в распечатанном виде она будет иметь доказательственное значение в силу закона.

В-третьих, в некоторых случаях может возникать необходимость получить доказательство, которое находится у другого лица. *Ни юридические клиники, ни частнопрактикующие юристы не наделены полномочиями запрашивать у государственных организаций или иных лиц определенную информацию, такое право есть только у адвокатов.* Но даже в этом случае юрист или его доверитель может попросить эту информацию, объяснив, зачем она необходима.

В-четвертых, иногда разумно обратиться к специалистам в соответствующей области, которые могут подсказать возможный источник информации.

Наконец, если самостоятельно получить информацию не удастся, но известно лицо, ею обладающее, можно ходатайствовать перед судом об истребовании доказательства.

3. Аналитическая работа с доказательствами

Аналитическая работа с доказательствами осуществляется на всем протяжении производства по делу. Цель этого этапа состоит в том, чтобы в каждый конкретный момент производства по делу в соответствующей инстанции правильно оценить место и значение каждого доказательства с учетом постоянно происходящих изменений в деле и применимых на данном этапе процессуальных правил.

Аналитическая работа с доказательствами предполагает проведение оценки их *относимости, достоверности и достаточности* одновременно по законам логики и в соответствии с процессуальным законодательством.

Кроме того, с точки зрения соответствия процессуальному закону оценивается *допустимость* доказательств.

Чтобы успешно решить эту задачу, а также эффективно осуществлять аналитическую работу с доказательствами на протяжении всего производства по делу, некоторые судебные юристы составляют различные таблицы, которые позволяют анализировать одновременно все доказательства и облегчают оценку их доказательственной силы и

достаточности доказательств в совокупности в любой момент производства по делу.

Оценить *относимость* доказательств можно только после четкого формулирования позиции по делу, основанной на конкретной норме материального права, так как **юридическим фактам, перечисленным в этой норме права, должны соответствовать обстоятельства, на которых строится правовая позиция.**

Оценка доказательств на *достоверность* позволяет определить более достоверные (надежные) и менее достоверные (надежные) доказательства как с точки зрения восприятия судом, так и с точки зрения перспектив их получения и неизменности этих доказательств.

Так, среди доказательств можно выделить ***доказательства неопровержимые***. К таким относятся, например, свидетельства о браке, свидетельства о рождении и другие официальные документы, наделенные законом силой единственно допустимого доказательства. Такие доказательства исключить из доказательственной базы противника практически невозможно. Если такие доказательства есть у вашего доверителя, единственная задача юриста состоит в том, чтобы своевременно довести их до сведения суда.

Опроверяемые доказательства могут по своему содержанию делиться на ***сомнительные*** и ***оценочные***. Например, если документ, исходящий от юридического лица, датирован выходным днем. Установив, что в этот день подписавшее его лицо не работало, можно поставить *под сомнение* достоверность документа. Если в заключении эксперта применены неустоявшиеся методики исследования, его достоверность также может быть подвергнута *сомнению*. Если на аудио- или видеозаписи отсутствует дата ее изготовления, действия, зафиксированные на ней, могли быть совершены в иной период времени и не иметь отношения к делу.

Информация *оценочного* характера часто содержится в показаниях свидетеля. Например, высказывания свидетеля о том, что его сосед выглядит солидно или как бездельник, носят оценочный характер. Но и другие доказательства могут содержать информацию, которая может толковаться различным образом, – это ***доказательства с оценочной информацией***.

Большое значение при работе с доказательствами на аналитическом этапе имеет оценивание *достаточности* доказательств. Цель этой деятельности состоит в том, чтобы определить, достаточно ли совокупности доказательств, представляемых суду в подтверждение существования доказываемого факта, для того, чтобы убедить суд в существовании этого факта. Согласно ч. 1 ст. 67 ГПК РФ и ч. 1 ст. 71 АПК

РФ, суд оценивает доказательства на основании своего внутреннего убеждения, которое формируется у него с учетом его жизненного опыта. Однако прежде всего убеждение судьи формируется на основании логической оценки доказательств, полученных с соблюдением правил гражданского процессуального законодательства.

4. Представление доказательств в суд

Когда мы говорим о представлении доказательств, то мы имеем в виду как минимум три аспекта:

- формальное приобщение доказательств к материалам дела;
- информирование суда о содержании доказательств, представляемых доверителем;
- опровержение доказательств противоположной стороны.

Приобщение доказательств

Доказательства в гражданском деле:

- появляются как приложения к исковому заявлению и отзыву на исковое заявление;
- могут быть истребованы судом во время подготовки к судебному заседанию,
- приобщаются во время судебного заседания.

Доказательства, переданные с исковым заявлением или отзывом на него, оказываются в материалах дела вне зависимости от воли суда.

На этапе возбуждения производства по делу можно обратиться с ходатайством об истребовании доказательств, в котором обязательно указать обстоятельство, которое этим доказательством подтверждается, и почему доверитель не может самостоятельно получить это доказательство. Такое ходатайство, как и любые другие ходатайства, будут рассматриваться судом на этапе подготовки дела к судебному разбирательству. Как правило, суд требует подтвердить факт самостоятельного обращения к лицу, у которого доказательство находится, и отказа такого лица предоставить доказательство. Если есть возможность самостоятельно доставить определение суда об истребовании доказательства адресату, в ходатайстве можно просить о выдаче такого определения на руки. Иначе можно пару месяцев ожидать ответа на требование суда. Судебное заседание обычно на это время откладывается, а значит, и момент вынесения судебного решения отодвигается.

Для приобщения доказательства в ходе производства по делу, в том числе в судебном заседании, необходимо заявить ходатайство о приобщении доказательства к материалам дела, в котором обязательно указать обстоятельство, которое этим доказательством подтверждается. Ходатайство может быть заявлено как устно, так и письменно, но если

ходатайство было заявлено устно, то есть риск, что оно не будет зафиксировано в материалах дела. Для ходатайств о приобщении аудио-, видеозаписи, вызове свидетеля установлены особые требования в ст. 77 и ч. 2 ст. 69 ГПК РФ, соответственно.

Если ходатайство о приобщении доказательства не соответствует требованиям закона или не указывает на связь доказательства с обстоятельствами, имеющими значение для дела, суд может отклонить его.

Добиться приобщения доказательства к делу и его исследования судом в судебном заседании не всегда бывает просто. Иногда представитель сталкивается с тем, что суд отказывает в исследовании доказательства или даже в его приобщении к материалам дела. Будьте готовы заявить ходатайство о приобщении доказательства или о его исследовании в письменном виде немедленно здесь же в судебном заседании.

Чтобы минимизировать риск утраты сведений о заявленном ходатайстве, судебные представители сегодня обычно ведут аудиозапись судебного заседания на основании ч. 7 ст. 10 ГПК РФ. Разрешения суда на такую запись не требуется, а она может пригодиться как при составлении заявления о замечаниях на протокол, так и при составлении апелляционной жалобы. Если ходатайство о приобщении или истребовании доказательства отклонено судом незаконно или суд отложил разрешение ходатайства, до начала прений обязательно повторно заявите свое ходатайство еще раз. После начала прений такой возможности может не остаться, так как во время прений ссылаться на доказательства, которые не были исследованы, ч. 1 ст. 191 ГПК РФ запрещает. Для того чтобы из прений вернуться к исследованию доказательств и возратить процесс в рассмотрение дела по существу в порядке ч. 2 ст. 191 ГПК РФ, нужно убедить судью, что доказательство необходимо исследовать и без него будет вынесено неправильное решение.

5. Работа с доказательствами в судебном заседании

Работа с доказательствами в судебном заседании включает два указанных выше действия:

- информирование суда о содержании доказательств, представляемых доверителем,
- опровержение доказательств противоположной стороны

Успех в судебном заседании определяется серьезной подготовительной работой юриста с доказательствами.

Так, юрист должен составить примерный план представления доказательств на основе того, какие именно юридические факты имеют

значение для дела. Статья 175 ГПК РФ обязывает суд устанавливать порядок исследования доказательств с учетом мнения сторон. Такая норма позволяет представителю предлагать суду исследовать доказательства в таком порядке, который позволит представить их наиболее убедительным образом. Обычно наиболее убедительным является такой ход исследования доказательств, который восстанавливает логическую последовательность событий.

Доказательства в гражданском и арбитражном процессе представляются в судебном заседании до начала прений. Именно на этом этапе в основном формируется убеждение судьи о том, имели ли место в действительности устанавливаемые обстоятельства дела.

Представители нередко полагают, что достаточно назвать документ или показать вещественное доказательство, и судья сам все увидит и поймет ровно то, что видит и понимает представитель. Однако это совсем не так. Точно так же, как два очевидца события увидят и поймут происходящее различным образом, так и судья будет воспринимать информацию из доказательств иначе, чем представитель. Задача юриста в судебном заседании состоит в том, чтобы представить каждое доказательство так, чтобы судья увидел и понял из него именно то, что видит и понимает представитель.

В ходе исследования доказательств каждое письменное доказательство должно быть оглашено, каждое вещественное доказательство должно быть осмотрено, каждый свидетель, вызванный судом, допрошен. Аудио- и видеозаписи должны быть воспроизведены в зале судебного заседания или в ином специально оборудованном помещении. Заключение эксперта оглашается, кроме того, сам эксперт может быть вызван в судебное заседание для ответа на вопросы в связи с подготовленным им заключением.

В работе с доказательствами в гражданском деле важно не допускать следующих **типичных ошибок**:

✓ *Представитель стороны может представлять неотносимые или избыточные доказательства, неоправданно загромождая производство по делу. Четкое определение предмета доказывания по делу и составление таблицы доказательств позволит решить эту проблему.*

✓ *Иногда не представляются необходимые доказательства, хотя они могут быть выявлены и получены самостоятельно или через процедуру истребования судом. Эта проблема предотвращается так же, как и первая.*

✓ *Надеяться, что суд сам во всем разберется. Нередко юрист занимает потребительскую позицию и надеется, что суд сам посмотрит все законы, все доказательства и сам все увидит. Следует помнить, что*

обязанность представления доказательств возложена на стороны и в гражданском и в арбитражном процессе. Передать суду все необходимые доказательства с доступными для восприятия судом пояснениями – прямая обязанность квалифицированного юриста, представляющего интересы стороны.

✓ *Не принимать во внимание различия в арбитражной и гражданской процессуальной процедурах.* Нередко юрист работает преимущественно с арбитражными делами или с делами, рассматриваемыми судами общей юрисдикции, и свободно владеет навыками и знаниями работы в соответствующих судах. Появляясь в арбитражном суде, пусть даже впервые, нельзя полагаться на знание ГПК РФ, и наоборот. Различий только в работе с доказательствами так много, что их незнание может привести к проигранному делу.

✓ *Представлять доказательства в суд, не фиксируя факт их передачи.* В некоторых судах общей юрисдикции до сих пор существуют приемные дни судей. Иногда доказательства предъявляют прямо в судебном заседании. Чтобы избежать неприятных случаев с исчезновением доказательства или исчезновением из протокола судебного заседания упоминания о заявленном устно ходатайстве, оформляйте ходатайства о приобщении доказательств к материалам дела только в письменной форме, подавайте такое ходатайство в канцелярию или в судебном заседании, оставляя себе его копию с отметкой о вручении.

✓ *Оставлять без реакции отказ или уклонение суда от принятия доказательств* – значит остаться без шансов получить удовлетворение такого ходатайства в апелляционной инстанции. Требуйте занесения в протокол определения суда об отказе в принятии доказательства, а в случае, если суд «замалчивает» ваше ходатайство о приобщении доказательства, заявляйте его повторно и настаивайте на занесении в протокол вашего ходатайства. Обязательно ведите аудиозапись судебного заседания и подавайте замечания на протокол, если в нем не отражены ваши ходатайства.

✓ *Не предлагать порядок исследования доказательств в гражданском процессе означает оставить процесс исследования доказательств бесконтрольным.* Продумывайте заблаговременно, какой порядок исследования доказательств позволит наиболее понятно и убедительно представить суду информацию о деле в виде логичной и последовательной истории.

✓ *Не комментировать доказательства во время их исследования в судебном заседании означает позволить суду догадываться о том, какое значение они имеют для дела, что именно они доказывают.* Если вам нечего сказать о значении доказательства по делу, возможно, оно

вообще окажется в решении отклоненным как избыточное. Обязательно комментируйте представленные вами доказательства. Доказательства другой стороны комментируйте, только если вы уверены, что имеются основания их отклонить или подорвать доверие суда к их достоверности.

✓ *Не излагать результат оценки доказательств в прениях может только юрист, недобросовестно представляющий интересы своей стороны.* Выступление в прениях законодатель предоставляет для того, чтобы сторона могла связать исследованные доказательства с устанавливаемыми обстоятельствами дела, обосновывая перед судом заявленную в объяснениях сторон позицию. Это последняя возможность убедить суд в обоснованности своих утверждений и бездоказательности утверждений другой стороны. Суд не умеет читать ваши мысли, но он ждет, что вы ему сообщите свои мысли в доступной для восприятия форме.

Перечень пошаговых действий в работе с доказательствами в гражданском деле выглядит следующим образом:

- Вычленив в рассказе доверителя информацию, имеющую доказательственное значение (объяснение стороны), сформировать предварительный предмет доказывания, получить от доверителя возможную информацию о дополнительных доказательствах.
- Составить таблицу доказательств и провести всестороннюю оценку доказательств, как логическую, так и процессуальную.
- Уточнить при необходимости предмет доказывания и выявить, какие доказательства следует найти дополнительно.
- Определить, где и как можно получить дополнительные доказательства до обращения в суд, и попытаться их получить.
- Определить, какие доказательства можно получить только с помощью суда, какие доказательства представлять с исковым заявлением, а какие только в случае необходимости.
- Обозначить доказательства в искомом заявлении, внести их в приложение к исковому заявлению, сформировать приложение к исковому заявлению в части представляемых доказательств, приложить к исковому заявлению ходатайства об обеспечении доказательств, об истребовании доказательств, об осмотре доказательства, если таковые необходимы.
- После предъявления искового заявления отследить судьбу поданных ходатайств. Если они удовлетворены, принять меры к их реализации.
- Назвать доказательства в выступлении с объяснениями соответствующей стороны в судебном заседании.

- Предложить порядок исследования в судебном заседании до начала исследования.
- Добиться исследования всех необходимых для вашей позиции доказательств в судебном заседании.
- Комментировать каждое исследуемое доказательство, если оно представлено вами.
- Комментировать исследуемое доказательство, представленное другой стороной, если есть возможность его опровергнуть, подорвать доверие к нему или использовать его в свою пользу.
- В прениях дать оценку исследованным доказательствам, указывая на каждый факт, подтверждаемый ими, как на установленный в судебном заседании, а также на факты, на которые ссылается другая сторона, когда подтверждающие их доказательства недопустимы, неотносимы, недостоверны или недостаточны.
- В случае подготовки апелляционной жалобы или возражения на апелляционную жалобу провести переоценку доказательств с учетом результатов оценки, закрепленных в решении суда, и сформулировать доводы о необоснованности решения. В случае необходимости представления новых доказательств с апелляционной жалобой обосновать отсутствие возможности их представления в первой инстанции.

Контрольные вопросы

1. Перечислите этапы работы с доказательствами.
2. Что представляют собой прения сторон по гражданскому делу?
3. Перечислите свойства доказательств.

НАВЫКИ КОММУНИКАЦИИ

1. Общие основы коммуникации

2. Практические коммуникативные навыки работы с клиентами

1.

Понятие «коммуникация» часто используют как синоним слова «общение» и понимают под ним обмен информацией, мыслями, переживаниями, моделями поведения и пр. Современные теории коммуникации исследуют разные аспекты коммуникативного процесса: типологии его участников, особенности коммуникативного поведения в разных сферах, барьеры коммуникации, коммуникативные технологии и др.

Коммуникация определяет формирование личности каждого человека и культуры любого общества, поскольку личность развивается только в социуме, а культура формируется и передается посредством коммуникации. Коммуникация – это и обмен информацией в процессе общения, деятельности, и пути сообщения:

*«Коммуникация (лат. *communicatio*). 1. Сообщение, связь одного места с другим. 2. Сообщение, передача мыслей (преимущ. словесная). Слово есть средство коммуникации»¹.*

«Коммуникация. 1. Путь сообщения, линия связи (спец.). Воздушные, водные коммуникации. Подземные коммуникации. 2. Сообщение, общение (книжн.). Речь как средство коммуникации. Средства массовой коммуникации (печать, радио, кино, телевидение)»².

Таким образом, коммуникативные процессы объединяют систему действий человека с помощью слов. Коммуникация обеспечивает планирование, реализацию и контроль любой деятельности людей,

¹ Толковый словарь русского языка: около 30000 слов / под ред. Д. Н. Ушакова. М.: Астрель: АСТ: Транзиткнига, 2006. С. 342.

² Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 72500 слов и 7500 фразеологических выражений. М.: АЗЪ, 1993. С. 294.

поэтому необходимо обучаться коммуникации, т. е. уметь понимать других и общаться так, чтобы быть понятым. Хорошее взаимопонимание, верно выстроенная коммуникация являются важным фактором позитивных отношений между людьми во всех социальных группах и между народами, а недопонимание, искаженная информация могут стать причиной ссор, конфликтов, разводов и других негативных явлений.

Успех любого разговора зависит от умения влиять, убеждать, советовать, проявлять понимание и поддержку. Для осуществления успешного руководства и взаимодействия на работе очень важно уметь слушать, правильно задавать вопросы, понимать невербальное поведение собеседников.

Процесс коммуникации включает коммуникативные события (лекции, собрания, шоу и пр.) и участников коммуникации – коммуникантов, которые создают и воспринимают информацию.

Средствами коммуникации являются различные системы кодов (знаков), которые применяют коммуниканты: слова, рисунки, азбука Морзе, графические изображения, сигнальные флажки на флоте, дорожные знаки, музыка, видеоизображения и пр. В коммуникативном процессе сообщение-информация обрабатывается, интерпретируется, возникают отношения взаимовлияния, взаимодействия, эмоциональная симпатия и (или) антипатия. Коммуникативный процесс реализует одну из важнейших потребностей человека – потребность в общении с другими людьми. В результате глобализации коммуникации создается единое коммуникативное пространство.

Исследователи выделяют разные функции коммуникации, наиболее общие из них следующие: *предупреждение, совет, информация, убеждение, выражение мнения, развлечение.* В коммуникативном процессе эти функции обычно сочетаются, но какая-то становится доминирующей и определяет выбор стилей общения и средств коммуникации. *Главное в коммуникации – не просто передача информации, а взаимопонимание и взаимодействие участников.*

2.

Вербальная коммуникация

Обычным средством осуществления формальных коммуникаций является письменная и устная речь. Каждый человек, начиная с младенческого возраста, сначала учится слушать, обучается родному языку, затем начинает говорить и после этого учится писать. Большая часть информации связана со слуховым восприятием.

Слово как элемент языка всегда обозначает известную вещь (предмет), признак или отношение. Язык как система сложных кодов

вводит обозначаемую вещь (предмет) в системы связей и отношений. Усваивая значения слов, мы усваиваем общечеловеческий опыт, отражающий объективный мир с различной полнотой и глубиной. *Благодаря языку человек организует свое поведение, делает выводы на основе рассуждений, передает и получает информацию – опираясь не на непосредственные впечатления, а только на средства языка.*

Человеческая речь представляет собой раскрытие опыта, характера, мыслей и чувств человека, она является основным механизмом его мышления. Без способности посредством слова организовывать мысль человек не может ни развиваться, ни рассуждать, ни социализироваться. *Речь – главное средство коммуникации и развития человечества.* И поэтому речь должна быть выражением личности, раскрывая ее во всей полноте переживаний.

Письменная речь (сообщение, рассуждение, повествование, комментарий и т. п.) определяется полностью субъектом, так как нет непосредственного собеседника и его реакций. Пишущий должен представлять того, к кому он обращается, при этом письменная речь не имеет почти никаких внеязыковых дополнительных средств выражения. Можно выделить текст цветом, шрифтом, использовать иллюстрации. Но основная информация опирается на развернутые грамматические средства языка. Сообщение должно быть построено так, чтобы можно было понять текст и его внутренний смысл (замысел, задачу автора), чтоб его можно было перечитать для уточнения и установления всех связей. Поэтому письменная и устная речь сильно отличаются. Многократное обращение к написанному позволяет уточнить, запомнить, скорректировать мысли, развивает все мыслительные процессы. Поэтому *важным этапом развития коммуникации является развитие письменной речи.*

Следует отметить, что устная и письменная речь влияют друг на друга. Нередко правила письменной речи переносятся в устную, тогда речь становится очень развернутой, исключаются сокращения, и наоборот. В современных средствах коммуникации (Интернет, электронная почта, социальные сети и пр.) письменная речь в дистантном общении сближается с устной диалогической речью.

Невербальная коммуникация

Невербальные средства общения включают систему жестов, мимику и пантомимику, взаимное использование пространства – проксемику (расстояние между собеседниками в зоне контакта), а также тактильную коммуникацию (прикосновения, похлопывания и т. п.), дополняя и усиливая вербальную информацию. К невербальным средствам коммуникации относят также одежду и внешний вид (прическа, макияж, украшения, аксессуары и т. д.), которые указывают на некоторые

личностные особенности коммуниканта, его социальный статус, профессию и т. д. Это широко используется во всех сферах деятельности человека для отражения свойств определенных социальных групп (спортсмены, врачи, военные, продавцы, телеведущие, политики и др.).

Невербальная коммуникация всегда сопровождает речь. Значения поз, жестов, движений тела содержат информацию, связанную с конкретной ситуацией – контекстом.

В системе коммуникации невербальное поведение человека составляет 65 % информативной ценности, но используется лишь одна треть этой информации. У взрослого человека соотношение невербальной и вербальной коммуникации смещено в сторону вербальной, у детей, наоборот, – в сторону невербальной, отмечает В.Н. Никитин¹. Важно соотносить особенности невербального поведения и связывающие людей отношения, для того чтобы исключить неверное истолкование передаваемой информации.

То, как человек предьявляет себя, используя речь и невербальные средства, позволяет другим составить представление о нем и принять решение о том, как с ним контактировать. И речевое, и невербальное поведение отражают изменяющиеся отношения в социуме и являются важными социальными признаками человека. Поэтому необходимо учиться и переучиваться, создавая адекватный коммуникативный образ.

Умение слушать

Умение слушать – важная коммуникационная способность, которую нужно развивать, чтобы не пропустить, не прослушать что-либо и не совершать из-за этого ошибок. Тех, кто умеет слушать, обычно и другие слушают с вниманием.

Как отмечают исследователи, наши представления о процессе слушания очень разные и часто не соответствуют действительности. Люди изучают ораторское мастерство и способы эмоционального воздействия; тренируются в произнесении длинных монологов, сложных терминов, фамилий и названий, но выбор слушать или нет, делает аудитория.

Слушатели настраиваются на разговор или «отключаются», реагируют на высказывания или нет, по-своему интерпретируют информацию, определяют важную и ненужную им и т. д. При этом слушатели, проявляющие максимальное внимание к говорящему, демонстрируя живое участие в коммуникации, получают максимальную информационную пользу для себя.

Развитие умения слушать связано с выявлением типичных помех в процессе коммуникации. Наиболее распространенными являются следующие ситуации:

¹ Никитин В. Н. Психология телесного сознания. М.: Алетея, 1999. 488 с.

1. *«Отключение» во время разговора.* Человек выглядит так, словно он внимательно слушает, при этом «отключившись» от разговора. Зачастую он не в состоянии определить момент «отключения», понять, что именно он пропустил. Только по некоторым невербальным знакам можно понять, что слушатель уже «не в контакте».

2. *Сосредоточенность на своих мыслях.* Когда человек поглощен собой, например, думает, что в процессе общения обязательно надо что-то сказать, сделать, рассмотреть, он слушает невнимательно. Погружение в свои мысли (произвести впечатление; что они обо мне думают? и пр.) приводит к нарушению контакта и потере необходимой информации.

3. *Поспешные выводы.* Типичными являются ситуации, когда человек, выслушав часть информации, начинает делать выводы, а то и прерывать говорящего, возражать, навешивать ярлыки, комментировать и т. п., при этом перестает слушать, упускает часть важной информации.

Развитие умения слушать способствует укреплению отношений с разными людьми и достижению успехов в коммуникации, в противовес предвзятости, предубеждениям и стереотипам при невнимательном слушании. Как отмечают все психологи, в любых отношениях человеку важно найти того, кто будет готов его выслушать. Когда человек чувствует, что его слушают, то уровень тревожности и напряженности снижается. Общение всегда улучшается, если люди готовы друг друга внимательно слушать. Это важнейшее качество как в межличностных и деловых, так и в межгосударственных отношениях.

Внимательное слушание уменьшает время деловых встреч, собраний, заседаний и т. п. Любые повторы снижают внимание присутствующих, что приводит к затягиванию времени и к повторным встречам. Внимательные слушатели успешны во всех сферах деятельности.

Эффективность коммуникации зависит и от личных предпочтений слушателей, которые включают:

- способы получения информации (лично, телефон, электронная почта и т. п.);
- форму изложения информации (кратко, обобщенно или подробное изложение с иллюстрациями, примерами и пр.);
- место и время общения (деловая или неформальная обстановка, утром или во второй половине дня).

Публичные выступления и коммуникация

Способности к публичным выступлениям имеются у всех, главное – уметь их выразить. Однако многие недооценивают возможности своего личного влияния на аудиторию, не уверены в своих силах, ссылаются на малый опыт. Студенты объясняют нежелание выступать на семинарах

смущением, застенчивостью, тихим голосом, из-за которого их не будут слушать, страхом «провалиться». Опасения публичных выступлений также связаны с незнанием правил подготовки и проведения выступления, недостаточным владением голосовым аппаратом, быстрой утомляемостью в большой аудитории. У начинающих ораторов много опасений, сомнений, страхов: необходимо постоянно находиться в визуальном контакте со слушателями, не отвлекаясь на осмотр аудитории или свои записи, говорить эмоционально, мотивировать интерес к теме выступления, договорить до конца, не сбиваясь и не забывая текст, и т. п.

Выступление в малознакомой аудитории требует от оратора определенных физических усилий, чтобы заинтересовать и организовать внимание большого количества людей. При этом необходимо придерживаться определенной темы, доносить свой голос до аудитории, использовать понятные термины, отвечать на вопросы и т. д. Все это требует от оратора постоянной концентрации внимания на собственных действиях и контроля над ситуацией. Поэтому нужны серьезные усилия в развитии коммуникативной компетенции.

Необходимо развивать умение пользоваться голосом и мимикой. Для этого говорите вслух и достаточно громко. Учитесь использовать разные выражения лица: заинтересованность, огорчение, расположение, внимание, разочарование, воодушевление и т. п. Проигрывайте в уме ситуации, которые могут случиться во время произнесения речи, репетируйте свои жесты и движения перед зеркалом.

В публичных выступлениях важно учитывать конкретную ситуацию: время, место, какие-то значимые события, половозрастные, социальные и профессиональные особенности слушателей, уровень их подготовки и непременно заинтересованность в теме сообщения или отсутствие ее. Все замечания необходимо делать с осмотрительностью: избегая многих личных высказываний и невербальных проявлений (grimасы, жестикуляция, взгляды), что допустимо в непринужденной частной беседе. Если эти правила выполняются, то появляются чувства общения, воодушевления, общности настроения и отклика аудитории.

Особенностями публичной речи являются ее непрерывность и следование определенной логике. Чем менее официальна обстановка, тем проще может быть язык, однако, не уподобляясь разговорной речи. Если слушатели знакомы, желательно обращаться к некоторым по имени, привлекая внимание к положениям и выводам. Стремиться развивать и проявлять индивидуальные качества, не подражая манерам других.

Сейчас речь не самоцель, она средство к цели. Слушатели всегда отмечают искренность и заинтересованность оратора в общении и откликаются на них. Оратору нужно хорошо знать предмет, быть

ответственным, не дезинформировать слушателей, не уводить их от темы, особенно если ему доверяют. И публичная речь всегда должна соответствовать обстановке выступления.

Компьютерная коммуникация

Развитие коммуникации шло от устного рассказа через рукописное письмо, печатную коммуникацию к мультимедиа. Каждый способ оказывал воздействие на язык, мышление, речь, деятельность и культуру цивилизации в целом. Появление новых средств коммуникации расширяет всегда возможности общения в социуме, но не отменяет и предыдущих ее форм. Основными средствами коммуникации остаются устная и письменная речь, но изменяется использование средств языка. Как отмечает А. Мирошниченко, Интернет привел к появлению новой формы письменной речи – *интернетного новояза*, имеющего признаки устного интерактива¹. Письменная речь в интернет-формах приобрела черты устной речи – диалогичность, возможность моментального обмена репликами. Еще одна ее особенность – принципиальное отсутствие редакторской правки (как в устной речи): реплики в интернет-диалоге производятся сразу на аудиторию.

Желание ускорить письменную речь приводит к ее экономии – сокращениям (весьма разнообразным и иногда понятным только в контексте) и часто пренебрежению правилами письменного синтаксиса и пунктуации. В сочетании с невысокой грамотностью собеседников тексты интерактива часто оставляют удручающее впечатление. Тем важнее становится использование в Интернете правильного литературного языка, что является маркером социального статуса человека.

Будучи особым каналом и средой общения, Интернет кардинальным образом повлиял на логику, структуру языка, речевые средства и привел к появлению и распространению *феномена гипертекста*. Любое слово текста может быть ссылкой на совершенно другую тематическую линию. Кликнув на это слово, можно оборвать, не дочитав, данный текст и начать чтение следующего. Гипертекст в чем-то похож на поток сознания – случайные ассоциации (гиперссылки) уводят с текущей темы на новую (А. Мирошниченко).

Коммуникативный арсенал человека обновляется быстрее, так как информационные потоки, передаваемые с помощью телевидения и Интернета, огромны. Теперь не требуется непосредственного присутствия коммуниканта, а общение является массовым – в нем одновременно могут участвовать миллионы получателей сообщения. Компьютерная

¹ Мирошниченко А. Коммуникации и деловое общение в инновационной сфере. М.: Кн. мир, 2008. 324 с.

коммуникация расширяется и формируется *новая коммуникационная культура*. Развиваются все способы восприятия информации: акустический, визуальный и текстовый. Примером новой компьютерной коммуникации являются *социальные сети, которые сейчас рассматриваются как реальные взаимодействия людей в обществе*.

Социальная сеть – это один из типов отношений людей друг с другом, которые связаны лишь личными предпочтениями, без формальной необходимости и должностных обязанностей. Благодаря сетевой коммуникации существенно расширилась как межличностная, так и социально значимая коммуникация: электронная переписка; научные, политические, тематические телеконференции и форумы; дистанционное обучение; интерактивные беседы (чат); гостевые книги и др. Общение в социальных сетях, развивая коммуникативные функции участников, имеет свою специфику: опосредованность общения; международность Сети и доступ к ней массового пользователя; ограниченность сенсорного восприятия собеседника; краткость и жаргонность выражения мыслей; легкость обращения с информацией в Сети, возможность ее изменения. В сетевых группах формируется история обмена информацией, появляются и личные отношения между участниками.

Компьютерные технологии открывают возможности широчайшего общения, но зачастую в ущерб реальным контактам, позволяют «постоянно быть в контакте», что может стать навязчивым желанием, приводят к ограничению выразительных средств общения из-за постоянных сокращений в текстах сообщений.

Контрольные вопросы

1. Что такое «коммуникация»?
2. Какие виды коммуникации Вам известны?
3. Вербальная и невербальная коммуникация: общее и отличия?

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СПОСОБЫ РАЗРЕШЕНИЯ ДЕЛА

1. Общие представления о процедуре медиации
2. Принципы медиации

1.

Понятие медиация происходит от латинского слова «mediare» – посредничать – один из способов устранения конфликтов самими сторонами, пользующимися помощью третьей, нейтральной стороны (посредника), которая является заинтересованной только лишь в том, чтобы стороны разрешили свой спор (конфликт) максимально выгодно для конфликтующих сторон. Данный способ позволяет изменить отношения конфликтующих сторон к лучшему и сохранит свои отношения на будущее.

В соответствии с пунктом 2 статьи 2 Федерального закона от 27 июля 2010 года № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» *«процедура медиации – это способ урегулирования споров при содействии медиатора на основе добровольного согласия в целях достижения взаимоприемлемого решения».*

Медиация – это процесс переговоров, в котором медиатор-посредник является организатором и управляет переговорами таким образом, чтобы стороны пришли к наиболее реалистичному и удовлетворяющему интересам обеих сторон соглашению, в результате выполнения которого стороны урегулируют и разрешают конфликт между собой.

2.

В статье 3 Федерального закона от 27 июля 2010 года № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» приводятся основные **принципы медиации**:

1. *Равноправие сторон* – стороны в процессе медиации имеют равные права: в выборе медиатора, процедуре, поведении информации, в оценке приемлемости предложений соглашения и т. д.;

2. *Нейтральность посредника (беспристрастность и независимости медиатора)* – у медиатора есть такое правило: при проведении медиации посредника должен внутренне быть «пустым»,

никакого личностного отношения к сторонам у него не должно быть, важно обеспечивать сторонам равное право на участие в переговорах и принятии решения. Этот принцип связан непосредственно с принципом равноправия сторон. Если только одной из сторон покажется, что медиатор симпатизирует другой стороне, процесс медиации будет сорван, и медиатор может быть обвинен в сговоре с другой стороной. Если медиатору не удастся сохранить нейтральность по отношению к сторонам, то в этом случае он должен прекратить проведение медиации и предложить сторонам выбрать себе другого медиатора.

3. *Добровольность* – никто не может заставить стороны прийти на переговоры, если они это не хотят. Необходимо обоюдное согласие сторон на участие в медиации, и стороны сами могут выбрать себе посредника. В медиации, каждая сторона имеет право выйти из переговоров в любое время. Точно так же, если одну из сторон не устраивает предложенная кандидатура медиатора, она может попросить о его замене.

4. *Конфиденциальность* – вся информация, которая становится известной в ходе проведения медиации, является закрытой и ограничивается кругом лиц, участвующих в переговорах. Медиатор предупреждает об этом стороны и по окончании медиации уничтожает все записи, которые он вел в ходе переговоров. Если в ходе переговоров появляется информация о готовящемся или совершенном преступлении, принцип конфиденциальности не будет работать, об этом перед началом переговоров медиатор сообщает сторонам, сообщает также и о том, что если он будет вызван в суд в качестве свидетеля, то сообщать сведения, полученные в ходе медиации, он не будет. Однако следует заметить, что подобное замечание противоречит действующему законодательству (ст. 73 и 74 УПК РФ) и может повлечь за собой определенные санкции, предусмотренные ст. 308 УК РФ. Нарушение законодательства не будет только в том случае, если медиатор является адвокатом одной из сторон, то тогда может возникнуть сомнение в его нейтральности. В некоторых странах закон защищает медиатора и позволяет не сообщать суду информацию, ставшую известной ему в процессе медиации.

Процедура медиации отличается от судебного или административного разбирательства и имеет ряд преимуществ над ними:

- процесс медиации добровольный;
- медиатор выбирается самими сторонами;
- посредник решения не принимает, он лишь способствует выработке решений;
- решение принимают сами стороны с позиции своих интересов;

- более быстрое разрешение конфликта по сравнению с судом;
- негласность процедуры;
- сотрудничество;
- исполнение на достаточно высоком уровне, т. е. стороны сами приходят к необходимому им решению;
- обоюдное удовлетворение.

Функции медиатора:

- организация переговоров и создание атмосферы для достижения соглашения;
- побуждение стороны к анализу конфликта;
- активное слушание на всех этапах проведения медиации;
- генерация идей;
- обучение сторон переговорам;
- тестирование на реальность;
- вентилирование эмоций

Этапы проведения медиации:

- Вступительное слово медиатора.
- Презентация сторон.
- Дискуссия.
- Индивидуальная работа с каждой из сторон.
- Выработка предложений.
- Подготовка проекта соглашения.
- Выход из медиации.

Медиативный подход – деятельностный подход, основанный на принципах медиации, предполагающий владение навыками позитивного осознанного общения, создающими основу для предотвращения и (или) эффективного разрешения споров и конфликтов в повседневных условиях без проведения медиации как полноценной процедуры.

Медиативный подход может использоваться любым человеком, прошедшим соответствующее обучение, в том числе для разрешения или предотвращения спора и разногласий, в которых он выступает одной из сторон

Медиатор не наделяется правом принятия решения по спору и не оказывает давление на стороны. Он только организует содействие конфликтующим сторонам, участвующим на добровольной основе в процессе поиска взаимоприемлемого и жизнеспособного решения, которое удовлетворит впоследствии их интересы и потребности.

Вместе с тем процедура медиации является не только эффективным инструментом разрешения споров и конфликтных ситуаций, но и их предупреждения и профилактики.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятию «процедура медиации».
2. Перечислите принципы процедуры медиации.

ГЛОССАРИЙ

Адвокат – это юрист, член коллегии адвокатов, который представляет права и законные интересы физических и юридических лиц, обратившихся за юридической помощью, в судах, во всех государственных и общественных организациях.

Адвокатская тайна – разновидность профессиональной тайны, обеспечивает возможность конфиденциального общения адвоката со своим клиентом. Предметом адвокатской тайны являются любые сведения, связанные с оказанием адвокатом юридической помощи своему доверителю.

Анализ дела – интеллектуальная работа с информацией: 1) о цели клиента, 2) об обстоятельствах его жизненной ситуации, 3) о доказательствах, которые могут подтвердить или опровергнуть достоверность истории клиента об обстоятельствах его жизненной ситуации, 4) и с источниками права, которые могут быть применимы к правовой ситуации клиента.

Анализ доказательств – деятельность юриста, направленная на оценку доказательственной информации по правилам логики и на соответствие требованиям гражданского процессуального права.

Анализ обстоятельств – установление фактической информации, которая необходима для последующей правовой квалификации.

Апелляционная жалоба – документ, которым оформляется обращение к суду второй инстанции с просьбой о проверке обоснованности и законности судебного решения и об устранении ошибок суда первой инстанции путем отмены судебного решения полностью или в части и принятия нового судебного акта по существу дела.

Доказательство – сведения об обстоятельствах дела, представленные сторонами в форме одного из названных в законе средств доказывания и положенные судом в основание решения.

Допустимые доказательства – доказательства, представленные в форме средств доказывания, названных в процессуальном законе, полученные с соблюдением правил, установленных процессуальным законом, и не исключенные законом из числа возможных в данном деле доказательств.

Достаточность доказательств – результат оценки совокупности доказательств, представленных в подтверждение конкретного факта, устанавливаемого в деле, позволяющий сделать однозначный вывод о том, что доказываемый факт установлен.

Косвенные доказательства – сведения об обстоятельствах дела, не имеющие прямой логической связи с существованием доказываемого факта, в силу чего возможен многозначный вывод о его существовании.

Необходимые доказательства – доказательства, позволяющие в своей совокупности сделать однозначный вывод о существовании каждого из фактов, подлежащих установлению по конкретному делу, то есть получить искомое истцом или ответчиком, соответственно, решение по делу.

Относимые доказательства – доказательства обстоятельств, подлежащих установлению в деле, то есть имеющих значение юридических фактов, названных в применимых к делу нормах права.

Прямые доказательства – сведения об обстоятельствах дела, имеющие прямую логическую связь с существованием доказываемого факта, в силу чего возможен однозначный вывод о существовании такого факта.

Доказывание – деятельность сторон и суда, а также других участников процесса, направленная на установление обстоятельств дела путем их подтверждения или опровержения доказательствами, представляемыми в форме и порядке, установленными процессуальным законом.

Доверенность – документ, в котором фиксируются полномочия представителя совершать сделки или иные правомерные действия от имени другого лица (доверителя).

Иск – выдвигаемое, предъявляемое истцом в судебном порядке требование к ответчику, основанное на условиях заключенного между ними договора или на праве истца, вытекающем из закона. Иск предъявляется в форме адресованного в суд искового заявления, содержащего наименования и адреса заинтересованных сторон, фактическое основание иска и подтверждающие его доказательства, содержание и цену иска, перечень прилагаемых документов.

Исковая давность – признается срок для защиты права по иску лица, право которого нарушено. Общий срок исковой давности устанавливается в три года.

Исковое заявление – документ, соответствующий требованиям гражданского процессуального законодательства, которым оформляется обращение в суд с иском.

Исковые требования – в узком смысле: обращенные к суду требования о применении допускаемого законом способа защиты нарушенного права, излагаемые в исковом заявлении после слов «истец просит». В широком смысле: иск.

Клиент юридической клиники (посетитель юридической клиники – термины являются синонимами и применяются равнозначно) – лицо, обратившееся за бесплатной юридической помощью в юридическую клинику.

Консультирование – процесс взаимодействия консультанта и клиента по поводу проблемы последнего с целью выявления возможных вариантов ее решения и их последствий, уяснение путей и способов реализации выбранного варианта решения данной проблемы.

Куратор – преподаватель вуза или лицо, имеющее высшее юридическое образование, организующий и контролирующий самостоятельную деятельность студента при работе в юридической клинике.

Медиация – альтернативная процедура разрешения правового спора, суть которой заключается в привлечении сторонами спора незаинтересованного лица для оказания помощи в выработке сторонами компромиссного решения.

Норма права – установленное государством общее правило поведения, регулирующее общественные отношения.

Обстоятельства – информация о фактах, которая необходима для последующей юридической квалификации.

Обстоятельства, не требующие доказывания – указанные в законе обстоятельства, от доказывания которых стороны освобождаются: общеизвестные, или преюдициальные, или признанные. В арбитражном процессе к признанным фактам приравниваются не оспариваемые стороной.

Объяснения лиц, участвующих в деле – в гражданском судопроизводстве представляет собой выступления всех лиц, участвующих в деле, в такой части судебного заседания, как рассмотрение дела по существу. Лица, участвующие в деле, в гражданском процессе выступают с объяснениями после доклада судьи и до начала исследования доказательств. В арбитражном процессе доказательства исследуются во время выступления с объяснениями.

Позиция по делу – результат анализа дела. Позиция по делу состоит из 1) фактической версии (истории – описания обстоятельств, каждое из которых может быть доказано); 2) правовой квалификации, то есть объяснения, как именно обстоятельства должны быть истолкованы с точки зрения правовой нормы (реконструированной из различных

источников права); 3) правового требования (имеющего обоснование в источниках права).

Поиск доказательств – деятельность юриста, направленная на получение доказательственной информации, недостающей для подтверждения фактов, на которых основана правовая позиция.

Правовое требование – требование, основанное на законе, исходя из юридически значимых обстоятельств и цели клиента.

Правовой результат – судебное или административное решение, которое было получено в ходе соответствующей правовой процедуры.

Прения – часть судебного заседания, следующая за исследованием доказательств, которым завершается рассмотрение дела по существу. Цель прений – дать сторонам возможность убедить суд, что исследованные доказательства подтверждают позицию выступающей стороны и опровергают позицию другой стороны. Истец стремится продемонстрировать, почему обстоятельства, на которые он ссылается, доказаны, а требования обоснованы и подлежат удовлетворению. Ответчик объясняет суду, почему его возражения обоснованы, а требования истца не обоснованы и не подлежат удовлетворению.

Просительная часть искового заявления – часть искового заявления после слов «истец просит», в которой изложены исковые требования в узком смысле.

Реализация позиции по делу – правовые действия, направленные на сообщение и отстаивание позиции по делу правоприменительным органам.

Реплика – краткие выступления сторон, которыми завершаются прения. Стороны получают возможность ответить друг другу и напомнить суду самое важное из того, что было установлено в судебном заседании. Ответчик всегда произносит реплику последним. После реплик суд удаляется в совещательную комнату.

Стратегия реализации позиции по делу – определенная логическая последовательность юридических действий, направленных на достижение правового результата и цели клиента.

Состязательные документы – это процессуальные документы, которые составляет юрист, представляющий одну из сторон в судебном процессе.

Установление психологического контакта с клиентом – создание благоприятной для взаимодействия с клиентом обстановки, располагающей к доверительному общению и взаимопониманию.

Ходатайство – официальная просьба или представление, адресованные государственным органом или общественной организацией в вышестоящие инстанции; официальная просьба о совершении

процессуальных действий или принятии решений, обращенная к органу дознания, следователю, прокурору, судье или суду.

Цель клиента – жизненно важный результат, который клиент хотел бы получить в результате правовой процедуры.

Этика адвокатская – предписываемое корпоративными правилами должное поведение члена адвокатского сообщества в тех случаях, когда правовые нормы не устанавливают для него конкретных правил поведения.

Этика профессиональная – совокупность правил поведения определенной социальной группы, обеспечивающая нравственный характер взаимоотношений, обусловленных или сопряженных с профессиональной деятельностью, а также отрасль науки, изучающая специфику проявления морали в различных видах деятельности.

Этика юридическая – вид профессиональной этики, представляющий собой совокупность правил поведения представителей юридической профессии, обеспечивающих нравственный характер их трудовой деятельности и внеслужебного поведения.

Юридическая клиника – структурное подразделение вуза, где студенты под наблюдением преподавателей-кураторов оказывают правовую помощь социально незащищенным гражданам, осуществляют правовую защиту общественных интересов.

Юридическая помощь – это активная профессиональная деятельность, направленная на защиту потенциально нарушаемых или реально нарушенных прав, свобод и правоохраняемых интересов физических и юридических лиц.

Список рекомендуемой литературы

Нормативные правовые акты

1. Всеобщая декларация прав человека 1948 г. // <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?>
2. Европейская Конвенция о защите прав человека и основных свобод 1950 г. // https://www.echr.coe.int/Documents/Convention_RUS.pdf
3. Конституция Российской Федерации// <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?>
4. О судебной системе Российской Федерации: федеральный конституционный закон РФ от 31 декабря 1996 г. № 1-ФКЗ // <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?>
5. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14 ноября 2002 г. № 138-ФЗ (с изм. и доп.) // <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?>
6. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24 июля 2002 г. № 95-ФЗ // <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?>
7. Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации: федеральный закон РФ от 31 мая 2002 г. № 63-ФЗ (с изм. и доп.) // <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?>
8. Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации): федеральный закон РФ от 27 июля 2010 г. № 193-ФЗ // <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?>
9. О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации : федеральный закон РФ от 21 ноября 2011 г. № 324-ФЗ <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?searchres=&bpas=cd00000&intelsearch=%D4%C7+%EE%F2+21.11.2011+N+324-%D4%C7++%22%CE+%E1%E5%F1%EF%EB%E0%F2%ED%EE%E9+%FE%F0%E8%E4%25>

Монографии, учебная литература, научные статьи

10. Дегтярев, С. Л. Юридическая клиника и современное юридическое образование в России: учебно-практическое пособие / С. Л. Дегтярев. М., 2004.
11. Ильина, Т. Н. Юридическое клиническое образование в России: традиции и современное состояние / Т. Н. Ильина // Общество: политика, экономика, право. – 2012. – № 3. – С. 109.

12. Колоколова, Э. Е. Адвокат – представитель в гражданском процессе : учебное пособие / Э. Е. Колоколова. М., 2004.

13. Лими́на, Н. В. Организационно-правовое обеспечение деятельности юридических клиник в Российской Федерации / Н. В. Лими́на // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2013. – № 3. – С. 198.

14. Максудов, Р. Р. Восстановительная медиация: идея и технология: методические рекомендации / Р. Р. Максудов. – М. : Институт права и публичной политики, 2009. – 72 с.

15. Мельник, В. В. Ораторское искусство как средство построения убедительной судебной речи в состязательном уголовном процессе // Журнал российского права. 2001. № 7, 8, 9.

16. Мочалов, А. Н. О функциях юридических клиник в России / А. Н. Мочалов, И. А. Коровина, А. Н. Дуров // Вестник Уральского института экономики, управления и права. – 2010. – № 1. – С. 8.

17. Худойкина, Т. В. Теоретический и практический опыт клинического юридического образования: учебно-методическое пособие // Т. В. Худойкина. М., 2002.

18. Шабуров, А. С. Юридическая техника: учебное пособие / А. С. Шабуров. – Екатеринбург, 2009. – С. 14.

19. Шугрина, Е. С. Техника юридического письма: учеб.-практ. пособие / Е. С. Шугрина. – 2-е изд. – М. : Издательство «Дело», 2000. – 272 с.

Электронные ресурсы

20. База данных Европейского Суда по правам человека – <http://www.echr.coe.int.en.hudoc>

21. Официальный сайт Конституционного Суда Российской Федерации. URL: <http://www.ksrf.ru>

22. Официальный сайт Верховного Суда Российской Федерации – <http://www.vsrp.ru>; <http://www.supcourt>

23. Судебная практика – <http://www.sud-praktika.narod.ru>

24. Законодательство и права человека - <http://www.memo.ru/prawo/>

25. Правозащита - <http://www.pravozachita.ru/>

26. Официальный сайт Президента Российской Федерации – <http://www.kremlin.ru>

27. Официальный сайт Государственной Думы Федерального Собрания РФ – <http://duma.gov.ru>

28. Официальный сайт Правительства Российской Федерации – <http://www.government.ru/>

29. Интернет-версия справочно-правовой системы
КонсультантПлюс» <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=home>
30. Судебные и нормативные акты Российской Федерации -
<https://sudact.ru/>

ОГЛАВЛЕНИЕ:

Лекция 1.	Введение в дисциплину юридическая клиника.....	6
Лекция 2.	Профессиональная этика юриста.....	15
Лекция 3.	Навыки интервьюирования.....	21
Лекция 4.	Навыки консультирования.....	28
Лекция 5.	Анализ дела. Выработка позиции по делу.....	35
Лекция 6.	Юридическая техника.....	44
Лекция 7.	Участие в суде.....	53
Лекция 8.	Навыки коммуникации.....	72
Лекция 9.	Альтернативные способы разрешения дела.....	80
Глоссарий.....		83
Список рекомендуемой литературы		88