

Юрий Чурилов

Справочник ЮРИДИЧЕСКИХ ХИТРОСТЕЙ

для начинающих
юристов
и профессионалов



ПРАЙМ
У

Издательство
АСТ
Москва

УДК 34
ББК 67
Ч-93

*Все права защищены. Никакая часть данной книги
не может быть воспроизведена в какой бы то ни было
форме без письменного разрешения владельцев
авторских прав.*

Чурилов, Юрий Юрьевич.

Ч-93 Справочник юридических хитростей для начинающих юристов и профессионалов / Юрий Чурилов. — Москва : Издательство АСТ, 2017. — 288 с. — (Чему не учат в вузах).

ISBN 978-5-17-103790-1

Любая профессия, а особенно юридическая, имеет свои секреты и немислима без знания различного рода уловок и хитростей. Автор книги собрал воедино многочисленные тактические приемы, нестандартные решения практических задач и юридические уловки, позволяющие достигать результатов даже в самых, на первый взгляд, безнадежных делах.

Книга будет интересна не только начинающим юристам и практикующим специалистам в различных отраслях права, но и широкому кругу читателей.

12+

Издание для досуга

Юрий Чурилов

**СПРАВОЧНИК ЮРИДИЧЕСКИХ ХИТРОСТЕЙ
ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ ЮРИСТОВ И ПРОФЕССИОНАЛОВ**

Подписано в печать 06.04.2017. Формат 84×108/32.

Усл. печ. л. 15,12. Тираж экз. Заказ №

Общероссийский классификатор продукции ОК-005-93,
том 2–953000, книги, брошюры.

ООО «Издательство АСТ»

129085, г. Москва, Звездный бульвар, д. 21, стр. 3, комн. 5

Макет подготовлен редакцией ПРАЙМ



ISBN 978-5-17-103790-1

© Чурилов Ю., 2017

© ООО «Издательство АСТ», 2017

Содержание

Введение	6
Глава 1. Общие вопросы	8
Как консультировать клиента	8
Как вести переговоры с противоположной стороной	13
Как составлять деловые бумаги	19
Как выступать с речью в суде	23
Глава 2. Все о договорах	31
Как грамотно составить договор	31
Хитрости при заключении договора с клиентом	49
О юридической чистоте сделок с недвижимостью	62
Советы по распространенным видам договоров	70
Глава 3. Судьи и подсудность	104
Как выбрать судью	104
Как изменить подсудность гражданского дела	113
Как определить мнение судей по делу	118
Как ускорить рассмотрение дела	122

Глава 4. Информация о деле и позиция	125
Как получить максимальную информацию о деле	125
Как изучать материалы дела	135
Как выбрать позицию по делу	142
Глава 5. Процессуальная экономия	156
Как снизить судебные расходы при подаче иска	156
Как снизить судебные расходы в ходе рассмотрения дела	161
Глава 7. Доказательства	168
Что делать, если недостаточно доказательств для иска	168
Как предоставлять доказательства	174
Когда предоставлять доказательства	184
Как использовать доказательства противника	187
Как разоблачить ложные показания свидетелей	192
Как допрашивать экспертов и оспаривать их заключения	199
Как предотвратить фальсификацию дела	205
Глава 7. Особые тактические методы	225
О методах непроцессуального воздействия	225
О методах встречного воздействия	244
О методах опосредованного решения правовых проблем	249

Глава 8. Противодействие злоупотреблениям полиции	252
Как добиться эффективной проверки заявления	252
Как бороться с неправомерными действиями в отношении граждан	255
Что делать, если клиента внезапно задержали сотрудники полиции	261
Глава 9. Исполнение судебных актов	266
Как бороться с незаконными решениями	266
Как бороться с неисполнением решений судов	277
Библиография	285

ВВЕДЕНИЕ

Юридическая практика включает в себя, как правило, ведение дел сложных или безнадежных, поскольку чаще всего клиенты обращаются за помощью в ситуациях, когда они оговорили себя в совершении преступления в ходе следствия, когда затруднительно собрать доказательства собственной правоты либо когда закон, правоприменительная практика расходятся с понятиями справедливости.

Досадные упущения и грубые ошибки коллег в суде первой инстанции зачастую предрешают невозможность что-либо изменить в апелляции. Впрочем, случается, что дело выиграно с большим трудом, но судебный акт неисполним, например, из-за имущественной несостоятельности должника. Во всех этих случаях привычные методы работы юриста, связанные с формальной подачей ходатайств и жалоб, приводят только к излишним тратам и разочарованию людей, обратившихся за юридической помощью.

Может быть, в таких ситуациях лучше отговорить человека, сказав, что его дело безнадежно? Ни в коем случае не стоит этого делать.

Однако не все так сложно.

Любая профессия имеет свои секреты, а юридическая профессия немислима без применения различного рода уловок и хитростей, которые имеются не только у адвокатов, но и у сотрудников полиции,

следователей¹, судей. В этой книге мы собрали воедино многочисленные тактические хитрости, апробированные в жизни нестандартные приемы решения практических задач, юридические уловки, позволяющие достигать результатов даже на первый взгляд в безнадежных делах. В юридических вузах этому не учат, поскольку основное внимание там уделяется процедурам судопроизводства.



Говорят, что нож в руках хирурга — благо, а в руках преступника — зло. Тем не менее хочется надеяться, что изложенные здесь советы окажутся полезными и помогут именно людям с благими намерениями, поскольку юрист ни в коем случае не должен переступать нравственный порог. Хочу особо подчеркнуть, что никакие юридические хитрости, не отвечающие требованиям морали, недопустимы. А студентам и практикующим коллегам рекомендую постоянно пополнять свою собственную копилку «нетрадиционной» юриспруденции, с этой целью в конце книги оставлено место для заметок.

¹ В криминалистике вполне открыто и всерьез обсуждается вопрос о допустимости применения различного рода следственных хитростей и психологических ловушек (одним из первых эту проблему осмыслил профессор А. Р. Рагинов в своей работе «Теория рефлексивных игр в приложении к следственной тактике»), которые являются ответом на противоправное и недобросовестное противодействие следователю со стороны других участников процесса. В качестве основного необходимого условия применения подобных тактических приемов, которое на практике не всегда выдерживается, ученые называют условие их соответствия требованиям морали и закона.

ГЛАВА 1

Общие вопросы

Как консультировать клиента

Консультирование — самый распространенный вид юридической помощи. Существует мнение, что дать правовой совет гораздо легче, чем провести дело. Но это не так, поскольку при ведении дела достаточно и времени, и информации для того, чтобы выбрать правильную позицию, а в консультировании правильный ответ зачастую приходится готовить в кратчайший срок и на основании минимальной исходной информации о деле.

Что обычно предлагают юристы

Обычно юристы недооценивают презентационную роль консультирования. Дело в том, что в результате общения клиент может заключить с юристом соглашение на ведение дела либо отказаться от дополнительных услуг, а еще хуже — вообще не заплатить за консультацию.

В этом смысле действия адвокатов можно разделить на две категории. Первый тип юристов — коллеги, которые ведут себя гиперактивно по отношению

к клиенту. Они ничего толком не объясняют в процессе консультации, запугивают клиента какими-либо неблагоприятными последствиями в случае, если не будет заключено соглашение на ведение дела, а затем, когда соглашение заключено, обещают добиться положительного результата по делу. Второй тип юристов — коллеги, которые не дают клиентам полезной и понятной информации, ничего от них не требуют, рассчитывая на то, что люди сами проявят инициативу и наймут адвоката для ведения дела. Самая распространенная ошибка и тех и других заключается в том, что они не видят в клиенте человека — со своими страхами и переживаниями, собственным образом мыслей и, как правило, недостаточной правовой осведомленностью.

Что можно сделать еще

Во-первых, необходимо создать комфортную для посетителя обстановку общения — удобные кресла, красивый офис, картины, аквариум... Все это желательно и должно быть, но прежде всего — заботливое отношение к обратившемуся за юридической помощью. При встрече предложите ему присесть и укажите на стул или кресло, где ему будет удобно с вами разговаривать, а прощаясь, проводите человека до выхода — результат будет ошеломляющий. Общение должно быть конфиденциальным, так как многие люди стесняются рассказывать в присутствии посторонних о своих проблемах, хотя некоторые, наоборот, ищут такой возможности. Прерывать консультирование телефонными разговорами — неэтично и некрасиво. Чтобы

это понять, посмотрите на многих коллег, поставьте себя на место клиентов. И больше так не делайте!

Во-вторых, дайте клиенту выговориться. Когда люди приходят на консультацию, они нередко не понимают, какая информация из их жизни имеет отношение к делу, поэтому рассказ о деле иногда превращается в пространное повествование о жизни и работе, о взаимоотношениях с другими людьми и пр. Ни в коем случае не прерывайте клиента сразу же вопросом «Что вы хотите?». Лучше выслушать клиента от начала до конца в той форме, в которой он предлагает, так как это позволит создать представление о человеке, с которым впоследствии, возможно, придется сотрудничать. Людям нравится, когда их слушают, ведь это признак внимания. Когда человек изложит основное, что хотел рассказать, можно откровенно у него спросить: «Скажите, пожалуйста, чем я могу вам помочь?» — а затем продолжать общение в форме вопроса — ответа.

В-третьих, разберитесь, чего хочет клиент. Люди обычно неосознанно сгущают краски при описании своих проблем, и это отпугивает, особенно начинающих неопытных юристов. Действительно сложные вопросы необходимо разделять на несколько простых («дробление проблемы») и решать каждый в отдельности. Если с ходу ответить на вопрос клиента затруднительно, то нужно назначить время для повторного визита. При этом помните, что существует категория клиентов, которые расценивают такую «затяжную консультацию» как некомпетентность юриста. Поэтому следует тщательно обдумывать, как клиенту лучше объяснить свои действия.



Есть верный способ детально разобраться в том, что хочет клиент. Это зафиксировать информацию, которую он вам сообщает.

Если же консультирование связано с последующим составлением исков и жалоб, а также с ведением дела, то целесообразно предложить клиенту изложить всю информацию о деле в письменном виде. Такая форма обычно нравится людям, так как они могут сконцентрировать внимание юриста на необходимых деталях, а тот с помощью письменных заметок способен более тщательно вникнуть в дело и изучить личность клиента. Кроме того, в ходе консультации очень полезно чертить *схемы* описанной правовой проблемы, а также вести аудиозапись разговора, что не только позволит детально воспроизвести сообщенную вам информацию, но и проанализировать впоследствии собственные ошибки в общении с клиентом.

В-четвертых, составьте клиенту простой алгоритм действий. Некоторые юристы сводят консультирование граждан к воспроизведению текста законов либо по памяти, либо цитированием, либо предлагают прочитать закон самим клиентам. После такой консультации люди иногда не понимают, что им сказали и зачем они приходили, а лишь вежливо делают вид, что им все ясно.

Юридическая аргументация, безусловно, важна, однако, по моим наблюдениям, последнее для слушателя всегда запоминается лучше. Именно поэтому любая консультация должна заканчиваться *простым выводом, понятным алгоритмом действий*. Алгоритм

решения проблемы и различные варианты я обычно черчу на бумаге (доске) для визуального усвоения информации. Кстати, многие клиенты просили у меня такие схемы после консультации.

Консультирование может быть не только *устным*, но и *письменным*. К письменным консультациям юристы прибегают крайне редко. Но в моей практике они иногда способствовали разрешению проблемы, так как чиновники и граждане, ознакомившись с разъяснением закона, иногда добровольно прекращали нарушение прав клиентов.

К позитивному итогу консультирования нужно стремиться во всех случаях, даже если проблема клиента не имеет правового решения либо это решение достаточно сложно.

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Пожилой мужчина рассказал о проблемах совместного проживания в квартире с зятем-пьяницей, о постоянных скандалах и оскорблениях с его стороны, на которые не реагирует дочь. Более того, она категорически против принятия к мужу мер административной ответственности. В таких случаях рекомендации юридического характера делать бессмысленно, поскольку выселить дебошира либо направить на принудительное лечение невозможно. Остается лишь подбодрить клиента и создать уверенность в его собственных силах. Я обычно говорю таким людям: «Вы можете звонить мне по телефону в любое время, если возникнут проблемы, я всегда постараюсь помочь». И клиентам это нравится. Нравится потому, что он не остается один на один со своей трудноразрешимой проблемой.

В-пятых, не навязывайте свои услуги. Лучше, если гражданин примет решение о заключении соглашения на ведение дела самостоятельно, поскольку в этом случае риск дальнейшего отказа от услуг юриста будет гораздо меньший. Однако на решение клиента можно косвенно повлиять информацией о сложностях судопроизводства, о нередких случаях судебного произвола¹. Подача такой информации должна быть разумной, иначе человек вообще лишится какого-либо желания защищать свои права.

Как вести переговоры с противоположной стороной

Принято считать, что необходимость ведения переговоров возникает исключительно из-за слабости собственной позиции. Так, бытует стереотип: сторона, предлагающая мир, тем самым признает свою неправоту. На самом деле стремиться к мирному решению споров нужно при любой возможности². Именно при таком положении стороны не понесут существенных

¹ Парадокс, но многие наши граждане искренне полагают, что следователи защищают права потерпевших, а судьи оказывают помощь сторонам в сборе доказательств. Не взяв с собой юриста, они проигрывают дело, а затем что-либо изменить бывает просто невозможно.

² Интересный факт: именно в образе справедливого судьи-примирителя на многих картинах XIII в. был изображен Иво Бретонский, который в западной традиции считался покровителем адвокатов.

финансовых и моральных издержек, а придут к взаимовыгодному соглашению, которое будет исполнено добровольно и в более короткие сроки, чем судебный акт. И, кто знает, может быть, участники разбирательства в дальнейшем продолжат сотрудничество.

Что обычно предлагают юристы

Редко кто из коллег ориентирует клиентов на мирное решение конфликтов. Юристы обычно заинтересованы в возбуждении и ведении судебных дел, поскольку за это платят гонорары, и порой немалые. А экономя средства клиента урегулированием спора, адвокат практически ничего не получает. Встречаются и такие специалисты, для которых претензии и переговоры — лишь способ зарабатывания дополнительных денег. Этот вид юридической помощи — с отдельной оплатой — оказывается формально, так как включается в общие расходы на ведение дела. Мне много раз приходилось сталкиваться с ситуацией, когда недобросовестные юристы навязывали своим клиентам мировые соглашения с невыгодными условиями лишь с одной целью: побыстрее окончить дело и «отработать» взятый гонорар.

Зачастую на практике переговоры между участниками процесса происходят спонтанно, без плана и сценария, начинаются и заканчиваются тем, что каждая из сторон выдвигает собственные требования, граничащие с шантажом, и настаивает на их удовлетворении. Причем неправильное поведение хотя бы одной стороны всегда отрицательно влияет на результат переговоров. Почему так происходит?

Потому что ведению переговоров никто юристов не учит, и они сами вынуждены постигать эту науку общения.

Что можно еще сделать

Возможно, то, о чем я сейчас расскажу, кому-то покажется знакомым. Тем не менее эти простые истины следует не только знать, но и следовать им для успешного ведения дел.

1. *Прежде чем начинать переговоры, объясняйте клиенту значение данного мероприятия.*

Любое примирение — это взаимные уступки, причем порой существенные. По этой причине клиенты иногда приравнивают переговоры и достигнутый в ходе переговоров мир к проигрышу. Для того чтобы преодолеть подобное отношение, нужно объяснить доверителям простую житейскую истину: каждая проблема тянет за собой еще несколько, а решая одну проблему, мы избавляемся одновременно от многих.

Не стоит бояться предлагать клиенту переговоры. Довольно часто стороны в принципе готовы идти на примирение, но не все могут сделать первый шаг друг к другу без посторонней помощи из-за эмоций, эгоизма, несобранности или лени.

2. *Всегда старайтесь найти мирные пути разрешения споров, даже в безнадежных ситуациях.*

Как-то одному моему клиенту задолжали деньги, он с возмущением требовал скорейшей подачи иска, говорил, что должник — мошенник, платить ни в коем случае не станет, так как много раз не выполнял