

**Baker
McKenzie.**

Судебная риторика: тактика, приемы, особенности

Антон Мальцев, Партнер Baker McKenzie
Валерия Гребенькова, Юрист Baker McKenzie

МГЮА, 23 апреля 2019 г.





Содержание

Выступление в суде

2 Некоторые приемы убеждения в суде



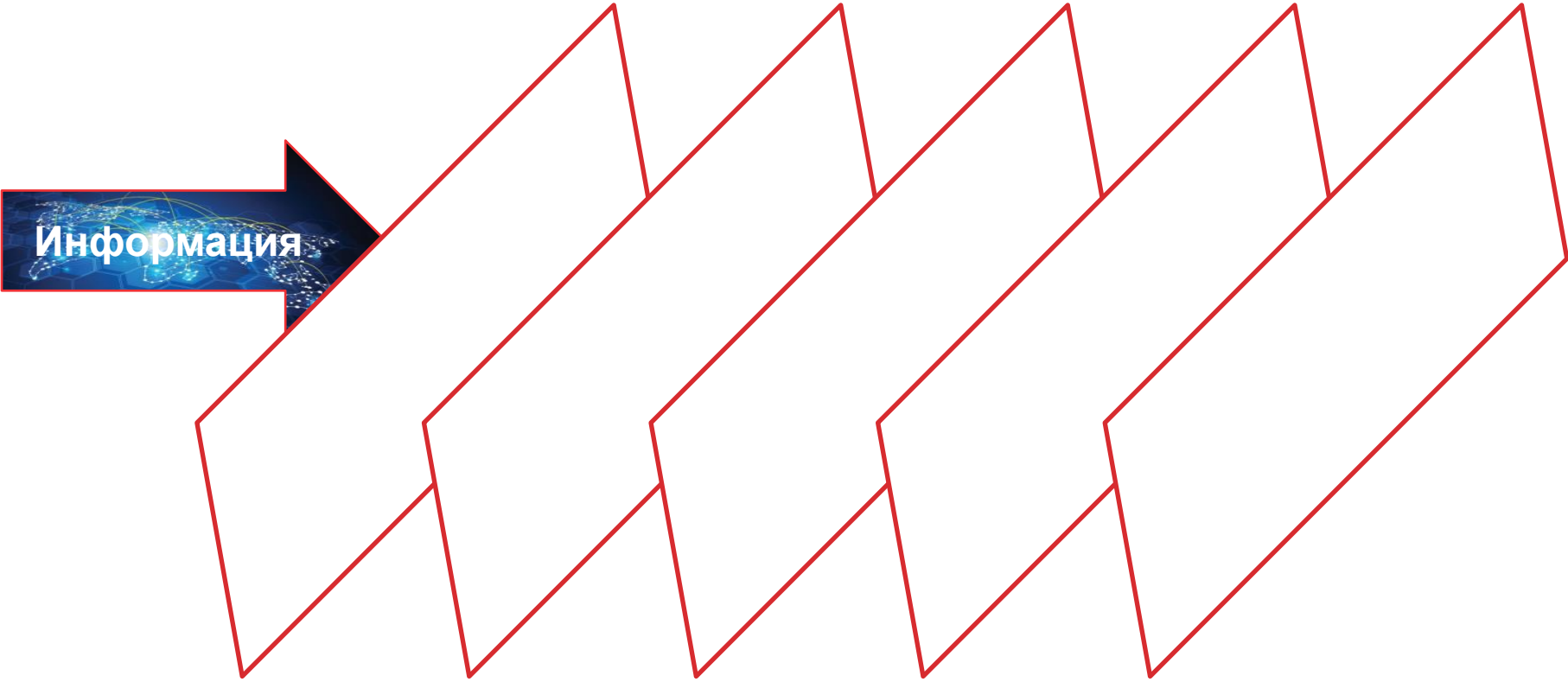
1

Выступление в суде

Что важно для успешного выступления в суде



Особенности восприятия информации



Выступление в суде

- Цель выступления
- Подготовка к выступлению
 - Материалы дела
 - Личность судьи
 - Использование терминологии судьи
- Выступление
 - Читать или рассказывать?
 - Можно ли спорить с судьей?



До начала выступления

- Не дискутируйте с оппонентом до начала процесса или после
- Установите контакт с судьей
 - улыбнитесь
 - перекиньтесь парой слов
 - можно пошутить
- Не суетитесь при входе в зал
 - спокойно зайдите, сядьте
 - не торопитесь при подготовке места



Оптимальная структура выступления

1. Суммируйте фактические обстоятельства

2. Укажите главные тезисы позиции

*«Истец прав по следующим причинам:
во-первых... , во-вторых... , в-третьих ...»*

3. Последовательно раскройте каждый тезис

- Не перегружайте выступление нормами права
- Не пересказывайте статьи, предложите свою трактовку нормы

Оптимальное время – 7-10 минут. Но не более 15 минут.

Способы привлечения внимания судьи

1. **Сообщение нового**
2. **Рассказ или упоминание о чем-то необычном, что вызывает удивление**
3. **Использование оригинального и своеобразного стиля высказывания, усиление его образности**
4. **Сообщение ярких и интересных сравнений и примеров в начале рассказа**
5. **Выразительное интонирование речи: изменение в нужных местах темпа речи, тона и силы голоса, выделение определенных слов, использование пауз**
6. **Сопровождение речи иллюстрациями и наглядностью**
7. **Юмор**
8. **Комплименты**



2

Приемы убеждения в суде

1. Первое впечатление

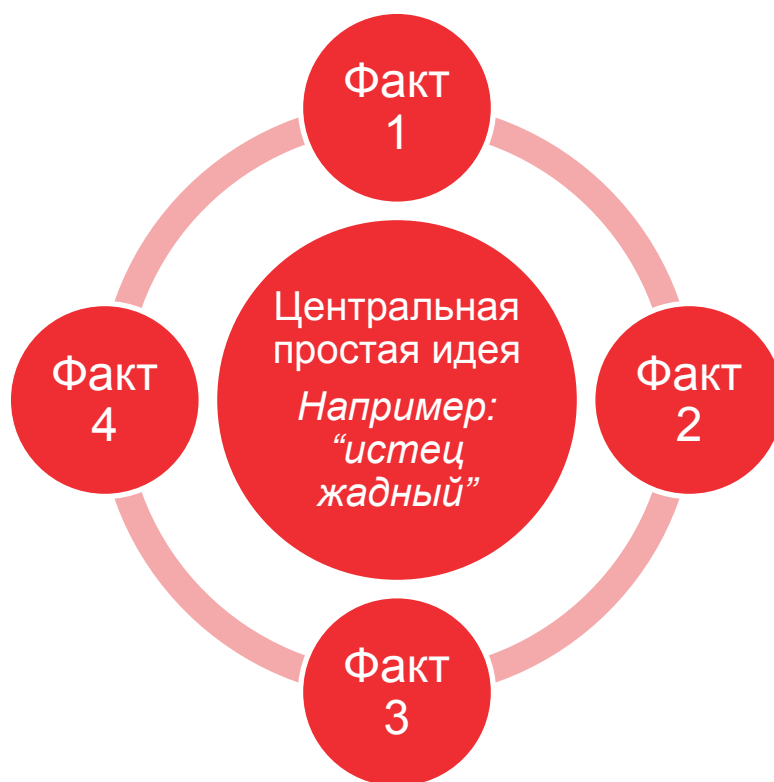
Ответьте не задумываясь – кто больше подходит для ответственной работы?

Алан: умный, работающий, отзывчивый, упрямый, ревнивый

Том: упрямый, ревнивый, отзывчивый, умный, работающий

Любое выступление начинайте с самого сильного аргумента

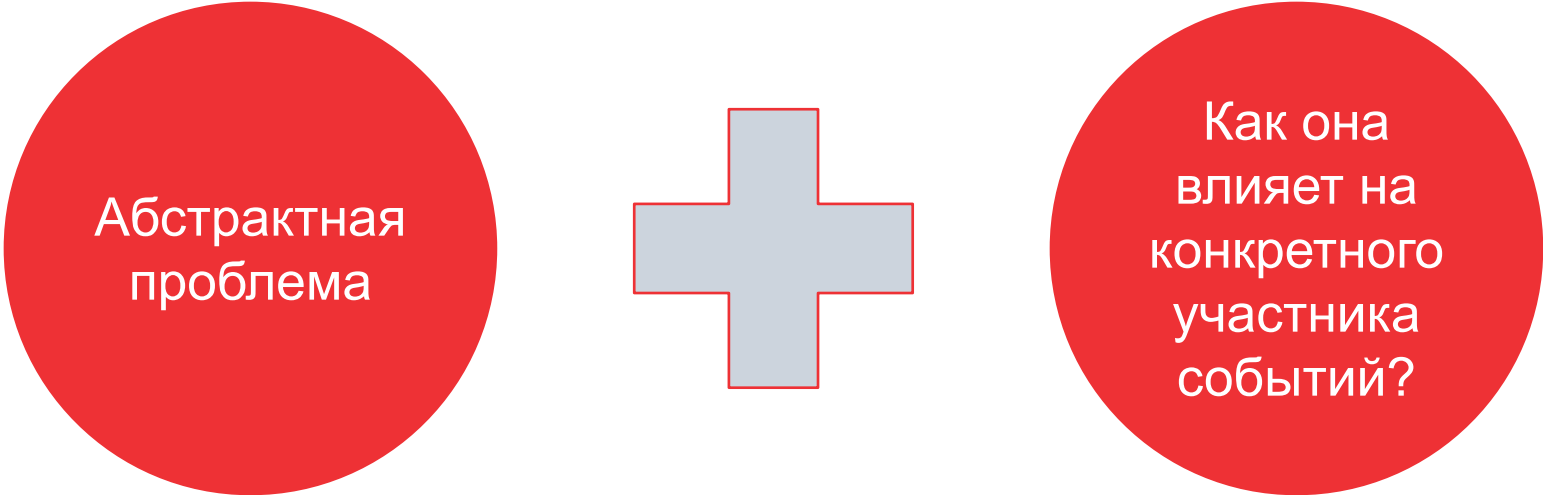
2. Рассказывайте историю (story-telling)



Сформулируйте идею, с которой пришел в суд ваш клиент,
и выстраивайте вокруг нее все обстоятельства дела

3. Персонафикация

Главный герой делает любую историю интереснее



Абстрактная
проблема

Как она
влияет на
конкретного
участника
событий?

4. Предубеждение судьи против аргументов сторон

Судьи доверяют в первую очередь своим собственным идеям и ощущениям по делу, а не представленным сторонами аргументам

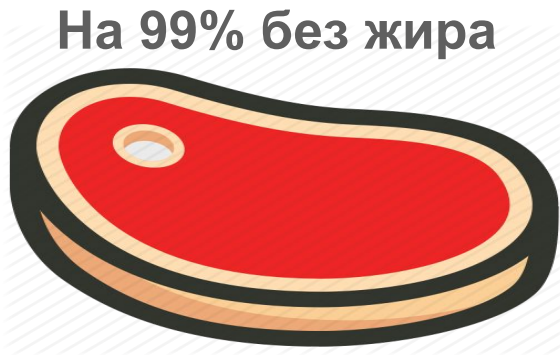


Люди больше ценят то, что сделано своими руками

Преподносите факты таким образом, чтобы судья самостоятельно пришел к необходимым выводам

5. Рефрейминг

Ответьте не задумываясь – какое мясо полезнее?



ИЛИ



Люди могут оценивать одно и тоже событие по-разному – в зависимости от того, каким образом оно преподнесено

Преподнесите факты в выгодном для вас свете

6. Влияние авторитетов (authority bias)

The Authority Bias - люди при принятии решений часто нуждаются в поддержке авторитетных для них людей

Апеллируйте к тому, что или кто является авторитетом для судей:

- Разъяснения высших инстанций (ВАС, ВС, КС)
- Судебная практика конкретного округа
- Иная судебная практика (?)
- Международный опыт (?)
- Доктрина (?)

7. Принцип «доступности» и принцип «знакомого»

Принцип «доступности»: людям кажется более вероятным то, что они легче вспоминают

Апеллируйте к опыту конкретного судьи (его биография, вынесенные им судебные дела, судебная практика в этом же суде/регионе), актуальным примерам из СМИ

Принцип «знакомого»: люди вспоминают легче то, что они чаще слышат или встречают

Подберите короткое и запоминающееся сообщение, которым можно донести позицию по делу – и повторяйте его судье

8. Меньше – лучше



На один тезис – не больше трех аргументов
Если аргументов много – делите их на тезисы

Короче – лучше

*«Производитель в случае, предусмотренном подпунктом "д" пункта 5 настоящих Правил, в целях заключения договора о предоставлении субсидии кроме заявления и документов, указанных в пункте 6 настоящих Правил, **представляет** следующие документы, подписанные (заверенные) руководителем...»*

**Делайте короче промежутки между
существительным и глаголом, а также в целом
используйте короткие предложения во время
выступления**

Вопросы?