

Юлия Фомина

{ ВЫИГРАТЬ }
{ ВОПРОКИ }



ПРАКТИКУМ
ПО ВЕДЕНИЮ ДЕЛ
С ЗАВЕДОМО СЛАБОЙ
ПОЗИЦИЕЙ

Юлия Фомина
Выиграть вопреки:
практикум ведения дел с
заведомо слабой позицией
Серия «Практическая
юриспруденция», книга 1

<https://litres.ru/73203553>

SelfPub; 2026

ISBN 978-5-532-89107-4

Аннотация

Заведомо слабая позиция — не приговор, а ваше скрытое преимущество. Эта книга — учебное пособие нового типа. Здесь нет сухих цитат из кодексов — вместо этого вы погрузитесь в остросюжетные разборы реальных дел, написанные как детектив.

Вы получите не знания, а стратегическую систему: от чек-листов первой встречи с клиентом до управления невербаликой судьи и формулировок, решающих спор.

Это практикум написанный на стыке права, психологии и стратегии. Вы погрузитесь в живую ткань процесса: научитесь понимать и быстро встраиваться, управлять невербаликой и находить точки бифуркации.

Часть 1: «Архитектура победы» — инструменты для считывания типажей участников процесса и превращения слабостей оппонентов в вашу силу.

Часть 2: «Шахматные партии» — разборы реальных дел, где безнадежная позиция оборачивалась победой.

Это практикум на стыке права, психологии и стратегии. От теории — к мастерству. От знания — к победе вопреки.

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
ЧАСТЬ I. АРХИТЕКТУРА ПОБЕДЫ: ИНСТРУМЕНТЫ, ПРИНЦИПЫ И НЕГОВОРЯЩИЕ ПРАВИЛА	9
Глава 1.1. Анатомия процесса: что на самом деле происходит в зале суда	10
Глава 1.2. Первое впечатление: как завоевать преимущество за 60 секунд	34
Глава 1.3 Язык тела и голоса: невербальная дуэль в суде	53
Конец ознакомительного фрагмента.	56

Юлия Фомина

Выиграть вопреки: практикум ведения дел с заведомо слабой позицией

ПРЕДИСЛОВИЕ

Или почему эта книга не похожа ни на одну из тех, что стоят на вашей полке

Вы держите в руках не просто сборник сухих правовых казусов. Вы открываете дверь в **закулисы правосудия** – мир, где холодные статьи закона оживают в столкновении амбиций, страхов и блистательных стратегий. Мир, где исход дела решает не только логика, но и психология, не только доказательство, но и его подача, не только норма права, но и искусство ее интерпретации.

Меня зовут **Юлия Александровна Фомина**. За плечами – красный диплом уголовного факультета юрфака, годы разноплановой практики в гражданских, административных и уголовных процессах, а также – что не менее важно – диплом клинического психолога и первое педагогическое образование. Я не только веду дела, но и учу. Как член Торго-

во-Промышленной палаты, я занимаюсь юридическим просвещением бизнеса, а теперь обращаюсь к самой требовательной аудитории – к коллегам-практикам и тем, кто хочет ими стать.

Примечание автора: *В основе историй, приведённых в этой книге, лежат реальные события и судебные дела. Однако, в соответствии с профессиональной этикой и для сохранения конфиденциальности всех участников, имена персонажей изменены, некоторые второстепенные детали и обстоятельства адаптированы, а также использованы сокращения. Любые совпадения с иными реальными людьми и точными жизненными ситуациями являются непреднамеренными и случайными.*

Почему эта книга необходима? Потому что между параграфом учебника и судебным заседанием – **пропасть**. ВУЗы блестяще объясняют *дефиниции*: что такое иск, отвод или апелляция. В теории. Для зачета. Но они молчат о том, *как это происходит на самом деле*: каким тоном говорить с судьей в коридоре; куда смотреть, когда оппонент лжет; в какой момент подкрепить речь именно этим документом. Как, наконец, сложить из разрозненных фактов, улик и показаний тот самый **безупречный «пазл»**, который судья примет за готовую картину и положит в основу своего решения.

Здесь вы не найдете голый теории. Перед вами – живая анатомия судебных битв. Мы пройдем путь от первой встречи с клиентом до оглашения резолютивной части, шаг

за шагом:

Анализируя процессуальные ходы и ошибки с отсылкой к конкретным статьям закона и номерам дел;

Вскрывая психологические мотивы сторон, свидетелей и даже судей;

Выявляя те неочевидные «фишки» и тактические нюансы, которые переламывали ход, казалось бы, безнадежного процесса.

Эта книга – **ваш личный тренер по судебному мастерству**. Она для юриста-практика, который хочет выйти за рамки шаблонов. Для студента, мечтающего увидеть не схему, а живую ткань процесса. И – как ни парадоксально – для самого «далекого от дел судебных» читателя, потому что за юридическими перипетиями здесь всегда виден человек с его страстями, слабостями и силой. Вы увидите, как строится великолепная партия в **«судебные шахматы»**, где картой может быть и тон голоса, и правильно выбранный галстук, и вовремя поданная расписка.

Моя задача – не научить вас цитировать ГПК. Моя задача – научить вас мыслить, как победитель в зале суда: предвидеть ходы противника и судьи, владеть не только правом, но и ситуацией. Чтобы в финале каждого вашего дела хотелось сказать: **«Да будет так!»** – с той же уверенностью, с какой это делает Фемида на обложке, на мгновение приподняв свою повязку.

В первой части мы разберем «архитектуру победы»:

от негласных правил поведения до искусства работы с доказательствами и психологии судьи. Во **второй** – погрузимся в самые захватывающие «**шахматные партии**» из моей практики, где каждая глава – это разбор реального дела, его переломного момента и того конкретного урока, который вы сможете применить завтра же.

Готовы увидеть правосудие без глянца? Тогда начинаем.

ЧАСТЬ I. АРХИТЕКТУРА ПОБЕДЫ: ИНСТРУМЕНТЫ, ПРИНЦИПЫ И НЕГОВОРЯЩИЕ ПРАВИЛА

Эта часть отвечает на вопрос «КАК УСТРОЕНА СИСТЕМА?» и формирует фундамент профессионального мастерства.

Глава 1.1. Анатомия процесса: что на самом деле происходит в зале суда

ФОРМАЛЬНЫЙ СКЕЛЕТ (*статьи, кодексы*) & **живая ткань** (*эмоции, невербалика, динамика*).

Ключевые точки бифуркации: моменты, где дело можно повернуть.

Если бы судебный процесс был человеком, то статьи кодексов составили бы его скелет – несущую конструкцию, строгую и неизменную. Но чтобы этот человек жил, двигался, принимал решения, нужны мышцы, нервы и кровь. Это – эмоции, невербалика, динамика между людьми, скрытые мотивы и та самая «атмосфера в зале», которую не опишешь в протоколе. Понимание процесса начинается с того дня, когда вы видите не схему из учебника, а этот живой, дышащий организм.

Давайте назовем вещи своими именами. Процессуальный кодекс – это сценарий. В нем прописаны роли (истец, ответчик, судья), реплики (ходатайства, возражения), последовательность действий (прения, реплики, решение). Этот сценарий изучают все. Его знает и ваш оппонент. Если бы побеждал тот, кто лучше его выучил, судебные заседания напоминали бы соревнования по скоростному цитированию кодек-

са.

Но представьте: два театра ставят одну и ту же пьесу по одному и тому же тексту. В одном – скучная обязаловка, от которой зрители зевают. В другом – зал замирает, а потом взрывается аплодисментами. В чем разница? В режиссуре, в актерской подаче, в паузах, в энергии. Так и здесь.

ЖИВАЯ ТКАНЬ ПРОЦЕССА – это все, что происходит между строками протокола:

Эмоции: страх в глазах оппонента, перерастающий в агрессию; спокойная надменность его адвоката, дающая внезапную трещину; едва заметное раздражение судьи на ваше уточнение. **Как на это реагировать?** Мгновенно, точно, с подстройкой под психотип. Управление эмоциями (своими и чужими) – не лирика, а главная тактическая задача. Это дает 90% успеха.

Невербалика: судья откинулся на спинку кресла – устал или выключился. Наклонился вперед, смотрит на вас – ваш аргумент зацепил. Оппонент нервно тербит ручку – тема для него болезненна. **Главная задача – считывать эти сигналы тоньше и быстрее оппонента,** чтобы не просто участвовать в процессе, а контролировать его ход. В идеале – управлять им.

Динамика: кто кого перебивает? Чьи реплики судья пресекает, а кому позволяет говорить «чуть дольше»? Как меняется напряжение в воздухе после оглашения ключевого до-

кумента? **Динамика – это музыка дела.** Тот, кто задает ее ритм, ведет партию.

Именно здесь, в этой живой ткани, и кроются те самые **ключевые точки бифуркации** – моменты, когда дело можно повернуть в другую сторону.

Давайте разберем все это подробнее, на живых примерах.

ЭМОЦИИ: ваш самый ненадежный союзник и самое уязвимое оружие противника.

Судебный процесс волнителен всегда. И не только для новичков. Еще в коридоре, перед заседанием, стороны жадно «считывают» друг друга: *Как далеко согласен пойти оппонент? Можно ли найти компромисс? А ваш собственный защитник – вы в нем уверены? Его мотив – помощь и самоотдача, или исключительно финансовая заинтересованность?*

Эмоции задают тон. И часто – решают исход.

Дело №2-5177/2019 Одинцовского городского суда Московской области

(Дело о переквалификации просроченного документа в бессрочный – его полный разбор ждет вас в главе 2.2).

Сторона ответчика, уверенная в слабости позиции истца, допустила роковую ошибку: облекла свои эмоции в письменную форму. Бахвалясь превосходством, защитник ответчика (в статусе адвоката) указал на «промах» истца в уничи-

жительном, почти издевательском тоне, тем самым, проявив ко второй стороне явное неуважение.

Судья – дама опытная, усталая, со своеобразным чувством юмора – этой издевки **не оценила**. И положила в основу своего решения ровно тот самый аргумент, который с такой надменностью подала сторона ответчика. Итог? Просроченный документ (расписка) был судом переквалифицирован... в бессрочный.

А защита ответчика получила сокрушительный удар: оспорить собственный письменный довод он уже не мог ни при каких обстоятельствах. Чем, как вы догадываетесь, я и воспользовалась – подав следующий иск уже на основании этого решения и нового статуса документа (**дело № 02-4872/2020 Кузьминского районного суда г. Москвы**).

Дело было выиграно.

Что это был за момент? Это была точка бифуркации, созданная **не юридической ошибкой, а эмоциональным срывом** оппонента. Его высокомерие ослепило его настолько, что он сам вручил суду и мне идеальный правовой инструмент. Судья же, возможно, подсознательно вынеся «приговор» такому поведению, пошла по пути формальной логики, которую ей так нагло подсунули.

Однако, пусть в том деле эмоции оппонента стали его оружием против самого себя. Но что делать, когда эмоции – **ваши собственные, праведные и человеческие**, – гро-

зят разрушить вашу профессиональную позицию? Когда вы сталкиваетесь не с хамством, а с глубокой человеческой трагедией, и ваша роль в этом процессе внезапно кажется вам отвратительной?

Дело № 02-3281/2020 Басманного суда г. Москвы
(*Семейный спор о алиментах. Испытание на прочность*).

Я представляла интересы ответчика – мужчины, с которого взыскивали алименты на несовершеннолетнего сына. Обычная, рутинная история. До момента, пока в зал не вошла истица.

Перед нами была молодая женщина, на лице которой история жестокой трагедии читалась как открытая книга. Позже я узнала: несчастный случай на мотоцикле, асфальт, навсегда забравший часть ее лица и правый глаз. Глубокий инвалид. **И мой доверитель не счел нужным предупредить меня об этом.** В зале суда меня накрыло волной леденящего шока и острого, физического сострадания.

Передо мной встала дилемма, которой нет в учебниках: продолжать ли защиту с холодной эффективностью, буквально «добивая» юридически уже сломленного человека? Или сбежать, бросив клиента и признав, что мои эмоции сильнее моей профессии?

Я выбрала **третий путь – путь юриста, а не просто наемного защитника.** Моей задачей стало не выиграть спор,

а найти справедливый исход, который не усугубит чужое горе. Полностью заблокировав дрожь в голосе и отчаяние внутри, я на перерыве провела жесткий разговор с доверителем. Не о праве, а о человечности. Объяснила, что «победа» в таком процессе будет пирровой – и для его репутации, и для его совести.

Итогом стало **мировое соглашение.** Я его составила юридически безупречным для защиты интересов моего клиента, но содержащим условия, которые давали той женщине не только деньги, но и хоть каплю достоинства. Это был один из самых тяжелых процессов в моей карьере. Он не закончился триумфальным «выиграно». Он закончился тихим, усталым «улажено».

Что это был за момент? Это была высшая точка бифуркации – **не в деле, а во мне.** Я могла дать эмоциям захлестнуть себя и действовать неэффективно. Я могла их полностью подавить и действовать бесчеловечно. Вместо этого я **направила их энергию в новое, созидательное русло** – на поиск мировой сделки. Этот случай научил меня, что **истинный профессионализм – это не отсутствие эмоций, а умение превращать их (даже шок и сострадание) в инструмент для нахождения единственно верного, по-человечески правильного решения.** Иногда победа – это не решение суда в вашу пользу. Это способность остановить борьбу там, где она уже не имеет смысла, кроме разрушительного.

НЕВЕРБАЛИКА: язык, на котором говорит зал суда

Здесь мы вступаем на территорию чистой практической психологии. Речь идет не об академических терминах, а о вашей способности интуитивно сканировать обстановку и расшифровывать молчаливые сигналы, которые льются рекой.

Каждый жест, взгляд и поза в зале суда – это не просто фон. Это мощный инструмент **убеждения и мягкого управления**, способный вывести оппонента из равновесия или заставить судью подсознательно прислушаться к вашим словам. Это также ваш детектор лжи и главный источник информации: истинная реакция на ваши слова чаще всего вспыхивает не в речах, а во взгляде, в дрожи рук, в нервном подергивании плеча.

Приведу простой, но убийственно эффективный прием из моего арсенала:

Прием «Угроза блокнота». Заметив, что оппонент в своей речи начинает уходить в опасную для вас сторону или допускает фактические неточности, **спокойно и демонстративно откройте блокнот и начните что-то записывать.** Не нужно хмуриться или кивать. Просто пишите. В 90% случаев ритм речи выступающего собьется. Он замедлится, начнет заикаться или бросит на вас встревоженный взгляд. Его внутренний диалог будет кричать: *«Что он выцепил? Какую ошибку я допустил? Что он сейчас зафик-*

сирует?». Вы только что, не произнеся ни слова, **посеяли в нем сомнение и заставили его самого свернуть с опасного пути**. Вы взяли под контроль не его речь, а его внимание и уверенность.

Это лишь один из сотни невербальных ключей. Судья постукивает ручкой? Он либо раздражен, либо обдумывает ваш аргумент – ваша следующая фраза должна либо снять напряжение, либо закрепить мысль. Свидетель, давая показания, отводит глаза вправо и вверх (конструируя визуальный образ), когда должен вспоминать (глаза влево и вверх)? Перед вами – не воспоминание, а сочинение на ходу.

Ваша задача – превратиться из участника в режиссера этой невербальной пьесы. Вы должны не только считывать сигналы, но и осознанно посылать свои: открытой позой – уверенность, спокойным, фиксированным взглядом – правдивость, медленными, весомыми паузами – контроль над временем и значимость сказанного.

Управляя этим скрытым диалогом, вы управляете атмосферой в зале. А кто управляет атмосферой, тот задает тон. И тот, в конечном счете, чья версия событий кажется судьбе наиболее достоверной и **цельной**, – побеждает.

ДИНАМИКА: искусство перехватить инициативу в реальном времени

Если бы все решалось только документами, нашу профессию давно бы заменил искусственный интеллект. Ключевое

умение судебного юриста, его главная ценность в зале суда – это мгновенная реакция на изменение динамики процесса. Документы можно подготовить заранее, в тишине кабинета. Но то, как они «выстрелят» в зале, как вы парируете неожиданный выпад или воспользуетесь оплошностью оппонента – это всегда импровизация, требующая полного присутствия.

Но давайте сразу оговоримся: не все процессы динамичны. В арбитраже заседание часто – это лишь формальное озвучивание позиций, уже изложенных в томах документов. Все решает правильная «синяя печать» или корректная электронная подпись. Эмоции здесь – редкий и дурной тон. Административное судопроизводство тоже часто идет по накатанной: представитель госоргана монотонно зачитывает позицию, гражданин нервно пытается ее оспорить. Страсти? Личные мотивы? Здесь они, как правило, спят.

Иное дело – гражданский процесс, особенно споры между людьми. Семейные, наследственные, соседские, имущественные – здесь в ход идет все: личные обиды, жажда мести, отчаяние. Именно здесь неожиданно «всплывают» забытые расписки, находятся «очевидцы» и рождаются показания, от которых у неподготовленного юриста волосы встают дыбом. Это территория настоящей динамики, где дело может перевернуться за одну реплику.

Дело № 2-1429/2025 Серпуховского горсуда

(О заливе квартиры: когда оппонент сам роет себе яму)

Более подробно это дело описано в главе 1.6 – здесь же я хочу заострить ваше внимание на одном эпизоде, который стал мастер-классом по разрушению доверия к показаниям оппонента.

Все началось стандартно. Истица, уверенная в своей логике («вода течет сверху вниз»), настаивала на взыскании ущерба. Ее позиция подкреплялась актом управляющей компании, составленным, мягко говоря, формально. Наша задача, по настоянию клиента, была – оспорить этот акт и всю конструкцию иска, сделав акцент на противоречиях и недостатках доказательств.

Но истица и ее адвокат совершили стратегическую ошибку, выйдя за рамки документов. Адвокат, видимо, не уделил должного внимания подготовке своей доверительницы к даче показаний. Он не объяснил ей простую истину: в суде главное не эмоция, а последовательность и проверяемость. Не проработал с ней возможные «ловушки» в ее же собственной версии.

И она, желая усилить позицию, решила добавить драмы. Вместо сухого изложения фактов, она развернула перед судом яркую, детализированную картину личного визита в квартиру ответчиков: переполненная ванна, вода у самого порога, героический ответчик, который, не замочив ног, дотянулся и перекрыл кран...

В зале повисла та самая пауза – момент, когда опыт-

ный юрист чувствует запах слабости. Это был не просто эмоциональный всплеск. Это был роскошный подарок, обернутый в небрежность оппонента. Защита получила не абстрактный довод для опровержения, а конкретную, уязвимую для проверки историю.

Моя задача в тот момент была не просто возразить. Она заключалась в том, чтобы **демонстративно и методично разобрать эту версию по винтикам**, переводя эмоциональный рассказ в плоскость фактов и логики, где каждое утверждение можно было проверить.

Проверка на правдоподобие: «Какого цвета стены в ванной? Какой формы был смеситель?» Эти вопросы не о цвете или дизайне. Они о внимании и памяти. Человек, действительно заставший «апокалиптическую» сцену и запомнивший уровень воды до сантиметра, наверняка запомнил бы и обстановку. Истица замешалась. Первая трещина в доверии была зафиксирована.

Проверка на физическую возможность: «Порог был высокий, сантиметров 10!» – уверенно заявила она. Это была ее фатальная ошибка. Она дала измеримую, но ложную деталь. Адвокат, который подготовил бы ее, попросил бы избегать таких конкретных цифр, если в них нет уверенности.

Динамика процесса переломилась. Мы не просто оспаривали – мы перехватили инициативу. К следующему заседанию мы превратили ее слова в наше оружие, подгото-

вив не просто возражения, а **физическое доказательство абсурдности ее версии:**

Фотография порога ванной с приложенной линейкой, где четко видно: 8 мм, а не 10 см.

Фотография с замером расстояния от дверного проема до смесителя, доказывающая, что для описанного ею действия потребовались бы руки длиной под 1,5 метра.

Что же произошло на самом деле? Адвокат истицы упустил ключевой элемент своей работы – **контроль над нарративом**. Он позволил клиенту уйти в эмоциональное, непроверенное повествование, не оценив его рисков. Он не предвидел, что эти «красочные подробности» станут мишенью. В результате, один неподготовленный монолог истицы нанес сокрушительный удар по ее же *credibility*¹ (достоверности) в глазах суда. Доверие к ее показаниям было подорвано, а все последующие процессуальные действия стороны истца судья начал оценивать через призму возникших сомнений.

¹ *Credibility* в праве означает достоверность, правдивость. В основном термин используется для описания качества свидетельских показаний во время судебного процесса. Чтобы их приняли в качестве доказательства по определенному вопросу, показания должны быть компетентными и достоверными.



Вывод: управлять динамикой – значит быть в постоянной готовности превратить слабость оппонента в свою силу. Ваша задача – не только предвидеть свои ходы, но и быть готовым мгновенно среагировать, когда оппонент, по небрежности или излишней эмоциональности, сам вручает вам такое оружие. Иногда одна нелепая, но проверяемая подробность, умело выставленная на всеобщее обозрение, весит в итоге больше, чем тонна самых правильных, но безжизненных документов. А роль адвоката – в том числе и в том, чтобы не допустить, чтобы такой «подарок» сделали вы сами.

ТОЧКИ БИФУРКАЦИИ¹ – это моменты, где решается все

Итак, что же это за магические мгновения, которые мы так ищем в живой ткани процесса? **Точки бифуркации** – это те самые развилки, где путь дела может резко свернуть в вашу сторону или в пропасть. Это не обязательно громкие сенсации с криками «Признаю!». Чаще это тихие, едва уловимые трещины в позиции оппонента или моменты абсолютного внимания судьи, которые нужно не пропустить, а **создать и использовать**.

Давайте теперь посмотрим на них не как на список, а как на арсенал. Каждый пункт – это конкретный инструмент для управления реальностью в зале суда.

Первое слово: вы создаете «реальность» дела.

Кто и как говорит первым, задает не только тон, но и **рамку восприятия**. Ваше вступление – это первая и самая важная краска, которой вы закрашиваете чистый холст в голове судьи. Уверенное, структурированное, почти повествовательное начало формирует установку: «Этот человек знает, о чем говорит, и ведет меня по делу». Сбивчивое, извиняющееся бормотание ставит вас в позицию просителя с пер-

¹ Точка бифуркации – момент качественного изменения системы, когда малейшие флуктуации могут привести к существенному изменению ее дальнейшего развития. Термин пришел из математики и физики, где используется для описания моментов, когда система может пойти по одному из нескольких возможных путей развития.

вых секунд. Помните наш «Диалог со столбом»? Там первой и каждый раз четкой репликой было: «Ходатайствую о...». Это сразу задавало режим процессуальной скрупулезности, а не оправданий.

Первый вопрос судьи: ключ к его главной тревоге.

Это не просто вопрос. Это **прямая телеграмма** о том, что беспокоит судью больше всего. Проигнорировать ее или ответить по касательной – значит проигнорировать его озабоченность, а это смертельно. Но если вы правильно разгадаете этот сигнал и дадите ясный, исчерпывающий ответ, вы сделаете гигантский шаг к доверию. Вы покажете, что не только слушаете, но и **думаете в одном ключе с судом**.

Пауза: сила тишины, которую боятся все.

После вашего убийственного аргумента или острого вопроса судьи наступает тишина. Инстинкт – немедленно ее заполнить, объяснить еще раз. **Подавите его**. Эта пауза – ваша союзница. Это пространство, где ваши слова должны «улучься», достигнуть цели. Пусть в этой тишине зазвучит внутренний диалог оппонента: «Он что, прав?» Пусть судья обдумает. Тот, кто сломался первым и заговорил в эту паузу, – часто проиграл, сдавшись нервами.

Перекрестный допрос: не уточнение, а разоружение.

Это не для протокола. Это шахматная партия, где ваша цель – вывести свидетеля или оппонента на минное поле, где его версия **сама себя разрушит**.

Ключевой момент – не окончательный ответ, а первый сбой: запинка, беглый взгляд на сторону, его выставившую, смена позы. Это точка, где нужно не давить грубо, а **аккуратно потянуть за ниточку**, чтобы размотать весь клубок. Так мы действовали с «очевидицей» залива, задав ей простой вопрос – о цвете стен.

Оглашение документа: театр одного доказательства, где вы – режиссер.

Это не ритуальная фраза «представляю доказательство». Это – **момент высшей концентрации внимания, который вы должны превратить в свой микро-спектакль**. Ваша задача – не просто вложить листок в папку дела, а сделать так, чтобы судья захотел его изучить, *запомнил* его суть и *увидел* в нем именно тот смысл, который вам нужен.

Как это работает на практике? Недостаточно сказать:
«Ваша честь, это ключевой документ».

Нужно создать интригу:

«Сейчас вы увидите документ, который действует как отмычка: он открывает, что истинные намерения сторон были прямо противоположны тому, что мы слышим сегодня».

В момент, когда документ физически лежит перед судьей, на него направлены все взгляды. Это ваш шанс **кратко, ярко и неоспоримо вложить нужную мысль прямо в сознание**, пока канал восприятия открыт.

Рис. 1 Фактическое расположение проезда к земельному участку с ИД 50-31-0010522-39 по состоянию на 07.07.2023 г.

Приложение:
ПЛАН

земельных участков с кадастровыми номерами 50-31-0011302-128, 50-31-0010522-39, расположенных по адресу: Московская обл., г.о. Чехов, Д. Хлевино



Масштаб 1 : 1000

Условные обозначения

— — — — —	Кадастровые границы земельных участков по данным ЕГРН	— — — — —	Ворота
— — — — —	Существующий проезд к земельному участку с ИД 50-31-0010522-39	— — — — —	Линия электропередачи воздушная
— — — — —	Дороги, проезды	— — — — —	Кабель электропередачи подземный
— — — — —	Здание	— — — — —	Столбы фонарные
— — — — —	Забор металлический	— — — — —	Водопровод
— — — — —	Сетка рабца	— — — — —	Сеттик
		— — — — —	Колодец дренажный
		— — — — —	Дерево лиственное
		— — — — —	Кустарники

Дело №М-681/2023 Чеховского городского суда (ХОД КОНЕМ).

Подробный разбор дела ждет вас в главе 2.3, здесь же я выделю только один момент:

Задача: В сложном земельном споре нужно было добиться, чтобы судья не просто *увидела* схему участков, а *увидела на ней конкретную абсурдность*: спорный участок был искусственно «пересажен» с другого конца жилищного кооператива, физически перекрыв старую выложенную плитами дорогу.

Подготовка (создание реквизита):

Визуальный якорь: Схему я распечатала не на белой, а на **лимонно-желтой бумаге**. В стопке однообразных документов ее можно было найти мгновенно. Это технически допустимо, но психологически – сразу выделяет.

Эмоциональный якорь: В карман пиджака я положила **небольшую фигурку шахматного коня**. Не как улику, а как метафору.

Действие (спектакль в один акт):

В нужный момент я сказала: «Ваша честь, чтобы понять всю искусственность претензий, прошу вас взглянуть на схему. Она на желтом листе». Судья мгновенно ее нашла. Затем,

с разрешения подойдя к судейскому столу, я **взяла комичную фигурку шахматного коня и, перемещая ее по схеме, наглядно показала «ход»:** «Вот здесь, условно, стоял участок ответчика. А вот участок сделал «ход конем» так, что перекрыл проезд, сложившийся за десятилетия до перемещения».

Результат:

Формально дело было выиграно в следующем процессе (в связи с кончиной ответчика – у наследника ответчика) по совокупности юридических оснований.

Но этот момент стал точкой кристаллизации понимания для судьи. Он превратил абстрактные кадастровые номера в наглядную, почти анекдотичную нелепость. Судья оценила и запомнила. После этого любая попытка оппонента говорить о «законности расположения» разбивалась о созданный в ее сознании образ абсурдного «перемещения».

ПОЧЕМУ ЭТО РАБОТАЕТ?

Вы используете **триггеры внимания:** цвет (визуальный), движение (кинестетический) и метафору (образный). Вы не просто информируете, вы вовлекаете. Судья, уставшая от монотонной процедуры, получает разрешенную «интеллектуальную игру». Ваш документ и ваша позиция становятся в ее сознании синонимом **ясности, находчивости и убедительности.**

Это и есть высший пилотаж в точке бифуркации «огла-

шение документа»: вы превращаете формальность в **незабываемый аргумент**, который судья мысленно будет возвращать всякий раз, когда услышит довод противоположной стороны.

Вывод: Синтез – единственный путь к победе. А победа начинается за письменным столом.

Таким образом, искусство судебного юриста – это искусство **двойного зрения**. Вы должны безупречно существовать в двух мирах одновременно:

в мире **формального скелета** (статьи, процедуры, сроки),

и в мире **живой ткани** (эмоции, динамика, точки бифуркации).

Скелет без ткани – это мертвая бюрократия, где решения принимаются по формальным признакам, часто против здравого смысла. Ткань без скелета – это хаотичный спектакль, который судья пресечет за неуважение к суду. Ваша сила – в их **синтезе**.

Но запомните: самый блестящий спектакль провалится, если сценарий написан с ошибками. И самая первая, невидимая точка бифуркации наступает **задолго до суда** – в тот момент, когда вы готовите документы. Каждая формулировка, каждая подборка доказательств, каждая ссылка – это уже начало битвы.

Дело №№ – Серпуховский горсуд

(Трудовой спор: парадокс отсутствия единообразия решений)

Номера дел мне, к сожалению, не известны, дело давнее, начала 2000-х (не оцифровано). Стороны защищали себя сами. Но достоверно известно следующее:

Две сотрудницы одного швейного Серпуховского предприятия, не получившие зарплату, подали в суд. Ситуация была идентичной. Настолько, что тексты их исковых заявлений, за исключением персональных данных, совпадали слово в слово. Одинаковыми были даже суммы исков.

Первая истица заплатила юристу за составление иска.

Вторая, в целях экономии просто «списала» иск у коллеги, подставив свои данные.

По воле канцелярской судьбы дела попали к разным судьям: одно – на первый этаж, другое – на третий. Результат оказался парадоксальным: та, что платила за составление иск, проиграла. Та, что «списывала», – выиграла.

Где здесь точка бифуркации? В зале суда. Не в тексте, который был один на двоих, а в том, **что происходило в процессе.**

Достоверно не известно, могу лишь предполагать развитие событие:

Возможно, одна истица говорила уверенно и отвечала на вопросы по существу, а другая – путалась и нервничала.

Может, одной повезло с судьей-формалистом, для которого достаточно было голого «скелета» иска, а другой попался скептик, ждущий живых доказательств. Судья третьего этажа увидел в деле простую формальность и удовлетворил ее. Судья первого этажа усомнился, задал неудобный вопрос, и «скелет» рассыпался без поддержки «подтвержденных аргументов».

Вывод жесток, но точен: суд решает не документ, а то впечатление, которое сложится у судьи от всей картины в целом.

Идентичный текст – лишь заготовка. Он оживает в зале суда благодаря или вопреки вашему поведению, вашим ответам, вашему виду.

Эта история – лучшая иллюстрация того, что **СУД НЕПРЕДСКАЗУЕМ**, потому что непредсказуемы люди.

Ваша задача – не надеяться, что удастся «списать» успех, а **УПРАВЛЯТЬ КАЖДЫМ ЭЛЕМЕНТОМ ПРОЦЕССА**: от собственного внешнего вида, подготовленных документов, первой фразы – до последней реплики в прениях.

Итак, ваша задача – не отбарабанить заученный текст в суде. Ваша задача – начать управлять процессом восприятия уже на этапе подготовки, создавая безупречный образ и продумывая всевозможные варианты развития событий. Вы должны готовить дело не только по нормам

права, но и по законам логики и, конечно же, психологии.

Что дальше? Мы поняли, что все решает подготовка и первое впечатление. Но как создать это впечатление, когда вы входите в зал и все взгляды – на вас? Как с первых секунд заставить «живую ткань» процесса вибрировать в вашем ритме?

Искусству первого впечатления – самой управляемой и важной точке бифуркации – мы посвятим следующую главу.

Глава 1.2. Первое впечатление: как завоевать преимущество за 60 секунд

Пока судья не открыл дело, у него уже складывается первоначальное впечатление о вас. Оно формируется в первые же секунды: как вы вошли, как сели, как положили папку, как встретили его взгляд. Это несправедливо? Возможно. Но это реальность, которая напрямую влияет на ту самую законную часть решения – **«внутреннее убеждение судьи»**. Ваша задача – сделать так, чтобы это убеждение начало формироваться в вашу пользу еще до того, как вы произнесете первую процессуальную фразу.

1. ДРЕСС-КОД: ВАШ ТИХИЙ, НО ГРОМКИЙ СОЮЗНИК

Одежда – это не просто ткань. Это **невербальный алфавит**, заявление о вашем отношении к суду, к клиенту и к самому себе. Она говорит: «Я серьезен», «Я уважаю этот институт», «Я подготовлен».

Дело № 2-4611/2018 Раменского горсуда.

(«Узкая лестница»: битва стилей – его разбор ждет в гла-

ве 2.4. – здесь же я хочу заострить ваше внимание на одной детали, которая кажется мелочью, но решает все)

На том, что происходит в зале суда до того, как откроется первая папка и будет оглашена первая статья.

Мой доверитель, мужчина, предпочитавший спортивный стиль одежды, был искренне и непоколебимо уверен, что главное – «факты, а не костюм». В его картине мира справедливость должна была быть слепой, а ум – единственным оружием.

Мне пришлось приложить серьезные усилия, провести небольшую, но жесткую, почти родительскую беседу накануне процесса. Это был не просто совет – это было стратегическое требование.

Я объяснила ему, растолковывая, как ребенку:

«Судья видит вас 60 минут в месяц. У нее нет времени и желания разглядывать ваш ум сквозь толстовку и поношенные кроссовки. Она видит **обложку**. И эта обложка кричит. Давайте сделаем так, чтобы она кричала не «мне все равно», а «я здесь всерьез, уважаю вас и свой бизнес».

Он, не скрывая недоверия и полный скепсиса, надел пиджак и галстук. Ворчал, разумеется, всю дорогу, считая это абсурдной театральностью.

И вот зал суда. Контраст был не просто заметным – он был ошеломляющим, почти карикатурным. С моей стороны – подтянутый предприниматель в строгом костюме. С другой

стороны – стороны истца, представленного адвокатом (подчеркиваю статус!), – предстал человек в мятой, забрызганной дорожной грязью куртке, мятых же штанах с мотоциклетным шлемом в руках. Он выглядел так, будто заскочил в суд по дороге на трек, случайно и мимоходом. Атмосфера в зале задалась мгновенно и бесповоротно. Одна сторона визуально воплощала собой ответственного владельца бизнеса, защищающего свою честную работу. Другая – человека, которого обременял и откровенно раздражал уже сам факт необходимости здесь находиться.

И судья считала это состояние в первые же секунды. Это было написано у нее на лице – в легком прищуре, в едва заметном движении брови, в том, как ее взгляд скользнул от стоптанных ботинок истца к безупречным туфлям моего клиента. Судьи – не роботы. Они, возможно, даже более трепетно, чем кто-либо, относятся к любому проявлению неуважения к своему статусу, к своему времени, к самому институту. И эта демонстративная небрежность в одежде – это и есть неуважение. Молчаливое, но кричащее.

Вы могли себе представить, что можно проиграть дело из-за непродуманного дресс-кода? Не из-за недостатка доказательств, не из-за слабой правовой позиции, а из-за мятой куртки? А это – реальность. Горькая, несправедливая, но от этого не менее работающая.

Это несправедливо по отношению к сути спора? Безусловно. Но это работает на уровне глубинного, подсозна-

тельного **восприятия**. Наше дело мы выиграли по совокупности железных доказательств и выстроенной правовой позиции. Но я абсолютно уверена, что безупречный, уважительный вид моего клиента стал тем самым **«тихим первым аргументом»**, который лег в основу всего. Он подготовил плодородную почву, в которую все наши последующие юридические доводы легли не как семена в камень, а как семена в ухоженную землю. Он заставил судью смотреть на нас не как на проблему, а как на сторону, которая заслуживает того, чтобы ее услышали. А в битве за восприятие это – уже половина победы.

Дело № 2-193/19 Останкинского районного суда г. Москвы

(Жилищный спор: цена самовыражения.)

Истица вела свое жилищное дело сама, я консультировала ее после разгромного проигрыша. Эта история началась не в суде. Она началась с пандемии, изоляции и человеческой подлости.

Итак, истица М. вместе с семьей оказалась заперта за границей во время бушевавшей в то время пандемии. В это время квартирная аферистка, воспользовавшись моментом, втерлась в доверие к ее пожилому, одинокому отцу. После его странной и скоропостижной смерти она отсудила часть недвижимости.

Вернувшись на Родину, М. обнаружила кошмар. Не будучи юристом, она бросилась в бой одна, пытаясь оспорить мошенничество по ст. 177 ГК РФ – о недействительности сделки, совершенной гражданином, не способным понимать значение своих действий. По букве закона, по собранным документам – у нее были шансы.

Но она проиграла. С разгромом.

На консультации после поражения я ожидала услышать анализ процессуальных ошибок. Вместо этого я услышала тихое, выстраданное откровение, которое перевернуло мой взгляд на значение деталей в зале суда:

«Я поняла, что судья меня просто не воспринимала всерьез. Из-за зеленых волос, татуировок на руках и пирсинга».

Она не была параноиком. Она столкнулась с силой, против которой бессильны самые правильные статьи, – с глубинной, неосознанной предвзятостью. Судья, интеллигентная женщина в мантии, искренне верила в свою объективность. Но ее мозг, перегруженный сотнями дел, мгновенно классифицировал яркий образ: *«неформал»*, *«потенциально конфликтный»*, *«нестабильный»*.

Ответчики же делали четкий расчет: они подавали ищицу как «забросившую отца инфантильную дочь». И ее внешний вид стал для судьи идеальным, почти подаренным «доказательством» этой версии. Зеленые волосы и татуировки в ее сознании сложились в единую картину с образом безответственной, «опоздавшей на похороны» женщины.

Ее право на самовыражение обернулось процессуальным оружием против нее же. Она боролась не только с аферистами, но и с предвзятым образом в голове того, кто должен был ее защитить. Каждый ее юридический довод разбивался о невидимый, но бетонный барьер недоверия, возведенный в первые секунды.

Это был не злой умысел. Это был автопилот усталого сознания, экономящего ресурсы на стереотипах.

Вывод здесь жесток и не терпит иллюзий. Вы можете протестовать против несправедливости этого – и будете морально правы. Или вы можете – использовать это знание.

Главное помнить, что ваш деловой, сдержанный вид – это не измена себе. Это – ваш первый и самый весомый невербальный аффидавит³¹.

Беззвучное заявление: «Я уважаю вас, суд, этот ритуал и свою миссию настолько, что пришел сюда в своей лучшей, официальной форме. Мои аргументы заслуживают такого же серьезного «костюма» – и сейчас я вам их предъявляю».

Это не лицемерие. Это – высший пилотаж стратегической коммуникации. Инвестиция в «кредит доверия», который судья неосознанно открывает вам с порога. Когда позже вы будете оспаривать сложный пункт или ходатайствовать об экспертизе, вашу просьбу будут рассматривать не как каприз

¹ Аффидавит (affidavit) – это письменное показание под присягой, заверенное нотариусом или иным уполномоченным лицом. По сути, это официальное заявление в письменной форме, которое имеет силу доказательства в суде. Часто используется в англосаксонской правовой системе.

странного человека, а как обоснованный шаг профессионала.

Не позволяйте предвзятости стать вашим оппонентом. Заставьте ее работать на вас. Иногда победа начинается не со статьи закона, а с правильно выбранного пиджака, который заставляет судью увидеть в вас человека, достойного быть услышанным.



Дело № 2-1429/2025 Серпуховского горсуда
(«Там должна быть только одна королева»)

Иногда проблема не в небрежности или эпатаже, а в из-

лишней, неуместной привлекательности. Особенно когда в зале суда встречаются две женщины: одна – в мантии на возвышении, другая – на месте стороны.

Моя доверительница по этому делу, ответчица О., была очень красивой женщиной, актрисой. Дело вела судья-женщина средних лет. На предпроцессуальной консультации я дала О. четкую рекомендацию, выведенную из горького опыта: «В зал, где судья – женщина, остальным участницам процесса следует выбирать максимально сдержанный, даже намеренно „неяркий“ образ. Атмосферу задает Фемида. Ваша задача – визуально подчеркнуть ее статус, а не конкурировать с ним».

Это правило не прописано ни в одном процессуальном кодексе. Это правило человеческой психологии и негласной субординации. В идеальном сценарии в зале должна быть только одна «королева» – судья.

О., будучи человеком творческим и уверенным в своей неотразимости, легкомысленно отнеслась к этому предупреждению. Она явилась в суд безупречно и элегантно одетой, с безукоризненной укладкой и макияжем, в образе, граничащем с легким эпатажем. Она была прекрасна. И это было ее стратегической ошибкой.

Судья «считала» этот вызов моментально. Холодный, оценивающий взгляд, чуть более резкий тон, адресованный именно нашей стороне, – все это были недвусмысленные сигналы. Невозможно было расположить ее к себе или вызвать

неформальную симпатию. Важный козырь – возможность установить хотя бы нейтрально-уважительный человеческий контакт – был безвозвратно упущен в первые же секунды. Это не стало причиной проигрыша в чистом виде, но стало тем самым «минусом», той невидимой гирей на чаше весов внутреннего убеждения, которая в совокупности с другими факторами склонила ее к принятию не в нашу пользу решения.

ВЫВОД: ИГРАЙТЕ ПО НЕГЛАСНЫМ ПРАВИЛАМ, ИЛИ НЕ ИГРАЙТЕ ВО ВСЕ

Вывод из этих историй жесток и не терпит иллюзий. Вы можете протестовать против несправедливости этого – и будете морально правы. Или вы можете это принять и использовать.

Как было сказано ранее, безупречный, сдержанный и контекстно-уместный внешний вид в суде есть важнейший бессловесный аффидавит, а отнюдь не лицемерие в угоду ситуации.

Сдержанное, но выразительное заявление: *«Я выражаю уважение к суду, процедуре и серьезности рассматриваемого вопроса, намеренно исключая все, что может отвлечь от сути разбирательства. Мои доводы требуют такого же вдумчивого подхода, который я готов сейчас представить».*

Такой подход отражает высокий уровень стратегической

коммуникации и способствует формированию доверительных отношений между стороной и судом. В дальнейшем, когда возникнет необходимость оспорить спорный пункт или заявить ходатайство о проведении экспертизы, подобная линия поведения воспринимается не как проявление субъективности или несерьезности, а как аргументированный шаг квалифицированного специалиста.

Важно не допускать влияния стереотипов или предвзятости на ход процесса. Рациональное использование этих знаний позволяет выстраивать эффективную позицию защиты. В некоторых случаях успех зависит не только от правовых норм, но и от адекватно выбранного внешнего вида и понимания роли суда в процессе.

2. ПАПКА, ГОЛОС, ВЗГЛЯД: ТРИ КИТА УВЕРЕННОСТИ, НА КОТОРЫХ ДЕРЖИТСЯ ВАШ ОБРАЗ

Первого впечатления, созданного одеждой и осанкой, недостаточно. Его нужно **материализовать**, наполнить предметами и звуками, превратить из картинку в убедительное присутствие. Три элемента – папка, голос и взгляд – становятся продолжением вашей воли в зале суда. Они работают как единый ансамбль, транслирующий одно сообщение: «Я здесь – хозяин своей позиции».

Первый кит: Папка – ваш материализованный интеллект

Ваша папка – это не просто контейнер для бумаг. Это **физическое воплощение вашего подхода к делу**. Ее вес, порядок, даже звук, с которым она ложится на стол, – все это часть вашего невербального выступления.

Тяжелая, кожаная или прошитая папка с четкими разделителями – это образ системного мышления. Она говорит: «Я не просто собрал бумаги. Я проанализировал, структурировал и выстроил историю. Весь хаос фактов и эмоций теперь уложен в логичную последовательность, готовую для вашего восприятия». Каждый раздел, каждая цветная закладка – это мысленный мост, который вы заранее построили для судьбы.

Легкий полиэтиленовый пакет с мятой, небрежно подписанной пачкой листов – это кричащий образ хаоса. Он транслирует: «Мне было лень или некогда. Разбирайтесь сами в этой куче. Я и сам во всем этом не ориентируюсь». Такой «архив» мгновенно уничтожает доверие к вашей компетентности.

Ручка. Забудьте о дешевой шариковой, которая скрипит и мажет. **Достойная гелевая или перьевая ручка** – это деталь, которую бессознательно отмечают. Ее вес в руке, плавность письма – это метафора вашей уверенности и уважения к тому, что вы фиксируете. Вы записываете не на скорую руку, а **закрепляете** мысль. И никогда – никогда! – не берите чужую ручку у секретаря. Ваш инструмент должен быть своим, как шпага у дуэлянта.

Второй кит: Голос – как звучит ваш авторитет

Первый звук вашего голоса в зале – это момент истины. Все, что было немым, обретает звук. И этот звук должен нести не информацию, а **статус**.

Первые фразы – спокойным, ровным, металлическим тембром, достаточной громкости, чтобы не заставлять судью прислушиваться. Четкие согласные, особенно «р», «т», «д» – это каркас вашей речи. Выговорите фразу «Прошу приобщить к материалам дела» так, чтобы каждое слово было отчеканено, как монета. Никаких «э-э-э», «как бы», «ну» – эти сорные слова мусорят в пространстве и выдают неуверенность.

Вы говорите не потому, что нервничаете и хотите поскорее отстреляться. Вы говорите, потому что у вас есть что сказать, и вы даете суду возможность это услышать и усвоить. Ваша речь – не поток сознания, а развертывание стратегии.

Темп – ваш дирижерский жезл. Он должен быть на 20–30% медленнее, чем в обычной жизни. Это физически сложно в состоянии волнения, но именно это создает эффект весомости, продуманности, контроля. Быстрая речь – речь оправдывающегося. Медленная, с выверенными паузами – речь того, кто ведет процесс. Пауза после ключевого довода – это не пустота. Это пространство, где ваши слова должны достичь цели и отозваться в сознании судьи.

Третий кит: Взгляд – ваше прямое взаимодействие и психологическое оружие

Глаза – не просто орган зрения. В зале суда это инструмент установления контакта, демонстрации правдивости и чтения реакции.

При обращении к суду – прямой, спокойный, немного расфокусированный взгляд в зону между бровей судьи (так легче удерживать долгий контакт, не превращая его в агрессивный «сверление»). Не в стол, не в окно, не бегающий по потолку. Вы держите визуальную связь. Это сигнал: «Я уверен в своих словах, и я обращаюсь лично к вам, потому что уважаю ваш авторитет».

Когда говорит оппонент, ваш взгляд выполняет две задачи. Первая: вы можете смотреть на него, считывая невербалику, отмечая моменты напряжения. Вторая (и главная!): вы можете делать заметки, демонстрируя сосредоточенное внимание к процессу, а не к личности говорящего. Ваше лицо в этот момент – маска профессиональной вовлеченности. Никаких кривых усмешек, закатывания глаз, презрительного поджимания губ. Эти гримасы фиксирует не только оппонент, но и периферийное зрение судьи. Они кричат о вашей неуверенности и непрофессионализме громче любых слов.

Ваш взгляд должен быть «тихим». Он не бросает вызов, не умоляет, не извиняется. Он просто присутствует, как ровный свет. Он говорит: «Я здесь, я контролирую ситуацию, я мыслю».

Синтез: когда три кита начинают петь в унисон

Когда тяжелая папка ложится на стол с глухим, весомым стуком, когда из ваших уст звучит первая четко отлитая фраза, а ваш взгляд спокойно встречается со взглядом судьи – происходит магия. Вы больше не человек с иском. Вы становитесь источником порядка, ясности и авторитета в пространстве, где царят хаос спора и усталость от рутины.

Эти три кита – не театр ради театра. Это высшая форма уважения к суду и к своей собственной миссии. Вы показываете, что настолько цените время и внимание судьи, что принесли ему не грудку бумаг, а готовое решение в виде безупречно упакованной позиции. Вы не просите – вы демонстрируете право на победу. И судья, еще не открыв дело, уже начинает в это верить.

3. КОРИДОР: МИННОЕ ПОЛЕ НЕФОРМАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ ИЛИ ТЕАТР ДО НАЧАЛА СПЕКТАКЛЯ

Если зал суда – это сцена, где разыгрывается главное действие по строгому сценарию, то коридор – это кулисы. Здесь нет судейского протокола, но именно здесь закладываются подтексты будущей партии. Здесь действует железное, не прописанное ни в одном кодексе правило: все сказанное (и даже несказанное, но прочитанное по вашему лицу) может быть использовано против вас. Но для стратега даже это

минное поле таит в себе точки бифуркации – шансы незаметно усилить свою позицию до того, как прозвучит первое «Встать! Суд идет!».

Что можно и нужно: ваша тихая уверенность до начала боя

Ваша задача в коридоре – не произвести впечатление, а подтвердить уже сложившееся (с момента вашего появления) впечатление о вас как о профессионале. Это продолжение вашего немого выступления.

Краткий ритуал уважения. Кивок или тихое «Здравствуйте» в сторону помощника судьи или секретаря – не попытка подкупа, а демонстрация понимания иерархии и уважения к аппарату. Вы говорите без слов: «Я знаю правила вашего дома».

Брифинг в одно предложение. На вопрос судьи в коридоре («Стороны готовы?») – только четкий, деловой ответ: «Со стороны истца готовы, Ваша честь». Никаких «в принципе да, но вот документ один...» или «готовы, но у нас есть маленькое ходатайство...». Детали – для зала. Здесь вы демонстрируете **собранный**.

Короткий светский танец (если инициатива исходит не от вас). Если судья, ожидая начала, заговорил о погоде, дорожной ситуации или чем-то столь же нейтральном, поддержите короткий (2–3 реплики), спокойный диалог. Это не «подлизывание» – это демонстрация адекватности и че-

ловечности. Вы показываете, что вы не юридический робот, а нормальный, социально компетентный человек. Но – и это ключевое «но» – инициатива должна исходить только от судьи. Вы не начинаете этот разговор.

Что нельзя – НИКОГДА: где скрываются ловушки

Именно здесь, в расслабленной обстановке «ожидания», рождаются самые фатальные ошибки.

Обсуждать дело – все равно что разложить карты на столе перед шулером. Ни с оппонентом («Давайте на полшага сойдем в сумме?»), ни со свидетелями («Вы же помните, что было на самом деле?»), ни, страшно подумать, с помощником судьи («А как судья смотрит на такие вопросы?»). Любое такое общение – основание для заявления о нарушении этики, попытке давления или даже для вашей дисквалификации. Помните: **стена имеет уши, а случайно зашедший в тупичок коридора оппонент – отличный слушатель.**

Жаловаться – значит сразу сдать позицию слабака. «Ой, как долго все у вас тут», «В прошлый раз судья так криво решил», «Система, конечно, барахлит». Каждая такая реплика – это крик в микрофон: «Я – жертва обстоятельств, а не хозяин своей позиции». Судья и его аппарат – часть этой системы. Ваша критика – личное оскорбление.

Шутить фамильярно или «подкупать» легкостью. Анекдот, панибратское «Как дела?», попытка «по-челове-

чески» пожаловаться на жизнь – все это воспринимается как неуместная попытка сократить дистанцию, манипуляция. Вы – не друг, вы профессиональный участник процесса. Ваша валюта – уважение, а не симпатия.

Громко разговаривать по телефону или с клиентом. Ваш тихий, деловой тон разговора с доверителем («Сейчас будем заявлять ходатайство, держитесь спокойно») – это демонстрация контроля. Громкое, эмоциональное обсуждение («Да он совсем оборзел!») – это сигнал паники и непрофессионализма. **Лестница – ваша лучшая подруга для любых частных разговоров.**

**ИСКУССТВО МОЛЧАЛИВОГО НАБЛЮДЕНИЯ:
ваш скрытый козырь**

Пока вы стоите, демонстрируя спокойную собранность, используйте время для **стратегической разведки**. Наблюдайте:

Как ведет себя оппонент? Суетлив, агрессивен, слишком развязно общается со своим клиентом? Это – информация о его внутреннем состоянии.

Как реагирует на происходящее его клиент? Напуган, зол, излишне уверен? Это поможет прогнозировать их линию поведения в зале.

Кто и как общается с секретарем? Это дает понимание негласных связей и настроений.

Итог: Коридор – это нулевой километр вашего образа.

Ваше поведение здесь не добавит баллов к слабой правовой позиции. Но оно может бесповоротно испортить самую сильную. И наоборот: безупречное, достойное и немного отстраненное присутствие в коридоре закрепляет образ, созданный вашим первым впечатлением. Это последние штрихи к портрету того, кому можно верить.

Вы не можете в коридоре заставить судью принять вашу сторону. Но вы можете, не сказав ни слова по существу дела, сделать так, чтобы, входя в зал, судья подсознательно ждал от вас ясности, порядка и профессионализма. Вы создаете благодатную почву, на которую лягут ваши юридические доводы. А дальше начинается главное – работа с тем, что лежит в вашей тяжелой, опрятной папке: **искусство превращения документов в оружие**. Потому что без безупречной «подачи» даже самый грозный аргумент может остаться незамеченным в судейской усталости и бумажном потоке.

Глава 1.3 Язык тела и голоса: невербальная дуэль в суде

Когда молчание кричит громче слов

В зале суда говорят не только уста. Говорит наклон головы, говорит тембр голоса, говорит то, как вы положили руку на папку. Это – параллельный процесс, невербальный диалог, где можно выиграть дуэль, не произнеся ни одной юридической цитаты. Искусство читать эти сигналы и управлять ими – последний, тончайший инструмент в вашем арсенале, завершающий «архитектуру победы».

1. Как по позе и взгляду оппонента понять, куда бить

Ваш оппонент – открытая книга, если вы умеете считать не слова, а **физиологию уверенности и страха**.

Закрытые позы, «защитный кокон»: Скрещенные на груди руки, нога на ногу, отстраненный наклон корпуса назад – это не просто неудобная поза. Это **подсознательный барьер**. Человек закрывается от атаки, чувствует уязвимость. Внимание: если это происходит в момент, когда речь заходит о конкретном доказательстве или факте, вы на верном пути. **Это и есть слабое место.**

Бегающие глаза: Оппонент или свидетель, избегающий прямого взгляда на судью при ответе на ключевой вопрос,

смотрящий в окно, в потолок или на свои руки, – демонстрирует дискомфорт. Особенно красноречив **взгляд в сторону своего представителя** перед ответом. Это не размышление. Это немой вопрос: «Спасай! Что говорить?». Ментально фиксируйте этот вопрос и задавайте следующий, уточняющий. Слабина найдена.

Внимание: микрожесты самоуспокоения: Почесывание шеи, прикосновение к губам, поправление галстука без необходимости, перебирание ручки. В состоянии стресса мозг ищет способы выброса напряжения. Эти едва уловимые жесты – маркер **внутренней тревоги**. Заметив их, можно усилить давление, сохраняя внешнее спокойствие.

2. Управление своим состоянием: ваше тело – ваш союзник, а не предатель

Пока вы читаете оппонента, он читает вас. Ваша задача – транслировать не нервозность, а **незыблемую уверенность на уровне рефлексов**.

Дыхание – фундамент контроля. Перед ответом или сложной репликой сделайте незаметный, но глубокий вдох. Говорите на выдохе. Это предотвратит дрожание голоса и сбивчивый темп. Дыхание животом, а не грудью, – придаст голосу уверенность. Поэкспериментируйте перед зеркалом и почувствуете разницу между грудным поверхностным или глубоким «певческим» дыханием.

Темп речи как инструмент. Нормальная скорость в

стрессовой ситуации ускоряется. **Ваша речь должна быть на 20% медленнее, чем вам хочется.** Это физически сложно, но именно это создает эффект весомости, продуманности каждого слова. Быстрая речь – речь защищающегося. Медленная, с расстановкой – речь того, кто контролирует ситуацию. Еще один бонус в пользу замедленного темпа речи – не забывайте, что ваша речь протоколируется в судебном процессе. Чем четче и яснее будут ваши слова – тем точнее будет текст протокола. Вы же не хотите упустить ничего важного?

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.