

№ 4
2020

Адвокатская практика

- ◆ Актуальные вопросы адвокатской практики
- Адвокат в гражданском и уголовном процессе
- ◆ Адвокат в процессе доказывания
- Совершенствование законодательства

АДВОКАТСКАЯ ПРАКТИКА

№ 4 ◆ 2020

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ИЗДАНИЕ. Зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия. ПИ № ФС77-29380 от 24 августа 2007 г. Журнал выходит с 1998 г. Издается 3 раза в полугодие

Учредитель: Издательская группа «ЮРИСТ»

Редакционный совет:

Александров А.И., д.ю.н., профессор;
Белых В.С., д.ю.н., профессор;
Бублик В.А., д.ю.н., профессор;
Галоганов А.П., д.ю.н.,
Гриб В.В., д.ю.н., профессор;
Кузнецов А.П., д.ю.н., профессор;
Мирзоев Г.Б., д.ю.н., профессор,
заслуженный юрист РФ;
Попондуполо В.Ф., д.ю.н., профессор;
Падва Г.П., к.ю.н.;
Резник Г.М., к.ю.н., профессор;
Семеняко Е.В., к.ю.н., профессор;
Мастинский Я.М.

Главный редактор ИГ «Юрист»:

Гриб В.В., д.ю.н., профессор,
чл.-корр. РАО, заслуженный юрист РФ

Заместители главного редактора ИГ «Юрист»:

Бабкин А.И., Белых В.С., Ренов Э.Н.,
Платонова О.Ф., Трунцевский Ю.В.

Главный редактор журнала:

Кучерена А.Г., д.ю.н., профессор

Зам. главного редактора журнала:

Володина С.И., к.ю.н., доцент

Редколлегия:

Бардин Л.Н., Граниенко А.В.,
Старостина Ю.В., Шмаков А.Г.

Центр редакционной подписки:

Тел.: (495) 617-18-88
(многоканальный)

Редакция:

Лаптева Е.А., Соловьева Д.В.

Верстка:

Калинина Е.С.

Научное редактирование и корректура:

Швеккова О.А., к.ю.н.

Адрес редакции / издателя:

115035, г. Москва, Космодамианская наб., д. 26/55, стр. 7.
Тел.: (495) 953-91-08. Факс: (495) 953-91-20.

E-mail: avtor@lawinfo.ru
www.lawinfo.ru

Журнал включен в базу данных Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).

Подписка по России:

Объединенный каталог. Прессы России – 85480.

Отпечатано в ООО «Национальная полиграфическая группа». 248031, г. Калуга, ул. Светлая, д. 2. Тел.: (4842) 70-03-37.

Формат 60x90/8. Печать офсетная.
Физ. печ. л. 6,0. Усл. печ. л. 6,0.

Общий тираж 3000 экз. Цена свободная
Подписан в печать: 14.07.2020.

Дата выхода в свет: 22.07.2020.
ISSN 1999-4826

СОДЕРЖАНИЕ

◆ АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ АДВОКАТСКОЙ ПРАКТИКИ

| | |
|---|----|
| Володина С.И. Юридическая риторика деятельности адвоката в условиях цифровизации.... | 3 |
| Калачева Е.Н. Цифровизация системы назначения адвоката в различных видах судопроизводства: концептуальный подход..... | 8 |
| Макаров С.Ю. Правовые и организационно-технологические предпосылки процесса электронизации адвокатского запроса | 12 |
| Никулина И.А. Влияние цифровизации на общественно-речевую практику адвоката в сети Интернет..... | 16 |
| Перова Е.А. Оказание неквалифицированной юридической помощи как форма нарушения права обвиняемого пользоваться помощью защитника..... | 22 |
| Скабелина Л.А. Влияние цифровизации на профессиональную коммуникацию адвоката.... | 30 |

■ АДВОКАТ В ГРАЖДАНСКОМ И УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ

| | |
|---|----|
| Гаврилова Е.А. Особенности уголовного преследования адвоката | 33 |
| Тарасов Е.А. Важность применения криминалистических методов при сборе материалов для автотехнической экспертизы обстоятельств ДТП | 37 |

◆ АДВОКАТ В ПРОЦЕССЕ ДОКАЗЫВАНИЯ

| | |
|---|----|
| Калинкина Л.Д. Защитить защитника | 44 |
|---|----|

■ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

| | |
|--|----|
| Бусурина Е.О. Единая база данных дисциплинарной практики адвокатских палат как часть цифровой экосистемы адвокатуры в Российской Федерации | 49 |
| Гаврилов С.Н. Понятийно-терминологическая основа информационной (цифровой) экосистемы адвокатуры: концептуальный подход к формированию | 53 |

Юридическая риторика в деятельности адвоката в условиях цифровизации*

Володина Светлана Игоревна,
доцент кафедры адвокатуры
Московского государственного юридического университета
имени О.Е. Кутафина (МГЮА),
адвокат, кандидат юридических наук

s.volodina@bk.ru

Статья посвящена особенностям деятельности адвоката, а именно выступлениям в судебных прениях, в условиях цифровизации. Раскрываются значение личного кабинета адвоката и современные возможности электронного досье. Описываются правила подготовки к судебным прениям.

Ключевые слова: адвокат, судебные прения, подготовка к судебным прениям, цифровизация адвокатуры, личный кабинет адвоката, электронное досье.

Legal Rhetoric in Attorney's Activities in Conditions of Digitization

Volodina Svetlana I.
Associate Professor of the Department of Advocacy
of the Kutafin Moscow State Law University (MSAL)
Attorney, PhD (Law)

This article is devoted to special aspects of the activity of an advocate, in particular to statements during judicial pleadings in the context of digitalization. The importance of an online account and modern opportunities of an electronic folder are highlighted. The rules of preparation for the judicial pleadings are described.

Keywords: advocate, judicial pleadings, preparation for the judicial pleadings, an online account of an advocate, an electronic folder.

Одной из важнейших профессиональных задач адвоката является успешное выступление в судебных прениях. Для этого он должен постоянно отвечать на вопросы, ответы на которые и определяют успех. От чего зависит убеждение? Почему судьи не слушают наши речи? Отчего возникает профессиональное доверие к речи? Как избежать штампов в речи? Как привлечь внимание? Как его удержать? Чтобы эффективно выступить в судебных прениях, нужно выполнить несколько обязательных условий:

1. Знать материалы дела;
2. Знать законодательство и правоприменительную практику;
3. Прогнозировать действия процессуального противника;

4. Правильно определить и реализовать правовую позицию;

5. Знать законы убеждения и убедительно выступать.

Огромное значение для успешного выполнения этих условий в современных реалиях имеет цифровизация адвокатуры.

Итак, например, в уголовном процессе знать материалы дела — это задача, которая не решается сплошным фотографированием всех материалов и их прочтением при выполнении требований ст. 217 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации² (далее — УПК РФ). Требуется его детальное изучение и возможность быстрого поиска нужных материалов. Для этого необходим личный

¹ Володина С.И. Судебное красноречие: программа курса для стажеров адвокатов. М., 2012. С. 6.

² Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18 декабря 2001 г. № 174-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-29-16170мк «Концептуальные основы нормативного регулирования единой цифровой среды адвокатуры России».

кабинет с электронным досье с возможностью поиска данных по любым запросам — процессуальным фигурам (обвиняемые, потерпевшие, свидетели, эксперты); по процессуальным действиям (допросы, очные ставки); по процессуальным документам участников процесса (например, ходатайства, отводы); по датам. Должна быть предусмотрена возможность быстрого сравнения текстов на предмет выявления противоречий, искажений, новой информации.

Знать законодательство и правоприменительную практику нам давно предоставляют возможность правовые системы «Гарант» и «КонсультантПлюс». Но и они в ситуации огромного объема информации активно совершенствуют способы получения информации. Например, программа «Сутяжник» у «Гаранта».

Но для профессионального сообщества важно, чтобы эти системы поиска были встроены в досье адвоката. И необходимый поиск осуществлялся в электронном досье адвоката.

Необходимой в настоящий момент является связь адвоката через личный кабинет и с нотариусом, например, для обеспечения доказательств. А также с экспертными подразделениями — для получения заключений специалиста.

Для прогноза действий процессуального противника и для принятия любого решения вообще нужна информация. Что, кто и как делал в аналогичных ситуациях? Кто владеет информацией и делает из нее правильные выводы — тот ближе к победе.

Для формирования и реализации позиции необходима постоянная связь с подзащитным, в том числе и находящимся в изоляторе временного содержания, путем видео-конференц-связи. И первый шаг на этом пути сделан в г. Москве. Это все звенья цепи цифровизации адвокатуры.

Итак, реализуя правовую позицию, адвокат должен использовать следующие процессуальные средства с использованием электронного досье и с применением соответствующих профессиональных коммуникативных навыков: своевременно и точно представлять доказательства, а главное — участвовать в их исследовании. Задавать необходимые вопросы лицам, участвующим в деле. Четко давать объяснения суду. Заявлять обоснованные ходатайства.

Аргументированно возражать против заявленных ходатайств.

Убедительно участвовать в судебных прениях. Все это не только юридическая деятельность и «профессиональная речевая деятельность адвоката», но и навык использования цифровых технологий.

Есть общие процессуальные правила для участия в прениях адвокатов в уголовном, гражданском, арбитражном и административных процессах. Они предусматривают три канона (ст. 292 УПК РФ, ст. 164 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации³, ст. 171 Кодекса административного судопроизводства Российской Федерации⁴):

1. Определенная четкая последовательность выступления. Последними выступают подсудимый и его защитник и ответчик и его представитель.

2. Определено содержание выступления. Участник прений сторон не вправе ссылаться на доказательства, которые не рассматривались в судебном заседании или признаны судом недопустимыми.

3. После произнесения речей всеми участниками судебных прений каждый из них может выступить еще один раз с репликой.

Итак, задача адвоката-защитника или представителя в судебных прениях — убедить суд, т.е. обосновать правовую позицию своего доверителя либо опровергнуть позицию процессуального оппонента. Это итог исследования доказательств в процессе глазами адвоката, произнесенный в соответствии с предусмотренными правилами процессуальной регламентации и с соблюдением этических требований. Например, в первой инстанции мы убеждаем суд удовлетворить иск или отказать в его удовлетворении. В уголовном процессе — вынести оправдательный приговор, переквалифицировать действия подзащитного или назначить более мягкое наказание. Так Г.М. Резник охарактеризовал задачу выступления адвоката, начиная одно из своих выступлений в прениях: «*Полагаю, что смогу быть полезен своему доверителю и, возможно, поспособствую*

³ Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24 июля 2002 г. № 95-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».

⁴ Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации от 8 марта 2015 г. № 21-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».

вынесению законного и обоснованного решения, если высвету суть спора и правильно расставлю акценты»⁵. Теперь мы попробуем разобраться, как высветить суть спора и как правильно расставить акценты.

Реализуя правовую позицию, на любой стадии адвокат отвечает себе на три вопроса: **что сказать, что не сказать и как сказать?**

Начнем с вопроса, как формируется речь? Первый этап — ощущения и восприятие, второй — представления и внимание, потом — память и воображение, только потом — мышление и речь⁶. Теперь переходим к вопросам: что сказать, что не сказать? А для этого запомним правило: «убеждают доказательства, взволновывают эмоции, а пленият личность». Попытаемся разобраться в механизмах действия этого правила. Для успеха важны все три его условия. Значит, во-первых, главное — это работа с доказательствами по делу, во-вторых — осуществление защиты или представительства с искренним желанием это сделать. Ну а пленить можно только отточенным профессионализмом и широчайшей образованностью.

Но остается вопрос: как сказать? Напомню основное правило, сформулированное еще замечательным учителем риторики в Риме Марком Фабием Квинтилианом: говорить так, чтобы вас «нельзя было не понять». П.С. Пороховщикова учили, что «слушатели должны понимать без усилий». Для этого мы должны вспомнить основные коммуникативные качества профессиональной речи: ясность, точность (предметная и понятийная), логичность. К ним, конечно, добавляются уместность, выразительность и образность речи. А.Ф. Кони советовал лекторам «говорить громко, ясно, отчетливо, немонотонно, по возможности просто»⁷. «Нас, однако, будут интересовать не все качества речи, а те качества речи, которые делают ее эффективной, единственной. Таких коммуникативных качеств четыре: правиль-

ность, ясность, уместность и красота»⁸. Еще имеется много условий успеха выступления в судебных прениях, но обязательным будет отсутствие речевых штампов, слов-паразитов, а также правильное произнесение речи и ее краткость. Отдельно о краткости. Запомните замечательное правило, сформулированное К.К. Арсеньевым: «ничего лишнего — этот девиз применим к судебному красноречию». Конечно, имеют значение интонации, и смысловые, и эмоциональные. Интонация вообще очень сложный комплекс характеристик, в него входят «мелодика, темп, ритм, интенсивность, тембр голоса, фразовое и логическое ударение»⁹. Психологи отмечают, что сначала доверяют интонации. Поэтому выбор правильной интонации — очень важный момент в освоении искусства судебного красноречия. Немалое значение имеет хорошая дикция. Необходимо умело пользоваться и паузами, особенно смысловыми. Отдельного упоминания заслуживают тропы и фигуры речи. Самым распространенным видом тропов является метафора, а самым сложным — ирония. Среди фигур речи отдельно выделю риторический вопрос. Хотя достаточно часто и эффективно используется гипофора — вопрос, обращенный выступающим к себе, с последующим ответом на него. «Умение задавать вопросы — необходимое требование для многих профессий»¹⁰, особенно для юристов. Ну и, наконец, речь должна быть выразительной.

Конечно, есть особенности и правила при формировании позиции и выступлений адвокатов не только в различных видах процессов, в зависимости от процессуальных ролей, на различных стадиях, а также при конфликте интересов, но и просто в групповых процессах.

Но есть общие правила подготовки к судебным прениям. Вспомним истоки. Марк Туллий Цицерон предлагал весь имеющийся материал разделить на три блока: 1) подтверждающий избранную позицию; 2) опровергающий избранную позицию;

⁵ Резник Г.М. Речь в защиту Сергея Пашина // Резник Г.М. С драйвом по жизни. В 2 т. Т. 1. М. : Граница, 2018. С. 228.

⁶ Зубра А.С. Ораторское искусство. Минск: Дикта, 2008. С. 56.

⁷ Кони А.Ф. Советы лекторам // Об ораторском искусстве : сб. ст. / сост. А.В. Толмачев ; ред. В.Беляков. М. : Госполитиздат, 1958. С. 121.

⁸ Хазагеров Г.Г., Корнилова Е.Е. Риторика для делового человека. М. : Флинта, 2001. С. 28.

⁹ Русская речевая культура : учебный словарь-справочник / сост. А.И. Дунев [и др.] ; под общ. ред. В.Д. Черняк. СПб., 2006. С. 41.

¹⁰ Садмен С., Брэдберн Н. Как правильно задавать вопросы : введение в проектирование массовых обследований. М., 2005.

3) обьюдоострый или оценочный. Поэтому мы говорим не просто о знании материалов дела, а о серьезном его анализе. После этого он определял следующую последовательность в подготовке, которая не потеряла своей актуальности:

1. Найти, что сказать. И прежде всего это зависит от реализуемой правовой позиции, от исследованных в суде доказательств. А также зависит от позиции и аргументации процессуального противника, так как надо прежде всего продумать систему контраргументации и последовательность опровержения.

2. Найти, как сказать.

3. Расположить найденное по порядку. Правила восприятия информации обязывают нас начинать с сильного довода, потом все остальные и заканчивать самым сильным доводом.

На этом этапе вы должны ответить себе на следующие вопросы: что я прошу? (этому должна быть подчинена вся речь), с чего я начинаю, что я доказываю, чем доказываю, что я опровергаю, чем я опровергаю, чем и как опровергнуть мою позицию, как расположить материал?

Существует несколько эффективных методов систематизации материала: это концентрический, хронологический и тезис-антитезис.

4. Запомнить речь, а в современных условиях написать ее для приобщения в судебном заседании. Например, по уголовному делу по вопросам, разрешаемым судом при постановлении приговора (п. 1–6 ст. 299 УПК РФ).

5. Подготовить ее к произнесению. Речь в прениях нужно произносить, а не читать. Зачитываемый текст не воспринимается. Для этого нужно написать тезисы. Запомнить их и их последовательность, а кроме этого уметь использовать методы привлечения внимания, такие как пауза, сравнение, пример, модуляции голоса. И не забывать, что в применении приемов чувство меры, как и во всем, обязательно. Есть выражение — «надо говорить не уху, а глазу». «В этой метафоре идеально выражена сущность разговорности, т.е. мы должны работать не со слухом, а с воображением слушающего»¹¹.

И конечно, продумать окончание речи. Речь логически должна быть завершена. Конец — всему делу венец. На этой стадии возможно краткое, очень краткое повторение, что доказано, что опровергнуто. Успешное выступление в прениях — сложная задача. Очень важно в процессе выступления задействовать мимику и голос как экспрессивные составляющие общения. «Мимические выражения несут более 70% информации, т.е. глаза, взгляд, лицо способны сказать больше, чем произнесенные слова»¹². Анализируя свое выступление или готовясь к прениям, необходимо помнить наиболее распространенные недостатки выступлений:

1. Несоблюдение этических требований.

Есть незыблемые этические правила участия в прениях: адвокат не должен сообщать суду заведомо недостоверные или ложные сведения; нельзя занимать по делу позицию, противоположную позиции доверителя, за исключением случаев самооговора; делать публичные заявления о доказанности вины доверителя; разглашать без согласия доверителя сведения, сообщенные им.

2. Неподготовленность к выступлению.

3. Отсутствие четкости и краткости в речи.

4. Отклонение от темы.

Недостатками выступлений по содержанию являются: незнание материалов дела; незнание законодательства и судебной практики; в обосновании позиции — противоречивость, непоследовательность, необоснованность; в опровержении позиции — игнорирование и искажение.

Очень много зависит от произношения. Самыми распространенными недостатками в произношении являются: чтение речи; монотонность изложения; отсутствие эмоциональности; театральность эмоций; нечеткость произношения; чрезмерно быстрый или медленный темп; ошибки грамматические, лексические, фонетические и слова-паразиты.

Напомню о цели выступления в прениях по любому делу — убедить суд в обоснованности позиции доверителя. Для этого речь защитника должна быть правильно и воспринята, и понята. Речь адвоката — это всегда диалог с процессуальным против-

¹¹ Петрова А.Н. Искусство речи. М.: Аспект Пресс, 2009. С. 8.

¹² Кузнецов И.Н. Риторика. Минск : Амалфея, 2000. С. 202.

ником. «Изначальное отнесение речи к монологической или диалогической речевой сфере может способствовать созданию системной классификации текстовых смыслов»¹³. Поэтому задача адвоката не только обосновать собственную позицию, но и ответить оппоненту, показать несостоительность позиции оппонента. Это необходимо учитывать. Есть наиболее эффективные способы логического построения убеждения — ссылаясь на авторитеты (plenумы Верховного Суда Российской Федерации, Конституционного Суда Российской Федерации, Европейского суда по правам человека, эксперты); «по сравнительным

преимуществам»¹⁴ представленных доказательств и общие — от причины к следствию; индукции; дедукции. Но помните: сказать не значит заставить услышать. Доказать не значит убедить. А значит, аргументы «должны быть убедительными, т.е. сильными, с которыми все соглашаются»¹⁵. Желаю адвокатскому сообществу в современных условиях цифровизации более эффективно изучать дела, формировать и реализовывать позицию и убедительно выступать в судебных прениях.

¹³ Риторика монолога / под ред. А.И. Варшавской. Санкт-Петербург : Химера, 2002. С. 221.

¹⁴ Морган Н. Ораторское искусство. М. : Вершина, 2005. С. 79.

¹⁵ Стернин И.А. Практическая риторика. М. : Академия, 2005. С. 152.

Литература

1. Володина С.И. Судебное красноречие : программа курса для стажеров адвокатов / С.И. Володина. Москва : Федеральная палата адвокатов, 2012. 111 с.
2. Зубра А.С. Ораторское искусство / А.С. Зубра. Минск : Дикта, 2008. 288 с.
3. Кони А.Ф. Советы лекторам / А.Ф. Кони // Об ораторском искусстве : сборник / составитель А.В. Толмачев ; редактор В. Беляков. Москва : Госполитиздат, 1958. 572 с.
4. Кузнецов И.Н. Риторика / И.Н. Кузнецов. Минск : Амалфея, 2000. 464 с.
5. Морган Н. Ораторское искусство / Н. Морган ; перевод с английского Н.Г. Владимирова, Я.А. Лев. Москва : Вершина, 2005. 238 с.
6. Петрова А.Н. Искусство речи / А.Н. Петрова. Москва : Аспект Пресс, 2009. 123 с.
7. Резник Г.М. Речь в защиту Сергея Пашина // Резник Г.М. С драйвом по жизни. В 2 томах. Т. 1. Воспоминания, речи, выступления. Москва : Граница, 2018. 399 с.
8. Риторика монолога / под редакцией А.И. Варшавской. Санкт-Петербург : Химера, 2002. 240 с.
9. Русская речевая культура : учебный словарь-справочник / составитель А.И. Дунев [и др.] ; под общей редакцией В.Д. Черняк. Санкт-Петербург : Азбука-классика, 2006. 218 с.
10. Садмен С. Как правильно задавать вопросы: введение в проектирование массовых обследований / С. Садмен, Н. Брэдберн ; перевод с английского А.А. Виницкой. Москва : Общественное мнение, 2005. 382 с.
11. Стернин И.А. Практическая риторика : учебное пособие для студентов вузов / И.А. Стернин. 2-е изд., испр. и доп. Москва : Академия, 2005. 268 с.
12. Хазагеров Г.Г., Корнилова Е.Е. Риторика для делового человека : учебно-методическое пособие / Г.Г. Хазагеров, Е.Е. Корнилова. 2-е изд. Москва : Флинта, 2003. 133 с.

Уважаемые авторы!

Обращаем ваше внимание на следующие пункты:

- Нельзя предоставлять в журнал рукопись, которая была отправлена в другой журнал и находится на рассмотрении, а также статью, уже опубликованную в другом журнале.
- Соавторами статьи должны быть указаны все лица, внесшие существенный вклад в проведение исследования. Среди соавторов недопустимо указывать лиц, не участвовавших в исследовании.
- Если вы обнаружили существенные ошибки или неточности в статье на этапе ее рассмотрения или после ее опубликования, необходимо как можно скорее уведомить об этом редакцию журнала.