

ТЕОРИЯ ДЕЛА В СУДЕБНОМ ПРОЦЕССЕ: скелет вашего выступления

занятие 1.2.

ЧТО БЫЛО НА ПРОШЛОЙ ВСТРЕЧИ

Что включает в себя теория дела

ТЕОРИЯ ДЕЛА

=

ФАКТЫ + ВЫВОДЫ ИЗ ФАКТОВ + ЭМОЦИИ

Теория дела -краткое, логически связанное объяснение того, что произошло с точки зрения закона основанное на совокупности фактов.

Завершает предложение: «**Мы выиграем, потому что...**»

Теория дела соединяет мир фактов и мир права ^(1/3)

Голый факт

Подзащитный ударил
человека ножом. Человек
умер

Голое право

Статья 37 УК РФ - необходимая
оборона.

По отдельности они бесполезны:

- Факт без права - просто страшная история про удар ножом.
- Право без факта - абстрактная норма неизвестно про что.

Теория дела соединяет мир фактов и мир права ^(2/3)

Теория дела их объединяет:

«Подзащитный действовал в состоянии необходимой обороны (ст. 37 УК), потому что нападавший первым бросился на него с ножом, подзащитный был в углу и не мог отступить, а удар стал единственным способом спасти свою жизнь».

Теория дела соединяет мир фактов и мир права ^(3/3)

Суть объединения:

Голый факт отвечает на вопрос «что произошло?».

Голое право - на вопрос «какая норма существует?».

Теория дела отвечает на вопрос «почему эта норма применяется именно к этому факту?».

Теория - это мост между фактом и правом. Без моста они существуют на разных берегах.

Формула теории дела

В гражданском процессе:

Юридический вывод в пользу доверителя

=

Конкретные факты + Применимая норма права

В уголовном процессе:

Юридический вывод в пользу доверителя

=

Конкретные факты + Применимая норма права + Интерес доверителя

Визуальное резюме - Логика построения защиты

ФАКТЫ (что не оспариваем)



ТЕОРИЯ (почему мы правы, несмотря на эти факты)



СТРАТЕГИЯ (как мы это докажем)



ТАКТИКА:

- Ходатайства
- Вопросы свидетелям
- Экспертизы
- Речь в прениях

Принцип: Каждое действие адвоката - это кирпичик в здании теории. Если действие не укрепляет теорию, оно её разрушает. Лишних действий в суде не бывает: любое либо работает на вас, либо против вас.

Теория дела: от юридической формулы к жизненному опыту ^(1/3)

Юридическая формулировка (сухо):

«Действия подзащитного подпадают под признаки необходимой обороны, предусмотренной ст. 37 УК РФ».

Та же теория через жизненный опыт (убедительно):

«Представьте: вы стоите в углу, спиной к стене. Перед вами человек с ножом. Он кричит, что убьёт. Выхода нет. Дверь за его спиной. Что бы вы сделали?»

Теория дела: от юридической формулы к жизненному опыту ^(2/3)

Юридический язык

Апеллирует к логике

Судья анализирует

Требует усилий для
понимания

Запоминается с трудом

Язык жизненного опыта

Апеллирует к памяти и чувствам

Судья узнаёт себя

Понятно мгновенно

Запоминается образом

Теория дела: от юридической формулы к жизненному опыту ^(3/3)

Главная мысль:

Судья должен не просто понять вашу теорию. Он должен почувствовать: «Я бы на его месте поступил так же». Это и есть сила жизненного опыта.

Как рождается первый набросок теории: пример

Ситуация: Первая встреча с доверителем. Он говорит:

«Если бы они сказали мне правду, я бы никогда не вложил деньги».

Что слышит адвокат: Не просто жалобу. А зародыш теории.

Первый набросок теории (в общих чертах):

«Мы выиграем, потому что доверителя ввели в заблуждение. Ему не сообщили информацию, которая повлияла бы на его решение. Сделка была бы невозможна, знай он правду».

Как рождается первый набросок теории: пример

Что даёт этот набросок:

Без теории

«Куча документов и обид»

Неясно, какие факты важны

Непонятно, кого допрашивать

С наброском теории

Понятно, что искать: что именно скрыли, когда и как

Ясно: важны факты сокрытия информации

Ясно: тех, кто знал правду и молчал

Как рождается первый набросок теории: пример

Главная мысль:

Одна фраза доверителя становится фильтром. Через неё вы смотрите на всё дело. Факты перестают быть хаосом и начинают выстраиваться в систему.

Теория дела строится на законе и судебной практике

Как знание закона формирует теорию: пример

Дело: Директора школы обвиняют в мошенничестве при закупке оборудования. Якобы оборудование поставлено, но по завышенной цене, разница - в карман директору.

Теория дела строится на законе и судебной практике

Шаг 1. Смотрим закон (ст. 159 УК РФ) - три элемента состава:

Элемент

Что нужно доказать обвинению

Завладение имуществом

Директор получил деньги

Обман

Директор ввёл кого-то в заблуждение

Ущерб

Причинён реальный ущерб

Теория дела строится на законе и судебной практике

Шаг 2. Смотрим специальную инструкцию - должностной регламент директора школы:

«Директор не обязан лично проверять рыночные цены. Этим занимается контрактная служба».

Теория дела строится на законе и судебной практике

Шаг 3. Рождается теория, основанная на законе и регламенте:

«Мы выиграем, потому что обвинение не докажет обман. Директор не вводил никого в заблуждение - он утвердил закупку, которую подготовила контрактная служба. Проверка цен - не его обязанность. Нет обмана - нет мошенничества».

Теория дела строится на законе и судебной практике

Что дало знание закона заранее:

Без закона

Спор: «Он не вор!»

Поиск любых аргументов

Защита распыляется

С законом

Чёткая цель: доказать отсутствие обмана

Работа только по одному элементу состава

Защита сфокусирована

Теория дела строится на законе и судебной практике*

Главная мысль:

Закон - не просто фон для теории. Это каркас, на котором она строится.

Как выбрать теорию, когда их несколько - алгоритм
6 шагов:

1. Выписать все потенциальные теории
2. Проверить на совместимость с железными фактами
3. Оценить, что нужно доказать для каждой
4. Проверить наличие/доступность доказательств
5. Оценить по трём критериям
6. Выбрать одну с максимальным баллом

Три критерия оценки теории

Критерий	Что оцениваем	Вес
Логическая сила	Насколько убедительно объясняет все факты	Высокий
Доказательственная база	Наличие/доступность подтверждающих фактов	Высокий
Эмоциональная приемлемость	Как воспримет суд	Средний
Шкала: 1 (плохо) — 5 (отлично)		

Отказ от теории: проблема невозвратных затрат

«Ошибка невозвратных затрат» - продолжение вложений в проигрышное дело из-за уже потраченных ресурсов.

Проявления:

- «Я уже подал столько ходатайств»
- «Я уже убедил доверителя»
- «Я уже настроил себя на эту теорию»

Прошлые вложения не должны мешать принять правильное решение.

Почему трудно отказаться от теории

Причина	Суть
Эмоциональная привязанность	Теория стала «родной»
Страх признать ошибку	К а ж е т с я п р и з н а н и е м некомпетентности
Потерянное время	Жалко потраченных месяцев
Обязательства перед доверителем	«Я же обещал»
Эффект убеждения себя	Чем больше говоришь - тем больше веришь

Пример: как адвокат успешно отказался от теории

Дело о ДТП

Исходная теория: «Водитель не превышал скорость, экспертиза неверна».

Что сделал адвокат: Он потратил месяц на оспаривание экспертизы. Безуспешно.

Признак проблемы: Судья отклонил все три ходатайства о назначении повторной экспертизы.

Что сделал адвокат (правильно): Он признал, что теория не работает. Сказал себе: «Экспертиза железная. Превышение было. Нужно строить защиту на другом».

Новая теория: «Да, превышение было. Но оно не является причиной ДТП. Пешеход выбежал на дорогу внезапно, даже при разрешённой скорости водитель не успел бы затормозить».

Результат: Суд смягчил наказание. Адвокат не выиграл полностью, но избежал реального срока.

Что он сказал клиенту: «Наша первоначальная версия не прошла. Но у меня есть новая стратегия. Она лучше».

Признаки: пора менять теорию

- Новый железный факт, который теория не объясняет
- Ключевые доказательства оказались недопустимыми
- Судья явно не верит (скептические вопросы)
- Доверитель путается в показаниях
- Вы тратите больше времени на защиту теории, чем на её развитие

Алгоритм отказа от теории

1. **Признать перед собой:** теория не работает
2. **Отделить личное от профессионального:** теория - инструмент, а не вы сами
3. **Посмотреть на дело заново:** как в первый раз
4. **Сформулировать новую теорию с чистого листа**
5. **Проверить на железные факты**
6. **Сообщить доверителю** (если смена существенна)
7. **Перестроить стратегию**
8. **Не оглядываться назад**

Как сообщить доверителю о смене теории

Правильно:

«Мы провели дополнительный анализ. Появились новые факты. Первоначальная версия требует корректировки. Предлагаю новую стратегию - у неё больше шансов. Вот почему...»

Неправильно:

«Я ошибся, простите».

Психологические техники для отказа от теории

Техника

Как работает

Правило «свежего взгляда»

Представить, что дело передали другому адвокату

Тест на «рекомендацию коллеге»

Что бы вы посоветовали лучшему другу?

Правило 24 часов

Взять паузу, вернуться с утра

«Сжигание мостов»

Записать: «Старая теория мертва. Я не возвращаюсь»

Чек-лист: готовность к отказу от теории

- Я признаю, что текущая теория не объясняет все факты? ☐
- Я готов рассмотреть альтернативы без предубеждения? ☐
- Я могу представить дело новому адвокату и спросить его мнение? ☐
- Я готов сказать клиенту об изменениях? ☐
- Я понимаю, что потраченное время не вернуть, и не жалею? ☐
- Я знаю, какая теория придёт на смену? ☐

Главная мысль

Сменить теорию — не значит признать поражение. Это значит быть достаточно умным, чтобы понять: факты сильнее желания быть правым.

Доверителю нужна победа, а не ваше эго.

Теория должна быть конкретной

Плохо (абстрактно):

«Подзащитный не виноват»

«Обвинение не доказало»

«Это была самооборона»

Хорошо (конкретно):

«Его не было на месте - он был в баре, вот билеты и показания»

«Свидетель не мог видеть лицо - темно, 50 метров, без очков»

«Нападающий с ножом, подзащитный в углу, выхода не было»

Как неопределённость убивает работу

Исследование доказательств бессистемно

Время тратится на неважное

Суд не понимает версию

Вопросы свидетелям «обо всём понемногу»

Суд не слушает то, что не понимает.

Пример 1. Неопределённая теория

Ситуация. Дело о краже. Адвокат говорит в первом слове (ч. 2 ст. 273 УПК РФ отношение к обвинению):

«Мой подзащитный невиновен. У обвинения нет доказательств. Свидетели путаются. Экспертиза сомнительна. Мы докажем, что он не совершал этого преступления».

Что не так:

Непонятно, КАК он невиновен (алиби? ошибка свидетеля? подлог?)

Непонятно, какие факты будут доказывать невиновность

Судья не знает, на что обращать внимание

Что происходит дальше:

Адвокат задаёт свидетелям вопросы обо всём подряд - «на всякий случай»

Он тратит время на опровержение каждого свидетеля, даже тех, чьи показания не важны

В заключительной речи он повторяет: «Ну вот видите, доказательств нет»

Результат: Судья и присяжные не понимают, почему они должны оправдать. У них нет альтернативной версии. Обвинительный приговор.

Пример 2. Конкретная теория

Та же ситуация. Дело о краже. Адвокат сначала формулирует конкретную теорию:

«Мой подзащитный не совершал кражи, потому что в момент преступления он был в другом месте - в баре с друзьями. Вот чек из бара, вот показания бармена, вот показания трёх друзей. Он физически не мог быть на месте преступления».

Что теперь понятно суду:

Версия защиты: алиби

Главный факт: подзащитный был в баре

Что нужно доказать: что он действительно был там в это время

Что делает адвокат:

Он ищет только те доказательства, которые подтверждают алиби

Он задаёт свидетелям вопросы только об этом: «Вы видели его в баре? Во сколько? Как долго?»

Он не тратит время на опровержение каждого свидетеля обвинения — только на тех, кто противоречит алиби

Результат: Судья понимают версию. У них есть альтернатива. Если они поверят в алиби - они обязаны оправдать. Появляется шанс.

Чек-лист конкретности теории

Могу сформулировать теорию в одном предложении? ☐

В предложении есть конкретные факты? ☐

Знаю, какие доказательства искать? ☐

Судья поймёт, что именно я доказываю? ☐

Если «НЕТ» — теория недостаточно конкретна. Вернитесь к формулировке.

Алгоритм: от общей теории к конкретной

1. Начните с общей формулировки: «Мы выигрываем, потому что...»
2. Задавайте вопрос «Почему?» — пока не упрётесь в конкретные факты
3. Замените общие слова на конкретные факты
4. Проверьте наличие доказательств на каждый факт
5. Сформулируйте теорию в одном предложении
6. Проверьте по чек-листу

Замена общих слов на конкретные факты

Общее слово	Конкретный факт
«В другом месте»	Бар «Уголок», ул. Ленина, 15
«С друзьями»	Иванов И.И., Петров П.П.
«Темно»	С о л н ц е з а ш л о в 2 1 : 1 5 , освещение отсутствует
«Не мог видеть»	Расстояние 50 м, свидетель без очков
«Нож»	Кухонный нож, лезвие 15 см, изъят с места

Формулируйте теорию простыми словами

Юридический язык скрывает эмоции.

Вместо этого...

«Нарушение контракта»

«Самооборона»

«Использовал в нарушении инструкции»

Говорите...

«Мы сделали всё, что могли»

«Он сам во всём виноват»

«Ему не следовало использовать товар таким образом»

Пример: два дела об ответственности за качество продукции

Юридически оба дела одинаковые. Но эмоционально они совершенно разные

	Дело №1	Дело №2
Суть	Неисправность продукта при странном стечении обстоятельств	Неразумное использование продукта потребителем
Доминирующая эмоция	Печаль, ощущение нереальности - как такое вообще могло произойти	Та же печаль, но плюс: «он сам навлёк это на себя»
Вывод: юридическая формулировка («дело об ответственности за качество продукции») не даёт вам никакой информации об эмоциональной окраске. А без этого вы не сможете правильно выстроить защиту.		

Доминирующая эмоция дела

Один юридический термин — разные эмоции.

Два дела о самообороне:

Жертва — безобидный человек → сочувствие, скорбь

Жертва — хулиган-provокатор → отвращение, понимание
подзащитного

Смотрите глубже юридического названия.

Пример. Один юридический термин - разные эмоции

Возьмём самооборону. Юридически - одно и то же. Но в зависимости от действий предполагаемой жертвы эмоции могут быть совершенно разными:

Если жертва...	Суд может испытывать...
Была безобидным человеком, который случайно спровоцировал конфликт	Сочувствие, скорбь, утрату
Была хулиганом, который подстрекал, оскорблял и провоцировал	Отвращение, понимание действий подзащитного

Адвокат должен смотреть глубже, чем на юридическое название защиты. Только тогда он поймёт доминирующую эмоцию.

Работа с эмоцией: алгоритм

1. Посмотрите на дело со стороны (как в новостях)
2. Определите доминирующую эмоцию
3. Проверьте соответствие фактов этой эмоции
4. Постройте стратегию вокруг эмоции

Не боритесь с эмоцией — включите её в теорию.

Четыре требования к хорошей теории дела

№	Требование	Суть
1	Логичность	Вывод следует из фактов без разрывов
2	Юридическая обоснованность	Опора на конкретную норму закона
3	Объяснение всех фактов	Даже неудобные — объясняем, а не игнорируем
4	Простота	Понятна за 30 секунд

Ошибки при формулировании теории

Ошибка	Почему плохо
Слишком сложно	Суд запутается
Слишком абстрактно	Нет связи с фактами и законом
Отрицает очевидное	Потеря доверия ко всей позиции
Апеллирует только к эмоциям	«Хорошие люди тоже совершают преступления»

Алгоритм разработки теории дела (9 шагов)

1. Сформулируйте юридическую проблему
2. Выпишите неизменяемые факты
3. Найдите «точку входа» для защиты
4. Почувствуйте доминирующую эмоцию
5. Определите, какие факты можно изменить
6. Напишите черновик по формуле
7. Проверьте на неудобные факты
8. Сократите до 1-2 предложений
9. Проверьте по чек-листу из 4 требований

Формула черновика теории

«Мы выигрываем, потому что [факт А + факт Б] влекут за собой [юридическое последствие В] на основании [статья закона Г]».

Итоговое резюме

Теория дела — главный аргумент, сжатый до 1-2 фраз.

Это ответ на вопрос судьи в совещательной комнате:

«Почему мы должны принять решение в пользу этого человека?»

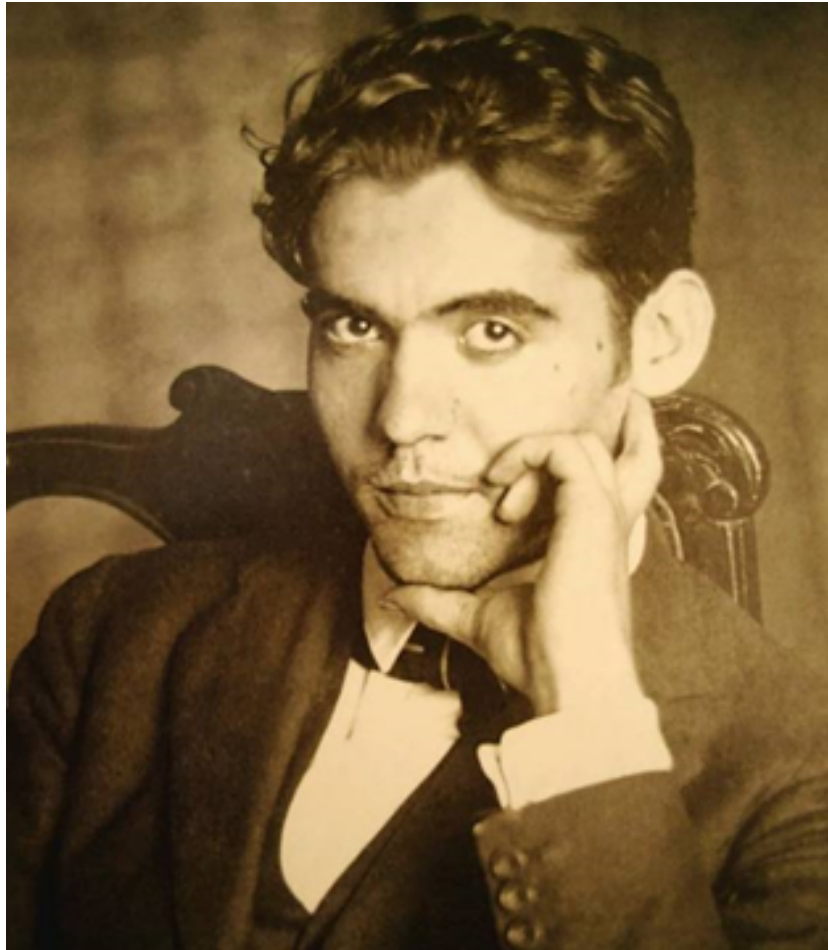
Без теории дела — беспорядочный набор фактов и эмоций.

С теорией — оружие.

Финальный чек-лист

Шаг	Что делать
1	Откажитесь от юридических формулировок в пользу простого, человеческого языка
2	Спросите себя: «Какая эмоция возникает из этих фактов?»
3	Не боритесь с эмоцией - даже если она неудобна. Включите её в свою теорию
4	Помните: один юридический термин может скрывать совершенно разные эмоциональные сценарии
5	Во вступительном слове вызывайте эмоцию через отбор и акцентирование фактов, а не через наигранный тон

ПОМНИТЕ и НЕ СДАВАЙТЕСЬ



Учти и помни, что лягушка
строго критикует бредовый
полет ласточки.

*Федерико Гарсиа
Лорка:*

*испанский поэт
и драматург*

Буддийская мудрость



Тот, кто винит других, только начинает свой путь.

Тот, кто винит себя, уже прошёл половину дороги.

А тот, кто не винит никого - достиг её конца.

МЫ С ВАМИ ФОРМИРУЕМ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНУЮ и СУДЕБНУЮ ПРАКТИКУ

МКА «АЛЕКСАНДР СИМОНОВ и партнёры»

Москва,

Большой Саввинский переулок 9 стр. 2,

этаж 5, офис 33

Tel: +7 (903) 798 77 88

www.advocatsimonov@yandex.ru

t.me/AlexanderSimonovTaxLawyer

<https://simonovpartners.ru/>



Адвокат
член Палаты Налоговых Консультантов