

Дата поступления рукописи в редакцию: 04.05.2025 г.
Дата принятия рукописи в печать: 07.05.2025 г.

DOI: 10.24412/3034-2422-2025-2-30-35

ЕРМОЛЕНКО Станислав Александрович,
учащийся Белгородского государственного
национального исследовательского университета (НИИ «Бел ГУ»),
по специальности 40.01.01 адвокат по гражданским и уголовным делам,
кафедра теории и истории государства и права,
e-mail: stanislav.ermol@yandex.ru

ТУРАНИН Владислав Юрьевич,
доцент юридических наук, профессор,
e-mail: mail@law-books.ru

МЕТОДОЛОГИЯ ПОДГОТОВКИ, СТРУКТУРИРОВАНИЕ И ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ ЗАЩИТИТЕЛЬНОЙ РЕЧИ АДВОКАТА: ПРАКТИЧЕСКИЕ НАВЫКИ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена методологии подготовки защитительной речи адвоката, а также ключевым элементам, определяющим её эффективность. Рассматриваются практические навыки, необходимые для успешного выступления в суде, включая структурирование аргументации, выбор стиля изложения и методы убеждения аудитории.

Особое внимание уделено основополагающим аспектам, таким как ясность и логичность изложения, эмоциональная составляющая и работа с доказательствами. Статья будет полезна практикующим адвокатам, студентам юридических специальностей и всем, кто интересуется вопросами судебного красноречия и риторики.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: методология подготовки, структура речи, элементы защитительной речи, адвокатская деятельность, судебное выступление, практическая подготовка, навыки оратора, убеждение, аргументация, доказательства, риторика, правовая защита, судебная практика.

ERMOLENKO Stanislav Alexandrovich,
student of the Belgorod State National Research University
(Research Institute "Bel GU"), specializing in 40.01.01 lawyer in civil
and criminal cases, Department of Theory and History of State and Law

TURANIN Vladislav Yuryevich,
Associate Professor of Law, Professor

METHODOLOGY OF PREPARATION, STRUCTURING AND FUNDAMENTAL ELEMENTS OF DEFENSE SPEECH OF A LAWYER: PRACTICAL SKILLS FOR EFFECTIVE SPEECH

ANNOTATION. The article is devoted to the methodology of preparing a lawyer's defense speech, as well as the key elements determining its effectiveness. Practical skills necessary for a successful court appearance are considered, including structuring arguments, choosing a presentation style, and methods of persuading the audience.

Special attention is paid to fundamental aspects such as clarity and logic of presentation, emotional component and work with evidence. The article will be useful for practicing lawyers, law students, and anyone interested in judicial eloquence and rhetoric.

KEY WORDS: methodology of preparation, structure of speech, elements of defensive speech, advocacy, judicial performance, practical training, public speaking skills, persuasion, argumentation, evidence, rhetoric, legal defense, judicial practice.

Право на защиту — это важнейшая гарантия для каждого обвиняемого в суде. Адвокат в этом процессе становится ключевой фигурой, обеспечивающей соблюдение прав клиента и защиту его интересов. Судебная речь принципиально отличается от обычного общения, поскольку судьи — опытные профессионалы, каждый день рассматривающие множество дел, иногда до 50 за одно заседание. Поэтому необходима чёткая структура изложения, суть и главный посыл, которые судьи ждут. Лишние детали могут затеряться в шуме, поэтому краткость и точность становятся важнейшими требованиями.

Адвокат должен тщательно готовиться к выступлению, ведь каждое слово имеет значение. Судья может задавать вопросы для прояснения отдельных моментов, поэтому защитник должен быть готов к диалогу. Стиль подачи тоже играет немалую роль; необходимо уметь упрощать сложные вопросы и выделять главное, сохраняя суть излагаемого материала.

Судебное выступление — это не просто набор произнесённых фраз. Оно должно быть тщательно продуманным, запоминающимся и убедительным, чтобы доводы адвоката не только звучали, но и запоминались судьёй при принятии решения. Как в любом виде спорта, для достижения успеха важны постоянная практика, методичность и анализ факторов, влияющих на итоговый результат. Ключевыми аспектами судебной речи являются аргументация и риторика: чётко сформулированная позиция, подкреплённая фактами и доказательствами, позволяет убедительно донести свою точку зрения, а использование риторических приёмов придаёт выразительность и делает выступление более запоминающимся.

Кроме того, умение слушать и взаимодействовать с участниками судебного процесса играет ключевую роль. Понимание контекста — особенностей дела, личности судей и оппонентов — позволяет адаптировать своё выступление к конкретной ситуации, что крайне важно для создания актуального и соответствующего контекста.

Таким образом, навыки судебной речи и особенности выступления взаимосвязаны и образуют прочный фундамент успешного судебного процесса. Элементы, такие как фокусировка на слушателе, готовность к процессу, простота и ясность изложения, контроль времени и использование визуальных материалов, существенно повышают общую эффективность выступления.

Фокус

Основная цель в процессе — быть услышанным судьёй. Отсюда и важное правило: фокус на судье. Всегда. Фокус — это не только взгляд, направленный на судью, но и зрительный контакт, диалог или обращение непосредственно к судье, подача материала в наиболее удобном виде.

Враг любого юриста в процессе — эго. Многие стремятся говорить красиво и сложно, чтобы повысить свою значимость. При таком поведении автоматически происходит смена внимания на себя и речь уже не направлена на внимание суда. Необходимо учиться оставлять эго в стороне и заниматься донесением до суда доводов по делу. Находясь в процессе, юрист должен меньше всего думать о себе самом.

Ошибка, которую совершают не только начинающие, но и опытные юристы: начать соревноваться со своим оппонентом и стараться его переиграть. Поведение, когда одна сторона реагирует на другую и копирует, например, её агрессивное поведение, несёт в себе следующее послание: «Я был готов на определенном уровне, но доводы другой стороны сильнее, а моя позиция слабая».

Стороны, начавшие спорить друг с другом еще в коридоре, общаются на уровне людей, знающих детали дела и историю спора. И в зале суда естественным образом упускаются детали, которые известны сторонам, но не известны суду. Спорщики неосознанно презюмируют, что суд должен знать их дело так же, как и они. В результате суд окажется выключенным из поля диалога: ему попросту не будет ясно, о чем идет речь.

Часто бывает так, что противоположная сторона перебивает, вставляет реплики. Важно понимать: сам факт реплик говорит о том, что вы коснулись чего-то важного и оппонент, возможно, чувствует слабость. Это хороший сигнал. Продолжайте спокойно вести повествование. Начать отвечать в той же манере — эмоциональная западня. Не нужно реагировать на такое поведение, а, после очередного выпада, спокойно спросить суд: «Я могу продолжать?». Выдерживая свою линию, вы создадите контраст с поведением другой стороны, что повысит доверие к вам.

Некоторые юристы не мешают своему оппоненту разозлить судью и сделать их работу за них. Противная сторона своим поведением рушит свою позицию сама, и нужно просто дать ей это сделать. Поэтому, как ни странно, в ряде ситуа-

ций лучше молчать. Это требует большой выдержки, контроля и опыта, но «дорогу осилит идущий».

Остановимся на судебных разбирательствах. Главная задача адвоката — завоевать внимание судьи. Здесь важен не только зрительный контакт, но и четкая подача аргументов. Порой юристы рискуют потерять интерес суда за счет излишнего акцента на себе или использования сложной терминологии. Основное внимание следует уделить ясной и понятной передаче аргументов, а не конкурирующему соперничеству с оппонентом. Реакция на каждое слово противника может отвлечь от сути дела.

Обсуждая детали, известные лишь профессионалам, некоторые забывают, что суду необходимо объяснение. В такие моменты важно сохранять спокойствие и продолжать свою речь. Если оппонент пытается перебить, не стоит терять контроль — уверенно спросите судью: «Могу продолжить?» Это подчеркнет вашу решимость. Иногда лучше оставить противника без комментариев, позволить ему ошибаться, ведь тишина может оказаться более убедительной. Таким образом, успешное выступление в суде требует не только глубоких знаний, но и умения удерживать внимание слушателей и избегать провокаций.

Подготовка к судебному процессу — это ключевой этап, требующий глубокого анализа и стратегического подхода. Начните с тщательной сборки всех необходимых документов и изучения материалов дела. Это поможет выявить как сильные, так и слабые стороны вашей позиции. Затем проанализируйте аргументы, которые вы собираетесь озвучить в суде, и контраргументы, которые могут быть выдвинуты противником. Кроме того, ознакомьтесь с судебной практикой, относящейся к вашему делу.

Изучив собранные материалы, продумайте, как будете взаимодействовать с судом и противной стороной. Четкое представление своих доводов и способность их обосновывать — важные условия для успешной защиты. Не забудьте подготовить наглядные материалы, которые помогут наглядно донести вашу позицию. Эмоции во время процесса — явление естественное, однако контроль над ними крайне важен; уверенность, спокойствие и собранность помогут достичь нужного результата.

Подготовка к процессу включает не только работу с документами, но и умение вести себя в суде. Заранее определите свою тактику, чтобы избежать неловких ситуаций. Будьте готовы к неожиданным вопросам и помните о своих правах: это позволит вам уверенно защищать соб-

ственные интересы в суде. Знание всех деталей дела — важный аспект успешного выступления; убедитесь, что вы знакомы с каждым документом, номером страниц и конкретными пунктами.

Судье важно видеть, что стороны осознают суть дела и могут аргументированно отстаивать свои позиции. Профессионализм и уважение к суду — важные качества для участников процесса, поскольку успех зависит от силы ваших аргументов и качества доказательств. Имейте в виду, что судья ценит честность: хотя не стоит раскрывать все карты, открытость о ваших сильных и слабых сторонах создает доверительную атмосферу.

Я применяю особую методику подготовки, позволяющую сосредоточиться на ключевых аргументах и сэкономить время; у нас разработаны чек-листы, которые помогают избежать ненужной паники и уверенно довести дело до конца.

В западных правовых системах существует термин «legalease», обозначающий чрезмерное использование юридического жаргона и сложных терминов. Юристы обучаются донести информацию до клиента понятно и грамотно, поскольку важно, чтобы восприятие слушателя совпадало с намерениями говорящего. Это особенно актуально в судебной практике: использование формальных названий законов, например, таких как «Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 N 208-ФЗ», следует избегать; предпочтительнее употреблять выражение «закон об акционерных обществах». Числовые данные и мелкие детали в устной речи затрудняют восприятие, поэтому стоит стремиться к лаконичности и доступности.

Некоторые юристы советуют начинать выступление с самого сильного аргумента, другие — завершать его, но общепринятое правило заключается в том, что, не зная аудитории, важно с самого начала представить один весомый довод, затем привести несколько менее значительных, а в конце вновь подчеркнуть сильные позиции. Умение управлять временем — ключевая способность, позволяющая организовать личную и профессиональную жизнь, чтобы выполнять повседневные задачи и оставлять место для саморазвития, отдыха и общения с близкими.

Стоит начать с оценки текущего использования времени, так как часто ясность отсутствует из-за траты большого количества часов на незначительные дела. Ведение ежедневника и планирование задач позволит структурировать время, избегая затмения важных дел рутинными заботами. Установите приоритеты, разграничивая задачи на важные и срочные, чтобы избежать

паники при приближении сроков. Следуйте принципу «80/20»: 20% усилий приносят 80% результатов, сосредоточьтесь на действительно значимых делах, не забывая о важности перерывов для повышения производительности и восстановления сил.

Каждый момент необходимо использовать с толком: чем выше уровень разбирательства, тем меньше времени отводится на выступление, поэтому основные моменты должны быть изложены кратко и ясно. В процессе подготовки рекомендуем использовать секундомер, чтобы выработать чувство ритма.

Судья должен услышать лишь самые значимые доводы, а не полное изложение всех возможных аргументов. Основная задача выступления — не просто зафиксировать все свои мысли в десятиминутном формате, а убедить суд в своей правоте, представив и обосновав ключевые позиции.

Подстройка – ключевой аспект общения, который позволяет адаптировать собственную манеру, темп, интонацию и язык тела в зависимости от собеседника. Этот подход способствует формированию доверительных отношений, облегчает взаимодействие и содействует взаимопониманию. Общение имеет свой ритм, напоминающую настройку музыкального инструмента: если собеседник ведёт разговор медленно и обстоятельно, поддержание того же темпа создаёт гармонию и углубляет контакт, укрепляя доверие.

Навыки подстройки полезны не только на переговорах или собеседованиях, но и в личных отношениях. Эмоциональное восприятие собеседника, понимание его намерений и потребностей позволяют создать атмосферу, способствующую эффективному взаимодействию. Однако важно сохранять баланс: чрезмерная подстройка может вызвать недоверие, а полное отсутствие адаптации создаёт ощущение отчуждённости. Поэтому осознанный подход к подстройке, основанный на искреннем желании наладить связь, оказывается наиболее продуктивным.

Работа над пониманием личности судьи — также важный элемент подготовки материалов, поскольку для аргументированного донесения своей точки зрения необходимо учитывать особенности каждого конкретного судьи. Опытные юристы применяют различные типологии для анализа судей, помня при этом, что универсальных критериев не существует.

Значение имеет не только профессиональный путь (например, участие в военной службе или работа в налоговых органах), но и личные взгляды, включая религиозные убеждения, которые могут оказывать влияние на интерпретацию дела. При этом стиль работы судьи тоже имеет

свое значение: некоторые воспринимают проект решения как самостоятельный документ, тогда как другие анализируют дело через призму принципов справедливости и гуманности. Важно также выяснить, будет ли судья строго опираться на нормы права или сделает акцент на сути конкретного дела, что может существенно изменить исход рассмотрения.

Практическая типология судей охватывает широкий спектр факторов, включая пол, опыт работы (например, в научной сфере или на государственной службе) и предпочтения в методах ведения дел. Некоторые судьи склонны к формализму и чётким регламентам, тогда как другие ориентируются на обобщённые принципы справедливости и гуманизма. Эти особенности могут значительно повлиять на их поведение: одни вмешиваются в процесс, а другие предпочитают внимательное изучение аргументов сторон, акцентируя внимание на их доводах.

Кроме анализа индивидуальных типов судей, важно учитывать ситуативные аспекты. Например, судья может прервать речь, задать вопрос или указать на необходимость переключения на следующий пункт. В такие моменты критически важно понимать, какие именно мысли хочет высказать судья, а также на каком уровне он оценивает представленную позицию. Порой судья может выразить согласие или несогласие, что также имеет значение в дальнейшей стратегии ведения дела.

Часто судьи стремятся взять на себя контроль над процессом, принимая решения вместо сторон. В таких ситуациях не следует мешать им, а лучше адаптироваться к их стилю работы, позволяя осуществлять свои функции в соответствии с внутренними убеждениями, что создаёт более гармоничную атмосферу для судебного разбирательства.

Визуализация — это процесс, в ходе которого мы одеваем образы прошлые события, идеи или чувства, что находит активное применение в таких сферах, как искусство и наука. Визуальные элементы способны упростить восприятие абстрактных понятий, делая их более доступными за счёт привязки к реальному опыту.

Искусство визуализации помогает погрузиться в содержание материала, обеспечивая его глубокое понимание. Например, живописец передаёт эмоции и замыслы через гармонию цвета и формы, а в научной среде графические представления данных упрощают сложную информацию, делая её наглядной.

В образовательном процессе визуальные инструменты, такие как концептуальные карты и схемы, способствуют лучшему усвоению материала, поскольку визуальная информация воспри-

нимается быстрее, чем текстовая, превращая идеи в яркие образы, что расширяет возможности как обучения, так и творческого самовыражения.

Кроме того, в судебной практике важнейшую роль играет способность адвоката донести до судьи суть ключевых документов, ведь большинство людей воспринимают информацию, прежде всего, визуально. Для привлечения внимания судьи необходимо выделить важные моменты из контракта или заявления, а эмоциональные акценты могут оказаться полезными, однако лучше предоставить судье возможность ознакомиться с документами напрямую, указав на нужные фрагменты.

Когда судья приступает к чтению, это уже половина успеха. Если материал сложен, визуальные элементы становятся особенно актуальными: например, схема корпоративной структуры выглядит гораздо понятнее, чем устное объяснение. Не стоит забывать, что просто говорить недостаточно; для удержания внимания аудитории следует использовать яркие примеры и сравнения, как, например: «Истец отвечал за сохранность материалов, но они всё время находились на улице под дождём и снегом», что создаёт у судьи чёткое представление о ваших доводах.

Что касается устной речи, то это не просто средство общения, а важнейший инструмент передачи информации. Мы зачастую, не осознавая того, передаём свои мысли, чувства и намерения, но не все способны делать это эффективно, что подчеркивает значимость навыков устной речи. Качество речи зависит от множества факторов: от структуры предложений и интонации до уровня владения языком. Чтобы вас поняли, старайтесь использовать ясные и простые формулировки, что помогает избежать недоразумений и удерживает внимание аудитории. Чёткое произношение и правильная артикуляция помогают установить доверительный контакт и делают речь более приятной для восприятия.

Кроме того, важно учитывать стиль изложения: на официальных встречах требуется одна манера общения, на неформальных — другая, а умение адаптироваться под ситуацию становится важным навыком. На качество вашей речи влияет и жизненный опыт: чтение книг, активное участие в дискуссиях и постоянное саморазвитие обогащают словарный запас и помогают аргументировать мысли, что, в свою очередь, отражается на вашей речевой практике.

Умение избегать суеты — один из ключевых факторов успешного выступления. Нервозность и суета способны выдать вашу неуверенность и вызвать недоверие со стороны аудитории. Чтобы произвести благоприятное впечатление в любой обстановке, крайне важно сохранять спокойствие и уверенность. Ваше внутреннее состояние играет колоссальную роль: напряжение в теле может сигнализировать о вашей уязвимости. Эмоциональное состояние выступающего требует особого контроля, особенно в судебных разбирательствах, где каждое ваше действие может иметь серьезные последствия.

Предварительная подготовка и уверенное акцентирование внимания на ключевых моментах — как собственных интересах, так и нарушениях со стороны оппонента — являются необходимыми условиями для успешного выступления. Первое впечатление имеет решающее значение, поскольку оно служит основой для всей презентации. Уверенность должна проявляться с самого начала; переход от неуверенности к уверенности — процесс непростой, но исключительно важный. Постарайтесь минимизировать свою нервозность, чтобы сделать свое выступление успешным и убедительным.

Вывод: ведению дел в суде можно и нужно учиться. Вопреки мнению о том, что выступление в суде — формальность, не влияющая на исход дела, я считаю, что системная и правильная подготовка многократно увеличивают шанс на успех.

Список литературы:

- [1] «Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации» от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 01.04.2019, с изм. от 13.06.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.04.2019)
- [2] Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Риторика для юристов. Ростов-на-Дону «Феникс», 2013. С. 450.
- [3] Шалагина М. А., Невская М. А. «Адвокатура и нотариат: мини-шпаргалка» - М.: Феникс, 2015.
- [4] Культура русской речи: Энциклопедический словарь-справочник. Под ред. Л.Ю. Иванова, А.П. Сковородникова, Е.Н. Ширяева и др. – М.: Флинта: Наука, 2013
- [5] Володина С.И. К вопросу о некоторых особенностях подготовки адвоката к судебным прениям. // Сб. материалов V Ежегодной научно-практической конференции «Адвокатура. Государство. Общество». М., 2013. С. 196.
- [6] Власов А.А. Адвокатская деятельность и адвокатура в России. Ч. II. Под ред. Трунова И.Л. М. 2007.

[7] Володина С.И. К вопросу о некоторых особенностях подготовки адвоката к судебным прениям. // Сб. материалов V ежегодной научно-практической конференции «Адвокатура. Государство. Общество». М., 2008.

Spisok literatury:

[1] "Ugolovno-processual'nyj kodeks Rossijskoj Federacii" ot 18.12.2001 N 174-FZ (red. ot 01.04.2019, s izm. ot 13.06.2019) (s izm. i dop., vstup. v silu s 12.04.2019)

[2] Vvedenskaya L.A., Pavlova L.G. Ritorika dlya yuristov. Rostov-na-Donu «Feniks», 2013. S. 450.

[3] Shalagina M. A., Nevskaya M. A. «Advokatura i notariat: mini-shpargalka» - M.: Feniks, 2015. []

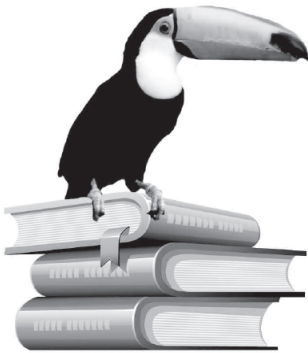
[4] Kul'tura russkoj rechi: E'nciklopedicheskij slovar'-spravochnik. Pod red. L.Yu. Ivanova, A.P. Skovorodnikova, E.N. Shiryayeva i dr. – M.: Flinta: Nauka, 2013

[5] Volodina S.I. K voprosu o nekotoryx osobennostyax podgotovki advokata k sudebny'm prenyam. // Sb. materialov V Ezhegodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii «Advokatura. Gosudarstvo. Obshchestvo». M., 2013. S. 196.

[6] Vlasov A.A. Advokatskaya deyatel'nost' i advokatura v Rossii. Ch. II. Pod red. Trunova I.L. M. 2007.

[7] Volodina S.I. K voprosu o nekotoryx osobennostyax podgotovki advokata k sudebny'm prenyam. // Sb. materialov V ezhegodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii «Advokatura. Gosudarstvo. Obshchestvo». M., 2008.





ЮРКОМПАНИ

www.law-books.ru

Юридическое издательство
«ЮРКОМПАНИ»

Издание учебников,
учебных и методических
пособий, монографий,
научных статей.

Профессионально.

В максимально
короткие сроки.

Размещаем
в РИНЦ, E-Library.