

С удовольствием читаю книги Ю. Чурилова. Чувствуется, что он не только грамотный адвокат, но и отличный психолог, что в наше время не часто встречается. Это очень правильный подход к данной профессии!

*Юлия Чуносова,
Курск*

Пятнадцать лет работаю адвокатом и хочу сказать автору огромное спасибо! Эта книга, как и его другие книги, написана очень интересно и доступно для любого читателя, много ценной практической информации. От души всем рекомендую!

*Анна Морозова,
Челябинск*

С первых страниц чувствуется любовь и волнение за нашу непростую профессию. Автору удалось показать все грани профессии, ее юридические тонкости и психологические особенности. Огромное Вам спасибо за интересное и познавательное чтение!

*Е. Б. Микова,
адвокат Первой Центральной
коллегии адвокатов Адвокатской Палаты
Иркутской области*

Для меня ценность книги заключается именно в советах практика, которые не встретить в научной литературе. Книгу прочел с карандашом и, признаюсь, обнаружил ответы на вопросы, к которым самостоятельно не мог найти оптимальный подход.

*Алексей Фомин,
стажер Московской городской
коллегии адвокатов*

Написана легко и профессионально. Понравилось то, что автор делится опытом, который может пригодиться людям, не имеющим базового юридического образования.

*Сергей Кобзев,
Калининград*



Юрий ЧУРИЛОВ

САМОУЧИТЕЛЬ НАЧИНАЮЩЕГО АДВОКАТА

3-е издание, дополненное и переработанное

Издательство
АСТ
Москва

УДК 34
ББК 67
Ч-93

*Все права защищены. Никакая часть данной книги
не может быть воспроизведена в какой бы то ни было
форме без письменного разрешения владельцев
авторских прав.*

Чурилов, Юрий Юрьевич.

Ч-93 Самоучитель начинающего адвоката. 3-е издание, дополненное и переработанное / Юрий Чурилов. — Москва : Издательство АСТ, 2019. — 576 с. — (Библиотека юриста).

ISBN 978-5-17-113388-7

Распространено такое заблуждение: чтобы стать хорошим адвокатом и иметь много клиентов, достаточно лишь знать законы и судебную практику. Но на самом деле привлекать и удерживать клиентов адвокатам становится все сложнее и сложнее из-за огромной конкуренции, «нематериальности» юридических услуг, правового нигилизма работников правоохранительной сферы и значительной части населения, несовершенства законодательства.

Книга в третьем, существенно переработанном и дополненном издании не только дает представление о скрытых и известных сторонах адвокатской деятельности, о способах привлечения и удержания клиентов, об особенностях национального судопроизводства и следствия, но в своих новых разделах также помогает начинающим юристам, профессионалам и далеким от юриспруденции читателям развивать практические навыки при составлении правовых документов и ведении наиболее распространенных категорий дел.

Сайт адвоката Ю. Ю. Чурилова:
<http://chur-j.narod.ru/>

Макет подготовлен редакцией



Мы в социальных сетях. Присоединяйтесь!

vk.com/prime_ast
www.instagram.com/prime.ast
www.facebook.com/praim.ast



ISBN 978-5-17-113388-7

© Чурилов Ю., 2018
© ООО «Издательство АСТ», 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

От автора	9
Предисловие к третьему изданию	11

Глава 1.

Есть такая профессия...	17
--------------------------------------	----

Адвокатами не рождаются	17
-------------------------------	----

Отношение общества к адвокатам: читаем классику ..	24
--	----

1. Адвокатов не любят за то, что они защищают преступников	82
---	----

2. Адвокатов не любят за большие гонорары	83
---	----

3. Адвокатов не любят за то, что они не гарантируют результат, который ожидают клиенты	84
---	----

О рынке юридических услуг	85
---------------------------------	----

Настоящий адвокат	95
-------------------------	----

Глава 2.

Особенности национального законодательства и судопроизводства	109
--	-----

Как искать нормативные акты и их толковать	109
--	-----

Как работают правоохранительные органы	120
--	-----

Как устроены суды	132
-------------------------	-----

Глава 3.

Клиент твой — враг твой?	139
---------------------------------------	-----

Методы повышения конкурентоспособности	139
--	-----

Первый фактор — позитивный имидж	139
--	-----

Второй фактор — уникальность предложения	147
--	-----

Третий фактор — клиентский сервис	152
---	-----

Четвертый фактор — минимизация расходов клиента	155
О компенсации расходов клиента	161
Пятый фактор — оптимизация юридической деятельности	168
Способы привлечения клиентов	182
<i>Вопрос первый: психологические барьеры клиентов</i>	<i>182</i>
<i>Вопрос второй: о работе со «старыми» клиентами</i>	<i>193</i>
<i>Вопрос третий: о «сарафанном радио»</i>	<i>196</i>
<i>Вопрос четвертый: реклама юридических услуг</i>	<i>199</i>
Сделка с клиентом	214
<i>Вопрос первый: «проблемные» клиенты</i>	<i>214</i>
<i>Вопрос второй: как выбирать дела?</i>	<i>221</i>
<i>Вопрос третий: о гонораре адвоката</i>	<i>230</i>
<i>Вопрос четвертый: соглашение об оказании юридической помощи</i>	<i>239</i>
<i>Вопрос пятый: почему уходят клиенты?</i>	<i>246</i>
Глава 4.	
Технологии адвокатской деятельности	257
Стратегия и тактика	257
Интервьюирование и консультирование клиентов . . .	265
Составление юридических документов	269
<i>Вопрос первый: общие советы по составлению юридических документов</i>	<i>270</i>
<i>Вопрос второй: советы по составлению отдельных юридических документов</i>	<i>272</i>
Ведение дел	290
<i>Вопрос первый: переговоры с противоположной стороной</i>	<i>290</i>
<i>Вопрос второй: повышение эффективности доследственной проверки</i>	<i>296</i>
<i>Вопрос третий: противодействие неправомерным действиям полиции</i>	<i>298</i>
<i>Вопрос четвертый: противодействие незаконному задержанию подзащитных</i>	<i>303</i>
<i>Вопрос пятый: изменение подсудности дела</i>	<i>306</i>

<i>Вопрос шестой: как выбрать судью?</i>	<i>311</i>
<i>Вопрос седьмой: снижение судебных расходов</i>	<i>317</i>
<i>Вопрос восьмой: способы определения мнения судьи по делу</i>	<i>324</i>
<i>Вопрос девятый: способы ускорения рассмотрения дела</i>	<i>328</i>
<i>Вопрос десятый: получение максимальной информации о деле</i>	<i>330</i>
<i>Вопрос одиннадцатый: приемы изучения материалов дела</i>	<i>337</i>
<i>Вопрос двенадцатый: выбор позиции по делу</i>	<i>341</i>
<i>Вопрос тринадцатый: что делать при недостаточности доказательств</i>	<i>350</i>
<i>Вопрос четырнадцатый: как представлять доказательства</i>	<i>364</i>
<i>Вопрос пятнадцатый: когда предоставлять доказательства</i>	<i>372</i>
<i>Вопрос шестнадцатый: использование доказательств противника</i>	<i>374</i>
<i>Вопрос семнадцатый: способы разоблачения лжесвидетельства</i>	<i>378</i>
<i>Вопрос восемнадцатый: использование и оспаривание экспертиз</i>	<i>383</i>
<i>Вопрос девятнадцатый: профилактика фальсификации дела</i>	<i>388</i>
<i>Вопрос двадцатый: выступление адвоката с речью в суде</i>	<i>400</i>
<i>Вопрос двадцать первый: что делать с незаконными решениями судов?</i>	<i>405</i>
<i>Вопрос двадцать второй: как добиться исполнения решения суда?</i>	<i>410</i>

Глава 5.

Страницы из адвокатской практики	421
Первые дела	422
Когда нечего сказать...	439
Призрак генпрокурора в районном суде	443
Забывтое поколение	447
<i>История первая</i>	<i>448</i>
<i>История вторая</i>	<i>451</i>

Пять минут в Верховном Суде	454
Против присяжных	461
«Профессия» — вор	474
Реабилитирован посмертно	477
Борьба с коррупцией «по-российски»	483
Фальшивая явка	486
Насильник или жертва оговора?	489
Дело о наркотиках, или «Дурдом на колесиках»	503
Условно оправданные	517
<i>Первое дело</i>	517
<i>Второе дело</i>	520
<i>Третье дело</i>	523
Недоказанная виновность	528
Охота на «оборотней в погонах»	533
Стучите, и отворят вам...	541
«Сувенир» для прокурора	545
Чужой среди своих	548
Заключение	559
Библиография	560
Список публикаций автора	566
<i>Книги</i>	566
<i>Статьи</i>	567
Список сокращений	574

*Памяти моей мамы,
Нэлли Алексеевны Чуриловой*

ОТ АВТОРА

Когда-то мне казалось, что нет большего счастья, чем заниматься любимым делом, за что еще и деньги платят. Но с годами неминуемо накапливается чувство усталости, хочется заняться чем-то другим, как в анекдоте:

Артиста спрашивают:

— Вам нравится ваша профессия?

На что тот отвечает:

— Нравится... если бы не спектакли и репетиции.

Может, поэтому часто приходилось слышать от следователей, секретарей суда, сотрудников колоний, приставов и вообще людей, не связанных с юриспруденцией, рассуждения о трудностях их работы, желании уйти в адвокаты. Но все мы привыкли видеть внешнюю, праздничную сторону чужой профессии, а не ее рутину, тяжелую и малопривлекательную.

Книга, которую вы держите в руках, в первую очередь адресована людям, думающим связать свою судьбу с адвокатской профессией, а также тем, кто только что, после студенческой скамьи, стал адвокатом. Говорят, что в вузах учат лишь одному: как без пользы дела проводить время. Даже учитывая невысокое качество нынешнего образования, с таким утверждением следует согласиться лишь отчасти. Теоретические знания, полученные во время учебы, — это фундамент, на основе которого можно развить профессиональные навыки. Если его нет, то построить прочное здание квалифицированного специалиста вряд ли получится.

Для того чтобы стать хорошим адвокатом, мало знать законы. Нужны практические навыки и жизненный опыт. Именно поэтому молодому специалисту приходится пробивать себе дорогу по большей части собственными силами, ценою «гибели» не одного несчастного клиента. Скажу больше, не изучив всех сторон адвокатской профессии, даже юристу с опытом работы нельзя в один миг переквалифицироваться в адвокаты.

То, что здесь написано, — это результат многолетних дневниковых записей и практической деятельности автора, не всегда вписывающейся в привычные шаблоны профессии. Книга дает представление о скрытых и известных сторонах адвокатской деятельности на примерах реальных судебных людей, а содержащиеся в ней сведения и факты из различных наук и областей познания могут заинтересовать не только начинающих адвокатов, коллег, но и читателей, далеких от юриспруденции.

ПРЕДИСЛОВИЕ К ТРЕТЬЕМУ ИЗДАНИЮ

Совершенно неожиданными для меня были отзывы читателей (студентов, стажеров, адвокатов, людей, не имеющих отношения к юриспруденции), написанные уже после первого издания книги с искренним душевным порывом. Приведу лишь некоторые из них в сокращении.

* * *

Уважаемый Юрий Юрьевич, большое Вам спасибо за такую прекрасную книгу! Она — настоящая находка для человека, который на определенном этапе своей жизни и карьеры задается вопросом о начинании такого дела, как адвокатура. Ваша книга очень четко отражает все реалии современного мира, в котором свободно гуляет коррупция и все, что делают люди, направлено исключительно на извлечение собственной выгоды. Признаться, так думал и я до прочтения данной книги, но Вы как автор смогли убедить меня в том, что не все адвокаты ищут в делах исключительно выгоду, а коррупции не всегда удастся перечеркнуть букву закона.

*С уважением,
Дроздовский Андрей*

* * *

Уважаемый Юрий Юрьевич, огромное спасибо за книгу, я учусь на 3-м курсе на юрфаке, хочу стать адвокатом, большое влияние на это решение оказала Ваша книга. Хочу поработать помощником адвоката, желаю Вам крепкого здоровья и огромных успехов в работе.

*С уважением,
Олег Орлов*

* * *

Осмелюсь выразить благодарность читателя за Вашу книгу. Для меня ценность Вашего труда заключается именно в советах практика, которые не встретить в научной литературе. Книгу прочел с карандашом и, признаюсь, обнаружил ответы на вопросы, к которым самостоятельно не мог найти наиболее оптимальный подход. Это касается и Вашего взгляда на выбор позиции по делу, технологии защиты, использования доказательства защиты и прочее. Отдельно хотел бы отметить главу первую книги «Есть такая профессия». В сущности, в голове рождается только один эпитет — «здорово». Действительно — здорово! Спасибо за Ваш труд!

*С уважением, стажер Московской
городской коллегии адвокатов,
Фомин Алексей*

* * *

Будучи в Москве, в «Библио-Глобусе», на днях я купил Вашу книгу для начинающих адвокатов... Хотя она названа пособием для начинающих адвокатов, не думаю, что все опытные адвокаты знают то, что Вы в ней изложили. Я с удовольствием ее прочитал и, поверьте, значительно обогатил свои профессиональные знания (хотя в моей библиотеке давно имеются такие пособия для адвокатов, как «Искусство речи на суде», труды Гарриса и много пособий для адвокатов, изданных уже в советское время). Книга — достаточно интересная, написана простым и доходчивым языком. Когда я читал главу, посвященную взаимоотношениям адвоката и клиента, то мне казалось, что Вы пишете о моих взаимоотношениях с клиентами. То, о чем Вы написали, со мной происходит почти каждый день. Спасибо Вам за Ваш бесценный труд, посвященный российским адвокатам.

*Ильяс Тимишев.
Член адвокатской палаты
Кабардино-Балкарской Республики*

* * *

Купил книгу, потому что хотелось узнать о Вашей профессии с другой стороны, изнутри, а не с ее внешней стороны. Также были определенные мысли, чтобы переквалифицироваться в адвокаты. Нигде не встречал в одной работе ранее столько отражений деятельности адвоката в различных сферах литературы и искусства. Несмотря на то что Вы писали о своих «неудачах», как это может показаться со стороны, это мне показалось лучшей положительной характеристикой Вашей деятельности. То, как Вы самоотверженно боретесь с системой, и то, какими принципами Вы руководствуетесь в своей деятельности. После Вашей книги заинтересовался другими Вашими работами. Желаю Вам успехов и новых публикаций!

С уважением, Евгений

* * *

Меня зовут Микова Ева Борисовна, адвокат Первой Центральной Коллегии Адвокатов Адвокатской Палаты Иркутской области. Мне бы хотелось выразить Вам благодарность за Вашу замечательную книгу. Обычно скептически отношусь к юридической литературе из серий «самоучитель», «сам себе юрист/адвокат» и прочее. Однако Ваша книга совершенного иного качества и содержания. С первых страниц чувствуется любовь и волнение за нашу непростую профессию. Доступно Вам удалось показать все грани профессии и юридические тонкости, и психологические особенности работы, и даже примеры из литературы и искусства! Огромное Вам спасибо за интересное и познавательное чтение!

В настоящем издании книги были учтены пожелания читателей, советы коллег, стажеров и студентов, с которыми обсуждались темы и стиль изложения самоучителя. Вместе с тем я не стал сводить содержание книги

к набору образцов документов и превращать самоучитель в скучный учебник по теории права. Изложенные в ней практические рекомендации, возможно, не только заинтересуют коллег и окажут помощь студентам в освоении профессии, но, надеюсь, позволят рядовым читателям, не имеющим юридического образования, ориентироваться в юриспруденции (проводить несложные дела, контролировать работу нанятого юриста и пр.).

Отзывы и пожелания просьба направлять автору на адрес личной электронной почты: chur.j@yandex.ru.

**ЕСТЬ ТАКАЯ
ПРОФЕССИЯ...**

