

## ***Кому адресована эта книга***

Вы адвокат и проигрываете слишком много дел? Подумайте, может быть, причина не в системе судопроизводства с присяжными заседателями, и не в плохом судье, и не в свидетеле, который вас подвел. Возможно, вам нужно по-новому взглянуть на то, что вы делаете как в зале суда, так и вне его: нет ли более надежного способа убедить присяжных, судей и, наконец, самого себя? То, что вы делали, могло сработать однажды, но не работает теперь. Может быть, ответы на эти вопросы вы найдете на страницах этой книги.

Предстоит разбирательство вашего дела в суде? Дайте почитать эту книгу своему адвокату. Защищает ли он ваши интересы перед присяжными и судьей со всем умением, на которое способен? Или представляет дело привычным неэффективным способом, излагая его сухими, бесчувственными, малоэмоциональными, бесстрастными фразами, перегруженными заумными словами? Он проводит опрос присяжных и допрашивает свидетелей сдержанно, с холодной враждебностью, которая поднимает его в глазах публики, но оставляет сомнения у присяжных? Или, хуже того, устраивает спектакль, который даже в ваших глазах выглядит неискренне? Ваш адвокат должен прочитать эту книгу.

Готовите презентацию для совета директоров или для начальства? Вам стоит почитать эту книгу, и вы поймете, что практические приемы представления дела в суде и выступления перед советом директоров и начальством различаются так же, как строение человека и приматов. Средства, методы и умственный настрой, которые я призываю применять при выступлениях в зале суда, часто те же, что следует использовать, убеждая в своей правоте совет директоров, начальство или клиента. На протяжении пятидесяти лет работы в зале суда я обнаружил, что самые эффективные презентации строятся в формате выигранных дел в суде. Не нужно быть адвокатом, чтобы научиться этим методам. Но нужно обрести нужное состояние души, найти такой подход, который обеспечит готовность вашу презентацию принять. Подошло время представить свое дело человеку, принимающему решения? Эта книга подскажет вам, как это сделать эффективнее.

## ***Каковы мои принципы***

Там идет война — неприкрытая, откровенная война.

В прошлые времена люди бились за территорию копьями и топорами. Те же самые законы действуют и сегодня. Адвокат в зале суда является воином. Руководитель в бизнес-сражениях — тоже воин. Торговый агент, убеждающий неговорчивого клиента, обязан выиграть свою битву. Когда учитель, рабочий, администратор и простой гражданин, представший перед муниципальным советом, пытаются чего-то добиться — возможно, перемен, а возможно, просто признания, — они тоже ведут военные действия.

Это война за идеи. Именно идеи представляют сегодня территорию, которой владеют власти предержащие — люди, принимающие решения. Идеи обладают властью. В зале суда идея обвинителя направлена на то, чтобы посадить обвиняемого в тюрьму или даже добиться для него смертной казни. Идея адвоката в гражданском процессе заключается в том, что деньги и справедливость эквивалентны, поэтому он требует денег для своего клиента в качестве компенсации морального ущерба. Присяжные заседатели тоже обладают властью — они принимают решение. Идея руководителя в том, чтобы приумножить прибыли компании. Обладают властью правительственная регулятивная комиссия, совет директоров или собрание акционеров. Учитель, работник или гражданин могут искать перемен, но обладающие властью — директор школы, начальник или городской совет — всегда стоят на пути всего нового. Их территория — это их позиция, точка зрения или владение тем, что хочет получить противная сторона. И за территорию ведется война. Эта книга о том, как такую войну выиграть.

История человечества — это история войн. В первых судебных разбирательствах — поединках — победитель предположительно оказывался прав, поскольку считалось, что такова воля небесного суда. Эти разбирательства с помощью физической силы были средством уладить спор между васса-

лами правителя, не прибегая к войне. Для решения таких локальных конфликтов отводилось специальное место в королевском замке, которое называлось «залом суда».

В зале суда прошлого противники бились до тех пор, пока один из них не сдавался на милость победителя или не умирал. Каждая сторона нанимала поединщика. Правитель и его вассалы могли позволить себе выставить самых грозных бойцов-наемников, и те, кто бился с ними, редко могли победить. Сегодня в цивилизованном обществе воинов королевского двора заменили защитники — их называют судебными защитниками, или адвокатами. Однако сохраняется та же историческая парадигма: адвокаты бьются словами, а не мечами, пока одна из сторон не сдастся. В бизнесе и в жизни рядовые люди ведут нескончаемую битву за идеи — ведь и контракт, который кто-то хочет подписать, и повышение по службе, к которому кто-то стремится, и место в школьном совете или презентация на совете директоров — все это войны, в результате которых завоевывается территория для идей-победительниц.

У адвокатов есть много общего с представителями других профессий. Методы адвокатской работы напоминают лучшие, наиболее успешные выступления и презентации. Если вы сможете освоить то, что я излагаю здесь для адвокатов, то научитесь не только решать повседневные проблемы, но и побеждать в жизни.

Более пятидесяти лет я вел бесконечные войны в залах суда по всей стране как на стороне богатых, так и на стороне бедных. Хотя есть много умелых адвокатов, я убежден, что большинство не знает, как нужно представлять дело в суде. Их не обучали этому в юридических школах, потому что их преподавателями были педагогические трутни, которые ни разу в жизни не видели, с какой силой, словно утопающий за соломинку, держится подзащитный за своего адвоката, — ведь его жизнь зависит от умения защитника убедить присяжных.

В течение десяти лет я возглавляю некоммерческий бесплатный Адвокатский колледж, который учредил на своем

ранчо около города Дюбуа, штат Вайоминг, — юридическую школу, где учатся адвокаты для народа. Мы провели множество учебных занятий и семинаров по всей стране. Тысячи выпускников усвоили наши методы, волшебным образом превратившие обычных мелких адвокатов — мужчин и женщин, борющихся за свое существование, страшщихся выстулений в суде и очень часто проигрывающих, — в сильных, умелых специалистов с такими способностями, которые им раньше не снились.

В Адвокатском колледже мы учим представлять свое дело, начиная с себя, с осознания того, кто мы есть, и понимания, что мы уникальны, несравнимы, а потому идеальны. Застенчивые, напуганные, стеснительные мужчины и женщины, молодые и пожилые, поверившие в себя и признавшие свою уникальность, учатся использовать искренность, опыт, внешность, пусть и не годящуюся для журнальной обложки, и обычные, не театральные голоса. Они учатся никому не подражать. Мы преподаем передовые практические методы защиты. Мы освободились от стандартного подхода к представлению дел: фальшивого, лицемерного, вызывающего скуку, лишённого искренних человеческих эмоций, слишком опирающегося на уловки и слишком часто являющегося пустой тратой времени и сил как для суда, так и для истцов и ответчиков.

Наш подход настолько прост, что его иногда трудно понять адвокатам с более развитым левым полушарием мозга. Он начинается с самопознания и требует говорить только правду, даже если это причиняет боль. Он основан на самой истории и личности ее рассказчика. Этому методу чужды интеллектуальность, искусственность и вычурность, он основан на непринужденности и понимании противников так же хорошо, как мы понимаем себя. Наш метод подчеркивает неповторимую силу заботы и отрицает использование принуждения и запугивания как средства убеждения.

Почти все без исключения наши студенты — адвокаты всех возрастов с разными способностями и опытом — почувствовали новую волшебную силу, которая принесла им бла-

стящие победы в суде. Этот новый подход к победам в зале суда, о котором пойдет речь, пригодится не только адвокатам, но и обычным людям, обнаружившим, что они могут представить свое дело и выиграть везде — в суде, совете директоров, на рынке и рабочем месте.

*Джерри Спенс, Джексон-Хоул, Вайоминг*

Своей адвокатской профессии я учился в повседневных, жизненных ситуациях и судебных битвах. Среди самых великих учителей — моя дорогая Имаджинг, которая своим примером доказала, что любовь является самой сильной энергией в мире.

За талант преподавателей и друзей, чей заразительный энтузиазм питал мою работу в Адвокатском колледже, хочу поблагодарить Джоанну Гарсия-Колсон, нашего дальновидного исполнительного директора, а также наших умелых психодраматургов — Дона Кларксона, Кэтлин Лаример, Джона Нолта и Кэти Сент-Клэр, которые учат нас меняться ролями с миром. Выражаю признательность Джошу Картону, замечательному преподавателю драматургии, воодушевляющему нас своей радостью и страстью, а также всем членам нашей преданной делу команды за их понимание адвокатского искусства, которое, по сути, является искусством жить.

Мой агент, Питер Лампак, верил в эту книгу и начал собственную войну, закончившуюся победой и публикацией, за что я глубоко ему благодарен.

Выражаю признательность Джону Сардженту за то, что он сделал принципы, изложенные в этой книге, доступными для широкой публики, для людей, которые стремятся выиграть свои житейские войны. Его долгие дружба и вера в меня позволили мне свободно поделиться своими чувствами, знаниями и идеями, не ограниченными профессиональными рамками. Я также благодарен Джорджу Уитту за видение этой книги.

Благодарю Менделя Питерсона, моего младшего дорогого брата, за его дружбу, любовь и большую помощь в понимании корпоративной культуры.

И наконец я вспоминаю тех великих адвокатов, которые плечом к плечу сражались вместе со мной на многих судебных процессах, особенно моего партнера Эдварда Мориарти, и своих оппонентов, борьба с которыми сделала из нас хороших адвокатов и, надеюсь, хороших людей.

## **Об авторе**

---

Джерри Спенс всю жизнь представлял в суде потерянных, бедных, беспомощных, не имеющих голоса и проклятых обществом людей. Он выиграл множество получивших широкую огласку дел, в том числе дело о радиационном заражении, дело Карен Силквуд, Рэнди Уивера из Руби-ридж и Имельды Маркос, а также дело, возбужденное против журнала «Пентхаус» королевой красоты штата Вайоминг. Он не проиграл ни одного уголовного дела и гражданского с 1969 года. Спенс является основателем некоммерческого Адвокатского колледжа и известным экспертом в области национальной системы правосудия. Он автор пятнадцати книг и знаменитый фотограф. Джерри Спенс живет в городе Джексон-Хоул, штат Вайоминг.

# Содержание

---

ЧАСТЬ 1 СБОР СИЛ ДЛЯ ПОБЕДЫ (подготовка к войне) .....	9
1. Сила самопознания .....	9
2. Непобедимая сила уникальности .....	19
3. Волшебная сила чувства .....	25
4. Сила умения слушать .....	34
5. Сила страха — своего и окружающих .....	48
6. Опасность силы гнева .....	63
7. Понимание силы власти .....	68
8. Сила помощи самим себе .....	75
ЧАСТЬ 2 ПОБЕДА (выигрышное представление дела) .....	86
9. Раскрытие истории .....	86
10. Раскрытие истории через психодраму .....	104
11. Знакомство с лицами, принимающими решение (опрос кандидатов в присяжные) .....	113
12. Рассказываем свою историю — вступительное слово .....	129
13. Рассказ истории с помощью свидетеля: допрос свидетеля пригласившей его стороной .....	153
14. Выявление скрытой истины: перекрестный допрос .....	174
15. Завершение сделки. Решающий довод .....	234
От автора .....	301
Об авторе .....	302