

Никита Куликов

ПРИНЦИП НУЛЕВОЙ ТЕРПИМОСТИ

КАК ЮРИСТУ
ВЕСТИ СЕБЯ
В СУДЕ

Опыт компании
HEADS Consulting



“

*В суде выигрывает не тот,
кто громче говорит,
а тот, кто точнее следует процедуре.*

”

Никита Куликов

Как юристу вести себя в суде

«Автор»

2026

Куликов Н. А.

Как юристу вести себя в суде / Н. А. Куликов — «Автор», 2026

Когда я начинал свой путь в юридической профессии, мне казалось, что успех в суде зависит от красноречия и способности «продать» суду свою версию событий. Но правда оказалось другой - побеждает не тот, кто громче кричит о справедливости. Побеждает тот, кто безупречно владеет формой и фактами. Принцип нулевой терпимости в контексте судебной работы — это не ужесточение репрессий и не призыв к агрессивности. Это бескомпромиссность юриста к собственным слабостям: неподготовленности, эмоциям, неуважению к процедуре и регламенту, небрежности в документах. Это стандарт, при котором качество юридической услуги не может быть снижено из-за человеческого фактора, усталости или надежды на «авось». Эта книга — о системном подходе. О том, как превратить принцип нулевой терпимости в философию работы и добиваться результатов даже в самых сложных спорах. В ней нет абстрактных теорий. Только проверенный опытом инструментарий, конкретные техники и реальные кейсы.

© Куликов Н. А., 2026

© Автор, 2026

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	6
ЧАСТЬ I. ПРИНЦИП	8
Глава 1. Философия нулевой терпимости	8
Глава 2. Досудебная подготовка: битва до суда	10
Глава 3. Процессуальный документ как оружие	12
Глава 4. Поведение в зале суда: тактика и этикет	13
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Никита Куликов

Как юристу вести себя в суде

ТИТУЛЬНЫЙ ЛИСТ

**ПРИНЦИП НУЛЕВОЙ ТЕРПИМОСТИ:
КАК ЮРИСТУ ВЕСТИ СЕБЯ В СУДЕ**

Опыт компании HEADS Consulting

Никита Куликов

ВВЕДЕНИЕ

Почему «нулевая терпимость» — это не про судей, а про юриста

Когда я начинал свой путь в юридической профессии больше двадцати лет назад, мне казалось, что успех в суде зависит от красноречия и способности «продать» суду свою версию событий. Опыт работы в HEADS Consulting, где мы сопровождаем проекты в сфере корпоративного права, земельно-имущественных отношений и налогообложения, сотрудничаем с государственными структурами — от Министерства экономического развития до Федеральной налоговой службы, — показал иное.

Побеждает не тот, кто громче кричит о справедливости. Побеждает тот, кто безупречно владеет формой и фактами.

Принцип нулевой терпимости в контексте судебной работы — это не ужесточение репрессий и не призыв к агрессивности. Это бескомпромиссность юриста к собственным слабостям: неподготовленности, эмоциям, неуважению к процедуре и регламенту, небрежности в документах. Это стандарт, при котором качество юридической услуги не может быть снижено из-за человеческого фактора, усталости или надежды на «авось».

Современный российский суд — это поле строгих формальностей и процессуальных ловушек. Ошибка в иске, неверное слово в прениях, неправильно заявленное ходатайство — и вот уже позиция, казавшаяся железобетонной, рушится. В нашей практике были случаи, когда малейшая процессуальная оплошность стоила клиенту миллионных убытков. И были случаи, когда безупречная подготовка позволяла выигрывать дела, которые другие юристы считали безнадежными.

Эта книга — о системном подходе. О том, как превратить принцип нулевой терпимости в философию работы и добиваться результатов даже в самых сложных спорах. В ней нет абстрактных теорий. Только проверенный опытом инструментарий, конкретные техники и реальные кейсы.

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ

ЧАСТЬ I. ПРИНЦИП

Глава 1. Философия нулевой терпимости

Глава 2. Досудебная подготовка: битва до суда

Глава 3. Процессуальный документ как оружие

Глава 4. Поведение в зале суда: тактика и этикет

Глава 5. Психология судьи и управление вниманием

Глава 6. Работа с доказательствами и экспертиза

Глава 7. Работа со свидетелями

Глава 8. Процессуальные инструменты

Глава 9. Стратегия в разных инстанциях

Глава 10. Упрощенное производство и особые режимы

Глава 11. Арбитраж vs суд общей юрисдикции

Глава 12. Исполнительное производство

Глава 13. Медиация и переговоры

Глава 14. Управление клиентом и репутацией

Глава 15. Цифровая эпоха и судебный прецедент

Глава 16. 10 ошибок, которые убивают дело

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Глоссарий

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ШАБЛОНЫ ПРОЦЕССУАЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ

Шаблон претензии

Шаблон искового заявления

Шаблон апелляционной жалобы

Шаблон кассационной жалобы

Шаблон ходатайства о назначении экспертизы

Шаблон заявления о фальсификации доказательств

Шаблон замечаний на протокол

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. ЧЕК-ЛИСТЫ

Чек-лист подготовки к заседанию

Чек-лист проверки процессуального документа

Чек-лист работы с клиентом

Чек-лист исполнительного производства

ПРИЛОЖЕНИЕ 4. СВОДНАЯ ТАБЛИЦА ПРОЦЕССУАЛЬНЫХ СРОКОВ

ПРИЛОЖЕНИЕ 5. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА И ИСТОЧНИКИ

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

ЧАСТЬ I. ПРИНЦИП

Глава 1. Философия нулевой терпимости

Принцип нулевой терпимости в контексте судебной работы — это не ужесточение репрессий и не призыв к агрессивности. Это бескомпромиссность юриста к собственным слабостям: неподготовленности, эмоциям, неуважению к процедуре и регламенту, небрежности в документах.

Это стандарт, при котором качество юридической услуги не может быть снижено из-за человеческого фактора, усталости или надежды на «авось».

1.1. Нулевая терпимость к неподготовленности

Судебный юрист должен одновременно быть и психологом, и стратегом. Но прежде всего — скрупулезным аналитиком. Успех дела закладывается задолго до того, как вы произнесете первое слово в зале суда.

Принцип нулевой терпимости к неподготовленности означает: вы не имеете права входить в зал суда, если не владеете следующими блоками информации:

— **Фактическая база дела.** Вы должны знать обстоятельства спора лучше, чем ваш клиент. Каждая дата, каждая цифра, каждая деталь должны быть не просто известны — они должны быть проверены и подтверждены документально.

— **Правовая база.** Недостаточно знать номер статьи. Вы должны изучить актуальную судебную практику, включая определения Верховного Суда. Судьи ориентируются на позиции вышестоящих инстанций, и ваша задача — представить свою позицию в русле этих ориентиров.

— **Процессуальная база.** Вы должны назубок знать нормы процессуального закона, регламентирующие ваш спор. Сроки, подсудность, порядок подачи доказательств — все это оружие в ваших руках.

В HEADS Consulting существует правило: перед каждым заседанием, независимо от сложности дела, юрист сдает «внутренний экзамен» старшему коллеге. Имитируется допрос, задаются неудобные вопросы, проверяется знание материалов. Ошибки на этом этапе недопустимы — лучше выглядеть неубедительно в кабинете, чем в зале суда.

1.2. Анализ рисков и стоимости спора

До начала судебного разбирательства необходимо просчитать все риски:

— Оценить перспективы взыскания. Есть ли у ответчика имущество? Не приведет ли победа в суде к необходимости долгой и дорогостоящей процедуры банкротства или исполнительного производства?

— Просчитать судебные расходы. Госпошлина, экспертизы, оплата услуг представителей — все это должно быть заложено в стратегию.

— Оценить процессуальные риски. Не является ли спор корпоративным? Не заявит ли ответчик о подложности доказательств?

Нулевая терпимость означает, что вы обязаны предупредить клиента о всех рисках, включая самые маловероятные. Клиент имеет право знать правду, какой бы горькой она ни была.

1.3. Работа с клиентом: «красные флаги»

Юристы HEADS Consulting знают: половина проблем возникает не из-за оппонентов, а из-за собственных клиентов. «Красные флаги», на которые стоит обратить внимание:

— Клиент утверждает, что все предыдущие юристы были идиотами. Есть риск, что и вы пополните этот список.

— Клиент требует гарантий победы. Это маркер непрофессионализма — либо вашего, если вы даете гарантии, либо клиента, если он их требует.

— Клиент стремится к чрезмерной экономии на процессе. Судебные споры требуют ресурсов, и попытки сэкономить на экспертизах или свидетелях часто оборачиваются поражением.

С клиентом необходимо выстроить партнерские отношения. Он должен понимать, что суд — это не театр, а место, где решаются вопросы права. И ваша задача — вести его через этот процесс безопасно и профессионально.

Глава 2. Досудебная подготовка: битва до суда

Претензионный порядок — это не просто формальность, а процессуальный фильтр. Пропуск срока ответа на претензию или неправильная ее формулировка могут привести к возврату искового заявления без рассмотрения.

2.1. Виды претензионного порядка

— **Обязательный** — установлен законом (например, по договорам перевозки, связи, отдельным категориям потребительских споров). Без соблюдения — иск не примут.

— **Договорной** — стороны сами прописали обязательный досудебный порядок в договоре. Если это условие есть — его нужно соблюдать.

— **Добровольный** — вы направляете претензию, даже если закон этого не требует, чтобы зафиксировать момент просрочки и попытаться решить вопрос миром.

2.2. Чек-лист идеальной претензии

— Полное наименование и адрес сторон (сверьте с выпиской из ЕГРЮЛ/ЕГРИП).

— Ссылка на договор (номер, дата) или иное основание требования.

— Подробное описание обстоятельств — факты, даты, суммы, ссылки на доказательства.

— Правовое обоснование — нормы ГК РФ, специальных законов.

— Конкретное требование: «Прошу оплатить задолженность в размере X рублей в срок до Y даты».

— Расчет взыскиваемой суммы (отдельным приложением).

— Предупреждение об обращении в суд в случае неисполнения.

— Подпись руководителя или представителя по доверенности.

— Документ, подтверждающий отправку (почтовая квитанция с описью вложения или скриншот электронной почты с уведомлением о прочтении).

Сроки: общий срок ответа на претензию — 30 дней (если иное не установлено законом или договором). Нулевая терпимость к срокам: считайте дни с точностью до одного. Лучше направить претензию на 5 дней раньше, чем на 1 день позже.

2.3. Досудебная фиксация доказательств

Часто доказательства исчезают до суда: товар портится, оборудование демонтируется, сайт закрывается. Ваша задача — зафиксировать все до подачи иска.

Инструменты досудебной фиксации:

— **Нотариальный протокол осмотра интернет-страниц** (ст. 102 Основ законодательства о нотариате). Если оппонент пишет ложь на своем сайте, если он нарушает ваши авторские права — вызывайте нотариуса до суда. В суде вы предоставите протокол, и оппонент не сможет сказать «мы уже все исправили».

— **Независимая оценка** (для определения размера ущерба, стоимости восстановительного ремонта, рыночной цены аренды). Суд примет эту оценку как письменное доказательство. Несомненно он назначит еще одну «судебную» экспертизу, но ее будет хотя бы с чем сравнить и вы обозначите правоту своей позиции.

— **Акт осмотра с участием представителей сторон** — если оппонент соглашается участвовать, это идеальный вариант. Если нет — составляйте односторонний акт с фото- и видеофиксацией.

2.4. Стратегия досудебной переписки

Досудебная переписка — это не просто обмен мнениями. Это формирование доказательственной базы.

Правила нулевой терпимости в переписке:

— Каждое письмо должно быть юридически значимым. Никакой «воды», эмоций, угроз.

— Если вы знаете, что спор пойдет в суд, **не раскрывайте всех карт** в претензии. Оставьте часть аргументов для искового заявления — так у оппонента не будет времени подготовиться.

— Фиксируйте все: каждое письмо сохраняйте в папку дела, распечатывайте, регистрируйте входящие и исходящие номера.

— Используйте официальную электронную почту с уведомлением о прочтении. Но помните: надлежащим уведомлением признается только заказное письмо с описью вложения, если договором не предусмотрено иное. В последнее время суды стали принимать еще и email-переписку в качестве доказательств.

Пример из практики HEADS Consulting:

В споре о расторжении договора аренды мы вели досудебную переписку в течение 4 месяцев. Арендатор постоянно обещал оплатить долг, но не платил. Каждое его обещание мы фиксировали письменно. В суде мы предоставили переписку, которая подтвердила, что арендатор признавал долг. Это не только помогло выиграть дело, но и позволило прервать срок исковой давности.

Глава 3. Процессуальный документ как оружие

Судья загружен реестрами дел. Его внимание — дефицитный ресурс. Если вы уважаете суд и свое время, вы не будете писать длинные, многостраничные документы, полные лирических отступлений и эмоций.

3.1. Принцип перевернутой пирамиды

Идеальный процессуальный документ строится по принципу «перевернутой пирамиды»: главный аргумент — наверху, в первом абзаце. Далее идут уточняющие доводы, подкрепленные ссылками на доказательства. И только в самом конце — второстепенные аргументы, которые усиливают основную мысль.

Практика HEADS Consulting показывает: чем короче и «суше» текст процессуального документа, тем выше шанс, что его изучат. Много аргументов часто говорят о неуверенности юриста. Лучше использовать «однорядную винтовку», чем «дробь». Но все это в том числе зависит и от подхода судьи, и остается на ваше усмотрение при подготовке соответствующих документов.

Пример из практики:

В одном из земельных споров мы ограничились исковым заявлением тремя страницами. Основной тезис — «ответчик самовольно занял земельный участок, что подтверждается актом проверки Росреестра и схемой границ». Все остальное — цитаты из закона и расчеты — было вынесено в приложения. Судья поблагодарила нас за лаконичность и экономию его времени, и удовлетворила иск в первом же заседании.

3.2. Лигал-дизайн: структура, шрифт, поля

Документ должен быть удобен для чтения. Это тоже часть нулевой терпимости:

- Разбивайте текст на короткие абзацы.

- Используйте выделение (жирный шрифт, курсив) для ключевых фраз, но не злоупотребляйте.

- Каждый абзац — одна мысль.

- На первой странице должно быть понятно, в чем суть спора и что вы просите.

Судья, открывая ваше ходатайство, должен за 30 секунд понять, о чем речь. Если этого не происходит — вы проиграли, даже не начав.

3.3. Принцип «трех глаз»

Ошибки в процессуальных документах могут стоить дела. Нулевая терпимость к опечаткам, неверным ссылкам и ошибкам в расчетах — это аксиома.

В HEADS Consulting действует правило: каждый документ, отправляемый в суд или клиенту, проверяется как минимум тремя парами глаз: автора, редактора и стратега. Это не недоверие к коллегам — это стандарт качества, который гарантирует, что документ будет безупречным.

Кейс из практики:

В одном из дел юрист допустил опечатку в сумме неустойки — вместо 1 200 000 рублей указал 12 000 000. Ошибку заметил редактор на этапе финальной проверки. Если бы документ ушел в таком виде, это создало бы серьезные проблемы: суд мог либо отказать в иске из-за неясности требований, либо взыскать завышенную сумму, что привело бы к обжалованию и затягиванию процесса.

Глава 4. Поведение в зале суда: тактика и этикет

4.1. Речевая дисциплина: слово — не воробей

Культура речи юриста — это не филология, а процессуальный инструмент. Эмоциональные высказывания, сленг, «бытовая» лексика в суде дискредитируют позицию.

Запомните правило: вы не выступаете перед судом — вы с ним разговариваете. Не как с высоким начальником, а как со старшим товарищем по работе: уважительно, но без заискивания, дружелюбно, но с соблюдением дистанции.

Недопустимо:

- Повышать голос на судью или оппонента.
- Использовать риторические вопросы, не требующие ответа («Ну как можно в это поверить?!»).
- Перебивать судью.
- Допускать ошибки в произношении юридических терминов.

Ваша речь должна быть спокойной, ровной, уверенной. Каждое слово — выверено и имеет юридическое основание или отсылку к материалам дела. Оценочные суждения без доказательств — это «голословное мнение», которое не имеет силы.

4.2. Невербальное поведение: судья видит все

Суд оценивает юриста, как и в любом общении, с первых минут появления в зале заседания:

- **Внешний вид.** Деловой стиль. Чрезмерно вольная форма одежды говорит о несерьезном отношении к процессу.
- **Организованность.** При входе в зал не должно быть суеты: долгих поисков места, переключивания документов, шуршания бумаги, щелчков замка портфеля. Все должно быть готово заранее.
- **Поза.** Не следует сидеть развалившись или, наоборот, скованно. Открытая поза, спокойное положение рук на столе — вы демонстрируете уверенность и готовность к диалогу.
- **Взгляд.** Смотрите на судью, когда говорите. Не утыкайтесь в бумаги — вы должны знать свою позицию наизусть. Но и не сверлите судью взглядом — это воспринимается как давление.

4.3. Диалог с судом: установка на совместное решение

«Не надо выступать перед судом — надо с ним разговаривать». Ваша установка должна быть следующей: «У нас есть вопрос, в котором нам надо вместе разобраться, и я помогу вам в этом».

Технические приемы для построения эффективного диалога:

- **Делайте паузы.** Выдерживайте 3–6 секунд между смысловыми блоками. Это позволяет судье «переварить» сказанное и дает вам возможность оценить его реакцию. Чем сложнее мысль, тем длиннее пауза.
- **Следите за обратной связью.** Судья кивает? Значит, вы на правильном пути. Судья начинает перебирать бумаги? Значит, ваш аргумент не сработал — пора менять тактику.
- **Не отвлекайтесь на оппонента.** Ваш собеседник — судья. Любая реакция на действия другой стороны должна идти только через суд. Не говорите: «Вы не правы» оппоненту. Говорите: «Уважаемый суд, сторона ответчика утверждает, что... однако это противоречит материалам дела, а именно...».

4.4. Реакция на провокации

Оппонент может пытаться вывести вас из равновесия. Нулевая терпимость означает: вы не поддаетесь на провокации, вообще ни на какие, будь то повышение голоса, неуважительное отношение к вам или к вашему клиенту, или что-то иное. Ваше оружие — факты и уважение к процедуре.

Если оппонент перебивает, заявляет необоснованные возражения или допускает личные выпады — обращайтесь к суду. Спокойно, без эмоций: «Уважаемый суд, прошу обязать сторону ответчика соблюдать регламент». Или: «Уважаемый суд, доводы ответчика не относятся к предмету спора, прошу их не принимать».

4.5. Техника «тумана» для оппонента

Если оппонент сыплет цифрами и фактами, пытаясь вас запутать, применяйте технику «тумана» (в разумных пределах, разумеется, чтобы не вызвать недовольство суда):

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.