



НАЦІОНАЛЬНА АСОЦІАЦІЯ
АДВОКАТІВ УКРАЇНИ

РАДА АДВОКАТІВ УКРАЇНИ

МЕТОДИКА ПЕРЕХРЕСНОГО ДОПИТУ В СУДІ

УДК 34.03
ББК 67.75 (4Укр)
349

Практичний посібник підготовлено відомим адвокатом, Головою комітету законотворчих ініціатив з питань адвокатської діяльності Національної асоціації адвокатів України **Зейканом Ярославом Павловичем** на основі особистого адвокатського досвіду.

Зейкан Я. П.

349 Методика перехресного допиту в суді / Я. П. Зейкан. —
Х. : Фактор, 2016. — 192 с.

ISBN 978-966-180-694-7.

У змагальному процесі перехресний допит — один з найважливіших засобів дослідження доказів, який, без сумніву, небезпечний і для того, хто допитує. Одним необережним запитанням можна знищити плоди напрацювань усього судового процесу.

У цьому посібнику розкрито основні техніки і тактики перехресного допиту, оволодіння якими допоможе адвокатам досягти максимальних результатів під час проведення допиту.

УДК 34.03
ББК 67.75 (4Укр)

ISBN 978-966-180-694-7

© ТОВ «Видавничий будинок «Фактор», 2016

ЗМІСТ

Місце перехресного допиту у судовому процесі	11
Дещо про прямий допит	13
Вибір свідків	14
Про принцип «петлі»	15
Клієнт як свідок	24
Міф про недосяжне мистецтво перехресного допиту	26

ДВА ОСНОВНИХ ТИПИ ПЕРЕХРЕСНОГО ДОПИТУ

Контрольований перехресний допит	30
Дещо про агресивний допит	38
Відмова від перехресного допиту	38

ПРЕДМЕТ І МЕЖІ ПЕРЕХРЕСНОГО ДОПИТУ. ПЕРЕВІРКА РЕПУТАЦІЇ СВДКА

Роль головуючого при перехресному допиті	47
--	----

ТЕХНІКА ПЕРЕХРЕСНОГО ДОПИТУ

Про відкриття матеріалів та підготовку до перехресного допиту	53
---	----

ТАКТИКА ПЕРЕХРЕСНОГО ДОПИТУ

Ризики	58
Запитання на перехресному допиті	60
Призначення запитань у суді.....	60
Види запитань.....	62
До проблеми навідних запитань.....	67
Правила і техніка постановки запитань на перехресному допиті	74
Які запитання ви зобов'язані ставити	74
Основне правило — контролюйте запитання.....	75
Залишайте якомога менше свободи свідку	75
Змушуйте до відповіді «так» або «ні»	75
Не допомагайте опонентові, ставлячи запитання, на які вже отримано на прямому допиті несприятливі відповіді	76
Не можна ставити запитання, що вводять в оману суд	77
Уникайте запитань з визначеннями	78

Запитання повинні бути точними, ясними, простими і зрозумілими	78
Запитання мають бути якомога коротшими	79
У запитанні має йтися про один факт, а не про кілька фактів	79
Формулюйте запитання або з одним запереченням, або з одним твердженням	79
Формулювання запитання і те, як воно буде поставлене свідку, чинять вплив не тільки на свідка, а й на суд	80
Вирішуйте не тільки, що запитати, але і як запитати	80
Притупляйте гостроту ключових запитань, щоб заохочувати відповіді	80
Усі запитання ставте в такій послідовності, щоб свідок з готовністю відповідав на них	80
Просувайтесь від загального до окремого: техніка лійки	81
Просувайтесь від окремого до загального: техніка перевернутої лійки	81
Використовуйте принцип комину	81
Про емпатію	81
Запитання як аргумент	82
Використовуйте запитання з невизначеними і двозначними термінами, щоб промацати характер свідка	82
Уникайте запитань з «негативно зарядженими» словами	83
У ваших запитаннях повинна проявлятися ідеологія, яку поділяє суддя	83
Не ставте на перехресному допиті запитання «чому?»	83
Не соромтеся запитувати про очевидні речі	83
Не ставте хороше запитання в поганий час	84
Не заявляйте, що це запитання є вашим останнім запитанням	84

МАКСИМИ ПЕРЕХРЕСНОГО ДОПИТУ

Про максими (принципи) перехресного допиту	85
Опис технік підготовки і ведення перехресного допиту	87
Будьте ревнителем моральності	87

Ніщо не замініть ретельної підготовки як до прямого, так і до перехресного допиту	88
Вивчення матеріалів справи дає ключ до вироблення тактики перехресного допиту	89
Під час допиту значення має те, чим ви скористаетесь у межах тридцяти секунд	90
Ретельно оцінюйте свідка протилежної сторони.....	91
Люди схильні вірити в існування того, що вони бажають	95
Абсолютно неупереджених свідків не буває... ..	97
«Остерігайтесь» головуючого в судовому засіданні.....	98
З присяжними ведіть себе як із коханою жінкою.....	99
Прискіпливо зважте підстави для проведення перехресного допиту і свої шанси на успіх	99
Не зміцнюйте на перехресному допиті правдоподібність показань свідка протилежної сторони... ..	100
Не нападайте на неприступну фортецю	100
Предметом перехресного допиту повинні бути показання найбільш небезпечного свідка	101
Уникайте дрібниць... ..	101
Пауза і мовчання бувають красномовніше слів.....	102
Не забувайте мету допиту	102
Заганяйте в кут не себе, а свідка.....	102
Умійте вчасно зупинитися	102
Не «бийте» дітей, жінок і слабких	103
Володійте собою	103
Не обурюйтесь.....	103
Використовуйте залізний кулак в оксамитовій рукавичці.....	103
Стежте за часом.....	104
Не ставте запитань, на які не знаєте відповіді.....	104
Не ставте зайвих запитань.....	104
Будьте самим собою	105
Факти, факти, факти	105
Контролюйте перехресний допит	107
Не сперечайтесь і не вправляйтесь в дотепності зі свідком противника.....	108
Вмійте слухати	108

Заздалегідь ознайомтесь із приміщеннями суду та залом засідань	110
Володійте культурою мови	110
Використовуйте мову тіла	111
Порушуйте будь-яку з максим, якщо це необхідно для досягнення мети	114

ТЕХНІКА ПІДГОТОВКИ ДО ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕХРЕСНОГО ДОПИТУ В СУДІ

Не дозволяйте вашому довірителью визначати стратегію і тактику перехресного допиту.....	116
Знайомий диявол краще за диявола незнайомого	116
Техніка акліматизації	117
Подбайте про секунданта	118
Техніки, побудовані на психоемоційному впливі на свідка противника	118
Про психологічні фактори	119
Ініціюйте асоціації для одержання показань	119
Не бийтесь зі свідком через факти, оспорюйте їх інтерпретацію	120
Техніка хамелеона: викроюйте ваші запитання за лекалом особистості свідка	121
Грайте ролі, виявляйте психологічну гнучкість у спілкуванні з різними свідками	122
Шерлок Холмс або лейтенант Коломбо: грайте розумного або дурня	124
Техніка лейтенанта Коломбо — гра під дурня	126
Контролюйте реакції	126
«Добро и зло приемли равнодушно и не оспаривай глупца»	127
Контролюйте прояв своїх емоцій	127
Уникайте надмірного вживання сильних слів і фраз	128
Техніка «добрий/злий слідчий».....	128
Дозвольте свідкові говорити.....	129
Позбавляйте свідка противника холоднокровності шляхом демонстративної не уваги до нього	130
Перше випробування тишею.....	130
Переграйте свідка мовчанням	131

Уникайте пауз під час перехресного допиту, якщо вони не передбачені тактичним задумом	132
Не починайте допит з важливого предмета перед перервою у судовому засіданні	132
Покажіть ненадійність свідка противника якомога раніше	133
Припасіть найкраще наостанок	133
Техніка попереднього повідомлення: хто попереджений, той озброєний	134
Про важливість сконцентрованості	134
Контролюйте напруження, бо воно придушить вас	135

ТЕХНІКИ ЗАХИСТУ

Не губіться, коли нашоувхуетесь на заперечення і суддя прийме рішення проти вас	137
Реагуйте гостро і негайно на спроби опонента втрутитися у перехресний допит	137
Не намагайтеся розгризти горіх без щипців – поламаєте зуби	138
Знайте, коли потрібно відступити	138
Не дозволяйте жертві перетворитися на мисливця	138
Підбираючись до чутливих місць свідка противника, будьте насторожі	139
Не розкривайтесь	140
Ухил замість зустрічного удару: пряма і евентуальна (непряма) техніка... постановки запитань	140
Припиніть перехресний допит, коли взяли гору	141
Використовуйте снайперську гвинтівку, а не автомат чи дробовик	142
Припасіть своє вміння плести мережива для підготовки рішучого удару: не витрачайте сили на розробку малозначних обставин, поки не з'явилася обґрунтована впевненість в успіху	142
Не сперечайтесь зі свідком	143
Про напад на останню відповідь свідка, яку він дав на прямому допиті	143
Відбілюючі техніки: як діяти у разі, якщо ви припустилися помилки...	143

ТЕХНІКИ НАПАДУ

Вибір часу для атаки (таймінг)	149
Використання чинника раптовості	149
Киньте бомбу відразу (якщо вона у вас є)	150
Зухвалість і натиск як елементи техніки нападу	150
Як вести облогу	151
Підкреслюйте неймовірності і суперечності в показаннях свідка противника	151
Нехай він сам собі наступить на язик, або «Зловити на слові»	153
Техніка «розкажіть ще раз»	154
Прийом деталізації	154
Враховуйте різницю між уточненням і роз'ясненням	155
Допущення брехні (легенди)	155
Переконайте свідка в тому, що вважаєте його чесним і вірите йому	156
Техніка «спалювання мостів»: використовуйте такі запитання, які обмежують діапазон можливих помилкових свідчень і запобігають інакшому тлумаченню свідком своїх заяв	156
Припинення брехні	158
Примушуйте свідка «проковтнути» власні слова: продовжіть його агонію	159
Техніка «вівця у шкурі вовка»	159
Техніка наживки на гачок	160
Вигадка проти вигадки	161
Те, що працює, треба використовувати знову	162
Прийом переслідування по п'ятах	162
Техніка подвійної підкладки: будуйте перехресний допит з використанням даних, представлених противником	163
Акцентована техніка: робіть акцент на вигідних деталях... витягнутих з показань свідка	164
Техніка «покажи мені, що в тебе є»	165
Коли фішки кинуті, будьте готові ризикнути	165
Про маленькі тріумфи	165
Запитання-постскриптус	166
Запитайте свідка, чи не бажає він виправити що-небудь зі своїх відповідей	167

ТЕХНІКИ, ЩО ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ КОНТРОЛЬ НАД СВІДКОМ

Переконуйте свідка, що ви досконало володієте фактами	168
Переконуйте свідка, що ви неухильно і точно прямуєте до фактів	169
Запитуйте про невідоме так, ніби воно вам відоме; запитуйте про відоме так, ніби воно вам невідоме	169
Установіть контроль над свідком, ставлячи запитання із задалегідь відомими відповідями	170
«Так, так, так, так...»	171
Ведіть свідка за допомогою його власних слів	171
Використовуйте вступні твердження, щоб мотивувати свідка до давання відповіді	171
Запитуючи запитуйте	172
Запитуйте коротко, ясно, шляхом постановки спрямовуючих запитань	173
Переконайтесь, що свідок розуміє ваші запитання	173
Переконуйте свідка, що правдива відповідь необхідна для того, щоб усунути непорозуміння щодо його поведінки	174
Переходьте з одного предмета на інший, щоб регулювати тиск на свідка	174
Відзначайте прояви ухильної, нещирої поведінки свідка	175
Не дозволяйте свідкові пояснювати свої відповіді	175
Ви можете поставити запитання «чому?», тільки маючи спеціальну підставу для цього	175
Заохочуйте і карайте свідка під час допиту	176
Наполягайте на тому, щоб свідок розрізняв факти і свої висновки	176
Боріться проти невизначених виразів, що дають змогу ухилитися від прямої відповіді	176
Керуйте свідком за допомогою раніше висловлених ним тверджень	177
Контролюйте свідка неприхованою загрозою можливості пред'явлення викривальних матеріалів	177
Техніка повернення до втраченого сліду: відновлення втраченого контролю	178

**ТЕХНІКИ З ВИКОРИСТАННЯМ
НЕВЕРБАЛЬНИХ ЧИННИКІВ**

Аналізуйте мову тіла свідка	180
Технологія захоплення домінуючої позиції	181
Територія	181
Вагомість	182
Термінологія звернення	182
Вираз обличчя	182
Ослаблення напруги	183
Контакт очима	183
Тиша і зупинка	183
Техніка — збереження виразу обличчя гравця в покер	184
Усувайте фізичні бар'єри	184
Наочність вражає	184
Техніка: а що це там у вас за папірець?	184
Техніка породження сумнівів у достовірності показань свідка	185
Про особливості перехресного допиту експертів, фахівців	185
Клин клином вибивають	186
Бийте експерта на чужій для нього території	186

МІСЦЕ ПЕРЕХРЕСНОГО ДОПИТУ У СУДОВОМУ ПРОЦЕСІ

У змагальному процесі перехресний допит — один з найважливіших засобів дослідження доказів і, без сумніву, небезпечний і для того, хто допитує. Одним необережним запитанням можна знищити плоди напрацювань всього судового процесу. В суді за участю присяжних значимість перехресного допиту зростає. Допит стає домінантою судового змагання.

Особливості українського суду присяжних полягають в тому, що вони не ухвалюють самостійно вердикт щодо вини. Разом з професійними суддями вони вирішують як питання факту, так і покарання. В цьому слабкість українського суду присяжних, бо їм в нарадчій кімнаті протистоять два професійних судді, які своїм авторитетом можуть вплинути на волевиявлення присяжних.

Навички перехресного допиту адвокат отримує через досвід участі в судах. Його ніщо не замінить. Але за цей досвід адвокати, а особливо їх клієнти, платять дорогою ціною. Однак для того щоб оволодіти мистецтвом перехресного допиту, потрібно, принаймні, знати методи крос-екзаменаторів*.

Показання не існують у відриві від свідка. А тому у мистецтво перехресного допиту входить вміння працювати з усім спектром обставин, які супроводжують речову взаємодію крос-екзаменатора (допитуючого) і допитуваного у суді.

На перехресному допиті вирішуються питання дискредитації свідка та його показань (в Україні це передбачено ст. 95 ч. 8 та ст. 96 КПК). Стаття 95 ч. 8 КПК передбачає, що сторони кримінального провадження, потерпілий мають право отримувати від учасників кримінального провадження та інших осіб за їх згодою пояснення, які не є джерелом доказів. Одержана в такий спосіб інформація може бути трансформована в доказ шляхом допиту особи як свідка або шляхом проведення експертизи тощо.

Прокурор і захисник повинні володіти не тільки мистецтвом красномовства, але і вмінням вести судове слідство, і потрібно пам'ятати, що друге важливіше за перше. В Україні немає поділу на адвокатів вищого рангу (баристерів) і просто юрисконсультів (соліситорів). Певна різниця встановлена лише шляхом обмежень участі юристів у кримінальному про-

* Цей термін позначає особу, яка веде перехресний допит.

цесі і допуску туди тільки адвокатів. Досвід англійських судів засвідчує: єдиний спосіб гарантувати *швидкий і грамотний судовий розгляд* — це *зробити нормою в судовій практиці участь професійно підготовлених адвокатів*.

Види допиту в Україні та значення перехресного допиту.

Українське законодавство передбачає такі види допиту: прямий (основний) допит, перехресний допит, а також шаховий допит, або ж одночасний допит кількох вже допитаних осіб. Прямий допит — це перший допит свідка стороною, яка представляє його показання в якості доказу. Допит цього свідка протилежною стороною є перехресним допитом. Перехресний допит виступає не тільки як засіб перевірки доказів, але як і контраргумент і спростування доказу противника.

Перехресний допит можна визначити як допит свідка протилежною стороною, з обставин, які були предметом прямого допиту, з метою перевірки цих даних, їх джерел і носія, а також для одержання нових відомостей від цієї особи.

Будь-яке судження в суді набуває належної повноти тільки після випробування його перехресним допитом. Сторона повинна мати право на перехресний допит, і сама тільки можливість його (хоч би і нереалізована) вже є гарантією правильності встановлюваних фактів — *(погроза сильніше за її втілення)*. Відсутність заперечень протилежної сторони перетворює (умовно кажучи) відомості на доведені факти.

Відповідно до підпункту «d» п. 3 ст. 6 Європейської Конвенції про захист прав людини та основоположних свобод кожний обвинувачений, як мінімум, має право допитувати свідків, які дають показання проти нього або право на те, щоб ці свідки були допитані.

Перехресний допит — це скальпель, яким препарують показання свідка протилежної сторони. «Як хірург розкриває гнійник і відсікає мертву тканину, так і крос-екзаменатор рішуче і жорстко повинен дослідити характер і мотивацію свідка, його показання, придушувати спротив противника, руйнувати його аргументацію», — наголошує П. М. Браун у своїй книзі «Мистецтво розслідування. Тридцять принципів перехресного допиту».

Будь-яке обмеження перехресного допиту є порушенням права на захист як загальної категорії та утвердження інквізиційного процесу. Стаття 87 КПК України зобов'язує суд визнати істотним порушенням прав людини і основоположних свобод порушення права на перехресний допит.

Проведення перехресного допиту у цивільному процесі (хоча і без вказівки, що це перехресний допит) передбачено ч. 7 ст. 180 ЦПК. У кримінальному процесі перехресний допит передбачено ч. 7 ст. 352 КПК.

Під час прямого допиту за правилами КПК не дозволяється ставити навідні запитання. Натомість дозволяється ставити навідні запитання під час перехресного допиту. Елементи перехресного допиту є і в господарському та адміністративному процесі.

Для українських суддів, які звикли до інквізиційного судового слідування, важко перебудуватись саме щодо забезпечення необхідних умов для реалізації права на перехресний допит (ч. 6 ст. 22 КПК).

Сторона (ст. 22 КПК) здійснює захист на основі змагальності, що передбачає самостійне обстоювання своїх правових позицій. Спеціально зазначено, що функції обвинувачення, захисту та судового розгляду не можуть покладатися на один і той же орган чи службову особу. Захист здійснює підозрюваний або обвинувачений і його захисник. На суд покладається обов'язок створити необхідні умови для реалізації сторонами своїх прав, при збереженні об'єктивності і неупередженості.

ДЕЩО ПРО ПРЯМИЙ ДОПИТ

Можливості допитувача (як у перехресному, так і в прямому допиті) в значній мірі залежать від судді, від його розуміння правосуддя і ставлення до процесу як змагального. Традиції попередніх поколінь кошмаром рояться над головами сьгоднішніх суддів, і ці традиції пов'язані з інквізиційною моделлю нашого судочинства. Стверджувати, що Україна відійшла повністю від цієї моделі, підстав немає. Втручання судді в процес допиту обвинуваченого і свідка залишається (ст. 351 ч. 2, 352 ч. 10 КПК). Суддя має право зажадати від них конкретної відповіді на певні обставини — «так» чи «ні». Якби то не було, тепер не тільки прокурор, але і адвокат проводить прямий допит «своїх» свідків, а отже, йому потрібно набути відповідних навичок.

При підготовці до прямого (основного) допиту (як і перехресного) потрібно враховувати такі питання:

- вибір свідків;
- володіння навичками ефективного прямого допиту;
- використання принципу «петлі»;
- вміння ставити запитання в найсприятливіший момент (тут доречно використати термін з біржового лексику — таймінг);
- нагадування про тему обговорення;
- порядок допиту;
- використання речових доказів;
- повторний прямий допит.

ВИБІР СВІДКІВ

Часто буває ситуація, коли щодо одного і того ж питання є можливість викликати кілька свідків. Викликати абсолютно всіх можливих свідків — це далеко не найкращий варіант. Якщо кілька свідків будуть давати показання щодо одного і того ж питання, то це може призвести не тільки до затягування процесу, але й до виникнення невідповідностей у їх версіях щодо однієї і тієї ж події і плутанини. Тому адвокат повинен відібрати таких свідків, які зможуть найбільш точно і ясно намалювати картину того, що бачив і чув. Це має бути свідок, який своїм зовнішнім виглядом, інтелектом та поведінкою вселяє довіру до себе.

Адвокат повинен також продумати черговість появи свідків. Тут діє правило «першого і останнього факту». Звідси, найкращих свідків (якщо тільки в цей процес не втрутиться суддя або інші незалежні від адвоката обставини) потрібно викликати в першу і останню чергу. Теорія «першого і останнього факту» говорить, що люди запам'ятовують найкраще те, що бачать в першу і в останню чергу. Слабких і не дуже надійних свідків викликайте посеред допиту*. Важливо контролювати темп допиту і дотримуватись хронології подій та добиватись того, щоб кожний новий свідок додавав щось нове до показань попереднього. В Україні навідним запитанням вважається таке, яке містить відповідь або частину відповіді. При проведенні прямого допиту такі запитання заборонені.

Для того щоб прямий допит був ефективним, потрібна ретельна підготовка та використання нових для України засобів: фокус-груп та психодрами**. При допиті слід уникати складних і об'ємних питань. Та і суддя їх не стане терпіти. При прямому допиті адвокат повинен уникати таких зайвих фраз, як, наприклад: «... чи доводилося Вам...», «... не могли б Ви нам розповісти про...», замість цього почніть питання просто: «Ви...?». Для ясності викладу потрібно чітко тримати хронологію часу і послідовності подій, що надає показанням свідка стрункості і логічності.

Від правильно обраного темпу залежить рівень довіри показанням очевидця. Досягти цього можна, навмисно сповільнюючи хід прямого допиту за допомогою повільної мови і великої кількості запитань про найменші деталі. Це забезпечує враження, що події, про які свідок розповідає на допиті, тяглися досить довго. Створюється враження, що у свідка було достатньо часу на те, щоб помітити всі деталі.

* Див. Профессор Джуди Поттер. «Допрос свидетелей при состязательном процессе». Юридическая Россия. Федеральный правовой портал. <http://law.edu.ru/doc/document.asp?docID=1131491>.

** Про це читай у розділі про роботу відомого адвоката Джеррі Спенса.

ПРО ПРИНЦИП «ПЕТЛІ»

Принцип петлі є ефективним як при основному, так і при перехресному допиті. Невід’ємною частиною такого допиту є продумана комбінація навідних і загальних питань. Свідка можна направляти за допомогою питань, об’єднаних в особливу послідовність, — цей прийом називається принципом «петлі» («looping») і дозволяє управляти увагою судді і свідка на допиті. Принцип петлі полягає в навмисній багаторазовій згадці конкретних фактів, які переходять із одного питання в наступне.

Припустимо, що адвокату потрібно довести, що свідок бачив не обвинуваченого, а якусь сторонню людину, яка біля продовольчого магазину поведилася підозріло. Магазин було пограбовано 21 січня 2000 р. близько 18 год. Реалізований принцип петлі буде виглядати так:

П: Що Ви робили в п’ятницю 21 січня 2000 р. близько 18:00?

В: Я їхав додому з роботи.

П: По дорозі з роботи додому о 18 годині — який Ви вибрали маршрут?

В: Я їхав по центральній вулиці у напрямку від центру міста до його околиць.

П: Поки Ви їхали по центральній вулиці, Ви робили зупинки?

В: Так.

П: Де Ви зупинялися?

В: Навпроти продовольчого магазину.

П: Навіщо Ви там зупинилися?

В: Щоб почистити двірники своєї машини.

П: Скільки було часу, коли Ви зупинилися навпроти продовольчого магазину?

В: Близько 18 години.

П: Коли Ви зупинилися навпроти того продовольчого магазину близько 18 години 21 січня — що Ви побачили?

В: Я побачив підлітка в шкіряній куртці, він дивився у вікно.

П: Цей підліток присутній сьогодні в залі суду?

В: Ні.

П: Як довго Ви спостерігали за підлітком у шкіряній куртці, що стояв біля продовольчого магазину?

В: Приблизно 3 або 4 хвилин.

П: Чому Ви дивилися на підлітка 3 або 4 хвилини?

В: Здавалося, що він поводить себе підозріло, і я хотів переконатися, що він не буде наближатися до моєї машини.

П: Що було підозрілого в його поведінці?

В: Він вдивлявся у вікно і крутив вхідну ручку.

П: В яке вікно?

В: У вікно того продовольчого магазину.

П: Яку дверну ручку?

В: Ручку того продовольчого магазину.

П: Що робили Ви, коли спостерігали за підлітком, який поводився підозріло навпроти продовольчого магазину?

В: Чистив двірники.

П: Наскільки далеко Ви перебували від підлітка, поки чистили двірники?

В: На відстані приблизно 3 метрів.

П: Наскільки добре було висвітлено місце, де Ви перебували?

В: Всюди горіли вуличні ліхтарі, до того ж над входом у магазин також горіло світло.

П: Наскільки добре Ви розгледіли підлітка підозрілого вигляду?

В: Дуже добре.

П: Наскільки добре Ви розгледіли його обличчя?

В: Дуже добре.

П: Опишіть, як він виглядав.

В: У нього було світле волосся, окуляри і світла борідка.

П: Як довго Ви дивилися на його обличчя?

В: Близько двох або трьох хвилин.

П: Що Ви стали робити після того, як закінчили чистити двірники?

В: Сів у машину і поїхав.

П: Коли Ви в останній раз подивилися на білявого підлітка з борідкою, того, який, на Вашу думку, підозріло поводився навпроти продовольчого магазину, чим він був зайнятий?

В: Все ще пильно дивився у вікно і крутив дверну ручку.

П: Скільки було часу (приблизно) в той момент, коли Ви від'їжджали?

В: Близько 18:05*.

У цьому допиті неодноразово стверджувалося, що підліток, який зовсім не схожий на підзахисного, поводився підозріло навпроти продовольчого магазину в 18:00 23 січня 2000 р. Таким чином, використання принципу «петлі» допомагає не тільки орієнтувати свідка в тому, що він повинен і/або не повинен говорити про час і місце події, але і пов'язує

* Див. Профессор Джуди Поттер. «Допрос свидетелей при состязательном процессе». Юридическая Россия. <http://law.edu.ru/doc/document.asp?docID=1131491>.

питання в певну послідовність. Таким способом фокусується і увага судді на найважливіших деталях показань свідків.

Використання питань про час не дає свідкові можливості оповідати довгу і нудну історію про те, що не стосується справи. Такі слова, як: по-перше, останній, наступний, відразу після, безпосередньо напередодні, якраз до, в той самий момент, вказують на часові рамки і нагадують свідкові і суду, про яку саме подію і який саме момент свідок повинен давати показання. Повернемося до сценарію з продовольчим магазином, де адвокат міг би застосувати питання про час і хронологію подій:

П: Як тільки Ви вийшли з роботи, що Ви стали робити?

В: Я пішов до своєї машини.

П: Безпосередньо після того, як Ви підійшли до машини, що Ви стали робити?

В: Поїхав у напрямку дому.

П: Коли Ви їхали додому, який шлях Ви обрали?

В: Я їхав по центральній вулиці.

П: Як тільки Ваша машина перетнула вулицю, що виявилось праворуч?

В: Продовольчий магазин.

П: Коли Ви наблизилися до продовольчого магазину, що Ви зробили?

В: Я зупинив машину й вийшов, щоб почистити двірники.

П: Після того як Ви закінчили чистити двірники, який наступний крок Ви зробили?

В: Я сів у машину і завів мотор*.

Дуже часто доводиться закликати свідка концентруватися безпосередньо на суті його свідчень. Цей прийом називається «Посилання на тему/предмет розмови» («HEAD NOTING»). Спосіб досить простий і полягає в словах адвоката, адресованих свідкові: «А зараз я хочу запитати Вас про...», «А тепер хочу звернути Вашу увагу на...». Такі запитання дуже ефективно зводять усі показання свідків до однієї певної теми, за допомогою згадки теми як такої. У цьому випадку і свідок, і суддя будуть максимально сконцентровані на заданому предметі.

У першій частині прямого допиту буває корисним представити свідка. Коли адвокат ставить такі запитання, він отримує можливість рекомендувати свідка як людину, як особистість, і тим самим підвищити до нього довіру. Свідкові потрібно поставити певну кількість запитань особистого

* Див. Профессор Джуди Поттер. «Допрос свидетелей при состязательном процессе». Юридическая Россия. <http://law.edu.ru/doc/document.asp?docID=1131491>.

характеру. Таке опитування проводиться на самому початку прямого допиту, щоб суддя вирішив для себе, що являє собою ця людина. Зазвичай такі запитання стосуються місця проживання, освіти, трудової зайнятості і трохи сімейного укладу. Ці питання також покликані з самого початку заспокоїти свідка щодо дачі показань свідків.

Судді в Україні неохоче вислуховують такі питання і можуть запропонувати адвокату перейти безпосередньо до суті справи.

При прямому допиті доцільно демонструвати наглядні матеріали (фотографії, добірки документів, відеоплівки тощо). В Україні ці питання можуть наштотхнутися на традиційний спротив судді (мовляв, ці матеріали ми ще будемо вивчати). Але при огляді і вивченні матеріалів цього свідка може в судовому засіданні і не бути. Тому адвокат повинен продумати відповідні клопотання та наполягати на своєму.

Повторний прямий допит дає адвокату шанс реабілітувати свого свідка після проведеного перехресного допиту. Однак потрібно пам'ятати, що після повторного прямого допиту може послідувати повторний перехресний допит.

Перехресний допит і Джеррі Спенс

Джеррі Спенс, адвокат з іміджем сільського простачка, протягом 40 років не програв жодної справи. І у всіх цих справах він виступав у суді присяжних, які і забезпечили йому успіх. Розкриття історії (тобто того, що відбулося із підзахисним) здійснюється через психодраму, — своєрідний метод групової психотерапії, який полягає в тому, що розповідає не тільки людина (пацієнт), але на його місце стають і інші люди, які цю ж історію оповідають присутнім вже від себе і через себе. Хтось із присутніх відіграє роль обвинуваченого, і здійснюється постановка, наближена до судового процесу.

Джеррі Спенс стверджує: якщо адвокат не готує свідка до дачі показань, то це можна назвати злочинною недбалістю. Певну історію, (яку відстоює захист), у реальному суді можна розповісти за допомогою самого обвинуваченого, а також свідків захисту.

Ось репетиція допиту свідка захисту (тобто прямий допит), яку проводить Джеррі Спенс. На відміну від перехресного допиту, тут головний герой не адвокат, який веде допит, а підготовлений свідок — назвемо її Ширлі:

- Де стався цей інцидент?
- У багатоквартирному будинку на Бет-стріт в Талсі, штат Оклахома.
- Якщо стояти на вулиці лицем до будинку, як він буде виглядати?
- Це цегляний будинок з одним під'їздом. Стіни покриває грязюка,

під одним вікном напис фарбою. В деяких вікнах на третьому поверсі немає фіранок, деякі, де вибито скло, закриті картоном.

Якщо свідок не може згадати такі подробиці, то потрібно разом із свідком приїхати на місце події та вказати на деталі, які мають значення. Джеррі Спенс змушує свідків говорити так, ніби вони не в суді, а безпосередньо на місці, де розгортаються події, що є предметом обвинувачення.

Такий опис місця з подробицями із вуст свідка дає упевненість суду, що це спостережлива людина. Сцена із свідком продовжується:

- Як можна підійти до під'їзду будинку?
- До нього веде хвіртка, а від неї бетонна доріжка до передніх дверей.
- Коли ви дивитесь на хвіртку, то що бачите?

(Джеррі Спенс звертає увагу на те, що не просить свідка розповісти по пам'яті, що вона бачила. Вона повинна бачити це тут і тепер.)

- Хвіртка зламана і висить на одній петлі.
- Із чого вона зроблена?
- Щось із кованого заліза з витим орнаментом.
- Відкрийте хвіртку.
- Вона вже відкрита і висить на одній петлі.
- Що ви бачите за хвірткою?
- Дворик. Невеликий, приблизно такий, як ця кімната, де ми сидимо.
- Що ви бачите у дворикі?
- Недоглянутий газон.
- Це місце чимось пахне?
- Так.
- Який запах ви чуєте?
- Тяжкий запах вулиці і машин.
- Коли підходите до будинку, що ви чуєте?
- Гул вуличного руху, шум автомобільних двигунів.

І так далі... Спенс визнає, що в цей момент можуть послідувати заперечення опонента в американському суді. Тим більш це може статися в Україні.

- Який зараз час?
- Дві години після полудня.
- Якого дня і місяця?
- Двадцять восьмого липня. Жарко.
- Де конкретно ви знаходитесь в цій сцені?
- Я йду по тротуару і підхожу до хвіртки.
- Куди ви направляєтесь?
- В магазин, щоб купити продукти.
- Що відбувається в цей момент?

- Я бачу афроамериканця, який намагається відкрити двері будинку.
- Як далеко ви знаходитесь від під'їзду будинку?
- Метрах у шести.
- Покажіть, де знаходяться двері.
- Давайте поставимо стілець, щоб позначити, де знаходяться двері.

Такі наглядні дії роблять сцену реальною і допомагають підготувати свідка до процесу.

- Опишіть цю людину.
- Він худий, років тридцяти, лисуватий, ростом приблизно один метр вісімдесят.
- У що він одягнутий?
- На ньому поношені штани, кросівки і біла футболка.

Ми запитуємо свідка, що вона бачить (але не що бачила). Ведіть допит в теперішньому часі, щоб залучити в дію присяжних.

- Де знаходиться людина, яку ви описали?
- Біля дверей будинку. Він намагається відкрити її, але поліцейський біжить до нього з одного боку, а його напарник — з іншого.

Ми просимо свідка показати положення, в якому знаходився афроамериканець, коли вона його побачила. Вона підходить до місця, яке позначила як вхідні двері, лягає на підлогу і залишається лежати протягом наступних питань.

- Що відбувається зараз?
- Двоє поліцейських тримають цю людину і б'ють гумовими кийками.
- Ви можете впізнати в залі суду поліцейських, яких бачили в цій сцені?

Вона піднімає голову.

— Так. — Свідок показує на двох поліцейських, що сидять за столом зі своїми адвокатами. У обох похмурі обличчя, в яких вгадується жорстокість.

- Ви впізнаєте поліцейського Бейтса?
- Так.
- А офіцера Харлоу?
- Так. Це ті, що били цю людину.
- Ви можете впізнати людину, яку вони били?
- Так. Він сидить за вашим столом.
- Як ви його впізнали?
- Як і всіх інших. Це він. Я б впізнала його в будь-якому місці.

Наша свідок все ще лежить на підлозі.

- Що відбувається з вами?

Незважаючи на звернення «ви», в цьому місці свідок перетворюється на нашого клієнта, Дерріка Сміта.

— Поліцейський Бейтс б'є мене по голові і тілу.

— Що ви робите у відповідь?

— Я кричу: «Не бийте мене! Не бийте мене! Будь ласка, не бийте мене більше!» Я плачу і кричу.

— Що робить поліцейський Харлоу?

— Він теж мене б'є.

— Що робите ви?

— Я закриваю голову руками — ось так. А коли вони починають мене бити по тілу, я теж намагаюся захиститися.

Я прошу Ширлі встати і передаю їй лінійку.

— Припустимо, це гумова палиця. Покажіть, що робить поліцейський Бейтс з Дерріком Смітом, який зараз лежить на землі.

— Він б'є містера Сміта кийком — ось так. — Вона б'є лінійкою по місцю, де щойно лежала.

— І покажіть, що зараз робить поліцейський Харлоу.

— Він теж б'є містера Сміта — ось так. — Свідок знову б'є уявну людину на підлозі.

У цьому процесі свідок зіграла в цій драмі ролі чотирьох осіб: клієнта, Дерріка Сміта, двох поліцейських і свою власну. Вона дає свідчення відносно того, що бачила, але її свідчення приймає форму дії. Якби вона давала свідчення у звичайній манері очевидця, то просто розповіла б, що бачила: «Двоє поліцейських били містера Сміта, а він кричав, щоб вони припинили». Але уявлення сцени в дії створює більш яскраву і точну картину події. Насправді, ми не «натаскували» свідка — це вона вчить нас.

І запам'ятайте дві прості речі щодо свідка, якого захист виставив в суді: 1) головним героєм тут є свідок, а не адвокат; 2) адвокат направляє свідка відкритими питаннями: хто? де? коли? Для чого, і як, і чому? Адвокат тут не керує допитом, крім випадків, якщо свідок відхиляється* від теми**.

Отже, належно підготовлений свідок розповість сцену того, що бачив, і це буде переконливо. Приклад допиту за матеріалами кримінальної справи в Україні із застосуванням навідних запитань:

* Див. Джерри Спенс *Настольная книга адвоката: искусство защиты в суде*. М., 2011. — С. 118.

** Див. Джерри Спенс *Настольная книга адвоката: искусство защиты в суде*. М., 2011. — С. 111 — 113.

— 9 лютого 2011 року вас направили з оперативною групою в аптеку, де відбувся розбійний напад на аптеку. Чи не так?

— Так.

— Вас призначили керівником групи, чи не так?

— Так, мене призначили керівником групи.

— Ви входили в слідчу групу до кінця слідства, чи не так?

— Так.

— З вами був спеціаліст, який шукав відбитки пальців, чи не так?

— Так.

— Він знайшов 8 відбитків пальців, чи не так? — Так.

— На місці події була розшукова собака, але біля зупинки автобуса вона втратила слід, чи не так?

— Так.

— На допиті спеціаліст повідомив, що шукав відбитки рук 50 — 55 хвилин. Це так?

— Я не пам'ятаю. (Ми знаємо, що згідно з протоколом огляд місця події відбувався 12 хвилин).

— На місці огляду було знайдено уламок іграшкового пістолета, а також чорну шапочку, чи не так?

— Так.

— Саме завдяки уламкові цього іграшкового пістолета злочин було кваліфіковано як розбійний напад, а не грабіж, чи не так?

— Так.

— Шапочку було передано на експертизу, чи не так?

— Я не знаю.

— Згідно з показаннями потерпілої чорну шапочку вона зірвала з голови нападника, чи не так?

— Я не пам'ятаю.

— Хтось, ви не знаєте, хто саме, звернувся у базу даних по відбитках, чи не так?

— Так.

— Вас повідомили, що один з відбитків на склі в аптеці належить Цветкову Василю Івановичу, чи не так?

— Так.

— Інші відбитки належали людям, які відсутні у базі, чи не так?

— Так.

— Ці люди не були встановлені слідством, чи не так?

— Так, ці люди не були встановлені слідством, бо в цьому не було потреби.

— Ви відібрали пояснення від завідувача аптеки, чи не так?

- Так.
- Але він не був очевидцем подій, чи не так?
- Так. Він розповідав все це зі слів потерпілої.
- Потерпіла була присутня при огляді, чи не так?
- Так.
- Чому допитували не потерпілу, а завідувача аптеки?
- Бо потерпіла була у шоковому стані.
- Але ж до того вона все розповіла завідувачу аптеки і шок їй в цьому випадку не завадив, чи не так?

... відповіді немає.

- Потерпіла на допиті повідомляла, що вона вчинила спротив нападникові і зірвала з нього шапочку та роздряпала його так, що у неї на руках була кров нападника, чи не так?

— Щось таке...

- Чому не були взяті зразки крові з рук потерпілої?
- Я не знаю.
- Але ж ви були керівником групи, чи не так?
- Не знаю...
- Не знаю що? Не знаю, чому не були взяті зразки крові?
- Як беруться зразки крові, ви знаєте?
- Так, у загальних рисах?
- За зразками крові можна зробити генетичну експертизу?
- Так.
- Отже, не взявши у потерпілої зразки крові, яка була у неї на руках, ви втратили можливість ідентифікувати злочинця за допомогою генетичної експертизи, чи не так?

Прокурор протестує. Протест приймається судом. Але нам достатньо вказати на цю помилку слідства.

- Експертиза шапочки, на якій були виявлені сліди поту, була проведена, чи не так?

— Наскільки я знаю, така експертиза проводилася.

- І ця експертиза дала категоричний висновок, що сліди поту належать не обвинуваченому, а іншій особі, чи не так?

— Може бути.

- Отже, маючи докази, що нападником була інша особа, а не Цветков, ви продовжували тримати його під вартою більше 2 років, чи не так?

— Вирішення цього питання не в моїй компетенції. Прокурор протестує проти таких питань. Протест задоволено.

- Ви проводили затримання Цветкова, чи не так?

— Так.

- Де проводилося затримання?
- У Цветкова на квартирі.
- О котрій годині це було?
- Десь в 0 год. 20 хв.
- Ви склали протокол про його затримання?
- Він з нами пішов добровільно. Тому скласти протокол затримання не було потреби.
- Ви знаєте, що апеляційний суд визнав затримання незаконним?
- Не знаю...
- Хіба за результатами рішення апеляційного суду про незаконне затримання не проводилось службове розслідування?
- Не проводилось...

КЛІЄНТ ЯК СВІДОК

Спенс наголошує на особливостях становища клієнта у кримінальній та цивільній справі. У цивільному процесі клієнт є його невід'ємною частиною: він і є наша справа.

Часто чути, як адвокати кажуть про пошук експертів і свідків, які могли б зміцнити цивільну справу, і я думаю, — каже Спенс, — про мудрого лікаря, який розуміє, що про стан пацієнта може розповісти тільки він сам.

Саме клієнти є джерелами наших знань, а не тільки люди, які випадково зайшли у офіс адвоката. Щоб підготуватися до допиту клієнта, необхідно побувати на місці, де трапився нещасний випадок. Як, не знаючи сцени, ми можемо зрозуміти історію? Отже, нещасний випадок стався на неохоронюваному залізничному переїзді. Що ми там бачимо? Довгий вигин сталевих рейок і насувається поїзд. А як щодо високої трави, що росте на переїзді? Почекаємо, коли проїде поїзд. Ми його чуємо? Які запахи носяться в повітрі? Чи пахне вихлопом дизельних двигунів? Якщо ми не побуваємо на місці події, то не зможемо точно перенести сцену до зали суду.

Пам'ятаю, — пише Спенс, — як будучи молодим адвокатом, я уявляв жінку, що втратила дочку в аварії, яка сталася через несправність автомобіля. Мати, що обожнювала свою дитину, була вражена її смертю і жадала справедливості. Але коли вона стала давати показання і ми почали обговорювати, що для неї означала втрата дочки, вона повела себе сухо і стримано. Присяжні винесли рішення на її користь, але з відшкодуванням лише 10 відсотків від тієї суми, яка була вказана в позові. Після

закінчення засідання я розмовляв з одним із присяжних, який зізнався, що виробник проявив злочинну недбалість і що компанія повинна була заплатити, але колегії присяжних здалося, що маму не хвилювала смерть дочки. Вона говорила занадто відчужено і прозаїчно. Ні сльозинки, ні навіть натяку на неї, ні тремтіння в голосі. Моя клієнтка так боялася проявляти емоції, показати своє «я», що застигла в емоційному ступорі.

Ми повинні переконати клієнта в тому, що у нього є дозвіл — не тільки нас, але й суддів і присяжних — залишатися самими собою.

Спенс вражає, що адвокати не відвідують місце події. Багато хто з них входять до зали суду, не посидівши в автомобілі, що потерпів аварію. Ми, продовжує Спенс, звикли покладатися на книги і часто думаємо, що можемо все дізнатися про справу, прочитавши звіти фахівців і проглянувши фотографії*. Але цього недостатньо.

Підготовка свідка до перехресного допиту

Свідок, який дає показання, стає мішенню. Він багато в чому нагадує солдата на передовій. Якщо опонент може знищити його, це наближає нашу поразку у війні. Ми все ще є варварами, тільки воюємо НЕ мечами, а словами.

Ось що треба сказати Ширлі або навіть досвідченому експерту: «Ви будете давати свідчення. Як відомо, опонент намагатиметься так чи інакше спростувати ваші свідчення». (Перш ніж закінчити підготовку, ми піддамо свідка власному перехресному допиту.) Далі можна продовжити: «Коли на нас нападають, нам, природно, стає страшно. Коли ми боїмося, то іноді поводимося вороже. Нам хочеться дати здачі. Ми боремося. Злість — природний стан людини».

Якщо прокурор Джонс вас роздратує, він виграв спір. Запам'ятайте три умови хорошого свідка: ввічливість, витримка і увага до оточуючих.

Потім Спенс додає: «Тепер поговоримо про реалії судового процесу. На місці свідка ніхто ще не помирав».

І далі Спенс роз'яснює свідкові загальновідомі істини:

- 1) якщо свідок чогось не знає, то так і треба сказати: «не знаю»;
- 2) ніколи не потрібно робити припущення і додавати те, що є зайвим для відповіді на поставлене запитання;
- 3) якщо ви помилились, просто про це скажіть і не треба боятись перехресного допиту. Адвокат буде поруч, щоб захистити вас від недоречного запитання.
- 4) ставтесь до крос-екзаменаторів дружельбно. Будьте щирими

* Див. Джерри Спенс. *Настольная книга адвоката: искусство защиты в суде*. М., 2011. — С. 118.

з ними. Не перетворюйтесь на бійцівську собаку, якщо адвокат другої сторони веде себе по відношенню до вас недружелюбно. Розмовляйте з ним чемно, як би він себе не вів.

МІФ ПРО НЕДОСЯЖНЕ МИСТЕЦТВО ПЕРЕХРЕСНОГО ДОПИТУ

Перехресний допит за Спенсом — це виклад історії (лінії захисту), але в іншій формі. Це метод, за допомогою якого ми розповідаємо свою історію суду вустами свідка супротивної сторони і одночасно перевіряємо достовірність історії цього свідка у порівнянні з нашою історією. Стандартні питання при перехресному допиті повинні складатись з двох частин: твердження, яке підтримує нашу історію з допомогою показань цього свідка (наприклад: «Наскільки вам відомо, поліцаю Джонс, ніхто не міг зв'язати цей пістолет з містером Макінтошем...»), за яким йде обов'язкова друга частина: («... адже це правда?» або «чи це не так?»). Зверніть увагу: саме по собі питання просте («Чи не правда?»). Відповідь може бути правдивою або хибною. Але це відповідь «так» або «ні». В основному (на думку Спенса) перехресний допит не більше ніж тест «правда-брехня» щодо свідка, в ході якого наша історія — питання за питанням — розповідається свідкові і суду.

Не важливо, що відповідь свідок: «так» або «ні». Важливо розповісти історію — визначити ж, чи говорить свідок правду, коли заперечує наші твердження, — справа присяжних або суду. Якщо взяти кожне окреме твердження в ході перехресного допиту і об'єднати їх, ми отримуємо нашу історію в тій її частині, яка стосується цього свідка.

Для багатьох адвокатів найбільш складним при підготовці перехресного допиту є розкриття історії, яку потрібно розповісти, вдаючись до допомоги свідка.

Проте це може виявитися найлегшим завданням. Наприклад, свідок, помічник шерифа, якого назвемо Браун, говорить присяжним, що обвинувачений, шістнадцятирічний Джиммі Макінтош, зізнався у вбивстві, і пред'являє документ, який ніби-то є письмовим визнанням Джиммі. Заступник шерифа стверджує, що зачитав Джиммі його права перед тим, як отримати визнання і підписати документ.

Джиммі не здатен багато розповісти. У нього серйозні проблеми з освітою. Від його матері ми знаємо, що він не ходив до школи з другого класу. Він не вміє ні читати, ні писати і знаходиться вдома з матір'ю, оскільки не може про себе подбати, а в той вечір, коли стався злочин,

Джиммі йшов у магазин за хлібом, консервованими бобами та іншими продуктами. Під час арешту у нього в кишені знайшли список продуктів, складений матір'ю. Перестрілка і вбивство поліцейських сталися в барі, недалеко від продовольчого магазину. Від Джиммі ми дізналися, що поліцаї попросили його підійти, як тільки він попався їм на очі. Джиммі не відрізняється красномовством.

— Я злякався і втік. Я ні в кого не стріляв. У мене немає пістолета. Вони сказали мені: «Підпиши — і можеш йти додому, інакше опинишся на електричному стільці». Це все, чого ми змогли домогтися від хлопчика, позбавленого елементарних інтелектуальних здібностей.

Від матері ми знаємо, що Джиммі живе з тринадцятьма своїми братами і сестрами, і у більшості з них траплялися проблеми із законом. Поліцейські називають цю сім'ю «бандою Макінтош» і готові заарештувати всіх, починаючи від батьків і закінчуючи найменшими дітьми. Їх вважають злочинцями, яких потрібно знищити заради благополуччя місцевої громади. Мати Джиммі стверджує, що один з помічників шерифа одного разу сказав, що від Макінтошів потрібно позбавлятися, як від щурів.

Як тільки розкрита історія, яку потрібно розповісти за допомогою свідка, помічника шерифа Брауна, ми можемо просто викладати її фразу за фразою з прикріпленим питанням: «...чи не так?». У цьому випадку перехресний допит буде звучати приблизно так: «Помічник шерифа Браун, ви колись були знайомі з родиною Макінтош, чи не так?» — «Так. Я знаю цю сім'ю». — «Ви знаєте, що у Джиммі Макінтоша тринадцять братів і сестер?» — «Щось на зразок цього». — «І часто в офісі шерифа в розмові називали цю сім'ю «бандою Макінтош», чи не так?» — «Я чув, що її так називали». (Він великодушний.) «Ви чули, що деякі ваші колеги жартували, що сім'ю Макінтош потрібно зменшити якомога швидше, чи це правда?» — «Ні, я цього не чув». — «Ви чули, що поліцейські у відділі говорили, ніби сім'я Макінтош є джерелом постійних неприємностей?» — «Я знаю, що у них були проблеми з законом». — «Ви чули, як ваші колеги говорили, що ця сім'я розмножується швидше, ніж її членів встигають відправляти до в'язниці, чи не так?» (Подано заперечення на підставі того, що це показання з чужих слів, які не належать до справи. Підтримано суддею.) — «Ставлення до сім'ї Макінтош таке, що їх поголовно вважають злочинцями, яких слід по одному ізолювати від суспільства за першої ж можливості, чи не так?» (Заперечення через те, що ця заява необґрунтована. Заперечення прийнято.) — «Навіть ви говорили: якщо хтось із Макінтошів виходить на вулицю, починаються неприємності, чи не так?» — «Я цього не говорив» (Нам все одно, зізнається він чи ні.) — «Вам відомо, що Джиммі не ходив до школи

з другого класу?» — «Я чув про це в ході розслідування». — «А вам відомо, що у нього є серйозні проблеми з освітою?» — «Особисто я цього не знав». — «Вам відомо, що він не вмів ні читати, ні писати, чи не так?» — «Так, мені говорили». — «Але він може поставити свій підпис?» — «Так». — «Вам також відомо, що він сидить вдома з матір'ю, чи не так?» — «Про це я не знаю. Я не знаю, як він проводить час». — «Скільки років ви служите на цій ділянці?» — «Чотири роки». — «До цього ви ніколи не заарештовували цього хлопчика, чи не так?» — «Ні». — «Ви ніколи до цього не бачили Джиммі на вулиці, чи не так?» — «Не знаю. Може бути, що бачив». — «У ході розслідування ви з'ясували, що Джиммі виходить, тільки коли мати посилає його за чим-небудь, чи не так?» — «Звідки мені це знати?» (Ми не відповідаємо на питання. Ми їх ставимо.) — «В день вбивства, коли ви заарештували хлопчика, у нього був список продуктів, який дала мати, чи не так?» — «Так. У нього був список». — «Цей список є доказом номер один?» — «Так» (Доказ показаний помічникові шерифа і присяжним та пред'явлений суду і прийнятий судом в якості речового доказу.) — «Перестрілка сталася по сусідству з магазином «Ринок Міллі?» — «Так». — «Навпроти закладу «Бар Піпа?» — «Так». — «Ніхто, за вашими даними, не бачив Джиммі в барі або навпроти нього, чи не так?» — «Не знаю» (Він не відповідає на питання, і ми не вимагаємо відповіді. Ми знаємо, чого домагаємося.) — «Коли ви приїхали на місце злочину, то побачили там Джиммі, чи не так?» — «Так. Ми з помічником шерифа Джонсом побачили його і попросили підійти, а він повернувся і побіг». — «Ви за ним погналися?» — «Так, погналися». — «Коли ви його зловили, він був наляканий, чи не так?» — «Я б не сказав». — «Ви зловили його, кинули на землю і сказали: «Все, хлопцю, ти вбив поліцейського. Де пістолет?» — «Щось на зразок цього». — «У нього не було пістолета?» — «Ні. Але він, можливо, викинув його, коли тікав. Ми бігли за ним два квартали, він весь час пірнав у провулки». — «Ви ж обшукали його в пошуках зброї?» — «Так». — «І не знайшли, чи не так?» — «Ні». — «Жоден свідок не бачив так званої перестрілки, в якій брав участь цей хлопчик, чи не так?» — «Ми не знайшли жодного». — «Тому забрали його і почали допитувати, чи не так?».

Прийшла черга поставити неприємні запитання копам, які допитували хлопчика. Ми будемо задавати їх у відкритому судовому засіданні, коли суддя спостерігає за тим, щоб допит відбувався за законом. Цей момент можна зробити очевидним наступним чином: «Я збираюся продовжити допит, але мої запитання ставляться в присутності його честі і ваших адвокатів, щоб вони відповідали вимогам закону. Ви по-

дзвонили матері Джиммі, перш ніж допитувати його?» — «Ні». — «Їй було відомо про те, що його допитують?» — «Не знаю» (Наш допит стенографує судовий секретар.) — «А ви зробили якісь зусилля, щоб запротоколювати допит Джиммі?» — «Ні. Він просто зізнався». — «Ви оточені адвокатами, що захищають ваші права, на засіданні присутній суддя Льюїс, щоб переконатися, що мої питання не виходять за рамки закону. Ви спробували як-небудь надати такий же правовий захист для Джиммі, перш ніж почали його допитувати?» — «Навряд чи». — «Ви сказали Джиммі, що він може потрапити на електричний стілець, якщо не скаже те, що вам хотілося почути, чи не так?» — «Ні, ми нічого такого не говорили». — «А якщо Джиммі скаже, що говорили, ви все ще будете це заперечувати?» (Захист заперечує проти цього питання, і заперечення приймається.) — «І ви сказали Джиммі, що у випадку, якщо він не підпише папір, який перед ним поклали, він ніколи не зможе повернутися додому до матері, чи не так?» — «Ні, неправда» (Ми з присяжними знаємо, що свідок не зізнається в цьому, навіть якщо знає, що це правда.) — «Хлопець не вміє читати, чи не так?» — «Не знаю». — «Ви прочитали йому його визнання?» — «Ні». — «Він прочитав його?» — «У нього була можливість прочитати. Напевно, він так і зробив». — «Ви ж не намагалися дізнатися, чи прочитав хлопчик своє зізнання?» — «Він його підписав». — «Ви пообіцяли, що якщо він підпише визнання, то може піти додому до матері, чи не так?» — «Ні, неправда». — «А якщо підпише, ви не посадите його на електричний стілець, адже так?».

Ми розповіли свою історію речення за реченням, додаючи лише слова «чи правда?». Не важливо, що відповідає свідок, поки наша історія чесна і ґрунтується на фактах справи, якими ми їх знаємо, або на висновках, які можна зробити з прийнятих судом доказів. Чия історія є правдою, повинні вирішувати присяжні: чи буде це історія помічника шерифа Брауна, розказана на допиті, або інша історія, викладена на перехресному допиті. Як бачимо, перехресний допит використаний для того, щоб ми розповіли свою історію за допомогою свідка супротивної сторони*.

Цитуючи Джеррі Спенса, ми усвідомлюємо, що саме в такий спосіб можна проводити допит і в Україні. Приклад такого допиту в Україні наведено вище.

* Див. Джеррі Спенс *Настольная книга адвоката: искусство защиты в суде*. М., 2011. — С. 83 — 91.

ДВА ОСНОВНИХ ТИПИ ПЕРЕХРЕСНОГО ДОПИТУ

Існує багато методик перехресного допиту, але Спенс виділяє дві, на його думку основні.

КОНТРОЛЬОВАНИЙ ПЕРЕХРЕСНИЙ ДОПИТ

Цей метод призначений для того, щоб утримати свідка в жорстких рамках. Він вимагає від нього відповіді — по одній на кожне питання — щодо одного і тільки одного факту, так щоб свідок йшов до висновку, який потрібен адвокату. Спенс наводить приклад:

Два поліцаї, Сміт і Джонс, входять у будинок, відповідаючи на виклик жінки, яка поскаржилася, що чоловік хоче її вбити. Чоловіка знаходять мертвим. Ми вважаємо, що один із поліцаїв — Сміт зреагував на загрозу занадто гостро і застрелив беззбройного чоловіка, після чого підклав під труп «зайвий» пістолет. Розглядається позов вдови проти поліції і міста. Наша клієнтка, вдова, потребувала захисту. Вона не хотіла залишитися вдовою. Вона мала право на захист поліції від п'яного чоловіка. Їй не потрібен був мертвий чоловік з підкладеним під нього пістолетом. Вдова знає напевно, що у чоловіка не було пістолета. Він з неприязню ставився до вогнепальної зброї і був прихильником контролю над нею.

У відсутності ретельно контрольованого запиту свідчення Сміта в узагальненому вигляді можуть звучати таким чином: «Ми під'їхали до будинку, звідки отримали виклик. Жінка сказала, що п'яний чоловік погрожував вбити її. Ми увійшли в будинок, і зі спальні вискочив чоловік. Він був зі зброєю, тому Сміт, діючи в порядку самозахисту, застрелив його».

При контрольованому перехресному допиті кожне питання стосується одного і тільки одного факту, ретельно продумане і вимагає відповіді «так» чи «ні». Припустимо, ми розглядаємо один з фактів, викладених у поліцейському звіті про подію:

«Поліцейський Джонс, 23 червня 2003 ви перебували за адресою Парк-плейс, 35, чи не так?» — «Так». — «Приблизно о дванадцятій ночі?» — «Так». — «Вас викликали туди разом з поліцейським Генрі Смітом, чи не так?» — «Так». — «Ви увійшли в будинок, чи не так?» — «Так». — «Коли ви входили в будинок, поліцейський Сміт йшов перед вами?» — «Так». — «А коли він увійшов, ви почули постріли?» —

«Так». — «Ви входили через передню кімнату?» — «Так». — «Коли ви увійшли в передню кімнату, то побачили покійного?» — «Так». — «Він лежав на підлозі?» — «Так». — «Обличчям вниз?» — «Так». — «Він стівав кров'ю?» — «Так». — «Він здавався мертвим?» — «Так». — «Ви, зрозуміло, були збуджені і схвильовані?» — «Так». — «Це правда, що ви не оглянули покійного в ту ж хвилину, як увійшли в будинок?» — «Так». — «Поліцейський Сміт наказав вам перевірити кухню?» — «Так». — «Щоб подивитися, чи немає в будинку кого-небудь ще?» — «Так». — «А поліцейський Сміт сказав, що перевірить спальню?» — «Так». — «Ви переконалися, що в кухні нікого немає?» — «Так». — «Потім ви повернулися до вітальні, де лежав небіжчик?» — «Так». — «Ви не бачили поліцейського Сміта, поки були на кухні?» — «Ні». — «Коли ви повернулися з кухні, то подивилися на покійного?» — «Так». — «Ви побачили зброю, представлену речовим доказом номер двадцять три, саме в той момент?» (Речовий доказ являє собою фотографію зброї, майже повністю прихованої тілом покійного, з правого боку, на місці, де він, імовірно, впав.) — «Ні, я побачив зброю, коли увійшов через передні двері».

На перехресному допиті цього свідка ми не можемо довести нічого більше в підтримку нашої версії, що поліцейські застрелили беззбройну людину і підкинули «зайвий» пістолет туди, де він зображений на фотографії. Ми можемо лише підтримати свою версію справи, додавши ще пару питань: «Ви знали, що поліцейський Сміт носить із собою «зайвий» пістолет, чи не так?» — «Ні, я цього не знав». — «Ви ж чули, як він говорив про це?» — «Ні».

Інші свідки вже показали, що Сміт хвалився, ніби носить із собою «зайвий» пістолет — «на випадок, якщо потрібно буде застрелити якогось виро́дка», як він витончено висловився.

У цьому випадку контрольований перехресний допит заважає свідкові міркувати і давати ухильні відповіді. Кожне ретельно сформульоване питання вимагає відповіді «так» чи «ні», і навіть якщо на останні два питання свідок дав заперечну відповідь, присяжні будуть вирішувати, чи прикривав він Сміта і чи повинен був насправді дати ствердну відповідь*.

Перехресний допит з опорою на співчуття до свідка

Але є інший вид перехресного допиту, який може послужити справі. У цьому випадку ми подаємо свою історію за допомогою навідних питань, не намагаючись сперечатися зі свідком і не надто турбуючись про

* Див. Джерри Спенс *Настольная книга адвоката: искусство защиты в суде*. М., 2011. — С. 94 — 96.

його відповіді. Поліцейські — це наші партнери. Проти них порушили позов.. Їх подальша кар'єра залежить від результату справи. Якщо вони і підклали «зайвий» пістолет під тіло покійного, щоб виправдати себе, ніхто з них не зізнається в цьому під присягою або без присяги і ніякий навіть ретельно продуманий перехресний допит не змусить їх прошепотіти в каятті: «Так, ми підклали пістолет під цього хлопця».

Як ми знаємо, мета перехресного допиту — перевірити сумлінно розроблену теорію, з одного боку, зіставивши її з показаннями свідка, з іншого. Поліцаї мають свій інтерес і правди не скажуть. Тут нема за що зачепитися, і якщо нам не можна нічого зробити, окрім як ставити запитання, які дозволять свідкові повторити свою історію, краще взагалі не викликати його на перехресний допит. Отже, нашою тактикою буде перехресний допит (Спенс називає його «з опорою на співчуття»), який враховує той факт, що свідок є чесною, пристойною людиною.

Ключовим моментом є розуміння того, що загрожує поліцейському, і подання його присяжним як людини, перед якою стоїть нерозв'язна дилема*. Отже, на очах поліцейського Джонса вбили неозброєну людину. Його викликали залагодити домашню сварку, але замість цього він став свідком вбивства. Безумовно, що у свідка стався емоційний шок від розуміння, що вони, слуги закону, не тільки не виконали свій обов'язок, але і вбили невинувату людину. Адвокат, знаючи, що поліцейський в очікуванні суду мучився роздумами про майбутній процес, про кошмари, які снилися йому, про турботу за свою роботу і репутацію чесною людини і можливе ув'язнення, усвідомлює причини, чому той дає неправдиві показання.

Адже вони не збиралися нікого вбивати. Вони приятелі, які підтримували один одного в багатьох ризикованих ситуаціях. Але нинішня ситуація в суді — найскладніша за їх кар'єру, і вони не можуть її контролювати. Тому у них немає іншого вибору, ніж дотримуватись обраної версії. Ніхто не може довести, що їх показання — брехня. Природно, вдова буде доводити, що її покійний чоловік був без зброї, а ватага його друзів буде стверджувати, що покійник ненавидів зброю, що пістолет не був на ньому зареєстрований і жінка забажає стягнути купу грошей за смерть чоловіка.

Якщо стати на місце свідка Джонса, а пізніше Сміта, то легко зрозуміти ту дилему, яку доводиться вирішувати Джонсу. Можна імпровзувати, посидіти за чашкою кави з товаришем (назвемо його Робом). Розмова

* Див. Джерри Спенс *Настольная книга адвоката: искусство защиты в суде. Американская ассоциация юристов М., 2011. — С. 97 — 98.*

виглядала б так: «У цій справі потрібно дотримуватись версії Сміта, хоч мені дуже не подобається ідея підробити звіт. Якщо підробка виявиться, мені кінець». — «Так, — відзивається Роб, — але ти повинен підтримати свого напарника. Крім того, в поліції діє неписаний закон — «мета виправдовує засоби». Якщо тобі потрібно робити вибір, то неправда, хоч ти і ненавидиш її, — це найкращий вихід з цієї ситуації». Потім можна запитати у Роба: «Про що, по-твоему, розмовляли Сміт і Джонс перед судом?» — «Сміт, скоріше за все, сказав, що їм потрібно триматись разом і наполягати на однаковій версії. А потім вони узгодили деталі».

Ось так, скориставшись психодрамою, відтворюємо сцену. Тут, звичайно, потрібен спеціаліст із психодрами, але таку роль може виконати і той, хто знайомий з процесом постановки психодрам. Потрібен адвокат, який веде перехресний допит Джонса, і він же буде грати час від часу роль Сміта, щоб адвокат з'ясував для себе, яка дилема стоїть перед цими людьми.

Режисер психодрами просить Джонса (особу, яка виконує його роль) виконати монолог. Він говорить Джонсу:

— Ви тільки-но стали свідком того, як ваш напарник застрелив людину. Що ви думаєте?

— Боже мій, бідолага мертвий. Я бачу рану на грудях і кров. Він не дихає. У нас великі неприємності, я наляканий.

— Що ви бачите і чуєте?

— Жінка кричить:

— Ви його вбили! Ви його вбили! — Вона б'є Сміта кулаками. Вона в істеричі. Сміт все ще тримає в руках пістолет. Сміт каже, щоб я вивів її в кухню і подивився, чи нема там кого-небудь ще. Я наказую жінці залишатись на кухні, а потім бачу, що з під тіла видно пістолет.

— Ви розмовляєте зі Смітом?

— Так.

— Давайте послухаємо цю розмову.

Джонс (наш адвокат, який грає його роль) і Сміт (помічник) повертаються один до одного.

— Господи, Сміт! Якого чорта? — питає Джонс.

— Я думав, що у цього виродка в руках пістолет, — відповідає Сміт.

Тепер режисер просить адвоката, який грає роль Джонса, і помічника, який грає роль Сміта, поміняти ролями.

— Що ви думаєте, поліцейський Сміт?

— Я думаю, що потрапив у халепу. Мені здалося, що у хлопця пістолет. В мене і раніше стріляли (цей факт взято з показань Сміта),

а тому я не хотів, щоб це повторилося. Хтось повинен мені допомогти, інакше мені кінець.

Ми просимо учасників знову помінятися ролями і місцями. Адвокат грає роль то Сміта, то Джонса, і це допомагає йому краще зрозуміти суть справи.

Ми питаємо адвоката в ролі Джонса:

— Що ви думаєте?

— Я думаю, що треба підтримати Сміта незалежно від того, правий він чи ні. Якщо він попадеться, я, можливо, попадусь разом з ним. Адже він мій напарник. Чоловік повинен робити те, що повинен робити*.

Так ми відкрили для себе матеріал для перехресного допиту. Як адвокати, ми не повинні ставити питання, на які одержимо завідомо неправдиві відповіді. У такий спосіб обираємо відповідну тактику з врахуванням позиції Джонса. Ось як може звучати такий співчуваючий допит:

— «Поліцейський Джонс, напевно для вас це була не надто приємна подія?» — Так, сер.» — «Ви, за визначенням не та людина, яка буде стріляти в неозброєну людину». — «Так, точно». — «Тому смерть Хансена, мабуть, вас сильно засмутила?» — «Вірно». — «Ви давно служите в поліції і маєте добру репутацію. Чи не так?» — «Так». — «І у цьому випадку ви не стріляли в містера Хансена?» — «Так». — «Ні, не стріляв». — «Це зробив ваш напарник, поліцейський Сміт?» — «Так». — «Він був вашим напарником кілька років?» — «Так». — Ви побували з ним у різних складних ситуаціях. Чи не так?» — «Так, парочку разів довелося...». — «І для вас поліцейський Сміт більше ніж напарник — він ваш друг?» — «Так». — «Вірний друг?» — «Так». — «Ви ніколи не зраджуєте друзів?» — «Ні». — «І частиною неписаних правил поліцейського є підтримка напарника, якщо він у біді, це правда?» (Він міг би заперечувати, але і суд, і присяжні знають, що це так) — «Поліцейські часто потрапляють у небезпечні ситуації і навіть ризикують життям. Чи не так?» — «Це так». — «Одна з таких ситуацій — прийти в незнайоме місце, де тебе, можливо, чекає не зовсім нормальна людина, яка може бути озброєна. Це правда?» — «Так». — «Поліцейських спеціально вчать не панікувати, бути спокійними, обережними і уважними в таких ситуаціях, чи не так?» — «Так». — «Але поліцейські все ж залишаються людьми. Незважаючи на підготовку вони можуть запанікувати і допустити помилку?» — «Буває». — «Поліцейський Сміт зайшов в будинок Хансенів поперед вами?» — «Так». — «І, звичайно,

* Див. Джерри Спенс *Настольная книга адвоката: искусство защиты в суде. Американская ассоциация юристов М., 2011. — С. 97 — 99.*

витагнув зброю з кобури?» — «Так». — «І ви теж?» — «Так». — «Ви вважали, що це небезпечна ситуація?» — «Так. Жінка сказала, що чоловік має намір вбити її». — «Тому, образно кажучи, у крові загравав адреналін?» — «Можна і так сказати». — «Гаразд, у всякому разі ця ситуація вимагала від вас, скажімо, достатньої перестороги» (Ця фраза дає свідку зрозуміти, що ми намагаємось зрозуміти ситуацію, в якій він опинився) — «Так». — «А вас готували до того, щоб захищатись від озброєних суб'єктів?» — «Так». — «Тому коли ви почули постріл нападника, то були приголомшені?» — «Так. Я почув, як він закричав: виходь звідти! — а потім вистрелив». — «Ви не бачили містера Хансена, коли він виходив із спальні?» — «Ні». — «І, звичайно, не бачили його, коли в нього стріляли?» — «Ні». — «Але ви говорите, що пізніше бачили пістолет під його тілом?» — «Так, бачив». — «Мабуть, ви перебували в дуже небезпечній ситуації, поліцейський Джонс. Я маю на увазі, якби поліцейський Сміт підклав пістолет під тіло містера Хансена, що б ви сказали присяжним?» (Супротивна сторона заперечує на підставі того, що запитання має на увазі факт, який не присутній у речових доказах. Суддя підтримує заперечення.) — «Якщо поліцейський Сміт застрелив неозброєного містера Хансена, у вас двох будуть дуже великі неприємності», — продовжуємо ми. «Ну, напевно». — «Ви розмовляли з поліцейським Смітом про «зайвий» пістолет?» — «Ні». — «Ви чули, як він розмовляв про «зайвий» пістолеті з іншими людьми, чи не так?» (Засновано на свідченнях двох інших свідків, які чули, як Джонс згадував про це.) — «Ні, не розмовляв». — «Але хіба ви не знали, що він носить із собою «зайвий» пістолет?» — «Ні». — «Розкажіть, будь ласка, присяжним, що таке «зайвий» пістолет». — «Це незареєстрована зброя, яка підкидається суб'єкту, якщо поліцейський застрелив його помилково». — «А ідея полягає в тому, щоб вбивство виглядало як самооборона, чи не так?» — «Так». — «Зрозуміло, ви не обшукували поліцейського Сміта на предмет «зайвого» пістолета перш ніж увійти в будинок Хансена?» — «Звичайно, ні». — «Ви знали, що в поліцейського Сміта до цього вже стріляли?» — «Так. Він мені розповідав». — «Це, напевно, дуже страшно, коли в тебе стріляють, адже так?» — «Так, страшно». — «В вас коли-небудь стріляли?» — «Ні». — «А якщо у суб'єкта в руках зброя, то краще вистрілити першим, а запитання ставити потім?» — «Може бути». — «Ви говорили, що є вірним другом поліцейського Сміта?». — «Так». — «Якби він зробив помилку і застрелив містера Хансена, ви б ніколи не сказали, що він підклав покійному «зайвий» пістолет, чи не так?» (Супротивна сторона заперечує. Суд приймає заперечення.) — «Поліцейські пови-

нні підтримувати один одного?» — «Якщо вони діють чесно, то так, повинні». — «Ця ситуація могла сильно вплинути на вас. Ви доповіли б начальству, якби поліцейський Сміт помилково застрелив містера Хансена, а потім підклав покійному пістолет» — «Так, доповів би» (Чи повірять цьому присяжні?) — «Ви розмовляли з поліцейським Смітом до того, як зайняти місце свідка?» — «Так». — «Коли відбулася ця розмова?» — «Минулого тижня». — «Де?» — «У «М'ясному ресторані Джейсона». — «Розплачувався він?» — «Так. Це була його черга розплачуватися». — «Він говорив вам, які свідчення збирається давати?» — «Ні». — «Ви ніколи не обговорювали його або ваші свідчення?» — «Ні» (Чи повірять цьому присяжні?) — «Вам важливо, щоб його і ваші свідчення співпали?» — «Не думав про це». — «Вам хочеться, щоб ця справа закінчилася на користь поліцейського Сміта і міста, чи не так?» — «Звичайно!» — «Ви будете переживати, якщо присяжні вирішать, що поліцейський Сміт підклав пістолет покійному містеру Хансену, чи не так?» — «Не думаю, що це було б справедливо». — «Зрештою, він ваш друг і напарник». — «Так». — «І зробите все можливе, щоб допомогти йому виплутатися?» — «Ні, якщо для цього мені доведеться брехати під присягою». — «Якщо ви вирішите збрехати під присягою, ви ж нам про це не скажете, чи не так?» (Заперечення супротивної сторони, оскільки вона вважає питання спірним і заснованим на висновках. Підтримано судом.) — «Ви чули, як місіс Хансен кричала, що у її чоловіка ніколи не було зброї, що його підклали ви, поліцейські, чи не так?» — «Я не розібрав, що вона кричала». — «Після пострілу ви відвели її на кухню?» — «Так». — «Ви вперше побачили пістолет під тілом містера Хансена, коли повернулися з кухні?» — «Та ні, я побачив його, коли перший раз увійшов у двері». — «Ви не можете точно розповісти нам, що робив поліцейський Сміт, поки ви були на кухні, чи не так?» — «Ні». — «І ви не бачили містера Хансена перед тим, як вистрелив поліцейський Сміт, чи не так?» — «Ні». — «Значить, ви не бачили на власні очі, чи підкладав поліцейський Сміт пістолет під тіло жертви, чи не так?» — «Я знаю, що він цього не робив». — «Ні ви, ні поліцейський Сміт, ні управління поліції не змогли зв'язати цей пістолет з містером Хансеном, чи не так?» — «Ні». — «Зайві» пістолети — це ті, які не можна пов'язати ні з однією людиною, чи не так?» — «Напевно». — «Це та зброя, яку поліцейські про всяк випадок носять з собою, щоб використовувати в подібній ситуації?» — «Мені це невідомо»

мо». — «Дякую вам, поліцейський Джонс. Розумію, що ви потрапили в скрутне становище. Шкодую, що довелося вас викликати»*.

— Ніхто не зміг би змусити поліцейського Джонса визнати щонебудь щодо «зайвого» пістолета, імовірно, підкинутого під труп містера Хансена. Жоден адвокат, що проводить перехресний допит, — яким би розумним, жорстким, поблажливим або кмітливим він не був (не виключаючи Перрі Мейсона), — не може добитися від свідка зізнань, які той не хоче давати. У свідка є на те свої причини: в даному випадку лояльність поліцейського Джонса по відношенню до свого напарника і бажання зберегти репутацію серед колег-поліцейських. Ці причини переважають небажання поліцейського брехати під присягою.

— Необхідність говорити неправду — від маленької брехні до грандіозного обману, який може змінити все життя, — є вирішальною в багатьох обставинах, з якими ми стикаємося щодня. Присяжні це знають. Саме для цього вони й існують: щоб оцінити поведінку свідка і порівняти його історію з власним повсякденним досвідом.

— Наприклад, ми знаємо, що батьки збрешуть, щоб врятувати життя дитини, чоловік збреше, щоб врятувати шлюб. А там, де на кону поставлено гроші, свобода або глибока внутрішня переконаність, збрехати може навіть найчесніший свідок, оскільки те, що він захищає, — свобода, шлюб, гроші, священні принципи — для нього дорожче присяги «говорити правду, тільки правду і нічого, крім правди». Тільки дуже наївні люди можуть вірити, що під присягою свідки не брешуть. Якщо це їм вигідно, вони поступаються принципами — навіть найчесніші з них.

— Що б ми подумали у викладеній вище справі, в якій Сміт, швидше за все, підклав покійному зброю, якщо б він сказав: «Так, я знав, що напарник тягав із собою «зайвий» пістолет. Він носив його з тих пір, як у нього стріляли. Він нервовий хлопець, цей Сміт. Я бачив, що людина в будинку була беззбройною. Бачив, що напарник зробив жакливу помилку. Він запанікував. Змусив мене вивести жінку на кухню, щоб підкласти пістолет під труп. Так, ми обговорювали це і погодилися, що наші історії повинні звучати однаково». У якомусь сенсі Джонс вчинив благородно, залишаючись лояльним по відношенню до свого напарника та управління поліції, замість того щоб повернутися до них спиною і віддати колегу на поживу, бо він дав присягу і зобов'язаний говорити тільки правду. Але перехресний допит виявляє моральний вибір, що стоїть перед поліцейським Джонсом, і залишає за присяжними право

* Див. Джерри Спенс *Настольная книга адвоката: искусство защиты в суде. Американская ассоциация юристов М., 2011. — С. 132 — 136.*

зрозуміти його дилему і прийти до висновку про те, які в дійсності були факти цієї справи*.

— Такий допит за наявності суперечних фактів породжує серйозні сумніви при оцінці показань особи, яка зацікавлена в тому, щоб не сказати правду, а відтак і відкинути ці показання як сумнівні.

Наводиться приклад з практики Джеррі Спенса тому, що в доступній літературі в Україні аналогів такого допиту з опорою на співчуття до свідка не знайдено. Однак це не означає, що подібний допит не можна проводити в Україні. Якраз навпаки. КПК 2012 року дозволяє нам вести такий допит, хоч на практиці не звиклі до цього судді можуть робити перепони. Адвокати повинні відстоювати своє право на допит з опорою на співчуття до свідка.

ДЕЩО ПРО АГРЕСИВНИЙ ДОПИТ

Напад на свідка за допомогою агресії малопродуктивний. Нам хочеться викрити свідка, який спокійно бреше в суді. Але наша грубість і нападки (яких не встиг зупинити суддя) часто обертається проти нас.

Спенс розповідає одну зі своїх перших справ. Працівник бурової вишки одержав тяжку травму. Але вони відмовились сплачувати компенсацію. Довелося звертатись в суд. Спенс «вбивав» їх свідків агресивним перехресним допитом. Йому здавалося, що він вже виграв справу. Аякже, як він міг не виграти, коли всіх свідків розмазав по стінці. Але присяжні винесли вердикт не на користь Спенса, тоді ще молодого, починаючого адвоката.

Після процесу до нього підійшла жінка, одна з присяжних. В очах у неї стояли сльози. Вона подивилася на нього і сказала: «Містер Спенс, чому ви змусили нас так вас зненавидіти?» І Спенс робить висновок: Присяжні рідко вирішують справу на користь людини, яка їм не подобається. Те саме із суддями.

Дискредитація свідка

Напад на свідка та його дискредитація повинні бути ретельно підготовлені і ґрунтуватись тільки на фактах без проявів сарказму, гніву і ненависті. В КПК 2012 року це питання врегульовано у статті 96, яка дозволяє перевіряти репутацію свідка, зокрема щодо його засудження за обман, шахрайство або інші діяння, які вказують на нечесність свідка.

* Див. Джеррі Спенс *Настольная книга адвоката: искусство защиты в суде. Американская ассоциация юристов М., 2011. — С. 99 — 100.*

ВІДМОВА ВІД ПЕРЕХРЕСНОГО ДОПИТУ

Є свідки, яких недоцільно піддавати перехресному допиту. Це люди, які підтверджують основні факти у справі, дають свідчення з питань, що не підлягають сумніву або не можуть виступити на підтримку нашого бачення справи. Таких свідків краще відпускати зі словами: «У нас немає до вас питань».

Є адвокати, які вважають своїм обов'язком піддавати перехресному допиту кожного свідка. У більшості випадків вони добиваються тільки того, що свідок повторить перед судом ще раз версію обвинувачення, підкріплюючи висновки судді або присяжних. Тому завжди потрібно добре подумати, перш ніж розпочати перехресний допит.

ПРЕДМЕТ І МЕЖІ ПЕРЕХРЕСНОГО ДОПИТУ. ПЕРЕВІРКА РЕПУТАЦІЇ СВДКА

Основна мета перехресного допиту — перевірити ті дані, які були одержані на прямому допиті. За допомогою перехресного допиту намагаються спростувати ці дані або ж послабити їх доказову силу. В першу чергу докази перевіряються на їх допустимість, належність та достовірність.

Однак перехресний допит не може повністю залежати від теми основного допиту і перевіряти тільки те, що повідомлено на прямому допиті. КПК не передбачає таких обмежень. Предметом дослідження можуть стати і інші обставини, про які може запитати адвокат.

Приступаючи до перехресного допиту, адвокат враховує, що відповідно до ч. 5 ст. 95 свідок дає показання лише щодо фактів, які він сприймав особисто. Відповідно до ст. 91 КПК доказування полягає у збиранні, перевірці та оцінці доказів з метою встановлення обставин, що мають значення для кримінального провадження. На перехресному допиті перевіряють законність збирання доказів і ставлять під сумнів їх оцінку обвинуваченням або дають своє тлумачення щодо їх оцінки, використовуючи навідні запитання.

Відповідно до ст. 96 КПК при перехресному допиті адвокат може дослідити, наскільки свідок міг сприймати факти, про які він дає показання: з якого місця він бачив події, чи спостерігав він свідомо те, що відбувалося, чи усвідомлював він, що вчиняється кримінальний злочин, або випадково якісь обставини побачив. Крім того, з'ясовуються індивідуальні особливості свідка, його зір, слух, наявність професійної підготовки і знань, фізичну можливість побачити з місця, яке він вказав, одержати викривальну інформацію, про яку він дає показання. Перевіряються інтелектуальні якості свідка і його можливість робити правильні висновки. З'ясовуються також його можливості збереження інформації, тобто якою є пам'ять свідка.

З'ясування достовірності показань проводиться шляхом аналізу їх змісту, зіставлення між собою окремих фрагментів показань для встановлення їх протиріч або несуперечності, зіставлення з показаннями

інших осіб*. Якщо такі суперечності виявляються, адвокат може заявити клопотання про одночасний допит кількох вже допитаних свідків. Зазвичай, адвокат робить такий аналіз у дебатах, іноді це може він зробити в тексті клопотання. Однак для того щоб зробити такий аналіз, потрібно його готувати і, в першу чергу, на перехресному допиті.

Отже, ст. 96 КПК допускає з'ясування питань для дискредитації свідка. Показуючи його некомпетентність, недобросовісність, можна надати документи, показання, які ставлять під сумнів репутацію свідка як людини добросовісної. Зокрема, це можуть бути докази щодо засудження свідка за обман, шахрайство або інші діяння, що підтверджують нечесність свідка. Наприклад, про факти, які показують цю людину як нечесну і несправедливу; про попередні твердження, зроблені цим свідком, які суперечать тим показанням, які він дає в суді.

Певні особливості має допит працівників правоохоронних органів для перевірки надійності їх показань про обставини справи, про зловживання, про публічні висловлювання і їх поведінку в попередніх справах. Вважається, що ідеальним першоджерелом є не оригінал документа, а особа, яка склала цей документ, що знайшло відображення в латинському вислові: *satius est petere fontes quam rivulos* — «краще шукати джерело ніж струмок».

КПК України у ч. 7 ст. 97 однозначно встановлює, що у будь-якому разі не можуть бути визнані допустимим доказом показання з чужих слів, якщо вони даються слідчим, прокурором, оперативним співробітником стосовно пояснень осіб, наданих слідчому, прокурору або співробітнику оперативного підрозділу під час здійснення ними кримінального провадження.

Однак питання стосовно неправильної поведінки самих оперативників, слідчих, прокурорів цілком допустимі, якщо мова йде про недопустимі методи слідства, тортури тощо. Використання судового допиту в якості засобу легалізації даних, одержаних шляхом оперативно-розшукових дій, — перспективний напрям. Проблема в тому, в яких межах і за якими правилами це робити.

У справі Г. обвинувачення представило в якості свідка оперативного працівника Г. Адвокати на перехресному допиті розпитували про те, чи була заведена оперативно-розшукова справа. Свідок підтвердив, що така справа була заведена. Оперативно-розшукові заходи здійснювались

* *Кримінальний процесуальний кодекс України. Науково-практичний коментар за загальною редакцією С. В. Ківалова, С. М. Міщенко, В. Ю. Захарченка. — Харків: «Одіссей», 2013. — С. 252.*

10 жовтня 2008 р. За клопотанням адвокатів суд витребував оперативно-розшукову справу. У її наданні було відмовлено. Після направлення справи на дослідження судовий розгляд було проведено спочатку. Після повторного допиту Г. суд знову запросив дані про оперативно-розшукову справу. У її наданні було знову відмовлено, але, водночас, було повідомлено, що оперативно-розшукова справа розпочата 17 жовтня 2008 року і велася до 3 листопада 2011 року. Справа ж до суду була направлена у березні 2009 року.

Отже, показання оперативного працівника про те, що він здійснював оперативно-розшукові заходи на підставі заведеної справи не відповідали дійсності. Адвокати одразу ж заявили клопотання про визнання показань, матеріалів звукозапису та інших дій недопустимими.

Для перевірки гостроти зору рекомендують провести слідчий експеримент. Для судового засідання в Україні це питання може бути проблематичним, оскільки КПК (ст. 240) не передбачає прямо можливість проведення слідчого експерименту в судовому засіданні. Однак просту елементарну перевірку зору може провести сам крос-екзаменатор під час перехресного допиту. Звичайно, методи перевірки надійності свідка та їх межі залежать від дискреції (розсуду) головуючого.

«Немає нічого більш непрофесійного, ніж задавати запитання, які ображають не тільки свідка, але і честь невинуватих осіб, тільки з тої причини, що клієнт бажає, щоб вони були допитані...»*

Якщо крос-екзаменатор намагається виявити нові факти, які не були предметом прямого допиту і не пов'язані з перевіркою надійності свідка та достовірності його показань, то він по суті перетворює перехресний допит на прямиий. Отже, він повинен ставитись до свідка, як до свого.

Тут багато що залежить від активності сторін і розсуду судді. Мають рацію автори, які вказують, що межі перехресного допиту визначаються сторонами, — це їх диспозитивне право**. У зв'язку з цим Ф. Веллман пише: «Рідко буває корисним повторювати питання по обставинах, пов'язаних з його поясненням, буде набагато краще, якщо ви торкнетесь тих обставин, по яких він не давав свідчень, і, скоршш за все, не готувався на них відповідати»***. З ним солідарний і П. Сергеїч: «В якості

* *Wellman Francis L. Op. cit. — P. 183.*

** *Як відмітив Януцці, «сфера перехресного допиту свідка противника абсолютно безмежна, за винятком того, що питання, які задаються, повинні стосуватись сутності фактів і бути правильними по формі». Див.: Jannuzzi, John Nicholas (1982). Handbook of Cross-examination: The mosaic art. 2-d ed. — Prentice-Hall, Inc. Englewood Cliffs, New Jersey. — P. 11.*

*** *Wellman Francis L. Op. cit. — P. 62.*

загального правила я б сказав: не турбуйтеся про те, що він сказав слідчому. Це і без вас з'ясує прокурор. Постарайтесь знайти ряд таких уривкових питань, які могли б знищити або змінити значення всього показання або окремих його частин*. Не можуть бути виправдані питання, які спрямовані тільки на те, щоб принизити особу свідка, а також ті, які не здатні передати його правдивість. Груба образа почуттів свідка може викликати обурення головуючого. А це може дорого обійтись і адвокату? і його клієнтові.

Визначення меж перехресного допиту може бути предметом спору між юристами, який вирішується судом. Межі перехресного допиту встановлює сам крос-екзаменатор з однією істотною обмовкою: якщо буде на те воля судді.

В українських судах ми часто спостерігаємо таку картину: свідок дає показання на прямому допиті. Наприкінці допиту прокурор або суддя запитує: «І до якого висновку ви дійшли?». Свідки закликані до суду для того, щоб давати свідчення про факти, повідомляти конкретні дані, а висновки з цього належить робити не свідкам, а суду. Висновки свідка з приводу фактів не можуть визнаватись судовими доказами. Це сторонні і такі, що не мають значення для справи обставини. Саме на головуючого покладено контроль за подібними ситуаціями.

Для українського адвоката це означає, що він має право в порядку ст. 352 ч. 8 КПК заявити протест щодо питання, яке не стосується суті кримінального провадження. Звичайно, досвідчений адвокат не стане без належної для цього потреби зайвий раз «турбувати» суддю. Це вже питання тактики. Однак якщо адвокати не «привчать» суддів до таких можливостей, то й судді не будуть реагувати на порушення з боку прокурорів.

Наведемо приклад допиту з кримінальної справи № 1-5-22\04 Ароян І. М. про притягнення до кримінальної відповідальності Кіркорова Ф. Б. за ч. 2 ст. 130 КК РФ**, який показує роботу адвоката Лівшица при дослідженні оціночних висновків, які були зроблені на прямому допиті свідка захисту С.

Адвокат Лівшиц: Ви повідомили, що у Вас дві вищих освіти?

Відповідь: Я медик і зараз закінчую рекламний факультет РІНХе.

Питання: В кодексі етики записано, в яких кофтинах потрібно приходити на прес-конференцію?

* *Сергеич П. Уголовная защита. Практические заметки. — С. 104.*

** *Архив мирового судьи судебного участка № 2 Октябрьского района г. Ростова-на-Дону.*

Відповідь: Ні.

Питання: Наскільки я зрозумів, Ви не юрист, звідки тоді у Вас оцінка дії, що відбулася як хуліганство?

Відповідь: Я до 8 класу збиралася стати юристом. І зараз почитую юридичну літературу.

Питання: В чому полягало хуліганство?

Відповідь: В нецензурній лайці.

Питання: Ця лайка була звернута до когось? До кого звертався Кіркоров? Кого стосувались ці фрази?

Відповідь: Він говорив це сам собі. Він висловлював своє безособове ставлення до громадянки Ароян, але говорив це собі, а не Ароян.

Питання адвоката Лівшиця свідку Б. (обвинувачення): Де в залі знаходилась Е.В.С.? Чи заважала Ароян іншим журналістам?

Відповідь: Вона сиділа біля дверей зліва, на одній лінії з І. Ароян. Вона не заважала іншим журналістам, у неї був жалюгідний вигляд, так як вона намагалась утримати в руках одразу кілька речей.

Питання судді свідку С.: У Вас є журналістська освіта?

Відповідь: Ні.

Питання судді: Слово «звезда» по-вашому є образливим?

Відповідь: Ні, але тон, яким це слово було сказано, був визивним.

Питання судді: Як Ви сприйняли слова підсудного: «Вчора в підворотті, а сьогодні тут, у другому ряду?».

Відповідь: Я зрозуміла, що Ароян вийшла з низів і належить до нижчого рівня населення.

Питання судді: Кіркоров лаявся нецензурно?

Відповідь: Так, два рази.

Отже, у кримінальній справі Ароян проти Кіркорова головуючий визнав допустимим дослідження особи, яка подала до суду приватне обвинувачення, зокрема дослідження її освіти, досвіду журналістської роботи, професійних навичок, про її минуле, репутацію серед колег, манери поведінки тощо*. Українські захисники повинні контролювати таку ситуацію, щоб суд не перетворився з обвинувачення підсудного на суд над обвинувачем. В необхідних випадках можна реагувати відповідним протестом (ст. 352 ч. 8).

У кримінальній справі № 2-4\04 (в суді присяжних) суддя зняв низку питань адвоката як таких, що не стосуються справи. Після видалення із зали присяжних засідателів захисник Лисенко звернувся до суду:

* Див.: Уголовное дело № 1-5-22/04 Ароян И. М. о привлечении к уголовной ответственности Киркорова Ф. Б. по ч. 2 ст. 130 УК РФ // Архив мирового судьи судебного участка № 2 Октябрьского района г. Ростова-на-Дону.

Я прошу приєднати до справи моє письмове клопотання... У відповідності із нормами кримінально-процесуального закону в присутності присяжних досліджуються не тільки фактичні обставини справи, які мали місце і цікавлять обвинувачення, але і ті, які з'ясовуються в інтересах захисту і мають безпосереднє відношення до подій до, під час і після події та безпосередньо стосуються як самих потерпілих, так і осіб з їх оточення. Головуючий проявляє неповагу до адвоката і в нетактовній формі присікає будь-які питання захисту, спрямовані на виявлення цих обставин, та порушує принцип рівності сторін у процесі. Оскільки дії головуючого суперечать вимогам ст. 224, 229 КПК РФ, прошу обговорити і дозволити мені поставити перед потерпілим Мазаєвим наступні питання в присутності присяжних засідателів:

1. Якою комерційною діяльністю займався Ваш брат?
2. Чи відомі Вам його недоброчинці і вороги?
3. Чи говорив він Вам про них?
4. Які транспортні засоби мав у власності або по довіреності Ваш брат?
5. Чи відомі Вам, зі слів брата, подробиці випадків його переслідування?
6. Чи підривали автомобіль «Гранд Черокі» влітку 1998 р.?
7. Якщо так, то коли це було?
8. Чи заявляв Ваш брат про це у міліцію?
9. Чи перевозив Ваш брат разом з Ацаєвим вибуховий пристрій з детонатором або ж тільки пластид?... І так далі...

Представник обвинувачення заперечив проти цього клопотання, посилаючись на те, що судовий розгляд має свої межі. Я вважаю, що питання не стосуються даної справи.

Головуючий задовольнив клопотання частково, дозволивши з'ясовувати питання щодо знайомих підсудного, проте чи були у нього вороги або недоброчинці, про транспортні засоби, про випадки переслідування автомобіля, яким користувались Ацаєв і Мазаєв.

Для українських адвокатів має значення спосіб, у який захисник заявив заперечення щодо дій головуючого і водночас поставив перед судом питання про надання йому можливості допитати свідка. Пункт 10 ч. 2 ст. 42 КПК у поєднанні з ч. 4 ст. 46 КПК дає захиснику право під час проведення процесуальних дій подавати свої зауваження та заперечення щодо порядку проведення дій, які заносяться до протоколу.

Іноді українські судді допускають навіть образи щодо захисників, або фрази на кшталт: «То це Ви так намагаєтесь на очах батьків підсудного відпрацювати свій гонорар?» Подача відповідного клопотання може змусити суддю бути більш обережним у своїх висловах, і до того ж письмове клопотання залишається у матеріалах справи. Якщо в ньому

зафіксована недопустима, з точки зору суддівської етики, пряма мова, то це може бути і підставою для дисциплінарної відповідальності судді.

Є загальне правило: питання на перехресному допиті не повинні перетворюватися на коментування крос-екзаменатором фактів. Коментарям місце у виступі в дебатах та репліках сторін. Адвокат повинен з'ясувати факти, які становлять суть справи. Непотрібно стверджувати, що вже хтось щось розповів про певний факт.

Певні обмеження про те, що хтось скаже чи сказав про ту чи іншу обставину, повинні стосуватись і суддів. У всякому разі такою є практика в судах Європи і США. Так, у справі Wilson [1991] Crim LR 838 питання судді підсудному: «Так що, ця 12-річна дівчинка повідомила вмісну брехню про Вас?» вишестоящою інстанцією було розцінене як недопустиме. Безумовно, суддя не повинен задавати свідку питання в такій формі, яка явно виражає думку суду у справі.

Звичайно, українські судді у подібні тонкощі не вдаються. Тому адвокат повинен добре володіти Кодексом професійної етики суддів. Стаття 7 Кодексу передбачає, що «суддя повинен здійснювати судочинство в межах та в порядку, визначених процесуальним законом, і виявляти при цьому тактовність, ввічливість, витримку й повагу до учасників судового процесу та інших осіб». Стаття 9 Кодексу передбачає, що суддя при здійсненні правосуддя не повинен допускати проявів неповаги до людини за ознаками раси, статі, національності, релігії, політичних поглядів, соціально-економічного становища, фізичних вад тощо. Ці статті мають безпосереднє значення і до ведення перехресного допиту, бо визначають, що не повинен допускати суддя у певних ситуаціях. Але і адвокат також.

Стаття 88 КПК встановлює недопустимість доказів та відомостей, які стосуються особи підозрюваного, обвинуваченого. Отже, на підтвердження винуватості підозрюваного, обвинуваченого недопустимо посилатись на вчинення ним інших порушень, що не є предметом цього кримінального провадження. Недопустимо також на підтвердження винуватості посилатись на відомості щодо характеру обвинуваченого або окремих рис його характеру. Такі докази можуть бути допущені тільки у випадках, якщо на це погоджуються сторони; вони подаються для доказування того, що підозрюваний діяв з певним умислом та мотивом або мав можливість, підготовку, обізнаність потрібні для вчинення такого правопорушення, або ж не міг помилитися щодо обставин, за яких вчинив правопорушення.

Допустимо використання таких обставин, якщо підозрюваний, обвинувачений сам використав подібні докази для дискредитації свідка. Докази щодо певної звички або звичайної ділової практики підозрюваного,

обвинуваченого є допустимими для доведення того, що певне правопорушення узгоджувалося із цією звичкою підозрюваного, обвинуваченого.

РОЛЬ ГОЛОВУЮЧОГО ПРИ ПЕРЕХРЕСНОМУ ДОПИТІ

Головуючий виступає гарантом дотримання сторонами правил ведення перехресного допиту в рамках законності і в межах етичних норм. Особливо це стосується форми і змісту запитань, які ставить крос-екзаменатор. Водночас суд не повинен зловживати цим правом та порушувати принцип рівності сторін.

Головуючий в судовому засіданні зняв більше 20 запитань обвинуваченого на тій підставі, що вони не стосуються фактичних обставин справи. Проте ці питання стосувались тих обставин, які були предметом показань потерпілої на прямому допиті. Фактично головуючий не дозволив допитувати потерпілу, яка в своїх показаннях виставляла в негативному світлі особу підсудного. Між тим, з принципу змагальності впливає рівність сторін у наданні та дослідженні доказів. Те, що було дозволено одній стороні, повинно бути дозволено й іншій. І навіть порушення норми закону і моралі, допущене на користь однієї сторони, повинно бути надалі дозволено і протилежній стороні.

Українське законодавство заперечує формальну оцінку доказів і надає суддям можливість оцінювати силу доказів за своїм внутрішнім переконанням. Судді у своїй роботі постійно мають справу з фактором різної доказової цінності свідків і роблять з цього узагальнення, на які тут доречно вказати.

Суддя Зубов Е. В. в напутньому слові до присяжних у кримінальній справі сказав: «Щоб зробити висновок про надійність конкретного свідка, необхідно врахувати різні обставини, які стосуються цього свідка і його свідчень. Ви можете взяти до уваги ставлення цього свідка до підсудного і потерпілого, до інших осіб, які пов'язані зі справою; врахувати, чи добра у свідка пам'ять; чи є у нього мотиви, щоб приховати від суду правду; чи була у цього свідка реальна можливість спостерігати або чути те, про що він давав в суді показання, і т. д.

Але сама по собі наявність розбіжностей у показаннях з показаннями іншого свідка не завжди означає, що показання цього свідка помилкові. Свідок дійсно міг щось забути. Але якщо він забув частину того, що бачив (чув), це не означає, що все те, що він повідомив, не заслуговує довіри... Проаналізуйте уважно показання кожного зі свідків (зверніть

увагу на те, наскільки вони конкретні, чи нема в цих показах припущень замість конкретних відомостей, наскільки вони послідовні і т. п.), співставте показання свідка з іншими доказами і на цій основі вирішіть по справедливості, чи достовірними є показання свідка і які саме обставини встановлюються цими свідченнями»*.

Таким чином, не тільки допустимість та належність показань свідків впливають на ступінь довіри до них суддів. Те, що називають достовірністю показань, є інтегруючим (узагальнюючим) показником довіри до них судді, який складається з багатьох факторів. Щоб нейтралізувати успіх перехресного допиту, використовуються різні прийоми по посиленню переконливості свідка, включаючи його підготовку до виступу в суді.

Опитування суддів у Росії засвідчує, що на силу переконливості показань свідків впливає звичка суддів працювати з письмовими матеріалами справи. Завданням послаблення показань свідка є і оголошення даних на досудовому слідстві свідчень. Така можливість залишилася і в КПК 2012 року. Частина 4 ст. 96 КПК встановлює, що свідок може бути допитаний щодо попередніх показань, які не узгоджуються із його показаннями.

* Див.: Уголовное дело № 1/9-2005 // Канцелярия по уголовным делам Московского окружного военного суда.

ТЕХНІКА ПЕРЕХРЕСНОГО ДОПИТУ

Мистецтвом або ж навіть тільки навичками перехресного допиту можна оволодіти тільки за допомогою постійної практики. Проте можна описати відомі способи, які використовували знані майстри перехресного допиту. І це буде перший крок до засвоєння мистецтва перехресного допиту. У цьому контексті ми говоримо про техніку перехресного допиту як різноманітні прийоми і засоби, які вже довели раніше свою результативність при веденні перехресного допиту.

Будь-яка дія, яка здійснюється юристом при веденні перехресного допиту з метою підвищення його ефективності, є технічним прийомом. Технічний прийом — найбільш доцільний, з точки зору одержання бажаного результату, акт поведінки юриста, який веде перехресний допит.

Тому до технічних прийомів відносять і формулювання питання, і інтонації, і жести, і міміку, і позиціонування крос-екзаменатора в залі суду. Це також і дії по створенню умов, сприятливих для ведення перехресного допиту, придушення противника, завоювання прихильності в аудиторії тощо.

Більшість технік перехресного допиту ґрунтуються на вмінні вести усний діалог у формі запитань і відповідей.

Є сенс нагадати, що основні стратегії доказування ґрунтуються на таких засадах: (1) знищення позиції противника; (2) знищення смислу предмета мовлення; 2) підтримання контакту з аудиторією.

Завоювання прихильності та уваги аудиторії до своїх питань, а також відповідей на них є однією з найважливіших технік перехресного допиту.

До прийомів можна віднести всі штучні елементи в поведінці юриста в залі суду, особливо під час допиту (включаючи мову тіла). Манери юриста, його імідж, компетенція, моральні якості, знання справи повинні працювати — навіювати певні думки, створювати потрібне враження на слухачів. Для цього потрібна підготовка: наведення довідок про свідків, про його контакти з учасниками справи тощо. У повсякденній практиці українських юристів така робота майже не практикується. У більшості випадків адвокати обмежуються розпитуванням про свідків свого клієнта.

Адвокат Л. практикує запити, висновки лікарів, звернення до спеціалістів щодо роз'яснення технічних деталей. В результаті у справі про вбивство він одержав висновок спеціалістів, який спростовував твер-

дження, що смерть жертви сталася внаслідок поранення від пострілу з пістолета. Куля з пістолета нанесла потерпілому тільки тілесні ушкодження, які не могла бути причиною смерті. Смерть же настала в результаті інсульту. Ці висновки поставили суд у складне становище.

У другому випадку той же адвокат Л. (Україна) звернувся на завод в м. Іжевську (РФ) із запитом про зброю, яка була речовим доказом у справі. На запит було одержано відповідь, що пістолет з вказаним номером в Іжевську не випускався. Ця обставина різко змінила ситуацію у справі.

У кримінальних справах в суді присутні дві сторони. Якщо свідки однієї сторони заперечують або інакше пояснюють заяви, зроблені іншою стороною, то виникає питання, хто з них каже правду. Далеко не завжди одна зі сторін дає завідомо неправдиві показання. Яка зі сторін керується помилковими враженнями, забобонами, припущеннями і здогадками, які їй замінюють непобачене? Як це все дізнатись і показати, якій зі сторін має надати перевагу суд. Все це робиться за допомогою перехресного допиту, який допомагає відділити правду від брехні або помилкового сприйняття побаченої ситуації.

Необхідно визнати, що певних правил, які б регулювали ведення перехресного допиту, в Україні немає. В результаті ці правила будуть вироблятися судовою практикою, а отже, діями в судовому засіданні прокурорів, адвокатів і, звичайно, суддів.

При допиті свідка ми з'ясуємо, чи сказав свідок щось таке, що може бути використане проти нас (адвокат відчуває себе єдиною командою з своїм підзахисним). Чи нашкодило нашій стороні його показання? Чи налаштував свідок проти нас суд? Чи потрібно взагалі допитувати цього свідка на перехресному допиті? Останнє питання є найважливішим. Адже перехресний допит дасть можливість небажаному свідку доповнити і уточнити свої викривальні і взагалі негативні показання.

Якщо свідок є прямим і чесним, то основну інформацію можна одержати, поставивши прості і прямі запитання. Однак якщо є сумніви у бажанні свідка розкрити правду, може виявитись достатнім тільки за допомогою обережних запитань поставити свідка у становище, де суду може здатися, що останній чогось недоговорює, щось приховує...

Якщо свідок дає показання про факти, які свідчать проти нас, то наш обов'язок зруйнувати або, принаймні, послабити силу його показань. І тут виникають питання: з чого почати? Як дізнатись, чи свідок щиро помиляється, або свідомо дає неправдиві показання? У цьому випадку і методи допиту будуть відрізнятись. І тут важливі і вираз обличчя, і рухи рук, і те, як він говорить.

Адвокату не під силу вмовити в судовому засіданні свідка змінити сказане ним під присягою та визнати свою помилку. Якщо перехресний допитувач одразу буде демонструвати свідку, що він не вірить в його відвертість, то свідок одразу мобілізується та кине виклик допитувачу. Якщо ж адвокат веде себе ввічливо, ставиться до свідка з повагою, то тоді можна майже непомітно перевести розмову на невимушений лад та виявити слабкі пункти в показаннях.

Отже, якщо вести так званий «інтенсивний перехресний допит», задавати агресивним тоном запитання, то цим можна внести сум'яття в покази свідка, але при цьому рідко вдається дискредитувати його в очах суду. При такій агресивній манері в запалі можна висвітлити додаткові негативні факти для своєї сторони, які, наприклад, прогавив прокурор. Іноді такий метод дає і позитивний результат, як правило тоді, коли цьому потурає суд. В українській практиці це трапляється найчастіше при допиті свідка прокурором.

Ось приклад із зарубіжної практики. Коли свідка допитували в агресивній манері, суддя перебив адвоката та нагадав йому, що свідок є професором Гарварду і потребує поваги. «Я знаю, Ваша честь, — відповів адвокат Батлер, — одного з них ми недавно повісили»*. Зрозуміло, що в українському суді вести допит в такому тоні і в надмірно агресивній манері дозволено не буде і, крім того, це, вочевидь, не піде на користь підзахисному.

Характеризуючи адвоката Руфута Чоата Франсис Л. Веллман наголошував, що під час перехресного допиту той «ніколи не викликав відсічі зі сторони свідків, бо нападаючи на них, утихомирював їх своєю ввічливою і тихою манерою допиту. Але завжди, перш ніж відпустити свідка, розкривав слабкі місця в його показаннях або його упередженість, що зменшувала твердість його свідчень»**.

Адвокат повинен вести допит у спокійній манері і в першу чергу контролювати самого себе. На обличчі адвоката не повинно відобразитись те, що відповідь нашкодила справі, а тим більше адвокат не повинен втрачати самовладання. Обличчя повинно бути незворушним, як у гравця в покер (покер-фейс). Або ж просто поставити наступне питання, наче нічого не сталося, посміхнувшись недовірливо, мовляв: «Невже ви думаєте, що у це хтось повірить?».

Можна продемонструвати, що ніби-то адвокат почув щось важливе в показаннях і перепитати про надані раніше відповіді, щоби їх записати.

* Франсис Л. Веллман. *Искусство перекрестного допроса*. М.: Американская ассоциация юристов, 2011. — С. 54.

** Франсис Л. Веллман. *Искусство перекрестного допроса*. М.: Американская ассоциация юристов, 2011. — С. 54.

Тобто створити враження, що в інших відповідях адвокат знайшов щось для себе важливе. І хай суд думає, що важливого знайшов адвокат, відволікаючи від тих показань, які б допомогли обвинуваченню.

Спокійна манера поведінки в суді, без затримок у процесі, численними протестами і зауваженнями, дотримання вимог процесу, — все це створює сприятливу атмосферу, яка підсвідомо впливає на суддів на користь сторони, яку представляє такий адвокат. Навіть сама інтонація і вираз обличчя адвоката можуть вплинути на суд і в такий спосіб повністю оцінити питання, яке за інших умов суд міг і пропустити.

Отже, адвокат повинен навчитись контролювати свою манеру поведінки і навіть в найскладніших ситуаціях зберігати спокій і незворушність.

У перехресному допиті виділяють прийоми захисту і прийоми нападу.

І навпаки. Є техніки «деконструктивні», «шкідливі», які породжують в аудиторії недовіру до показань, деструктивно діють на емоційно-вольовий стан допитуваного, провокують його на помилкові дії, створюють у присяжних і іноді і суддів ворожі почуття і неприязнь до свідка. Такі техніки можуть бути використані для викриття лжесвідчень. Вважається, що гумор та іронія не можуть бути повністю виключені в судовому засіданні. Але вони повинні бути доречними у конкретній ситуації. І далеко не кожен суддя взагалі може бути схильним до того, щоб допустити прояви гумору. Хоча, звичайно, тонка іронія обеззброює навіть найсуворішого суддю.

Стиль ведення перехресного допиту повинен також розглядатись як тактичний елемент. Адвокат повинен все зробити, що в його силах, щоб справити позитивне для нього враження формою своєї промови і поведінки. І тут важливим є правильний підбір простих звичайних слів (без зайвої патетики і так званого «високого штилю»), а також відповідно підбраною інтонацією.

Можна відмінно знати теорію перехресного допиту, розробити прекрасний план його ведення, але все це буде марним без належного виконання. Потрібно вміння схопитись за питання, тобто виробити певну систему допиту і послідовно перетворювати її в дію, весь час тримати в пам'яті загальну картину діалогу, усвідомлювати, в якому стані знаходиться допит, що зроблено і що робиться в даний момент.

Індивідуальна тактика конкретного допиту повинна містити вибір мети і розробку завдань, а також оцінку ризиків. Попередня оцінка ризиків входить у тактику допиту як першорядна умова. Суть її загальновідома: не нашкодити. Якщо ризики переважають можливу користь, то від проведення перехресного допиту доцільно відмовитись.

Підготовка до допиту включає: вивчення матеріалів справи, фактичних обставин, вивчення особистості свідка, якого доведеться допитувати.

ПРО ВІДКРИТТЯ МАТЕРІАЛІВ ТА ПІДГОТОВКУ ДО ПЕРЕХРЕСНОГО ДОПИТУ

Кримінальний процес — це система, в якій кожна норма закону має своє місце і її невиконання може потягнути негативні наслідки. Так, відповідно до ч. 9 ст. 290 КПК сторони кримінального провадження зобов'язані письмово підтвердити факт надання їм доступу до матеріалів із зазначенням їх найменування. Певна форма такого процесуального документа не визначена.

В коментарях до КПК зазначається, що такий документ повинен додаватися до матеріалів кримінального провадження. Однак якщо зазначати назву кожного документа, який надається для ознайомлення, то адвокату потрібно здійснити перелік всіх матеріалів. Зазвичай, це не робиться, а в судовому засіданні виникають проблеми через це. Було б доцільно, щоб такий перелік наданих для ознайомлення матеріалів надавав адвокату слідчий або прокурор в порядку сприяння захисту.

Згідно з інформаційним листом Вищого спеціалізованого суду з розгляду цивільних і кримінальних справ від 15.10.2012 р. № 223-1446\0\4-12 *«суд, керуючись загальними засадами здійснення кримінального провадження, перед безпосереднім дослідженням доказів має забезпечити змагальність, рівність сторін, свободу в поданні ними доказів і доведенні перед судом їх переконливості, самостійного обстоювання стороною обвинувачення і стороною захисту їхніх правових позицій, здійснення ними інших процесуальних прав, зокрема щодо подання клопотання про визнання доказів недопустимими, а також відомостей, які свідчать про їх очевидну недопустимість тощо»*.

Оскільки не зазначені у реєстрі матеріали не відкривались стороні захисту, то відповідно до ч. 11 ст. 290 КПК обвинувачення зобов'язано здійснити відкриття додаткових матеріалів, отриманих до або під час судового розгляду, чого не зробило. За ч. 12 ст. 290 КПК якщо сторона кримінального провадження не здійснить відкриття матеріалів, суд не має права допустити відомості, що містяться в них, як докази. Отже, поки обвинувачення не здійснило відкриття додаткових доказів, суд не вправі переходити до їх дослідження.

Оскільки суд порушив процесуальні права захисту і допустив частину матеріалів (в тому числі і висновок експерта) до їх дослідження,

то такими діями позбавлено захист можливості реалізувати своє право на перевірку достовірності та допустимості не наданих для ознайомлення матеріалів справи, що і виклав адвокат у своїх запереченнях.

КПК не вирішує питання, як бути, якщо адвокат вступає у справу в суді, а отже, йому не відкривались матеріали справи на досудовому слідстві. Звичайно, такий адвокат вправі поставити питання про надання йому матеріалів справи для ознайомлення в порядку ч. 2 ст. 317 КПК. На нашу думку, він також вправі ставити і питання про відкриття йому матеріалів справи прокурором в порядку ст. 290 КПК. Тим більше, що ч. 11 ст. 290 КПК передбачає можливість відкриття матеріалів справи в процесі розгляду справи в суді, якщо подаються додаткові матеріали, отримані до або під час судового засідання. Для адвоката, як і для прокурора, при підготовці до допиту мало би бути правилом особисто познайомитися зі всіма ключовими свідками, експертами, потерпілими, чиї показання будуть представлятися в суді. Прямої заборони для цього немає. Але якщо прокурор може використати силу державного авторитету, то адвокату у цьому плані набагато складніше. У підготовку до процесу входить і робота із свідками. Для цього (якщо це свідок захисту) його потрібно утвердити в його показах, випробувати його запитаннями, які в процесі йому може задати протилежна сторона. Попередня робота з судовою аудиторією включає чимало компонентів: вивчення особистості суддів, присяжних, одержання відомостей про прокурорів та інших осіб, які беруть участь у справі; піар-акції тощо. Адвокат попередньо планує прийоми, які буде застосовувати, і питання, які задавати, їх послідовність, з врахуванням впливу на свідка і суд. Адвокат повинен бути готовий до відповідей, їх негайному аналізу і фіксації показань, які дає свідок. Тут була б доцільна участь помічника, який би здійснював запис допиту, подавав наперед заготовлені матеріали і т. п. У всякому разі від адвоката вимагається швидка реакція на події в залі і детальне знання матеріалу. В разі необхідності крос-екзаменатор повинен бути готовим вносити зміни в попередній план допиту. До того ж було б помилкою, якщо б адвокат втупився у свої записи і завчено ставив запитання без оцінки ситуації, яка у залі постійно змінюється. Тобто під час допиту адвокат повинен здійснювати постійний моніторинг судової ситуації.

Адвокат реалізує передбачений план дій під час допиту, контролює показання свідка, реалізуючи намічені комбінації питань та прийомів. Веллман пише, що досвідченість крос-екзаменатора може створити атмосферу, яка в значній мірі може зробити незначним той доказ, який

був би згубний за інших умов. Це частина «воєнного мистецтва ведення справи». Суть справи в манері її ведення*.

Спокій і незворушність та ввічлива манера допиту до певної міри обеззброюють свідка, присипляють його пильність. Але дискредитувати свідка можна тільки тоді, коли у питаннях буде певна логіка, яка веде до суті проблеми. І тоді виникає питання: з чого почати допит, що може служити відправною точкою у цьому двоборстві зі свідком. І чи варто взагалі починати перехресний допит.

Досвідчені адвокати знають, яким згубним може виявитись метод, коли свідка просять переповісти ту ж історію, яку він вже розповідав при прямому допиті, тим більше що українські судді, на відміну від суддів Заходу, полюбляють втручатись в процес допиту та зауважувати, що на таке-то питання свідок вже відповів. Недоцільно давати і питання наобум, без певної мети. Такі питання гірші, ніж взагалі відсутність питань.

Уважно спостерігаючи за свідком, який дає прямі показання, адвокат може виявити слабке місце в його показаннях. Якщо таке знайдено, то розпочинати перехресний допит доцільно саме з нього. Можливо, доцільно також з'ясувати причину, через яку свідок дає показання на користь іншої сторони. Можливо, у свідка є прямий інтерес у справі або він одержить якусь вигоду з позитивного вирішення справи для певної сторони. Чи, можливо, у свідка є якась інша зацікавленість, щоб виставити у сприятливому світлі певну сторону (якщо це цивільна справа) або обвинувачення, якщо це кримінальна справа.

Може статися так, що свідок бачив певні обставини, але він їх неправильно оцінив. Двоє людей можуть бути свідками одного і того ж випадку і зрозуміти його абсолютно по-різному. Але кожен з них, викликаний для надання свідчень, може присягнути, що його тлумачення події і є єдино правильним. З'ясування того, хто з них правий, у кого з них більш точне сприйняття, чиє трактування помилкове, становить суть перехресного допиту.

Свідки схильні до перебільшень. У справі К. потерпілий кілька разів допитувався у суді. І кожен раз подавав все нові і нові подробиці насильницьких дій щодо нього та «прикрашав» їх деталями, про які на досудовому слідстві та на попередніх судових засіданнях нічого не говорив. Він сам вважав ці «деталі» своїми спогадами (або йому допомагали так вважати). Навіть якщо свідки чесні у своїх намірах, вони нерідко схильні доповнювати свої пояснення вигадками та перемішувати факти зі своїми особистими переконаннями та висновками.

* Див. *Wellman Francis L. Ibid.* — P. 15.

У таких випадках потрібно вибудувати запитання до свідка, щоб відповіді на них дозволяли відділити видимість від фактів. І адвокат не просто повинен вказувати на помилку, але і підкріпити її поясненням, чому вона виникла. І тут важлива позиція судді і те, наскільки він дозволить таку помилку пояснити. Ось стандартне зауваження українського судді: «Сідайте, пане адвокат. Ви даєте тлумачення показань свідка. Це ви зможете зробити у виступі в дебатах».

І навіть якщо адвокату доведеться зупинитись, то головне, не забути про це пояснення і нагадати про нього суду в дебатах. У конкретній справі К., виступаючи у дебатах, адвокат провів аналіз показань потерпілого, зачитував його пояснення на досудовому слідстві, а потім показав, як від одного судового засідання до іншого потерпілий міняв свої показання, додаючи все нові і нові деталі.

При перехресному допиті адвокат запитував, чому при його огляді у лікаря, а також при дачі попередніх показань така інформація не звучала. Не забув адвокат розпитати лікаря, який робив огляд потерпілого, про ті «нові» деталі та розпитував, чому вони не були зафіксовані. Лікар, а пізніше і експерт, який також спілкувався з потерпілим, зазначили, що потерпілий не вказував на ті «тортури», про які він дав свідчення в останньому судовому засіданні. Не було виявлено ними і тих травм, які могли статися при застосуванні описаних потерпілим методів насильства.

Якщо свідок побачить зв'язок між вашими питаннями і власними поясненнями і побачить допущену ним суперечність, то він одразу почне вишукувати можливість викладу більш правдоподібної версії. В таких випадках прями запитання можуть зашкодити. Адже всі свідки бояться суперечити самим собі. Тому краще дати можливість свідку виговоритись, заохочуйте його до пояснень, підстьобуйте його короткими уточнюючими запитаннями. У випадках, якщо свідок явно завчено повторює одне і те ж, перескакуйте своїми запитаннями з кінця події на початок, відволікайте свідка другорядними питаннями та вживайте все, щоб він побільше говорив, ведіть його на шляху до перебільшень, і свідок сам створить для себе труднощі, з яких йому буде важко виплутатись.

Правило для адвоката: При перехресному допиті не пересмикуйте слів свідка. В очах суду — це один з найбільш згубних недоліків адвоката.

Якщо при допиті вам дали сприятливу відповідь, залиште її до виступу в дебатах, і тихенько перейдіть до інших питань. Намагання одразу і негайно донести цю відповідь, а ще більше повторення запитання може привести до того, що свідок змінить відповідь, зробить її менш значимою, або пошлеться на обмовку та спростує свої слова. Таким чином, повторне

запитання у цьому випадку може насторожити свідка, прокурора або суддю і сприятлива відповідь буде нейтралізована.

І, звичайно, адвокат не повинен ставити вирішальне запитання, не знаючи наперед відповідь на нього.

Ефективними можуть бути непрямі запитання, оскільки в таких випадках суд і присяжні самі для себе роблять висновки з відповіді допитуваного.

Є техніки, орієнтовані, так би мовити, «на публіку», тобто спрямовані не стільки на одержання інформації, скільки на те, щоб справити враження на аудиторію. І є техніки, спрямовані на одержання точної інформації від допитуваного. Отже, одні прийоми спрямовані на розум, рацію, а інші — на почуття і емоції слухачів (або ж модний на сьогодні напрям нейролінгвістичного програмування (психолінгвістичного навіювання). Вибір часу (таймінг) є ключовим елементом стратегії перехресного допиту*. Доцільність застосування того чи іншого тактичного прийому залежить від ситуації в суді, яка складається у справі на даний момент. Вона включає стан допитуваного, розвиток його показань, зв'язок їх з іншими доказами у справі. Потрібно враховувати і настрої головуючого в суді та присяжних. Вибір і використання певного прийому визначається досвідом крос-екзаменатора, його готовністю до атаки.

Важливе значення має встановлення психологічного контакту з допитуваним та аудиторією. Це досягається об'єктивністю, солідністю, компетентністю і доброзичливістю юриста. Довіра з боку аудиторії і, в першу чергу, суду є вихідним моментом аргументації та критерієм її сили. Показання свідка не стануть доказом, якщо вони не будуть почуті суддями. Крос-екзаменатору потрібно потурбуватись про те, щоб підтримувати увагу суду до допиту. Наводити суддю на певну думку потрібно поступово.

* Kestler J.L. *Questioning techniques and tactics*. — Colorado Springs, CO: Shepard's /McGraw Hill, 1982. — P. 50.

ТАКТИКА ПЕРЕХРЕСНОГО ДОПИТУ

Тактика — це найбільш раціональна і ефективна організація ведення судового допиту. Тактичний рисунок перехресного допиту індивідуальний для кожної справи.

Рішення, які приймаються у справі, включають у себе і проникнення у задуми протилежної сторони, і розуміння внутрішньої мотивації свідка, який дає певні показання. Існує ілюзія, яка полягає у перебільшенні значення зовнішніх технічних аспектів процесу. Успіх не може бути досягнутий тільки завдяки дотриманню процесуальних правил і правил ведення процесу. Тому вивчення тактики також необхідне.

Вироблення тактики включає оцінку різноманітних психологічних факторів, зокрема мотивацію і ймовірну реакцію протилежної сторони, судді і присяжних.

В тактичному плані важливо, щоб крос-екзаменатор проявляв обережність та обачність при підборі слів, увагу до суду і аудиторії. Це вихідні положення тактики допиту.

Твердість і агресивність у поєднанні з ввічливими манерами повинні в цілому характеризувати тактику юриста («залізний кулак в оксамитовій рукавичці»).

РИЗИКИ

Важливе значення для справи має оцінка ризиків, як один з найважливіших елементів тактики перехресного допиту. Веллман пише, якщо ми уявимо собі, що знаходимось в судовому засіданні і надійшла наша черга для перехресного допиту, то першим питанням буде: «чи сказав свідок що-небудь, що може бути використано проти нас? Чи нашкодили нашій стороні його показання? Чи налаштував він проти нас присяжних? І чи потрібно взагалі нам його перехресно допитувати?»*

В Україні на крос-екзаменатора чатують ті ж небезпеки. Але при цьому потрібно пам'ятати, що в основному доводиться здійснювати допит перед судом. Та і в суді присяжних в Україні два професійні судді

* Франсис Люис Веллман. *Искусство перекрестного допроса* /Пер. с англ. К. Адамович. — М.: Американская ассоциация юристов, 2011, — С. 51.

співпрацюють з трьома народними засідателями, які будуть знаходитись під впливом професіоналів. Практика перших процесів засвідчує, що присяжних розсаджують в такий спосіб, що вони сидять між професійними суддями і не можуть спілкуватися між собою. Це посилює можливості професійних суддів впливати на присяжних.

Отже, перехресний допит — це альфа і омега судового змагання, на ньому ґрунтується перевірка доказів. Те, що перехресний допит не одержав поки-що належного визнання в українській судовій культурі, вказує на її недостатню розвиненість. Однак він передбачений у КПК, а отже, покладений в основу судового слідства. Його неможливо замінити. Тільки пройшовши чистилище перехресного допиту, показання стають судовим доказом, який можна використовувати при підсумковій аргументації в дебатах сторін.

Перехресний допит визначають як вміння коректними прийомами спростувати показання свідка протилежної сторони, доповнити їх тими обставинами, яких не торкнувся противник, а також закласти підстави для спростування цих показань.

За допомогою перехресного допиту виявляються суперечності і сумніви в показаннях, одержаних в результаті прямого допиту, послаблення або повне руйнування неправильних доказів другої сторони, а також одержання додаткових фактів на свою користь і в такий спосіб можна захистити інтереси довірителя і залишитись чесним.

Предметом дослідження в кримінальній справі є дії, вчинки людей, мотиви, наміри, які керували людьми під час скоєння тих чи інших правопорушень. Установити ці дії та їхні мотиви, розібратися в стосунках учасників справи, правильно зрозуміти подію, з приводу якої здійснюється провадження у справі, — це складна і важка праця, що потребує концентрації всіх внутрішніх сил суддів.

Прагнення до істини виступає як моральний імператив, але це не має нічого спільного з радянською концепцією «об'єктивної істини», яка ще панує в наукових юридичних колах і, що ще гірше, у головах суддів.

З огляду на неоднотайність у тлумаченні суддями деяких положень закону, обставин справи, що призводить до скасування значної кількості судових рішень, варто з'ясувати, які чинники впливають на внутрішнє переконання суддів. Суддівське переконання треба розглядати як складне явище. Це не просто індивідуальне та суб'єктивне відчуття впевненості. Звичайно, переконання суддів є індивідуальним та суб'єктивним у тому розумінні, що складається в окремих людей, які вирішують справу. Але в жодному разі його не можна розглядати лише в психологічному аспекті.

Переконання суддів спирається насамперед на їхню правосвідомість, всю сукупність поглядів та переконань.

Автономна суб'єктивність, що базується лише на власному, обмежено підготовленому до прийняття рішення інформаційному полі, без ознайомлення з рекомендаціями правового характеру вищих судових інстанцій, міжнародної судової практики призводить до хибних переконань, що тягнуть за собою винесення неправосудного рішення.

ЗАПИТАННЯ НА ПЕРЕХРЕСНОМУ ДОПИТІ

Щоб відновити події, що відбулися в минулому, присяжні засідателі і суд повинні оцінити достовірність показань свідків, заснованих на результатах прямого і перехресного допитів. На прямому допиті юрист допитує свідка, задаючи відкриті, не навідні питання, які передбачають об'ємну розгорнуту відповідь. На перехресному допиті, навпаки, сторони намагаються скомпрометувати свідка протилежної сторони, задаючи навідні питання, прагнучи викрити його в упередженості, некомпетентності або брехні. Теоретично прямий і перехресний допити повинні підкріплювати достовірність точних і правильних показань свідків і в той же час виявляти їх неточність і хибність, іншими словами, в процесі допиту присяжні повинні отримати найбільш повне і адекватне уявлення про той чи інший факт.

Питання на перехресному допиті є головним засобом дослідження показань, а значить, мистецтво перехресного допиту можна визначити як уміння ставити такі питання на суді, які руйнують факти, на яких противник ґрунтує свою аргументацію.

ПРИЗНАЧЕННЯ ЗАПИТАНЬ У СУДІ

У суді ви подаєте слухачам (суддям, присяжним) свою версію і намагаєтеся переконати їх в правдоподібності того, про що ви оповідаєте. Перед кожним судовим діячем стоїть завдання переконати суд (присяжних), що його версія (позиція) правильна чи, принаймні, найбільш вірогідна. Але сам юрист не повинен розповідати свою історію. Просто в силу того, що його розповідь не матиме доказового значення. Допит — це опосередкована форма звернення юриста зі своєю розповіддю до аудиторії. Юрист чужими вустами розповідає те, що, на його думку, було насправді. Те саме і перехресний допит, але він специфічний тим,

що ви намагаєтеся в негативній формі підтвердити свою історію устами свідка противника. У цьому суть.

Судовий допит — діалог, класична форма мовного спілкування. Кожна репліка учасників діалогу: питання-відповідь, володіє специфічною завершеністю, висловлюючи певну позицію мовця, на яку можна відповісти, зайнявши відповідну позицію. Кожне висловлювання — це ланка в ланцюзі інших висловлювань. У нього чіткі межі, які визначаються зміною мовних суб'єктів (носіїв), але в межах цих кордонів висловлювання (відповідь, питання) відображає мовний процес, чужі висловлювання і, перш за все, попередні ланки цього процесу*.

Суддя, не вступаючи в обмін репліками з цими особами, сприймає діалог юриста і допитуваного і осмислює його; їхні репліки знаходяться в єдиному мовному потоці, який, зрештою, адресується судді і переконує його в існуванні фактів або відсутності таких.

Ваші питання повинні абсолютно контролювати відповідь свідка. Наприклад, ви запитали про погоду. Відповідь свідка буде про погоду. Запитайте його про зламану ногу і, відповідь свідка буде про зламану ногу.

Можна розглядати судовий доказ як мовну подію, яка складається з ряду мовних актів (пара елементарних актів: питання-відповідь). Проте в реальності мовна подія, як правило, складається з цілої сукупності мовних актів, вчинених за певними правилами. У цій події зазвичай беруть участь кілька мовників (учасників діалогу). Головним учасником мовної події доведення є суддя (присяжний). Його внутрішнє переконання є об'єктом мовної дії. Не буде доказом те, що не переконує аудиторію (суддю). Сила доказу залежить від того, наскільки переконливим було його подання і дослідження в суді.

Таким чином, судові допити мають діалогову сутність, в якій визначальна роль належить формулюванню питання.

За допомогою вміло поставлених питань допитувач може направляти, контролювати хід показань, представляти свою версію справи устами допитуваного. Через питання учасники судового слідства отримують нові відомості, а також інформацію, що доповнює, уточнює її. Юристи можуть використовувати прагматичні властивості різних видів питань для управління емоційним і вольовим станом свідків, для розуміння членами суду сенсу сказаного і переконання їх в правдоподібності повідомлених

* Див.: Бахтин М. М. *Проблема речевих жанрів / Собрание сочинений в семи томах.* — М., 1996. — Т. 5. — С. 198.

на допиті фактів, а також і для зриву мовної комунікації. Іншими словами, питання складають найважливіший компонент ваших аргументів.

Ідеологія українського КПК 2012 р. націлена на те, щоб суддя сприймав показання свідка як такі, що були невідомі йому раніше. За допомогою питань показання свідка представляються, досліджуються не для того, щоб інформувати суддю про обставини справи (він і так їх знає), але для того, щоб він мав фактичні підстави вирішити кримінально-правовий спір. Потрібно зауважити, що у кримінальному процесі України суддя має тільки загальну інформацію, одержану з обвинувального акта. Але при цьому не враховується те, що у резонансних справах слідство і з його подачі засоби масової інформації всупереч закону (ст. 296 ЦК) ведуть масове навіювання населення щодо вчиненого злочину. І це не може не позначитись на суддях і присяжних. У випадку з присяжними справа йде, звичайно, по-іншому: вони вперше отримують інформацію про фактичні обставини. Але тут починають діяти інші мовні закономірності. Перед присяжними треба розіграти спектакль: вам потрібно розповісти історію, яка б їм сподобалася, сподобатися самому, переконати їх у тому, що правда і добро на вашому боці, представити противника і його історію як малопереконливі і такі, що не викликають симпатії та довіри.

Учасники діалогів (судових допитів), обмінюючись запитаннями і відповідями, які тлумачаться суддями, створюють текстову основу (знакову реальність) для судового рішення.

Те, до чого повинен прагнути юрист в суді, а саме: ефекту правдоподібності, не в останню чергу спирається на техніку питань. Мистецтво створення правдоподібних фактів для даної аудиторії ґрунтується на вмінні використовувати допустимі, з точки зору даної аудиторії, фактоутворюючі засоби. Тому критерії допустимості, належності питань, які ставляться у судовому допиті, змінюються зі зміною уявлень людей про судову істину, справедливість і допустимість*.

ВИДИ ЗАПИТАНЬ

«Питання, як інструменти теслі. Деякі важкі і масивні, подібно ковальському молоту в інструментальному ящику. Інші тонкі і гострі, як бритви; деякі є м'якими як пензлик для фарби. Оснащений екзаменатор володіє повним набором ретельно продуманих питань різних типів.»

* Див. про це: Александров А. С. Введение в судебную лингвистику. — С. 121 и след.

(Метцлер К. «Креативне інтерв'ювання — Введення в одержання інформації через постановку питань»).

При постановці питання юрист, по-перше, представляє певну інформацію (що служить базисом питання), а по-друге, здійснює психолінгвістичний вплив на допитуваного (а також на склад суду). Допустимість того й іншого залежить від багатьох факторів і регулюється правилами про заборону навідних і таких, що не відносяться до справи, питань, про порядок черговості питань, про право втрутитися в розпитування тощо, а також правилами мовного спілкування.

Питання діляться на два основних типи: відкриті (1) і закриті (2). У першому випадку адресату пропонується надати відомості або вказати на запитуваний предмет. У другому — згоден він чи не згоден із запропонованим змістом питання. В українській мові ці два типи питань граматично виражені по-різному. Граматично відкриті питання будуються за допомогою питальних слів. Це так звані «що-питання». Вони починаються з питальних слів хто, чий, коли, який, що, як тощо. Такі питання вимагають, щоб була надана обговорювана змінна, тобто вимагають нових, додаткових відомостей, що заповнюють знання щодо обговорюваної думки. Наприклад:

(1) Коли Ви увійшли в будинок, що Ви побачили?

Другий тип питань — «закриті питання» — вимагають від адресата погодитися або не погодитися з пропозицією, висунутою оратором; вимагають уточнюючих (стверджувальних або заперечних) відповідей щодо істинності суджень, що містяться в цих питаннях. Граматичні конструкції таких питань різноманітні. Загалом, їх називають «так/ні-питання». «Так/ні-питання» вимагають від адресата погодитися або не погодитися з пропозицією, висунутою оратором. Відповіді на закриті питання однозначні («так» або «ні», «згоден» — «не згоден» тощо), і число їх обмежене.

«Альтернативні питання» (3) — це проміжні питання між «так/ні-питаннями» і «що-питаннями»:

Ви увійшли в будинок у 2:00 або в 3:00?

Широкі «що-питання» — це найменш контролюючі питання. Їх слід задавати, коли треба отримати нову інформацію від свідка і при цьому навіювати думку слухачам (у першу чергу суддям), що допитувач не знає інформацію, про яку він ставить запитання. Широкі «що-питання» дозволяють свідкові проявляти свободу у викладі фактів, що надає показанням правдоподібність. Судді сприятливо сприймають таку манеру ведення допиту. Позитивне враження справляє те, що юрист не направляє питаннями відповіді свого свідка. Правило проти навідних питань

означає, принаймні, теоретично, що справді нову інформацію (наприклад, вводячи нову тему/ідею під час допиту) слід отримувати через застосування широких «що-питань».

Широкі «що-питання», такі як «а що сталося потім? або «що ви робили потім?», слід вважати характерною приналежністю прямого допиту. У перехресному допиті до них треба вдаватися у разі, коли вам потрібно підняти нову тему, яка не обговорювалася на прямому допиті, і крім того, ви впевнені, що відповідь не зашкодить вам.

Граматичні «так/ні-питання». Юристи застосовують граматичні «так/ні-питання», коли вони самі піднімають нові теми, не пов'язані з попередніми показаннями. Обмеження вибору свідком відповіді і здатність юриста формулювати показання є елементами контролю, які дуже важливі у критичні моменти.

Коли на «так/ні-питання» дається відповідь, то твердження або заперечення, зроблене свідком, перетворює висловлювання юриста в показання. Таким чином, ці питання дають можливість сторонам говорити з судом (присяжними) безпосередньо, а не через свідка — посередника. «Так/ні-питання» є безцінними знаряддями для юристів на всіх етапах перехресного допиту.

Тип граматичних «так/ні-питань» дає можливість отримання нових свідчень. Але найголовніше, їх застосування дозволяє юристу вести безперервний контроль за показаннями свідка.

Негативні граматичні «так/ні-питання». Цей тип запитань дає можливість допитувачу висловити здивування з приводу відповіді. Він найбільш ефективно застосовується під час перехресного допиту, щоб показати непослідовність показань свідка або ж неправдоподібність подій, описуваних у свідченнях. Наведені нижче приклади показують це.

Приклад.

П: Хто проводив вимірювання під час огляду місця події?

В: Я.

П: Хіба Ви не говорили тільки те, що це робив експерт?

В: Вимірювали і я, і експерт.

Вони сигналізують аудиторії здивування юриста. Натяк на те, що юрист здивований тим, що заявляє свідок, може створити у суддів (присяжних) враження, що свідок нечесний. Тому негативні граматичні «так/ні-питання» часто застосовуються в судовому процесі як засіб психолінгвістичного тиску в конфронтаційних ситуаціях і рідше — в доброзичливих ситуаціях.

Просодичні питання (від терміну *просодія* — мелодика, відносна сила вимови слів і їх частин, співвідношення відрізків мовлення по довготі, за-

гальний темп мовлення, паузи, загальне темброве забарвлення, інтонації тощо). Оратор, використовуючи цей тип питання, наче повідомляє, що сподівається на те, що правдивість висловленого ним у питанні судження буде підтверджена допитуваним. Просодичні питання дозволяють юристам формулювати показання, сигналізувати про свою довіру до показань, і, крім того, вказувати на відповідь, яку вони очікують отримати. Ці форми питань утворюють важливий механізм спілкування з судом, не створюючи при цьому враження безпосереднього звернення до нього.

У чому полягає тактична значимість просодичних питань для сторін? Можна ж подумати, що в будь-якому випадку суду ясно, на чиєму боці юрист, і кому він вірить, а кому ні. Крім того, у юриста є можливість висловити своє ставлення до наданих показань під час дебатів сторін. Однак проблема не в цьому.

Для того, щоб створити переконливу теорію, юристу необхідно якомога більше коментувати показання безпосередньо у міру їх надання пункт за пунктом. Так ефективніше нав'юється слухачам (суддям, присяжним) певне враження. Юристу важливо добитися прихильності суду до потрібного сприйняття наданих ним доказів. І зробити це потрібно неявним шляхом. В українських судах головуєчий часто робить перепони таким питанням, зауважуючи: ви коментуєте відповідь, а це потрібно робити в промові. Захисник повинен бути готовим до цього.

Ряд просодичних питань показують, як вони можуть використовуватися крос-екзаменатором, щоб показати присяжним: «ось як я розглядаю ці факти». І якщо відповіді відповідають очікуванням присяжних, таке враження, бажане адвокату, спрацьовує. Отже, застосування просодичних питань добре підходить для перехресного допиту.

Просодичні питання часто застосовуються для того, щоб виділити якийсь певний момент. Коли це зроблено, крос-екзаменатор просто повторює попередню відповідь свідка. Цей метод застосовується як з дружніми, так і з ворожими свідками:

Приклад.

П: Як же вийшло, що 24 тисяч немає?

В: Так вийшло.

П: А тільки Ви мали доступ?

В: Ще і М.

П: Ви підозрюєте М.?

В: Я цього не говорив.

П: Значить, Ви взяли гроші? Це ваша відповідь? Так і записати?

У даному прикладі повторення використовується, щоб посяяти сумнів в правдоподібності показань свідка.

Очевидно, під час перехресного допиту просодичні питання можуть ефективно застосовуватися для виявлення відповідей, які суперечать очікуванням. Таким чином, суду показують різницю між думкою юриста і очікуваними відповідями, з одного боку, і фактичною відповіддю свідка, з іншого боку. Але таке рідко зустрічається. Замість цього іронія дає такі ж результати.

Приклад.

П: Ви уважно знайомилися зі змістом протоколу обшуку?

В: Так.

П (просодичне): Це, звичайно, також вірно, як і все, що ви говорили нам?

В: Так, правильно.

Ще приклад такого ж роду:

П: Як Ви опинилися у відділі.

В: Ну, я був там.

П: Ви там, що живете?

Зауважимо, що іронія залишає очікувану відповідь цілісною (позитивні питання припускають позитивні відповіді). Але вона сигналізує про негативну оцінку показань. Думка юриста і зміст відповіді свідка суперечать одне одному, і це покликане змістити сприйняття показань з «правда» на «неправда».

Просодичні натяки, які адвокат відсилає до контексту справи, роблять іронію більш відчутною. Деякі натяки виражають за допомогою лексичних засобів. Так, іронічні просодичні питання можуть доповнюватися фразами з іронічним підтекстом: ну, звісно, так; ну, звичайно; а як же інакше, тільки так, хіба може бути інакше...

Просодичні питання підходять як для конфронтаційного, так і для доброзичливого контексту судового допиту.

Формально просодичні питання є оповідальними реченнями, до яких додаються питальні інтонації. При використанні їх у певному контексті вони фокусують увагу слухачів на даній інформації.

Приклад.

П: При оформленні протоколу затримання Ви заявили, що Вам не потрібен захисник?

В: Я сказав: «Мені зараз не потрібен адвокат».

Факт, наведений у запитанні, встановлений під час п'яти попередніх засідань. Але адвокат повторює його знову так би мовити ненав'язливо, в опосередкованому вигляді. Те, що увага слухачів (насамперед суддів) направляється на даний факт, зазвичай залишається неясним, як у наведеному прикладі. Але головне для юриста полягає саме в підтвердженні, «розжовуванні» даного факту.

Питання юристів обмежуються двома правилами доказування. Одне полягає в тому, що питання не задають як певне твердження, якщо воно не є частиною раніше даного цією людиною свідчення. Наприклад: «Ви припинили бити свою дружину». Таке питання буде прийнятне, якщо раніше було дано показання, що свідок б'є свою дружину.

Розглянуте правило не виключає просодичного питання, яке сигналізує про думку допитувача, але не є відкритою заявою про те, що у питанні міститься правдива інформація.

Це правило часто обходять під час перехресного допиту включенням слів, яких не було у попередніх показах. У цьому випадку у питанні «Ви припинили бити свою дружину?» мають на увазі наявність інформації про те, що свідок бив свою дружину. Тобто крос-екзаменатор неявно пропонує суду своє припущення як факт. Це, звичайно, некоректний прийом. Але і суд, і друга сторона можуть не зреагувати вчасно, і прийом досягає своєї мети.

Приклад.

П: Ви говорили слідчому, що погано бачите, погано чуєте?

В: Відверто кажучи, я не пам'ятаю.

Дане питання є прикладом порушення правила; факт, що пропонується у запитанні, не містився у показаннях.

У міру розвитку судового процесу, коли стає важко простежити, що було, а чого не було підтверджено в показаннях (що вже стало судовим текстом), ці порушення стають частішими. Саме в цей час настає тактично зручний момент для застосування просодичних питань, особливо при перехресному допиті.

Навіювальний характер таких питань поступово стає більш виразним на тлі загальної втоми слухачів. Тому противна сторона і головуючий повинні вживати заходів для недопущення такого роду прийомів.

Наприклад, питання, задане свідкові: «Усі свідчення придумав слідчий?», пропонує підтвердити факт, що слідчий сфабрикував доказ. Це питання було знято головуючим.

ДО ПРОБЛЕМИ НАВІДНИХ ЗАПИТАНЬ

А мы все ищем каверзный ответ

И не находим верного вопроса.

В. С. Висоцький

У законі важко сформулювати формальні критерії неприпустимості навідних запитань. Адже, як справедливо свого часу зауважив Є. М. Ку-

лішер, «майже кожне питання, в якій би невинній формі воно не було запропоновано, викликає у свідомості допитуваного певне уявлення і спонукає його включити цю уявну картину в показання. Іншими словами: будь-яке питання є в деякій мірі навідним»*.

Ознакою неприпустимого навідного питання є те, що той, хто відповідає, підштовхується до бажаної для юриста відповіді деякими лінгвопсихологічними засобами впливу, зокрема, граматичною формою питання, інформацією, яка міститься у питанні, а також самим мовним актом, тобто тим, як ставиться питання, і контекстом висловлювання.

Іншими словами, слід говорити про неприпустимість (1) лінгвопсихічного примусу і (2) кількості та якості інформації, що вводиться питанням.

Психічний вплив завжди має місце в процесі допиту, а способи вказати допитуваному бажаний варіант відповіді дуже різноманітні, і залежать вони не тільки і навіть не стільки від граматичної форми питання, скільки від всіх обставин судової ситуації, в якій ставиться питання. Іноді прості, односкладні питання типу: «Так?», «Ну?», «Як?» задаються таким тоном і з таким підтекстом, що не залишають жодних сумнівів в очікуваному варіанті відповіді.

Фактор лінгвопсихічного тиску не можна виключити в залі суду. На перехресному допиті цей фактор може відіграти як позитивну роль в справі отримання правдивої інформації від особи, яка намагається приховати її, так і негативну. Тому необхідно контролювати зусилля юристів з управління показаннями і психічним тиском на допитуваних у випадках використання навідних питань.

Інтерес в цьому плані становлять результати експериментів, проведенних американськими ученими**. В експериментах брали участь декілька груп, яким запропонували роль присяжних і продемонстрували відеозапис судового процесу у справі про зґвалтування. У ході слідства по даній справі мали місце кілька перехресних допитів, на яких допитувалася жертва злочину, а також експерт звинувачення.

Опитуючи за спеціальною методикою експериментальних присяжних, психологи намагалися з'ясувати, наскільки переконливими були свідчення допитуваних і наскільки ефективними виявилися прийоми крос-екзаменаторів.

* Кулишер Е. М. *Психология свидетельских показаний / Вестник права.* — 1904. — № 8. — С. 201.

** Дув.: Kassin, S.M., Williams, L.M., Saunders, C.L. *Dirty Tricks of Cross-Examination / Law and Human Behavior.* — 1990. — Vol. 14. — № 4. — P. 373 — 384.

Результати експериментів підтвердили припущення, що компрометуючі запитання під час перехресного допиту можуть вплинути на сприйняття свідків присяжними засідателями і що ефект безпосередньо залежить від реакції свідка і його адвоката на це питання. Коли компрометуюче питання було поставлене експерту в галузі психології, така техніка ведення перехресного допиту виявилася вкрай ефективною. Після того як професійна репутація психолога була поставлена під сумнів, хоча це і не ґрунтувалося на реальних фактах, присяжні стали ставитися до нього з меншою довірою (тобто він був охарактеризований як менш компетентний, непереконаливий спеціаліст, і як людина, що не викликає довіри).

Цікава та обставина, що негативний ефект виникав незалежно від того, чи викликало компрометуюче питання заперечення, протест або визнання. Проте найчастіше подібний ефект виникав при запереченні або протесті, коли більшість присяжних говорили, що вони не вірять принизливим висловам щодо експерта. Тобто навіть тоді, коли психолог заперечував пред'явлені звинувачення, або коли питання знімалося, або присяжні не звертали уваги на викривальні запитання, свідок виглядав «товаром другої свіжості», як тільки виникали сумніви в його професійній репутації.

Переймаючись питанням, чому на присяжних так сильно вплинули спірні, компрометуючі запитання, автори дослідження дали як мінімум два пояснення. Перше — передбачається, що коли люди чують від твердження, що стає темою для розмови, вони абсолютно природно припускають, що є підстави для подібних висловлювань. Логічно припустити, що в умовах судового розгляду присяжні засідателі, нічого не підозрюючи про «хитрування», потрапляють в схожу ситуацію. Інакше кажучи, присяжні можуть подумати, що юрист, сумніваючись у репутації експерта, має достатньо доказів для підтвердження своєї позиції. Другим поясненням такого впливу компрометуючих питань може стати теорія про те, що присяжним засідателям досить складно розділяти в пам'яті інформацію, отриману з питань і відповідей на них. Дослідження впливу сну на сприйняття інформації демонструють, що часто люди пам'ятають зміст послання, але забувають його джерело. Інші схожі експерименти показали, що найчастіше люди не можуть сказати, звідки вони одержують відомості про навколишній світ. Така невизначеність виникає, швидше за все, коли різні джерела інформації розділені в часі і однаково достовірні, те ж саме відбувається і з присяжними засідателями, коли вони через кілька днів, тижнів або місяців після допиту згадують, яка саме інформація прозвучала в питанні юриста, а яка — у відповіді свідка.

З практичної точки зору можна сказати, що дослідження показує

успішність використання компрометуючих питань, і хоч це заборонений прийом, він використовується з метою змусити присяжних засідателів засумніватися в благонадійності свідка. Оскільки юристи регулярно вдаються до подібної тактики, присяжні засідателі повинні з особливою увагою ставитися до даної проблеми і докласти всіх зусиль, щоб не потрапити на цей гачок. У суді юрист не повинен згадувати про факти, в істинності яких він не впевнений і для яких він не може надати об'єктивні докази. На практиці ж, коли мова заходить про правомірність заданих на перехресному допиті питань, судді посилаються на інтуїцію юристів.

До проблеми перехресного допиту з використанням двозначних питань є два підходи. Оскільки свідки, зазвичай, мають можливість заперечувати помилкові звинувачення на їх адресу, а адвокати — заявити протест, то підхід полягає у впровадженні механізму самоконтролю. У нашому дослідженні ми, проте, вважаємо, що не тільки заперечення свідка, але і протест його адвоката можуть бути непочутими. У наведеному прикладі рівень довіри до експерта знизився навіть тоді, коли він рішуче заперечив звинувачення на свою адресу, а його адвокат обрав вдалий спосіб протесту. В принципі, подібні стратегії можуть несподівано призвести до зворотних результатів. Дослідження підтверджує, що люди з підозрою ставляться до тих, хто занадто наполегливо заявляє про свою невинуватість.

Більш того, дослідження показує, що неувага до обвинувальних випадів часто буває шкідливою.

Результати дослідження змушують подумати, що суди якимось чином повинні контролювати використання навідних компрометуючих питань, а також і інших «хитрих прийомів». Як особа, відповідальна за законність у судочинстві, суддя може робити зауваження юристам, які використовують двозначні натяки у своїх питаннях. Можливість зробити зауваження за протестом сторони при допиті свідка по суті допускає і стаття 352 КПК України.

Альтернативним підходом є звернення з цією проблемою безпосередньо до присяжних засідателів. Якщо провокація робить свій вплив, то присяжних варто попередити про можливість використання деяких заборонених прийомів окремими юристами.

Закономірно припустити, що навідні запитання — це невід'ємна приналежність змагального судового процесу і боротьби, в якій допустимі

евристичні прийоми*, психологічний тиск, ефекти, розраховані на аудиторію. У тих державах, де суд протягом століть був змагальним, усним, де розвинена техніка судомовлення, юристи якнайдалі пройшли у визначенні критеріїв допустимості навідних питань. Згадаймо Тютчева:

Наукова література не має одного усталеного тлумачення евристики як такої. В роботах Р. Перельмана з інтенсифікації науково-технічної творчості це поняття ототожнюється з психологією наукової творчості: «Психологія наукової творчості — евристика — вивчає, як вирішуються наукові задачі, що вимагають, окрім знань та вмінь, ще й кмітливості, здогадки.» Психолог В. Пушкін вважає, що евристика — це «галузь знання, що вивчає формування нових дій в незвичайній ситуації». В роботах Г. Буша та К. Буша простежується спроба узагальнення численних концепцій та формулювання на цій основі визначення статусу та предмета евристики. За їхнім визначенням, евристика — «це загальнонаукова теорія вирішення проблемних задач, що виникають у людській діяльності та спілкуванні.» Творчість та евристику в єдине ціле збирають уявлення про нетривіальність, неординарність, новизну та унікальність. Стосовно поняття «творчість» такими якостями характеризується результат творчої діяльності, а стосовно евристики — методи та засоби отримання цього результату. Альберт Айнштайн (або Ейнштейн, хоч він все-таки був Айнштайн) стверджував, що «уява є важливішою за знання, бо знання має межі. Тим часом уява охоплює все на світі, стимулює прогрес і є джерелом його еволюції.» В адвокатській діяльності використовують різноманітні евристичні прийоми у вигляді асоціацій, аналогій, контр-рольних питань, психологічних прийомів, методів усунення технічних суперечностей. Це і є евристичні методи.

*Нам не дано передугадать.
Как слово наше отзовется, —
И нам сочувствие дается.
Как нам дается благодать.*

Адвокат повинен бути обережний зі словом, яке може глибоко поранити людину.

* Слово «евристика» позначає «метод знаходження» (або винаходів). Підвалини цього методу закладалися ще у філософській концепції Сократа. Але тільки в двадцятому столітті це поняття отримало не тільки широку сферу вживання, а й практичне використання — «евристичне мислення», «евристичні прийоми й методи», «евристична властивість. У будь-якому разі «евристика» — це щось, пов'язане з творчістю, а зокрема, з творчим пошуком.

Вихідною точкою для визначення критерію неприпустимості навідних запитань у англійських юристів служать в першу чергу міркування, що відноситься не до несвідомої, а до свідомої брехні. Україна допустила навідні запитання при перехресному допиті (ст. 352 КПК).

Англійські та американські юристи давно звернули увагу і на інший аспект застосування навідних питань, а саме: їх несвідомий вплив на свідка, налаштованого сумлінно давати свідчення. Небезпека бачиться ними в тому, що і добросовісний свідок з розумових лінощів схильний давати позитивні відповіді на навідні запитання.

Дозвіл навідних питань під час перехресного допиту свідка супротивної сторони зовсім не означає, що юристу дозволена постановка запитань, яка передбачає доведеність обставин, що не були доведені або що вже були дані відповіді, які на ділі не були дані. Іншими словами, неприпустиме навіювання, засноване на припущенні, що відоме те, що, насправді, є невідомим.

В англійському праві сформована заборона вкладати свідкові показання в уста. Що значить «неприпустимо вкладати свідкові в уста слова щодо певної відповіді»? На підставі судових прецедентів було сформульовано правило, яке не допускає послідовність ряду питань, в яких різними способами підкреслюється перевага саме такої, а не якої-небудь іншої відповіді.

Крім того, в Америці визнається допустимою практика тісного контролю за показаннями свідка на перехресному допиті, при якій юрист як би сам говорить за свідка, вимагаючи від нього підтвердження або заперечення того чи іншого твердження. Виходячи зі змісту статті 352 КПК це допустимо і в Україні.

Можна в цілому сказати, що використання англо-американської практики вимагає, у всякому разі, наявність наступних умов: 1) питання запропоновано при допиті власного свідка; 2) питання стосується істотних обставин (у вступній частині, наприклад, коли запитують ім'я, професію, місце проживання та ін., форма питання байдужа) і 3) наявні заперечення з боку супротивної сторони.

Крім того, для деяких випадків робиться виняток у сенсі допустимості питань і за наявності всіх зазначених умов.

І нарешті, суддя взагалі вправі дозволити постановку подібних питань у всіх тих випадках, в яких він знайде це, залежно від обставин, що склалися, безпечним і таким, що сприяє вимогам правосуддя. Ця дискреційна влада судді — чи не найістотніше в англосаксонській системі: вона згладжує всі недоліки теоретичної доктрини і дозволяє гнучко тлумачити правила про неприпустимість навідних питань. Так, англійська

практика допускає нагадати свідкові ім'я, яке він не зміг пригадати, але яке він з його слів дізнається, якщо це ім'я назвуть*.

До речі, така ж практика склалася і у нас. Вважаю, що це можливе і у кримінальному процесі України, попри пряму заборону щодо навідних запитань у прямому допиті (ст. 352 КПК.).

Як пише Є. М. Кулішер, у питаннях є момент навіювання, але це не може бути достатньою підставою для допущення такої системи допиту, при якій свідкові вкладають у рот відповідь, яку хочуть від нього отримати. З того, що ми не в силах боротися зі слабкими домішками отрути навіювання, не випливає, що ми повинні, склавши руки, дивитися на те, як сервірують отруту в чистому незмішаному, нерозбавленому вигляді**.

Неприпустимо ображати, принижувати свідка, компрометувати його в очах присяжних постановкою навідних питань.

Приклад: кримінальна справа № 2-38/03 за обвинуваченням Лі Б. Ю. за ст. 105 ч. 2 пп. «е, ж, з», ст. 222 ч. 3, ст. 223 ч. 3 КК РФ та інші***.

Питання підсудного свідкові обвинувачення: чи часто Ви б'єтеся головою об стіну і чи часто у Вас — головні болі?

Діалог сторін у суді в принципі має евристичний характер. У суді стороні можна застосовувати прийоми евристики, психологічні викрути, софізми. Природно, опонент має право шукати у суду захисту від таких прийомів.

Проблема неприпустимості того чи іншого питання має вирішуватися головуючим при наявності відповідного клопотання сторони. Право на це в Україні передбачено ст. 42, 46, 352 КПК. Так, відповідно до ст. 42 ч. 2 п. 10 підозрюваний, обвинувачений під час проведення процесуальних дій може ставити запитання, подавати свої зауваження та заперечення щодо порядку проведення дій, які заносяться до протоколу. Стаття 46 КПК ч. 4 передбачає, що захисник користується процесуальними правами підозрюваного і обвинуваченого. Стаття 352 ч. 8 КПК передбачає право сторін на протест, якщо запитання не стосується суті кримінального провадження. Отже, при прямому допиті в Україні забороняються навідні запитання взагалі, тобто такі запитання, в яких міститься відповідь, частина відповіді або підказка до неї. Підказка означає:

* Див. про це: Кулішер Е. М. Вказ. твір. — С. 209.

** В англomовній літературі прийнято розрізняти допустимі питання «leading questions» (спрямовуючі питання) і недопустимі «cumulative questions» (кумулятивні питання), «fishing questions» (навідні питання), suggestive questions» сугестивні питання «trick-questions» (питання-гачки) і т. п.

*** Архив Ростовского областного суда.

- 1) тихо говорити, нашіптувати кому-небудь непомітно для інших те, що він повинен казати, вимовляти;
- 2) додавати що-небудь до сказаного кимось, закінчувати чийсь вислів;
- 3) наштовхувати кого-небудь на якусь думку, вчинок, дію і т. ін. (в т. ч. і за допомогою умовних знаків, жестів (конклюдентних дій)).

Юристам необхідно активно використовувати своє процесуальне право на відведення неприпустимих навідних питань супротивної сторони «своєму» свідкові, експерту. Слід заздалегідь обговорити з особою, яка буде піддана перехресному допиту захисником, форми взаємодії; попередити, щоб допитуваний не відповідав на питання, поки суддя не вирішить клопотання прокурора про зняття питання і т. п. Доцільно перед судовим розглядом готувати своїх свідків і експертів до допиту, пояснюючи їм процедуру і типові тактичні ходи захисту.

ПРАВИЛА І ТЕХНІКА ПОСТАНОВКИ ЗАПИТАНЬ НА ПЕРЕХРЕСНОМУ ДОПИТІ

Будемо вважати, що прочитання попереднього розділу дало загальне уявлення про роль запитань та їх види. Тепер прийшла черга розгляду конкретних прийомів і правил вживання запитань при веденні перехресного допиту.

ЯКІ ЗАПИТАННЯ ВИ ЗОБОВ'ЯЗАНІ СТАВИТИ

Судить про людину не по її відповідях, а по її запитаннях.
Вольтер

Знання топіки* дослідження наповнює життєвою енергією
питання крос-екзаменатора.
Ф. Веллман «Мистецтво перехресного допиту»

Що? Коли? Де? Хто? Як? і Чому? Це головні будівельні блоки для будь-якого успішного дослідження показання свідка. Ви повинні почати планування з розробки цих питань по кожному істотному пункту справи і накидати для себе відповіді, які хочете почути.

* *Топіка* (від грец. τόπος – місце) – техніка просторової організації мислення й розуміння, а також організований на її основі смисловий простір.

Це ті питання, на які присяжні хочуть мати відповіді, як і всі розсудливі люди. Це ті питання, які лежать в основі розуміння будь-якого явища. Ірвінг Янгер сказав, що два питання заповнюють розум адвоката: «Що я повинен запитати» і «Як я повинен запитати про це». При розробці плану перехресного допиту конкретного свідка треба вибрати із зазначених шести питань ті, що допоможуть вам визначитися з тим, що ви повинні запитати.

Основне правило — контролюйте запитання

Щоб бути впевненим у тому, що свідок не дасть вам відповідь, яка є для вас небажаною, ви повинні розкласти предмет дослідження на базові складові частини і кожним питанням охоплювати рівно стільки у предметі дослідження, скільки буде достатньо для допитуваного дати просту і пряму відповідь. Таким чином, якщо ви хочете контролювати відповідь, ви повинні, перш за все, контролювати питання.

Залишайте якомога менше свободи свідку

Жорстко контролюйте допитуваного, обмежуйте якомога більше його свободу. Якщо обставини дозволяють, ставте питання в безальтернативній формі, тобто так, щоб свідку залишалось тільки підтверджувати ваші твердження. Звичайно, така тактика не завжди проходить. Більш поширеною є альтернативна форма питань, про яку піде мова нижче. Однак зауважимо, що альтернативні питання пропонують свідку на вибір, як мінімум, дві відповіді. Одна з них є менш привабливою для вас. Навіщо тоді створювати собі таку проблему? Набагато зручніше для дослідження обставин, раніше представлених на прямому допиті, прив'язувати свідка до потрібної вам відповіді.

Звичайно, при дослідженні нових обставин правильніше буде ставити такі питання, які дозволять свідкові вільно прийти до відповіді, яка ґрунтується на особистому досвіді свідка і знаннях.

Змушуйте до відповіді «так» або «ні»

Найбільш поширеним методом контролю свідка противника є постановка йому питань, які вимагають відповіді тільки «так» чи «ні». Таким шляхом особа, що веде перехресний допит, з одного боку, передає всю інформацію свідкові і суду, а з іншого, пропонуючи свідкові відповідати в позитивній або негативній формі, жорстко контролює його. Хоч і не позбавляє його вибору, демонструючи об'єктивність.

Ставлячи альтернативні питання, крос-екзаменатор контролює інформацію, яка подається суду, не дозволяючи свідку додавати щось

від себе та не допускаючи небажану, невігідну або таку, що вводить в оману інформацію.

Треба зробити два кроки, щоб досягти бажаних відповідей «так» чи «ні». Перший крок полягає в тому, що ви повинні задавати дійсно прості питання, на які можна відповісти або «так», або «ні». Другий крок полягає в тому, щоб роз'яснити свідку, що коли він не може відповісти односкладово — «так» чи «ні», йому слід попросити вас переформулювати питання. Іншими словами, не дозволяйте свідкові відповідати на поставлене йому питання, якщо він не може відповісти на нього «так» чи «ні». Поставте умову свідкові, щоб він відповідав на ваші запитання лише «так» чи «ні» і звертався до вас у кожному випадку, коли він не може зробити цього, щоб ви переформулювали для нього питання.

Пам'ятайте: ваш допит не повинен бути неохайним, випадковим, непередбачуваним і неконтрольованим. Відразу, як тільки свідок скаже, що не може відповісти потрібним чином, задавайте інше питання. Не втрачайте ініціативи. Не дозволяйте свідкові противника самому переформулювати питання або вибирати, на які питання відповідати. Сказане стосується і судді, і противника*. Це ваш перехресний допит. Ви вибираєте питання. Тільки ви можете їх переформулювати. Домагайтеся того, щоб свідок підкорився вашим вимогам відповідати «так» чи «ні».

Відповідно до ч. 2 п. 5 ст. 87 КПК України істотним порушенням процесу вважається порушення права на перехресний допит. Отже, адвокат повинен фіксувати кожне порушення права на перехресний допит та відповідним чином реагувати на нього.

Не допомагайте опонентові, ставлячи запитання, на які вже отримано на прямому допиті несприятливі відповіді

Іноді ви можете зіткнутися із ситуацією, де противник упустив, як вам здається, можливість задати питання, яке має, з вашої точки зору, критичне значення. Ця прогалина може бути грубим промахом вашого

* Противник, цілком імовірно, буде заперечувати проти подібної манери постановки питань, вказуючи, що не на всі питання можна так відповідати. Привід для подібного заперечення дають ті, хто, заявивши, що бажає отримувати тільки «так/ні-відповіді», в подальшому виявляються не в змозі зі свого боку домогтися належного формулювання своїх питань. Дійсно, щоб не давати нездійсненних обіцянок, ви повинні перш за все запитати самого себе, чи можете ви виробити такі питання, які дійсно дозволяти б свідкові відповідати коротко і односкладово: «так», «ні». Необхідна ретельна підготовка до допиту, віртуозне володіння матеріалом і формою.

опонента, але може бути і хитрою пасткою: ваш противник розраховує на те, що ви допоможете йому отримати найбільш небезпечну для вас інформацію вашими ж руками. Ударна сила руйнівного свідчення буде набагато значніше, якщо вона буде ініційована вашими питаннями.

Не можна ставити запитання, що вводять в оману суд

Широка популярність часто йде на шкоду адвокату — вона може створювати упередження проти нього. Ви повинні постати перед присяжними без будь-якої штучності, професійної витонченості, щоб здаватися чесним, відповідальним і таким, що прагне до правди. Всіляко слід уникати іміджу «адвоката диявола».

Неможливо переконати присяжних або свідків, демонструючи вищий ступінь чесності, прямоти і професіоналізму, і при цьому проводити нескінченні серії брудних трюків. Це саморуйнування.

Тільки зрозумійте нас правильно. Немає нічого поганого в тому, щоб застосувати хитрість або інший прийом для того, щоб змусити свідка встати на шлях правди. Іноді це єдиний засіб. Однак є абсолютно очевидна грань між примусом свідка до розголошення фактів і спонуканням свідка до неправдивих свідчень за допомогою обману. Ключовий момент у цьому розходженні полягає в тому, що в одному випадку свідок має намір зробити певне твердження, хоча його руйнівні наслідки для справи можуть ним і не усвідомлюватися, а в іншому у свідка такого наміру немає.

Позитивна мета питань-прийомів полягає в тому, щоб замаскувати з'ясування обставин, які пов'язані з певними шкідливими для супротивної сторони фактами, що виявляються в підсумку перехресного допиту. Звичайно, абсолютно неприпустимо вводити в оману суд помилковою інформацією.

Професор Кітон дає приклади питань з підступом:

Ви перестали бити свою дружину?

Ви коли-небудь фіксували гальма на вантажівці?

Ви пригальмовували до розумної швидкості, коли під'їжджали до перехрестя?

Ви загальмували після того, як закричав пасажир?

У кожному з цих випадків крос-екзаменатор намагається завуальовано зробити твердження замість свідка. Свідка можна підступно підловити, але суд може побачити пастку. Присяжні і суд можуть визначити для себе всю розбещеність поведінки хитрого і нечесного юриста і його намагання шляхом обману переграти допитуваного. Отже, обманні питання є контрпродуктивними, а відтак і неетичними. Професор Кітон дійшов

висновку, що питання-пастки є різновидом крутійства і суперечать вимогам об'єктивного і чесного поводження з фактами.

Уникайте запитань з визначеннями

Чим менше ви дозволите свідку дискутувати про значення слів, тим краще буде просуватись перехресний допит. Коли ви дискутуєте зі свідком, то втрачаєте контроль над допитом. Питання з визначеннями — це ті питання, в яких пропонується дати відповідну оцінку або висновок на користь крос-екзаменатора. Вороже налаштований проти вас свідок буде робити це у формі, яка вас буде влаштовувати. Тому непотрібно ризикувати.

На перехресному допиті ви повинні дозвано згодувати матеріал по шматочках, так щоб свідок не міг відкинути вже раніше оголошені пояснення. Так, замість того щоб питати свідка про те, чи добре він бачив обличчя обвинуваченого, змушуйте його своїми питаннями по частинах повідомити, що він бачив і що не міг бачити. А потім деталізувати те, що він бачив.

Ще краще, щоб судді самі зробили висновки з повідомленого на допиті. Тим більше, що це їх прями́й обов'язок. Їх власні висновки будуть для них дорожчі ніж ті, що ви їм пропонуєте. Судді взагалі органічно не переносять, коли адвокати намагаються зробити висновки за них.

Буде важко заперечувати проти коротких і простих питань на кшталт «Ви бачили обвинуваченого в банку?», яке вимагає підтвердження тільки факту. Якщо ж ви додаєте оцінне судження, наприклад: «Вона виявила паніку?», і ви вже відкриваєте двері для дискусії: що таке паніка? Уявлення того, що таке паніка, може різнитися як у свідка, так і у присяжних та суддів. Включаючи дискусійні проблеми, ви надаєте противнику широке поле для вправ, які виводять допит від суті питання. Тому чим простіші і коротші питання, тим менш вірогідна плутанина і невизначеність. Тим більше ваша точка зору буде зрозуміла.

Запитання повинні бути точними, ясними, простими і зрозумілими

Формулювання питань повинно орієнтуватись на рівень розумового і культурного розвитку допитуваного. Додамо, що питання повинні бути зрозумілими судді і присяжним. Важливо, щоб слухачі розуміли питання без додаткових зусиль з боку крос-екзаменатора і могли передбачити відповідь.

Прості питання найкорисніші для того, щоб здобути потрібні від свідка факти в найбільш доступній для аудиторії формі.

Л. Е. Ароцкер вказує на важливість мовного оформлення питання.

Питання повинні задаватись у лаконічній формі з уникненням складних прислівникових і дієприслівникових зворотів. Останні взагалі не характерні для української мови. Не є вдалим і формулювання питань, які складаються з однакових синтаксичних конструкцій та повторів одних і тих же слів. Мова повинна бути багатою, різноманітною та соковитою.

Ясні, прозорі питання надають юристу можливість для демонстрації своєї компетенції і рівня підготовки до процесу. Такі питання створюють враження, що ви повністю готові до процесу, володієте матеріалом і у вас є чіткий план дій, який ви неухильно виконуєте.

Нема нічого гіршого для адвоката, ніж погано сформульовані, не продумані питання, які створюють плутанину для суддів і дозволяють противнику «зрізати вас».

Запитання мають бути якомога коротшими

Хоч лаконічність запитань повинна переважати, її не слід використовувати на шкоду змістовій стороні. Завжди потрібно забезпечувати інформаційну насиченість запитань, які ви задаєте. Крос-екзаменатор має зробити запитання таким, щоб одержати потрібну інформацію. Інша річ, коли необов'язково проковтнути все одразу, можна «відщипувати» інформацію шматочками — за допомогою низки запитань.

У запитанні має йтися про один факт, а не про кілька

Правило, за яким у запитанні зазвичай має йтися про один факт, концентрує увагу слухачів і дозволяє домогтися певної відповіді, уникнувши двозначності. Це необхідно і для збереження контролю над допитуваним, оскільки не дає йому можливості «забути» про найбільш незручне місце та обмежитись висвітленням тільки того факту, який для нього менш небезпечний. Так забезпечується контроль над допитуваним.

Формулюйте запитання або з одним запереченням, або з одним твердженням

Вживання в одному питанні заперечення і твердження породжує неясність і плутаність. Це дозволяє свідкові трансформувати ствердну відповідь у заперечну або навпаки. Після закінчення перехресного допиту ваш противник може скористатися невдалим запитанням і переінакшити сенс сказаного тоді, коли у вас вже немає можливості продовжувати допит. Неприпустимо через подібну помилку втратити сприятливу відповідь, особливо після того, як ви ретельно розробляли її в ході перехресного допиту.

Формулювання запитання і те, як воно буде поставлене свідку, чинить вплив не тільки на свідка, а й на суд

Формулювання запитання має глибокий вплив на відповідь і, отже, на формування доказу. Запитання, спрямовані загалом на отримання однієї і тієї ж інформації, але сформульовані по-різному, нерідко породжують і різні відповіді. «Всяк знає, що свідок може іноді відповісти або не відповісти на запитання залежно від тону запитувача, або наголосу на певному слові, що може викликати відповідь, зовсім відмінну від тієї, яка б вийшла при наголосі на іншому слові».

Виришуйте не тільки, що запитати, але і як запитати

При формулюванні запитань треба добирати не тільки правильні слова, але й відповідний тон і наголоси. Передача сенсу за допомогою мови відіграє важливу роль в кожному судовому допиті. Ваш тон передає месидж (послання) свідкові і присяжним, виявляючи вашу реакцію на це показання і підкреслюючи певні моменти. Передаючи дух сарказму або схвалення, ви непрямо пропонуєте присяжним зайняти скептичну позицію або поставитися з довірою до показання. Ви ніби навіть присяжним свою думку про те, говорить свідок правду чи бреше.

Притупляйте гостроту ключових запитань, щоб заохочувати відповіді

Є багато способів поставити одне і те ж запитання. На цю тему Бернард Шоу писав: є 50 способів сказати «так» і «ні» і тільки один спосіб їх написати. Ви повинні придумати такий підхід, який з найбільшою ймовірністю зумовить бажану відповідь. Уміння вести перехресний допит виявляється у виборі зручної словесної форми для спонукання допитуваного до незручної для нього відповіді. Тон і формулювання запитання є важливими у вашому дослідженні показань свідка. Якщо ви поставите запитання в обвинувальному тоні, він викличе у свідка захисну реакцію, і відповідь свідка буде захисною. Якщо запитаєте те ж саме нейтральним тоном, це може бути сприйнято як вияв законного інтересу, і свідок буде більш прихильно налаштований на відповідь.

Усі запитання ставте в такій послідовності, щоб свідок з готовністю відповідав на них

Важливим технічним моментом у посиленні ефективності впливу на допитуваного, переконливості його показань для аудиторії є послідовність постановки питань під час допиту. З цього приводу М. Ф. Квінтіліан зазначав, що сила запитань має зростати поступово, від найслабших до найсильніших, хоча б вони були різного виду і роду. Я часто робив

і так, зазначає він, що від останнього виду (бо в ньому майже завжди міститься предмет тяганини) сходить до першого загального запитання, чи від роду сходить до останнього виду» .

Просувайтесь від загального до окремого: техніка лійки

Ця техніка включає серію запитань, завдяки яким відбувається звуження предмета обговорення, як при дедуктивному міркуванні. Ви починаєте з широких загальних запитань, а потім переходите до більш вузьких, специфічних. Початкові запитання призначені для того, аби дати загальну ідею предмета обговорення. З цією інформацією ви можете визначити напрями подальшої розробки вузькими питаннями. Цей прийом можна повторювати знову і знову.

Просувайтесь від окремого до загального: техніка перевернутої лійки

Ця техніка включає серію запитань, які починають з окремих деталей, приводячи у результаті до загального широкого запитання, як за індуктивного міркування. Вона є корисною у роботі зі свідком, який не в змозі відповісти на широке запитання без попереднього обговорення фактів, що лежать в його основі. Деталізувати вузькі запитання потрібно для того, щоб освіжити спогади і дозволити допитуваному дати відповідь на кінцеве запитання. Ця техніка зручна для допиту експерта, спеціаліста, коли ви хочете переконатися в тому, наскільки ґрунтовними є його висновки.*

Цей прийом належить до форм контролю свідка, метою яких є недопущення поспішних і непродуманих показань про факти.

Використовуйте принцип комину

Ще один технологічний прийом дістав назву «принцип комину». Суть його полягає в послідовному дослідженні фактів, які відносяться до однієї і тієї ж сфери відносин. Наприклад, з'ясовуються групи запитань, які стосуються правового режиму квартири, далі з'ясовується коло співвласників, потім з'ясовуються можливі спадкоємці та ін. Тобто запитання з'ясовуються певними блоками і в певній послідовності, яка, на думку тих, хто дав цю назву, витягує інформацію, як витяжна труба, складена з блоків-цеглин.

Про емпатію

Якщо бажаєте перекопати співрозмовника, починайте не з моментів, у яких ви не погоджуєтесь з оцінкою довірителя, а з того, у чому ви

* Квінтіліан М. Ф. *Вказ. твір.* — Ч. 2. — С. 332.

згодні з ним. У психологів здатність до розуміння емоційного стану другої людини у формі співчуття, співпереживання називають емпатією. Вона дозволяє краще зрозуміти людину, уявити хід її думок, «влізти в її шкіру». Для адвоката діє імперативне правило: проявіть емпатію до співрозмовника та уникайте слів і дій, які можуть призвести до конфлікту (конфліктогенів).

Під час проведення допиту важливо перевірити, чи правильно ви із співрозмовником розумієте один одного. Відомо, наприклад, що в англійській мові 500 найбільш часто вживаних слів мають у середньому по 28 значень. І російська, і українська мови тут не є винятками. Тому буде корисно уточнити думку співрозмовника: «Чи правильно я вас зрозумів?» або «Іншими словами, ви вважаєте...», «Що ви маєте на увазі», «Чи не можна б про це більш детально...».

Запитання як аргумент

Запитання задає напрям думок, але робить це не так нав'язливо, як пряме твердження. До речі, точно поставлене запитання може бути і сильним аргументом. Приклад: Авраам Лінкольн (коли ще був адвокатом) на суді за позовом корабельних компаній, які добивались заборони будівництва моста через Міссісіпі, виступав захисником будівельників. У своїй короткій промові він, висловивши захоплення блискучою промовою адвоката-суперника, поставив риторичне запитання: невже у громадянина більше прав мандрувати по річці, ніж перетинати її? Це запитання вирішило справу на користь будівельників мосту. Резюме. Риторичне запитання змушує співрозмовника або навіть суддю самому дати відповідь, принаймні, для себе.

Використовуйте запитання з невизначеними і двозначними термінами, щоб промацати характер свідка

Дуже важко дати оцінку людині. А в суді буває, що юрист повинен це робити. Часто це робиться просто стереотипно. Уміння швидко і досить точно визначити особу допитуваного становить одну з найважливіших складових мистецтва перехресного допиту і переконання. Ви посилаєте йому вербальні та невербальні сигнали і намагаєтеся «прочитати» його реакцію на них. Один метод включає в себе використання запитань з невизначеними або багатозначними словами, змушуючи тим самим свідка визначати їх, виходячи з власного досвіду. Свідок може попросити роз'яснень або процесуальний противник — заявити заперечення. Ви повинні тоді спробувати зробити підказку свідкові, а якщо і це не допоможе, ще якось обмежити двозначність запитання.

Уникайте запитань з «негативно зарядженими» словами

Нам нема чого турбуватися, — говорив Швейк, — все владнається. Головне — ніколи на суді не говорити правди. Хто дає себе одурачити і зізнається, тому кришка. З визнання нічого доброго не виходить (Я. Гашек «Пригоди бравого солдата Швейка»).

Певні слова, заряджені емоціями, постійно провокують захисну реакцію у свідків. Якщо ви збуджуєте негативні почуття своїми необережними словами в питанні, ви, швидше за все, отримаєте негативну відповідь. Але якщо ви задаєте запитання про те, чи позитивно ставиться свідок до релігії, до батьків або яблучного пирога, то ви, очевидно, з більшою ймовірністю отримаєте ствердну відповідь.

У ваших запитаннях повинна проявлятися ідеологія, яку поділяє суддя

Ваші запитання — це основний вид послань, який ви направляєте присяжним, суддям. За цими запитаннями вони оцінюють вас. Постарайтеся сподобатися суддям, присяжним своїми запитаннями. В ідеалі ваші запитання мають бути такими, які б хотіли задати самі члени суду. Ваше дослідження має показати вашу щирю зацікавленість у встановленні істини у справі. Судді зі схваленням поставляться до того, як ви сформулюєте свої запитання, як тримаєтесь при постановці питань.

Не ставте на перехресному допиті запитання «чому?»

Загальна рекомендація полягає в тому, щоб уникати ставити запитання «чому?». Вона ґрунтується на тисячолітньому досвіді, не хейтуйте нею.

Подібне запитання здебільшого буває безрезультатним, оскільки допитуваний вільно обирає ту відповідь, яка найбільш вигідна йому.

Не соромтеся запитувати про очевидні речі

Той, хто запитує, буває дурнем на п'ять хвилин.

Той, хто не питає, залишається дурнем назавжди.

Китайське прислів'я

Зазвичай для розуміння показань свідків рівня знань юриста буває цілком достатньо. Однак коли йде перехресний допит експерта, існує небезпека, що дискусія вийде за межі вашого розуміння і ви пропустите важливі моменти у свідченнях. Дехто під час допиту продовжує схвально кивати головою, не усвідомлюючи, що експерт руйнує його справу або заповнює протокол судового засідання нісенітницею, і тільки під час судових дебатів через виступ противника він розуміє, наскільки

недооціненою була надана експертом інформація. Очевидно, така «начна» демонстрація свого розуміння керована бажанням зберегти образ всезнаючої людини, що деякі юристи ретельно підтримують. **Ви можете порушувати будь-які правила постановки запитань, коли це диктується обстановкою.**

Не ставте хороше запитання в поганий час

Сила і слабкість духу — це просто неправильні вирази: насправді ж існує тільки хороший або поганий стан органів тіла (Ф. де Ларошфуко «Максими та моральні роздуми»). Ключове запитання потрібно задавати у відповідний момент, який посилить вірогідність отримання сприятливої відповіді. Навіть ретельно розроблені запитання можуть виявитися непродуктивними, якщо вони поставлені тоді, коли свідок не був психологічно підготовлений відповідати на них або ви ще не підкорили собі свідка. Крім того, можливо, ви самі ще не сприймаєтесь аудиторією як чесна і така, що заслуговує на довіру, особа. У будь-якому разі ви повинні вибрати відповідний момент, щоб поставити своє критичне для справи запитання.

Не заявляйте, що це запитання є вашим останнім запитанням

Так буває майже завжди. Не слід повідомляти суду і присяжним, що ви задаєте своє останнє запитання. Якщо ви праві, тоді це стане зрозумілим само собою. Однак більш імовірно, що ви помилилися і вам доведеться продовжити. Треба прагнути закінчити перехресний допит на високій ноті. Отже, ви бажаєте, щоб остання відповідь вийшла такою як треба. Однак часто так не виходить, і вам доводиться продовжувати. Якщо відбувається саме так, ви, оскільки не виконали своєї обіцянки, абсолютно безпричинно втрачаєте частину довіри до себе присяжних.

МАКСИМИ ПЕРЕХРЕСНОГО ДОПИТУ

ПРО МАКСИМИ (ПРИНЦИПИ) ПЕРЕХРЕСНОГО ДОПИТУ

Максима — правило поведінки, виражене в короткій формулі (максима, максими, жін., від лат. *Maxima* — найбільша). Це універсальні формули, призначенням яких є застерегти крос-екзаменатора від фатальних помилок. Ф. Л. Веллман наголошує, що результат більшості судових процесів залежить від того, яка зі сторін зробить менше грубих помилок на перехресному допиті»*.

У справі М. обвинувачення ґрунтувалось на поясненнях свідка, який заявляв, що обладнання, яке було закуплено підприємством, насправді не існувало, і що це були тільки фіктивні договори зберігання майна. Під час перехресного допиту вдалося з'ясувати, що свідок насправді говорив про те, що обладнання він не бачив не тому, що його не було, а тому, що у склад, де зберігалось майно, його не пустили.

В іншому випадку обвинувачення стверджувало, посилаючись на свідка Ж., що ремонт стадіону, проведений за кошти місцевої ради, у 2012 р. не проводився. Оплата за ремонт була проведена саме у 2012 р., а сам ремонт насправді відбувався у 2011 р. Це було підставою для обвинувачення за ст. 191 ч. 4 КК України.

На перехресному допиті в суді адвокату вдалося з'ясувати, що ремонт, за який було сплачені кошти, проводився у липні 2011 р., а кошти за цей ремонт були сплачені в лютому 2012 р., після виділення на цей ремонт бюджетних коштів. Під час перехресного допиту було також з'ясовано, що свідок повідомляв, що в дійсності ремонт проводився не у 2012 р., а в 2011 р., однак це пояснення не було занесено у протокол допиту.

При прямому допиті прокурор запитав у свідка: «Чи проводився ремонт стадіону у 2012 році?» Свідок повідомив, що ремонт у 2012 р. не проводився.

Зауважимо, що при прямому допиті прокурор по суті задав навідне запитання. Прокурор цим питанням і обмежився.

* *Wellman Francis L. Ibid. — P. 23.*

Адвокат при перехресному допиті запитав: Чи проводяться на стадіоні змагання?

Свідок: Змагання проводяться.

Адвокат: Чи проводились на стадіоні міжнародні змагання школярів?

Свідок: Так, проводились у 2011 році.

Адвокат: Ви директор стадіону, то розкажіть, як проводилась підготовка до цих змагань.

Свідок: Звичайно, ми готувались до цих змагань, провели ремонт стадіону.

Адвокат: які ремонтні роботи були проведені?

Свідок: Ми замінили бігові доріжки, відремонтували сидіння для глядачів, відремонтували огорожу та роздягальні.

Адвокат: Хто здійснював цей ремонт?

Свідок: Ремонт здійснювала будівельна фірма «Тиса».

Адвокат: Хто фінансував ці роботи?

Свідок: Ці роботи фінансував відділ освіти.

Адвокат: Чому ви сказали слідчому, що ремонт не проводився.

Свідок: Мене запитували, чи проводився ремонт стадіону у 2012 році. Ремонт стадіону у 2012 році дійсно не проводився.

Адвокат: А чому ви не сказали слідчому, що ремонт проводився у 2011 році, як ви вже сьогодні тут сказали?

Свідок: А мене про ремонт у 2011 році не запитували...Але я сказав слідчому про це.

Адвокат: То чому це не зафіксовано у протоколі допиту?

Свідок: Я не знаю...*

Будь-який з технічних прийомів або прийомів, які поєднують у собі тактичну комбінацію, ґрунтується на певній системі вимог загального порядку. Ці вимоги стосуються всіх елементів розмовної комунікації: адресанта, засобу передачі комунікації, адресата тощо. Ведення діалогу в суді вимагає: 1) обережності, 2) задуму, 3) підготовки до виступу перед аудиторією, 4) уникнення типових помилок.

(1) Правила обережності можна викласти за допомогою народних поговорок: Слово не горобець — вилетить не ввіймаєш (назад не вернеш). Корову ловлять за роги, а людину — на слові. Викреслене — не підведе. (Про дурня) Що на умі — те й на язиці. Що написано пером, того не витягнеш волом (написаного пером не витягнеш і волом). Держати язик на прив'язі.

(2) Задум: Краще добре мовчати, ніж погано говорити. Якщо боїш-

* З архіву автора.

ся — не говори, якщо сказав — не бійся. Не говори всього, що знаєш, але знай, що говориш. Не кидай слова на вітер.

3) Створення промови: Смісл слова залежить від того, яким тоном воно сказане.

4) Типові помилки, яких потрібно уникати. Суперечності між змістом слова (промови) і ситуацією даного спілкування (недоречністю), тривіальності змісту (відсутність новизни), багатослів'я (товкти воду у ступі), приший кобилі хвіст тощо.

На силу показань свідка впливає і те, як воно сказано свідком.

Показання — це оповідання одного з учасників діалогу. Це історія, яку розповів свідок.

Але судді чують і юриста, який веде допит. Тому сам процес ведення допиту робить переконуючий вплив на суд. Факти формуються, змінюються, руйнуються в процесі допитів. Остаточне переконання судді про наявність фактів ґрунтується на загальному враженні від показань свідків та віри у правдоподібність сказаного ними. Ми юристи, проте, знаємо, що вигадка повинна бути правдоподібною, а правда — необов'язково. Знаємо також, що слабкість правди у сумнівах, а сила неправди у сліпій вірі.

Крос-екзаменатор повинен своїми діями нав'язати довіру до свого свідка або навпаки викликати недовіру до свідка протилежної сторони. Під час судового слідства свідок дає показання публічно, під присягою, кожне його слово перевіряється судом, піддається аналізу і контролю за допомогою перехресного допиту; нерішучість, сумніви, натяжки, двозначні вирази, які в протоколі слідчого зникають без сліду, у суді справляють безпосереднє враження на суддів і присяжних*.

Тому так важливо, щоб і суддя, і прокурор, і адвокат мали життєвий досвід, вміння розбиратись в людях та високий загальний культурний рівень.

ОПИС ТЕХНІК ПІДГОТОВКИ І ВЕДЕННЯ ПЕРЕХРЕСНОГО ДОПИТУ

Будьте ревнителем моральності

Один із принципів аргументації полягає в тому, що аудиторія схильна поширювати образ юриста на справу, яку він представляє. Отже, бути (або здаватися) в суді високоморальною особою вигідно — цим він посилює свою позицію і наближається до успіху. Крос-екзаменатор пови-

* Див. Арсенев К. К. Судебное следствие. — СПб, 1871. — С. 37.

нен подобатись аудиторії, і аудиторія повинна співчувати тим діям, які здійснює юрист. Це одна з причин, чому адвокат повинен мати бездоганну репутацію. Ф. Веллман пише: «Ми виходимо з презумпції, що мистецтво перехресного допиту має бути використано для захисту справи клієнта чесними і законними засобами, а не шляхом спотворення, інсинуації або навмисного подання свідка у неправдивому світлі перед присяжними. Такі методи, без сумніву, часом приносять удачу, але той, хто практикує їх, з дивовижною швидкістю здобуває репутацію — «продувний», і незабаром виявляє, що дискредитований не лише в даному суді, але якимось незбагненим чином — в очах кожного присяжного, перед яким йому потім доведеться виступати. Варто тільки адвокату отримати серед судових мешканців репутацію «безчесного», і потенційні клієнти втратять до нього як судового юриста інтерес. Чесність є найкращою політикою як в адвокатурі, так і у всіх інших справах у цьому житті»*.

Грубо помиляються ті, хто думає, що наші судові промови є виразом наших особистих переконань; це мова справи та обставин, а не людини чи адвоката, тому якщо б справа могла говорити сама за себе, ніхто не вдавався б до допомоги чужого голосу (оратора). Нашою професією користуються не для того, щоб ми висловлювали свої власні погляди, а щоб ми поводитися згідно з особливими обставинами і вимогами справи...**

Ніщо не замінить ретельної підготовки як до прямого, так і до перехресного допиту

Успіх перехресного допиту визначається його досудовою підготовкою. Найкраща імпровізація та, яка наперед підготовлена. Тому скрупульозна робота по вивченню матеріалів справи, збирання додаткової інформації, вивчення особи свідка та судді — запорука успіху дослідження в суді. І звичайно, розробка плану перехресного допиту. Не можна піддаватись ілюзії (яка ґрунтується на голівудських фільмах та трилерах навіть таких видатних авторів, як Грішем). Можливо, що ви відмовитесь від плану або будете імпровізувати. Але якщо у вас взагалі немає плану перехресного допиту, справі загрожує провал***.

Отже, знання крос-екзаменатором матеріалів справи і особи допитуваного — найважливіший постулат побудови плану перехресного допиту. В Україні адвокати непогано знають матеріали справи, але знання

* *Wellman Francis L. Ibid. — P. 184.*

** *Цит. по: Васьковський Е. В. Організація адвокатури. Частина 1. — СПб, 1893. — С. 57.*

*** *Brown P.M. Ibid. — P. 6.*

особистості свідка — це ахілесова п'ята української адвокатури. Отже, успіх перехресного допиту визначається його досудовою підготовкою.

У свою чергу, до перехресного допиту потрібно готувати своїх свідків. При підготовці свідка потрібно користуватись певними принципами:

- а) кажи правду, і тоді нічого не доведеться запам'ятовувати;
- б) слабкість правди у сумнівах, а сила брехні у вірі в неї та близькості до правди;
- в) щоб не втомлюватись від правди, її розбавляють брехнею (неправдою).

Вивчення матеріалів справи дає ключ до вироблення тактики перехресного допиту

Юрист, який веде допит, повинен знати, які суперечливі моменти загрожують йому, де може зав'язатись дискусія, в чому полягають сильні сторони його позиції у справі; які частини допиту можуть бути піддані атаці і чи є загроза їх спростування; якими є слабкі місця у протилежної сторони, які факти можуть перетворитися на аргументи на користь захисту. Ці ключові для справи моменти можуть бути предметом перехресного допиту. Потрібно продумати і запланувати питання щодо них.

При підготовці до допиту можна застосувати метод лійки — тобто ставити питання загального характеру, поступово звужуючи їх до основних, ключових питань, які хоче з'ясувати адвокат і заради яких проводиться перехресний допит. Інший метод — метод комину, коли спочатку досліджується всебічно один блок споріднених питань і після їх з'ясування переходять до другого блоку питань, які мають значення для справи.

В окремих випадках можна використовувати метод жеребу, коли крос-екзаменатор ніби випадково задає питання, перескакуючи з початку хронології подій на кінець, а потім навпаки, тобто порушуючи їх хронологію і послідовність. Попри зовнішню випадковість кожне з таких питань і їх послідовність повинні бути продумані і мати свою мету (наприклад, при допиті лжесвідка). Відпрацьовуючи деталі плану, передбачають певну тему або запитання; епізод або обставину та продумують, за допомогою яких доказів або матеріалів справи ви будете її підкріплювати (тобто з вказівкою на аркуш справи або шляхом пред'явлення певного документа (з дозволу суду)).

Потрібно бути готовим до непередбачуваного і несподіваного повороту подій при перехресному допиті. Добра підготовка дозволить вам почувати себе впевнено у складних ситуаціях, надасть гнучкість вашій позиції, здатність адекватно реагувати на відповіді допитуваного. Між практиками точиться дискусія: що краще, допитувати свідка по за-

здалегідь підготовленим питанням або вести допит по ситуації. Єдиної відповіді немає. Там, де важлива точність, запишіть питання в деталях. Там же, де ви можете легко і невимушено володіти фактами, ви не потребуєте жорсткої схеми. Отже, найкращим методом буде комбінація із заготовлених питань і загальної схеми.

Якщо ви демонстративно і сухо зачитуєте свої питання, заготовлені задалегідь, ви створює сувору формалістичну атмосферу, за якої свідок повинен в такий же спосіб відповідати вам. Спроби свідка відхилитись від теми в такій ситуації виглядали б недоречними.

Водночас недопустимо себе топити у болоті записів. Вони повинні залишатись дороговказом і гарантією, що основні моменти допиту не будуть пропущені. Але управляти допитом повинні ви, а не ці записи. Потрібно уникати сліпого слідування заготовленої схемі, щоб ваші записи не перетворились на милиці, які обмежують вашу швидкість. Якщо ж ви швидко переходите від теми до теми і гнучко реагуєте на нові моменти, то змусите свідка швидко відповідати, обмежуючи його здатність управляти відповідями.

Вважається, що при зачитаному питанні ви змушуєте свідка бути обережним і точним у відповіді. Навпаки, спонтанні питання, які вказують, що ви маєте тотальний контроль над фактами, забезпечує швидкий темп допиту. Свідок повинен відчувати, що існує тільки ви і йому потрібно негайно відповідати. Вміння регулювати темп, робити його швидким є важливою гранню адвокатської майстерності.

Допит свідка є складною і втомливою справою. У великій багатоєпізодній справі можуть бути сотні обставин, яких ви хотіли б торкнутись. За таких обставин легко пропустити важливі питання. Тому перед тим як завершити перехресний допит, потрібно пробігтись подумки питаннями, яких ви торкались. Якщо ви відпустите свідка звичними словами: «питань більше не маю», ви можете допустити серйозне упущення. Потрібно бути завжди готовим до внесення коректив у свої дії та пристосувати свою тактику до контексту судової обстановки.

Під час допиту значення має те, чим ви скористаєтесь у межах тридцяти секунд

Ви можете мати величезний обсяг матеріалу для допиту конкретного свідка. Однак перш ніж розпочати допит, всю цю базу потрібно звести до доступного мінімуму, в межах якого ви розпочинаєте допит. Не можна дозволити собі збитись з темпу, постійно зариваючись у гарячкове розшукування потрібного документа. Отже, потрібно користуватись тим, що знаєте напам'ять, або тією інформацією, яка у вас є під рукою.

Цей принцип є істотною частиною успішної тактики перехресного допиту. При цьому потрібно зосередитись на відпрацюванні своїх найбільш переконливих і сильних пунктів. Професор Янгер вважає, що таких не може бути більше трьох. Це той ліміт, яким, на думку професора, можуть оперувати присяжні. Якщо ви не доб'єтесь успіху за допомогою трьох кращих пунктів, сумнівно, що ви взагалі зможете це зробити*.

Ретельно оцінюйте свідка протилежної сторони

Важливо зрозуміти, яка людина в якості свідка стоїть перед вами, психофізичний склад цієї особистості, її стан на даний момент. Поведінка, манера триматись свідка під час прямого допиту — все це повинно бути предметом пильної уваги. Потрібно проникнути в задум процесуального противника: з якою метою представляються показання даної особи? Яке значення мають його показання в загальній системі доказів? Яке враження справляють показання цього свідка на суддю і присяжних?

Кожен свідок становить проблему: чи сказав він правду, чи тільки частину її? Свідчить він під впливом упередження, може навіть такого, що він цього не усвідомлює? Або перед вами нахабний брехун і вмисно вводить суд в оману? Коли свідок дає показання, потрібно гостро спостерігати за ним, а не копірситись в паперах і підбирати ключики до свідка, вивчати особливості його поведінки, зміни в тональності голосу, відмічати паузи, прояви дискомфорту, недоречні повтори завченого матеріалу, невпевненість. Потрібно відшукувати слабкі місця і нападати на них.

Корисно використовувати будь-яку можливість, щоб заздалегідь, тобто ще до суду, розібратися, що за людина — свідок супротивної сторони. Як правило, вже до суду зрозуміло, хто є ключовим свідком у справі. Безумовно, необхідно прагнути до отримання вичерпної інформації про свого супротивника в ході судового слідства — під час прямого допиту та інших судових дій з його участю. І, звичайно, під час самого перехресного допиту. Невідомий свідок таїть у собі потенційну загрозу. Деякі дії противника побічно показують, що ним готується торпеда проти вашої справи: несподівано при закінченні судового слідства заявляється клопотання про виклик до суду нового свідка, противник займає вичікувальну позицію, чекаючи подання вами всіх своїх доказів (підсудний у таких випадках свідчень не дає) і т. п.

Руйнування показань свідка противника треба випереджати підто-

* *Younger A. The Art of Cross-Examination /Litigation. — 1976. ABA Sec 22. — P. 123.*

чуванням довіри до них з боку суддів. Як відзначають С. К. Пітерцев і А. А. Степанов, оцінивши зміст і аргументацію заявленого клопотання, слід вирішити — чи немає яких-небудь інших прихованих цілей, яких сподівається досягти заявник. І якщо такі проглядаються (насамперед, за результатами вивчення справи), то їх потрібно нейтралізувати, висловивши думку про недоцільність задоволення даного клопотання. Обґрунтовувати думку слід не тільки критичною оцінкою аргументів заявника, а й аналізом тих небажаних наслідків, які принесло б судовому слідству задоволення клопотання.

На пропозицію головуючого висловити свою думку з приводу заявленого захисником клопотання прокурор може відповісти, що аргументи, наведені заявником, йому здаються недостатніми, у зв'язку з чим прокурор хотів би задати заявнику кілька питань, пов'язаних з його клопотанням. Суду не залишається нічого іншого (щоб самому не задавати цих питань), як вирішити прокурору провести цей «мікродопит» заявника. І тут вже від прокурора — його досвіду, професіоналізму і, зокрема, тактичної майстерності, залежить отримання необхідного критичного матеріалу для обґрунтування своєї думки про доцільність задоволення заявленого клопотання.

Запропонований тактичний хід є цікавим, але в судовому процесі України не прийнято давати запитання адвокату і прокурору. Само собою зрозуміло, що аналогічний тактичний хід може використати і захисник стосовно прокурора. В судовому процесі по обвинуваченню В. виникли питання щодо відкриття матеріалів обвинувачення. І суддя дозволив захиснику задати питання прокурору. Незважаючи на те, що прокурор заперечував проти його «допиту», суддя повторно заявив, що дає дозвіл на запитання з приводу відкриття матеріалів. Ще приклад з кримінальної справи № 2-13-3/05 за звинуваченням Серьогіна В. А. за ч. 3 ст. 30, пп. «ж, з» ч. 2 ст. 105, ч. 3 ст. 30 п. «б» ч. 4 ст. 162, ч. 3 ст. 162, ч. 2 ст. 325 КК РФ.

У ході судового засідання державний обвинувач заявив клопотання про допит в якості додаткового свідка З., у якого в процесі слідства брали пояснення. Він з'явився до суду і готовий дати свідчення. У ході обговорення даного клопотання захисник підсудного адвокат Б. заявив наступне: «Для нас це несподіванка, тут буде порушення, тому що ця людина не була в ході слідства допитана, ми не знаємо, що свідок скаже, тому таке клопотання підлягає вирішенню в частині підготовки до слухання. Чому його не заявили раніше? Я вважаю, що це процесуально невірно. Дане клопотання про допит додаткового свідка не відноситься до стадії судового слідства. Ця людина не була допитана на слідстві,

ми заперечуємо проти його допиту в суді». Головуючий вирішив задовольнити клопотання державного обвинувача про допит даного свідка на підставі ч. 4 ст. 271 КПК РФ.

Після прямого допиту лінія захисту на підрив довіри до особи свідка була продовжена.

П: Звідки Ви дізналися і на якій підставі з'явилися сьогодні до суду?

В: Мене знайшов потерпілий Клепиков.

П: Коли він Вас знайшов?

В: Вчора.

П: Він пояснив, навіщо треба сюди прийти?

В: Так.

П: Пояснення, які Ви тоді давали, вони достовірні?

В: Так.

П: Ви згодні, що тоді пам'ятали події краще, ніж зараз?

В: Я тоді був у шоці, але я і зараз все добре пам'ятаю.

П: Скільки часу Ви розмовляли з тією людиною, яка залишила сумку?

В: Кілька секунд.

П: Ви його запитували про що-небудь?

В: Ні, він мені сказав, що прийде хлопець, який приїхав на «Фольксвагені» і візьме сумку. Він поставив сумку на вулиці на сходинок.

П: Ви охоронець на стоянці?

В: Так.

П: Скільки часу Ви там працювали на той момент?

В: Півроку.

П: Ви проходили навчання з охорони?

В: Ні.

П: Чи запам'ятали Ви особу, яка залишила сумку?

В: Ні, я бачив її недовго.

П: Ви назвали прізвище Сergyogin, Ви його прізвище запам'ятали?

В: Ні, просто тільки зараз його назвали.

П: Також Ви не знали прізвище потерпілого Клепикова, поки його не назвали?

В: Так.

П: Ви добре їх обох запам'ятали?

В: Так.

П: На якій машині приїхав потерпілий Клепиков?

В: На «Ауді».

П: Сergyogin на якій машині приїхав?

В: На «Фольксвагені».

П: Це точно?

В: Так.

П: Ви давали пояснення працівникам міліції?

В: Так.

П: У той же день?

В: Так, три рази.

П: Де Ви перебували 25.05 по вчорашній день, Ви працювали там же?

В: Так, але з листопада 2004 р. я не працюю.

П: Ви судимі раніше?

В: Ні.

П: З працівниками міліції Ви раніше були в контактах?

В: Ні.

П: До Вас, крім потерпілого Клепікова, ніхто не звертався?

В: Ні.

П: Державний обвинувач з Вами спілкувався?

В: Так, у коридорі.

Державний обвинувач Л.: Закон мені не забороняє розмовляти зі свідком і готувати його до судового засідання. Я розмовляв з ним за обставинами, саме по даній справі. З'ясовував, варто його допитувати чи ні, дасть він свідчення чи ні.

Питання адвоката Б. свідкові Зінченку: Ви підтверджуєте свої свідчення, які щойно дали?

Відповідь: Так, повністю.

Отже, особливу пильність треба проявити, якщо супротивник намагається ввести невідому вам величину в судове рівняння — в ході розгляду справи. Це відразу повинно насторожити вас. Розумно відразу проявити свій скепсис з цього приводу, поставити під сумнів правдивість і достовірність показань такого свідка противника.

Досвідчені судові діячі визнають, що порівняно мало людей здатні дати в суді правдиві і точні свідчення про обставини справи. Якби присяжні знали, наскільки обмежений свідок у своїх засобах з отримання та передачі правильної інформації про обставини, які він повинен під присягою засвідчити, і наскільки значною буває роль спиритного юриста, який своїми питаннями підтримує свідка, то це саме по собі підірвало б силу показань свідка.

Показання свідка — це думка, звіт приватної особи про те, що він знає щодо спірних обставин. Скільки свідків — стільки свідчень. Двоє різних людей можуть спостерігати одне і теж, але у них складеться зовсім різне враження про це. Будучи викликаними до суду, кожен з них «під присягою» буде запевняти про своє враження як про факт. Оче-

видно, що обидві розповіді про одне й те ж не можуть бути правдою. Суду треба вибрати: Чия думка помилкова? Хто має кращі здібності для формування правильного знання про обставини?

Одна справа — мати можливість спостерігати і чути, але ще є один момент — здатність чітко пам'ятати протягом тривалого часу про те, що було побачено або почуто.

Біда сучасних юристів (особливо, це стосується прокурорів) в тому, що вони абсолютно не знають не тільки свідків своїх супротивників, але навіть своїх власних. Вивчивши тільки письмові матеріали кримінальної справи (добре ще, якщо в оригіналі, а не по наглядovому провадженню), вони в суді зустрічаються зі «своїми» свідками, від показань яких залежить результат справи. І тут найчастіше їх чекає глибоке розчарування: обвинувальні докази, які виглядали настільки переконливо в протоколах допитів, складених слідчими, у судовому засіданні втрачають всю свою силу.

КПК України 2012 року у ст. 96 чітко вказує, що «суд не вправі обґрунтовувати судові рішення показаннями, наданими слідчому, прокурору, або посилатися на них».

Зазвичай конфузи при підтриманні державного обвинувачення трапляються, коли прокурор і свідок обвинувачення вперше побачили один одного в залі суду, коли прокурор погано готовий до процесу. У зв'язку з цим не можна не сказати: панове прокурори, «робіть» ваші докази до суду, інакше в суді вони «зроблять» вас. Коли в судовому засіданні держобвинувач заявляє клопотання про оголошення протоколу допиту свідка обвинувачення через наявність істотних протиріч між показаннями, даними в суді і на попередньому слідстві, — це ознака катастрофи, що насувається. В Україні відповідно до ч. 4 ст. 95 КПК суд не вправі обґрунтовувати свій вирок показаннями, наданими слідчому, прокурору, або посилатися на них.

Люди схильні вірити в існування того, що вони бажають

Вони самі щось знають, щось чули від інших, щось додумали і пізніше все це плутається у їх головах. В результаті вони переконують себе, що все так і було. Тому завжди потрібно пам'ятати про те, як сильно люди схильні вірити в те, чого вони бажають. Якщо людина тривалий час тримається за факти, які, як вона вірить, повинні були відбутися, старанно намагається згадати, чи були вони, то під кінець приходиться до переконання в їх існуванні, а далі вже починає «згадувати» про них, як таких, що існували в дійсності. Хоч спочатку людина тільки вірила

в їх існування. Те, що спочатку було плодом уяви, стає з часом начебто результатом спогаду. Без всякої примусу або підкупу, тільки з метою дати показання, такі свідки з упевненістю вірять у те, що вони справді згадали почуте або побачене ними, в той час як насправді нічого подібного ніколи не існувало, а просто було плодом їх уяви*.

Сказане вище — це поширене явище. Ф. Веллман підтверджує: «В області неясних відчуттів уява, звичайно, робить свою найбільш небезпечну роботу». Людський розум розвиває певні темні місця в сприйнятті і спогади, які дозволяють нам справлятися з неприємними або загрозливими переживаннями, з якими ми зустрічаємося.

Інтерпретація відчуттів є актом індивідуальним, і різні люди будуть різним чином — залежно від свого досвіду (індивідуального і групового) та інших інтелектуальних характеристик — інтерпретувати дані своїх відчуттів. Ці процеси відбуваються здебільшого автоматично, миттєво і несвідомо. До цього треба додати, що одне і те ж відчуття може бути різним чином інтерпретовано однією і тією ж людиною в різні періоди часу, залежно від її душевного стану, готовності розуму сприймати і переробляти інформацію. При проведенні перехресного допиту ви повинні мати на увазі таку схильність людей.

Наївно було б припускати, що свідок з готовністю визнає свою помилку і відмовиться від своїх слів під переконуючим впливом юриста. Люди, як правило, не усвідомлюють своїх скромних можливостей по здатності своєї пам'яті відтворити події.

Кожний свідок становить проблему: сказав він правду або тільки частину її?

Свідок приходить до суду, готується розповісти все, що, як йому здається, він знає. І, звичайно, ображається, коли його розповідь починають критикувати і сумніватися в її достовірності. Адже ставляться під сумнів його розумові якості та чесність і об'єктивність.

Дії крос-екзаменатора сприймаються ним як нападки на особистість. Це легко передбачити, поставивши себе самого на місце свідка. Якщо манери юриста будуть чемні та ввічливі, то свідок незабаром втратить страх, який всі свідки мають перед перехресним допитом. Потім поступово треба втягнути його в обговорення даних свідчень у відвертому, відкритому дусі. І якщо юрист достатньо кваліфікований, то подібним шляхом він незабаром виявить слабкі місця у свідченнях.

Треба усвідомлювати і те, що симпатії присяжних майже незмінно на боці свідків. Присяжні швидко ображаються на прояв будь-якої не-

* Див. Brown P. M. *Ibid.* — P. 69.

ввічливості до свідків. Вони готові будуть визнати ненавмисні помилки свідка, якщо ви зумієте показати їм це, але їм важко повірити, що свідок навмисно говорить неправду.

Абсолютно неупереджених свідків не буває...

Ф. Веллман каже: «Усі свідки схильні до перебільшення або применшення фактів, про які вони дають свідчення». Рідко буває, що людина приходить до суду у якості свідка і буде такою широю і прямодушною, що даватиме свідчення однаково повно і сприятливо як на користь однієї, так і на користь іншої сторони. Важливо відзначити, що всі ми стаємо тенденційними, коли ідентифікуємо себе з певною стороною чи справою*.

Навіть чесні люди або ті, що вважають себе чесними і намагаються дати правдиві свідчення, в глибині душі співчувають або вороже ставляться або до самого юриста, або до справи, яку він веде.

Явно або неявно, в тій чи іншій мірі симпатії свідка знаходяться на одній із сторін. Буває, що обидві сторони викликають у свідка негативну реакцію, але і в цьому випадку ворожість його розподіляється нерівномірно.

Свідки в суді майже завжди прихильні до тієї «партії», яка викликала їх для дачі свідчень, і це почуття спонукає їх приховувати одні факти або прикрашати інші факти, які можуть, на їхню думку, бути шкідливими для тієї сторони, на користь якої вони дають свідчення. Ця прихильність свідків до однієї зі сторін є фатальною для чистоти доказів, а коли до цього додається підготовка, проведена адвокатом, то дуже просто можна одержати доказ, який вельми далеко відійшов від істини**.

Однобокості показань неабиякою мірою сприяють зусилля супротивника при допиті свого свідка. Це може здійснюватися шляхом постановки навідних питань або шляхом включення двох питань в одне. В останньому випадку питання формується так, щоб одне з них вимагало простої відповіді «так» — тим самим свідок провокується до позитивної відповіді на обидва питання, що створює помилкове враження про справжній сенс того, що хотів укласти у свої слова крос-екзаменатор.

Найбільш яскравими прикладами такої прихильності є справи, де свідки і обвинувачені належать до одного професійного співтовариства, корпорації, зокрема, коли мова йде про працівників органів внутрішніх справ.

Ось реальна справа, яка відбулася в радянські часи. Слідчого С. арештували за хабар — 5 тис. крб. При обшукуві знайшли позначені

* *Wellman Francis L. Ibid. — P. 161.*

** *Wellman Francis L. Ibid. — P. 161—162.*

гроші, упаковали, сховали в сейф. Справу передали слідчому К. На оформлення матеріалів дали тиждень: провести очні ставки, допитати свідків і все запротоколювати. Адвокат вів себе активно, заявив сам клопотання про допит свідків, які були присутні при дачі хабара. Всі троє заявили, що Л. ніяких грошей не давав, а передав тільки газету, в якій була якась стаття. С. на допиті стверджував, що в нього знайшли його власні гроші, за які він мав намір купити кооперативну квартиру. Слідчий зайнявся позначеними грошима з переписаними номерами. Коли ж конверт в присутності понятих відкрили, в ньому дійсно були 5 тис. крб., але на грошах не було відповідних позначок і номери не співпадали. Провадження у справі довелося закрити. Пізніше слідчий С. зізнався (у неофіційному порядку), що гроші замінив його товариш, який був у слідчій групі. Підготувати свідків до допиту для адвоката, який вже знав, що гроші підмінені, не складало труднощів.

«Остерігайтесь» головуючого в судовому засіданні

В Україні ця формула має особливе значення. Перефразовуючи класика, можна сказати, що традиції попередніх поколінь кошмаром тяжіють над суддями сьогодення. Судді звикли втручатися в процес допиту або навіть провести самим допит і після цього передати свідка прокурору і захиснику. Вже зазначалося, що дані, одержані суддями безпосередньо, мають в їх очах значно більшу вагу, ніж показання, одержані на запитання прокурора і адвоката. Ламати традиції завжди важко. Традицією є і те, що судді досить часто працюють за прокурора, їх насамперед цікавлять показання, які підтверджують обвинувачення, тому ламати ці традиції в Україні в першу чергу доведеться адвокатам. КПК 2013 року у ст. 87 ч. 2 встановлює, що суд зобов'язаний визнати істотним порушенням прав людини і основоположних свобод порушення права на перехресний допит, а також отримання показань від свідка, який надалі буде визнаний підозрюваним чи обвинуваченим. Адвокати повинні користуватись своїм правом на зауваження або заперечення щодо таких порушень (п. 10, ч. 2 ст. 42, ч. 4 ст. 46 КПК) і водночас дотримуватись наведених нижче правил.

Ставлення до головуючого судді має бути підкреслено шанобливим і чемним. Пам'ятайте, що він — господар процесу і наділений дисциплінарною владою щодо вас.

Треба знати головуючого суддю. Як тільки ви дізналися, що ваша справа передана такому-то судді, ви повинні зробити всі зусилля, щоб особисто побачити те, в якій манері даний суддя зазвичай веде процес.

Як суворо суддя дотримується правил про межі перехресного допиту? Як реагує на навідні запитання і т. п.?^{*}

Тому-то максима, сформульована Р. М. Брауном, свідчить: «Не випускай з виду суддю». Він так пояснює свою думку: «Наслідки втручання судді в перехресний допит шляхом постановки питання свідкові можуть мати вирішальне значення для результату справи. У багатьох випадках ви скоріш за все будете бажати, ніж чинити опір постановці суддею питань у вашому перехресному допиті»^{**}.

З присяжними ведіть себе як із коханою жінкою

Дуже часто юристи розглядають практику застосування закону як холодне, абстрактне і логічне заняття. Вони забувають, що в кінцевому підсумку застосування законів неможливе без участі живих людей. Успіх юриста у перехресному допиті будується на вмінні працювати з присяжними, суддями. Як стверджували ще античні оратори, легше підштовхнути те, що йде, ніж зрушити з місця нерухоме. Так і народна мудрість стверджує, що під лежачий камінь вода не тече. Тому роботу над тим, щоб створити в очах суду позитивний імідж, адвокат повинен вести під час всього судового розгляду.

Прискіпливо зважте підстави для проведення перехресного допиту і свої шанси на успіх

Найкращий перехресний допит той, який взагалі не було проведено.

Януці Д. М. «Керівництво для перехресного допиту: мистецтво мозаїки»

Рішення проводити чи не проводити перехресний допит певного свідка — це одне з ключових рішень, які ви повинні прийняти під час судового процесу. Ви ніколи не повинні забувати, що перехресний допит є двосічним мечем. Той, хто намагається поставити в незручне становище свідка, може сам потрапити в нього. Перехресний допит може бути тиглем, де переплавляються неправильні показання, і свідок примушується говорити правду, проте він може перетворитися на молотарку, в яку крос-екзаменатора перехресний допит втягне з більшою ймовірністю, ніж

^{*} Український співавтор цієї книги старається побувати на процесі судді, якого він не знає, в кожній справі, яку він веде, а в апеляційному суді практично завжди це робить до розгляду справи по суті.

^{**} Brown P. M. *Ibid.* — P. 11.

самого свідка. Коли перехресний допит застосовується неправильно, він перетворюється на смертоносну зброю саморуйнування.

Отже, необхідно зважити ризики, і якщо вони переважають можливі вигоди від перехресного допиту, краще відмовитися від нього.

Якщо виходити з того, що головна мета перехресного допиту полягає в тому, щоб підірвати або позбавити сили показання свідка супротивної сторони, то має бути засвоєно, що марна спроба тільки зміцнює свідка перед присяжними. Свідок противника не повинен часто повторювати свої свідчення, тому інколи буває краще взагалі його не запитувати, ніж марно годинами задавати питання* і тим самим збільшувати силу показань, одержаних на прямому допиті.

Не зміцнюйте на перехресному допиті правдоподібність показань свідка протилежної сторони

Протяжність і інтенсивність вашого допиту можуть підвищити правдоподібність свідка супротивної сторони. Якщо ви зіткнетеся з наполегливим і розумним свідком, і вам не вдасться підірвати довіру до його свідчень, правдоподібність його показань підвищиться. Іноді показання є настільки слабкими, що немає потреби прямо атакувати їх. Вони самі по собі не викликають довіру. Якщо ж ви, тим не менш, зважитесь атакувати, а свідок з успіхом відіб'ється від нападу, тоді сумніви присяжних будуть розвіяні, у зв'язку із вмінням допитуваного «тримати удар» на перехресному допиті.

Ви не повинні захоплюватися перехресним допитом. Чим частіше вдається до перехресного допиту юрист, тим більше ризикує. Тому є закономірність: велика кількість перехресних допитів приносить у результаті шкідливі наслідки для тієї сторони, яка їх проводить.

Не нападайте на неприступну фортецю

Іншими словами, недостатньо лише визначити слабкі та сильні сторони свідка противника і атакувати його у найбільш уразливі місця. Ви повинні також ретельно уникати зіткнень зі свідком, коли він займає сильну позицію. Ви не отримаєте нічого, кидаючись на штурм неприступної фортеці. Якщо вам невідомий якийсь спосіб вразити свідка з того чи іншого пункту справи, краще не починати взагалі. В іншому випадку ви тільки посилюєте правдоподібність його розповіді, переконуючи тих, хто покликаний визнавати факти встановленими (присяжних) в тому, що розповідь свідка здатна витримувати навіть

* *Wellman Francis L. Ibid. — P. 133.*

сильний напад з боку досвідченого професіонала. Таким чином, ви досягнете зміцнення довіри до свідка у тій же мірі, в якій завдасте шкоди своєму іміджу.

При перехресному допиті корисно проявити обережність щодо фактів, виявлених під час прямого допиту, які підтверджують вашу версію. Свідок може змінити свої свідчення. Може по-іншому викласти факти. Краще вже в заключній промові нагадати судові свідчення, дані свідком супротивної сторони на користь справи юриста.

Немає потреби вести перехресний допит так, щоб нічого нового не повідомлялося, крім того, що стало відомим вже з прямого допиту. Тому якщо перехресний допит не повинен виявити нічого нового, краще також відмовитися від нього. Як говорить Е. Р. Букнер: «Коли юрист встає і не знає точно, що питати і з чого починати, він повинен сказати: «Немає питань»*. Іноді українські адвокати хапаються за сокиру там, де потрібен скальпель.

Предметом перехресного допиту повинні бути показання найбільш небезпечного свідка

Максима, сформульована Ч. Расселом, говорить: «Іди прямо на свідка і на тему; кинь карти на стіл; одних хитрувань англійські присяжні не оцінять». Про це ж 3-тя максима Брауна: «Зосередьте вогонь на ключовому свідку супротивної сторони».

Якщо свідок противника продемонстрував у суді, що він добропорядний і сумлінний громадянин, без упереджень и пристрастей, який правильно засвідчив основні факти у справі, і ці факти не шкодять істотно вашій справі, то що ви повинні робити?

Відповідь одна: не проводити перехресний допит.

Уникайте дрібниць

Одним з ефективних прийомів підриву показань свідка противника є породження сумнівів до них способом перепрошування. Питання «Чи впевнені Ви, що...?» або «Чи допускаєте Ви можливість того, що могли помилятися при...?» Складають найважливішу частину репертуару перехресного допиту.

Однак цим прийомом не можна зловживати. Непродуктивно ставити під сумнів будь-яке твердження свідка і домагатися категоричних відповідей по кожній дрібниці.

* *Wellman Francis L. Ibid. — P. 206.*

Пауза і мовчання бувають красномовніше слів

Максима 20-га, сформульована Брауном, звучить так: «Використовуйте як зброю ефект мовчання».

Якщо свідок супротивної сторони в ході перехресного допиту вимушено чи добровільно зробив істотно важливе визнання, то буває корисним зробити на якийсь момент паузу в постановці питань і дозволити цій відповіді відкластися в умах присяжних.

Тиша, яка настає в таких випадках посередині допиту, навіть лякає. А в деяких справах вона може навіть пробудити зі сну одного-другого присяжного.

Отже, іноді мовчання може бути набагато більш ефективним способом ведення перехресного допиту, ніж громовий гуркіт вашого голосу.

Не забувайте мету допиту

Перехресний допит має бути концентрованим, щільним. Він повинен працювати на вашу аргументацію. Не відволікайтеся на другорядні теми, не розмазуйте допит. Не втрачайте з уваги мету і неухильно домагайтеся її. При цьому на кожному етапі допиту ви повинні тримати в голові той кінцевий результат, до якого прагнете, і в той же час не дозволяйте супротивнику зрозуміти, куди хилите.

Заганяйте в кут не себе, а свідка

Існує старий адвокатський анекдот про відкушений ніс. У ньому йдеться про те, як адвокат досяг успіху в доведенні того, що єдиний очевидець гаданого злочину знаходився надто далеко від місця сварки і не міг бачити того, як обвинувачений поранив ніс потерпілого. Тому він продовжував тиснути, тиснути і нарешті поставив вирішальне питання: «Тоді як же ви можете стверджувати, що саме обвинувачений вкусив за ніс потерпілого?» — «Тому що я бачив, як він виплюнув його», — була відповідь.

Умійте вчасно зупинитися

Легендарний англійський крос-екзаменатор Макс Стюарт говорив: «Якщо ви заробили очко на перехресному допиті, то заради Бога, закінчіть». Немає необхідності зупинитися і топтатися на тому, що порочить свідка або позицію другої сторони після того, як такий факт спливав під час перехресного допиту, — це може викликати шкідливі наслідки. Слід пам'ятати, що факт вже є і його можна використати для аргументації.

Не «бийте» дітей, жінок і слабких

Згадайте застереження: «Не бийте в гніві дитину по голові». Так ось, ніколи не залякуйте старих, жінок або дітей. Будьте особливо уважні в тому, що стосується ввічливого поводження з тими, хто має невисоку освіту, говорить з акцентом, має труднощі у спілкуванні. Присяжні ідентифікують себе зі свідком, вони інстинктивно співчують слабкому і образяться на вас за жорстоке поводження з ним, що може негативно позначитись на їх ставленні до вас і вашої справи. Пам'ятайте, що для людей є природним ставати на захист слабкого.

Володійте собою

Хто почав тривожитися, тому себе не стримати.

Сенека

Сьома максима П. Брауна: «Не втрачай самоконтролю».

Якщо ви зовнішньо покажете чи то виразом обличчя, чи рухом, що відповідь спричинила вам шкоду, чи незграбно спробуєте зам'яти незручність і змінити тему, то ви тільки розладнаєте вашу справу.

Не обурюйтесь

Відомий англійський адвокат Мортімер пише: «Секрет перехресного допиту полягає в тому, щоб не допитувати сердито». З ним солідарний Р. Гарріс: «Ніколи не висловлюйте ворожості при перехресному допиті; ворожість заразлива; вона може передатися і на лави присяжних, і за стіл судді. Будьте суворі, але незворушні. Втім, в цьому відношенні не може бути загальних правил: у кожного своя манера*».

Допит може бути емоційно забарвленим. Однак крос-екзаменатор завжди повинен тримати свою голову холодною. Тому не обурюйтеся! Бо це призведе до втрати здатності мислити і судити об'єктивно.

Використовуйте залізний кулак в оксамитовій рукавичці

Відомі американські адвокати зізнаються, що одне тільки знання закону і фактів у справі принесло б їм мало користі, якби їм не вистачило відповідного настрою бути агресивним і вміти в умовах стресу проводити добре продуману заздалегідь тактику.

Є багато компетентних юристів, які знають закони і правила гри, але не всі знають, як розвинути і підтримувати успішну наступальну тактику. Настрій на перемогу є найважливішою умовою успіху у перехресному

* Гарріс Р. Школа адвокатури. — Тула: Автограф, 2001. — С. 79.

допиті. Істотними елементами переможного настрою є впевненість в собі, агресивність, воля до перемоги і бажання та готовність перемагати.

Завжди підкреслюйте впевненість у своїй правоті. Уникайте мовних зворотів і формулювань, що сигналізують аудиторії про вашу невпевненість і сумніви.

Стежте за часом

Таку вимогу Браун висловив в 13-й максимі і так роз'яснив її: «У ході перехресного допиту завжди шукай вищий пік, на якому виробляй вирішальний удар (якщо є один...) і після цього сідай на своє місце. Не спускай очей зі свого годинника, тому що завжди краще піти на перерву з гарною кінцівкою, яка справить враження на присяжних (у боксі кажуть про виграш кінцівки раунду, у футболі про гол у роздягальню). А в деяких справах корисно мати перерву для нічного відпочинку, щоб наступного дня продовжити далі перехресний допит. Намагайся зробити найкращий постріл якраз перед закінченням денного засідання».

Не ставте запитань, на які не знаєте відповіді

Не знайдете юриста, який би не знав цієї сентенції. Важливим є і правило: «краще запитання — не задане питання». Несказане не підведе. Ф. Веллман пише з цього приводу: «Давайте уникати необдуманих, дурних запитань, а також питань без певної мети. Погане питання, безумовно, гірше, ніж питання, взагалі не задане, бо воно веде більше до підтримки свідка, ніж до спростування показання... Безумовно, жоден юрист не повинен задавати вирішальне питання до того, як буде обгрунтовано впевнений у сприятливій відповіді»*. Як зазначає П. Сергеїч: «Поки є сумнів, можливий спір. Тому слід уникати питань про невідомі обставини. Краще залишити їх під сумнівом, ніж роз'яснити їх на користь обвинувачення»**.

Не ставте зайвих запитань

Цей принцип сформульований професором Янгером в числі 10 заповідей перехресного допиту. Він впливає від попередньої принципової вимоги: «задавати питання, на які ви вже знаєте відповіді».

Відповідно виходить, що «зайве питання» — це таке наступне питання, на яке ви вже не знаєте відповіді. Якщо ви можете пропускати, що

* Wellman Francis L. *Ibid.* — P. 20, 23.

** Сергеїч П. *Уголовная защита. Практические заметки.* — С. 134.

відповідь буде шкідливою, ніколи не ставте наступне питання, в тому числі додаткове і уточнююче раніше одержану відповідь.

Ваше основне завдання у перехресному допиті полягає в тому, щоб домогтися нейтралізації шкідливого ефекту від показань свідка противника або підірвати довіру до його репутації перед судьєю, присяжними. Вам треба отримати таку кількість нейтралізуючих елементів, наскільки це можливо, щоб позбавити доказової сили показання противника.

Роблячи це, ви не повинні втрачати почуття обережності і «стріляти від стегна» у супротивника, інтуїтивно сподіваючись, що вразите ціль. Ви не можете ризикувати всією справою та інтересами свого довірителя. Відповідь свідка противника завжди може виявитися шкідливою: адже він теж може несподівано вистрілити в вас. Тому кожне додаткове запитання — ризик.

Іноді важко утриматися від спокуси поставити питання, яке саме собою напрошується. Однак цю спокусу треба подолати, бо, цілком можливо, ваш противник заготовив вам пастку, з тим, щоб ви самі з'ясували на його вигоду певну обставину. Тим самим ви дозволите свідкові противника надати відповідь проти себе в найбільш ефектному і переконливому вигляді.

Будьте самим собою

Треба знати себе, свої психолінгвістичні можливості і здібності. У залі суду важливо бути природним, здаватися щирим — це підвищує довіру до юриста і допиту. Штучність може бути прийнята за фальшивість, що зашкодить справі.

З того моменту, як ви проведете своє перше бойове хрещення при веденні допиту, у вас буде розвиватися певний почерк ведення справи, манера подавати себе, звичка одягатися до суду та рухатись в суді тощо. Отже, потрібно розвивати свій власний стиль і манеру ведення процесу.

Найкращий шлях — це бути самим собою в суді, а не намагатися імітувати особистість, манеру або одяг будь-кого відомого адвоката. Копіювання будь-кого часто породжує враження нещирості і це коробить суддів і присяжних, іноді викликає у них відразу.

Факти, факти, факти

Л. Є. Владимиров якось зауважив, що адвокат повинен бути нота-ріусом фактів. Це аксіома — знання фактів і чесне до них ставлення. При підготовці до перехресного допиту як у кримінальній, так і у цивільній справі акцент повинен робитись на використання фактів. Але що таке факт? Факт (від лат. *Facer* — робити) — це насамперед поняття

з логіки, але це поняття також і риторичне. Ми спираємося на факти у своїх міркуваннях, ми оперуємо фактами в розумовій діяльності, але це не речі, не реальні об'єкти. Факти — вперта річ, кажуть одні, дурні факти — промовляють інші. У трактуванні факту стикаються світоглядні основи. Але ми не будемо заглиблюватися в філософію.

Для практичних цілей нам треба вибрати таку лінію в розумінні фактів, яка дозволила б примирити крайнощі і максимально ефективно працювати в реальному суді. Тому зупинимося на такому, як нам здається, безспірному твердженні, як те, що на протигагу загальному, факт є чимось одиничним. Болдвін писав: «Факт є об'єктивна данність, встановлена досвідом, але розглядається вона незалежно від того шляху, яким цей факт встановлено. Достовірність факту не піддається сумніву. Якщо відомості про факт сумнівні, то це вже не факт. Ми виходимо з того, що факт — це не обставина, не елемент об'єктивної реальності, а відомості, які з великою ймовірністю відповідають реальній дійсності. Факт — це елемент розумової діяльності. Виділяючи в навколишньому світі дискретні одиниці згідно з розв'язуваною задачею, суб'єкт пізнання використовує факти. Не дарма Л. Вітгенштейн стверджував: «Світ — це сукупність Фактів, але не Речей»*.

Шукайте дані, яким повірять люди. У тому числі, на перший погляд, малозначні. Шукайте те, що має силу переконання, те, що ваш супротивник змушений буде визнати, з чим погодяться всі розсудливі люди, котрі слухають вас. Відносно більша важливість основних фактів у справі стосовно до численних дрібних речей, якими обставлено будь-яке істотне питання у справі, може розтанути як сніг, якщо дрібні факти будуть ретельно зібрані разом і майстерно згруповані.

В такому випадку вони можуть схилити справу на вашу користь. Іноді навіть один, на перший погляд малозначний факт може здійснити переворот в умах присяжних. У знаменитій справі по обвинуваченню Сімсона у вбивстві колишньої дружини і її бойфренда слідство протягом всього процесу показувало рукавички, в яких ніби-то був під час вбивства гаданий вбивця і на яких були сліди крові жертв.

Несподівано прокурор захотів досягти більшого ефекту і запропонував Сімпсону надягнути рукавички на свої руки. Сімпсон, знаменитий спортсмент-бейсболіст, як не старався, так і не зміг надягнути ці рукавички на свої величезні руки. Це справило велике емоційне враження, в першу чергу, на присяжних. Багато спеціалістів вважають, що саме цей момент схилив присяжних на ухвалення виправдального вердикту.

* *Витгенштейн Людвиг. Логико-философский трактат (пер. с нем. В. Руднев).* — М.: Издательский дом «Территория будущего», 2005. — С. 20.

Намагання досягти зовнішнього ефекту привело прокурора до провалу. Потреби в такій демонстрації не було, бо рукавички були тільки одним із численних доказів у справі. Невдала спроба прокурора перетворила його на вирішальний доказ, наданий тим, хто намагався досягти протилежного.

Ви можете бути найрозумнішим і досвідченим адвокатом у країні, але нічого не доб'єтеся, якщо не володієте вичерпним знанням матеріалів справи. Потрудіться особисто вивчити справу, не покладаючись на експертів, комп'ютери та ін. Жоден помічник не задасть замість вас питання в суді. Вони не допоможуть вам, якщо навіть знають справу, а ви самі — ні. Отже, не боячись забруднитися, зніміть рукавички і порпайтесь в тому матеріалі, з якого ростуть факти.

Майже в кожному судовому процесі є обставини, які спочатку здаються малоцінними і незначними, але які, якщо їх майстерно обробити, за сукупністю, в остаточному вигляді можуть стати тими клинцями, підбиваючи які, ви зможете переконати суд у своїй версії захисту. Це, очевидно, і є головна справа судового діяча на перехресному допиті.

Контролюйте перехресний допит

Контролювати свідка, змушувати його говорити тільки те, що адвокат хоче, щоб він говорив, — ось основна ідея перехресного допиту.

Перехресний допит — це ваша справа, це контрольований вами процес. Щоб бути ефективним, ви повинні точно знати, куди ви хочете прийти зі своїм перехресним допитом, і йти тільки туди, не відхиляючись ні на міліметр. Ви повинні контролювати кожен крок під час допиту: його напрямки, питання, свідка і навіть відповіді, які дає допитуваний. Ви повинні знати, якою буде відповідь свідка ще до того, як задасте йому питання, і ви не повинні задавати питання, яке може зашкодити вашій справі. Ви повинні контролювати себе. Не дозволяйте собі дурість спробувати отримати задоволення від ризику за рахунок свого довірителя. Ви не повинні доводити йому свою майстерність під час процесу.

Найбільша зброя для досягнення контролю над свідком — це мова. Ясність і простота мови забезпечує розуміння питань крос-екзаменатора присяжними і судом. Якщо питання невизначні, неясні, то свідок проситиме роз'яснень їх сенсу, отримуючи тим самим виправдану можливість для того, щоб зібратися з думками, придумати відповідь, збити темп і ритм допиту. З іншого боку, якщо питання явно прості для розуміння і ясні за змістом, а свідок темнить, намагається під надуманим приводом затягнути час з відповіддю, то всім слухачам (присяжним) і всім, хто читає протокол

судового засідання, стає зрозуміло, що свідок ухиляється від відповіді, намагається виграти час, щоб якось ухилитись від неприємного запитання.

Не сперечайтесь і не вправляйтесь в дотепності зі свідком противника

Не втягуйтеся у пустопорожні суперечки, не оспорюйте і не розмінюйтесь на ущипливі фрази зі свідком. Змагання в дотепності небезпечно насамперед для крос-екзаменатора. Хоча порада уникати переходів на особистість є загальновідомою, випадків порушення цього правила чимало, оскільки судова дуель зачіпає самолюбство тих, хто сперечається. Досить часто юрист, зазнавши невдачі на перехресному допиті, акцентує увагу суду на своїй поразці необережним зауваженням, замість того, щоб подбати про гідний відступ.

Для свідка, ймовірно, краще за все відповісти на вороже питання одним з трьох способів: «так», «ні» або посмішкою. Досвідчений судовий діяч, отримавши відповідь, яка його вжалила, продовжить перехресний допит так, ніби нічого й не сталося, посміхнеться і навіть відпустить жарт.

Джентльменська невимушеність, вишукана чемність, ввічливість і християнська любов до ближнього, з якими знаменитий англійський адвокат Руфус Чоат проводив перехресний допит, були контрастом для зловмисних спроб свідків приховати правду, виявляючи їх упередженість і перебільшення. Він обеззброював противника ввічливістю і добродушністю, завжди впевнений у тому, що перед тим, як він виявить слабкі місця в показаннях свідка, той сам підірве довіру суддів до себе.

Іноді свідок противника, тертий і хитрий чоловік, малює настільки заплутану павутину своїх показань, що від крос-екзаменатора в такій ситуації тільки вимагається прояв більшого терпіння і доброзичливості.

Якщо свідок обрав тактику вивертів, плетення павутини з показань, вам потрібно продовжувати наполегливо і спокійно робити свою справу. Хай противник витончується у крутійстві і вигадках. Суддя і присяжні достойно оцінять ці викрути і не на користь такого свідка.

Вмійте слухати

І відпустки немає на війні.

P. Kinling

Ф. Веллман зауважив: «Відпустка юриста полягає в проміжку між питанням, заданим свідкові, і відповіддю на нього»*. Він підкреслює

* *Wellman Francis L. Ibid. — P. 12.*

вав важливість двох актів, на яких має бути сконцентровано увагу крос-екзаменатора — питання-відповідь.

Потрібно не тільки поставити питання, але і вміти вислухати відповідь на нього. Допитувач повинен бути уважним, зосередженим, дивитися на допитуваного, коли той відповідає на його питання, а не перемовлятися з ким-небудь, читати папери, гортати записи тощо. Якщо допитуваний помітить, що його не слухають, то у нього зникає бажання відповідати на питання або він визнає можливим ухилитися від правдивої відповіді. Як часто ми переконуємося в наявності великих розбіжностей між змістом протоколу судового засідання і тим, що було насправді сказано під час судового допиту. Це зайвий раз підтверджує, що навіть професійний слухач-секретар не завжди вловлює все, що відбувалося.

Існує багато причин для пояснення, чому ви не завжди можете відстежити кожну деталь. Під час перехресного допиту вам доводиться одночасно вирішувати кілька завдань, і це створює напругу. Ви повинні сформулювати наступне питання, вислухавши відповідь, ви повинні тримати в голові загальну лінію допиту і перспективу її розвитку. До того ж іноді існує тенденція, що через свою упередженість юрист чує тільки те, що йому корисно. Іноді цілі блоки показань можуть бути неусвідомлено проігноровані, тому що ви зациклились на окремих аспектах відповіді. І нарешті, багато юристів прагнуть одночасно з допитом вести записи, що відволікає їх увагу.

Тим часом уважне вислуховування є критично важливою, і навіть вирішальною умовою контролю свідка. Якщо ви не почули ключові положення відповіді свідка, то з великою ймовірністю ви втратите можливість ефективно продовжити перехресний допит. Вислуховування є найважливішою умовою успіху, оскільки деякі з найбільш важливих напрямів допиту часто виявляються тільки під час допиту. Якщо ви не зафіксували це альтернативне продовження, — значить ви втратили можливість ефективно продовжити перехресний допит.

Потрібно фіксувати додаткові елементи вербальної поведінки свідка, а саме: чи кваліфікованою є відповідь, або вона характеризується обмеженістю; наскільки високим є рівень впевненості свідка і чи ясно він висловлюється; яким є інтерес свідка до предмета дослідження і як він виражається: тоном голосу, жестами, швидкістю і чіткістю вимови, артикуляції, дикцією, силою інтонації або акцентуванням окремих фраз, а також яким є вибір слів, наскільки складні граматичні конструкції використовуються і яким є загальне володіння мовою.

Крос-екзаменатор повинен бути сконцентрованим на предметі перехресного допиту, навіть якщо він демонструє повну зневагу і байдужість

до відповідей допитуваного. Коли ви всім своїм виглядом показуєте неувагу до відповідей свідка — це тільки прийом, що вводить в оману противника. Фіксуйте всі смислові відтінки і вирази вашого опонента, щоб використовувати їх на свою користь, якщо буде така нагода.

Заздалегідь ознайомтесь із приміщеннями суду та залом засідань

В одній з максим П. Брауна говориться: «Нічим не можна замінити ваш особистий огляд та сприйняття і занурення в атмосферу і людей в будівлі суду». Перед початком судового засідання виберіть час для того, щоб освоїтися в приміщенні суду, залі судового засідання і познайомитися (наскільки це можливо) з персоналом суду. Вам ніколи не доводилося виступати в залі, в якому раніше ніколи не були? Поговоріть з клерками. Вони знають місцеві звичаї і звички. Походіть скрізь у приміщеннях. В ході судових слухань завжди приходьте заздалегідь до суду. Це створить враження того, що ви приготувалися, і рветесь приступити до справи»*.

У коридорах суду, в кулуарах ви можете почути багато цікавого. Можна одержати користь від участі в неофіційному спілкуванні з колегами і персоналом суду. Ненароком дізнатися про приготування супротивної сторони. Як вони будуть взаємодіяти? Як адвокати натаскували своїх свідків? Про що шепочуться з потерпілим? Як поведуться поза залом суду учасники процесу, майбутні і вже діючі? Чи немає неформальних контактів судді з іншою стороною (чим це вони там гриміли в кабінеті)? Як присяжні себе ведуть, з ким спілкуються? Чи немає ознак того, що супротивник намагається увійти в контакт з присяжними? Однак будьте обережні, щоб самим не опинитися в двозначній ситуації — в очах присяжного, судді, свідка противника.

Юристам в Україні, які знають закритість наших судів та відсутність доступу до суддів, наляканих можливими підозрами у корупції, така порада може здатися наївною. Між тим у цій пораді є сенс. Достатньо в будь-якому суді вступити в маленьку дискусію з безневинним питанням на кшталт: «Я вперше в цьому суді. Мені говорили що суддя Н. чесна і порядна людина і ухвалює справедливі вироки та не піддається тиску з боку прокуратури», як тут же знайдуться охочі спростувати цю тезу. Вам залишається тільки уважно слухати та підтримувати дискусію короткими запитаннями...

Володійте культурою мови

Вже говорилося про важливість загальної культури для судового діяча. Володіння мовою — її найважливіший прояв. Уникайте мовної одноманітності на перехресному допиті. Використовуйте все багатство мови

* *Brown P. M. Ibid. — P. 95.*

у спілкуванні зі свідком, включаючи лексику, вимову тощо. Вам треба проявляти мовну та психологічну гнучкість у спілкуванні з різними свідками в різних обставинах. Питання, що задаються вами, повинні відображати багатство української мови. Говоріть просто і зрозуміло. І разом з тим соковито. Грайте інтонаціями голосу, щоб керувати свідком і аудиторією. Мова — це найважливіший фактор контролю перехресного допиту.

Ламайте мовний бар'єр. Як часто кожен з нас опиняється в ситуації пошуку відповідного слова чи фрази, ви впевнені, що таке є, але болісно не можете намацати його. Може в підсумку вам вдається зробити це, а може і ні. Проблема полягає в тому, що іноді дійсно немає відповідного слова, щоб описати емоцію або рису особистості людини, яку ви намагаєтеся охарактеризувати. Як можна описати червоний колір сліпому? Візьміть кілька відомих вам людей і спробуйте написати їх словесний портрет. Наскільки такий портрет буде інформативним для того, хто особисто не знайомий з цією людиною?

Саме в тому, що в цілому існує мовний бар'єр між людьми («слова плутають сенс смертного», як сказав Дж. Локк), лежить причина непорозуміння. У залі суду є такий же бар'єр між учасниками процесу, навіть коли всі вони говорять однією мовою. Проблеми такого роду посилюються, коли перехресний допит проводиться в умовах, що виключають крос-екзаменатору можливість бачити допитуваного.

Уникайте спеціальної термінології, якщо в ній немає необхідності. Уникайте жаргонізмів, якщо це не є технічним прийомом. Уникайте мовної неохайності.

Ваша мова на допиті повинна бути зрозуміла слухачам без жодного напруження. Розпізнавання та своєчасне уникнення мовних пасток може збільшити ваші можливості в комунікації і, отже, в доведенні. Прагніть до простоти. Дж. Кастлер навіть сформулював принцип «KISS — Keep it simple, stupid», що, приблизно, означає «спрощуй до тупості».

Кожна інтонація голосу і вираз обличчя крос-екзаменатора може справляти ефект на журі, дозволяючи їм краще вхопити кожную деталь, яку вони могли б в іншому випадку упустити. Говоріть виразно самі і примушуйте до того ж свідка. Сформулюйте питання так, щоб зміст сказаного вами міг бути зрозумілий людині з пересічним розумом. Використовуйте за допомогою мови драматичний ефект в критичних місцях допиту. Бо справжній перехресний допит є драматичним.

Використовуйте мову тіла

Сила і значення показань свідків полягає далеко не тільки в тому, що ними було сказано або не сказано. Вона включає в себе повною мірою

вербальну і невербальну поведінку свідка під час допиту. Без сумніву мова тіла є реальністю. Отже, юрист, який нехтує важливістю невербального спілкування, піддає себе небезпеці.

Твердження свідка можуть мати багато значень, що залежать від контексту і манери, в якій були вимовлені ці слова. Ви повинні постійно відслідковувати сигнали, що побічно показують те, як свідок хоче, щоб інтерпретували його пояснення. Прикладом такого роду непрямих показників є модуляції голосу (знижується до шепоту або зривається на вереск), жестикуляція, вираз обличчя, одяг, тримання дистанції тощо. Ці непрямі ознаки посилюють або, навпаки, повністю позбавляють значення вимовлені слова. Якщо є невідповідність між змістом сказаного і невербальними повідомленнями, то такі показання свідка не викликають довіри.

За деякими даними у процесі взаємодії людей від 60 до 80 % інформації передається невербальними засобами вираження. При цьому тільки 7 % корисної інформації передається в ході спілкування за допомогою слів; до 38 % – за допомогою звуків і інтонації; понад 55 % – жестами і позою, рухами тіла, переміщеннями в просторі і т. п. За іншими джерелами, в процесі спілкування 65 % інформації передається з використанням невербальних засобів, а на проголошення слів звичайна людина в середньому витрачає не більше 10–11 хвилин на день*.

Особливістю мови тіла є те, що його прояви обумовлені імпульсами нашої підсвідомості, і відсутність можливості підробити ці імпульси дозволяє довіряти цій мові більше, ніж звичайному мовному каналу спілкування. Тому читайте мову тіла допитуваного і не видавайте через мову рухів свої почуття і переживання.

Для вас як для судового діяча важливо розвивати в собі розуміння і знання мови тіла. Це знання необхідне для того, щоб читати невербальні послання, що направляються іншими учасниками судового процесу, і щоб бути впевненим, що ви самі посилаєте правильні, потрібні сигнали адресатам.

Термін «мова тіла» вживається тут у значенні засобів невербальної комунікації. Глумачення мови тіла не є якоюсь новою і абстрактною дисципліною. У дійсності, всі ми займаємося передачею і тлумаченням повідомлень на мові тіла з моменту нашого народження. Мова тіла важлива

* Див.: Комиссарова Я. В., Семенов В. В. Особенности невербальной коммуникации в ходе расследования преступлений. М.: Из-во «Юрлитинформ», 2004. — С. 15 — 16; Криминалистика / Под ред. В. А. Образцова. — М., 2002. — С. 117.

у царстві тварин, де обмін сигналами агресивності або підпорядкування є критично важливим для виживання.

Ми спілкуємося не тільки за допомогою наших голосів, але і за допомогою тіла. Якщо ви будете здатні швидко читати повідомлення на цій мові, ви досягнете нового рівня розуміння інших людей. Інтерпретація мови тіла дає судовому юристу додаткове джерело даних. Отримана з нього інформація включається в складне рівняння, яке ми застосовуємо, коли оцінюємо інших людей.

Тлумачення мови тіла вимагає певних навичок. Однак ви можете легко виявити, що володієте ним просто в силу того, що живете в певному мовному середовищі, яке побудоване на певних принципах, які засвоюються підсвідомо. Коли ви дивитесь телевизор, приборіть гучність (ймовірно, ви вже проробляли подібне в силу якихось інших причин) і спробуйте зрозуміти невербальні сигнали, які люди посилають один одному. Спостерігайте оточуючих вас людей на роботі, в автобусі, в магазині і стежте за собою. Що роблять люди зі своїми руками, пальцями, тілом, коли говорять, сидять або стоять. Коли складають руки або рухають ними? Слідкуйте за виразом обличчя і тоном голосу. Ви незабаром зрозумієте, що є велика різноманітність сигналів, що посилаються вам, які ви розшифруєте на підсвідомому рівні.

У більшості розмов ви зможете помітити, що співрозмовники беруть участь в ньому за допомогою тіла. Одна сторона каже, а інша киває схвально або хитає головою на знак незгоди. Ці невербальні сигнали є тим мастилом, за допомогою якого розмова гладко рухається до порозуміння. Той, хто говорить, намагається визначити те, як його ідеї сприйняті тим, кому вони адресовані: він шукає або знаків схвалення або хоча б того, що на нього звертають увагу. Якщо ви спробуєте проігнорувати цей принцип спілкування, тобто спробуєте говорити без звичайного супроводу мовою тіла, відбудеться зрив комунікації. Спробуйте перевірити це на людині, яку ви можете злегка подратувати, перш ніж пояснити свій експеримент: говоріть з нею і спеціально не посылайте ніяких невербальних сигналів своїм тілом. Не кивайте, не похитуйте головою, дивіться в сторону (відверніться), зберігайте повну байдужість на обличчі, не кажіть «угу», «так» або будь-які інші вигуки, — виключіть будь-які сигнали, що підтримують ваш інтерес до бесіди. Не подаючи відповідних сигналів мовою тіла, ви тим самим розриваєте зворотний зв'язок з особою, яка до вас звертається, ви не даєте особі встановити, як її слова сприймаються. Одночасно ви даєте їй зрозуміти: «Я не слухаю вас, мої думки зайняті іншим». Уникайте зустрічатися очима із співрозмовником, просто дивіться крізь нього, не змінюючи виразу обличчя, і ви одразу наразитесь

на негативну реакцію співрозмовника. Дж. Фаст, відомий автор у цій сфері, зазначає, що «немає нічого більш руйнівного, ніж підкреслена байдужість до сказаного, яка демонструє припинення аудієнції».

Мова тіла, яка є універсальною для будь-якого народу, важлива і для України. Ось приклад: у справі брав участь прокурор, який практикував порушення процесуальних норм, при мовчазному потуранні суддів. У суді вирішувалась резонансна для району справа. З метою нейтралізувати відхилення від процесуальних норм з боку прокурора адвокат постарався забезпечити повний зал людей, які були на стороні підсудного. Крім того, було домовлено з підсудним (і навіть проведено репетиції), щоб той не зустрічався поглядом з прокурором і постарався контролювати мову свого тіла під час його допиту прокурором. Під час допиту підсудний дивився тільки на суд і давав відповіді на запитання, звертаючись до суду і не дивлячись на прокурора. Після перших же запитань прокурор розгубився, почав вимагати, щоб підсудний дивився на нього і врешті-решт втратив хід думок і припинив допит*.

На закінчення процитуємо Ф. Веллмана: «Не буду захищати ту підкреслено перебільшену манеру, з якою кожен з вас зустрічався, коли увага ваших слухачів поділяється між вами і вашим питанням, і при якій найчастіше увага присяжних відволікається від суті вашої точки зору в бік особливостей вашої мови і манери поведінки. Як сказав один глухуватий слухач з приводу одного з чудових виступів Генрі Клая: «Я не чув ні слова, що він сказав, але, Боже правий, як він рухався!»**.

Порушуйте будь-яку з максим, якщо це необхідно для досягнення мети

У що ти віриш? У те, що всі речі повинні бути заново зважені.

Ф. Ніцше

Пам'ятайте — за сильним завжди визнається право порушувати правила. «Справді, — каже Ф. Веллман, — можна сказати, що дійсно великий судовий юрист той, хто, відмінно знаючи всі правила свого мистецтва, зуміє визначити, коли вони повинні бути порушені»***.

Нескінченна різноманітність типів свідків, з яким ви зустрінетеся в суді, робить неможливим встановити якусь раз і назавжди встановлену систему правил, відповідну для всіх справ, для звернення з будь-яким

* З практики українського співавтора.

** Wellman Francis L. Ibid. — P. 16.

*** Wellman Francis L. Ibid. — P. 132-133.

свідком. Рідко буває, щоб зустрівся свідок у всьому такий же, з яким стикалися ваші попередники або ви самі колись. Але в цій-то непередбачуваності і складається чарівність перехресного допиту.

Треба завжди творчо думати над тим, щоб якнайкраще представити свою справу суду і заздалегідь не обмежувати себе думкою про неможливість застосування того чи іншого засобу. Слід знехтувати будь-яким правилом, якщо це допоможе досягти мети спілкування зі свідком, і створити у аудиторії вигідне про вас враження.

Якось одна англійська леді запитала Лорда Головного суддю, що необхідно, щоб виграти справу в суді. Він відповів: «По-перше, Вам потрібна хороша справа; потім хороші докази; потім хороші свідки; потім хороший суддя; потім хороші присяжні і, нарешті, удача».

Удача іноді буває більш важлива, ніж все мистецтво перехресного допиту. Тож не робіть себе рабом жодних правил і заповідей і не визнавайте ніяких авторитетів; будьте відкриті для будь-якої думки, але «поважаючи чужу думку», вірте тільки в себе, правоту своєї справи, і сподівайтесь на удачу.

ТЕХНІКА ПІДГОТОВКИ ДО ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕХРЕСНОГО ДОПИТУ В СУДІ

Не дозволяйте вашому довірителю визначати стратегію і тактику перехресного допиту

Ваш довіритель знає факти краще, ніж будь-хто і, отже, є важливим ресурсом для підготовки до перехресного допиту свідка противника. Ваш довіритель прожив ці факти. Він може бути близьким знайомим свідка, який дає показання проти нього. Цим, безумовно, треба скористатися. Ви можете залучити свого довірителя до вибудовування тактики перехресного допиту. Наприклад, радитися з ним при плануванні допиту: він може пропонувати теми для розробки, вказувати якісь обставини, що підлягають з'ясуванню; пропонувати запитання, робити зауваження та доповнення до того, що ви намітили.

Нарешті, ви можете запропонувати йому безпосередню участь у перехресному допиті і розробити з ним тактику спільних дій, розподіл ролей і т. п. Однак, не відкидаючи поради та допомогу свого довірителя, ви не повинні допустити, щоб він нав'язував вам свої умови, свою лінію. Не уступайте йому керівну роль у проведенні перехресного допиту. Ви більш кваліфіковані у тому, що стосується визначення найбільш оптимальної тактики розпитувань. Ви командир. Дайте зрозуміти це своєму довірителю абсолютно чітко і твердо на самому початку судового процесу. Якщо ваш довіритель наполягає на тому, щоб зайняти місце водія, скажіть йому, щоб він узяв собі іншого юриста.

Знайомий диявол краще за диявола незнайомого

Ознайомтеся з показаннями всіх свідків перед тим, як вони будуть свідчити в суді, а ще краще — з матеріалами, що характеризують їх особи, поспілкуйтеся з ними, наскільки це можливо. Щоб домогтися перемог у судовому змаганні і особливо щоб убезпечити себе від неприємних несподіванок або повного конфузу, ви повинні мінімізувати значення фактора невідомості. Тому не втрачайте можливості опитати або завести опосередковане знайомство зі свідком противника. Адвокат має право опитувати осіб, якщо вони згодні, у тому числі й осіб, офіційно допитаних у кримінальній справі в ході досудового провадження.

Дізнайтеся все, що тільки можна дізнатись, про свого процесуального противника. Дуже важливо знати слабкі і сильні сторони свого процесуального опонента, щоб вибудувати тактику перехресного допиту з їх урахуванням. Вам слід зібрати інформацію про особисті якості, юридичну кваліфікацію, досвід противника, дотримання ним етичних норм. Вивчіть його професійне минуле, підключивши для цього спільних знайомих, колег, журналістів, працівників суду, Інтернет. У яких справах він брав участь останнім часом, яка його манера підготовки до процесу, ведення допитів? Наскільки він зацікавлений в тому, щоб битися за перемогу до кінця в цій справі? Якими ресурсами він оперує для досягнення своїх цілей? Наскільки противна сторона схильна до компромісів? Чи готував він своїх свідків до процесу? Отримання відповідей на ці та інші запитання того ж роду дадуть вам змогу передбачати можливі ходи супротивника, заздалегідь вжити заходів обережності і використовувати його слабкості та упущення.

Дізнайтеся все, що тільки можна дізнатись, про свого процесуального противника. Дуже важливо знати слабкі і сильні сторони свого процесуального опонента, щоб вибудувати тактику перехресного допиту з їх урахуванням. Вам слід зібрати інформацію про особисті якості, юридичну кваліфікацію, досвід противника, дотримання ним етичних норм. Вивчіть його професійне минуле, підключивши для цього спільних знайомих, колег, журналістів, працівників суду, Інтернет. У яких справах він брав участь останнім часом, яка його манера підготовки до процесу, ведення допитів? Наскільки він зацікавлений в тому, щоб битися за перемогу до кінця в цій справі? Якими ресурсами він оперує для досягнення своїх цілей? Наскільки противна сторона схильна до компромісів? Чи готував він своїх свідків до процесу? Отримання відповідей на ці та інші запитання того ж роду дадуть вам змогу передбачати можливі ходи супротивника, заздалегідь вжити заходів обережності і використовувати його слабкості та упущення. Досвід показує, що численні фактори, так чи інакше пов'язані з особистістю опонента на перехресному допиті, становлять складне рівняння, яке важливо заздалегідь скласти для успішного вирішення в суді. У резонансній справі Т. при виборі адвоката вже залученому до справи адвокату доручили перевірити відомості про характер, звички, знайомства, кваліфікацію, зв'язки тощо кандидата у захисники.

Техніка акліматизації

Ретельно ознайомтесь з обстановкою в залі судового засідання і в будівлі суду перед початком процесу. Зверніть увагу на розстановку учасників процесу, акустику, освітлення, розміщення телефонів, копію-

вальної техніки, туалетів, місцезнаходження свідків тощо. Подібні дії зменшують фактор невідомості. Що більше вам відомо про навколишнє оточення, то більше ви будете розкріпаченими і результативними під час судового бою. Близьке знайомство з умовами роботи дасть вам відчуття свого поля, яке додасть вам впевненості в собі. Заздалегідь перейнявшись подібними деталями, ви зможете зосередитися на нагальних завданнях.

Подбайте про секунданта

Коли ви зустрічаєтеся зі свідком противника, ваша увага має бути зосереджена тільки на ньому. Ніщо не повинно заважати вашій сконцентрованості. Тим часом досить багато дрібних, але важливих справ, які потрібно робити під час допиту. Вони можуть створити значні проблеми, які, у свою чергу, можуть відвернути вас від головного завдання. Наприклад, треба вести запис свідчень, звіряти їх з наявними у вас матеріалами, шукати докази, що спростовують слова свідка, і т. п. Хтось повинен, за потреби, швидко навести довідки, зняти копію з документа, допомогти знайти потрібне місце в документах. Сніданок, зв'язок з довірительом — цим теж повинен хтось займатися. Тобто вам потрібен помічник для того, щоб звільнити вас від усієї цієї суєти і дати вам можливість зосередитися на своїх запитаннях і відповідях свідка.

Присутність експерта, спеціаліста, які давали висновок, також корисна. Вони члени вашої команди. Ви можете щось упустити, а він зверне вашу увагу на те, що потім стане в пригоді при руйнуванні висновку експерта противника. І останнє, ви не повинні випускати з виду важливість психологічного впливу на супротивника самого факту чисельності вашої команди. Якщо ваша команда перевершує за чисельністю супротивника, він, можливо, відчує себе незатишно і невпевнено. Коли зав'яжеться діалог між вами і допитуваним, ваша «група підтримки» буде всіляко виявляти своє схвалення ваших дій і виражати несхвалення поведінки свідка, коли це буде потрібно: кивати на знак згоди зі сказаним вами і похитувати головами і хіхикати на знак осуду або повного здивування від сказаного свідком. Це виводить супротивника із себе, позбавляє його впевненості, змушує витрачати енергію і одночасно це вплив своїм настроєм на присяжних.

Техніки, побудовані на психоемоційному впливі на свідка противника

Тут мова йде про використання психологічного чинника при веденні перехресного допиту. Він присутній у всіх техніках, але тут ми поєднуємо прийоми, які цілеспрямовано використовуються крос-

екзаменатором, або для надання психічного тиску на свідка противника, або для його емоційної підтримки. Крім того, в цій частині роботи даються елементарні уявлення про психологічні фактори, що діють на судовому допиті.

Про психологічні фактори

Окремі перешкоди в отриманні правильних відомостей від свідка за своєю природою є психологічними. Отже, судовий діяч повинен мати загальне уявлення про нього, а також загальне уявлення про будову і функціонування людського мозку. Наведемо деякі відомі наукові факти, що мають значення в рамках нашої роботи. Існує вираз: «Розум — це результат роботи головного мозку». Мозок має праву і ліву півкулі. Кожна з півкуль виконує різні функції. Ліва півкуля має домінуюче значення у виконанні функцій раціонального мислення, аналізу та комунікації. Вона є свого роду комп'ютерним центром, в якому зберігаються інформаційні дані, якими послуговуються при вербальному спілкуванні. Права півкуля — це сховище ірраціональних фактів, таких як емоції, творча інтуїція. Вона слугує складом для візуальної пам'яті людей і місць. Ліва півкуля мозку керує практичною інформацією, яка необхідна для нашого повсякденного функціонування при прямому, безпосередньому доступі до неї. Менш нагальні у звичайному спілкуванні форми вираження і образи переводяться у праву півкулю кори головного мозку, в яку доступ певною мірою утруднений. Ці форми визначаються протягом життя поведінковими стереотипами. Значення наведеного вище елементарного опису роботи кори головного мозку полягає в тому, що у свідка-очевидця основні деталі для ідентифікації, опису злочинної події і всього іншого, ймовірно, збережені у правій півкулі головного мозку.

Отже, запитання, які передають сигнали тільки лівій півкулі мозку, не будуть задіяні в актуалізації більш різноманітної інформації, яка представлена у правій. Крім того, спрямування пошуків, які визначаються в лівій півкулі мозку допитуваного, з певною ймовірністю блокують доступ до інформації з правої півкулі.

Ініціюйте асоціації для одержання показань

Коли ви просите свідка, щоб він описав певну подію присяжним, ви передаєте йому вербальний сигнал, який приводить у рух відповідний механізм лівої півкулі кори головного мозку. Там, де отримана інформація є неадекватною законам мислення, розум має схильність задовольнити себе шляхом породження фальшивих спогадів, які покликані заповнити прогалини. Цей феномен відзначається у численних

дослідженнях. Навіть свіжі, безпосередні спогади часто містять більшою мірою фантазії, ніж факти.

Щоб отримати ширшу інформацію, що зберігається у правій півкулі мозку, й маєте використовувати техніку, яка породжується асоціаціями, що дають змогу свідкові наново пережити події. Тим самим підвищуються можливості людини більш точно описати людей і місця для суду. Корисним прийомом у таких випадках є постановка запитань свідку, які розчленовують подію на складові частини. Це допомагає свідку згадати якийсь один факт або кілька фактів.

Ефективною є і постановка запитань, пов'язаних з якимось подіями в житті допитуваного. Корисно пред'явити предмети, малюнки, фотознімки, що стосуються фактів, які повідомляються свідком, щоб, сприйнявши їх, свідок міг згадати і уточнити те, що цікавить крос-екзаменатора. Така техніка має додаткову перевагу, бо породжує відчуття реалізму. Свідок може закрити очі, щоб посилити сконцентрованість, відволікаючись від судової обстановки. Він не просто викликає в уяві спогади, він ніби заново переживає події. Цей фактор може посилити правдоподібність показань. Шляхом концентрації на сенсорних образах свідок звільняється від сором'язливості, пов'язаної з наданням свідчень. Його оповідь набуває життєвості і правдоподібності. На включенні емоційних станів ґрунтується й техніка **психодрами і фокус груп**, про які йшла мова у перших розділах книги.

Не бійтесь зі свідком через факти, оспорюйте їх інтерпретацію

Не речі самі по собі засмучують нас, але думки, які ми маємо про ці речі. Перед початком перехресного допиту з'ясуйте, чи є факти предметом спору. Можливо, справа в інтерпретації цих фактів. Психологічний принцип рефреймінгу (reframing) визнає, що може бути не один, а кілька поглядів на один і той самий факт. Ви можете спростити своє завдання аргументатора, якщо будете оспорювати не стільки факти, наведені свідком, скільки їх інтерпретацію. В останньому випадку вам потрібно тільки переконати присяжних вивести висновок, що ваше розуміння безперечних фактів є більш правильним, а не переконувати їх прийняти абсолютно іншу версію.

Наприклад, за підтримки звинувачення у справі про зґвалтування, в якому захист не заперечує самого факту статевого акту, ви можете зробити основним предметом свого дослідження обставини, які йому передували. З цього для присяжних стане очевидним, що, зважаючи на попередню поведінку і особистість потерпілої, вона навряд чи могла добровільно погодитися на статевий акт з таким негідником, яким

є підсудний. Такий висновок не обов'язково повинен бути пов'язаний з прямою конфронтацією з підсудним. Ви можете підловити його, просто давши йому можливість самому представити свою неправдоподібну версію того, що сталося.

Джефрі Кастлер наводить такий приклад. Підсудним у справі про звалтування був неосвічений, грубий, неприємний тип, потерпілою була щаслива у шлюбі домогосподарка, мати трьох дітей. Обвинувач запитав підсудного, чому, на його думку, потерпіла погодилася на статевий акт. Підсудний з гордістю відповів: «тому що я — найкращий коханець в цьому залі суду». Присяжні не погодилися з цим і засудили його до 40 років тюремного ув'язнення.

Поняття «Reframing» (букв. «перебудування») означає зміну концептуальної або емоційної настанови на пережиту ситуацію і помещення її в іншу структуру, яка підганяє певний «факт» конкретної ситуації і в такий спосіб змінює її внутрішнє розуміння або оцінку. Механізм, що включається при цьому, не є абсолютно очевидним, особливо якщо ми тримаємо в думці, що тут має місце зміна, в той час як ситуація сама по собі може залишатися цілком без змін. Те, що піддається зміні, як результат рефреймінгу, так це розуміння (інтерпретація) цієї ситуації і отже, її наслідків, але не її конкретних фактів.

Чудовим прикладом рефреймінгу є епізод з відомого роману М. Твена про Тома Сойєра, коли Том домагається успіху в тому, щоб зробити в очах своїх приятелів неприємне завдання з фарбування паркана прес-тижною справою.

Техніка хамелеона: викройте ваші запитання за лекалом особистості свідка

Аксіомою є те, що ви повинні адаптувати свою тактику перехресного допиту до особистості свідка. Як зазначалося, ви повинні вибрати і грати роль, яка найбільш ефективно допоможе вам у досягненні вашої мети. Під час розпитувань обов'язково треба враховувати тип особистості. Юристам постійно доводиться це робити. Наприклад, при відборі присяжних і, звичайно, на перехресному допиті. Часто єдиним інструментом, як визнає Кларенс Дарроу, є стереотип. Американські психологи вирізняють два основних типи особистості, що виділяються, згідно з чим пропонуються ефективні засоби поведінки з ними в судовій ситуації.

До емоційного типу особистості відносять вразливих, яскравих, імпульсивних, непостійних людей. Вони часто є привітними, привабливими і навіть спокусливими. У них на першому місці емоції, а вже потім — факти.

Вони дезорганізовані і непослідовні, нестійкі в настрої. Їх важко зв'язати обіцянкою. Більшою мірою вони залежать від зовнішніх впливів, ніж від контролю власного життя. Якщо ви хочете, щоб такі люди сприймали вас серйозно, ви повинні підійти до них офіційно. Якщо ви будете поводитися з ним дружньо і по-простому, вони не будуть звертати на вас уваги.

Другий тип: високоорганізована особистість. Такі люди раціональні, сумлінні, схильні добре подумати, перш ніж почати говорити. Вони часто бувають суворими, скрупульозними і прискіпливими, уникають яскравості, барвистості, проявів почуттів. Якщо вразливій особі іноді потрібно кілька годин для того, щоб уранці піднятися, то в цих людей є внутрішній годинник, що підніме їх у потрібний час. Вони сконцентровані на тому, щоб контролювати ситуацію.

У той час як вразливі особистості часом схильні підкоритися зовнішньому впливу і контролю, ці люди будуть наполегливо чинити опір чужому впливові. Вони не люблять приймати рішення під диктовку. Навпаки, вони хочуть самі приймати рішення. Отже, пряма атака на таку особу навряд чи може принести успіх. Ви не повинні заганяти в кут таку людину або кидати виклик її авторитету чи самостійності. Ви повинні створити у неї враження, що ви продумали кожен свій крок і передбачили всі дрібниці і дієте за чітким планом.

Якщо ви хочете змінити позицію цієї людини, ви повинні дозволити їй грати важливу роль у процесі обговорення варіантів. Якщо ви зіткнулися з добре організованою людиною як свідком противника, ви повинні задіяти пасивну тактику дій замість вибухової агресії. Чим жорсткішим ви проявите себе при роботі проти цієї людини, тим з більшою ймовірністю ви зазнаєте поразки. Якщо ви спробуєте захопити контроль, вона чинитиме опір цьому. Якщо ви проявите себе відкрито ворожим, вона стане жорсткою і непоступливою. Такі свідки під натиском замикаються, стають мовчазними і наполегливо протидіють усім спробам розкрити їх.

Грайте ролі, виявляйте психологічну гнучкість у спілкуванні з різними свідками

Одне з найважливіших непрямих ваших послань свідкові — це та роль, яку ви берете на себе. Ваш вибір іміджу може мати драматичний вплив на поведінку свідка. Ретельно обміркуйте, яку роль ви будете грати: переваги, рівності чи підпорядкування. Продумайте, в яких ситуаціях ефективна та чи інша роль? Іноді доцільно обрати позицію переваги. Ви можете дозволити собі отримувати інформацію від свідка з позиції сили

і вашого більш високого становища, яке покладає моральний обов'язок на того, до кого ви звертаєтеся, надавати правильну інформацію. Скажімо, ви наголошуєте на своїй ролі державного обвинувача, який є «живим втіленням закону», або натякаєте на наявність у вас серйозної доказової бази чи інших ресурсів, або маєте право на прояв «справедливого обурення» і т.п., що дозволяє вам вимагати відповіді.

Якщо ви обрали роль рівного, ви усуваєте загрози, пов'язані з присутністю у стосунках домінуючої особистості, але водночас втрачаєте супровід сили і престижу. Деякі свідки повинні бути розслабленими, розкутими, їх треба розкрити перед людиною, яку б вони вважали рівною собі. Вони почуваються більш комфортно з тим, хто володіє таким самим статусом. Вони не відчують потреби в тиску з боку особистості, яка перевершує їх, разом з тим не мають потреби в домінуванні над особою і триманні на дистанції як підлеглого.

У ролі підлеглого, такого, що стоїть нижче, ви не становите ніякої загрози «єго» свідка, а іноді цей фактор може призвести до зниження рівня опору з його боку. Майте на увазі, що у разі зміни свого амплуа протягом допиту або ведення справи послідовність, з якою ви будете це робити, має велике значення, тому що легше рухатися від вищого статусу до більш низького (зверху вниз), а не навпаки. Проте ефект від контрасту, зумовленого переходом від ролі слабкої до домінуючої, більший. Хтось відчуває страх перед судовим допитом і юристом противника, боїться «суддівських» осіб, наділених владою. Якщо вам пощастило зустрітися з таким свідком у суді, ви повинні ретельно підтримувати в ньому цю думку, витримувати дистанцію при спілкуванні з ним, щоб з максимальною вигодою використати ефект свого процесуального та професійного статусу.

Якщо ви хочете зміцнити офіційну атмосферу, переконайтеся в тому, що одяглися належним чином. Якщо ви хочете бути більш неформальним, ви можете розстебнути гудзики на піджаку і навіть зняти піджак, розслабити краватку, засукати рукави сорочки. Наберіть більш розслабленої пози за своїм столом. Ваш лексикон, тон і вимова також можуть мати вплив на свідка. Ретельно підбирайте слова. Якщо ви хочете зблизитися зі свідком і розкріпачити його, застосовуйте неформальний стиль поведінки. Використовуйте слова, які показують, що ви вільно володієте сленгом. Діючи в такій манері, прокурор може запитати підсудного у справі про незаконний обіг наркотиків. Якщо підсудний дасть відповідь, використовуючи ту саму термінологію, він тим самим покаже свою здатність підтримати розмову мовою торговців наркотиками, зміцнюючи думку суддів про його винуватість.

Бувають ситуації, коли корисно поводитись зі свідком шанобливо, перебираючи на себе підлеглу роль. Такий підхід схожий на використання техніки лейтенанта Коломбо, при якій ви, викликаючи недооцінку себе, вводите в оману свідка, знижуючи його почуття самозбереження. Припустімо, наприклад, що ви молодий початківець-адвокат і маєте справу з президентом корпорації, який виступає свідком у справі. Такі люди звикли наказувати і не люблять, щоб хтось тиснув на них. Навряд чи його вразить ваш професійний статус.

Якщо ви підійдете до такої людини як до мудрого старшого наставника, від якого ви шукаєте поради, він може виявити патерналістське або професійне ставлення і надасть вам принаймні деяку інформацію, якої ви потребуєте. Ви можете застосувати і підхід рівного за статусом, якщо хочете подолати низький рівень взаємодії в мовному обміні. Для того щоб зламати такий бар'єр, ви можете використати звичну для свідка розмовну мову, торкаючись теми, цікавої для нього.

Український читач може з певною іронією сприйняти таку раду, зважаючи на те, що судді в Україні контролюють процес допиту і не дають можливості торкатися сторонніх, не зумовлених процесом тем. Але суддя може втратити пильність, і вам вдасться торкнутись цікавої для свідка теми в рамках матеріалів справи. Поради, які даються у цій книзі, тільки на перший погляд мають відсторонений характер, насправді це згусток досвіду адвокатів різних країн.

Знаючи це, ви можете використати їх у своїй роботі в несподіваних ситуаціях. Ви повинні відчувати себе своєрідним модератором процесу допиту у межах дозволеного чинним КПК. Приклад. Адвокат Н. вступив на стадії досудового слідства у справі з обвинувачення в ухиленні від сплати податків по суті в момент завершення слідства. Його підзахисні за порадою адвоката не давали показань. А він перед слідчим розіграв роль людини, яка вперше вступає у справу про ухилення від сплати податків, і щиро повідомив слідчому про це. Крім того, він заявив, що займався переважно цивільними справами, досвіду в кримінальних справах не має, але його попросили знайомі вступити в цю справу, і він їм не міг відмовити. Тому просив якнайшвидше закінчувати справу — він усе підпише. Розслаблений слідчий так і зробив, припустившись при цьому низки істотних помилок, якими в судовому засіданні адвокат скористався повною мірою.

Шерлок Холмс або лейтенант Коломбо: грайте розумного або дурня

Ваш перший контакт зі свідком має вирішальне значення для вибору лінії наступної поведінки. Ви повинні ретельно продумати свою появу

в суді і свої дії в цей вирішальний момент. Не пускайте цю справу на самоплив. Підбирайте одяг, слова, місце в залі так, щоб домогтися своєї мети справити потрібне враження. При першій зустрічі свідок хоче зрозуміти і оцінити вас. Він буде збентежений, розгублений і сповнений тривоги, поки ви не заспокоїте його якимось чином.

Від вас залежить, будете ви тримати людину у стані напруження і невизначеності чи, навпаки, заспокоїте її. Для початку майже завжди корисні обережні дії, щоб прозондувати слабкі й сильні сторони опонента перед тим, як обрати основну стратегію проведення допиту. Доцільно з самого початку продемонструвати свідку свої професіоналізм, твердість і чесність. Це перший суттєвий крок у процесі переконання людини в тому, що опір даремний.

Якщо ви створите враження про себе як про компетентного й жорсткого опонента, свідок відповідно модифікує і свою поведінку. Зазвичай ви повинні поводитись з ним шанобливо, якщо тільки у вас не з'явиться достатня підстава поводитись інакше. При цьому ви не повинні змінювати ставлення до свідка без серйозних для цього підстав. Навіть якщо ви ведете допит народного депутата, міністра чи іншого представника влади, ви повинні дати йому відчуття, що ви — господар під час перехресного допиту. Дві найважливіші ознаки професіоналізму — чесність у поводженні з фактами і твердість, яка викликає довіру до вас суду. Деякі свідки схильні давати корисну інформацію, якщо відчують, що ви не намагаєтесь за кожного зручного випадку мати над ними перевагу хитрими прийомами.

Одна техніка для прояву своєї чесності полягає в тому, щоб відразу попередити свідка про те, що у разі, якщо запитання незрозуміле, він має звернутись до вас за роз'ясненням і ви його повинні повторити і роз'яснити. Крос-екзаменатор в Україні повинен пам'ятати, що судді речно ставляться до таких ситуацій і можуть зробити зауваження на кшталт «Ви тут намагаєтесь вести процес. Але це прерогатива судді. Задавайте запитання».

Якщо ж свідок зрозуміє, що ви просто шукаєте, як би зганьбити його самого або його розповідь в очах суддів, він чинитиме опір цьому. Але якщо він вважатиме, навіть підсвідомо, що ви чесно виконуєте свою роботу і намагаєтесь встановити факти, ви будете виглядати менш небезпечним. Хоча є свідки, щодо яких плідним може бути тільки жорсткий підхід. Ви повинні ретельно уникати іміджу адвоката з «брудних справ». Якщо свідок розглядає вас як спритного обманщика, він нічого вам не дасть і буде турбуватися тільки про те, як би чого не вийшло поганого для

нього з його ж слів. Замість розслабленості і спонтанності при даванні відповідей свідок буде напружено думати про можливі наслідки і ретельно зважувати кожну свою відповідь. Ви не повинні також виглядати занадто розумним, тому що це насторожує свідка і змушує його на всякий випадок вживати заходів безпеки. Ефективніший розум прихований.

Техніка лейтенанта Коломбо — гра під дурня

Коли ви хочете, щоб свідок розслабився і дещо забув про заходи самозбереження, ви не повинні показувати йому, який ви крутий адвокат і проникливий та майстерний юрист. Подібно до лейтенанта Коломбо з відомого серіалу, ви маєте показати себе малокомпетентним, недосвідченим і безсилим юристом, щоб створити враження про свою нешкідливість. Ви навіть можете дозволити свідку керувати вами, тоді як насправді ви даєте свідкові мотузку, щоб він повісився на ній.

Лейтенант Коломбо виглядав настільки недолюбим і незграбним, що викликав якоюсь мірою почуття жалю і симпатії у тих, проти кого він діяв. Завдяки своїм постійним спотиканням і незграбним діям, вчиненим без видимої мети, він здійснював ретельно спланований процес обеззброєння противника і зривання з нього маски. На першій зустрічі він відразу показував, що противникам нічого боятися його, дозволяючи їм отримати від нього важливі повідомлення про хід розслідування, тим самим надаючи їм самовпевненості за рахунок заробляння перших очок на свою користь.

Однак потім, у міру просування розслідування, їх захист руйнувався, і мимоволі вони починали допомагати невдалому детективу, безтурботно граючи з ним. Цю техніку добре описав Іван Франко у своїй повісті «Для домашнього вогнища» діями ревізора поліції (слідчого) Гірша. В екранізації цієї повісті його роль геніально зіграв Богдан Ступка. Представляючись, Гірш говорив, що «такий бідний ревізор від поліції то дрібна муха. Роздавити її не трудно, коли хто має плечі».

Але поступово цей поліцейський ревізор, розпитуючи головного героя повісті, розкриває необхідну йому інформацію, набираючи диявольської сили. Через те що застосування такої техніки пов'язане з певною втратою обличчя, багато адвокатів із сильно розвиненим «его» не схильні використовувати її. Але вони повинні враховувати, що в них буде чудова можливість повернути свій імідж професіонала і самовладання, коли пастка закритється.

Контролюйте реакції

Допит за своєю природою є дорогою з двостороннім рухом. Цілком окремо від запитань і відповідей кожна сторона посилає серії сигналів,

а також виявляє реакції на сигнали, які постійно оцінюються. Ви повинні правильно розуміти не тільки послання, які ви отримуєте, а й ті, які самі направляєте. Ретельний моніторинг цих невербальних передач може забезпечити додатковий рівень контролю над свідком.

Ви можете впливати на показання свідка і ваші стосунки з ним за допомогою емоцій, які виявляєте як при постановці запитань, так і при реагуванні на відповіді. Ви можете показати здивування, гнів або навіть симпатію до показань свідка. Ви можете поводитися зі свідком офіційно, сухо або неформально. Ви можете навіть привнести гумор в атмосферу допиту, щоб знизити напруження і усунути бар'єри. Можете використовувати іронію і сарказм, щоб переконувати аудиторію до скептичного ставлення до показань. Навіть українські судді можуть собі це дозволити, не порушуючи етичних або процесуальних норм.

«Добро и зло приемли равнодушно и не оспаривай глупца»

Отже, існує серйозна небезпека у прояві вами своїх реакцій на події під час перехресного допиту, незалежно від того, мають вони важливе значення чи не мають. Що більше ви будете закриті для допитуваного, то менше зворотної інформації отримуватиме від вас свідок. Якщо ви приперли свідка до стінки і змусили його дати відповідь, яка, на його думку, несе в собі руйнівну інформацію, такий свідок припускати, що ви будете зловтішатися і далі нагинати його.

Тепер уявіть собі його здивування, коли ви, абсолютно спокійно прийнявши відповідь, переходите до іншої теми так, ніби свідок не сказав нічого особливого. Він буде думати: «Може, моя відповідь була не такою вже небезпечною?» або «Може, ви помилилися і не надали відповіді належного значення?», або «Може, й не треба так боятися і бути таким обережним та в усьому бачити підступ?». Чим далі ви будете тримати свідка у стані невизначеності і в сумнівах щодо цього, тим вигідніше для вас. Якщо ви дасте йому зрозуміти, що він щойно перерізав собі горло, він одразу візьметься зашивати рану. Там, де свідок сильно поранив вас, ви повинні приховати свій біль від усіх, насамперед від присяжних і судді. Свідок і в цьому разі буде дезорієнтований вашою поведінкою. Можливо, після цього стане легше працювати з ним.

Контролюйте прояв своїх емоцій

Гнів, справжній чи награний, є важливою зброєю судового діяча. Форми прояву гніву можуть бути різними: від підвищення голосу і кидання на стіл олівця до виходу із залу суду і погрози на адресу супротивника. Однак гнів зможе вплинути тільки тоді, коли він природний, а не на-

граний. Якщо ви будете постійно заводитися з півоберту, на вас перестануть звертати увагу. Зловживання цим важливим сигналом зробить його неефективним. І навпаки, якщо ви проявили себе як спокійний, урівноважений і разом з тим твердий юрист, який не виходить із себе без особливого на те причини, тоді ваш противник буде чуйно реагувати на прояв вами свого незадоволення від його дії.

Українським юристам варто нагадати, що залишення в знак протесту зали засідань може бути розцінене як порушення адвокатської етики. Суддя не забариться направити окрему ухвалу на порушення вами цих вимог. Майстерний юрист не піддається на провокацію, не дасть втягнути себе в обмін темпераментними докорами з приводу дрібниць, але не дасть спуску, якщо мова йде про важливі речі. Ваші слова і дії мають бути значущими в очах судової аудиторії.

Уникайте надмірного вживання сильних слів і фраз

Хоча вибір емоційно заряджених слів іноді має важливе значення для впливу на прийняття присяжними рішення, за загальним правилом, корисніше утримуватися від таких ескапад. Проте не меншу помилку робить юрист, який веде перехресний допит казенною, нудною, емоційно безбарвною мовою.

Техніка «добрий/злий слідчий»

Такий прийом використовують переважно під час досудового розслідування, однак його можна використати і в суді, якщо ви працюєте з партнером. Свідок постійно шукає ознак прояву вашого ставлення до його показань. Ваші вербальні й невербальні сигнали слугують цілком заохочення чи покарання допитуваного. Ви можете використовувати вигоди цього чинника стосовно більш податливого свідка. Один свідок чутливіший до нагороди, інший — до покарання. Розподіліть ролі зі своїм партнером: визначте, хто буде «добрим», а хто — «поганим хлопцем». Відповідно до цих ролей поведіться зі свідком. Злий нападає, добрий — приходиться на допомогу допитуваному. Така майстерно виконана техніка може дати хороші результати. Зауважимо, що участь у перехресному допиті кількох юристів сама по собі чинить тиск простим фактом чисельної переваги.

Розподіл ролей при цьому абсолютно необхідний. Координація дій, взаємна підтримка є дуже важливими. Ваш партнер усім своїм виглядом (кивками, схвальними вигуками, жестами) повинен підтримувати ваші дії. Щодо допитуваного його поведінка також слугує індикатором того, що добре, а що погано. Всі ці реакції мають бути природними,

а не вимученими і позірними. Той із вас, хто приміряв чорний капелюх «поганого хлопця», повинен відповідно поводитися, скажімо, виявляти своїм зовнішнім виглядом агресивність (пильний, пронизливий погляд, загрозна поза, незадоволена міна, недружні вторгнення в межі фізичної безпеки), до свідка звертатися не по імені, а тільки в безособовій формі («Свідок, поясніть...»), причому різким тоном; ігнорувати будь-які спроби виявлення співчуття і т.п. Все має виражати тотальне несприйняття особистості і слів допитуваного. «Поганий хлопець» має виконувати брудну роботу. І йти на другий план, коли свідок починає проявляти ознаки слабкості та бажання до співпраці. Тут можливий навіть такий хід: «поганий хлопець» може вийти із зали суду, коли «добряк» приймається за справу.

Дозвольте свідкові говорити

Деякі свідки просто очікують можливості, аби самим «повіситися». Не заважайте їм у цьому. Навпаки, намільте їм мотузку. Деяких свідків потрібно жорстко контролювати на перехресному допиті, так, щоб єдино можливими їхніми відповідями залишалися «так» або «ні». Щодо інших, навпаки, більш продуктивним буде надання їм можливості вільно блукати у своєму оповіданні перед присяжними. Ваша мета при цьому — діяти так, щоб розсудливі люди переконалися, що свідок брехун, шарлатан або дурень.

Однак будьте обережні, тому що іноді важливість судової обстановки може вплинути навіть на ексцентричних осіб. І емоційна та химерна людина несподівано перетворюється на серйозного, цілком розумного, такого, що заслуговує на довіру, свідка. Є ситуації, коли ви бажаєте дати можливість свідку говорити, бо відчуваєте, що можете одержати корисну інформацію. Як цього досягнути? Постарайтесь зняти напругу. Розрядіть атмосферу: самі зробіть неформальний вигляд — зніміть піджак, звільніть краватку, налійте собі води чи чого-небудь ще. Тепло вітайте свідка. Будьте доброзичливі. Поясніть свідкові, чому у вас з'явилася необхідність поставити йому кілька додаткових запитань. Задавайте легкі, приємні для свідка запитання з теплою інтонацією. Розпитайте його про роботу, освіту, сім'ю. Проявіть живий інтерес до будь-якої інформації, повідомленої свідком, ніби вона має для вас велике значення. Потім, коли доберетеся до предмета, що має істотне значення, поставте відкрите запитання, яке надасть свідкові свободу у формулюванні відповіді, на зразок: «Будь ласка, розкажіть нам ще раз більш докладно про обставини...?» Відповідь у такому разі може дати більше інфор-

мації не стільки про обставини справи, скільки про характер свідка та його емоційний стан. Така техніка, що спонукає свідка говорити більш спонтанно, може бути використана, коли ви недостатньо вивчили свідка і хочете більше дізнатися про нього.

Використовуючи цю техніку, ви повинні розуміти, що втрачаєте контроль над свідком від самого початку допиту. Тому не слід застосовувати її щодо свідка, якого ви хочете жорстко контролювати, бо він у такій обстановці набуває впевненості і заспокоюється. В суворій атмосфері українського кримінального процесу вести легкий і невимушений діалог зі свідком можна, якщо суддя допускає такі вольності.

Позбавляйте свідка противника холонокровності шляхом демонстративної неуваги до нього

Свідок постійно вивчає вашу поведінку, щоб визначити реакцію на його свідчення і, відповідно, зрозуміти, як поводитись далі. Тією мірою, якою ви можете регулювати цей зворотний зв'язок, ви зможете контролювати свідка під час перехресного допиту. Захопленість своїми записами під час допиту, яка шкодить контролю за свідком, його свідченнями і загальною ситуацією, безумовно, неприпустима. Однак в окремих випадках демонстративне ведення записів під час давання свідком показань може бути використане як прийом для втрати свідком самовладання. Свідок побачить, що ви час від часу щось записуєте. Він може подумати, що ви фіксуєте найбільш важливі місця в його показаннях. Гарячковим веденням нотаток ви направляєте йому послання (месидж), що досягли значного успіху у грі проти нього. Таку техніку ви повинні використовувати щодо нервового свідка. Як тільки такий свідок побачить, що кожне його слово ви старанно записуєте, він подумає: «Боже мій, я тільки відкрив рота, а він уже, здається, втопив нас».

Перше випробування тишею

Деякі свідки вразливі до «випробування тишею» — і ті, хто говорить правду, і ті, хто бреше. Вони нервують і ледь можуть заспокоїтися. Треба скористатися цим. На початку допиту подивіться на свідка суворо в тиші протягом декількох хвилин, поки в залі судового засідання не відчують напруження. Потім «вистрелить» у нього запитанням, яке виведе його зі стану рівноваги. Говоріть голосно, владно. Можете наблизитися до нього. Збільшіть його замішання іншими запитаннями, невербальними діями. Звичайно, в Україні ви не зможете під час процесу підійти до свідка. Це не прийнято. Хоч із дозволу судді — допустимо.

Переграйте свідка мовчанням

Ф. Веллман зазначає: якщо є підстави сумніватися в готовності свідка допомогти з'ясуванню правди у справі, то, можливо, варто поставити свідка в становище, коли присяжним буде здаватися, що він міг би сказати щось дуже важливе, якби захотів, а потім залишити його. Присяжні можуть дійти висновку, що, якби він говорив, це було б на вашу користь. Леон Яморскі, американський адвокат, наводить такий приклад зі своєї практики. «Одного разу я зустрівся в суді зі свідком похилого віку. Він давав явно неправильні показання. Його прямий допит привів мене до думки, що у нього просто старечий маразм. Я відчув, що і у більшості присяжних склалася така ж думка. Після закінчення прямого допиту я зробив те ж, що зробив би будь-який з Вас, якби опинився на моєму місці: я мовчав. Суддя, дивлячись на мене, запропонував: «Давайте продовжимо з перехресним допитом». Я помовчав кілька секунд. А потім роздільно і ретельно вимовляючи слова, сказав: «Не думаю, що мені треба допитувати цього свідка і задавати йому будь-які запитання». Пізніше я говорив з кількома присяжними: вони гідно оцінили цей вчинок».

Якщо свідком є жінка і після закінчення прямого допиту у вас не залишається сумнівів стосовно того, що це безглузда особа спалахне як сірник, варто доторкнутися до неї, можна використати прийом мовчазного перехресного допиту. Встаньте з рішучим виглядом, ніби ви зібралися провести перехресний допит. Свідок з не менш рішучим виглядом повернеться до вас, готова накинутися на вас зі своєю відповіддю. Це буде вам сигналом потягнути час, наче вагаючись. Дивіться на неї доброзичливо і показуйте своїм виглядом, що ви в роздумах — чи варто ставити їй запитання, а потім... сядьте. Якщо це ви виконаєте артистично, то ніби скажете присяжним: «Чи варто? Вона ж тільки жінка».

Джон Філпот Куран якось дозволив собі такий мовчазний перехресний допит, але припустився помилки, висловивши свої думки перед тим, як сісти: «Немає потреби задавати Вам запитання, оскільки я бачу розбещеність на Вашому обличчі». «Справді, сер, — відповіла свідок з посмішкою, — я ніколи раніше не знала, що моє обличчя є дзеркалом». Звичайно, в Україні така фраза буде підставою для попередження з боку судді. Це впливає з ч. 3 ст. 352 КПК, яка зобов'язує суд захищати свідків від образи. Використання тиші є невербальним засобом, який підштовхує свідка продовжувати говорити або надавати більше інформації з певної теми. Вам треба навчитися використовувати тишу для своєї вигоди.

Не починайте допит з важливого предмета перед перервою... над своїми словами. Однак ви повинні знати, що уповільнений темп допиту призведе до послаблення контролю за свідком, тому що він дає можливість продумувати відповіді і планувати свою тактику. До того ж, будучи спійманим на важкому запитанні, такий свідок буде мати більше часу для того, щоб впоратися з нервами і відновити самовладання.

Уникайте пауз під час перехресного допиту, якщо вони не передбачені тактичним задумом

За загальним правилом, ви повинні вести перехресний допит достатньо швидко. Ви маєте бути готові почати перехресний допит, коли головуючий надав вам цю можливість, тобто як тільки ваш процесуальний супротивник закінчив прямий допит. Звичайно, ви можете трохи забаритися з початком постановки запитань для того, щоб драматизувати обстановку.

Проте в цілому ви повинні уникати пауз в ході допиту. У всякому разі доти, доки вони не знадобляться для тиску на свідка або активізації уваги аудиторії. Паузи в діалозі — це час для обдумування. Крос-екзаменатор повинен використовувати паузи у своїх інтересах. Від темпу допиту залежить багато чого: у більшості випадків допитуваних на перехресному допиті не повинен мати час на обдумування своїх відповідей.

Таким шляхом іноді вдається отримати від свідка показання проти його волі. Підвищувати темп допиту доцільно тоді, коли ваша мета — викрити свідка у брехні, виявити суперечності в його свідченнях. У разі раптового застосування такий прийом може виявитися ефективним. Пауза може підкреслити, що свідок визнав важливий факт. Однак це може також означати, що ви погано підготувалися до перехресного допиту або що вас перегравав противник, і ви відчайдушно намагаєтесь перебудуватися.

Якщо вам потрібно зробити паузу, зробіть її так, щоб склалося враження, що вона є складовою частиною вашого плану гри або що ви зосереджуєтесь для переходу до обговорення наступної теми. Інакше кажучи, пауза повинна здаватися доцільною, природною, а не «незручною». Якщо ви осоромилися (несподівано отримали несприятливу відповідь), пауза не повинна виказувати ваше збентеження, її краще заповнити якимись діями, які підкреслюють, що ви готуєтесь перейти до наступного запитання: розстібаєте свій портфель і нібито шукаєте в ньому потрібний вам документ тощо.

Не починайте допит з важливого предмета перед перервою у судовому засіданні

Уникайте починати нові, важливі теми перед перервою на обід, відпочинком або іншими перервами в роботі суду. Переконайтеся, що у вас

достатньо часу, аби досягти наміченої критичної точки у перехресному допиті. Інакше все напруження і весь драматизм, яких ви домагалися, будуть марними, а свідок замість того, щоб опинитися в безвихідному становищі, матиме необхідний йому час для того, щоб оговтатись (з допомогою свого юриста) і сформулювати розумну відповідь. Ця обставина має принципове значення.

Покажіть ненадійність свідка противника якомога раніше

Уявімо собі ситуацію. Ви ретельно спланували хитру пастку для свідка, ведете його в неї. І ось коли настав момент, щоб закрити пастку, ви створили атмосферу напруження і драми. Однак коли ви вже готові зробити рішучий крок, головуючий суддя оголошує: «У зв'язку із закінченням робочого дня засідання суду переривається. Продовжимо завтра о 9:00». Але те, що ви зможете зробити завтра, — зовсім не те, чого ви могли досягти сьогодні. Мораль така: ви маєте бути уважним до судового розкладу. Необхідно з'ясувати, коли за розкладом передбачено перерву для присяжних, перерву на обід тощо.

Ця рутинна має важливе значення для планування часу перехресного допиту. Ви повинні уникати підходу до піку перехресного допиту або починати дослідження критичної теми в показаннях свідка тоді, коли починається перерва. За таких умов майже завжди можна стверджувати, що перехресний допит зазнав невдачі. Перерви дають змогу свідкові впорядкувати свої думки, заспокоїтися. Зупинки, сповільнюючи хід вашого перехресного допиту, створюють враження його розірваності, а іноді — втрати ним доказової сили. І навпаки, ви можете використовувати перерви в діяльності суду і для своєї користі. Присяжні мають схильність найкраще запам'ятовувати те, що вони чули на початку і в кінці. Отже, ви можете торкнутися ключових моментів показань якраз перед перервою.

Припасіть найкраще наостанок

У ситуації, коли ви нарощуєте руйнівну інформацію, щоб спрямувати її проти свідка, який добре розуміє, що ви володієте такою інформацією, ви можете здійснити тиск на свідка, залишивши цей матеріал до самого кінця допиту. Така тактика тримає свідка у стані постійного страху перед моментом істини. До початку допиту свідок, швидше за все, готувався до того, що ви обрушите на нього свої сильні удари в перших раундах. Коли цього не відбувається, а допит триває у спокійному режимі, енергія до опору і збудження розсіюється.

Але, коли ви продовжуєте свою справу і вміло показуєте, що дещо припасли, у свідка знову з'являються страхи і посилюється сум'яття. Він губиться у здогадах, не розуміючи, чому ви зволікаєте з ударом. Очікування стає нертерпним і виснажливим. Правда життя в тому, що тривалі періоди хвилюючого очікування події більш виснажливі, ніж настання події, якщо, зрештою, це станеться.

Техніка попереднього повідомлення: хто попереджений, той озброєний

Немає нічого переконливішого, ніж попередження про те, що щось відбудеться, а потім воно справді відбувається. Техніка «щеплення» передбачає зменшення руйнівної сили запитання, поставленого свідкові, шляхом попередження про можливі наслідки його відповіді до їх настання. Ви попереджаєте свідка про те, що маєте поставити йому наступне запитання і що він не повинен ображатися з цього приводу. Таке попередження вириває жало з вашого запитання. Навіщо в такому разі вам домагатися того, щоб пом'якшити силу ваших ударів? Дійсно, в деяких справах вам треба болючіше уразити свідка противника, але в інших справах ви більше отримуєте від свідка, створивши враження ширості, чесності та професіоналізму.

Така техніка дасть вам змогу нейтралізувати агресію, яка в іншому випадку могла б бути спрямована проти вас як захисна реакція свідка: «Пане Кузнецов, боюся, наступне моє запитання буде неприємним для Вас, але, будь ласка, зрозумійте мене правильно, з'ясування цієї обставини у Ваших же інтересах». Крім вигод, описаних вище, такий прийом допоможе вам м'яко переконати свідка в тому, як ви розумієте, що він переживає, і якою буде його реакція, тобто що у вас усе під контролем.

Ця техніка має право на існування і в Україні, але межами її застосування може бути нетерпіння суду, не схильного допускати вольності в судовому засіданні.

Про важливість сконцентрованості

У судовому змаганні в цілому і при веденні перехресного допиту здатність не втрачати сконцентрованості протягом тривалого періоду є критично важливою. Уважне вислуховування відповіді допитуваного дає можливість підготувати наступне запитання і обдумати, як розвивати допит далі, маючи на увазі стратегічні цілі у справі і засоби їх досягнення. Під час допиту вам не можна ні на що відволікатися. Тільки ви і свідок, його відповіді і ваші запитання. Сконцентрованість усуває сторонні

фактори, які відволікають. Вона додає пильності, гнучкості, контролю і швидкості реакції. Здатність сконцентруватися посилює можливість контролю, тому що свідок відчуватиме, що до нього прикута постійна увага крос-екзаменатора. Він відчуватиме інтенсивність, з якою юрист здійснює допит, — це створює напруження. Велика інтенсивність допиту справляє тиск на свідка. І навпаки, недбалий, поверховий підхід створює розслаблюючу атмосферу, яка дає змогу свідкові почуватися комфортно і зберігати спокій та холоднокровність, що підтримує його у битві за контроль.

Якщо ваша рішучість вести справу до переможного кінця є не зовсім очевидною, ваш професійний опонент буде схильний рекомендувати своєму довірителю не йти на поступки і стояти на своєму, а не укласти угоду на умовах, які будуть вигідні і вам. Присяжним також передасться ваша рішучість, і вона буде інтерпретована ними так, що ви вірите у свого довірителя і правоту своєї справи. Цей фактор підвищить довіру до вас і переконає їх у вашій щирості.

Контролюйте напруження, бо воно придушить вас

Протистояння зі свідком і юристом супротивної сторони вимагає великих витрат фізичної і емоційної енергії. За один день судового процесу втрачається багато фізичної і психічної енергії. Коли процес затягується на кілька днів, а іноді тижнів і місяців, важливість раціонального витрачання своїх розумових і фізичних запасів стає очевидною. Зростаюче виснаження і стрес можуть паралізувати навіть вправного і досвідченого судового діяча. Напругу можна підтримувати протягом певного часу, але тривалого її впливу треба уникати. Як тоді ви можете контролювати напруження і використовувати його для своєї вигоди? Ви насамперед повинні усвідомлювати напругу; переборювати страх перед її деструктивними можливостями, а також розуміти і використовувати її креативний потенціал.

Перша заповідь, як впоратися з нервовим напруженням такого роду, полягає у спеціальному застосуванні найпростіших технік релаксації. Друга — в тому, щоб спрямовувати свою енергію на агресивне ведення справи і сконцентрованість на предметі. На перший погляд здається, що сконцентрованість і релаксація взаємно виключають одна одну, але це не так. Релаксація усуває статичний шум некерованої нервової енергії і дозволяє їй бути спрямованою на вирішення практичних завдань. Результат полягає в тому, щоб усунути відволікання уваги і використовувати додаткові нервові сили для зосередженості. З часом використання

цих простих технік релаксації у кожний зручний момент стане для вас звичкою. Результатами будуть збільшення зосередженості, пильність, моторність і ефективність. Іншим методом зменшення хвилювання і зміцнення впевненості є попередня репетиція.

Проведіть підготовку до проведення перехресного допиту в суді свідка, що стійко обстоював версію вашого супротивника. Така підготовча розминка розігріє і зміцнить вас й одночасно підготує вас до хвилюючої ситуації в суді. Це збільшить вашу здатність ефективно ставити запитання і реагувати на можливі ходи противника, знизить імовірність сюрпризів з його боку. Під час репетиції майбутнього перехресного допиту ви повинні уявно пробігти по всіх тих обставинах, яких ви збираєтеся торкнутися під час допиту. Така уявна репетиція матиме дещо менший, але схожий ефект, знижуючи ваше хвилювання. Напруження можна знизити також, усунувши відчуття дискомфорту і невпевненості в незнайомій ситуації. Тому попередній візит до суду, де вам належить вперше виступати, абсолютно необхідний. Ви маєте звикнути до обстановки. Бажано побувати в самому залі судового засідання. Коли наступного дня ви ввійдете в цей зал, ви швидше звикнете до нього і менше будете відволікатися на навколишню обстановку. У день судового засідання з ранку повторіть кілька тверджень, які підвищують вашу впевненість і життєвий тонус на зразок таких: «Я краще за всіх. Я знаю, що я роблю. Я абсолютно готовий до процесу. Я спокійний і впевнений. Ніщо мене не турбує. Все буде добре». Звичайно, такі дії будуть більш корисними, якщо все так і відбуватиметься. І звісно, не переоцінюйте користі від подібних нагадувань. І останнє. Важливо установити певний порядок, свого роду ритуал, який би дав вам змогу полегшити входження в процес. Розкрийте портфель, розкладіть свої речі на столі, приготуйте свій блокнот — і вперед. Такі прості маніпуляції також допомагають сконцентруватися.

ТЕХНІКИ ЗАХИСТУ

Перехресний допит — це те саме, що й мистецтво боксу. Кажуть, що бокс — це обмін інформацією за допомогою жестів. Перехресний допит — обмін інформацією за допомогою реплік і невербальних сигналів. Різниця між боксом і перехресним допитом полягає у відсутності прямого контакту з тілом супротивника. Загальне — в тому, що перемагає той, хто не пропускає ударів. Тому техніка захисту має важливе значення, в її основі лежать такі основні риси судового юриста, як обережність і обачність. Техніку захисту від нападу з боку головуючого судді теж потрібно використовувати.

Не губіться, коли наштовхуетесь на заперечення і суддя прийме рішення проти вас

Не обурюйтеся і не сперечайтесь з суддею, якщо противник перервав ваш допит необґрунтованим, з вашого погляду, запереченням, а суддя, підтримавши його, зняв ваше запитання. Навіть якщо це триватиме і далі. Присяжні, ймовірно, не зрозуміють, що відбувається, і ваш розчарований вигляд, і навіть ще гірше — відчай, у відповідь на дії головуючого можуть створити у них перебільшене уявлення про якусь незначну обставину. Ви можете бути здивовані, засмучені або навіть ображені на рішення головуючого і дії супротивника, однак, як гравець у покер, нічим не видавайте своїх почуттів. Спокійно ведіть допит і переходьте до наступного запитання без хвилювання. В такий спосіб ви ніби подаєте присяжним сигнал, що заперечення вашого опонента не більше, ніж прикра тимчасова перешкода, яка жодним чином не впливає на ваше просування до істини. До того ж присяжні можуть солідаризуватися з вами і почати дивитися на такі протидії вашого опонента як на недоречні перешкоди для вашого перехресного допиту.

Реагуйте гостро і негайно на спроби опонента втрутитися у перехресний допит

Не дозволяйте своєму супротивнику підказувати відповіді своєму свідкові шляхом заяви надуманих заперечень і клопотань про зняття вашого запитання. Такі дії бувають дуже різними: іноді ваш опонент бачить несприятливий розвиток подій та загрозу виникнення супе-

речностей і просить суд втрутитися у допит під приводом того, що свідок вже давав свідчення з цього предмета, тому спочатку треба оприлюднити їх.

Не намагайтеся розгризти горіх без щипців — поламаєте зуби

Щоб зламати наполегливого свідка противника, вам потрібне спеціальне знаряддя. Калібр його має бути достатнім для того, щоб пробити його броню. Не починайте роботу зі свідком, якщо у вас немає такої зброї. Потрібен матеріал, який цінується. Перешкоди дріб'язковими причіпками тут недостатньо. Вам потрібен сильний доказ: письмовий документ, протокол, зміст якого суперечить показанням. Може буде й таке, що краще перенести перехресний допит такого свідка на пізніший час, поки у вас не з'явиться (накопичиться) достатній матеріал? Проте якщо вам вдалося від початку виявити спотворення фактів свідком противника, ви, навпаки, переглянете свої плани у бік того, щоб якомога швидше розвивати атаку з метою придушити свідка силою справи і примусити його визнати потрібні вам факти.

Знайте, коли потрібно відступити

Юристу не завжди потрібно виявляти агресивність і жагу до боротьби. Іноді це може бути протипоказаним. Попереднє вивчення справи і свідка може дати матеріал для висновку, що отримати від цього свідка нічого не вдасться. З урахуванням цього висновку адвокат складає свій план допиту. Буває, що адвокат переоцінює свої сили, вважаючи, що володіє достатніми ресурсами для нападу. В результаті він може безнадійно загрузнути або взагалі напоротися на несподівану контратаку. Коли подібне трапляється, ви повинні зберегти витримку і спокій, щоб змиритися із втратами і продовжити далі. Продовжуючи допит, ви повинні постаратися згладити наслідки удару, якого вам завдали. Нічого іншого не залишається. Дійте так, ніби остання відповідь свідка була саме такою, яку ви очікували, і з безтурботним виглядом закінчуйте розпитування.

Не дозволяйте жертві перетворитися на мисливця

Якщо ви не будете пильним, то розумний свідок противника поміняється з вами роллю на перехресному допиті. Свідок противника може постійно скаржитися на те, що він не розуміє ваших запитань, і проситиме роз'яснити їх зміст. Іноді і ваш процесуальний опонент намагатиметься допомогти своєму свідку переламати ситуацію на свою користь у такий спосіб.

Проте ви не повинні давати приводу для таких дій з боку супротивника. З погляду чесної гри ви в разі потреби повинні роз'яснити сенс свого запитання, оскільки не визначені за змістом, складні за формою запитання можуть негативно сприйматися головуючим і, відповідно, будуть відведені ним. Погано сформульовані запитання породжують неясні і заплутані відповіді. Якщо свідок зловживає своїм правом і вишукує підстави для уточнень або задає багато запитань (в українському процесі свідок не має права на запитання), ви можете вказати на цей факт суду. З таким свідком потрібно змінити свою лінію у постановці запитань, використовуючи серії коротких запитань, щоб показати суду, що претензії свідка є надуманими та позбавленими підстав і є тільки способом ухилення від давання показань по суті.

Наприклад, коли вас просять уточнити значення терміна, ви можете швидко показати, що свідок сам чудово знає його значення, оскільки раніше неодноразово вживав його — у своїх свідченнях, поясненнях, документах тощо. В такий спосіб можна вказати на бажання свідка і надалі чіплятися до слів. Є й інший шлях. Ви можете вказати, що під час прямого допиту у свідка не було жодних проблем з розумінням термінології.

Попросіть свідка пояснити причину виникнення труднощів у розумінні ваших запитань. Найімовірніше, він не зможе цього зробити або його пояснення будуть непереконливими. Правильною буде і відмова відповідати на зустрічне запитання за допомогою ввічливого пояснення, що ви раді б відповісти, але за законом це не дозволено робити (тобто відповідати на запитання свідка), або заявити — «Тут я буду ставити запитання, а Ви — відповідати».

Підбираючись до чутливих місць свідка противника, будьте насторожі

Перехресний допит свідка, рішуче налаштованого дати проти вас свідчення, — це все одно, що прохід через мінне поле. Такий свідок не упустисть можливості якомога більше нашкодити вам. Тому, звертаючись до такого свідка, ви повинні бути постійно наготові. Зондуючи чутливу сферу запитаннями, які самі по собі є нешкідливими, ви зможете зрозуміти, якими можуть бути відповіді свідка у критичні моменти справи. Така техніка не гарантує успіху, зате дозволяє мінімізувати ризики. Для вас важливо не розкривати своїх намірів свідкові. Ви повинні розробляти спірні пункти справи здалеку і швидко відступити, коли наражаєтесь на опір. Важливо виявляти слабкі місця у броні свідка і при цьому переконатись, що у вашій броні немає щілин. Тоді ви не розтратите свої сили і довіру суду в марних атаках.

Не розкривайтесь

Якщо ви дозволите свідкові здогадатися про мету ваших запитань, то ваші зусилля будуть приречені на провал. Ви можете видати себе свідкові тоном голосу, виразом обличчя, жестом або формулюванням запитання. І свідок зрозуміє ваше ставлення до його попередніх показань. Якщо своїми зауваженнями ви виявили своє задоволення з приводу того, що вам вдалося приховати свої приготування до вбивчого запитання, розумний свідок зуміє зіпсувати ефект від цього запитання і вислизне з пастки.

Приклад.

Адвокат: Так, п. Д, у світлі Ваших попередніх свідчень, я думаю, Ви будете дуже здивовані, дізнавшись, що...

Свідок: Навпаки, навряд чи Вам вдасться чимось здивувати мене.

Щоб уникнути подібного, використовуйте прийоми відволікання уваги, ставлячи запитання, що стосуються другорядних деталей. Тим самим ви будете присипляти пильність свідка. Приховуючи свою мету, ви можете застосувати техніку стрибка. Не потрібно радитись уголос зі своїм довірителем під час судового засідання. Такі дії можуть завдати шкоди справі й зірвати допит. Для цього його потрібно попередити, щоб він обережно посилав записки.

Ухил замість зустрічного удару: пряма і евентуальна (непряма) техніка... постановки запитань

Проведення перехресного допиту деяких свідків буде даремною або навіть шкідливою справою, поки ви не продемонструєте їм свою силу. У таких справах треба використовувати техніку демонстраційного перехресного допиту. Оберіть кілька нешкідливих тверджень, з якими, як вам відомо, свідок буде згоден (з урахуванням його попередніх висловлювань), і використовуйте їх у серії швидко заданих запитань. Отримані у швидкому темпі ствердні відповіді продемонструють присяжним те, що ви можете контролювати цього свідка, а також що він згоден з деякими аспектами вашої позиції. Потім з упевненим виглядом сядьте. Якщо ви можете дозволити собі ризикнути, відкиньте деякі обставини, виявлені на прямому допиті, які не стосуються істотних показань.

Можна сподіватися на те, що це дасть змогу уникнути конфронтації, оскільки в цих порівняно нешкідливих позиціях свідок не буде виявляти особливої наполегливості у захисті. Закріпіться своїми запитаннями навколо суті проблеми, а потім починайте звужувати коло, наближаючись все ближче до больових точок, поки не відчуете тверду опору (принцип

лійки). Якщо ваше зондування перекоонує вас у тому, що ви можете впритул наблизитися до меж конфронтації, ви повинні потроху вивести коротке резюме, зокрема, показавши фактами обмеженість кваліфікації або знань свідка.

Приклад.

Запитання: Докторе Сміт, як учений погодьтеся, що Ви воліли б мати якомога більше фактів і результатів спостережень перед тим, як дійти висновку, чи не так?

Відповідь: Так.

Запитання: Ви тільки одного разу зустрічалися з обвинуваченим перед тим як, дійти висновку, що він був хворий на момент правопорушення, це так?

Відповідь: Так.

Запитання: Експерт обвинувачення, доктор Джонс, зустрічався з обвинуваченим п'ять разів загальною тривалістю 10 годин, це так?

Таким чином, ви ненав'язливо дали зрозуміти, що ваш експерт мав набагато більше можливостей для обстеження обвинуваченого і, отже, міг побудувати свої висновки на більш міцній основі.

Припиніть перехресний допит, коли взяли гору

Перехресний допит — це вольова боротьба двох супротивників. Рідко буває, коли ви у змозі повністю домінувати над свідком противника. Ваш контроль буде то слабшати, то посилюватися. Принцип перехресного допиту вимагає, щоб юрист закінчував допит у вищій точці. Виходьте з бою з ударом на свою користь, кінцівка має бути за вами. Судові психологи підтверджують правильність цього принципу. Із «закону свіжості сприйняття» випливає, що присяжні, найімовірніше, добре запам'ятають те, що вони чули в кінці.

Відчутти, коли і як зупинитися, — це важливий момент у техніці перехресного допиту, якого має навчитися крос-екзаменатор.

Зупиніться, коли ви здобули перемогу, велику чи маленьку. Ви зробили свою справу, будьте задоволені, залиште свідка у спокої. Не дотискуйте свідка, він може впертися і подальшими показаннями зіпсувати усе враження від раніше сказаного, знецінивши раніше отриманий факт.

Використовуйте снайперську гвинтівку, а не автомат чи дробовик

Досить поширеним способом дій у судовому змаганні є гонитва юриста за кожним хоч якоюсь мірою можливим доказом, представлення усіх свідків, здатних щось показати, вивалити всі наявні докази на стіл правосуддя, не звертаючи уваги на їх доречність. Цю тактику можна порівняти із стріляниною по мішені з автомата. Ви можете набрати деяку кількість очок, але немає впевненості в тому, що той чи інший постріл уражає в ціль. Єдине, чого ви досягнете, так це гарантовано розлюченого суперника. Та й терпіння судді має межі.

Одна із найвідоміших адвокатів, моральний авторитет радянської адвокатури Діна Камінська у своїй книзі «Записки адвоката» писала, що найбільш складним для неї у захисті відомого правозахисника Б. був сам підзахисний, який, вивчивши майже напам'ять УПК, чіплявся за кожне порушення. Д. Камінська зауважує, що, маючи чудову пам'ять і вивчивши Кодекс, Б. не став юристом, бо не оволодів мистецтвом відбору (тобто селекції). Таким чином, справжній юрист відрізняється від інших людей не стільки знанням законів, скільки мистецтвом відбору. У більшості справ малопродуктивною є атака всіх пунктів показань, даних на прямому допиті. Хоча можуть бути сотні потенційно можливих галузей для застосування перехресного допиту певного свідка, і тільки незначна кількість їх дає змогу завдати рішучого удару. Будьте точними і не робіть зайвих рухів. Працюйте скальпелем і не хапайтеся без потреби за сокиру.

Припасіть своє вміння плести мережива для підготовки рішучого удару: не витрачайте сили на розробку малозначних обставин, поки не з'явилася обґрунтована впевненість в успіху

Перехресний допит з другорядних обставин припустимо провести лише тоді, коли ви можете, почавши його, швидко заробити очко, а потім вийти з гри. Однак, за загальним правилом, ваш перехресний допит має бути якомога стислим і точно попадати в ціль. Не треба зупинятися на малозначних суперечностях у показаннях свідка. Чіпляючись до малозначних пунктів, ви тим самим применшуєте свій статус і заплутуєте присяжних на шкоду справді важливим елементам вашого дослідження.

Сумно буде, якщо свідку вдасться перехитрити вас за другорядним пунктом, адже цей удар у ваш бік в абсолютно непропорційному вигляді залишиться в пам'яті присяжних. Ваша невдача, незалежно від її характеру, позначиться на загальному враженні присяжних від вашої

роботи у справі. Програвши другорядну сутичку, ви ставите під сумнів результативність всієї справи, а свідок отримує додаткову впевненість у собі. Після цього вам буде важко контролювати його. Проте якщо ви хочете притиснути свідка до нігтя, треба робити це якомога раніше. Постарайтеся загострити допит і представити присяжним проблему, що виникла у свідка, так, ніби доля справи залежить від її вирішення.

Не сперечайтесь зі свідком

Пам'ятайте, що ваше завдання полягає в тому, щоб переконувати суд, присяжних, а не свідка. Вам не потрібно намагатися розвіювати сумніви свідка щодо вашої позиції або твердження. У вас небагато шансів переконати його, а часу даремно втратите багато. Якщо юрист сперечається зі свідком під час перехресного допиту, це показує його невисокий професіоналізм, а найголовніше — веде до втрати ним в очах суддів іміджу чесною і об'єктивною людини.

Це також демонструє, що допитувач втратив самовладання і контроль над допитом, що абсолютно несумісно з тим, чого він повинен добиватися.

Про напад на останню відповідь свідка, яку він дав на прямому допиті

Часто виникає спокуса почати перехресний допит з того, щоб показати неправильність кількох останніх моментів у показаннях свідка на прямому допиті. Цій спокусі не треба піддаватися. Іноді заключні пункти показання є несуттєвими, і, роблячи їх об'єктом першочергової атаки, ви підриваєте силу своєї тактики в цілому.

Відбілюючі техніки: як діяти у разі, якщо ви припустилися помилки...

Усі ми припускаємося помилок, і ви — не виняток. У суді найбільш ефективними засобами переконання є ті, що сприймаються як природні, змістовні, реальні. І навпаки, штучність, формалізм загалом сприймаються негативно. Щирість є найкращим прийомом у стосунках із судом і присяжними. Штучним прийомом є промова, яка кваліфікується слухачами як така, що не ґрунтується на своєму предметі. Якщо слухач виявляє штучність промови, то наслідком цього є несхвалення її змісту.

Професійні судді є людьми критично налаштованими, вони скептично сприймають риторичні «красивості» і не уявляють, як можна захоплюватися деякими цінностями, що кваліфікуються як «пастка для простаків». В Україні абсолютна більшість справ вирішується саме професійними суддями.

Щодо суду присяжних, то два професійні судді проти трьох присяжних завжди можуть у нарадчій кімнаті натиснути своїм авторитетом професіоналів та відстояти свою позицію. В цьому слабкість українського суду присяжних.

У суді корисно не тільки визнати красномовство противника, а й не дозволити собі відкинути його аргументи, представляючи його недосвідченим і посереднім адвокатом. Дар красномовства, яким щедро наділений опонент, не може замінити безсилля аргументів. Тому рекомендація, яку давали ще древні риторичи, полягає в тому, щоб **роzxвалювати** ораторські якості супротивника і якомога більше приховувати свої власні.

Так, Бісмарк говорив: «Проте, панове, я не володію красномовством. Я не оратор, що є явною перевагою попереднього виступаючого». Захисник Фетюкович у Ф. М. Достоевського говорить, звертаючись до судді: «О, ви, звичайно, вибачте мені тривіальне порівняння моє; я надто красномовно говорити не майстер». У наші дні адвокат Ю. Шмідт, звертаючись до свого опонента, говорить в суді: «Резнік — номер один у нашої адвокатури». Цей прийом називають «укус гадюки». Популярність для юриста небезпечна, особливо репутація майстра судового красномовства, майстра допиту.

Не можна допускати, щоб через помилки низько опускався ваш статус в очах присяжних і суду. Наведемо два приклади, один не стосується суду, а другий — із зали суду.

Відомий композитор Богословський розповідав, що на композиторському форумі за кордоном у 50-ті роки ХХ ст. поряд з ним сіла зовсім молода дівчина (тоді як в залі були тільки відомі композитори). Богословський спитав її прізвище. Вона відповіла Консуело Гонсалес. Богословський зауважив, що не чув такого прізвища, і запитав, а що ж вона створила. Дівчина відповіла — «Бесаме мучо», — і композитор згас...

Не знати прізвища автора пісні, яка побила всі світові рекорди виконання, йому, композитору, було, як кажуть, не з руки... Як відомо, цю пісню Консуело Гонсалес написала в 16 років.

Ще приклад з практики адвоката Арії. Зала суду. Повільно в суді точиться спір про майно. Виступають свідки. Ще на початку процесу прокурор висловилася стосовно претензій на фортепіано: До чого тут репетиції? Для них потрібне піаніно, ну, може, рояль. Але фортепіано? Це вже перебір, це інструмент тільки для сцени. Предмет розкоші. Ні, з позовом у цій частині неможливо погодитись. Мої (адвоката Арії) спроби внести ясність у запитання категорично відкидаються.

Свідком виступає всесвітньо відомий піаніст, професор консерваторії С. Нейхауз. Допит Нейхауза, крім іншого, хочу використати для пере-

конання прокурора. — Свідок, де і ким Ви працюєте? — Я працюю в Московській консерваторії. Професор кафедри фортепіано. — В такому разі поясніть нам, яка різниця між роялем і піаніно, з одного боку, і фортепіано — з другого. — Фортепіано — це класичне струнно-клавішні інструментів. До нього належать і рояль, і піаніно. Ці інструменти теж фортепіано. — Неправильно. Нічого подібного, — заявляє прокурор. Нейгауз зняквовіло мовчить.

Не виключено, що під час проведення перехресного допиту у вашого довірителя або вашого партнера у справі виникне незгода з вашими діями; вони можуть вважати помилковою вашу поведінку або реакцію на отриману відповідь; захочуть втрутитися у допит зі своїм запитанням або зауваженням і т. п.

Ознаки збентеження або хвилювання у вашому таборі не залишаться не поміченими судом і противником. Противнику це допоможе захищатися, у присяжних з'явиться зайве занепокоєння. Ви повинні тримати в невіданні протилежну сторону і суд щодо розбіжностей, наявних у ваших рядах. Кожен член вашої команди повинен бути проінструктований про те, щоб у ході проведення вами судових допитів ніхто зовні не виявляв своєї негативної реакції на ваші дії.

Перешіптування у присутності численних сторонніх (серед них можуть бути і ваші таємні супротивники) може спричинити розголошення важливих відомостей. Тому краще обмінюватись записками або дочекатися перерви чи навіть самому заявити клопотання про оголошення перерви, щоб колегіально обговорити спірну ситуацію в усамітненому місці. У радянські часи, якщо у справі виступала група адвокатів, вони обирали собі, назвемо це так, «бригадира». Навіть тоді, коли інтереси підсудних суперечили один одному, позиції захисту узгоджувались. Якщо при цьому не вдавалося дійти до єдиної позиції, то шукали взаємоприйнятний компроміс або ж принаймні знання позицій, яких сторони будуть триматись. Ця практика заслуговує на увагу і в наш час.

ТЕХНІКИ НАПАДУ

Коли ви дійшли висновку, що перехресний допит необхідний, то за головне правило можна взяти те, що постановка запитань, які дозволяють свідкові повторювати свої первинні свідчення, є тільки тратою часу.

Виберіть найслабші місця в його свідченнях і (або) непрямі обставини, які ставлять під сумнів його показання. Не ставте свої запитання в логічному порядку, щоб він не здогадався, як викрутитися з відповіддю, але перевіряйте непомітно його історію, фіксуйте його відповіді з приводу всіх вторинних обставин, пов'язаних з його основним оповіданням.

Якщо він почне вигадувати свої відповіді, ставте запитання швидше, задаючи кілька малозначних запитань на одне важливе, і все це — однаковим рівним голосом. Якщо він говорить неправду і відповідає по пам'яті, викликаючи свої ідеї не більш ніж з уявлення, він ніколи не зможе придумати свої відповіді так швидко, як ви зможете ставити свої запитання, та водночас правильно оцінювати значення кожної відповіді і ті наслідки, які ця відповідь матиме далі.

Найчастіше спочатку ставлять запитання щодо сприятливих фактів, які не викликають негативної реакції, потім переходять до нейтральних запитань за обставинами, які прямо не стосуються інтересів допитуваного (як перша, так і друга група запитань допомагає встановленню контакту з допитуваним); нарешті, формулюють запитання, найбільш суттєві, які цікавлять крос-екзаменатора.

З цим висновком узгоджуються думки американських і англійських юристів. Під час допиту ворожого свідка за обставинами, що мають важливе значення, задають до десяти несуттєвих запитань на одне істотне. При цьому істотне запитання слід пропонувати так, ніби воно є найменш важливим серед них. Юрист заманить свідка у пастку, ведучи його від одного запитання до іншого. Починати треба з прийнятого і безперечного факту. Далі від цього факту через серії запитань дійти такого висновку, який юрист хотів би зробити. Запитуйте так, ніби ви знаєтесь на суті того, що стосується цього запитання. (Див. Ароцкер Л. Е. Тактика і етика судового допроса. — С. 53.)

Свідок не повинен знати про те, що ви готуєте йому пастку. Намагайтеся робити так, щоб кожне запитання послідовно втілювало певну

історію. Увага свідка має бути зосереджена на другорядних деталях. Ви досягнете успіху, якщо він не усвідомлюватиме значення своєї фінальної відповіді. Коли ж він усвідомить це, то буде запізно.

В українському суді для цього потрібне терпіння судді, якого завжди не вистачає.

Отримання інформації про минуле свідка. Йдеться про дані, що стосуються освіти, роботи, служби в армії, сімейного стану і т.п. Такі дослідження минулого не тільки краще орієнтують присяжних стосовно особи свідка і впливають на ступінь довіри до нього, а й заспокоюють та розслаблюють допитуваного перед опитуванням з дійсно важливих і часто болючих обставин. Тому в тих випадках, коли ви вирішили приступити до планомірної облоги фортеці, такий вступ буде цілком доречним.

Хронологічний підхід. Полягає у методичній постановці запитань про обставини справи у тій послідовності, в якій вони відбувалися. Такий прийом не тільки спрощує розуміння предмета допиту, але й полегшує становище свідка. Останній легко орієнтується в напрямку ваших запитань і може контролювати ситуацію. Позитивним у такому підході є те, що показання свідка зрозумілі для аудиторії, включаючи суддю, присяжних і секретаря. Цей прийом має різновид, який виражається в тому, що допит послідовно, за певною наростаючою системою змушує допитуваного «відчути» силу запитань, які неминуче вимагають певної відповіді.

Предметний підхід. За цього підходу ви обираєте цікаву для вас тему незалежно від хронологічної послідовності подій, викладених свідком. Ви можете також робити предметом допиту ті чи інші епізоди злочинної діяльності обвинуваченого незалежно від того, коли вони мали місце, і т.п. Такий метод сприяє встановленню більшого контролю над свідком і дозволяє ставити йому пастки, вимагаючи від крос-екзаменатора творчого підходу.

Для досягнення своїх цілей ви можете змішувати різні теми, неодноразово відступати і повертатися до певної теми, обираючи для цього різні запитання і підходи. Ви постійно тримаєте в напруженні свідка щодо того, якими будуть наступні запитання, наступна тема. Головна складність такого підходу полягає в тому, що він може заплутати і суд. Якщо вас цікавлять тільки окремі ключові пункти в показаннях, а не вся розповідь, такий підхід найкращий.

Техніка стрибка і метання. Одним із найважливіших талантів судового юриста є здатність внести порядок в хаос. Він бере складний комплекс заплутаних ситуацій і виварює їх сутнісне ядро за допомогою логічного

аналізу та скрупульозного дослідження. Все, що стосується справи, ретельно відділяється від сторонніх домішок. Те, що залишається, відновлюється в чітко узгоджену модель. Потім справу подають у спрощеній і зрозумілій для суду формі, яка має бути максимально переконливою.

На перший погляд, було б протиприродним взяти готовий продукт вашого аналізу, розірвати його на шматки і змішати, щоб заманити в пастку ворожого свідка. Проте це часто буває єдиним шляхом до того, щоб впоратися з майстерним супротивником: треба знову заплутати те, що було вами розплутано. Якщо свідок знає, куди ви хочете його заманити, він навряд чи піде туди.

Отже, метод **стрибків і метання** полягає у змішуванні порядку запитань, щоб збентежити свідка і замаскувати вашу кінцеву мету.

Переведіть його думки знову на якусь нову частину його основної історії, а потім несподівано, коли його розум буде повністю зайнятий цим новим предметом, повертайте його назад до тих запитань, на які ви звернули увагу від початку, і повторіть йому ті самі запитання. Він змушений буде знову звернутися до свого уявлення, і, дуже ймовірно, дасть відповідь, яка зовсім відрізнятиметься від того, що він говорив раніше, — так ви зловите його в свої сіті. Він не зможе вигадувати відповіді так само швидко й чітко, як ви ставите йому свої запитання, і водночас правильно пам'ятати всі свої вигадки; він не зможе давати свої відповіді так, щоб вони повністю узгоджувалися одна з одною. Скоро він заплутається і з цього моменту буде у вашій владі. Примусьте його якомога швидше визнати, що він не помилявся, а брехав.

Використання документів. Цей прийом має специфіку у цивільному та кримінальному процесах. У кримінальних справах на суді часто використовують протоколи слідчих дій, в тому числі протоколи допитів. Зате в цивільному процесі коло документів, що допускаються як докази, набагато ширше. Вони можуть бути отримані від противника або з інших джерел. Ви можете вибрати один із двох варіантів поведінки: або покажіть документ перед допитом про факти, засвідчувані ним, або притримайте цей документ у резерві.

Останній варіант більш продуктивний, оскільки дає можливість зловити допитуваного на суперечності між показаннями і документом. Він також дозволяє чинити тиск на стурбованого свідка, оскільки в міру розуміння вашої тактики йому стає зрозуміло, що ви виходите з документально встановлених фактів. Іноді ви можете натякнути, дати побічно зрозуміти (або навіть показати, ніби ненароком) свідкові, що такий документ у вас є.

Іноді адвокат може піти на провокацію. Такий хід є ризикованим. Приклад. Це сталося в українському суді. На перехресному допиті адвокат згадав про викривальний документ, якого у засіданні в нього не було. Але був інший власноруч складений свідком лист.

Адвокат нагадав свідку про лист, де він визнавав певні факти, та показав йому інший ним же складений документ і запитав: «Це Ваш почерк?». Той визнав, що це його почерк. Свідок, вважаючи, що адвокат зараз просить суд оголосити цей документ, вніс корективи у свої показання. На наступне засідання (коли вже свідка не було) адвокат подав одержаний ним документ до суду і просив приєднати до матеріалів справи. При цьому він наголосив, що свідок під час його допиту визнав, що лист написаний його почерком. Цей епізод показує, наскільки обачними повинні бути як сторони, так і суд. Лист був доданий до матеріалів справи як доказ.

Отже, документи є важливим способом керування показаннями свідка. Адвокати в Україні повинні враховувати специфіку українського процесу і використовувати цей прийом відповідно до КПК України.

Еклектичний підхід. Для досягнення успіху використовують комбінації з кількох прийомів. Наприклад, ви можете почати допит із з'ясування малозначних обставин у хронологічній послідовності: минуле свідка і його ставлення до справи. Далі приступите до запитань, що стосуються ключових обставин справи, реалізуючи предметний підхід. Перевірте показання свідка наявними у вас документами. Хоч який би метод і прийом ви не використовували, він має бути найбільш доцільним знаряддям у досягненні вашої мети.

Вибір часу для атаки (таймінг)

Нападати відразу чи почекаати? Визначаючи спосіб дії, ви повинні вирішити не тільки як атакувати, але і коли атакувати свідка. Вдалилий вибір часу атаки є критично важливим. Стежте за прикметами слабкості свідка: він усе більше нервує і шукає очима свого юриста, щоб отримати допомогу? Або сердиться. Або стає ухильним. Або юрист супротивної сторони намагається прийти йому на допомогу із серією різноманітних заперечень чи шляхом непрямих підказок йому. Все це показує, що ви намацали вразливе місце свідка.

Використання чинника раптовості

Чинник раптовості у перехресному допиті іноді має вирішальне значення. Він може бути використаний по-різному. **Несподіваний пас.** Ви

можете використати стан тривожності, в якому перебуває на початку свідок, і дещо іншим способом. Відразу поставте запитання, яке є несподіваним для свідка, на яке він не може відразу відповісти без ретельного обмірковування того, до яких наслідків призведе та чи інша відповідь. Раптово кинувши запитання, ви можете розраховувати на те, що захопите зненацька свідка, який, можливо, припускав інше і у всякому разі розраховував не на такий швидкий розвиток подій.

Киньте бомбу відразу (якщо вона у вас є)

Іноді бажано покінчити зі свідком відразу першим же жалючим ударом у незахищене місце. Звісно, це можливо, тільки якщо у вас є для цього належний матеріал і є привід ризикнути. Ф. Веллман пише, що бачив досить рішуче налаштованих свідків, які повністю втрачали розум після двох або трьох прямих ударів, отриманих на початку перехресного допиту. Це зробило їх такими слухняними в руках крос-екзаменатора, начебто вони були його свідками.

Переваги пред'явлення вашого кращого доказу від початку є подвійними. По-перше, присяжні вже чули перші свідчення на прямому допиті і в них уже сформувалося враження про свідка. Тому, коли ви почнете свій перехресний допит, вони будуть гостро реагувати на ваші перші запитання. Якщо ви зловите хлопця у першому ж раунді, це справить набагато більше враження на присяжних, ніж якби це сталося пізніше, коли їх увага притуплюється, і ефект може бути втрачений.

По-друге, і це, можливо, найголовніше, результат від перемоги над свідком з першою ж групою запитань буде мати наслідок, який змусить свідка боятися вас і бути менш ворожим у подальших своїх відповідях; не знаючи, коли ви знову підставите йому ніжку, він буде гарячково шукати підступ і знову впаде, коли прийде втома від напруження. Зазначений прийом дозволить вам утримувати у вузді свідка, щоб він давав правдиві відповіді на наступні запитання.

Зухвалість і натиск як елементи техніки нападу

Зухвалість у суді полягає не в запереченні очевидних речей чи порушенні законів і пристойності, а в несподіваних тверезо розрахованих кроках. Іноді зухвалість дає крила перехресному допиту, деколи призводить до краху. Завжди є ризик. Чим значнішою є справа, тим вищою є ціна ризику. Але для того, щоб підірвати довіру до надійності свідка противника, потрібно бути готовим до ризику. Ризиковані, але добре обдумані дії є непередбачуваними, тому вони з великим ступенем імовір-

ності змусять свідка припуститися помилки. Однак якщо ви ризикуєте, ви повинні бути готові і до невдачі.

Як вести облогу

Важкий, але водночас ефективний прийом перехресного допиту полягає в тому, щоб задовольнятися дрібними поступками від допитуваного, які йдуть одна за одною. В такий спосіб поступово збирають матеріал, який в результаті може вирішити справу на вашу користь. «Я часто застосовував цей метод і незмінно стикався спочатку з нерозумінням з боку свого клієнта, зате в кінці отримував від нього подяки, коли він починав бачити, як маленькі шматочки показань поступово складаються в безперечний аргумент на його користь».

Свідкові треба ставити якомога більше запитань, щоб він говорив більше, ніж потрібно для захисту інтересів супротивника. Це зробить суддів підозрілими, що тільки зашкодить супротивнику. Втім, ми не збираємося захищати практику затяжних перехресних допитів. Якщо свідка не вдасться зламати, то такий допит може призвести до перебільшення значущості свідчень, які дав свідок, що встояв на перехресному допиті і підтвердив факти.

Підкреслюйте неймовірності і суперечності в показаннях свідка противника

Виявлення неймовірностей і суперечностей у показаннях свідка є базовим засобом, що використовується в багатьох техніках перехресного допиту. Дозвольте просторікувати не в міру балакучому самовпевненому свідкові, і можете не сумніватися, що рано чи пізно він накличе на себе такі труднощі, з яких не зможе виплутатися. Деякі свідки беруть на себе занадто багато. Дайте їм можливість розвинути свої свідчення, а потім поступово приведіть їх до висновку, що їхні заяви суперечать здоровому глузду. Але ні за яких обставин не будуйте помилкову конструкцію на словах таких свідків; такі дії були би згубними для справи.

Юрист має довести, що показання свідків абсолютно не відповідають досвіду і знанням будь-якого розсудливого судді. Для аудиторії має стати очевидним, що показання свідків є надуманими і неймовірними. «Ви досягнете успіху, якщо ваш перехресний допит призведе суддів до висновку, що історія, яку розповів свідок, суперечить здоровому глузду. Ви можете успішно досягти цього, якщо закінчите перехресний допит на прямому і ясному твердженні свідка щодо певного факту чи фактів, які будуть несумісні з уявленнями суддів про ймовірне і правдоподібне».

Уникайте помилки, поширеної серед недосвідчених юристів, яка полягає в надмірному захопленні виявленням дріб'язкових суперечностей. З цього приводу можна сказати так: присяжні не виявляють поваги до дрібних триумфів над самовладанням і пам'яттю свідків. Підставою для висловлення недовіри є раніше зроблене необґрунтоване (суперечливе) показання. Перехресний допит має бути конкретизований щодо часу, обставин та змісту показання, яке піддається сумніву. Юрист має бути готовий довести суперечливість показань свідка матеріалами справи і усними показаннями учасників судового слідства.

Допит свідка іноді доцільно супроводжувати пред'явленням документів, що суперечать його показанням. Юрист може підривати довіру до свідка, вказуючи на суперечності, які є як у раніше висловленому ним усному твердженні, так і в раніше зробленому документі. Такі суперечності майже завжди є. І буде їх тим більше, чим більш докладним буде протокол допиту і чим більше часу минуло з моменту його складання.

Проте в деяких ситуація юрист може розсудливо утриматися від використання наявної у нього інформації, що спростовує показання свідка, і взагалі відмовитися від перехресного допиту. Якщо свідок не сильно заважає справі, то краще не піддавати його слова сумніву, не ризикуючи цим самим образити почуття членів суду.

Не можна з легкістю відпускати свідка, який дає показання, що суперечать решті доказів, зібраних у справі. Багато судових діячів, будучи цілком кваліфікованими юристами, знаючи процесуальні та матеріальні норми закону, не враховують того, що оцінку доказів у суді присяжних роблять непрофесіонали, їх способи оцінки доказів інші, ніж у професійного судді. Свідок часто уникає розплати не через те, що він занадто розумний і верткий, а тому що крос-екзаменатор дав йому таку можливість.

Анемічний, безвольний перехресний допит, який не справляє враження на присяжних, відкриває дорогу для сумнівів, які вони (відповідно до повчань головуючого) тлумачать на користь підсудного. Треба намагатися розвіяти перехресним допитом усі розумні сумніви щодо недостовірності показань свідка противника. Обвинувач у суді присяжних повинен перемагати за явною перевагою. Український юрист має усвідомлювати, що в Україні суд присяжних складається з двох професійних суддів і трьох присяжних. І два професійні судді, вирішуючи справу в нарадчій кімнаті, завжди мають можливість своїм авторитетом вплинути на присяжних.

Головуючий суддя Н. І. Оліхвер у своєму напутньому слові присяжним сказала: «За змістом наших законів не можна припускати винуватість

підсудного. Підсудний не зобов'язаний доводити свою невинуватість. Невинуватість презюмується, тобто передбачається заздалегідь. Якщо ви дійдете висновку, що звинувачення безсумнівно довело провину підсудного, ваш обов'язок визнати його винним, а якщо обвинувачення не змогло з переконливістю довести його вину, ви зобов'язані визнати його невинуватим.

Сумніви повинні тлумачитися на користь підсудного. Але сумніви ці повинні бути розумними і непереборними. Що таке розумні сумніви? Це такі сумніви, які можна розумно пояснити, ґрунтуючись на здоровому глузді, а не на упередженій думці, припущеннях, уяві, почутті симпатії чи антипатії до підсудного, бажанні догодити громадській думці, виправдати очікування друзів. Непереборні сумніви — це ті, які неможливо усунути шляхом ретельного і всебічного аналізу поданих вам доказів окремо і в сукупності. Обвинувальний вердикт не може ґрунтуватись на припущеннях і здогадах. Він може бути постановлений тільки на доказах». (Див: кримінальну справу № 2-46/04 // Архів Московського міського суду.)

Адвокат в українському суді повинен сказати присяжним те напутнє слово, яке, наприклад, в російському суді говорить головуючий, направляючи присяжних в нарадчу кімнату. Дуже часто наші юристи нічого не можуть вдіяти у схожих ситуаціях. Запам'ятайте, що крос-екзаменатор не може задовольнитися тільки тим, що просто виявив суперечності в показаннях свідка. Потрібно змусити присяжних відчутти всю глибину невідповідностей і їх несумісність із здоровим глуздом; зробити брехню нестерпною і руйнівною для свідка.

Нехай він сам собі наступить на язик, або «Зловити на слові»

Можливо, присяжним і не потрібно знати, як ви складете частини мозаїки в єдине ціле, поки не настане час вашого виступу в дебатах. Однак присяжні повинні точно знати, що являє собою кожна частина вашого майбутнього підсумкового аргументу. Вони повинні розуміти всі нюанси, значення і межі показань свідків, відчутти їх силу або безсилля. Отже, коли ви взяли свідка противника в «роботу», то повинні з вичерпною повнотою виявити всі ключові місця в його показаннях та сформулювати цю частину майбутньої мозаїки, щоб вона органічно накладалася на майбутню картину вашого виступу в дебатах.

Якщо свідок брехун, переконайтеся, що присяжні зрозуміли і оцінили це. Українські юристи повинні враховувати специфіку суду присяжних в Україні, тому мають бути особливо наполегливими у з'ясуванні суперечностей та переконливості своєї позиції, враховуючи, що в нарадчій кімнаті професійні судді можуть нав'язати своє бачення справи трьом

присяжним. А бачення справ у професійних юристів майже завжди здійснюється під кутом обвинувального ухилу.

Техніка «розкажіть ще раз»

Повторення як початок викриття є базовим підходом до спростування сфабрикованих свідчень. Цей прийом перегукується з цією технікою і є її окремим випадком. Якщо манера поведінки свідка і форма давання ним свідчень дають підстави для підозри у фабрикації, часто буває корисним як перше запитання попросити його повторити свою розповідь. Можливо, він буде повторювати її майже дослівно, вживаючи ті самі вирази, мимоволі показуючи, що він вивчив напам'ять свою розповідь. Ви повинні показати цим прийомом, що така манера викладу обставин є ненормальною для звичайних людей, і тим самим підірвати довіру до показань. Якщо свідок справді просто повторює напам'ять те, що він сприйняв і запам'ятав, вам треба змусити присяжних задуматися над тим, чому йому знадобилося заучувати напам'ять свої свідчення. Механічна декламація створює враження неприродності показань, сприймається як вигадка. Це зменшує довіру до таких свідчень.

Яскравим прикладом застосування цієї техніки є класичний перехресний допит, проведений Максом Стюаром у справі «Triangle Shirtwaist». У цій справі Стюар зумів показати, що свідок, молода дівчина, була підучена прокурором дати вигадані свідчення. Вислухавши її жахливу розповідь про те, як кілька дівчат загинули у вогні через те, що двері в будинку були закриті зовні, Стюар просто попросив: «Повтори ще раз». І вона зробила це. Слово в слово. Начебто ненароком Стюар перервав її, вказавши, що вона обмовилася в одному місці. Свідок негайно поправилася, чим безповоротно підірвала довіру до себе.

Прийом деталізації

Цей прийом є елементом облоги свідка і полягає в постановці запитань, які дозволяють розчленувати загальні й недостатньо конкретні свідчення на окремі епізоди, факти і більш глибоко їх з'ясувати. Необхідно перевірити пам'ять свідка щодо обставин справи. Показання будь-якого свідка починають викликати сумніви, якщо він пам'ятає окремі деталі, але забув суттєві обставини.

Якщо він не зможе згадати, які деталі стосуються справи, слід припустити, що це не випадковий провал пам'яті: подібне вибіркове забування свідчить про умисне приховування обставин, які можуть бути вигідними для обвинувачуваного.

Враховуйте різницю між уточненням і роз'ясненням

Роз'яснення означає отримання таких додаткових свідчень, які просять сенс того, що вже було встановлено, тоді як уточнення означає привнесення додаткових деталей. **Уточнення** полягає в тому, що допитувач відповідними запитаннями з'ясовує свідчення, що стосуються приватних моментів, котрі допомагають уточнити окремі обставини справи. Наприклад, уточнення може бути таким: «Що сталося далі?». Тоді як роз'яснення звучатиме так: «Що Ви мали на увазі, коли сказали, що..?»

Ви повинні звертати увагу на відмінність між цими двома діями і розуміти, що породжує уточнювальні та роз'яснювальні запитання. Різниця між ними дуже важлива, тому що, коли ви просите свідка ще раз роз'яснити предмет, йому надається більша свобода, ніж коли ви пропонуєте йому уточнити окремі пункти. Ви повинні ретельно регулювати рівень контролю під час допиту залежно від завдань, які ставите перед собою.

Допущення брехні (легенди)

Часто перемога може бути одержана швидше, якщо ви дозволите свідкові брехати, ніж якби ви примушували його говорити правду. А якби всі свідки говорили правду, то судовий спір не був би настільки хвилюючою і непередбачуваною справою. Для свідка брехати – велика спокуса, але дуже складно при цьому брехати послідовно й логічно під обстрілом запитань, які йдуть одне за одним.

Приєм «допущення брехні» означає надання можливості свідку «виговоритися», після чого допитувач своїми запитаннями «препарує» ці свідчення, демонструючи їх хибність чи неспроможність. Обережно, вкраділиво грайте зі свідком, ведучи його до фатального для нього місця. Тримайте його у повному невіданні про свої сумніви. Допит доцільно супроводжувати проявами зацікавленості та довіри: «Справді?», «Як цікаво!». Це заохочує свідка до подальших показань. Ключ до успіху в судовому спорі не завжди лежить у вашій здатності вирвати силою правду зі свідка противника.

Не менш важливо створити ситуацію, в якій ви залишилися б людиною, що заслуговує на довіру, а свідок би при цьому втратив таку репутацію. Руйнування довіри до свідка руками самого свідка не менш важливе, ніж отримання зізнань від свідка противника. За принципом із кінофільму «Кавказька полонянка»: «Той, хто нам заважає, то й нам допоможе».

«Судді не дурні, — справедливо зауважує Д. Кастлер. — Вони найвищою мірою досвідчені у справі визначення достовірності, і крос-екзаменатор може цілком покластися на головуючого в тому, що стоєть необхідності відокремити зерна від половини».

Переконайте свідка в тому, що вважаєте його чесним і вірите йому

Додаткова техніка залучення свідка у сферу, де він може звернутися і зробити необачні твердження, брехливість яких може бути легко доведена, полягає в тому, щоб проявити себе його прихильником, показати свою готовність прийняти його точку зору. Деякі свідки знаходять цю можливість чудовою. Вони дивуються і захоплюються тим, що існує розумна й неупереджена людина, яка може повірити у справедливість їхніх пояснень, замість того, щоб відкинути їх.

Переконавшись, що вони можуть зустріти співчуття з вашого боку, вони, найімовірніше, знизять рівень самозахисту. Багато свідків мають підсвідому потребу переконати вас у тому, що вони праві. Вони хочуть, щоб ви зрозуміли їх і співчували їм, а найголовніше — поважали їх. Фактично деякі свідки сприймають юриста, що допитує їх, як особу, що стоїть вище за них, і хочуть визнання з боку влади, втіленої в ньому.

Ви можете використовувати цей підсвідомий потяг до визнання з боку старшого, щоб домогтися переваги. Під час перехресного допиту ви посилаєте сигнали свідкові за допомогою виразу обличчя, жестів і тону голосу. Якщо вам не подобається відповідь, неодмінно підніміть брови, киньте на стіл олівець, проявіть презирство, неповагу і недовіру за допомогою використання особливих слів і формулювання запитань.

Звичайно, свідок виявить захисну реакцію. А тепер, припустімо, ви змінили тактику. З підкресленою повагою ви звертаєтесь до свідка, показуючи, що беззастережно приймаєте його відповіді як правдиві. Ви ставите відкриті запитання, щоб показати своє незнання фактів і свою потребу в допомозі встановити їх за допомогою свідка. Ви не ставите під сумнів чесність свідка. У такій атмосфері він, ймовірно, почуватиметься комфортно і, можливо, менш обережно.

Техніка «спалювання мостів»: використовуйте такі запитання, які обмежують діапазон можливих помилкових свідчень і запобігають інакшому тлумаченню свідком своїх заяв

Мало отримати визнання свідка, треба, щоб воно збереглося для аргументу. Навіть найбільш драматичні визнання часом можуть бути так пояснені (перетлумачені), що абсолютно втрачають свою силу

або принаймні значно послаблюються спритним опонентом. Щоб викрутитись із складної ситуації, свідок посилається на слабку пам'ять, на неправильне витлумачення сказаного ним або тиск, який чиниться на нього.

Тому, коли ви задумали отримати сприятливі свідчення від свідка проти його волі, треба переконатися в тому, що ви зможете відрізати йому шляхи до відступу, пов'язавши його обіцянкою про можливість використання інших джерел інформації, які можуть спростувати вигадану свідком історію. Запитайте, чи не сталося ще чогось; чи не було ще якихось інших відповідних чинників, про які він повинен був знати; які особи мають додаткову інформацію з цього предмета розмови, які ще документи можуть підтверджувати цю обставину.

Коли юрист прагне закласти фундамент для підриву показань свідка, запитуючи його про певну обставину, щодо якої є суперечності, то свідок, ймовірно, буде стверджувати, що не пам'ятає, чи говорив він це, чи щось подібне. Займіть таку позицію, що будь-яка відповідь, близька до прямого визнання суперечливого твердження, буде давати вам право руйнувати показання свідка. Важливо зафіксувати відповіді. Виключити двозначності. Припечатати факти так, щоб не залишалось ніяких сумнівів щодо сенсу сказаного свідком. Потрібно відрізати шляхи до зміни висловленої позиції.

Опис різновидів цієї техніки під назвою «спалювання мостів» дають С. К. Пітерцев і А. А. Степанов. Суть прийому в наступному. Якщо особа бреше і крос-екзаменатор бачить, що ці свідчення він може спростувати, то в такій ситуації проміжним тактичним завданням юриста стає необхідність «пов'язати» допитуваного саме цими свідченнями, щоб не дати йому можливості перейти на інші неправдиві свідчення, коли вже дані ним показання будуть спростовані. Отримавши вичерпні пояснення допитуваного за допомогою прийомів «допущення брехні», «деталізація свідчень» та інших, крос-екзаменатор повинен (з цього і починається прийом «спалювання мостів») поставити перед ним низку таких запитань, які одночасно і «прив'яжуть» його до цих показань, і тактично змусять заперечувати інші варіанти помилкового опису події чи окремих її елементів.

Перше і головне з цих запитань таке: «Чи є правдою все те, що Ви щойно розповіли учасникам процесу?». Відповідь свідка, очевидно, буде ствердною. Решта запитань стосуються центральної помилкової тези і тих інших тверджень, від яких, як тільки вони будуть спростовані, допитуваний зможе відмовитись і дати інші, більш вдалі помилкові пояснення, спростувати які буде набагато важче, а то й неможливо.

Припинення брехні

Цей технічний прийом передбачає активне втручання крос-екзаменатора на початку допиту з метою припинення своїми запитаннями неправдивих свідчень. Якщо ви хочете добитися правди від свідка, від початку треба дати зрозуміти йому, що лжесвідчення буде не тільки важкою, а й ризикованою справою. Якщо ви зможете перекопати свідка, що ризик, якому він піддає себе, великий, це може переважити його бажання і намір брехати. Страх піддатися кримінальному переслідуванню за неправдиві свідчення є потенційною силою, тому що більшість свідків вважають занадто високою ціну подібного розвитку подій.

Якщо ваша мета — примусити свідка до давання правдивих показань, то ви не повинні допускати первинних відступів від правди хоча б тому, що свідки неохоче беруть свої слова назад. Після того як свідок зробив брехливу заяву під протокол, його важко буде схилити до зречення від показання.

Навіть якщо це відбудеться, то нова версія (вигідна вам) в його виконанні буде позбавлена достатньої переконливості. Тому ви повинні сформулювати ваші запитання так, щоб вони містили інформацію, яка б демонструвала свідкові, що ви маєте достатньо відомостей, щоб спростувати його помилкові твердження. Наприклад, коли ви відчуваєте, що свідок може заперечувати своє перебування в певному місці, щоб уникнути причетності до події злочину, ви можете попросити свідка за-свідчити справжність його підпису в протоколі, де зафіксовані раніше дані ним свідчення з визнанням такого факту, перш ніж ставити йому запитання про це.

Зауважимо: мова йде не про оголошення показань, а тільки про пред'явлення допитуваному протоколу його допиту. Тим самим на нього чиниться тиск. Працюючи в такий спосіб на випередження погрозою оприлюднення раніше наданих показань, інтригуємо також і присяжних. Така тактика показує, що ви зможете довести місцезнаходження свідка у певний час і тим самим знизите шанс того, що він буде брехати. КПК (ч. 4 ст. 95) встановлює, що суд може обґрунтовувати свої висновки лише показаннями, які він безпосередньо сприймав в суді або отриманими в порядку, передбаченому ст. 225 КПК. Суд не має права обґрунтовувати судові рішення показаннями, наданими слідчому, прокурору, або посилатися на них.

Потрібно мати на увазі і ч. 4 ст. 96 КПК, за якою свідок може бути допитаний щодо даних ним попередніх показань, які не узгоджуються з його показаннями. Ці норми у взаємозв'язку дозволяють використовувати прийом «припинення брехні» шляхом звернення до раніше наданих

показань. І, звичайно, цей прийом може бути використаний за наявності документів та інших доказів, за допомогою яких можна одразу спростувати показання свідка.

В КПК 2012 року питанням перевірки достовірності показань свідка присвячена ст. 96, яка відкриває широкі можливості для використання різноманітних технік, в тому числі і прийому «припинення брехні». Частина 3 ст. 96 КПК встановлює, що свідок зобов'язаний відповідати на запитання, спрямовані на з'ясування достовірності його показань. А коли виникають колізії і суддя намагається зняти те чи інше запитання, адвокат, посилаючись на ч. 3 ст. 96 та п. 10 ч. 3 ст. 42, ч. 4 ст. 46 КПК, може подати свої зауваження та заперечення щодо порядку проведення процесуальної дії, вимагаючи дотримання його права на перехресний допит. Якщо суддя обмежує адвоката у постановці запитань, потрібно також посилатися на ч. 2 п. 5 ст. 87 цього Кодексу, яка визначає недопустимість доказу, якщо його одержано з порушенням права на перехресний допит.

Примушуйте свідка «проковтнути» власні слова: продовжіть його агонію

Ви не повинні дозволити свідку повторити на перехресному допиті свої показання, дані на прямому допиті. Винятком може бути випадок, коли ви збираєтеся таким шляхом підготуватися до руйнування його показань. Коли ви збираєтеся використовувати непослідовність у його показаннях, даних суду, то необхідно вдатися до цитування процесуальних документів (протоколів і т. п.).

Вчиняючи так, заздалегідь ліквідуйте будь-яку можливість причепитися до вашого вибору слів і виразів, щоб свідок не сказав, що неправильно зрозумів вас. Розбийте його свідчення на короткі теми, однозначно проясніть сенс сказаного ним, а потім знищуйте його показання частинами. Така техніка не тільки спростить вирішення вашого основного завдання, сфокусувавши увагу присяжних на наявних суперечностях, але й підкреслить сильні сторони вашої позиції. Замість того щоб єдиним запитанням підсумовувати показання, дані на прямому допиті, ви повинні використати серію запитань, розжовуючи частинами свідчення противника.

Техніка «вівця у шкурі вовка»

Зробіть так, щоб свідок противника допомагав вам, намагаючись нашкодити. Деякі свідки настільки вороже налаштовані, що відмовляються прийняти будь-яке твердження, якщо відчувають, що воно допоможе вам.

Навпаки, вони погодяться з будь-яким твердженням, якщо вважатимуть, що воно завдасть вам шкоди. Часто такі свідки, особливо експерти, не знайомі з усіма матеріалами справи і їх обізнаність обмежена вузьким предметом їхніх пояснень. Скористайтеся можливістю використовувати необізнаність та упередженість такого свідка собі на користь.

Ключовий момент у цьому прийомі полягає в тому, щоб переконати свідка за допомогою контексту (і своєї поведінки) в тому, що ви отримали ту відповідь, яку і хотіли почути. Один із способів добитися цього полягає в тому, щоб показати, що наступна відповідь логічно випливає з попередніх руйнівних відповідей: «Докторе Борменталь, з ваших попередніх відповідей можна припустити, що ви також вважаєте, що...» «Осліпивши Циклопа», вдамося до тактики Одісея, коли він вибирався з його печери. Постарайтеся приховати факт, який суперечить позиції противника, в серії позитивних тверджень, проводячи його непомітно від свідка.

Техніка наживки на гачок

Багато майстрів перехресного допиту незмінно поводитися зі свідком супротивної сторони з якнайбільшою чемністю і дружелюбністю, роблячи його менш підозріливим і розслабленим. Поступово, методично, послідовно крос-екзаменатор розвиває показання запитання за запитанням, поки свідок не потрапить на гачок завдяки своїм відповідям.

Треба підкинути йому наживку на гачку у вигляді «отруєного запитання» або контрольного запитання, неправильну відповідь на яке ви можете спростувати наявними у вас доказами. Після цього залишається тільки «підсікти» свідка як рибу на рибалці. І тоді допитувач різко змінює стиль звернення і починає бити свідка запитаннями. Іноді достатньо різко, навіть грубо: за відступ від істини, втрату хорошої репутації, нечесність, нещирість, нелояльність, недбалість, корисливість або неправомірну поведінку — залежно від контексту.

Часто присяжні, уражені таким наступом, будуть загіпнотизовані, а суддя, повернутий на землю зі своїх далеких від процесу мрій, пробується від різкої зміни темпу допиту, додасть і від себе (саме зараз!) кілька запитань у розвиток теми, чим остаточно потопить свідка. Це першорядний урок у веденні вами перехресного допиту. Переконайтеся, що свідок надійно сів на гачок до того, як драматизувати його крах. Цей прийом може стосуватися обставин, які прямо не стосуються теми судового спору, але дозволяють мати уявлення про сумнівність чи компетентність свідка.

Вигадка проти вигадки

Є різниця між трюком і брудним трюком. Ми поділяємо думку, що виправданим є вдавання до різних хитрощів для того, щоб показати ганебність свідка. Такі виправдані хитрощі включають використання придуманої інформації як приманки для того, щоб загнати в пастку свідка-брехуна. Етичні проблеми з приводу перехресного допиту, в якому використовується неправдива інформація, можуть виникнути тільки в тому разі, якщо крос-екзаменатор намагається переконати присяжних, суддю в тому, що неправдива інформація є істиною.

Наприклад, він, не маючи жодних фактичних підстав, ставить запитання на зразок: «Ви п'єте коньяк вранці, це правда?» Саме по собі твердження, що міститься в запитанні, створює невідгідне враження, яке не може бути повною мірою спростоване негативною відповіддю. Крос-екзаменатор у цьому випадку показав, що нібито у нього є дані, що дають підстави припускати наявність такого факту. У випадку коли у вас є причини вважати, що свідок дає неправдиві свідчення, вам може бути дозволено змусити його стрибати по натягнутому канату над прірвою, щоб потім обрізати цей канат. Це можна зробити, використовуючи факти, які не торкаються суті спору, але можуть бути перевіркою сумлінності свідка.

Ф. Веллман наводить приклад, який ілюструє цей прийом. Він був використаний есквайром Д. О'Конелом, який захищав підсудного у справі про вбивство, проводив перехресний допит свідка обвинувачення, котрий стверджував, що шапка, знайдена на місці злочину, належить обвинуваченому на ім'я Джеймс.

Запитання: Чи можете Ви під присягою стверджувати, що це та сама шапка?

Відповідь: Так, могу.

Запитання: Ви уважно розглянули цю шапку, перш ніж взялися стверджувати, що вона належить підсудному?

Відповідь: Так. Д. О'Конел бере в руки шапку і уважно розглядає її.

Запитання: Наскільки я могу розібрати, на підкладці є літери Д, Ж, Е, Й, М, С, Ви звернули увагу на ці букви, коли знайшли цю шапку?

Відповідь: Так.

Запитання: Ви бачили їх на ній?

Відповідь: Так.

Запитання: А Ви впевнені, що це та сама шапка?

Відповідь: Я впевнений.

Д. О'Конел підходить до судді і, показуючи йому шапку, говорить: «Ваша Честь, вважаю, що треба припиняти цю справу. На шапці немає ніякого імені».

Те, що працює, треба використовувати знову

Правило, за яким хороший технічний прийом спрацьовує тільки один раз, не діє в усіх випадках. Класична порада задовольнитися успіхом, досягнутим в результаті вдалого ходу, тільки один раз є надто консервативною. Не потрібно наперед обмежувати себе. Свідка, якого ви одного разу вже зловили на брехні або неточності, можна змусити спіткнутися і впасти ще раз. Якщо деякі техніки побудовані на ефекті несподіванки і подиву, то інші використовують головним чином існуючі слабкості в показаннях або в особливостях особи свідка. Ці слабкості існують об'єктивно. Тому є можливість скористатися ними неодноразово.

Проявіть ініціативу, завдайте першого удару, збентежте свідка. Раз за разом ви можете пробивати захист допитуваного, використовуючи проломи в його обороні і набираючи тим самим очки. Якщо він став у глуху оборону і закрився, відступіть назад, використовуйте іншу техніку. Якщо навіть вам не вдасться збільшити рахунок, ви принаймні будете тримати свідка своїми атаками в постійному напруженні. Не зупиняйтеся на досягнутому. Якщо ви домоглися перелому на свою користь, ви не повинні піклуватися тільки про збереження досягнутого. Перехід гри на утримання рахунку означає зміну вашої тактики, відхід від наступальності і агресивності.

Але навіщо міняти тактику, яка принесла успіх? Та почуття міри потрібне: ви повинні знати, як далеко ви можете зайти в досягненні свого задуму. Інша справа, що можуть бути не одне, а кілька завдань, які вам треба вирішити на перехресному допиті, і є достатні причини для того, щоб продовжувати дотримуватися тактики приносити успіх.

Якщо ви відпрацювали одну тему всіма можливими засобами і витягли все можливе з потрібного вам пункту, ви можете сісти на місце зі спокійною совістю. Але доти, доки ви тримаєте свідка під контролем, не заспокоюйтесь, поки не вирішите всі свої проблеми. Дотискайте свідка до кінця.

Прийом переслідування по п'ятах

Вибір темпу перехресного допиту характеризує суть такого допиту. Послідовність і швидкість, з якою ставляться запитання, чинять значний вплив на свідка і його відповіді. Свідок змушений реагувати не тільки на зміст ваших запитань, а й на темп їх постановки. Швидкий темп допиту виводить свідка з рівноваги і тримає його під постійним тиском. В результаті обмежується можливість свідка ретельно формулювати відповіді та зрозуміти їх мету, зважувати наслідки показань та пророчувати свої подальші ходи.

Якщо ви ведете допит повільно, то дозволяєте свідкові обмірковувати відповіді і вислизати з важких ситуацій. Швидкий темп забезпечує спонтанність відповідей. Крім того, скорострільна техніка показує суду вашу підготовленість до допиту і впевненість у собі. Вона демонструє, що ви знаєте, до чого прагнете, знаєте, що вам потрібно отримати і як домогтися бажаного.

Постановка запитань у високому темпі може налякати свідка. При цьому не повинно бути ніякого проміжку між вашими запитаннями, щоб у свідка не було часу подумати. У такій ситуації свідок знаходиться в постійному напруженні і стомлюється. Свідок примушений до захисту і втрачає здатність контролювати допит. Швидкий темп допиту показує вашу владу над свідком. Поступово він почне піддаватись на тиск крос-екзаменатора, не будучи в змозі визначити, куди той хилить, і він рано чи пізно потрапить у розставлену пастку. Впливайте на свідків противника прискоренням темпу, а також рваним ритмом постановки запитань — коли плавний хід різко змінюється вибуховою серією запитань, а потім йде розслаблення і знову вибух. Що швидше потрібна відповідь, то менше часу залишається для обдумування відповіді і тим слабшою є цензура над відповіддю.

Таким чином, ви можете проти волі допитуваного домогтися щирості від нього і максимізувати свої шанси на отримання зізнань сприятливих фактів. Далі досвідчений свідок може спробувати уповільнити хід перехресного допиту, бачачи загрозу втрати контролю над ситуацією. Він буде намагатися брати час для відповіді. Ситуація нагадує гру, коли одна команда прагне підвищити темп, друга — збити його.

Якщо допит сповільнився, ви можете висловити своє нетерпіння і невдоволення у невербальній формі або нагадуванням свідкові про те, що ще багато обставин необхідно з'ясувати, тому кожен повинен сприяти тому, щоб процес відбувався швидше. Умисне ж затягування його є ознакою того, що ви хочете створити перешкоди для правильного відправлення правосуддя. Зробіть у зв'язку з цим заяву і простежте, щоб це було відображено в протоколі. Отже, ви всіма силами повинні намагатися поставити свідка в таке становище, в якому він змушений буде безперервно відповідати на ваші запитання у швидкому темпі. Чим швидший темп запитань, чим менше часу у свідка буде для роздумів, тим більш реальною є можливість того, що він припуститься помилки.

Техніка подвійної підкладки: будуйте перехресний допит з використанням даних, представлених противником

Фактичні дані, які представив ваш опонент суду, майже завжди містять небагато відомостей, які ви можете витлумачити і використати

на свою користь. Переінакшуйте слова свідка і використовуйте «зворотну підкладку» доказів противника. Дуже переконливим виглядає прийом, за якого ви набираєте очки на свою користь, витягуючи сприятливі дані з вуст свідка противника. Ці факти ви зможете вбудувати в свою систему аргументації. А фундамент, побудований на показаннях свідка противника, є найкращим трампліном для завершального кидка. Звісно, таку техніку не варто використовувати там, де ви намагаєтеся зобразити свідка противника як лукаву людину або брехуна. Присяжні можуть віднести вас до тієї ж породи людей, якщо ви спершу викриєте людину у брехні, а потім будете благоговійно звеличувати іншу частину її свідчень як рафіновану істину. Така техніка особливо корисна щодо показань експерта, спеціаліста. У них, імовірно, буде певна база фактів і наукових принципів, які розрізнятимете і ви, і ваш супротивник. Розбіжності стосуватимуться інтерпретації цих фактів і висновків, які зробив експерт супротивної сторони. Показавши, наприклад, що експерт або спеціаліст супротивної сторони згоден з положеннями від 1-го по 4-й висновок вашого експерта (спеціаліста), ви полегшите присяжним завдання, сконцентрувавши їх увагу на спірних моментах. Підтвердження статусу достовірності деяких фактів, які засвідчує експерт або спеціаліст, не заважає вам атакувати їх висновки в цілому. Однак корисно визначитися з колом визнаних фактів на початку допиту експерта противника до того, як ви атакуєте його. Щодо висновку експертизи противника, яка суперечить вашій версії у справі, ви можете обрати два підходи: або ви спростовуєте висновки фактами при підбитті підсумків на судових дебатах, або ретельно і обережно досліджуєте факти і висновки, що містяться в ній під час перехресного допиту експерта або фахівця.

Акцентована техніка: робіть акцент на вигідних деталях... витягнутих з показань свідка

Коли вам вдалося під час перехресного допиту отримати сприятливу відповідь, не дайте їй бути непоміченою. Детально зупиніться на цьому. Звичайно, це не належить до тих випадків, коли ви не хочете, щоб допитуваний зрозумів, що дав відповідь на вашу користь. Вимагайте деталей, щоб присяжні повною мірою посмакували подробиці. Замість того, щоб поставити одне запитання, що охоплює в цілому важливу тему, краще поставити п'ять чи десять, щоб розім'яти матеріал і підкреслити його важливість перед присяжними для того, щоб вони запам'ятали факти, уявляли їх собі, повірили в них.

Приклад: свідок дорожньої пригоди пояснив, що водій однієї з машин

був п'яний, як чіп. Використовуйте серію запитань для роз'яснення та розвитку його свідчень:

Запитання: З чого Ви зробили такий висновок?

Відповідь: Він хитався.

Запитання: Валандався?

Відповідь: Так, він не міг стояти і йти прямо.

Запитання: Чи не було ще чогось незвичайного в його поведінці?

Відповідь: Так, він хапався за навколишні предмети, щоб утриматися на ногах.

Запитання: Чи не помітили Ви ще чого-небудь підозрілого в його розмові, диханні, виразі обличчя?

Якщо свідок ухиляється від відповіді на неприємне для нього запитання — відступіться, не наполягайте. Підійдіть до розробки потрібної вам теми з іншого боку. Але тему не залишайте. Якщо вона варта того, то її потрібно довести до логічного завершення.

Техніка «покажи мені, що в тебе є»

Брак доказу є доказом голослівного твердження. Ця техніка є драматичним прийомом спростування показань свідків і підриву до нього довіри за допомогою його власних документів. Цей прийом походить від базової техніки. Там, де свідок висловлює голослівне твердження, найпереконливішим прийомом буде вимагати навести документальні підтвердження його словам. А якщо його слова суперечать наявним у вас документам, треба пред'явити їх йому.

Коли фішки кинуті, будьте готові ризикнути

Коли ваша справа покотилося під гору, дотримуватися старого плану гри буде малопродуктивним заняттям. Ви програєте, і треба приготуватися до того, щоб робити більш ризиковані ходи. Щоб змінити несприятливу тенденцію, вам, ймовірно, доведеться якоюсь мірою знехтувати пересторогами і навіть відступитися від деяких принципів перехресного допиту, як-от: ставити тільки ті запитання, відповіді на які вже відомі. У дійсно важкій ситуації все має бути поставлено на кін, правилами можна знехтувати. Однак і в разі виправданого ризику ви повинні виміряти розмір небезпеки, обережно досліджуючи ґрунт навколо об'єкта, який вас цікавить, перш ніж довіритись інстинкту і надії на удачу.

Про маленькі тріумфи

Ефект від показань свідка іноді може бути зруйнований жартами, глузуванням, в результаті яких він, урешті-решт, виставляється на посмі-

ховисько присяжних. Все, що було сказано проти вас, потоне у сміхові, який буде супроводжувати свідка. Кажуть, М. Ю. Барщевський одного разу вельми дотепно виграв справу, захищаючи лікаря, звинуваченого у згвалтуванні. На перехресному допиті він попросив потерпілу розповісти, як це сталося. Вона відповіла ухильно: кривдник — лікар і застосував до неї наукові методи. Захисник: «Які саме?» Потерпіла: «Він згвалтував мене під гіпнозом». Захисник: «Уточніть — під загальним чи місцевим?». У залі регіт ... Справа звинуваченням була програна.

Запитання-постскрипtum

Запитання-постскрипtum, яке ставиться, коли ви ніби завершили допит. Це один з улюблених прийомів лейтенанта Коломбо. Його можна назвати також запитання навздогін, запитання наостанок, насамкінець. Ви ставите запитання так, начебто прогавили його через його другорядність і непринциповість і тепер тільки що згадали. Ви підкреслюєте його дріб'язковість. Однак насправді ваш хід має бути ретельно підготовленим, бо це може бути запитання-вбивця.

Зауважимо, що таке запитання зовсім не обов'язково приберігати до кінця допиту. Його можна поставити тоді, коли ви відпрацювали певну тему і свідок уже подякував долі, що все обійшлося, і ви нічого не добилися і навіть не здогадуєтеся про втрачені можливості. Запитання може бути поставлене і посеред серії запитань, начебто не за темою, поза контекстом із швидкою зміною предмета розмови і манерою постановки запитань так, щоб вивести свідка зі стану рівноваги, змусити його перебудовувати свій захист. Приклад застосування такої техніки (у поєднанні з іншими) наводить відомий юрист М. Барщевський: «Моїм клієнтом був житель столиці, який за 5 тисяч рублів одружився на приїжджій. Та виявилася хваткою жінкою — добровільно виписуватися не стала, а подала на розлучення. Він у відповідь подав зустрічний позов про визнання шлюбу недійсним. І ось суд. Треба сказати, що вона винайшла досить хитру тактику.

Адже як зазвичай вирішуються подібні справи? Наприклад, позивачеві кажуть: покажіть весільні фотографії. Якщо їх немає, то це стає істотним елементом доказу того, що шлюб недійсний. А вона діяла нестандартно: сама заявила, що спочатку шлюб дійсно замислювався як фіктивний. Вона не заперечувала, що заплатила гроші і не було ніякого весілля. Але потім, через кілька місяців, у них нібито виникли «щирі почуття». Вони стали вести спільне господарство, спати в одному ліжку, одним словом, подружні стосунки розвивалися за повною програмою.

Позиція дуже сильна: вона позбавляла мене головних аргументів, які я заготовив для того, щоб довести, що шлюб фіктивний. Та й ситуація

в її трактуванні виглядала цілком життєвою. Що тут робити? Я обрав таку тактику. Протягом усього процесу ставив дурні запитання. «Так ви стверджуєте, що у вас виникли подружні стосунки?» — наполегливо «допитувався» я. У відповідь вона терпляче відповідала: «Так, стверджую».

Її адвокат і суддя дивилися на мене з жалістю. А як дивилися на мого клієнта — взагалі не передати. Ось, мовляв, простак-адвокат дістався, придурок, та й годі. Жінка зі своїм захисником розслабилися. І от коли я закінчив ставити їй безглузді запитання, і вона вже пішла на своє місце, я раптом кажу: «Ой, вибачте, у мене ще одне запитаннячко». Суддя кивнула, як лікар безнадійно хворому, а жінка поблажливо і досить зухвало посміхнулася. Я в черговий раз стерпів і за двадцятим заходом запитав: — Так ви стверджуєте, що у вас з позивачем були інтимні стосунки?

І коли вона, демонстративно зітхнувши, в черговий раз відповіла «так», мій тон змінився: — Тоді скажіть, де саме і які особливі прикмети є в нижній частині живота вашого чоловіка? У відповідь — німа сцена. Адже це справді запитання-вбивця. Заради нього я весь процес косив під дурника, щоб вона остаточно розслабилася і щоб зібраність, готовність до боротьби і швидкого реагування, з якими люди зазвичай приходять в суд, повністю зникли. Так і вийшло: для неї запитання виявилось шоковим. Вона довго мовчала, переглядалися зі своїм адвокатом і нарешті вимовила: «Я не буду відповідати».

Тут уже суддя пожвавилася: чому, каже, не будете відповідати, я запитання не знімаю, так що відповідайте. «Я не знаю», — чуємо розгублену відповідь. Звичайно, через якийсь час вона взяла себе в руки і стала на ходу придумувати, що вони займалися сексом у темряві. Але марно. Щоб за рік не побачити свого чоловіка голим — в це навіть у ті часи суд повірити не міг. До речі, у мого клієнта ніяких особливих прикмет у нижній частині живота не було».

Запитайте свідка, чи не бажає він виправити що-небудь зі своїх відповідей

На завершення допиту розумно дати свідку можливість поправити свої відповіді. Іноді це може бути остання ваша надія виправити становище, і вона може виправдатися. Така пропозиція з вашого боку характеризує вас в очах присяжних як чесного та об'єктивного юриста і водночас ставить свідка у незручне становище. Якщо яка-небудь з відповідей буде ним скоригована, свідок певною мірою опустить свою репутацію і відкриє нові перспективи для перехресного допиту через зміни в показаннях на кшталт: «Яке з ваших свідчень є правильним, початкове чи останнє?» тощо.

ТЕХНІКИ, ЩО ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ КОНТРОЛЬ НАД СВІДКОМ

Контролюй! Контролюй! Контролюй! Це стосується початку, середини і кінця перехресного допиту. Ваше завдання просте: ви повинні контролювати все, що відбувається під час перехресного допиту, як абсолютний монарх, яким у цей час ви є. Ви повинні контролювати свідка, контролювати запитання, контролювати загальний хід, предмет і межі перехресного допиту. Але перш за все ви повинні контролювати себе. Деякі прийоми, спрямовані на забезпечення контролю, нами вже були описані. У цьому параграфі ми завершуємо їх опис.

Переконуйте свідка, що ви досконало володієте фактами

Ви повинні переконати свідка противника в тому, що повністю обізнані у фактах, які є предметом допиту, щоб контролювати його. Якщо свідок не вірить, що вам відомі всі факти, він буде почуватися набагато вільніше щодо поведінки з фактами та їх інтерпретацією на свою користь аж до їх викривлення. Отже, ви повинні швидко показати йому свою обізнаність за допомогою запитань. Ретельна підготовка до допиту — одна з аксіом.

Зауважимо, що у складних справах, у яких беруть участь кілька юристів з кожного боку, старші доручають чорнову роботу молодшим. Іноді це може призвести до того, що від юриста, який очолює роботу групи, можуть вислизнути деталі якихось обставин. Брак обізнаності в деталях може згубно позначитися на веденні перехресного допиту. Для українських адвокатів, зауважимо, практика обрання такого собі «бригадира» серед адвокатів у групових справах, який би координував захист, в Україні забута. В результаті обвинуваченню легше працювати, оскільки адвокати не діють як одна команда. Відбувається певна дисгармонія, коли одні намагаються вислизнути за рахунок інших.

І починається змагання, в якому прокурору залишається тільки спостерігати взаємні обвинувачення підсудних та пожинати плоди цих взаємних обвинувачень. Рівень поінформованості про найменші нюанси справи, що виявляється в ваших запитаннях, вказує на те, що ви добре зробили свою домашню роботу.

Ви всіляко повинні підкреслювати своє всевідання, навіть у випадках, коли це далеко не так. При цьому ви можете завести свідка в таку сферу, в якій він погано орієнтується, аби захопити його на чужій території. Будь-які незначні факти, що стосуються колег свідка, їх звичок та їхніх взаємин тощо, можна успішно використовувати. Створіть таку атмосферу, щоб у свідка склалося враження, що немає такого місця, куди він міг би сховатися від вас, і будь-яка спроба зробити це породить тільки проблеми.

Переконуйте свідка, що ви неухильно і точно прямуєте до фактів

Додатковим чинником, який забезпечує встановлення контролю над свідком, є створення враження, що ви копаєте глибоко і наполегливо і що немає надії сховатися від вас. Краще з того, на що він може сподіватися, це відтягнути момент визнання правди. Для того щоб створити це враження, ви повинні вести перехресний допит швидко і напористо, не даючи йому спокою і нагнітаючи напруження. Зв'яжіть свідка його ж словами, відріжте шляхи до відступу. Ваш наступ має бути вражаючим і лякати свідка.

Запитуйте про невідоме так, ніби воно вам відоме; запитуйте про відоме так, ніби воно вам невідоме

Переконавши свідка у своєму тотальному всевіданні щодо обставин справи і вселивши у нього невпевненість, ви матимете сприятливу для одержання інформації атмосферу. Наступний ваш крок — змусити його визнати факти.

Найбільш ефективний засіб для цього — переконати свідка в тому, що ви вже володієте інформацією, яку хочете отримати. Якщо ви зможете передати йому це враження, свідок буде думати, що ви здатні спростувати його, коли він спробує ухилитися від розкриття правди чи викривити ваші запитання. Ключ тут у тому, щоб здійснити для свідка непомітно перехід від відомого до невідомого.

Ви постійно повинні поводитись так, наче вам точно було відомо, якою буде відповідь на ваше запитання. Таке враження передається впевненим тоном ваших запитань і швидкою їх постановкою. Ступінь знання деталей, який ви виявляєте при формулюванні запитань, є також важливим. **Порівняйте враження від запитання «Що ви зробили потім?» як відкритого: «А потім ви і пан Б. домовилися зустрітися знову в 17:00 1 жовтня 2004 року в готелі «Океан», чи не так?»** Якщо ваша обізнаність у важливих деталях не заходить настільки далеко, щоб вимагати їх підтвердження свідком, ви можете створити враження про своє знання згадкою периферійних обставин.

Протилежний прийом також буває корисним. Там, де корисно спробувати силою отримати правду від свідка, ви повинні спробувати зловити його на брехні і підірвати довіру до його показань. Замість того щоб змусити свідка сказати, як це було, ви тепер шукайте, як дати йому відчуття, що він сильно помилявся щодо своєї безпеки, неправильно оцінюючи рівень вашої обізнаності.

Свідок брехатиме, якщо буде думати, що зможе обдурити вас, оскільки у вас немає необхідної інформації для спростування його слів. Ваші запитання мають бути відкритими, з мінімальною деталізацією. Ви повинні проявити уявну довірливість, приймаючи відповіді свідка покірливо. Дозвольте свідкові продовжувати, прикидаючись, наче не розумієте і втратили контроль. Коли свідок відчує впевненість у тому, що зможе залишитися безкарним за своє викривлення правди, він переступить кордон обережності. І тут ви зачините пастку.

Установіть контроль над свідком, ставлячи запитання із заздалегідь відомими відповідями

Вивчивши матеріали справи і попередні показання свідка, виберіть серію запитань, відповіді на які вже відомі як сприятливі. Почніть допит, ставлячи ці запитання. Тон ваш має бути впевненим і твердим, темп швидким. Якщо відповідь відхиляється від попередньої, ви повинні негайно вказати свідкові на суперечності і зажадати пояснень. Отже, для вас має значення не стільки зміст відповідей, скільки можливість зловити свідка на неточності і суперечностях. Ви знаходитеся у безпрограшній ситуації. Така техніка є досить ефективною, коли ви вдаєтеся до неї на початку допиту, щоб задати потрібний тон і показати присяжним і допитуваному, хто господар становища.

Вони не будуть знати, як це у вас виходить, і тим більше будуть вражені вашою спритністю. Присяжні побачать, що навіть свідком противника ви крутите, як хочете, і він підтверджує все, про що ви його запитуєте. Цю техніку можна застосовувати у поєднанні з іншими техніками, вона допомагає закріпленню сприятливих свідчень. Так, якщо свідок противника навів у своїх свідченнях важливий для вас факт, витягніть його за допомогою даної техніки на початку допиту, а потім атакуйте і зруйнують.

Крім того, ви можете приборгати цей прийом до моменту, коли знадобиться відновити втрачений контроль. Якщо свідок, закусивши вудила, поніс і ви втрачаєте очки, ви можете вдатися до заздалегідь заготовленого списку безпрограшних запитань і в такий спосіб накинути на нього вуздечку, щоб вгамувати його.

«Так, так, так, так...»

Нехай ваш співрозмовник від початку буде змушений відповідати вам «так», «так». Ця техніка побудована на поступовому підпорядкуванні собі свідка за допомогою поступок. Якщо він багато разів сказав «так», йому важко буде відмовити вам. «Скажи мені «так», — ніби пропонуєте ви і починаєте допит з найменш нешкідливих для допитуваного запитань. Примусьте допитуваного від початку говорити «так», «так». Утримуйте його, наскільки це можливо, від слова «ні». Продовжуйте далі, захоплюючи все нові й нові сфери, поступово переходячи до спірних моментів. Якщо свідок нестійкий, він піддається цьому впливу і не помітить меж, за якою він впадає в суперечності з раніше зробленими заявами.

Тому чим більше «так», «так» вдасться вам витягти на початку допиту, тим більше ймовірності того, що ви досягнете успіху в реалізації свого задуму повести за собою свідка у визнанні необхідних вам фактів. Навіть коли ви отримуєте ствердні відповіді на запитання про малозначні обставини, це сприятливо для вас діє на присяжних. Вони переконуються, що ви володієте ситуацією, можете добитися згоди навіть зі свідком противника, ведете справу об'єктивно в позитивному ключі.

Ведіть свідка за допомогою його власних слів

Варіацією зазначеної вище техніки є техніка, за якою у формулювання кожного нового запитання включають слова або теми, використані допитуваним у попередній відповіді. Це один із варіантів принципу петлі, про який вже йшла мова. Цей прийом включає повторення ключових слів, фраз, які використовував свідок, щоб далі деталізувати їх зміст. Є небезпека, що допитуваний відчує, що ви граєте, і стривожиться, тому ви застосовуйте цей прийом в доброзичливому, спокійному тоні.

Використовуйте вступні твердження, щоб мотивувати свідка до давання відповіді

Як уже зазначалося, ви можете передавати свідкові різного роду сигнали за допомогою вибору слів при формулюванні запитання. Задайте своїм вступним твердженням певний напрям, який відповідає вашому задуму. Наприклад, та інформація, що ви передаєте, може спрямувати увагу свідка на певне місце чи час або може включати суперечливі дані для того, щоб спонукати свідка до давання аргументованої відповіді. Крім того, таке попереднє повідомлення із посиланнями на фактичний матеріал може мотивувати свідка до відповіді або подолання перешкод для давання відповіді.

Перехресний допит представником потерпілої Шмідтом підсудного Палькова:

Запитання: Чи можна сказати, що Вас «використовували втемну» при вбивстві Юшенкова? У Вас не склалося враження, що Вас використовували ще в березні 2003 року?

Відповідь: Так, можна сказати, що мене «використали втемну».

Там, де ви хочете перевірити думку свідка з того чи іншого приводу, ви повинні включити в запитання вказівку на думку певної особи чи групи з цього запитання, щоб змусити свідка визначитися з позицією. Використання такої техніки значною мірою забезпечує гнучкість при збереженні надійного контролю. Хоча з боку супротивника може бути заперечення, через те що наведені дані є не доказом, а думкою або що вони є спірними.

Запитуючи запитуйте

Часто, розвиваючи допит, юристи зациклюються на своїх запитаннях, забуваючи, що суду-то потрібні відповіді і що саме відповіді становлять основу доказування. Звичайно, як уже неодноразово зазначалося, запитання становлять елемент аргументації, і ваше завдання — намагатися довести це. Однак запитання, яке викликало тільки ухильну відповідь, не дасть змогу далеко піти у розвитку аргументації.

Якщо ви не підготувалися або якщо, навпаки, підготувалися дуже добре і зарилися у свої записи, ви виявите за собою таку річ: ставлячи запитання, ви вже відразу починаєте продумувати наступне, і ваш розум повністю зайнятий цим. В результаті ви не слухаєте відповіді. Проте ви не тільки повинні уважно слухати відповідь, ви повинні зробити так, щоб отримати таку відповідь, яка вам потрібна.

Якщо свідок бачить, що ви не аналізуєте його відповіді, а механічно продовжуєте допит, він починає ігнорувати свій обов'язок точно і правдиво відповідати. Інакше кажучи, ви втрачаєте контроль над допитом. Це небезпечно. Відповіді, які не стосуються суті запитання, є улюбленим заняттям свідків, які намагаються ухилитись від чесною відповіді. Такі відповіді мають подвійну руйнівну силу, бо вони не тільки пропускають потрібну вам інформацію, але до того ж можуть навантажувати присяжних шкідливими для справи даними. Ви повинні продумати такі ходи, щоб не допустити відповідей не по суті запитань.

Там, де свідок ухиляється від відповіді на ваше запитання, не виявляйте видимої реакції. Немає потреби виявляти своє занепокоєння, а тим більше засмучення. Це тільки зашкодить вам. Просто повторіть ще раз своє запитання тим самим тоном, яким воно було поставлене. Зробіть

це так, ніби відповіді на нього не було надано. По суті, так воно і є насправді, і ви в такий спосіб даєте це зрозуміти суду і свідку. Якщо він знову проігнорує ваше запитання, запитайте це раз. Присяжним неважко зрозуміти, що відбувається. Нарешті, ви спокійно і ввічливо скажіть: «Пане Хвостов, мені б хотілося, щоб Ви, нарешті, відповіли на моє запитання». Якщо і на цей раз свідок продовжить своє, як до останнього засобу треба звернутися по допомогу до головуючого.

Запитуйте коротко, ясно, шляхом постановки спрямовуючих запитань

Важливість використання простої мови під час перехресного допиту важко переоцінити. Кращий метод для досягнення і здійснення контролю над свідком полягає в тому, щоб ставити прості, ясні спрямовуючі запитання. Такі запитання легко зрозуміти, і вони не будуть викликати заперечень у вашого супротивника. Свідкові буде скрутно уникати відповідей на такі запитання без ризику створення не вигідного про себе враження у присяжних. Керуючі запитання дають змогу здійснювати щільний контроль за предметом обговорення і розмахом відповіді.

Переконайтесь, що свідок розуміє ваші запитання

Ваше запитання може бути розумним і проникливим, але якщо свідок не розуміє, чого ви хочете від нього, ваші зусилля будуть марними. Один коментатор зазначав, що, обираючи відповідне слово при перехресному допиті, ви повинні запитати себе, чи здатна пересічна людина зрозуміти таке слово. Якщо ні, то ви не повинні його використовувати. Ви постійно повинні стежити за тим, щоб свідок точно відповідав на ваші запитання і не ухилився навмисно від предмета дослідження, а також за тим, щоб відповіді не були зумовлені сумлінною помилкою щодо сенсу запитання, поставленого вами. Свою реакцію на помилку і умисне ухилення від прямої відповіді, звісно, необхідно диференціювати.

Ви завоюєте довіру присяжних і допитуваного, якщо будете прямі і педантично точні в постановці запитань і будете щиро прагнути до того, щоб задовольнити законне прагнення свідка в проясненні обставин справи. Приклад (зі сфери високої політики як зразок, як треба вести діалог): Особистий представник Президента США (і один з найближчих до нього людей) Гаррі Гопкінс зустрів Сталіна у найбільш жахливі дні війни у липні 1941 року. Він засвідчує: «Сталін жодного разу не повторився. Він говорив влучно і прямо... Здавалось, що розмовляєш з прекрасно відрегульованою машиною... Його запитання були ясними, короткими і прямими... Його відповіді були швидкими, недвозначними,

вони вимовлялись так, ніби були ним обдумані багато років тому» (Віктор Суворов. Очищення. Донецьк / Віктор Суворов. 2005 р. — С. 176. Вдумливий читач зрозуміє, що мова не йде про панегірики Сталіну. Фігурі Сталіна в Україні дано офіційну оцінку як одного з основних організаторів Голодомору в Україні. Мова йде про вміння ставити ясні і зрозумілі запитання та відповідати на них. І як засвідчує Гаррі Гопкінс, у цій справі Сталін був майстром).

Не плутайте чесну помилку зі зловмисним ухиленням від точної відповіді. Не ображайте свідка. Якщо ви зробите це, ви ризикуєте перетворити потенційно дружнього або об'єктивно налаштованого свідка на ворожого.

Переконуйте свідка, що правдива відповідь необхідна для того, щоб усунути непорозуміння щодо його поведінки

Жодна людина не бажає, щоб її дії неправильно тлумачилися. За певних умов майстерний крос-екзаменатор може використовувати цей фактор на свою користь. Маючи справу з недружнім свідком, ми завжди намагаємося знайти певний мотиваційний чинник, щоб змусити його сказати правду. Іноді для цього використовують загрозу притягнення до відповідальності за неправдиві свідчення.

В інших випадках свідка обманним шляхом змушують зробити визнання, граючи на його бажанні нашкодити іншій стороні, а насправді руйнуючи себе. Бажання уникнути неправильного розуміння також є потенційною силою, яка може бути використана судовим юристом.

Якщо ви можете переконати свідка надати додаткові відомості про деталі справи для уточнення його попередньої поведінки або для усунення двозначності, то ви можете розвивати найрізноманітніші напрями досліджень, щоб привести його до викриття. Використання цієї техніки дає вам миттєву психологічну перевагу, тому що ви негайно ставите свідка в захисну позицію.

Переходьте з одного предмета на інший, щоб регулювати тиск на свідка

Манера, в якій ви будете переходити від однієї теми до іншої в процесі перехресного допиту, впливає на свідка. Крутий перехід від однієї теми до іншої створює більший тиск, ніж м'який. Якщо ви хочете розслабити свідка, рухайтесь м'яко, поступово від одного предмета до іншого, позначаючи і підводячи свідка до нової теми розпитувань вступними реченнями на кшталт: «Пане Б., ми обговорювали відносини між Вашою компанією і компанією «Х». Я вважаю, що Ви також мали справи з підрозділом компанії «Х». Тому я хотів би надалі розвинути нашу розмову в цьому

напрямку. Що за бізнес у компанії «Н»?» Такий підхід буває потрібний, коли ви хочете запропонувати свідкові «дорожню карту» і тим самим продемонструвати свою чесність і відсутність намірів заподіяти йому шкоду.

Абсолютно іншим буде такий перехід: Запитання: Пане Б, яка Ваша позиція стосовно компанії «Х»? Відповідь: Чи Ви 28.07.04 р. зустрічалися з президентом компанії «Н», щоб змовитися про отримання нелегальної винагороди? Тут швидкий перехід ошелешує свідка. Ви буквально перевертаєте його. Збентеживши його таким чином, ви можете здобути психологічну перевагу.

Відзначайте прояви ухильної, нещирої поведінки свідка

Присяжних можна вважати поліграфом, який налаштований вловлювати всі зовнішні ознаки відхилення від правдивості, такі як ухильні відповіді, перекручення сенсу запитання, невербальні ознаки хвилювання і т. ін. Звичайно, те, що свідок намагається викручуватись, може означати не більш ніж дивацтва його особистості. Але виправданим буде і припущення, що йому не дає спокою брехня. Ви повинні спеціально окреслити зазначені фактори у своїх запитаннях для того, щоб вони дістали відображення у протоколі (або звукозаписі) судового засідання.

Не дозволяйте свідкові пояснювати свої відповіді

Якщо ви дасте свідкові шанс пуститися в пояснення і наведення причин, можете бути певні, що вони будуть шкідливими для вас, а не для нього. Використання коротких навідних запитань надає перехресному допиту «швидкого ходу», що, в свою чергу, показує присяжним, що ви володієте ситуацією, добре знаєте, що вам потрібно з'ясувати, і впевнено йдете до своєї мети.

Ви можете поставити запитання «чому?», тільки маючи спеціальну підставу для цього

У наших судах багато юристів «чомучок». Таке відчуття, що на перехресному допиті у них прокидається неугамовна допитливість, яку їм не терпиться задовольнити. З найсумнішими наслідками для самих себе. Навіщо прояснювати факти на користь противника? У КПК тепер всі докази поділяються на обвинувальні і виправні. Всі «чому?» свідкові треба було задавати до суду або на прямому допиті, дозволяючи йому у вільній формі викласти вашу версію.

Але на перехресному допиті, за загальним правилом, роз'яснювати своє здивування з приводу показань свідка противника в подібній формі — через наївне «чому?» — недоречно. Адвокати як Росії, так

і України, ставлячи такі запитання, чомусь сподіваються на те, що свідок противника дасть пояснення на їх користь. Але свідки не балують їх сприятливими відповідями. Здебільшого зміст відповідей зводиться до: «А тому» або і грубіше, або свідки вивалюють цілий цебер пояснень, які представляють факти у вигідному їм світлі.

Заохочуйте і карайте свідка під час допиту

Багато свідків сильно нервують в очікуванні перехресного допиту незалежно від того, збираються вони давати правдиві показання чи ні. Ця обставина дає вам важливу перевагу, яку ви не повинні даремно втрачати. Свідкові потрібно багато часу для того, щоб освоїтися на своєму місці, набути рівноваги і почати пристосовуватися до допиту. За допомогою швидкості і тону запитань ви можете керувати ходом допиту і, отже, процесом пристосування свідка до нової для нього обстановки.

В Україні основною перепоною для подібного тиску буде позиція головуючого у справі. Право на такий допит потрібно обстоювати перед судом, наголошуючи на тому, що право на перехресний допит є абсолютним і порушення цього права відповідно до п. 5 ч. 2 ст. 87 КПК є істотним порушенням прав людини і основоположних свобод.

Наполягайте на тому, щоб свідок розрізняв факти і свої висновки

Ви не повинні дозволяти свідкові давати свідчення щодо його власних висновків (умовиводів), що стосуються дій осіб або фактичних обставин. Дотримуючись цього принципу, ви маєте бути дуже уважним, бо часто буває важко розмежувати фактичне сприйняття і свої умовиводи.

Боріться проти невизначених виразів, що дають змогу ухилитися від прямої відповіді

Якщо ви прагнете уникати включення оцінювальних суджень у своїх запитаннях, то не допускайте цього і з боку свого супротивника. Оцінювальні судження, які свідок включає у свої відповіді, обмежують значущість відповідей. Не дозволяйте свідкові ухилитися від відповіді за допомогою використання невизначених виразів. Коли ви запитуете свідка, з якою швидкістю їхав мотоцикл, а він відповідає — з середньою швидкістю, то вам краще не зупинятися на цьому. Іноді ви зможете показати, що свідок умисно ухиляється від певних відповідей. Однак щоразу ви повинні бути впевнені, що свідчення є ясними, навіть якщо вони несприятливі для вас, — у такому разі ви зможете розбити їх пізніше.

Керуйте свідком за допомогою раніше висловлених ним тверджень

Свідки не схильні спростовувати письмові документи, особливо виконані ними самими. Якщо ви зможете переконати свідка, що ваші запитання ґрунтуються безпосередньо на певному документі або копії, достовірність яких не викликає сумнівів, чи протоколі його власних свідчень, тоді можна буде прив'язати його свідчення до тих фактів, що в них викладені.

Контролюйте свідка неприхованою загрозою можливості пред'явлення викривальних матеріалів

Про психологічний тиск у такий спосіб вже йшлося. Тут ми дещо уточнимо. Ви можете тримати в напруженні експерта супротивної сторони загрозою представлення свого сильного експерта. Будь-якого свідка ви можете контролювати за допомогою демонстрації викривальних матеріалів. Ви можете показати, що такий матеріал у вас є і готовий до пред'явлення шляхом складання купи папок, книг, файлів на своєму столі. І пам'ятайте: очікування кари страшніше за покарання.

Можна почати перехресний допит із зачитування витягів з наукового трактату чи статті. Така тактика створює у свідка враження, що він має справу не тільки з юристом, добре підготовленим до розмови на спеціальну тему, але який до того ж є автором самого процитованого тексту. Захисник у процесі допиту експерта звинувачення може запитати його: «Чи знаєте Ви професора Х?», «Чи вважаєте Ви його авторитетним фахівцем у цій галузі?», «А знаєте, я ж його залучив як фахівця у цій справі і він люб'язно погодився висловити свою думку з питань, що нас цікавлять». Пред'явлення таких фактів зробить експерта противника більш обережним і стриманим у своїх твердженнях, обмеживши тим самим його можливості завдати вам максимальну шкоду.

Ставлячи запитання, ви зачитуєте уривки з раніше даних свідком показань у суді або інші його заяви, зроблені в письмовій формі, пропонуючи дотримуватися їх і натякаючи, що є ще матеріал такого ж роду. Варто допитуваному тільки трохи відступити від правильної лінії показань, як крос-екзаменатор негайно вказує йому на це і змушує дотримуватися первинних свідчень: «Наскільки я пам'ятаю, раніше Ви стверджували дещо інше, адже так?»

Про психічний тиск у такий спосіб вже йшлося. Тут ми дещо уточнимо. Ви можете тримати в напруженні експерта супротивної сторони загрозою представлення свого сильного експерта. Будь-якого свідка ви можете контролювати за допомогою демонстрації викривальних матеріалів. Ви можете показати, що такий матеріал у вас є і готовий до

пред'явлення шляхом складання купи папок, книг, файлів на своєму столі. І пам'ятайте: очікування кари страшніше за покарання. Можна почати перехресний допит із зачитування витягів з наукового трактату чи статті. Така тактика створює у свідка враження, що він має справу не тільки з юристом, добре підготовленим до розмови на спеціальну тему, але який до того ж є автором самого процитованого тексту. Захисник у процесі допиту експерта звинувачення може запитати його: «Чи знаєте ви професора Х», «Чи вважаєте ви його авторитетним фахівцем у цій галузі?», «А знаєте, я ж його залучив як фахівця у цій справі і він люб'язно погодився висловити свою думку з питань, що нас цікавлять». Пред'явлення таких фактів зробить експерта противника більш обережним і стриманим у своїх твердженнях, обмеживши тим самим його можливості завдати вам максимальну шкоду. Із брехливим або нестійким свідком, з підсудним ви можете тримати напоготові копії його колишніх свідчень, демонстративно погрожуючи їх використати. Певний ефект може забезпечити і тримання на столі техніки, здатної відтворити звуко-, аудіозапис. Задаючи запитання, ви зачитуєте уривки з раніше даних свідком показань у суді або інші його заяви, зроблені в письмовій формі, пропонуючи дотримуватися їх і натякаючи, що є ще матеріал такого ж роду. Варто допитуваному тільки трохи відступити від правильної лінії показань, як кросекзаменатор негайно вказує йому на це і змушує дотримуватися первинних свідчень. «Наскільки я пам'ятаю, раніше ви стверджували дещо інше, адже так?».

Техніка повернення до втраченого сліду: відновлення втраченого контролю

Рідко коли юристу вдається взяти під повний контроль свідка, абсолютно підпорядкувавши його собі. Збереження контролю пов'язане з безперервною боротьбою. У перехресному допиті, де чаша терезів постійно коливається, контроль то втрачають, то потім повертають. Тому важливо знати не тільки про те, як спочатку встановити контроль над свідком противника, але й те, як відновити його, якщо він виявився втрачений. Коли стає зрозуміло, що свідок вислизнув із ваших обіймів, ви маєте повернутися до того місця, де ви ще впливали на нього, і повторити кілька з тих запитань, які ви вже обговорювали раніше з ним, намагаючись показати, що наступні відповіді входять у суперечність з його попередніми відповідями.

Наприклад, якщо свідок починає виляти, відповідаючи на запитання про своє місцезнаходження, і відходить від раніше зробленого визнання

щодо своєї присутності на зустрічі, яка має ключове значення у справі, ви повинні повернути його назад на колишню позицію так: Запитання: Хвилиночку, Н. Н., чи не говорили Ви присяжним, що перебували у м. Ч. 04.07.2004 р.? Відповідь: Так. Запитання: Коли я запитав Вас, чи не зустрічалися Ви з паном Х. в той день, то хіба Ви не відповідали, що зустрічались? Відповідь: Так. Тепер Ви повернулися до місця, де контроль був втрачений. Не ставте те саме запитання (на якому був втрачений контроль) і не вимагайте пояснення причини суперечності з раніше висловленими твердженнями. Інакше свідок повторить раніше зроблені ним несприятливі показання.

Не ставте таких запитань типу «Чому Ви тоді на моє запитання відповіли..?» або «Потім, як Ви сказали..?». Зробіть своє наступне запитання, що має вирішальне значення, якомога простішим, ясним і спрямованим на те, щоб підштовхнути свідка до відповіді «так». Хоча, звичайно, не можна гарантувати отримання потрібного результату замість несприятливої відповіді. Але принаймні такий прийом дасть змогу присяжним побачити факти у правдивому світлі й оцінити їх.

ТЕХНІКИ З ВИКОРИСТАННЯМ НЕВЕРБАЛЬНИХ ЧИННИКІВ

Аналізуйте мову тіла свідка

Міміка, вираз обличчя можуть стати дзеркалом, в якому відображається внутрішній стан людини, але вона може перетворитися і на бар'єр або маску для того, щоб приховати справжні думки свідка. Таким чином, посмішка може бути знаком згоди або шлагбаумом, щоб людина зібралася зі своїми думками і взяла цю ситуацією під контроль. Отже, мова тіла може бути правильно оцінена тільки у фактичному контексті допиту.

Використовуйте мову тіла для керування показаннями допитуваного. Мову тіла можна успішно використовувати для встановлення контролю над свідком. Спробуйте переконати когось з відстані 10 м, а потім підійти на відстань 1 м. У залі суду іноді головуючий вимагає, щоб ви залишалися за своїм столом, і забороняє наближатися до свідків, навіть якщо це потрібно для того, щоб передати з рук у руки документ. При використанні технік, пов'язаних із мовою тіла, є ризик викликати незадоволення присяжних, оскільки у деякого з них вона може викликати неприйняття. Основна мета крос-екзаменатора в тому, щоб зламати психологічний захист свідка. З психологічного погляду це означає вторгнення у сферу особистості, її таємниць і підпорядкування собі. Часто свідок болісно переживає, що перебуває в центрі уваги. Для багатьох це пов'язано зі збентеженням і скутістю, незручністю і навіть страхом. Ви можете ще більше посилити дискомфорт свідка, зосередивши на ньому свій пильний погляд, постійно стежачи за ним, поки він влаштовується на своє місце.

Коли ви хочете придушити і залякати свідка противника, наблизьтесь до нього з колючим, пильним поглядом, виражаючи своїм виглядом неприязнь і ворожість. Або підніміться зі свого місця і владно, у протекційній манері, з позиції сили заговоріть з ним. Зауважимо ще раз, що успіх зазначених дій частково залежить від того, наскільки терпимо до ваших дій поставляться суддя і противна сторона.

Відстань витягнутої руки люди інстинктивно сприймають як граничну відстань особистої безпеки — це відстань удару. Коли свідок відчуває, що вторгаються в його особистий простір, то сприймає це як сильну загрозу

і дискомфорт. У такій ситуації багато хто схильний схрещувати руки, відкидатися назад, відвертатись від особи, опускати очі та чинити інші дії, що показують, намагання вислизнути, ухилитися від небезпеки. Щоразу такі захисні реакції підривають здатність допитуваного концентруватися на відповідях, обмежують його можливості спокійно обмірковувати свої рішення. Багато свідків відчайдушно намагаються уникати візуального контакту з крос-екзаменатором, оскільки вважають це настирливим і таким, що впливає на нерви. В українському суді можливості такого плану обмежені вимогою стояти на своєму місці. Традиції підходити до свідка під час допиту і взагалі вільно пересуватись по залу засідань в Україні немає, хоча з дозволу судді це було б допустимо.

Технологія захоплення домінуючої позиції

У ході допиту вам іноді доводиться грати роль домінуючої особистості стосовно допитуваного, щоб домогтися від нього визнання потрібних фактів. Є кілька чинників, які ви повинні враховувати, якщо хочете створити відносини переваги — підпорядкування, в яких ви будете грати стосовно допитуваного роль домінуючої особи.

Територія

Територія є важливим аспектом, який ігнорується у судовій ситуації. Ви повинні розуміти специфіку судового майданчика, на якому кожен із судових діячів є актором у судовій драмі, що покликаний займати певне місце. Що є правильним у звичайному житті, то є правильним і в суді, що більшу територію ви займаєте, то більший статус маєте. Критично важливим є той простір, який охоплюється поглядом присяжних. Якщо головуючий дозволяє вам вільно пересуватися по залу під час допиту, ви маєте змогу контролювати територію між вами і допитуваним.

Отже, протягом перехресного допиту ви повинні наблизитися до свідка, захопити територію, яке є перед ним. Ваша ініціатива покаже присяжним і свідку, хто господар становища. Близькість продемонструє втрату свідком свого статусу і дозволить застосувати до нього інші техніки, про них йдеться далі.

Визнаючи, що ці чинники є важливими, повинні визнати, що в умовах українського суду використання таких можливостей обмежене через традицію перебувати на своєму місці під час допиту. Оскільки закон вимагає ставити запитання стоячи, то традицію перебування на місці можна спробувати зламати під приводом ілюстрації схем, показу документів тощо (звичайно, з дозволу суду).

Вагомість

Вагомість та розмір є лякаючими факторами. Згадаймо, коли ми були дітьми і перебували під владою більш високих фігур. Головуючий, який має найвищу владу в судовому процесі, височить над усіма іншими. Якщо ви хочете досягти домінуючого становища, ви повинні розміститися так, щоб спілкуватися зі свідком зверху вниз. В українському суді допит стоячи — вимога ст. 329 КПК.

Термінологія звернення

Форма звернення до свого співрозмовника прямо вказує на характер стосунків між вами. У суді прийнято офіційне звернення одне до одного — на Ви. Винятки можливі, але вкрай рідко. Однак у нюансах може виявлятися фамільярність. Зокрема, ви можете звернутися на ім'я та по батькові, а можете «підсудний, свідок...». Треба відчувати такі нюанси. Слід контролювати манеру звернення до вас свідка і дозволяти переходити на менш формальний тон тільки тоді, коли це тактично виправдано, а не коли свідок запрошує вас до цього, наприклад, звертаючись до вас на ім'я та по батькові.

Наполягайте на офіційному зверненні, щоразу звертаючись до допитуваного, називаючи його прізвище і процесуальний статус. Постійно нагадуйте йому, що від нього вимагається офіційність, а його спроби внести фамільярність у стосунки відкидаються і що ви володієте ситуацією і керуєте допитом. Звернення до людини по імені, яке вона не любить, може дуже докучати їй. Після того як людина попередила вас, що не хоче, щоб її називали якимось ім'ям або кличкою, подібне звернення до нього буде сприйматися як агресивний акт.

Дейл Карнегі підкреслював, що власне ім'я для людини є найсолідшим і найважливішим звуком будь-якою мовою. Налаштувавши на певний лад свої взаємини зі свідком, ви тим самим покажете йому його місце.

Вираз обличчя

Величезну кількість інформації про пережиті вами почуття передає вираз вашого обличчя. Іноді ви можете показати співрозмовнику ваше самовладання і твердість очима, виразом обличчя, що зазвичай потребує тривалих пояснень звичайними словами. Зберігайте вираз обличчя гравця в покер. Ретельно регулюйте обмін невербальними сигналами зі свідком противника. Демонструйте повне самовладання. Відсутність на вашому обличчі ознак хвилювання, крім іншого, створює враження, що вас не турбує ваш опонент чи свідок і що ви контролюєте ситуацію.

Ослаблення напруги

Людина, що домінує у стосунках з іншою людиною, контролює і ривень напруження, дозволяючи розслаблятися, коли це можливо. Так буває, коли старший за званням командує після «Струнко», «Вільно». Отже, коли свідка викликали для давання показань, станьте розслаблено, усім своїм виглядом виражаючи спокій і відсутність побоювань з приводу того, що він буде говорити під час прямого допиту. Ви людина, яка володіє владою, яка сама диктує хід подій. На це можуть вказувати такі ваші дії, коли ви знімаєте піджак, послабляєте краватку.

Контакт очима

Пильне роздивляння викликає роздратування і виглядає не тільки настирливим, й іноді образливим. Воно може сприйматися як посягання на особистість. Дивитися комусь в очі часто означає кидати виклик: хто перший опустить очі? Тому ви можете використовувати пильний погляд як спосіб тиску на свідка. Цей агресивний акт може змусити свідка відчувати себе вкрай незатишно.

Коли ви уважно розглядаєте свідка і явно показуєте, що наділені правом візуально інспектувати його поведінку, він починає відчувати свою вразливість і дискомфорт. Проте, як відомо, вважається нечемним не дивитися на ту людину, яка говорить, звертаючись до вас. Якщо йдеться про начальника, прийнято, щоб підлеглий не уникав погляду під час розмови з босом. Ви маєте демонструвати свою перевагу, дивлячись убік або показуючи своїм зовнішнім виглядом, що не звертаєте уваги на свідка тоді, коли свідок противника дає свідчення на прямому допиті.

Тиша і зупинка

У суспільстві часто прийнято, щоб підлеглі зберігали мовчання, поки їм не буде дозволено говорити. Наприклад, діти під час уроку повинні сидіти і слухати, поки говорить учитель. Однак вони повинні відповідати, коли він до них звертається. Приблизно те саме спостерігається під час перехресного допиту. Свідок має право заговорити тоді, коли йому поставлено запитання. До юриста, який грає домінуючу роль, немає таких вимог, тому він може продемонструвати свою владу тим, що не прореагує на звернену до нього репліку і навіть зробить вигляд, що не розуміє свідка.

Право втручатися, переривати на півслові — це привілей начальника, судді або професора. Ви ж як судовий юрист повинні уникати того, щоб переривати свідка, тому що це може бути сприйнято, так, як ніби ви не хочете, щоб присяжні почули те, що хотів сказати вам свідок. До того ж переривати іншого — просто неввічливо.

Техніка — збереження виразу обличчя гравця в покер

Прояв зовнішньої реакції свідчить про вразливість людини на зовнішній вплив. Від початку допиту опонент і його юрист намагатимуться оцінити вас, скласти думку про вас і про ваші дії. Це для них є надто важливим, тому що від цього залежить те, як вони будуть відповідати на вашу тактику ведення перехресного допиту. Щоб бути успішними, вони повинні зрозуміти, що у вас є на руках, з чого ви виходите і що збираєтеся робити для досягнення своїх цілей. Від того, як ви зможете перешкодити подібним пошукам з їхнього боку, ви підвищуєте свої шанси на успіх.

Робіть усе, що від вас залежить, щоб по можливості ваші наміри залишалися невідомими для противника. Будьте абсолютно непроникним з початку допиту. Приховуйте свої реакції на відповіді свідка, а також свої почуття за нерухомим обличчям гравця в покер. Невідомість лякає. Якщо свідок не знає, з чого ви виходите, то він не знає, як поводитися з вами. Тримайте його в темряві. Повністю зосередьтеся на формулюванні запитань допитуваному. Уникайте будь-яких коментарів, які можуть дати свідку можливість проникнути у ваш задум, зрозуміти вашу позицію й особистість. Не підтримуйте дружню розмову з юристом супротивної сторони у присутності свідка, оскільки це руйнує ауру вашої загадковості. Не беріть участі у будь-якій, навіть незначній розмові, що ініційована цим свідком.

Усувайте фізичні бар'єри

Столи, перегородки та інші фізичні бар'єри між вами і свідком також психологічно відокремлюють вас від нього. Можливо, вам іноді доведеться думати про те, щоб усунути їх. Наприклад, якщо ви хочете встати ближче до свідка, щоб психологічно тісніше зблизитися з ним, показати йому свою симпатію і відсутність загрози з вашого боку. Ви також маєте бути якомога ближче до свідка противника, якого ви збираєтеся атакувати, хоча декого це лякає.

Наочність вражає

Прийом наочності передбачає використання різних наочних посібників (макетів, моделей, ілюстрацій, планів, схем тощо), щоб вплинути на допитуваного і суддів. У цьому широкі можливості надає комп'ютерне моделювання події злочину. За силою переконливого впливу його можна порівняти до реального сприйняття події.

Техніка: а що це там у вас за папірець?

Якщо свідок завчив свідчення і є підозра, що він зачитує їх з папірця, слід негайно зажадати, щоб він пред'явив свої записи суду, і перевірити

зміст записів, продемонструвати суду, присяжним. Якщо у вас є точні дані про те, що свідок має письмові інструкції свого адвоката, вимагайте, щоб він надав їх вам і суду. Хоча підсудний готується до участі у справі разом з адвокатом і може мати записи, підготовлені разом з ним. Тому в українському суді такий хід є лише способом тиску на підсудного, який має право використовувати свої записи.

Техніка породження сумнівів у достовірності показань свідка

Поширеним прийомом підриву довіри до показань свідка є постановка запитань, якими піддається випробуванню впевненість людини в собі, своїй пам'яті і в своїх словах. Дуже багато людей, особливо в незвичній обстановці суду, після того як їх офіційно попередили про кримінальну відповідальність за давання неправдивих показань, схильні виявляти слабкість перед запитанням «Чи впевнені Ви, що..?».

Раз за разом відчуваючи твердість свідка і домагаючись від нього поступок, адвокат може привести допитуваного до фактичної відмови від раніше наданих свідчень. Можна спочатку починати з дрібних деталей, поступово переходячи до більш суттєвих обставин, однаковою мірою кидаючи тінь сумніву на відомості, які дає свідок, тими застереженнями, якими він супроводжує їх, відповідаючи на запитання про свою впевненість.

Про особливості перехресного допиту експертів, фахівців

При спростуванні показань експерта супротивної сторони слід боротися не тільки наукою, але й мистецтвом, бити не тільки в груди, але і в обличчя. «Якщо перед судом сумлінний учений і розумний висновок переконув вас, що ви помилилися, ви повинні схилитися перед правдою. Якщо можна, шукайте інших доказів.

Інша річ, коли перед вами дурна і вперта людина або, як буває, нахаба. Тут сентименти ні до чого. Під час допиту експерта, незважаючи на жодні його витівки, тримайтеся виключно в межах наукового спору; коли у вас є в запасі думка серйозних учених з окремих питань, що стосуються експертизи, не вводьте всіх цих союзників у бій з їх ученим побратимом; нехай деякі з них залишаться в засідці. Наведіть їх рішучі відгуки у своїй промові, коли експерт вже буде позбавлений можливості згадати ще кілька одному йому відомих переконливих наукових даних, скинувши його з незаконно зайнятого п'єдесталу. Добийте його сарказмом.

На думку Ф. Веллмана, свідчення експерта противника мають бути критично досліджені приблизно у 60 % випадків. І єдиний шлях просві-

тити присяжних і дозволити їм дати дійсну оцінку таких показань — це мистецтво перехресного допиту. Крос-екзаменатор має пояснити присяжним, що істина зазвичай полягає не тільки у відповіді обізної особи, а й у тому, наскільки правильно і точно були поставлені запитання експерту. Запитання юриста в суді є необхідною умовою доведення істини у справі. Висновок експерта — це думка фахівця, яка має бути оцінена в сукупності з іншими доказами у справі

Ф. Веллман пише: «Професійні свідки майже завжди є зятятими прихильниками тієї сторони, яка їх викликала, і прагнуть та готові служити їй. Цей факт крос-екзаменатор повинен завжди враховувати. Переконайте такого свідка в необхідності відмовитися від своєї прихильності; переконайте його, щоб він це зробив, його твердження і думки мають бути вільними; і що він має дати незалежні відповіді».

Звичайно, галузі знання — точні науки чи гуманітарні не можуть не впливати на методи і техніки перехресного допиту. Іноді мова йде про науково встановлені факти, іноді спір відбувається навколо того, більшою чи меншою мірою обґрунтовано думки. Тому ми обмежимося загальними рекомендаціями щодо ведення перехресного допиту таких свідків. І найголовніше: недоцільно юристу намагатися побороти фахівця на його професійному полі, де він почувається впевнено.

Тривалі й наполегливі спроби крос-екзаменатора отримати щось істотне з теорії експертизи, методики дослідження, як правило, мають згубні наслідки. Тому ви, за деякими винятками, не намагайтеся цього робити.

Клин клином вибивають

Поки експерт в залі суду один, він невразливий, навіть якщо говорить дурниці. А тому зіштовхніть його з експертом противника. Обізнані люди рідко бувають цілком згодні між собою; якщо до суду викликається не той експерт, який давав первісний висновок, то в нового експерта, звичайно, виявляється, що попередником допущені незліченні помилки і упущення. Отже, ефективним може бути прийом підключення до перехресного допиту експерта іншого експерта-спеціаліста.

Бийте експерта на чужій для нього території

Витягніть експерта із затишної раковини спеціальної компетенції, професійної термінології на простір, що продувається вітром скепсису і здорового глузду. Зірвіть із нього маску об'єктивної науки, яку він нібито представляє. Покажіть його шкурний інтерес у справі, якщо він є. Примусьте його говорити мовою звичайних людей: нехай він переведе результати своїх досліджень у зрозумілі, категоричні і ясні роз'яснення.

Не зможе — значить, немає йому віри з боку присяжних. Немає сенсу в суді присяжних пускатися в наукові дискусії, які не під силу звичайному, непідготовленому розуму.

Бийте експерта на чужій для нього території. Під час обговорення висновків експертизи повинен бути здоровий глузд, а не теоретична і наукова глибина. Прості люди не любляють розумників, якщо не розуміють того, що ті роблять, і не бачать практичних результатів їх діяльності. Хоча деякі експерти просто облудники і дуті величини, які намагаються приховати за хмарою термінологічного пилу свою недбалість або невміння, треба виходити з того, що експерт противника приготувався якомога більше нашкодити вам і скористатися для цього будь-якою можливістю, яку ви йому необережно надасте. Такі свідки зазвичай розумні, проникливі і спритні. Вони приходять в суд добре підготовленими з предмета, щодо якого дають свідчення.

Ярослав Павлович Зейкан

МЕТОДИКА ПЕРЕХРЕСНОГО ДОПИТУ В СУДІ

Практичний посібник

Редактор *В. Козіна*
Коректори *М. Брусенцова-Журенко, О. Тютюнник*
Набір *К. В'юнник*
Комп'ютерна верстка *О. Циганенко*

Підписано до друку 29.04.2016. Формат 60x84^{1/16}.

Умов. друк. арк. 11,16.

Друк офсетний. Тираж 5000 прим. Зам. № 3411.

Видавничий будинок «Фактор»,
вул. Сумська, 106а, м. Харків, 61002.
Тел. (057) 76-500-76.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції від 15.04.2011 р., серія ДК № 4047.

Віддруковано згідно з наданим оригінал-макетом у друкарні «Фактор-Друк»: вул. Саратовська, 51, м. Харків, 61030. Тел. (057) 717-53-55.

ISBN 978-966-180-694-7

© ТОВ «Видавничий будинок «Фактор», 2016

