



# ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Об авторе</b> .....	7
<b>Предисловие от автора</b> .....	11
<b>Введение</b> .....	14
<b>1. Адвокат — это состояние</b> .....	18
1.1. Историческая справка и современность .....	18
1.2. Профессия адвоката и ее специфика .....	27
1.3. Миссия адвоката и основные принципы адвокатской деятельности .....	33
1.4. Каким должен быть адвокат: личностные качества и навыки адвоката .....	40
<b>2. Психология на вооружении адвоката</b> .....	47
2.1. Адвокат и психолог — что общего? Владение психологическими приемами — ключ к успеху .....	47
2.2. Как расположить клиента и убедить его довериться именно вам? Психология взаимодействия с клиентами .....	56
2.3. Чтобы получить нужный ответ, задайте вовремя правильный вопрос .....	73
2.4. Манипулятор: как использовать ошибки оппонентов, факты, аргументы и эмоции .....	81
<b>3. Дар убеждения — это искусство</b> .....	94
3.1. Основы искусства убеждения .....	94
3.2. Убеждение при взаимодействии с клиентами .....	98
3.3. Оперативная психология .....	102
3.4. Искусство убеждения в политической деятельности .....	110
3.5. Как развить в себе навыки убеждения .....	116
<b>4. Психологические навыки и приемы убеждения в суде</b> .....	126
4.1. Последовательно ведите к истине и справедливости .....	126
4.2. Правильно расставляйте акценты .....	134

4.3. Проучите своего оппонента .....	137
4.4. Дайте волю эмоциям .....	140
4.5. Правильно подбирайте и используйте аргументы .....	147
4.6. Играйте с контрастом .....	159
4.7. Используйте все ресурсы .....	164
<b>5. Высокоэффективный переговорщик: что важно в переговорном процессе .....</b>	<b>170</b>
5.1. Почему важно уметь договариваться? .....	170
5.2. Подготовка к переговорам .....	174
5.3. Учет национальных, культурных и личностных особенностей оппонента или партнера .....	183
5.4. Анализ позиции и аргументации .....	199
5.5. Возможные стратегии, тактики и их выбор .....	209
5.6. Оценка условий и окружающей обстановки .....	218
5.7. Имидж и внешний вид .....	224
5.8. Значение первого впечатления .....	228
5.9. Основы риторики .....	231
5.10. Уважение и умение выслушать .....	239
5.11. Сохранение уверенности в себе, в своей позиции и аргументах ...	243
5.12. Внимание к невербальным сигналам .....	247
5.13. Противостояние манипулированию и внушению .....	253
5.14. Как реагировать на агрессию при ведении переговоров .....	258
5.15. Используем интуицию .....	264
5.16. Как использовать неудачный опыт для собственного развития ...	269
5.17. Особенности ведения переговоров с использованием современных информационных технологий и ресурсов .....	272
<b>6. Практическое применение искусства убеждения при ведении переговоров .....</b>	<b>277</b>
6.1. Медиация — высший пилотаж ведения переговоров .....	277
6.2. Ведение переговоров на международном уровне .....	281
6.3. Урегулирование споров между политическими деятелями .....	303
6.4. Специфика общения с детьми .....	310
6.5. Особенности ведения переговоров с представителями различных национальностей и культур .....	317
6.6. Переговоры в частных гражданско-правовых спорах .....	323
6.7. Переговоры с участием представителей публичной власти .....	328
6.8. Интервью-баталии как отдельный вид переговоров .....	331
<b>Послесловие .....</b>	<b>334</b>

# ОБ АВТОРЕ

Автор книги Павел Алексеевич Астахов — российский адвокат, юрист, правозащитник и политический деятель.

Он блестяще окончил Высшую школу КГБ, где не только получил прекрасную правовую теоретическую базу, но и освоил специфические навыки и техники ведения переговоров, сложных допросов, межличностного взаимодействия, склонения к сотрудничеству и убеждения.

Но изначальная специализация в сфере правоохранительной деятельности после окончания учебного заведения изменилась, вместе с ней изменился и вектор профессиональной деятельности. В начале 1990-х П.А. Астахов начинает практическую юридическую деятельность, представляет интересы своих клиентов в Испании и России. Все знания и навыки, полученные в высшем учебном заведении, были перенесены из правоохранительной сферы и адаптированы к совершенно иной, правозащитной деятельности, что в значительной мере предопределило последующий успех. На протяжении 1990-х годов П.А. Астахов, получив статус адвоката, активно практикует, участвует во многих громких и интересных делах.

На протяжении всей своей карьеры П.А. Астахов очень плодотворно участвовал в общественной жизни, был противником правового нигилизма, ратовал за развитие правовой культуры в России, занимался правовым просвещением, регулярно выступая в СМИ, публикуясь в печатных изданиях, участвуя во множестве телевизионных программ: «Час суда», «Дело Астахова», «Три угла с Павлом Астаховым» и «По де-

лам несовершеннолетних». Помимо этого, он является автором книг правовой тематики просветительского характера, а также множества детективов и адвокатских романов.

В начале 2000-х Павел выезжает на учебу в США и оканчивает Школу права Питтсбургского университета, где защитил диссертацию, тема которой непосредственно связана с урегулированием споров — «Разрешение международных коммерческих споров». В США П.А. Астахов получил бесценный практический опыт участия в процедурах медиации — мирного урегулирования конфликтов, как правило, путем переговоров в различных форматах. Более ценно то, что этот опыт был перенят у одного из лучших адвокатов и медиаторов Пенсильвании — Роберта Крео.

С тех пор юридическая конфликтология и мирное урегулирование конфликтов стали для П.А. Астахова еще одним вектором его профессионального развития. Вернувшись в Россию, помимо адвокатской практики, он участвовал в процедурах медиации, став членом коллегий медиаторов при Торгово-промышленной палате и Российском союзе промышленников и предпринимателей, вел авторские курсы по юридической конфликтологии, а также развивался в научном плане — защитил сначала кандидатскую диссертацию на тему «Динамика разрешения юридических конфликтов», а затем и докторскую — «Юридические конфликты и современные способы их разрешения».

После возвращения из США П.А. Астахов принимал участие в прецедентных и известных на всю страну делах — дело мэра города Волгограда Евгения Ищенко, дело председателя Счетной палаты РФ Сергея Степашина против экс-губернатора Калининградской области Леонида Горбенко, дело руководителя Федерального агентства по культуре и кинематографии Михаила Швыдкого против министра культуры Александра Соколова, дело журналиста Михаила Леонтьева против известного адвоката Игоря Трунова, дело издательского дома «Коммерсантъ» против Альфа-Банка, дело Международного дома музыки Владимира Спивакова. Об этих и многих других делах и о том, как в них были применены в том числе навыки искусства убеждения и ведения переговоров, описано в этой книге.

## Об авторе

Помимо адвокатской практики, автор этой книги известен как видный политический и государственный деятель. В 2007 году возглавлял общественное движение «За Путина», провел более 10 масштабных митингов, успешно реализовав цели движения. В 2008 году П.А. Астахов был избран в Общественную палату РФ, где был членом Комиссии по коммуникациям, информационной политике и свободе слова в средствах массовой информации. В 2009 году был назначен на пост Уполномоченного при Президенте РФ по правам ребенка, где ему очень пригодился ценный опыт, полученный во время адвокатской практики, а также опыт мирного урегулирования споров. В качестве Уполномоченного по правам ребенка П.А. Астахов провел множество важных переговоров на международном уровне, связанных с защитой прав российских детей, установлением высоких стандартов защиты прав детей на международном уровне. Участвовал в создании Российско-Французской комиссии по урегулированию семейных споров, неоднократно привлекал внимание к проблемам ювенальной юстиции в Скандинавских странах, к жестокому обращению к российским усыновленным детям иностранными усыновителями. Мастерство ведения переговоров помогло мирно урегулировать многие скандалы международного уровня. Например, разрешить дело семьи Рантала в финском городе Турку, вывезти малолетних детей из Испании, Финляндии, Норвегии, Египта, Таиланда, Доминиканы, а также урегулировать международные конфликты с США, Финляндией, Норвегией, Францией.

Помимо переговоров на высшем уровне с представителями Финляндии, Норвегии, Испании, Доминиканской Республики, США и многих других стран, П.А. Астахов активно занимался защитой прав детей и внутри страны. Лично инспектировал детские дома, изменял устоявшуюся неэффективную систему, руководил комиссиями по расследованию происшествий, в которые были вовлечены дети. За время нахождения П.А. Астахова на посту Уполномоченного по правам ребенка было проинспектировано более 3500 детских учреждений во всех субъектах РФ, сотни должностных лиц были привлечены к ответственности, было пролоббировано принятие ряда нормативных правовых актов в интересах семей с детьми и детей-сирот, а количество детей-сирот в детских домах России сократилось в три раза.

## ПАВЕЛ АСТАХОВ

Покинув в 2016 году пост Уполномоченного по правам ребенка, П.А. Астахов возобновил свою адвокатскую практику. На данный момент он возглавляет собственную адвокатскую коллегия, выступает с лекциями на юридические темы, активно занимается творчеством, а также является членом Правления Российского союза промышленников и предпринимателей, членом Экспертного совета Агентства стратегических инициатив. Профессиональные заслуги автора также признаны многими вузами России. Он является почетным профессором и доктором десяти федеральных университетов.

Опыт ведения сложнейших дел в судах, урегулирования конфликтов и участия в тяжелейших международных переговорах позволяет автору поделиться с читателями бесценными знаниями об искусстве убеждения, необходимых навыках для эффективного ведения переговоров. Эти знания были получены автором в результате многолетней практики в качестве адвоката, медиатора и государственного служащего высшего федерального уровня.

# ПРЕДИСЛОВИЕ ОТ АВТОРА

Дорогой читатель! В этой книге освещаются как теоретические, так и практические аспекты, нюансы того, как эффективно вести переговоры, извлекать из них максимальную для себя пользу, убеждать своего собеседника послушать вас, принять то или иное нужное вам решение. Неоспорим тот факт, что в современном мире эти навыки необходимы, если вы хотите быть успешным человеком, добиваться своих целей и эффективно взаимодействовать с людьми.

Базовые навыки ведения переговоров нужны каждому, потому что переговоры могут вестись не только в высоких кабинетах, но и в повседневной жизни: на улице, в магазине, общественном транспорте, в быту. Время от времени каждому из нас приходится отстаивать свою позицию и мнение в конфликтах, спорах, дружеских беседах, в общении с чиновниками, сотрудниками правоохранительных органов, бизнес-партнерами и конкурентами.

С этой точки зрения, учитывая многолетний опыт адвокатской практики и работу на государственной службе, опыт сотен судебных тяжб и переговоров различного уровня, у меня есть возможность поделиться эксклюзивной информацией об искусстве ведения переговоров, искусстве убеждения и о применении различных психологических, словесных и иных приемов для достижения необходимого результата.



Цель этой книги — ознакомить читателей с теорией и практикой ведения переговоров, поделиться опытом того, как использовать на практике различные приемы и техники, выбирать и применять стратегии и тактики, быть уверенным в себе, отстаивать свою позицию, добиваться решений в свою пользу. Вся имеющаяся теория была пропущена мной через призму многолетней адвокатской практики и деятельности на посту Уполномоченного при Президенте РФ по правам ребенка, но это не значит, что эта книга будет полезна только адвокатам и государственным служащим. Это далеко не так. Несмотря на то что примеры использования искусства убеждения при ведении переговоров приведены именно исходя из моего опыта, описанные в них приемы и техники являются универсальными и в какой-то степени фундаментальными. Многие из них при всей их простоте являются уникальными. Эти приемы можно проанализировать и адаптировать к любым обстоятельствам, применять в любой деятельности. Прочитав эту книгу, освоив описанные приемы и попрактиковавшись, вы сможете разворачивать самые безвыходные ситуации в вашу пользу, убеждать людей и влиять на них.

Эта книга будет полезна бизнесменам, которые хотят заключать выгодные соглашения и урегулировать споры, не доводя их до суда; адвокатам, которые хотят профессионально расти, развиваться и более подробно ознакомиться с тонкими психологическими аспектами судебных процессов; людям, которые занимают серьезные должности и регулярно участвуют в обсуждении множества сложных вопросов, взаимодействуют с разными по характеру и настроению личностями; всем, кто хочет научиться уверенно и убедительно отстаивать свою позицию и эффективно вести переговоры как в профессиональной деятельности, так и при решении бытовых вопросов частного характера.

Читателям предлагается перенять многолетний успешный опыт урегулирования споров и ведения переговоров, полученный в ходе сложнейших судебных заседаний, общения с разными людьми, разрешения международных конфликтов. Для того чтобы успешно перенять этот опыт, вам нужно выполнить всего лишь три простых шага:

## Предисловие от автора

- 1) прочитать эту книгу;
- 2) проанализировать полученную информацию и подумать, где бы вы могли применить ее до прочтения этой книги и где сможете применить освоенные техники и приемы в будущем;
- 3) не бояться и при любой возможности продолжать оттачивать свое искусство убеждения и ведения переговоров.

Приятного чтения!

# ВВЕДЕНИЕ

Начать я хотел бы с того, почему считаю, что именно адвокатская практика дала мне определенный толчок в развитии переговорных навыков, стала отправной точкой моего развития как оратора, позволила мне понять, что обладание искусством убеждения — это очень важный и полезный для каждого из нас навык.

Адвокат — это человек, который практикует и развивает свое искусство убеждения практически ежедневно. Ведь если адвокат не может убедить, объяснить, уговорить — он несостоятелен в профессии. При этом не имеет значения, чем будет заниматься человек после адвокатской практики — уйдет в бизнес, станет государственным служащим либо займется творческой деятельностью, потому что по своей природе человек, однажды ставший адвокатом, все равно остается им навсегда. Существует мнение, что адвокат — это не просто профессия, это определенное состояние человека, особый менталитет, мировоззрение, убеждения, принципы, которые влияют на его жизнь не только в профессиональной деятельности, но и в повседневных делах. И ведь не зря в дореволюционной России адвокаты считались не просто профессией, а сословием.

Работа адвоката — это постоянное убеждение, потому что, если адвокату не удастся убедить следователя, судью, прокурора, своего клиента — выиграть дело будет практически нереальной задачей. Ведь от искусства убеждать в работе адвоката зависит положение клиента, как материальное, так и социальное, в конце концов, от навыков убеждения адвоката зависит свобода и даже жизнь подзащитного, если речь идет об уголовных делах.

## Введение

Что касается уголовных дел, с которых мне приходилось начинать свою адвокатскую карьеру, то там вопрос о значении навыков убеждения адвоката, конечно же, стоит гораздо острее из-за высокой степени риска для клиента. Поэтому, когда удается выиграть уголовное дело, используя не только формально-юридические приемы, но и знание психологии, навыков убеждения, действительно начинаешь реально понимать их ценность в достижении победы. Ведь когда подзащитного освобождают в зале суда, что бывало на практике неоднократно, — это непередаваемые ощущения. И именно осмысление тех психологических аспектов, которые позволили прийти к положительному исходу, дает возможность развивать искусство убеждения, ценить этот навык и в дальнейшем использовать различные приемы на практике.

В адвокатуре мне очень помогло и мое образование. Во время обучения в Высшей школе КГБ СССР мне удалось получить хорошие знания не только об обычной психологии, но и о так называемой оперативной психологии, где помимо простых психологических приемов учили убеждать людей, склонять их к сотрудничеству, управлять ими, навязывать принятие необходимых решений. В дальнейшем эти знания, конечно же, помогали и в адвокатской практике, и во время деятельности на посту Уполномоченного при Президенте РФ по правам ребенка.

Изначально я избрал для себя работу в спецслужбах страны, мне нравилось учиться, но через некоторое время после получения образования, по сути, я пришел в другую профессию. Фактически эта профессия является почти противоположной той, которой меня обучали. Из правоохранительного блока произошел переход в совершенно иной — правозащитный.

Участвуя в судебных процессах, я совершенствовал свои навыки риторики и публичного выступления, овладевал ораторским искусством, искусством правильной и убедительной аргументации. В свое время мне повезло получить опыт участия в судебных процессах у целой плеяды различных молодых, интересных судей, которые были настоящими мыслителями, вникали в процесс, в детали ситуации, позволяли выступать в процессе, проводить различные эксперименты, импровизировать, конечно же при этом не выходя за рамки закона.