

29 июня 2022 г.

«Переход на личности — четкий показатель страха и слабости позиции»



Любой защитник, участвующий в разбирательствах внутри бывшей супружеской пары, знает, насколько эмоционально сложен этот процесс. Внимание прессы эту сложность только усугубляет. Помогая защитить и справедливо разделить семейные активы в матримониальных спорах, юристы часто оказываются людьми, на которых проигрывающий оппонент вымещает свою досаду. О методах информационных атак и стратегии защиты репутации юриста рассказывает управляющий партнер юридической фирмы БИЭЛ Филипп Рябченко.

Управляющий партнер юридической фирмы БИЭЛ Филипп Рябченко

Предоставлено «БИЭЛ»

— Во всех отраслях права, подразумевающих персональную защиту доверителя, оппонент часто воспринимает юриста так, словно тот — продолжение своего

подзащитного, его личности и позиции. Делает ли такой взгляд уязвимым самого защитника?

— Такая проблема действительно существует и касается не только юристов по семейным спорам, к которым я отношусь. На мой взгляд, к лидерам по уязвимости можно отнести адвокатов по уголовным делам, а второе и третье места занимают юристы по семейному и корпоративному праву.

В семейных спорах супруги, как правило, понимают, что юрист может влиять на решения своего клиента по делу только частично, а окончательное слово все-таки остается за самим подзащитным. Более того, давление на юриста может привести к его смене, но саму причину конфликта не решит. Однако когда стороны находятся в стрессе — что естественно при затрагивании личных вопросов, рациональная оценка ситуации отходит на второй план, и их поведение становится реакционным. Как следствие, юристы, работающие в области семейного права, часто подвергаются нападкам в информационном поле со стороны оппонента, особенно если он пытается решить спор неправовыми методами.

— Если в семейном конфликте участвуют состоятельные или известные люди, финансовые и репутационные ставки растут и усиливают внимание СМИ. Как это может сказаться на юристах сторон?

— Громкие бракоразводные процессы, конечно, интересны большому числу людей. Кому-то нравится радоваться, что «богатые тоже плачут», кто-то сопереживает проблемам другого человека вне зависимости от его статуса, а кому-то важно знать, как раздел имущества способен повлиять на семейный бизнес.

В подобных процессах супруги не всегда дают интервью: за них это часто делают их PR-службы или юристы. И порой цель комментариев не желание рассказать об истинном положении дел, а попытка привлечь внимание к «несправедливости», как ее понимает один из участников спора, и склонить общественное мнение на свою сторону. Случается, что в погоне за результатом юрист начинает искажать факты, что вызывает реакцию оппонентов — так начинаются перепалки, приводящие к откровенным оскорблениям в прессе или непосредственно в суде. Тем самым юристы превращаются в мишени для выражения агрессии и неудовлетворенности противоположной стороны,

а медиапространство — в арену для выяснения отношений уже не только между оппонентами или бывшими супругами.

Бракоразводные процессы состоятельных людей — это действительно трудные расставания, и «под лупу» СМИ попадают не только стороны, но и их юристы.

— Можно ли сказать, что попытка нанести юристу оппонента репутационный урон — это не только эмоциональное желание уколоть противника, но и продуманный шаг по «разваливанию» дела?

— Это как минимум попытка повлиять на команду юристов, которые ведут дело с другой стороны. Она не всегда приносит практический результат, но, к сожалению, совершенно точно «проходится» по имиджу защитников.

Яркий пример, не сходящий с полос всех СМИ и дающий массу контента всем социальным сетям по обе стороны Атлантики,— это недавнее разбирательство по делу о диффамации между актером Джонни Деппом и его бывшей женой Эмбер Херд. Не будем оценивать причины, по которым пара публично разбирала взаимные обиды — это уже сделал суд штата Виргиния. Посмотрим на то, как пресса и простые обыватели словесно атаковали команду юристов Херд: в интернете поклонники актера называли ее главного адвоката Бенджамина Роттенборна «клоуном» и раскритиковали другого адвоката по делу, Элейн Бредехофт, заявив, что считают ее неприятной и некомпетентной. Кроме того, пользователи соцсетей активно обсуждали теорию, согласно которой Элейн на самом деле являлась давней поклонницей актера.

По мнению независимых юристов, комментировавших судебный процесс на YouTube, юридическая команда Эмбер Херд была в нем «очень компетентна», несмотря на масштабные насмешки и попытки общественности очернить репутацию адвокатов. Выводы о правоте каждой из сторон сделал суд, но очевидно, что бесконечные нападки на адвокатов Херд, усиленные тиражированием в СМИ, создавали иллюзорное восприятие определенности исхода этого спора и совершенно точно влияли на профессиональную репутацию защитников актрисы.

— Чем, по вашему мнению, можно объяснить такое поведение? Оно происходит, когда адвокат второй стороны исчерпал аргументы, или же свидетельствует о наличии целей вне самого процесса?

— Я считаю, что переход на личности — это всегда четкий показатель страха и слабости позиции. Если вы уверены в результате, то у вас нет нужды «усиливаться» нападками на оппонента и его юриста. Как я уже говорил, информационные атаки на самого юриста со стороны оппонента в итоге редко влияют на исход процесса — чаще такое поведение объясняется вымещением личной обиды от состоявшегося или потенциального проигрыша дела. Когда какой-то вопрос на эмоциональном уровне становится для человека глубоко личным, желание сделать пусть даже полную глупость побеждает логику. Способы удовлетворения «эго» в таком случае могут быть самыми разными: от прокалывания колес до публикации заказных статей. Наиболее распространенный вариант — попытки слить кажущийся таковым компромат и развязать открытую информационную войну, порой с участием PR-агентств.

— Когда противоположная сторона переходит грань допустимого и правомерного поведения уже и в отношении защитника, какую тактику этично выбрать для отражения атаки?

— Я сталкивался с давлением по ряду дел, бывших в моей практике. Самый распространенный прием — это слежка, которая проявлялась в попытках взлома телефона и почты, прослушке разговоров и наружном наблюдении. Дискомфортно, но некритично — наоборот, дисциплинирует и клиента, и мою команду. Я бы отнес ее к «позитивному давлению».

Случались и попытки переманить меня на свою сторону в корпоративном споре. В другом конфликте, семейном, по мне прошелся блогер, но основной уклон PR-заказа был все же направлен в сторону клиента.

Из недавнего — ряд заказных статей обо мне в сети, о существовании которых я узнал от приславшей их клиентки. Цель публикаций «попурри» из вымышленных фактов о моей профессиональной деятельности заключалась в том, чтобы я отказался представлять интересы клиентки, кроме того, это была попытка воспрепятствовать огласке информации, компрометирующей ее супруга. Могу сказать, что выпады в мою сторону приводят к противоположному эффекту, поскольку добавляют дополнительной внутренней мотивации добиться справедливости для клиента. Поэтому интересы моей клиентки я продолжаю успешно представлять.

Что касается тактики, я рекомендую не уподобляться оппоненту и действовать в правовом поле. Если содержание публикаций, направленных против вас,

очевидно вымышлено, то их можно игнорировать — про любого публичного человека можно найти в интернете тексты с попытками его скомпрометировать. В случае, если статьи вредят вашей репутации, содержат оскорбления или явные искажения фактов, можно и нужно требовать их удаления.

— Вопрос информационной безопасности и защиты репутации остается для юристов крайне чувствительным, но не до конца понятным с точки зрения управления им. Возможен ли здесь антикризисный план?

— Первое и самое важное — доверить информационное сопровождение по защите вашей репутации профессионалам, которые смогут предвидеть варианты развития ситуации и корректно вовлечь в процесс PR-службу клиента, выберут правильную коммуникационную стратегию и эффективно ее реализуют.

Второе: вы должны быть уверены в отсутствии компрометирующих вас фактов, как профессиональных, так и личных, во всех возможных базах, источниках и реестрах. Тот, кто будет гореть обидой и захочет вам навредить, приложит все усилия, чтобы отыскать их, так что пусть он не найдет ничего. Привлекать внимание СМИ можно, если вы абсолютно уверены в вашей собственной позиции, когда есть достаточная поддержка со стороны доверителя и он согласен с предлагаемой вами стратегией действий.

Что касается материалов в прессе, следует обращать внимание на уровень изданий. Откровенно заказные статьи, призванные опорочить вас, разумный человек воспримет как заказной негатив, а серьезный потенциальный клиент сумеет и проверить содержащиеся в них факты. Если ваша репутация чиста, то никаких доказательств этим публикациям приведено не будет. Я рекомендую уделять внимание авторитетным изданиям, сайту вашей фирмы и социальным сетям: там должны присутствовать материалы о делах, которые вы вели и которые освещались в СМИ, отзывы и рекомендации клиентов. Информацию о вашей правовой деятельности важно агрегировать и регулярно дополнять, чтобы потенциальный клиент мог сопоставить очерняющие публикации с реальным положением дел.