Победа в споре не всегда стоит усилий. Уроки из книги «Варвары у ворот»

Можно подготовить безупречную позицию в корпоративном споре, но проиграть из-за факторов, которые не описаны в законе. Управляющий партнер фирмы «Башилов, Носков и Партнеры» **Игорь Носков** нашел в книге пять тактик, которые помогут защититься за рамками судебного процесса.

Самое опасное в корпоративном конфликте — иллюзия стабильности. Некоторые юристы часто рассчитывают на предсказуемость оппонента и безоговорочно верят собственному клиенту. Заблуждение или незаметная ошибка могут запустить цепочку событий, которые приведут к катастрофе. Книга «Варвары у ворот: история падения RJR Nabisco» Брайана Бурроу и Джона Хельяра — о такой истории.

В 1988 году CEO компании RJR Nabisco Росс Джонсон попытался выкупить бизнес за 25 млрд долларов. Он рассчитывал на легкую победу, но в итоге потерял контроль над корпорацией, когда столкнулся с инвестфондом KKR, банками и собственным советом директоров. Хитроумная махинация привела к падению компании и стала примером для юристов.

Ищите слабые места в позиции доверителя, пока их не нашел оппонент. Доверители часто лгут — не умышленно, а потому что сами верят в свою правоту. Джонсон излагал советникам версию событий, в которую искренне верил. Когда реальная картина вскрылась, защищать его было поздно.

Выявляйте переломные точки в решениях, пока они еще выглядят рядовыми. Корпоративный конфликт выходит из-под контроля незаметно. Джонсон проиграл компанию не на аукционе, а в момент, когда решил утаить свои планы от директоров. Это решение запустило необратимый кризис. Задача юриста — оценивать долгосрочные риски каждого шага доверителя и объяснять ему, как одно решение может разрушить общую стратегию защиты.

Оценивайте, как конфликт выглядит в публичном пространстве. Помимо судебного зала, решения принимают журналисты в заголовках статей. Когда пресса раскрыла грабительские условия контракта Джонсона, газета Wall Street Journal де-факто вынесла ему приговор за несколько дней. Совет директоров изменил позицию под давлением публичного осуждения, потому что испугался обвинений в соучастии. Если юрист защищает клиента только в суде и игнорирует реакцию прессы, идеальная правовая позиция не спасет.

Разделяйте победу в суде и бизнес-цели клиента. Задайте доверителю вопрос — «Какой результат через пять лет вы сочтете успехом?» — до того, как конфликт станет неуправляемым. Фонд KKR выиграл аукцион и поглотил RJR Nabisco, но повесил все кредиты на покупку на баланс самой компании. В результате бизнес годами задыхался под долговой нагрузкой. Росс Джонсон проиграл, но сохранил состояние и свободу.

Усильте позицию безупречной процедурой. Джонсон проиграл, потому что его команда спотыкалась на процессуальных деталях аукциона. Инвестфонд победил, потому что педантично соблюдал сроки, форму документов и порядок уведомлений. В телеграм-канале «Не вымысел для юристов» я разбираю нон-фикшн книги подробнее. Например, по книге «Варвары у ворот» показал, как использовать прием «представление наоборот» на переговорах с оппонентами.