

В Я Ч Е С Л А В О Р О Б И Н С К И Й

ХОРОШИЙ ЮРИСТ

С ЧЕГО НАЧАТЬ ПУТЬ
ОТ НОВИЧКА ДО ПРОФИ

ПЛОХОЙ ЮРИСТ

3-е издание



Юридическая библиотека России

Вячеслав Оробинский

**Хороший юрист, плохой
юрист. С чего начать путь
от новичка до профи**

«ЭКСМО»

2023

УДК 34
ББК 67

Оробинский В. В.

Хороший юрист, плохой юрист. С чего начать путь от новичка до профи / В. В. Оробинский — «Эксмо», 2023 — (Юридическая библиотека России)

ISBN 978-5-04-126553-3

Главная книга для начинающего юриста. Она поможет вам понять, как и зачем осваивать право – и какое. Именно осваивать и применять, самому задавать вопросы и находить ответы, делать непонятное – понятным. А не бездумно зубрить. Вы научитесь ставить и достигать цели, брать ответственность на себя, грамотно управлять временем, знанием и прочими важными ресурсами. Вы узнаете, как ошибку обернуть в преимущество, расширить кругозор – общий и профессиональный – и создать себе горизонт планирования на несколько лет вперед. Там, вдалеке, гора «Я стал хорошим юристом». А за ней другая, повыше, – «Я стал обеспеченным юристом». Готовы к восхождению? Ничего, по пути научимся! Вперед!

УДК 34

ББК 67

ISBN 978-5-04-126553-3

© Оробинский В. В., 2023

© Эксмо, 2023

Содержание

1		7
	1.1. Связь поколений (начало)	7
	1.2. Предостережения	9
	1.3. Ученики и Учителя	11
	1.4. Новым читателям	12
2		13
	2.1. Что думают у нас	14
	2.2. А как у них?	16
	2.3. Думаем сами	17
	2.4. Почему и для чего	18
	2.5. Хороший юрист	19
	Конец ознакомительного фрагмента.	36

Вячеслав Оробинский
Хороший юрист, плохой юрист: с чего
начать путь от новичка до профи
3-е издание

© Оробинский В. В., текст, 2023

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024

* * *

В Я Ч Е С Л А В О Р О Б И Н С К И Й

**ХОРОШИЙ
ЮРИСТ,
ПЛОХОЙ
ЮРИСТ**

**С ЧЕГО НАЧАТЬ ПУТЬ
ОТ НОВИЧКА ДО ПРОФИ**

3-е издание



Москва
2024

1

Пролог

*«Я думаю, ученые наврали,
Прокол у них в теории, порез:
Развитие идет не по спирали,
А вкривь и вкось, вразнос, наперерез»*

Владимир Высоцкий

1.1. Связь поколений (начало)

Студенты и семинаристы часто спрашивают: «Как стать хорошим юристом?». Не юристы: «Как отличить хорошего юриста от плохого?».

Юристы... не столько спрашивают, сколько делятся своим видением, каким должен быть юрист, чтобы быть хорошим... Для кого? Себя? Клиента? Начальства? С коллегами получается интересный разговор, но что ответить студенту?!

Казалось бы, все просто. Вот тебе мои книги. Вот тебе Великая Девятка. Читай. Применяй. Просветляйся. Ан нет...

Быть может, вы знаете. В свое время, в предыдущих книгах, мне удалось вычленить и свести в стройную систему навыки юриста. Итог я назвал «Навыки юриста. Великая Девятка» – подробнее см. «Чему не учат на юрфаке» и последующие книги этой серии.

Но этого мало...

Правильно говорят: автор должен быть со своим читателем, знать, чем читатель живет и дышит, творить ДЛЯ ЧИТАТЕЛЯ. А не для узкой кучки просветленных 90-го уровня.

Я общаюсь с молодежью. Я вижу: на смену нам идет другое поколение.

Это поколение росло совершенно в других условиях. Не двор и улица, а компьютер и Интернет. Это поколение не застало экзамены и подготовку – настало время ЕГЭ и тестов. Это поколение иначе воспринимает мир, иначе усваивает информацию. Наконец, по-другому думает...

Мне кажется, одной «девятки» навыков юриста МАЛО. Нужно что-то еще. Некое связующее звено. Между нашим и вашим поколением.

Вы, идущие на смену, в чем-то молодцы. У многих из вас есть качества, которых нет у большинства юристов старой закалки: многозадачность, умение обходиться без живого общества и общения, умение быстро разобраться в новой компьютерной программе или технологии.

В то же время, у многих из вас есть недостатки. Навскидку... Поверхностность мышления. Неспособность к ГЛУБОКОМУ анализу. Беда с чтением сложных текстов, особенно – юридических и с бумаги. Неумение видеть лес – за деревьями. Лень. Подмена реального – виртуальным. «Гадательная» аналитика – когда студент не лезет в словарь или в закон, а гадает, что значит то или иное понятие. Полный швах с чувством времени: «Сейчас, еще одно подземелье зачищу – и спать... как, уже утро?». Неприязнь к иностранным языкам: «Я живу в России, все должно быть на русском!».

И самое жуткое: лютейший страх взять на себя ответственность за себя, жизнь и цели.

Способен ли человек, не способный к глубокому анализу, стать хорошим юристом? Или хотя бы просто юристом? А ленивый? А путающийся во времени, но завсегда с соцсетей? Или человек, не способный прочесть и понять смысл закона?

Слабости можно преодолеть? Или падем в «вкривь и вкось, вразнос, наперерез»?!

Можно. Сильный знает свои слабости. Цель книги: описать, осмыслить, а главное – помочь преодолеть типичные слабости вашего поколения. Сделать вас умнее. Сообразительнее. Мудрее. Помочь вам стать хорошим юристом. Или – кем захотите.

1.2. Предостережения

Традиционные, как всегда, много раз писал, цитирую:

«1) Язык. Большинство из вас, дорогие читатели, считают юриспруденцию непроходимой заумью. И правильно. Откройте любой учебник. Везде одно и то же. «Километровые» предложения. Казенные обороты. Иногда еще всякие заморские словеса и научные, а то и псевдонаучные термины.

С одной стороны – привыкай, студент. На 90 % вся учебная литература так и написана. Тебе с этим жить и работать. Увы, в нашей профессии к истине или хотя бы к ответу на вопрос приходится продираться многими часами поисков в К+, сквозь тернии законов, подзаконных актов, комментариев, комментариев к комментариям, обобщений судебной практики и т. д. Так что – привыкайте, батенька. Тоже составляющая мастерства.

С другой стороны, в работе с клиентами/заказчиками казенщина и заумь неуместна. Вам будут платить деньги – и хорошие деньги! – за другое. За противоположный навык. За умение кратко, простыми словами «на пальцах» объяснить человеку с улицы СУТЬ многостраничных положений закона.

МНЕ ЧАСТО ПИШУТ: «НИ РАЗУ НЕ ЮРИСТ, НО ЕСЛИ В ВАШЕЙ КНИГЕ ЗАМЕНИТЬ СЛОВО «ЮРИСТ» НА «ИНЖЕНЕР» (ПРОГРАММИСТ, АДМИНИСТРАТОР, ПРОДАЖНИК И Т.Д.), ТО ВСЕ РАВНО ИНТЕРЕСНО, СПАСИБО, УЗНАЛ МНОГО НОВОГО».

Поэтому и книгу пишу в стиле «юрист в курилке». Простой язык. Короткие предложения. Образные выражения. Кому претит или вдруг кажется «ненаучно» / «неакадемично» / «слишком просто» – верно. Вся книга – опыт практика, а практики у автора – 18 лет. Посему считаю себя вправе рассказывать так и теми выражениями, как я вижу/слышу/чувствую. Ежели кому хочется правового обоснования – не буду повторяться, см. первую часть.

2) Совпадения. Разумеется, все события, страны, города и названия, помянутые в одной книжице – ну конечно, все вымышлено. Разумеется, все примеры из практики автору привиделись в похмельном бреде и в реальной жизни не существуют. И вообще, закусывать надо, а автору – почаще. Далее, номера дел и названия компаний, если проверить по К+ или по картотеке арбитража... ну мало ли, вдруг да совпадет. Любое совпадение, разумеется, случайно.

3) Стриптиз по-русски, или я медленно раздеваюсь и снимаю с себя... всю ответственность. Приемы, уловки, методики, а также прочие ништяки, кои я здесь описываю, у кого-то работают, у кого-то нет. Или работают, но не всегда и не у всех. Так что держайте, пробуйте на свой страх и риск. А лучше, на основе моих наработок, идите дальше и придумывайте что-то свое.

4) Издатель – «не при делах». Книга опубликована в авторской редакции. На правах рукописи. Разумеется, мнение издателя может не совпадать с мнением автора. И скорей всего, не совпадет.

5) По тонкому льду. На тему «как думает юрист», тем более с аналитикой различий мышления поколений, насколько я знаю, книг нет или почти нет. Наверно, опять буду первопроходцем. Так что не судите строго.

6) Критическое мышление. Будем «прокачивать» на протяжении всей книги. Не верьте автору на слово. Относитесь критически к каждой мысли, слову, примеру. Вся книга – полигон для критического мышления. Искренне надеюсь отточить клинок вашего разума до бритвенной остроты.

7) **«Вынос» мозга.** Смена мировоззрения. Переоценка ценностей. Переосмысления себя и своего места в мире. Кризис окружения. Вполне закономерный итог. То небольшое, что может случиться, если вы вдумчиво прочтете эту книгу и будете применять знания.

Подчеркиваю – ПРИМЕНЯТЬ. Сидение на попе ни разу не просветляет. Если делаешь ничего – получаешь ничего. На входе ноль – на выходе ноль. Азы физики. И навыки юриста в этом смысле похожи на навыки пловца или велосипедиста.

Чтение книг по плаванию развивает... что? Правильно, навык чтения. Но плавать вы от этого лучше не станете. Тут нужно в бассейн идти, в водицу холодную лезть, и грести-грести-грести.

Мало прочесть. Нужно ДЕЛАТЬ. Вот тогда, с потом, кровью, под ехидные усмешки судей и ответчиков, после сотен процессов в разных судах, после гор исписанных документов и приходит мастерство. Извините, господа, но халявы и волшебных таблеток не завезли...

«Я слышу и забываю.
Я вижу и запоминаю.
Я делаю и понимаю»

Конфуций

1.3. Ученики и Учителя

Посвящаю книгу всем, у кого учился я, и всем, кто учился у меня – в т. ч. и по моим книгам. Всем, кто учится сейчас или самостоятельно делает первые шаги по тернистому пути юриста. Всем, у кого я был на семинарах. Всем, кто был на семинарах у меня. Всем, у кого я учился в университете и в жизни. Всем, кто почерпнул что-то полезное из моих статей, советов, консультаций.

Спасибо!

1.4. Новым читателям

Если раньше не читали моих книг – добро пожаловать. Даже если вы не юрист и не студент юрфака. Мне часто пишут: «Ни разу не юрист, но если в вашей книге заменить слово «юрист» на «инженер» (программист, администратор, продажник и т. д.), то все равно интересно, спасибо, узнал много нового». Надеюсь, дочитав до конца, вы скажете то же самое.»

2

Какой юрист – хороший?

«На одном знании права далеко не уедешь. С права юрист только начинается»

Партнер одной юр. фирмы

Как юристы решают вопросы. Обычно, столкнувшись с чем-то интересным и неожиданным, смотрим труды предшественников. В самом деле, зачем изобретать велосипед, если, возможно, кто-то уже изобрел и катается?! Ищем в базах «Советник+» и «Поручитель» ответ на вопрос: так кто же у нас хороший юрист.

2.1. Что думают у нас

Находим:

1) «Юрист – это профессионал высочайшего качества, трудоголик и, главное, хороший человек, любящий свое дело и умеющий отстаивать свою позицию и находить элегантные, юридически грамотные выходы из правовых коллизий»¹.

2) «Важно не просто быть хорошим специалистом-юристом и качественно выполнять свою работу, а и уметь эффективно продавать, привлекать клиентов, управлять доходами и сотрудниками»².

3) «Гуманное отношение к гражданам, а ведь именно любовь к людям, понимание их бед и проблем – одни из основных качеств хорошего юриста»³.

4) «Если подобный анализ указанной нормы, основывающийся на ее чисто декларативном характере, выглядит слишком формальным (хотя формализм – лучшее качество юриста), то необходимо осветить другую сторону проблемы, поставив все точки над “i”»⁴.

5). «...юриста создает не только его обширная практика, но и качественная теоретическая база»⁵.

6) «Всестороннее образование и опыт являются основными характеристиками хорошего юриста»⁶.

7) «Надо ориентироваться на Европу, где юрист – это всегда только магистр. Юриспруденция – творческая профессия, которая направлена на то, чтобы кому-то стало хорошо, от ее практического применения зависит качество жизни людей. За четыре года (а точнее, за три с половиной) этого не понять»⁷.

8) «Внутренняя доброжелательность, вера в торжество справедливости, умение выстоять в критической ситуации – вот те качества, которые позволяют юристу идти вперед. Ведь без того не самая веселая профессия юриста, постоянно наблюдающего острую грань законного и незаконного, таит в себе еще немало конфликтных ситуаций и проблем.

Наконец, нет ничего более непрофессионального для юриста, чем безразличие, равнодушие к судьбе человека.

В общем, подводя итог всему вышесказанному, надо заключить, что высококвалифицированный юрист – это находка, которую важно не потерять, достойно оценить и удержать»⁸.

Обычный юрист, новичок или подмастерье, здесь и останутся. Юрист уровня мастер или легенда пойдет дальше. Помимо родного отечества, обязательно поищет ответ в иностранных источниках.

В каких именно, зависит от иностранного языка, которым владеет юрист. И от личных пристрастий. Кто уважает немецкую школу цивилистики, поднимет труды немецких ученых.

¹ Интервью: 28 июня 2011 года исполняется 60 лет доценту, кандидату юридических наук главному редактору журнала «Энергетическое право» Петру Гордеевичу Лахно, («Юрист», 2011, № 11).

² Шинкарук А. 8 критических ошибок, которые снижают прибыль в юридическом бизнесе // Административное право. 2012. № 4. С. 21–25.

³ Жильцова Н.А. Доступность правосудия: теория и практика // Российский юридический журнал. 2011. № 2. С. 39–43.

⁴ Статья: О праве не свидетельствовать... (Колбаев Р.) («Законность», № 10, 1997).

⁵ «В трудовом споре самую важную роль играют правильно и своевременно составленные документы» [Интервью с А. Устюшенко] // Трудовое право. 2013. № 12. С. 97–105. Пометки мои.

⁶ «Жилищное право представляет собой самый запутанный клубок правовых хитросплетений...» [Интервью с Ю. Сорокиной] // Жилищное право. 2014. № 1. С. 7–11.

⁷ Каримов Д., Семенихин П., Кочев А. О юридическом образовании: очевидные вещи еще раз // Юридическая газета. 2011. № 3. С. 6–7. Пометки мои.

⁸ Симанович Л.Н. Юридическое образование в современных условиях // Юридическое образование и наука. 2009. № 3. С. 27–30.

Кто считает лучшими французов, тот у французов. Кто практикует английское право... вы поняли.

2.2. А как у них?

В английских и американских источниках нашел одну монографию⁹, целиком и полностью посвященную вопросу «Так какой же юрист – хороший». Авторы считают, хороший юрист:

- 1) чуткий – способен понять и прочувствовать беду клиента;
 - 2) храбрый – не пасует перед трудностями;
 - 3) волевой – доводит вопросы до конца, а не бросает на полпути;
 - 4) ценит, дорожит и выстраивает отношения с коллегами по цеху и не только, если короче – строит СВЯЗИ с нужными людьми;
 - 5) использует не только логику, но и чутье;
 - 6) трезво и практично смотрит в будущее;
 - 7) видит истинную цель клиента;
 - 8) честно стоит за справедливость;
 - 9) убедителен. В частности, способен просто и понятно донести свою позицию;
 - 10) умеет выживать в быстро меняющейся профессии.
- А теперь:

⁹ См. Дуглас Линдер, Нэнси Левит, «Хороший юрист: ищем качества в применении права», США, Нью-Йорк, издательство университета Оксфорд, 2014 г. ISBN: 978-0-19-936023-9. Здесь и далее оригинальное название см. в конце книги, раздел «Список книг».

2.3. Думаем сами

Как я говорил в начале, чтение книг по плаванию развивает навык... чтения. А не плавание. Забегая вперед, мое мнение, главный навык юриста, **главное качество хорошего юриста – УМЕНИЕ ДУМАТЬ.**

Не только юриста. Но и хорошего спеца в любой профессии. И этот навык мы с вами будем постоянно прокачивать. Поэтому если настроились на пассивное чтение, огорчу. Халявы не завезли. Придется думать. Делать «домашку». Читать книги. И снова думать.

Теперь задание. Сравните качества хорошего юриста, которые отмечают наши ученые (глава 2.1.) с качествами, которые поставили во главу угла (глава 2.2.) английские коллеги. Подумайте и ответьте – письменно, пару абзацев на ответ – на вопросы:

1) Почему наши не говорят про умение выживать в быстро меняющейся профессии? Между тем, профессия меняется, и не в лучшую сторону. Столкнулись две тенденции: перепроизводство юристов и автоматизация. Подумайте, что можно автоматизировать в повседневной жизни юриста – и как автоматизация «съедает» рабочие места юристов.

2) Почему большинство наших ученых мужей не говорят о деньгах?! Лишь один обмолвился: «Уметь эффективно продавать, привлекать клиентов». Ответьте на вопрос: если вы после юрфака пойдете работать на дядю – штатным юристом в какую-то фирму – сколько вы будете получать в месяц? Посмотрите зарплаты юристов в вашем городе на сайте <https://hh.ru/> или на любом похожем. И подумайте, какими знаниями и навыками нужно обладать, чтобы получать больше – что требуют работодатели.

3) Наши говорят, важна качественная теоретическая база. Какая теоретическая база есть у вас? Что вы знаете? Как эта база поможет вам:

- а) на практике; и
- б) заработать денег.

4) Почему никто из наших не отметил в качестве важного качества «знание хотя бы одного иностранного языка»? Может, юристу не важно знать другой язык, кроме «языка родных осин»? Или все-таки важно? Если да, то почему и зачем?

5) И наши, и англичане говорят о справедливости. Как вы понимаете справедливость?

6) Зачем юристу «всестороннее образование»? Если нужно, то какое именно? Физика? Математика? Химия? Информатика? Быть может, что-то еще или вовсе другое?!

2.4. Почему и для чего

Если вам кажется, будто я даю письменные задания от нечего делать, вам кажется. В конце прошлого века зубры старой закалки сетовали: «Нынешний молодой специалист не только не способен оформить перевод предприятия на аренду, составить устав или хозяйственный договор, он порой не может грамотно написать заявление о приеме на работу»¹⁰.

По своему опыту скажу, с тех пор мало что изменилось. Многие современные студенты хорошо умеют черпать информацию с сети, вырезать и вставлять чужие тексты... Но как доходит до написать самому, тут мы тупим по-черному.

Странно... Говоришь с человеком – вроде связно и внятно излагает. Видно, не просто стянул с сети, но прочел и как-то осмыслил. Ну, в чем дело? Вопрос по теме. Тему знает. На словах – ответит. А вот написать на бумаге или набрать в редакторе – почему-то клинит. Встряли.

Опять-таки, сильный знает свои слабости. Если у вас на словах все хорошо, а как доходит до писанины – или набора на клавиатуре – вы не можете связать двух слов, развивайтесь. Пишите ответы хотя бы на задания из книги. Да, поначалу будет тяжело. С опытом и практикой придет легкость и скорость.

Другого пути, кроме практики, человечество пока еще не придумало.

¹⁰ Пугинский Б.И., Сафиуллин Д.Н. Правовая экономика: Проблемы становления. М., 1991. С. 70. Цитирую по: Белов В.А. Закономерности структурирования гражданско-правовой науки как предмета университетского изучения // Вестник гражданского права. 2009. № 3. С. 254–288. Пометки мои.

2.5. Хороший юрист

Как говорил, столкнувшись с чем-то интересным и неожиданным, юрист смотрит труды предшественников, в т. ч. и из других стран. Самое интересное начинается дальше.

ГЛАВНОЕ КАЧЕСТВО ХОРОШЕГО ЮРИСТА – УМЕНИЕ ДУМАТЬ.

Плохой юрист прилежно пересказывает чужие мнения, и... все. Вы наверняка видели в сети и в «Советнике+» множество статей в духе «Мокрянов думает так, Чернов думает эдак, Сидоров занимает противоположную позицию». И – все. И – точка. Что думает автор статьи, зачем вообще писал, мы с вами так никогда и не узнаем.

Хороший же юрист, осмыслив чужие мысли, берет эти мысли за основу, «процеживает» через свой опыт, и – идет дальше. Предлагает свой ответ на вопрос. Взвешенный. Обоснованный. В идеале, подкрепленный опытом и практикой. Отсюда, я думаю, хороший юрист:

1) Первое и главное: хороший юрист берет на себя ответственность за свою жизнь, СВОИ цели и поступки. И достигает своих – СВОИХ, а не навязанных кем-то (родители, общество, друзья и т. д.) – целей. В следующих главах разберу подробно, на молекулярном уровне.

2) Хороший юрист – ДУМАЮЩИЙ юрист. Возможно, вас учили на юрфаке чему-то вроде: «Работа юриста проста: пришел клиент или вопрос от начальства – вы нашли нужный закон – нашли нужную статью – рассказали, как должно быть по закону – все, считайте гонорар (получите благодарность от начальства)». Так когда-то мне описывали бытие юриста некоторые преподаватели... Все? Жизнь удалась? Дзен постигнут?

Ничего подобного. Если вы будете работать по схеме выше, от силы станете СРЕДНИМ юристом. Ни плохим, ни хорошим. А именно средним. И не поднимитесь выше «штатника» в малом бизнесе. Или преподавателя в задрипанном провинциальном ВУЗе. Или скромного чиновника на гос. службе.

Самые большие деньги платят за ответы на вопросы, которых нет в законе.

Самые большие деньги платят не за «нашел статью закона – применил». А за умение понять цель клиента, вывернуться, обойти закон – если иначе никак – и таки достичь цель клиента. Вопреки всему. В т. ч. и мнениям теоретиков. Правильно англичане говорят, хороший юрист «видит истинную цель клиента». Добавлю: и помогает клиенту в эту цель попасть.

Самые большие деньги... Думаете, я увлекся деньгами? Нет. Но. Деньги хорошее и объективное мерило «чего вы стоите», «чего вы достигли» и «что вы из себя представляете, насколько высок ваш уровень как юриста, востребованного здесь и сейчас».

А чтобы решать вопросы, которые не по зубам конкурентам, живущим примитивно по «нашли закон – статью – рассказали, как должно быть по закону», думать придется много, долго и упорно. Как – тоже расскажу.

3) Хороший юрист умеет применять право на практике. А не витает в теоретических высях... В нашей стране чем дальше, тем больше разрыв между теорией и практикой. Поэтому хороший юрист знает не только, как тот или иной вопрос решается по закону, но и как будет в жизни, если вы пойдете по закону и доведете вопрос до суда.

4) Хороший юрист знает доктрину, но берет из доктрины практичное знание. Выше звучало «юриста создает не только его обширная практика, но и качественная теоретическая база». Дополню: «Если эта база подобрана и выстроена с позиций:

- а) насколько поможет на практике; и
- б) где здесь польза».

Современные студенты не хотят учить ТГП (теория государства и права). Дескать, нудятина, грузилово и заумь, мертвое знание, оторванное от жизни. Так, как преподают во многих

нынешних ВУЗах... Быть может, студенты и правы. Но. Как вы уже могли понять, в жизни все самое важное приходится учить самому. В т. ч. и право. Как и для чего учить право, расскажу дальше, всему свое время. Пока поймите общую картину – признаки хорошего юриста. Следующий:

5) Хороший юрист трезво оценивает и разумно тратит ресурсы. Хороший юрист к любому вопросу подходит с позиции «какие ресурсы мне нужны, что я вложу на входе, какие ресурсы – и что я получу на выходе».

Ресурсы бывают пяти видов: деньги, время, связи, информация, воля. Вкратце напомним из «Чему не учат на юрфаке»:

Деньги. Наверно, самый простой ресурс. Понятный каждому. Как пелось в старом мультике: «Все мы участники регаты, гребем-гребем, гребем – к себе»¹¹. В чем прелесть денег – деньги можно получить независимо от возраста. Другой вопрос, СКОЛЬКО ты получишь.

Есть мнение, будто счастье не в деньгах, а в количестве денег. Мнение ошибочно. Деньги, как и все прочие ресурсы, лишь средство достижения цели. Простой пример. У вас есть 100 000 руб. Ладно, я не жадный, пусть будет 1 000 000 руб. Вы поставили себе цель стать хорошим юристом.

И? Не получится. Во-первых, нужны ДРУГИЕ ресурсы помимо денег. Во-вторых, живую практику деньги не заменят. Как и многое другое в этом бренном мире – к примеру, здоровье или доброе имя. Или – впустую потраченное время.

Время. Вроде формула «время-деньги» набила оскомину, но... сколько раз я видел, как люди клали уйму времени ради мизера денег. Чего греха таить, и сам так влетал. А время-то не вернешь... В отличие от денег.

Поэтому... время, безжалостное время. Единственный невосполняемый ресурс. Нельзя прийти в магазин и купить пару лет жизни, потраченных в студенческие времена на компьютерные игры / решение чужих вопросов / беготню за юбками / прочие ПУСТЫШКИ.

Связи. Решают очень и очень многое. Особенно у юриста «по уголовке». Можно долго и по нескольким инстанциям добиваться оправдательного приговора. А можно развалить дело еще на стадии возбуждения... одним телефонным звонком нужному человеку.

Другой пример. Один месяцами получает загранпаспорт. И все что-то не ладится. То человека нет на месте, то документов не хватает, то еще какая напасть приключится. А другому эту паспортину «по звонку» на следующий день принесут на дом. Ага, «блатным и ночью солнце светит».

Третий пример. Человек, которого взяли на работу с улицы, получает 20 000. А человек, который пришел от другого хорошего человека, получает 40 000. На той же должности. Тупо потому что «это же ставленник того» или «за него просил этот». За тот же объем работы.

Если речь идет о женщинах, то у ставленницы есть еще один плюс. Работодатели поостерегутся домогаться. Это девочке «с улицы» полезут в лифчик грязными руками. А вот девочке, которая пришла от кого-то... тут иной расклад. Вспомнят, от кого пришла.

И трижды подумают, стоит ли рисковать. Полезешь руками не туда, потом ноги протянешь. Или сам на улице окажешься. Она же вроде как протеже Эдакого... Мало ли какие там отношения. Чур меня, чур, к черту такие шутки. Работает и пусть себе работает.

Более того, есть вопросы, которые в принципе нельзя решить за деньги. Даже за очень большие деньги. Но можно решить связями.

Информация. Не К+ единым жив человек. Долгое время был спорным вопрос – вправе ли третейский суд признавать право собственности на недвижимое имущество. ВАС написал запрос в Конституционный Суд. Тот сказал: «Да, можно».

¹¹ «Остров сокровищ».

А позже появилось неофициальное указание Областного суда Авалонской области – под решения третейки о признании права на недвижимость исполнительные листы не давать. Вообще. Ни за какие деньги. И узнать об этом указании, то есть получить эту информацию можно только либо на собственной шкуре, либо от кого-то из судей. В открытых источниках этого неофициального указания, конечно, нет.

Воля. Тоже уникальный ресурс. Стоит особняком от всех четырех. Представьте себе молодого бездельника. Из «золотой молодежи». Денег – дуром. Работать не надо. Времени масса. Человек захотел сделать себе фигуру а-ля Геракл.

Казалось бы, весь мир у твоих ног. Есть деньги – есть спортзал и витамины для качалки. Есть связи – есть тренер, готовый с тобой работать. Есть информация – человек знает, что, как и сколько прокачивать, упражнения для каких групп мышц и когда делать.

И? А ничего. Не хватило воли. Можно было стать Гераклом, но заниматься надо по пять дней в неделю, по шесть часов в день. Три года кряду. У выходца из золотой молодежи было все... кроме воли. И Гераклом он не стал.

Другой пример. Юристы, кто в профессии 10 лет и больше, много знают. Некоторые даже готовы поделиться знанием. Скажем, написать книгу. А дальше – как прокачка мускулатуры. Пару часов в день, каждый день, берешь себя за шкуру, сажаешь за компьютер и пишешь. И так – два месяца. А то и три.

И? Много книг так и осталось в головах авторов. Книга, которую вы держите в руках, плод четырех ресурсов. Время, чтобы написать. Воля, чтобы писать и закончить, а не бросить на полдороге. Информация, чтобы было о чем писать. Связи, чтобы издать.

Люди, в т. ч. юристы, сильно зациклены на деньгах. Между тем, важно понять: есть иные ресурсы помимо денег – время, воля и т. д. И чем выше вы ставите цель, тем больше ресурсов вам потребуется. Для крупных целей нужны ВСЕ ресурсы.

Так вот, хороший юрист к любому вопросу – не только профессиональному – подходит с позиции «какие ресурсы я вложу, и что я получу». Стоит ли овчинка выделки? Хороший юрист знает цену своего времени. Буквально. Допустим, час времени юриста стоит 1000 рублей. Задача: помыть 4 окна в квартире. Можно сделать самому. Уйдет 5 часов. А можно нанять соседа. За 500 руб. в час. Хороший юрист понимает: выгоднее нанять соседа.

Простая математика. Если мыть самому, потратил 5 часов – не заработал 5 000. Читай – потерял. Убыток. Если нанять соседа... Да, потратил $5 \times 500 = 2500$. Тоже вроде как убыток...

Но! Пока сосед работает руками, возится с ведром и тряпкой, юрист работает головой. И за пять часов поднимет «пятеру». А значит, 5 заработал, 2,5 отдал соседу – и еще 2,5 оставил себе.

То же самое хороший юрист делает и с некоторыми юридическими вопросами. Допустим, вам пришел вопрос, на который нужно где-то 5 часов времени – ищем закон, поднимаем судебную практику, читаем статьи других юристов. Можно сделать самому. А можно отдать помощнику.

Да, у помощника уйдет не 5 часов, а 10. Но вы потратите чужое время, а не свое. Свое, скорей всего, тратить тоже придется – вряд ли помощник сделает все правильно, наверняка за ним придется что-то допиливать-доделывать-дошлифовывать, придется тратить время. Но вы потратите не пять часов, а час или два. Второе благо: вы учите помощника, он получит ценный опыт, и следующий вопрос сделает быстрее. Или качественнее.

б) Хороший юрист умеет «пилить слона по частям». Навык, описанный в предыдущих трех абзацах, в юр. бизнесе называют «делегирование». Не люблю англицизмы. Я в итоге подобрал, как мне кажется, более удачное выражение – умение пилить слона по частям.

Почему удачнее. По сложным проектам часто бывает, вы отдаете помощнику или узкому специалисту со стороны не весь вопрос, а часть.

И тут надо уметь не только разбираться в людях и подбирать исполнителя так, чтобы вопрос был по силам исполнителю, но и уметь «расчленил» проект на несколько вопросов. Так, чтобы можно было каждый вопрос передать отдельному исполнителю.

7) Хороший юрист определился, в какой стране он хочет практиковать. И чем раньше определился, тем лучше. В мои годы этого пути не было. Вспоминаю свой курс, свой поток... Никто и не думал, что можно быть юристом где-то еще, кроме нашей многострадальной страны.

Это – объективный минус нашего поколения. Наследие СССР, проникшее в наши юные головы от родителей и учителей. Во времена советского союза обычный гражданин не мог свободно путешествовать по миру. Государство не пушало. Пугало «загнивающим западом». Сколько сил положила тогдашняя власть, чтобы отучить людей даже думать о заграничных путешествиях!

Слава Богу, времена изменились. Современная молодежь понимает: можно жить и работать в другой стране. Поэтому сейчас, в 2016–2018-ом году, пошла вторая волна «утечки мозгов»¹².

Государство беспокоится. С высоких трибун несетя: «Россия должна показать молодым специалистам перспективы развития и помешать «утечке мозгов». Об этом в среду заявил президент РФ Владимир Путин, который побывал на заседании Совета по науке и образованию. По мнению Путина, новому поколению россиян необходимо получить не только глубокие знания и хорошее образование.

«У молодежи должны быть стимулы, желание заниматься наукой именно в России, работать в интересах нашей экономики, в отечественных высокотехнологичных компаниях, исследовательских лабораториях»¹³.

Да... Понимающему человеку ясно: уж если об утечке мозгов заговорил САМ... Значит, утечка достигла ОГРОМНЫХ масштабов.

Есть еще одна тенденция, о которой редко говорят. Снова тренируем искусство думать и навык читать между строк. Возьмите лист бумаги и что-нибудь пишущее. Прочтите выдержки из статьи. Какие выводы вы сделаете? Запишите. Первый. Второй. Третий. Сколько сможете. Подсказка: особое внимание на подчеркнутые фразы. Поехали:

«В конце прошлой недели студенты факультета права ВШЭ выиграли в конкурсе международного арбитража им. Виллема Виса, одолев в финале команду Кембриджа. Тренеры команды объяснили, почему успех российского вуза оказался закономерным, а победители рассказали про заманчивые предложения от работодателей.

...Несмотря на различные проблемы в сфере отечественного образования, ряд юрфаков в России делает чудеса, резюмирует Сергей Савельев, управляющий партнер «Савельев, Батанов и партнеры» (спонсор команды ВШЭ), серьезных достижений в конкурсе в этом году добились сразу два российских университета.

...Высшая школа экономики шла к такой победе с 2009 года, именно тогда студенты «Вышки» впервые попробовали свои силы в этом конкурсе. Участник первой команды Анастасия Шишкина, юрист DLA Piper, вспоминает, что девять лет назад в вузе, казалось, почти никто не знал о международном турнире. Мы сами нашли тренера и договорились о финансировании нашей поездки, вспоминает она.

...За прошедшие годы ситуация изменилась – в университете даже появились правила формирования команды для Vis Moot, которые представляют собой многоэтапный

¹² Первая была в 90-х, когда открыли границы, и обычный гражданин наконец-то смог повидать другие страны.

¹³ Заметка «Путин раскрыл план борьбы с «утечкой мозгов» из России» от 23.11.2016, автор Василий Съедин, источник: <https://riafan.ru/577352-putin-raskryl-plan-borby-s-utechkoi-mozgov-iz-rossii>

отбор. Сначала студенты записываются на курс по международному коммерческому арбитражу на английском языке.

Его преподают главные наставники коллектива – профессор НИУ ВШЭ Михаил Гальперин и Елена Мазетова, ведущий юрисконсульт «Яндекса». На этой дисциплине учащиеся знакомятся с классической иностранной литературой по предмету и разбирают дела в форме case-study (метод конкретных ситуаций).

После короткого периода «вовлечения» уже в начале учебного года идет устный этап отбора, где тренеры оценивают речь потенциальных участников с точки зрения общей логики, структуры, знания кейса и вопросов права. Претендовать на попадание в команду могут и те, кто не ходил на курс по международному коммерческому арбитражу, правда таким кандидатам придется посложнее без необходимой подготовки.

...Конкурс стартовал 6 октября 2017 года и состоял из двух частей – письменной и устной. Сначала участники получили фабулу вымышленного спора. Она касалась поставки шоколадных тортов, которые не соответствовали этическим стандартам, предъявляемым покупателями. В присылаемом задании организаторы поставили перед командами два процессуальных вопроса и еще два – по материальному праву.

После этого, за 2 месяца (к 7 декабря 2017 года), студенты подготовили 35-страничный меморандум истца со ссылками на доктрины и судебную практику. Организаторы перераспределили полученные меморандумы между всеми командами-участниками, и недавним заявителям пришлось вообразить себя ответчиками, придумывая соответствующие аргументы для отстаивания своей новой позиции. Параллельно шли трехмесячные устные тренировки.

24 марта 2018 года уже началась реальная борьба...»¹⁴. Наши выиграли. Говорят победители:

«Владимир Косцов, студент 4 курса факультета права НИУ ВШЭ (из Северодвинска Архангельской области). Я выбирал профессию, исходя из тех сфер знаний, которые мне всегда были близки, – это обществознание и иностранные языки. Если будет намечаться какое-то действительно научное исследование, то обязательно пойду в аспирантуру. Но для меня пока LLM выглядит более универсальным вариантом.

Нашей юридической школе необходимо стать частью мировой науки, развивать преподавание международного публичного права и международного частного права. Для этого нужно приглашать иностранных лекторов, вводить курсы на английском языке, использовать ведущие зарубежные учебники.

Признанные в мире книги часто даже не представлены в университетских библиотеках. Отрадно, что в ВШЭ работа по интернационализации давно ведется, но необходимы изменения во всей системе образования. Надо продолжать вводить на юрфаках практикоориентированные курсы в дополнение к классическим теоретическим предметам. Главное, чтобы эта тенденция не была в ущерб хорошей теории, которая лично для меня в университете должна оставаться приоритетной»¹⁵.

**ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ СТАТЬ ХОРОШИМ ЮРИСТОМ, ТО
СОРАЗМЕРЯТЬ ВРЕМЯ И РЕСУРСЫ, УПРАВЛЯТЬ СВОИМ ВРЕМЕНЕМ,
А НА БОЛЕЕ СЛОЖНЫХ УРОВНЯХ – И ЧУЖИМ, ВАМ ПРИДЕТСЯ
ПОСТОЯННО.**

И:

«Гаяна Гулян, студентка 4 курса факультета права НИУ ВШЭ (из Орла, выросла в Майкопе, Республика Адыгея).

¹⁴ Статья «Юридические чемпионы мира из России: кто они такие», автор Алексей Малаховский, источник: <https://pravo.ru/story/201442/>

¹⁵ Там же.

«Меня на факультет права в «Вышку» привела сама судьба: «И сейчас мне уже сложно представить, кем бы я стала, если не юристом». Наверное, выбрала что-то творческое: «Я обожаю литературу, особенно произведения Достоевского».

Планирую получить LLM за границей. Правда, нас уже успели завалить своими предложениями потенциальные работодатели: «Но мы еще не перевели дух, чтобы изучить их внимательно»¹⁶.

Не знаю, какие выводы сделали вы, читатель. Но если что-то сделали и записали, скажите себе спасибо. И как-то себя отблагодарите. Купите себе шоколадку, йогурт, апельсин, что-то еще вкусное. Или какую-то безделушку, которую давно собирались. Сделайте себе маленький, но приятный подарок.

Какие выводы сделал я:

А) Патриотам, наверно, грустно. В ВУЗе одной страны учат право другой. Если жестче и точнее, учат ЧУЖОЕ право. А не родное.

Б) КАК учат. Фраза «разбирают дела в форме case-study» (метод конкретных ситуаций). Именно так учат в ВУЗах Англии¹⁷ и США¹⁸. Почему бы и нет, но общий уклон чувствуется все отчетливее: не только чужое право, но и чужие методики обучения. В принципе, почему бы и нет, если чужие методики эффективней...

В) ЧЕМУ учат. Вчитайтесь в слова: «международному коммерческому арбитражу», «студенты подготовили 35-страничный меморандум истца со ссылками на доктрины и судебную практику», и «поставки шоколадных тортов, которые не соответствовали этическим стандартам, предъявляемым покупателями».

Вспоминаем. Думаем. Вам на юрфаке международный коммерческий арбитраж читали? Вот и мне – нет. Вас учили составлять меморандумы судебной практики? Вы, вообще, знаете что это такое? Я тоже долго не знал. Узнал году так на 12-ом практики. От столичных юристов.

В двух словах. Представьте. Вы ведете дело в суде. В процессе встал какой-то вопрос, ответа на который нет в законе. К примеру, статья 725 ГК, п. 1:

«Срок исковой давности для требований, предъявляемых в связи с ненадлежащим качеством работы, выполненной по договору подряда, составляет один год, **а в отношении зданий и сооружений** определяется по правилам статьи 196 настоящего Кодекса» (то есть три года).

«Живое» судебное дело. Ответчик положил линолеум в офисе Истца. Положил скверно. Линолеум потрескался, истерся, покрылся пятнами. Истец хочет взыскать с Ответчика убытки. Один из доводов Ответчика: «Вы поздно проснулись; вы пришли в суд спустя год; пропущен годичный срок исковой давности; прошу суд отказать в иске».

Вопрос, ответа на который нет в законе и от которого зависит исход дела: работы по укладке линолеума в офисе – это работы в отношении зданий и сооружений в смысле 725 ГК или нет?

Если да, срок исковой давности не пропущен. Бьемся дальше.

Если нет, Истец проиграл.

Как ответить на вопрос? Нет, не так. Чем обосновать ответ? Смотрите, что пишет юрист Истца в возражениях на доводы Ответчика:

«В силу ст. 69 АПК, п. 1, общеизвестные обстоятельства в доказывании не нуждаются. Общеизвестно, что офис является неотъемлемой частью здания, в котором находится офис.

¹⁶ Там же.

¹⁷ См. Николас МакБридж, «Письма студенту юрфака. Пособие, как изучать право в университете», Англия, Дорчестер, издательство «Pearson Education Limited», 2007 г. ISBN-13: 978-0-582-89425-9, стр. 139–142.

¹⁸ См. Элизабет Миртз, «Язык юрфака. Учимся «думать как юрист»», США, Нью-Йорк, издательство университета Оксфорд, 2007 г., ISBN: 0-19-518286-3, стр. 7–8.

Таким образом, **выполняя работы в отношении офиса Истца, Ответчик выполнял работы в отношении здания, в котором находится офис».**

Более того, эти работы затрагивали несущие конструкции здания – пол, перекрытие между первым и вторым этажом – и носили капитальный характер. Опять смотрим смету к Договору:

- «1) устройства чернового пола из OSB;
- 2) устройство пола из линолеума (приклейка к основанию, **проварка швов**);
- 3) подъем линолеума».

А раз так, то практика ВАС давно сформировала позицию: «Положения пункта 1 статьи 725 Кодекса о сокращенном сроке исковой давности не могут быть применены в рассматриваемом деле, поскольку работы по устройству наливных полов носят капитальный характер и **указанной нормой прямо предусмотрено применение общего срока исковой давности по требованиям, предъявляемым в связи с ненадлежащим качеством работы в отношении зданий и сооружений**». (Постановление Президиума ВАС РФ от 05.11.2013 № 7381/13 по делу № А05-823/2012)

Так же считают и другие суды: «Довод ответчика о пропуске годичного срока исковой давности для требований в связи с ненадлежащим качеством работы, не может быть принят во внимание, поскольку основан на неправильном толковании норм материального права.

...работы по устройству покрытий полов носят капитальный характер и указанной нормой права прямо предусмотрено применение общего срока исковой давности по требованиям, предъявляемым в связи с ненадлежащим качеством работы в отношении зданий и сооружений». (Постановление Одиннадцатого арбитражного апелляционного суда от 14.11.2013 № 11АП-18715/2013, 11АП-19095/2013 по делу № А55-27341/2012, Постановлением ФАС Поволжского округа от 03.03.2014 по делу № А55-27341/2012 оставлено в силе)

Другой суд считает работу с ОСБ панелей – как у нас – работами в отношении зданий. Здесь применим общий срок исковой давности: «Работы по вскрытию фасада здания, ОСБ панелей, внешнего утеплителя». (Постановление Арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 05.09.2017 № Ф02-4037/2017 по делу № А58-3387/2015)

Даже установка дверей, окон и витражей считается работами в отношении зданий, и применим общий срок исковой давности:

«Согласно договору, ответчик обязался выполнить работы, указанные в приложении № 1 к договору в здании, расположенном по адресу г. Москва, ул. Петровка, д. 5 в соответствии с условиями договора, техническим заданием на выполнение работ, сметой, спецификацией витражных и дверных конструкций и в соответствии с иными требованиями, установленными агентским договором № 01-БД.

Заявление ответчика о пропуске истцом срока исковой давности также обоснованно отклонено.

Суды обеих инстанций правильно исходили из того, что с учетом видов работ подлежит применению часть 1 статьи 725 ГК РФ – общий срок исковой давности (три года), который истцом соблюден». (Постановление Арбитражного суда Московского округа от 02.08.2016 № Ф05-10315/2016 по делу № А40-150063/2015. Такая же позиция – Постановление Арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 29.03.2017 № Ф02-561/2017 по делу № А58-6411/2015)

С учетом изложенного, **исходя из характера работ по Договору, сокращенный срок исковой давности из ст. 725 ГК применять нельзя».**

Поняли? Да. Юрист обосновывает ответ на вопрос – жестче говоря, вертит дышло закона в свою сторону – практикой других судов. Это и есть меморандум судебной практики: документ, в котором юрист приводит практику других судов по схожим делам, чтобы обосновать свою позицию.

Однако если вы гордо назовете документ «Меморандум судебной практики», судья может не понять. Я один раз так влетел: «Вы что мне принесли?! Этот документ не предусмотрен АПК! И практика не имеет отношения к делу. И вообще, это не доказательство».

Ладно. В другом деле, другому судье я сдал меморандум, переименовав его в «Справка о судебной практике по схожим делам». Судья приняла с радостью, еще и порадовалась: «О! Вы еще и практику принесли! Хорошо!».

Самый безопасный путь – ВПЛЕТАТЬ ссылки на практику в иной документ, привычный суду и упомянутый в процессуальном кодексе. В отзыв. В письменные пояснения по делу. Как – см. пример выше. Привел специально, так как многие читатели спрашивают, как ссылаться на практику, чтобы суд не злился и принял ваши ссылки¹⁹.

К чему веду. Если студенты из статьи, которую мы с вами разбираем по косточкам, вот так открыто, в лоб, притащат в суд «Меморандум судебной практики» и думают, что нашли практику – выиграли дело... Крайне сомнительно.

Кончится, скорей всего, так:

«Доводы жалобы со ссылкой на многочисленные судебные акты регионов РФ не могут быть положены в основу постановления кассационной инстанции по данному делу, так как данная практика не является источником права для арбитражного суда, рассматривающего конкретное дело». (Постановление ФАС Московского округа от 28.05.2012 по делу № А40-63703/10-5-545)

Или так:

«Довод заявителя о нарушении единообразия в толковании и применении норм права оставляется без внимания судом округа, поскольку судебная практика Семнадцатого арбитражного апелляционного суда и Тринадцатого арбитражного апелляционного суда не является источником права». (Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 03.06.2010 по делу № А82-13583/2009)

НО!!! В английском или американском суде, где прецедент – источник права, будет с точностью до наоборот. Вот там-то грамотно составленный меморандум порой способен чуть ли не в одиночку выиграть дело.

Вывод: студентов готовят к работе в иностранных судах.

Далее, если помните, студенты в меморандуме ссылались не только на решения других судов, но и на **доктрину**. Вас учили на юрфаке ссылаться в суде на доктрину в обоснование позиции? И меня не учили. Потому что до сих пор преобладает безбожно устаревшая официальная позиция, см. «жирный» текст:

«Учитывая нормы АПК РФ о допустимости доказательств по делу, суд апелляционной инстанции соглашается с тем, что записка доцента кафедры земельного и экологического права Юридического института Красноярского государственного аграрного университета, к. и.н. Гринберг С.Н. в соответствии с частью 1 статьи 64, частью 2 статьи 5 АПК РФ не признается допустимым доказательством по спору, поскольку содержит лишь частное мнение преподавателя кафедры земельного и экологического права Юридического института Красноярского государственного аграрного университета, к.и.н. Гринберг С.Н. о наличии нарушений земельного законодательства при заключении договора аренды от 16.08.2013 № 2409. Кроме того, **доктрина не признается современным российским законодательством в качестве источника права**». (Постановление Третьего арбитражного апелляционного суда от 11.07.2014 по делу № А33-20866/2013, пометки мои)

Однако, как сплошь и рядом в нашей стране, на бумаге – одно, на деле – другое. Если вы грамотно ссылаетесь на доктрину, суд может и принять вашу позицию. И решить спор в вашу

¹⁹ Подробнее о работе с судебной практикой см. мою книгу «Чему до сих пор не учат на юрфаке. Электронные джунгли», главу 11. «Приложение. Руководство по работе с судебной практикой».

пользу. Но поскольку официально в СССР ее не было, доктрина у нас не источник права, вряд ли суд опишет ссылки на доктрину в решении. Хотя бывало и такое. Любимый пример, брильянт:

«Определяя размер компенсации морального вреда, суд применил методику Эрделевского А.М. (суд так применил доктрину!!!), приняв во внимание степень нравственных и физических страданий истца. Данные исчисления размера компенсации морального вреда не противоречат требованиям закона.

Судебная коллегия, исходя из степени нравственных и физических страданий истца, с учетом фактических обстоятельств причинения морального вреда, соглашается с определенным судом размером компенсации морального вреда». (Кассационное определение Верховного суда Республики Татарстан от 17.03.2011 по делу № 33-2799/11, курсив мой)

НО!!! В английском или американском суде... Да. Вы правильно поняли. Там доктрина источник права. И ссылки на доктрину вполне помогут выиграть дело. Чтобы не быть голословным, ограничусь одним примером из английской практики. Суд в решении пишет:

«Господа, я **применю** определение, данное в работе сэра Фредерика Пололка: «Действие или отказ от действия одной стороны, либо обещание действовать (отказаться от действия) – и это цена, за которую одна сторона договора покупает обещание другой стороны договора, и это обещание, данное за цену, обладает принудительной силой» (т. е. не исполнишь – суд заставит исполнить или взыщет убытки). (Полок «О договорах», 8-е издание, стр. 175)». (дело *Dunlop Pneumatic Tyre Co Ltd v Selfridge and Co Ltd* [1915] AC 847²⁰, пометки мои)

Опять вывод: студентов готовят к работе в иностранных судах.

И, наконец, АПОФЕОЗ. Придуманный спор о «поставке шоколадных тортов, которые не соответствовали этическим стандартам, предъявляемым покупателями». Ох... Если у вас, читатель, есть желание подшутить над вашим преподавателем, современно говоря – «потроллить»... Спросите:

«Как вы оцените судебные перспективы спора, если по договору поставки покупатель отказался принять у поставщика товар на том основании, что товар не соответствует этическим стандартам покупателя?». Чуть переформулировал, чтобы вопрос был понятнее.

Не знаю, как ваш преподаватель, но я от такого вопроса ЗАВИС. Потому что за 17 лет своей судебной практики ничего подобного не то что не видел – даже не слышал. Я что-то пропустил? Отстал от жизни?

Зарылся в практику. Ищу по словам «этический стандарт» в «Советнике+». Ничего. Ищу в гугле. Тоже ничего... Ну-ка, а если поискать в английском мире? Гуглю по словам «the goods do not comply with the ethical standards of the buyer».

О... Буквально по первой же ссылке открылась работа на соискание степени бакалавра некоего Саймона Уилсона, юрфак университета Виктория, Веллингтон, Новая Зеландия «Этические стандарты в договорах международной купли-продажи: можно ли использовать Венскую конвенцию²¹ для предотвращения детского труда?»²².

Следом гугл выдает аналитическую статью Джойса Уильямса «Анализ ст. 35 Венской конвенции – соответствие товаров в современном меняющемся мире и социальная ответственность корпораций»²³.

И дальше статья «Этические ценности и договоры международной купли-продажи». Читаю:

²⁰ Если вам интересно английское право, подробнее см. мою книгу: «Английское договорное право: просто о сложном». Цитата оттуда.

²¹ Полное название: «Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров» (Заключена в г. Вене 11.04.1980).

²² Источник: <http://researcharchive.vuw.ac.nz/xmlui/bitstream/handle/10063/4622/thesis.pdf?sequence=>

²³ Источник: <https://www.victoria.ac.nz/law/research/publications/about-nzacl/publications/special-issues/hors-serie-volume-xvi,-2013/Williams.pdf>

«... в мире все еще происходят тревожные события, особенно в развивающихся странах. Каждый год несколько тысяч детей вынуждены работать на плантациях какао в Кот-д'Ивуаре, которые ранее были проданы в рабство из одной из соседних стран.

В индийском производстве хлопкового волокна приблизительно 400 000 женщин в основном работают в качестве «кабальных рабочих» и должны работать с 9:00 до 23:00 часов в день при средней зарплате 11 долларов в месяц... Еще один важный вопрос – пестициды.

Просто добавив несколько химических компонентов, из безобидных удобрений можно сделать химическое оружие. Подобные проблемы возникают со всеми «товарами двойного назначения».

Что делать покупателю, если он понимает, что купленный товар произведен с нарушениями (этических стандартов, скажем, с использованием рабского труда)?

Что может сделать продавец, если узнает о серьезных нарушениях прав человека одним из своих покупателей, и нарушения сделаны с использованием товара продавца?»²⁴

Вот теперь более-менее понятно! Английские и европейские юристы пытаются расширительно истолковать ст. 35 – требования к качествам и характеристикам товара. Истолковать так, чтобы добросовестная сторона, узнав, что поставляемый товар сделан, к примеру, трудом рабов – а работу с «9:00 до 23:00 часов в день при средней зарплате 11 долларов в месяц» вполне можно считать рабством – могла отказаться от приемки такого товара. Потому что рабство запрещено не только международными конвенциями²⁵, но и противоречит этике добросовестной стороны – в данном случае, покупателя.

**ЧЕМ СЛОЖНЕЕ ЦЕЛЬ, ТЕМ СЛАЩЕ ДОЛЖЕН БЫТЬ ПРЯНИК...
И БОЛЕЗНЕННЕЕ – КНУТ.**

Ага... Как вы думаете, полезно ли это знание для русского студента, собирающего практиковать русское право в русском суде? Думаю, нет. Тем более, с моралью многих наших купцов (бизнесменов) – какая этика! Важно дешево купить и дорого продать. А кто там делал товар, свободные люди, рабы или роботы – не важно от слова совсем.

Вывод все тот же: студентов ВСЕРЬЕЗ готовят к работе в судах других стран.

Г) О чем думают выпускники? Один о: «Если будет намечаться какое-то действительно научное исследование, то обязательно пойду в аспирантуру. Но для меня пока LLM выглядит более универсальным вариантом». Другая откровенно говорит: «Планирую получить LLM за границей».

LLM = Master of Law = магистр юридических наук, вторая степень высшего образования в области права... за рубежом²⁶.

Ага, т. е. в нашу аспирантуру победители почему-то не хотят. Хотят получить магистерскую степень в другой стране... К бабке не ходи, чтобы потом осесть в той стране.

Ваша воля, выбор, ответственность. Определитесь. Если вы хотите стать хорошим юристом в другой стране, берите пример с тех победителей. Они с самого начала поставили ЦЕЛЬ: учеба – а может, и постоянная работа – в другой стране. И упорно идут к цели. Учат иностранное право, иностранный процесс, вникают в ВЭД, участвуют в международных конкурсах и т. д.

²⁴ Авторы Игбор Швенцер и Бенджамин Леисенгер, оригинальное название «Ethical Values and International Sales Contracts», Ingeborg Schwenzer & Benjamin Leisinger, источник: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/schwenzer-leisinger.html>, цитата из раздела б.

²⁵ В частности, «Конвенция о защите прав человека и основных свобод» (Заключена в г. Риме 04.11.1950), ст. 4 и «Международный пакт о гражданских и политических правах» (Принят 16.12.1966 Резолюцией 2200 (XXI) на 1496-ом пленарном заседании Генеральной Ассамблеи ООН).

²⁶ Подробнее см. хотя бы тут: <https://llm-guide.com/what-is-an-llm>

Если вы хотите стать хорошим юристом здесь, больше налегайте на предметы, которые всегда пригодятся в нашей стране – гражданское право и процесс, полезные доктринальные наработки и теории, учитесь работать с практикой.

Вы можете сказать: «Я бы тоже хотел стать юристом-международником, доучиться и работать за рубежом. Но в нашей глубинке таких ВУЗов нет. На моем юрфаке международный коммерческий арбитраж не преподают. Не говоря уже об иностранном праве... Да что там, у нас в ВУЗе нет даже специализации «юрист-международник»».

Отвечу. Вы молодец. Вы увидели лес за деревьями! Вы вплотную подошли к еще одному выводу, который можно сделать из статьи: всегда была ПРОПАСТЬ между элитарным образованием – для немногих, и «ширпотребным» образованием – для всех остальных.

Так было. Так есть. Наверно, так будет.

В наше время пропасть между двумя «ветками» образования стала шире и глубже.

Но! Есть и хорошие новости. Если вы возьмете на себя ответственность за свою судьбу – в частности, за свою учебу – вы сможете стать как минимум хорошим юристом-международником. Правда, пахать придется до седьмого пота – но кто обещал, что будет легко?!

Да, мне тоже в свое время не читали международный коммерческий арбитраж. И уж тем более английское право. Я сам учил, вникал, разбирался²⁷. Конечно, получи я образование в элитном ВУЗе, быстрее бы пришел к своему нынешнему уровню. Но лучше прийти на несколько лет позже, чем не прийти вовсе.

В чем-то я вам завидую, читатель. Вам открыты возможности, которые нашему поколению и не снились. Выше победительница говорила: «Признанные в мире книги часто даже не представлены в университетских библиотеках».

У нас 21-ый век на дворе или почему? А если поискать не в библиотеках, а в других местах? Тот же «Советник+» по словосочетанию «английский процесс» выдает труд английского юриста, еще и неплохо перевели на русский – Эндрюс Н. Система гражданского процесса Англии: судебное разбирательство, медиация и арбитраж / пер. с англ.; под ред. Р.М. Ходыкина; Кембриджский ун-т. М.: Инфотропик Медиа, 2012. 544 с.

Поиск по словам «международный коммерческий арбитраж» даст вам как минимум два учебника: Николюкин С.В. Международный гражданский процесс и международный коммерческий арбитраж: учебник. Москва: Юстиция, 2017. 256 с. и Курочкин С.А. Третейское разбирательство и международный коммерческий арбитраж. М.: Статут, 2017. 288 с.

Нет под рукой «Советника+»?! Договоритесь с тем, у кого есть. Развивайтесь. Учитесь достигать целей. Учитесь получать нужные ресурсы – в данном случае, информацию – от других людей.

Сеть же открывает вам огромные возможности. Да, что-то фундаментальное вроде Трайтеля «О договорах» вы вряд ли найдете в свободном доступе и бесплатно. Но что-то другое, попроще, менее академичное – скажем, Ричард Стоун «Современное договорное право» – вполне может найтись в том же «Гугл-Книги».

Хотите изучить заморскую «корпоративку»? В «Гугл-Книгах» есть, в частности, «The Anatomy of Corporate Law: A Comparative and Functional Approach», авторы: Reinier Kraakman, John Armour, Paul Davies и прочие.

Да, гугл не всегда дает прочитать все и сразу, некоторые страницы недоступны. Но недоступны каждый раз РАЗНЫЕ страницы. Поняли? Да! Если заходить каждый день и гугл не поменяет алгоритмы показа, то со временем прочтете всю книгу.

Пользуйтесь современными возможностями для учебы, для «прокачки» себя любимого (любимой)! А не сидите день-деньской в соцсетях, впустую прожигая время... И жизнь.

²⁷ А вам что мешает? Начните хотя бы с учебника Бориса Романовича Карабельникова «Международный коммерческий арбитраж». Есть в сети.

8) Хороший юрист умеет зарабатывать на профессии деньги. Выше я давал задание «посмотрите зарплаты юристов в вашем городе». Посмотрели? Уверен, средняя цифра 30 000 руб. в месяц – если не брать в расчет столицу.

Кого-то эти деньги устраивают. Кого-то нет. Хочется больше. Чтобы получить больше, одни учатся с прицелом на другие страны. Другие готовят себя к суровым реалиям российской практики. Не важны суммы. Важно понимание простой истины: профессия должна кормить, иначе зачем она нужна?!

Поэтому:

9) Хороший юрист – хороший продажник и приспособленец. Как вы помните из первой части, после ВУЗа у юриста четыре дороги: работа на дядю (юрист на предприятии), консалтинг (работа в юр. фирме), «вольный художник» (редко, только если за время учебы вы успели наработать клиентов) и гос. служба.

Чтобы попасть на работу к дяде или в консалтинг, нужно уметь подать – фактически, продать! – себя, чем-то выделиться и отличаться от прочих искателей работы. Чтобы взяли именно вас.

Если возьмут, то... Как правило, на любом месте работы есть какие-то интриги, подсижки, подставы, подводные течения, спихивание ответственности... И прочие «прелести» грызни за власть, деньги, перспективы, милость дяди (начальства).

Поэтому мало устроиться на работу. Важно еще и удержаться. Важно быть приспособленцем в хорошем смысле этого слова: не обижать других, но и не давать сесть себе на шею, особенно – не дать свалить на себя ответственность за чужие грехи, сделать крайним, использовать «в темную».

В работе на дядю и на гос. службе на первом месте, конечно, умение приспособливаться. В консалтинге и на вольных хлебах – умение продавать. Если вы плохой продажник, в консалтинге выше юриста не поднимитесь. А на вольных хлебах не сможете привлечь хлебосольных клиентов.

10) Хороший юрист строит связи с нужными людьми. С коллегами по цеху, с клиентами, с судьями, с чиновниками, а также со своими друзьями и родственниками. Подробнее см. «Чему не учат на юрфаке».

11) Хороший юрист знает не только закон, но и жизнь – в той сфере, где собирается практиковать. Сейчас все отчетливее видна бездна между элитным юр. образованием и обычным, широкого потребления. О чем-то подобном в свое время пел Виктор Цой: «Тот, кто в пятнадцать лет убежал из дома, вряд ли поймет того, кто учился в спецшколе»²⁸.

Соответственно, если у вас богатые родители, если вас растили не как всех – частный детский садик, частная школа, потом престижный ВУЗ, элитные тусовки, элитные клубы – вы не только получили элитное образование, но и «заточили» навыки под элитную среду общения. Вот там и практикуйте. Международные арбитражи, банковское дело, инвестиционные проекты и т. д. Развивайте навыки и связи, которые у вас уже есть.

Если же вы вдруг решите заняться вопросами простых смертных – потребительские споры, трудовое право, земельные споры и т. д. – будьте готовы к жестокому столкновению с реальностью.

Вам будет сложно понять, как можно жить на 15 000. Зачем судиться из-за долга в 5 000 – это же карманные деньги, мелочь, которую вы тратите каждый день и не паритесь. Почему в суде вас не рады видеть, говорят сквозь губу, норовят спихнуть, нахамить, как-то еще поддеть, показать, что вы тут никто и звать вас никак. Так что будьте готовы.

²⁸ Группа «Кино», песня «Бошентумай», источник: <https://alllyr.ru/lyrics/song/99533-kino-boshentumay/>

Впрочем, элитарии – золотая молодежь, некоторые юристы династий – редко снисходят вниз, на грешную землю. Они живут в своем кругу, мы с вами – в своем. Эти круги редко пересекаются.

Но иногда пересекаются... Скажем, в арбитраже. По спорам со многими нулями в цене иска. Часто бывает, одну сторону представляет юрист из низов – сам пробился, сам добился. А другую – выходец из элиты. Понимающему человеку видно, кто есть кто и откуда: два юриста по-разному говорят, по-разному держатся, по-разному строят позицию и т. д.

Но чаще видим другую картину: юрист из низов карабкается в верхи. Упорно. Целенаправленно. Годами. Понемногу. По чуть-чуть. И таки достигает чего-то в этой жизни.

Почему? Потому что шел от простого к сложному. Не получал все разжеванное на блюде с голубой каемочкой, а искал сам, делал сам, творил, пробовал, набивал шишки. После очередного проигрыша гадал – почему? И не просто гадал, а спрашивал преподавателей, коллег, искал ответы в сети. Это – правильный путь. Хотя и тяжелый.

Если вычленить главное, **хороший юрист рано начал практиковать**. На юрфаке, а то и до юрфака. Хороший юрист не просто сидит на лекции или читает учебник. А сразу в голове пытается приспособить книжное знание к своим делам в производстве. Либо к уже решенным вопросам. Мучает вопросами преподавателей.

Выводы обычны: «О! В книге пишут так. А судья говорит эдак. Судья не прав, но пойдй его переубеди... Попробую. Если не получится, сделаю, как говорит судья».

Или: «Интересная формулировка «видимых недостатков не замечено». А наш директор сдуру подписал акт с формулировкой «претензий не имею». Кончилось отказом в гарантийном обслуживании. Завтра посоветую шефу правильную формулировку».

Или: «Автор предлагает исключить договором ГОСТ такой-то. Если не исключить, придется поставлять более качественный товар... Не поставим – получим иск об убытках, вот, автор интересную практику цитирует. Надо будет завтра поговорить с техническим директором, соответствует ли наш товар этому ГОСТу. Если нет, добавим в типовой договор формулировку, исключим ГОСТ».

Или: «Вы говорите, тогда подаем иск об принуждении к исполнению обязательства в натуре. Было у меня такое. Подал. Мне отказали. С мотивировкой «вещи у ответчика нет, суд не должен выносить заведомо неисполнимое решение». Вот решение. Скажите пожалуйста, какой другой иск подать, чтобы прошло?»

Или: «Говорите, суд взыщет представительские и не снизит, если заявил разумную сумму. Я просил 15 000, по делу было три заседания и встречный иск. Суд сказал: это слишком много; снизил до пяти. Почему? Я не доказал разумность? Подскажите, а чем ее доказывать?»

«Хороший юрист знает жизнь» – не только применительная практика в какой-то сфере. А прежде всего, знание самой сферы, где практикует юрист. Знание, как там делаются дела и вертятся шестеренки.

К примеру, если вы занялись купеческими спорами, проработав пару лет в торговле – не юристом, хотя бы продавцом на рынке, менеджером по продажам, экспедитором – вы будете гораздо лучше понимать договора купли-продажи и поставки, чем тот юрист, который за прилавком не стоял.

К примеру, если вы сделали ремонт у себя в квартире, спорили с работниками по доп. работам, не давали слупить с себя лишнего, составляли схему залегания труб и проводки, спорили по деньгам, читали хотя бы примитивную смету – вы гораздо лучше разберетесь в договоре подряда, чем неженка-элитарий, который такими низменными материями сроду не занимался.

Разумеется, важно не просто стоять за прилавком или там гонять строителей, но и постоянно анализировать, что происходит с позиций последствий и права, мысленно применять нормы закона к жизни. Суют накладную на подпись – подпишу, что будет? Смогу ли я потом

предъявить претензии, если вылезут недостатки? Предлагают подписать акт, а работы сделаны только наполовину – подписывать? Если подпишу, что будет? Доделают ли работы, если по бумагам уже все сделано и принято?

12) Хороший юрист – хороший психолог. Мой любимый пример на эту тему – история о профессоре и кране. Жил да был профессор. Психологии. Признанный корифей. Автор множества научных работ. «Глыба» и основоположник.

Потек у профессора кран в ванной. Ученый муж вызвал сантехника. Тот кран починил. Но. Развел профессора на пару тысяч рублей: «Да я и так взял с вас ниже рынка!». Покарябал кафель: «Пардон, батенька, издержки профессии, ключ всегда сюда падает». И, как выяснилось на следующее утро, еще и спер шапку с вешалки в прихожей. Ну? И кто из них психолог?

«Хороший юрист – хороший психолог» = хороший **БЫТОВОЙ** психолог. А не книжный червь – теоретик. Использовать психологию «в нашем нелегком деле озеленения Луны», т. е. в профессии юриста, умели еще в позапрошлом веке. Классический пример:

«Как-то Плевако защищал мужчину, которого проститутка обвинила в изнасиловании и пыталась получить с него значительную сумму якобы за нанесенную травму. Обстоятельства дела: истица утверждает, что ответчик завлек ее в гостиничный номер и там изнасиловал. Мужчина же заявляет, что все было по доброму согласию. Последнее слово за Федором Плевако.

– Господа присяжные, – заявляет он. – Если вы присудите моего подзащитного к штрафу, то прошу из этой суммы вычесть стоимость стирки простынь, которые истица запачкала своими туфлями.

Проститутка вскакивает и кричит:

– Неправда! Туфли я сняла!

В зале хохот. Подзащитный оправдан»²⁹.

Более тонкий пример, из современной практики. Юристу предлагают взяться за дело. О взыскании убытков. Юрист отказывается: «Не вижу перспектив». Клиент настаивает. Юрист отказывается. Когда клиент предложил в третий раз, юрист понял: «Не возьмусь – потеряю старого, хорошего клиента». Юрист вынужденно взялся... Конечно, честно и несколько раз предупредил клиента о рисках.

И задумался. Как же вытянуть это малоперспективное дело?! Не сказать, будто дело однозначно проигрышное... Но близко к тому. Вероятность победы где-то 20–30 %. И правовая позиция шаткая, и срок исковой давности пропущен... Хотя тоже, как посмотреть. И еще вопрос – какой срок применим: год или три. Да и ставки невелики: там убытков тысяч 50–70, тем не менее, у клиента дело на принцип...

Что делать? Терять особо не чего... И юрист рискует. Построил стратегию процесса с упором не только на право, но и на психологию. Он посчитал убытки несколько иначе, чем обычно. И насчитал не 50–70 000 руб. убытков, а... 210 000 с копейками. Подал иск.

Ответчик, наверно, обомлевший от такой наглости, бился яростно и умело. Полгода и семь заседаний стороны обменивались ударами отзывами, возражениями, возражениями на возражения...

Суд холодно и отрешенно, умело скрывая раздражение, смотрит на представителей. Предлагает: «Процесс затянулся – достали вы со своими копейками, у меня из-за вас на другие дела времени не хватает, вряд ли получится вынести решение, устраивающее обе стороны; кто-то обязательно пойдет обжаловать – отмена в апелляции или в кассации мне не нужна; суммы невелики, быть может, вы изыщите возможность договориться?» (курсив: о чем судья вслух не сказал, но, скорее всего, подумал).

Юрист Истца предлагает: «А почему бы и нет. Давайте. Две сотни, наверно, многовато будет. Ладно. Давайте так: отдайте 50 000, и закончим это долгое и нудное дело. Вы же понима-

²⁹ Старый анекдот, как говорит молодежь – «древний боян», цитирую отсюда <http://www.timesaver.ru/articles/a1252.php>

ете – одно дело отдать двести, другое – пятьдесят. По-моему, хорошее предложение?!». Юрист Ответчика: «Однако... Как-то сильно вы снизились».

В ответ: «Ну, мы же с вами умные люди. По настрою суда я чувствую: 200 суд не взыщет. Ладно. К следующему заседанию посчитаю убытки чуть по-другому. Выйду на 70 000. Если не договоримся, думаю 70 000 суд взыщет. У суда будет возможность принять соломоново решение – вроде как и наши требования частично удовлетворили, и вашу позицию учли. А если договоримся, то нас 50 устроит. Сами понимаете, лучше 50 сегодня, чем 70 после апелляции». Юрист Ответчика: «Хорошо, я поговорю с клиентом».

НЕ СТЕСНЯЙТЕСЬ И НЕ БОЙТЕСЬ ОШИБОК. НЕ ОШИБАЕТСЯ ТОЛЬКО ТОТ, КТО НИЧЕГО НЕ ДЕЛАЕТ.

Договорились. Дело кончилось мировым соглашением. Истец, правда, получил не деньги, а отступное. Имущество на 50 000. Но Истца такой исход вполне устроил!

Поняли, что произошло? Юрист Истца завысил требования, чтобы создать себе простор для торга. Если бы он заявил 50 000, торг по мировому шел бы в рамках пятидесяти тысяч. Завысил – простор для торга ШИРЕ, в пределах двухсот тысяч.

Да и второй стороне психологически легче согласиться, если идти вниз от двухсот: заломили 200, а мы дали всего 50; у, как мы их! Ура, мы победили! В итоге Ответчик считает победителем себя, а Истец – себя. Все счастливы.

Еще отмечу, не правом единым жив юрист. Многие спорные и мало перспективные дела выигрывали именно связкой права и психологических уловок. Поэтому юристу важно быть психологом не только, чтобы гонять сантехников);

13) Хороший юрист обладает высокой психологической устойчивостью. Проще говоря, умеет держать удар. Не дает себя прогнуть. Вот зарисовка из современной практики, с чем вы можете столкнуться:

«Как меня задолбало наше замечательное правосудие, точнее даже не сами судьи и не их работа, а обычные сотрудники судов. Подобного хамства, безграмотности и пофигизма едва ли удастся найти на просторах разносторонней России.

Я работаю в крупной юридической компании и занят преимущественно в судах общей юрисдикции. Мы ведем дела не только в столице, но и в ряде примыкающих к Московской области регионов. И если в провинции еще какой-то порядок в судах сохраняется за счет лютой безработицы, то в Москве всякий суд – зрелище более чем унылое.

Повальная безграмотность. У нас в стране мало выиграть дело – еще нужно исполнить решение, но применительно к судам столицы и столичной же области, надо еще получить грамотное решение или исполнительный лист!

Перепутать истца с ответчиком? Легко! Записать и истца, и ответчика одним лицом? Неделю назад мы сами с себя взыскали 20 миллионов рублей, например. Указать адрес неизвестно откуда? Не вопрос! Оставить в резолютивной части решения суда «хвост» из предыдущего решения, на болванку которого ленивый помощник забил новое? Еще легче! Молчу про опечатки и ошибки.

Итог: на каждое выигранное дело суд приходится навещать еще раза 3–5, подавая заявления об исправлении ошибок или выдаче правильных исполнительных документов.

Прием граждан. Все направляю почтой, а сдать документы в приемную лично я пытаюсь лишь тогда, когда клиент тащится со мной и желает своими глазами видеть процедуру подачи его драгоценного иска или иного документа.

Я бы таких сажал в отдельный котел в аду, будь я уполномоченным чертом с вилами, но речь не о них. Некоторые суды столицы ведут прием строго по определенным дням. С 9 до 12 по средам, на пример, и еще час после обеда. При этом на сайте или двери график вполне нормальный, но «по распоряжению тайной канцелярии мы работаем так».

В результате целый день псу под хвост на сдачу бумажки. Выстоять очередь. Поругаться в очереди. Поругаться с сотрудницей суда. Срочно исправить найденные полторы запятых или выполнить прихоть сотрудника суда, не предусмотренную законом (дайте две копии паспорта – одну в дело, а с одной я забуду данные в программу!) и снова выстоять очередь. И так до белого каления.

Сотрудники суда. Квинтэссенция из глупости, хамства, безразличия и пафоса. Встречаются нормальные, но они там больше пары месяцев на одном месте не сидят. Нет-нет, не идут в судьи – идут к нам и конкурентам, потому как высидеть положенные 5 лет стажа в суде может или очень заинтересованный в судейской работе с большими деньгами мамы или папы, или дурак.

В одном прекрасном суде задерганная девица из канцелярии на мое законное возмущение третий раз допущенной опечаткой в исполнительном листе, который я пытался безнадежно получить второй месяц, просто послала меня на... й. Вот прям так – просто, ярко, громко и по-русски.

Через несколько дней прорвался на прием к председателю с жалобой на этот инцидент (на то самое меня лет так 10 не посылали, а тут все-таки госорган!), а тот, выслушав меня и покопавшись в бумагах, выдал, что в списках такой девицы нет, а потому ее либо уже уволили, либо еще не вписали. Он может ее уволить, но на ее место придет еще хуже – зарплаты низкие, работы много. Что я от него хочу?

Дорогие мои. Мне совершенно все равно, что у вас нагрузка. Мне плевать на ваши проблемы. Меня не волнует низкая зарплата, в реальности же превышающая среднюю, да еще и подкрепленная хорошими пенсиями, выслугой и другими плюшками.

Наши курьеры, помощники, секретарши и прочий технический персонал за схожие, а то и меньшие деньги, бегают туда-сюда ежиками, в страхе что-нибудь забыть, иначе пойдут на улицу с такой записью в трудовой, что лишь в «Магнит» потом дорожка.

А вот у вас какой-то край непуганых идиотов. И если я пришел за услугой – мне ее обязаны оказать. Быстро. Грамотно. Без хамства. Если не нравится – идите уже мойте полы, а? С неуважением к мелким небожителям из судов, задолбавшийся до нервной дрожи юрист»³⁰.

Не пугайтесь. Не все так мрачно. Коллега особенно прав насчет «в провинции еще какой-то порядок в судах сохраняется за счет лютой безработицы». Из своего опыта, по нашему провинциальному Авалону, хамство тоже встречается.

Но не так часто. И не в таких масштабах. Наверно, и в других провинциях так же. Сколько мне пишут читатели из разных концов страны – редко кто жалуется на хамское отношение.

Тем не менее, будьте готовы. Хороший юрист давно отрастил себе толстенную психологическую броню, что твой носорог, и воспринимает наезды мелких сошек философски как снег или дождь, как неизбежную черту профессии. Чего и вам желаю.

14) У хорошего юриста кругозор не всегда широкий, но очень полезный и практичный. Если вам доводилось общаться с юристами, то... Кто-то двух слов связать не может. Кто-то может, но уж очень сильно задвинут на профессии. Сыпет латинскими словесами, эдаким коршуном порхает в теоретических высях и возносится в такие дебри, что вы не поспевайте. А кто-то говорит просто и ясно, может поддержать разговор практически на любую тему. С кем угодно.

Кому из этих юристов вы доверите дело?

Кем из этих юристов вы хотите быть?

³⁰ История «Оставь надежду, в суд входящий, здесь душ и разума разор», автор неизвестен, источник: <https://zadolba.li/story/25605>

Кругозор доктринально – объем, широта интересов, познаний³¹. На практике широкий кругозор – это не только и не столько умение говорить о чем угодно и с кем угодно, блистать интеллектом, но и умение разобраться в одном вопросе применяя знания и аналогии из другого вопроса. А то и из другой сферы.

Отправную точку кругозора юриста гениально описал Артур Конан Дойль: «Человеческий мозг похож на маленький пустой чердак, который вы можете обставить, как хотите.

Дурак натащит туда всякой рухляди, какая попадется под руку, и полезные, нужные вещи уже некуда будет всунуть, или в лучшем случае до них среди всей этой завали и не докопаться.

А человек толковый тщательно отбирает то, что он поместит в свой мозговой чердак. Он возьмет лишь инструменты, которые понадобятся ему для работы, но зато их будет множество, и все разложит в образцовом порядке»³².

С этого начинаются юрист. На чердаке хорошего юриста, конечно, главное место занимают инструменты (знания), чем юрист зарабатывает себе на жизнь. Но и на прочее места хватает. С лихвой. Прочее – чем увлекается юрист, чем живет и дышит, помимо права. Это прочее – не рухлядь. А хорошее подспорье в продаже юр. услуг.

³¹ Толковый словарь Ушакова.

³² «Этюд в багровых тонах».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

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

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