

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



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**



Москва
2019

УДК 34
ББК 67
О-69

Оробинский, Вячеслав Владимирович.

О-69 Хороший юрист, плохой юрист. С чего начать путь от новичка до профи / В. В. Оробинский. — Москва : Эксмо, 2019. — 480 с. — (Юридическая библиотека России).

ISBN 978-5-04-098748-1

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 978-5-04-098748-1

© Оробинский В. В., текст, 2019

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Пролог	7
1.1. Связь поколений (начало)	7
1.2. Предостережения	9
1.3. Ученики и Учителя	12
1.4. Новым читателям	13
2. Какой юрист — хороший?	14
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	19
2.5. Хороший юрист	19
2.6. Тонкая настройка	64
3. Берем ответственность на себя	66
3.1. Что такое ответственность?	66
3.2. Ответственность и цель	67
3.3. Почему и для чего	72
3.4. «Добудь ценный артефакт...»	74
3.4.1. Достижения юриста. «Ачивки»	78
3.5. Цель, путь, ответственность. Общая схема	83
3.5.1. Домашнее задание	100
3.6. Цели. Люди. Дети	102
3.7. Движущая сила	107
3.7.1. Жизненный опыт	110
3.7.2. Весь мир или 30 серебряников?	113
3.8. Любовь к жизни	123
3.9. Послесловие	126
4. Цель: стать хорошим юристом	128
4.1. Скалодром	128
4.2. Выбираем скалу по силам	130
4.3. Какие ресурсы нужны?	134
4.4. С чего начать?	138

ОГЛАВЛЕНИЕ

4.5. От практики — к праву	149
4.6. Почему именно трудовое	155
4.7. Ролевая игра (RPG). Отдохнем и поиграем	164
4.8. Игры и люди, время и жизнь	172
4.9. Линейки	174
4.9.1. Трудовое	175
4.9.2. «Административка»	178
4.9.3. Гражданское право	182
4.9.4. Гражданское право. Что почитать	194
4.9.5. Процесс. Арбитражный и гражданский	195
4.9.6. Исполнительное производство	199
4.9.7. «Как-то так»	202
4.10. Путь к цели	203
4.11. Другой путь	206
4.12. Другие пути	214
4.13. Готовьтесь: сначала будет тяжело	215
5. Искусство проигрывать	221
5.1. Истоки	221
5.2. Как проигрывают мастера	223
5.3. Что такое ошибка?	225
5.4. Правильные убеждения	232
5.5. Ошибаются и проигрывают ВСЕ	233
5.6. Ошибка дает ценный опыт. И может дать иное благо	237
5.7. Цена ошибки + последствия = покой на душе	239
5.8. Я честно оговариваю риски	247
5.9. Вы всегда делаете лучшее, на что способны	250
5.10. Будет вторая попытка	253
5.11. Лучше 20 раз по разу, чем ни разу 20 раз	253
5.12. Встройка убеждений	254
5.13. Просветленные кончились?!	255
5.14. Послесловие	256
6. Восприятие. Полноценное и выборочное	258
6.1. Выборочное мышление обычного человека	260
6.2. Выборочное мышление юриста	262
6.3. Какое у вас восприятие?	267
6.4. Откуда взялось?!	270
6.5. Опасная форма	276
6.6. Полноценное восприятие	283
6.7. Прокачка полноценного восприятия и мышления	287

Оглавление

7. Мышление: поверхностное против глубокого	299
7.1. Поверхностное мышление. Признаки	304
7.2. Сила тишины	307
7.3. Глубокое мышление в действии	312
7.4. Передых	326
7.5. Глубокое мышление. Схема	338
7.6. Усилители мышления	353
8. Многозадачность против однозадачности	359
8.1. Гонки за идеалом	362
8.2. «Многозадачное» детство	365
8.3. Началось в колхозе утро...	367
8.4. Почувствуйте разницу	370
8.5. Выводы и закономерности	383
8.6. Длющиеся вопросы	384
8.7. «Дергалки»	386
8.8. Притча	389
9. Виртуальная тюрьма	390
9.1. Жестокое море	391
9.2. В пучине	396
9.3. Привычки глубоководных	397
9.4. Деньги и круги	402
9.5. Как и куда нырять	404
10. Кругозор	407
10.1. Кругозор юриста	413
10.2. Общий кругозор	414
10.3. Кругозор и убеждения	416
10.4. Мифы о кругозоре	425
10.5. Прокачиваем общий кругозор	428
10.5.1. «Латинизмы»	429
10.5.2. Мифология	432
10.5.3. История	433
10.5.4. География	434
10.5.5. Дореволюционная классика	434
10.5.6. Советская классика	436
10.5.7. Экономика	439
10.5.8. Физика	440
10.6. Где еще полезен кругозор	442
10.7. О пользе чтения	443

ОГЛАВЛЕНИЕ

11. Горизонт планирования	446
11.1. Поиски горизонта	447
11.2. За горизонтом	450
11.3. К звездам!	452
11.4. Современный горизонт	453
11.5. Два пути	456
12. Эпилог	459
12.1. Связь поколений (конец)	459
12.2. Мистика	462
12.3. «Продолжение следует»?!	463
12.4. Доска почета	464

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

ПРОЛОГ

«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: лютый страх взять на себя ответственность за себя, жизнь и цели.

Предостережения

Способен ли человек, не способный к глубокому анализу, стать хорошим юристом? Или хотя бы просто юристом? А ленивый? А путающийся во времени, но завсегда 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 продирааться 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.

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, упомянутые 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 дерзайте, 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.



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».



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.»



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

Что думают у нас

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

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.

качество жизни людей. За четыре года (а точнее, за три с половиной) этого не понять»¹.

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»².

Обычный юрист, новичок или подмастерье, здесь и остановятся. 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. 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 монографию³, целиком и полностью посвященную вопросу «Так какой же юрист — хороший». Авторы считают, хороший юрист:

¹ Каримов Д., Семенихин П., Кочев А. О юридическом образовании: очевидные вещи еще раз // Юридическая газета. 2011. № 3. С. 6—7. Пометки мои.

² Симанович Л.Н. Юридическое образование в современных условиях // Юридическое образование и наука. 2009. № 3. С. 27—30.

³ 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».

Думаем сами

- 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:

2.3 Думаем сами

Как я говорил в начале, чтение книг по плаванию развивает навык... чтения. А не плавания. 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.

КАКОЙ ЮРИСТ – ХОРОШИЙ?

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?

б) 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»¹.

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.

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.

¹ 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.

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.



ГЛАВНОЕ КАЧЕСТВО
ХОРОШЕГО ЮРИСТА —
УМЕНИЕ ДУМАТЬ.



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 практическое 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».

Хороший юрист

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»¹. 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

¹ «Остров сокровищ».

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».

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.

Хороший юрист

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 шкирку, 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.

6) 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

Хороший юрист

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»¹.

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»².

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

¹ Первая была в 90-х, когда открыли границы, и обычный гражданин наконец-то смог повидать другие страны.

² 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>

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 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 спо-

Хороший юрист

ра. 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...»¹. 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 LL.M 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

¹ Статья «Юридические чемпионы мира из России: кто они такие», автор Алексей Малаховский, источник: <https://pravo.ru/story/201442/>

эта тенденция не была в ущерб хорошей теории, которая лично для меня в университете должна оставаться приоритетной»¹.

И:

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

«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»².

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 Англии³ и США⁴. Почему бы и нет,

¹ Там же.

² Там же.

³ 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.

⁴ 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.



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



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.

Хороший юрист

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. 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».**

Хороший юрист

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 сослаться на практику, чтобы суд не злился и принял ваши ссылки¹.

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».

¹ 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».

(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)

Хороший юрист

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 пользу. Но поскольку официально в СССР-сека нет 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 таки 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 847*¹, пометки мои)

Опять вывод: студентов готовят к работе в иностранных судах.

¹ Если вам интересно английское право, подробнее см. мою книгу: «Английское договорное право: просто о сложном». Цитата оттуда.

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 некого Саймона Уилсона, юрфак университета Виктория, Веллингтон, Новая Зеландия «Этические стандарты в договорах международной купли-продажи: можно ли использовать Венскую конвенцию¹ для предотвращения детского труда?»².

Следом гугл выдает аналитическую статью Джойса Уильямса «Анализ ст. 35 Венской конвенции — соответствие товаров в современном меняющемся мире и социальная ответственность корпораций»³.

¹ Полное название: «Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров» (Заключена в г. Вене 11.04.1980).

² Источник: <http://researcharchive.vuw.ac.nz/xmlui/bitstream/handle/10063/4622/thesis.pdf?sequence=>

³ Источник: <https://www.victoria.ac.nz/law/research/publications/about-nzacl/publications/special-issues/hors-serie-volume-xvi,-2013/Williams.pdf>

Хороший юрист

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

«...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?»¹

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 кон-

¹ Авторы Игебор 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 6.

венциями¹, но и противоречит этике добросовестной стороны — в данном случае, покупателя.

Ага... Как вы думаете, полезно ли это знание для русского студента, собирающегося 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 рубежом².

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.

¹ 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).

² Подробнее см. хотя бы тут: <https://llm-guide.com/what-is-an-llm>



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



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, разбирался¹. 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: «При-

¹ А вам что мешает? Начните хотя бы с учебника Бориса Романовича Карабельникова «Международный коммерческий арбитраж». Есть в сети.

Хороший юрист

знанные 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, пустую прожигая время... И жизнь.

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».

Хороший юрист

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»¹.

Соответственно, если у вас богатые родители, если вас растили не как всех — частный детсадик, 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.

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.

¹ Группа «Кино», песня «Бошентумай», источник: <https://alllyr.ru/lyrics/song/99533-kino-boshentumay/>

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 блюдечке 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 пойдя 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».

Хороший юрист

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? Доделяют 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. Психоло-

гии. 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 добром у согласию. Последнее слово за Федором Плевако.

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

Проститутка вскакивает и кричит:

— Неправда! Туфли я сняла!

В зале хохот. Подзащитный оправдан¹.

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, хоро-

¹ Старый анекдот, как говорит молодежь — «древний боян», цитирую отсюда <http://www.timesaver.ru/articles/a1252.php>

Хороший юрист

шего 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 отзовами, 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, скорей 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 понимаете — 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».

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.



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



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 забью 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 высиживать положенные 5 лет стажа в суде может или

Хороший юрист

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»¹.

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.

¹ История «Оставь надежду, в суд входящий, здесь душ и разума разор», автор неизвестен, источник: <https://zadolba.li/story/25605>

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 поспеваете. 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?

Кругозор доктринально — объем, широта интересов, познаний¹. 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 докопаешься.

¹ Толковый словарь Ушакова.

Хороший юрист

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»¹.

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.

А) Хороший юрист знает быт прошлой эпохи. С хорошим юристом не будет диалога в духе:

— Добрый день, у Вас есть в продаже виниловые пластинки?

— Здравствуйте, это что-то для ноутбука?

Б) Хороший юрист знает историю. Хотя бы по верхам.

В) Хороший юрист знает географию. Лично столкнулся. Летел на семинар в Израиль. Загодя надумал купить сим-карту, чтобы домой звонить. И замечательно поговорили с продавцом в магазине сотовой связи:

— Нужна симка, чтобы звонить из Израиля в Авалон по минимальному тарифу.

— Израиль... Израиль... А! Так это же Европа!

Г) Хороший юрист читал — и помнит! — хоть что-то из классики, нашей и зарубежной.

Юристы моего поколения часто сокрушаются: «Теперь, почему среди юриков так много элементарных неучей и практически нет юристов?

¹ «Этюд в багровых тонах».

КАКОЙ ЮРИСТ – ХОРОШИЙ?

Не с сайта этого — вообще. Детки не хотят учиться. Многие. Ничему. Пусть пашут старики. Молодость надо проводить за сексом, наркотиками и рок-н-роллом. Когда есть предки, кто потом оплатит и пристроит. Так вырастают дебилушки.

На врача их не возьмут, да и сами они не пойдут. Тяжело. На инженера? Та же песня! Куда такой дебилушка пойдет? Правильно, на юриста. Кем станет? Юриком! Это я так слово шифрую, которое вслух нельзя (а я скажу, «юрик» = юрист). Так что диплом тоже не гарантия. Скорее клеймо. Если вуз частный»¹.

Действительно, если нет понимания «зачем учиться?», частный случай — «зачем расширять кругозор?», то учиться смысла нет. Зачем — расскажу чуть позже. Всему свое время, не гоните лошадей.

А пока... Ответьте на вопрос. Хотите быть «дебилушкой»? Нет? Хорошо. Будем потихоньку расширять кругозор. Для начала достаньте и прочтите книги:

Айн Рэнд, «Атлант расправил плечи».

Гектор Мало, «Без семьи».

Лайон Спрэг де Камп, «Да не опустится тьма».

Мария Семенова, «Волкодав».

Пауло Коэльо, «Алхимик».

Роберт Маккаммон, «Песня Свон».

Сирил Паркинсон, «Законы Паркинсона».

Не обязательно все сразу); Читайте параллельно. Чередуйте мою книгу с книгами из списка.

¹ Автор Al1977, статья «Про важность юриста вообще», источник: https://pikabu.ru/story/pro_vazhnost_yurista_voobshche_5846558. Курсив мой.

Хороший юрист

15) Хороший юрист знает как минимум один полезный иностранный язык. Помните, недавно я искал «этические стандарты» по заморским источникам? Вот для чего юристу нужен второй язык. Чтобы найти информацию, которой нет на русском.

И не только. Знание иностранного языка помогает лучше понять наше право. Особенно, когда законодатель в очередной раз добавляет в наше право какую-то норму из права иностранного.

Из последних новинок — институт заверений, эстопель, оговорки «подушка безопасности»¹ и т.д. Зная английский, можно посмотреть, как эти нормы работают у себя на родине — и предсказать, как будут работать у нас, «взлетит» или нет

Я не призываю вас учить именно английский. Мало ли, вдруг английский у вас не идет от слова совсем, душа не принимает, организм противится. А итальянский, немецкий или французский вам дается. Вот и учите, что дается.

Но помните. Люди склонны к самообману. Сколько раз звучало:

— Вы знаете иностранный язык?

— Да!

— А какой?

— Украинский! (или «Белорусский!» или «Греческий!» или «Армянский!» или «Польский!»)

Человеку кажется, если он знает хоть какой-то язык помимо русского, то все. Дальше можно не учить. Один язык иностранный знаю — да я о-го-го! Полиглот! Человек не задумывается, насколько этот язык полезен в будущем, сможет ли дать заработок, иное благо или преимущество.

¹ Подробнее см. мое «Английское договорное право: просто о сложном».

Поэтому вместо или помимо не очень распространенного и мало востребованного языка, хороший юрист знает как минимум один распространенный и востребованный европейский язык — скажем, немецкий.

Почему бы и нет. У немцев очень серьезная научная школа, особенно по гражданскому праву. С немцами русские купцы торгуют до сих пор — несмотря на санкции. То же самое можно сказать и про итальянцев, и французов.

16) Хороший юрист ладит с компьютерами и современными технологиями. Казенно говоря, отличается не только умом и сообразительностью, но и высокой компьютерной грамотностью.

Парадокс нового поколения. Молодежь здорово наострилась общаться в соцсетях, пользоваться всякими «звонилками-говорилками» типа Вайбера и Ватсапа, но когда дело доходит до прикладной работы юриста: написать иск и красиво оформить документ, посчитать проценты в экселе, сделать презентацию... Тут у многих начинаются сложности. «Это мы не проходили, это нам не задавали» — как пелось в старой песне.

О падении компьютерной грамотности пишут и у нас, и за рубежом. У нас:

«Искала женщину в отдел, распечатывать документы. Основные обязанности подкладывать бумагу в принтер, основные требования: знать на элементарном уровне Word и Excel, чтобы видеть, что печатается. Условия труда хорошие, зарплата приемлемая. Отдел кадров сперва присылал женщин предпенсионного возраста, они ничего не умели, закончили возрастом 20—23 года — они тоже ничего не умеют.

Самое большое достижение при собеседовании — одна женщина за 5 минут все-таки сумела открыть экселевский файл, которых на рабочем столе было не менее трех. За месяц прошло не менее 30 молодых девушек, в том числе с высшим образованием. За местные университеты стыдно»¹.

¹ Заметка «Современное обучение не хуже прежнего», автор vikamanager, источник: https://pikabu.ru/story/sovremennoe_obuchenie_ne_khuzhe_prezhnego_5802852

Хороший юрист

И еще:

«Это случилось года 4 назад, когда я приехала в Армавир и застала своего племянника-подростка за тем, что он везет свой компьютер в ремонт в компьютерную фирму. Для меня это был какой-то переворот, нарушение устоев мира.

А сейчас я смотрю на Гошку, и понимаю, что «современные дети на ты с компьютером» — это иллюзия. Компьютеры стали проще, уже написаны настолько простые программы, что пользователям все меньше нужно напрягать голову.

...Так что у меня ощущение, что **сейчас вместе с обычной грамотностью падает и компьютерная**, а те, кто вопреки изобилию программного обеспечения, почему-то интересуются тем, как работает компьютер, как написать программу, они будут на коне. И их будут единицы»¹.

На западе — то же самое, см. к примеру статью Марка Скотта «Дети не умеют пользоваться компьютерами... И вот почему это должно вас беспокоить»².

Конечно, хороший юрист с компьютером «на ты». Умеет делать документы и презентации, считать проценты, работать со сканером, править и «вытягивать» изображения в графическом редакторе, обладает высокой скоростью набора текста — от 150 знаков в минуту.

Как прийти к такому уровню просветления я описывал в «Чему до сих пор не учат на юрфаке. Электронные джунгли», не буду повторяться. Но дам просветляющее домашнее задание.

Скажите, читатель, у вас в детстве конструктор был? А хотелось ли вам что—то разобрать, посмотреть, что внутри, как колесики вертятся? Допустим, пылесос? Или телевизор?

¹ Автор Вокина, источник: <https://vokina.livejournal.com/461746.html>, пометки мои.

² Английский оригинал: <http://www.coding2learn.org/blog/2013/07/29/kids-cant-use-computers/>. Перевод на русский: <https://geektimes.com/post/189706/>

У вас есть такая возможность. Идите в ближайший ломбард. И купите б/у комп — системник и монитор. Не гонитесь за мощностью, берите недорогой комп, лишь бы работал. Проверьте при покупке, вам с удовольствием включат и покажут. Уверен, в 3–5 000 руб. уложитесь.

Для сравнения, хороший конструктор от Лего обойдется дороже. «LEGO Technic 42068: Автомобиль спасательной службы» или «LEGO Friends 41318: Клиника Хартлейк-Сити» стоят в районе 5 500 руб.

А тут у вас за те же деньги получите куда более интересный и развивающий конструктор. Задание: разобрать компьютер по винтику, прочистить от пыли. А после собрать обратно. Да так, чтобы компьютер заработал. И чтобы не осталось лишних деталей.

Не спешите набрасываться с отверткой на беззащитный комп!!! Сначала посмотрите средствами операционной системы — что у вас за железо? Как — гуглите. Это тоже часть задания, прокачиваем навык поиска информации. Потом скачайте инструкции на свое железо. Посмотрите видеокурсы по сборке компьютера. **Обязательно почитайте про технику безопасности при сборке-разборке компьютера, чтобы ненароком что-то не спалить и не получить ток по рукам.** И лишь когда освоите матчасть — вперед.

Да, и еще. Комп необязательно покупать. Поспрашивайте по родственникам-друзьям-знакомым. У многих пылится старое железо. Новые игрушки не тянет, а выкинуть жалко. Скорей всего, люди будут рады пристроить вам старое железо. За символические деньги. За пиво. А то и бесплатно — в хорошие руки.

17) Хороший юрист смотрит в будущее и старается стать незаменимым мозгом.

Глобально юристы бывают трех видов: Ноги, Кулаки, Мозг. Описывал в других книгах, вкратце напомним. Ноги — подай-принеси, или отсюда не грузи, нижнее звено пищевой цепочки в юридических джунглях. Типовые судебные дела и простенькие вопросы. Кулаки — работа с приставами, должниками, банкротствами, исполнительные производства. Мозг — работа с правом, а также организация Ног и Кулаков.



БЕЗДЕЛЬЕ И СИДЕНИЕ
НА ШЕЕ РОДИТЕЛЕЙ
ЛИШАЕТ ВАС ЦЕННОГО
ЖИЗНЕННОГО ОПЫТА.



Пример работы Мозга и отношения Мозга к работе, особое внимание на последний абзац:

«В одну крупную юридическую компанию, занимавшуюся сопровождением всего и вся как для юристов, так и для ИП, меня сманил мой сокурсник, входивший там в совет директоров.

Я, имея опыт как на госслужбе в серьезной структуре, так и в частной практике, был сразу же посажен в кресло начальника отдела юридического сопровождения. Да, меня сманили с индивидуальной практики округленной до моего средне-реального дохода зарплатой и массой плюшек.

Сама должность носила исключительно кабинетный характер: я готовил документы по сложным делам и осуществлял общее управление отделом из 12 человек «беговых» юристов. Будучи юристом «на себя» устал бегать по судам, поэтому охотно был готов делиться опытом и знаниями без особого ущерба для дохода.

Моя работа — думать. Думать, как раскинуть 11 заседаний на 10 человек в разных судах. Думать, как составить план работы на неделю, распределив свыше 40 судебных заседаний и прочих задач (подать документы, отозвать иск, проконтролировать назначение дела), а затем — проверить его исполнение. Думать над сложнейшим иском, за который не взялся ни один юрист в городе, но мой сокурсник видит там туманные перспективы и просит «лечь костями», но найти обоснование требованиям. Думать еще черт знает над чем в обстановке, когда ты смотришь срочный документ, попутно отчитываешь юриста за ошибки в другом документе и пытаешься понять, что от тебя хотят по телефону стажеры, перепутавшие суды»¹.

Цивилизация полным ходом идет к автоматизации всего и вся. Появляются беспилотные автомобили, кафе, рестораны. Автоматизируют судебную систему — подача исков в электронном виде, справочно—правовые системы, а на западе уже и искусственный интеллект.

¹ Заметка «Кормить надо лучше, они и не улетят», автор не указан, источник: <https://zadolba.li/story/26125>

Хороший юрист

Такими темпами в ближайшие 20 лет работу, которую сейчас тянут Ноги и Кулаки, автоматизируют. Ноги и Кулаки останутся без работы. И без надежды устроится на привычную работу.

А вот Мозги уцелеют и при полной автоматизации. Потому что всегда будут вопросы, которые не сможет решить компьютер. Вопросы, которые компьютеру не доверят — чтобы избежать огласки. Вопросы, которые должен перевести в понятную компьютеру форму живой юрист.

Поэтому хороший юрист думает о будущем. И развивается так, чтобы из Ноги или Кулака со временем стать Мозгом.

18) Хороший юрист отвечает за слово. А также чистит карму добрыми делами.

19) Хороший юрист — добросовестный юрист. Выше коллега сетовал: «Детки не хотят учиться». Продолжу: «А денег почему-то хотят; знаний нет; увы, нет и морали». Как следствие, просторы страны заполнили ОРДЫ «юро-гопнегов». Это недобросовестные юристы-неучи, которые стремятся срубить с клиента бабла любой ценой... И все. Клиента можно сливать. Следующий!

Так было и раньше. Не даром еще в позапрошлом веке родился анекдот:

— Пап, я выиграл дело которое ты вел 20 лет!

— Дурак ты, сына! На этом деле можно было кормиться всю жизнь!

Но и в те времена, и даже во времена перестройки недобросовестных юристов было на ПОРЯДОК меньше, чем сейчас. Куда не ткни, всюду кричат: «Юристы — мошенники, навредили, обобрали, обманули». Пример работы «юрогопнега»:

«Была у меня как—то клиентка. Развелась с мужем, имущества особо делить нечего, единственная проблема — она брала потребительский кредит, на средства которого был приобретен автомобиль, безвременно почивший в ДТП. Пока жили вместе — кредит продолжали выплачивать, а, оставшись одна — не тянет.

Разъяснил ей, что в суд, конечно, подать можно, но муж не созаемщик, не поручитель. Скажет — в глаза никакого кредита не видел, ничего не знаю, и все, на этом весь суд закончится. Сошлись на том, что составлю претензию, и уже там, исходя из ответа, будем принимать решение.

Отправляю претензию. Ответ бывший муж приносит лично. С таким победным видом. И кричит — я вам не какой-нибудь там дурак, я пошел в большую юридическую компанию, мне написали ответ, хрен что бывшая жена получит!

Читаю. Не понял. Перечитываю. Еще раз не понял. Так и так, моя супруга брала кредит на общие цели и т.д. Впадаю в легкий ступор. Ответ писал явно не сам мужик — там грамотно не составил бы. Так какого хрена эта юридическая компания сажает своего клиента на бабки, признавая факт кредита?

И тут до меня доходит. Если б в ответе значилось — ничего не знаю, никакого кредита не видел, куда жена потратила деньги — не имею ни малейшего представления, не было б ни суда, ничего. А так — юристы, куда обратился мужик, создали себе клиента, обеспечив себе представительство в суде. Правда, посадив его на бабки»¹.

Как вы понимаете, хороший юрист себя так не ведет. Хороший юрист не будет работать ПРОТИВ клиента, тем более — создавать на пустом месте судебный спор, только чтобы снять гонорар. **Хороший юрист работает НА клиента и РАДИ клиента**. Чем сильно отличается от серой массы рвачей-недоучек.

2.6 Тонкая настройка

Предыдущая глава — портрет юриста широкими мазками. Подход и шкала «хороший — плохой» позволяет нам с вами в общих чертах понять, так какой же юрист хороший.

¹ Заметка «Если клиента нет — его нужно создать!», автор kka2012, источник: https://pikabu.ru/story/esli_klienta_net_ego_nuzhno_sozdat_5898576. Пометки мои.

Тонкая настройка

Минус подхода: слишком расплывчатый, нет конкретики. Если вы сейчас поставите цель «Хочу стать хорошим юристом», то... Что прокачивать? Какие навыки? И главное, как понять, стал ты хорошим юристом или нет?!

Для прокачки, для тонкой настройки целей и средств предназначена Великая Девятка Навыков юриста (глава 1.1., если помните). Вот там — конкретика. Какие навыки нужны юристу. Как качать и как измерить уровень навыка по шкале «новичок — подмастерье — мастер — легенда». Потихоньку описываю уже который год. Смотри предыдущие книги.

И кажется мне, я не вполне уделил внимание главному. Чтобы стать хорошим юристом, прежде всего, **нужно взять на себя ответственность за свое будущее, цели, учебу и развитие.**

Как вы можете стать кем-то, если не можете оторвать попу с дивана и заставить себя что-то сделать? Ждете помощи свыше? Плачетесь, ой, почему меня не научили тому-то и сему-то?

Отсюда первый шаг:



БЕРЕМ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ НА СЕБЯ

«Люди без твердости в характере любят сочинять себе «судьбу»; это избавляет их от необходимости иметь собственную волю — и от ответственности перед самими собою»

ИВАН ТУРГЕНЕВ

3.1 Что такое ответственность?

Если погуглить, сразу выскакивает определение:

«Ответственность — отношение зависимости человека от чего—то (от иного), воспринимаемого им (ретроспективно или перспективно) в качестве определяющего основания для принятия решений и совершения действий, прямо или косвенно направленных на сохранение иного или содействие ему. Объектом ответственности могут быть другие люди, в т.ч. будущие поколения, общности, а также животные, окружающая среда, материальные, социальные и духовные ценности и т.д.»

Ну как, понятно?! Мне — нет. Ищем дальше.

Ответственность и цель

Открываем словарь Ушакова, ответственность: «Положение, при котором лицо, выполняющее какую-нибудь работу, обязано дать полный отчет в своих действиях и принять на себя вину за все могущие возникнуть последствия в исходе порученного дела, в выполнении каких-нибудь обязанностей, обязательств».

Хм... «выполняющее работу»... Частный случай. Хочется более универсальное и точное определение. Ищем. Что скажет словарь Ожегова? Ответственность — «необходимость, обязанность отдавать кому-нибудь отчет в своих действиях, поступках. Чувство ответственности». Не вполне то... Как-то очень узко... Ищем дальше.

Что думают современники? «Ответственность — это способность субъекта (человека, группы людей или организации) адекватно ответить за то, что ему поручено **либо за то, что он взял на себя сам**. Если человек сказал, что сделает — и сделал, он ответственный человек. Если он может пообещать и не сделать — это человек не ответственный»¹.

Вот! Очень хорошее определение. Понятное. Но! Это определение описывает ВТОРОЙ этап: когда дело уже поручено. Когда вы сами или кто-то поставил вам цель, и вы сказали: «Я сделаю!». А есть и первый этап. Какой? Правильно! Постановка цели.

3.2 Ответственность и цель

Никто не проживет эту жизнь за вас. Никто не знает, чего вы хотите. Никто не знает, сколько усилий вы готовы приложить, чтобы получить то, чего вы хотите. Это ваш выбор, ваша воля, ваши мечты. Однако я постараюсь помочь...

¹ Статья Н.И. Козлов «Что такое ответственность и ответственный подход», источник: <https://www.psychologos.ru/articles/view/chto-takoe-otvetstvennost-i-otvetstvennyy-podhod>. Пометки мои.

Вы сейчас держите в руках эту книгу. Как так получилось? Вы поставили цель — получить книгу. Вы достигли цели.

Вы можете сказать: «Я не ставил цели! Книжка сама под руку подвернулась, я и прихватил, все равно делать нечего, хоть полистаю».

Я отвечу: не лепите отмазки. Какая-то цель у вас была: хотя бы победить скуку, чем-то себя занять, заполнить свободное время... Раз уж вам все равно делать нечего. Но. Я рад за вас. Seriously. Без сарказма.

Коль дочитали до сюда, скажу: вы — молодец, вы — на верном пути. **Продолжайте!!!** Читайте дальше. Тем самым, вы уже идете к другой цели: прочитать книгу до конца. Если прочтете, вы можете сказать себе: «Я обычно забрасываю книги на середине, а эту дочитал до конца... я не ставил такой цели, как-то само так получилось; автор, гад, хорошо пишет».

А вы могли сделать все то же самое ОСОЗНАННО. Сказать себе: «Книга может пригодиться. Посмотрел оглавление — интересно. Я куплю книгу и прочту». Допустим, заказали книгу в сети Интернет. Получили по почте. Первая цель достигнута. Прочли — достигли второй цели, прочесть книгу.

В чем разница между «книжка сама под руку подвернулась» и «я куплю книгу и прочту»?

«Сама под руку подвернулась» — вы сняли с себя ответственность за цели. Не вы решили прочесть книгу, а как-то само собой получилось. Классическое «не виноватая я, он сам пришел». Или вспомните детское — «оно само сломалось!».

«Я куплю книгу и прочту» — подход взрослого, зрелого человека. Вы поставили две цели:

- 1) «куплю книгу»;
- 2) «прочту книгу».

Вы соразмерили ресурсы, нужные для достижения цели. Ресурсы:

Ответственность и цель

Деньги — пускай, 500 руб.

Время — сели и заказали книгу в магазине, потратили несколько минут, плюс потом нашли время встретить курьера и получить книгу.

Воля — вы могли бы лежать на диване, резаться в очередную игрушку в телефоне, заниматься чем-то еще. Но вы усилием воли оторвали себя от текучки — ровно настолько, чтобы понять, нужна книга или нет, и осознано принять решение: «Да, куплю!».

Воля нужна также для анализа:

а) пути к цели — заказать книгу через сеть... А устраивает ли меня этот путь? Может, побегать по книжным и купить книгу там? В книжном книга стоит дороже. Но я получу книгу здесь и сейчас. В сетевом магазине вроде дешевле, но с учетом доставки, не так уж и дешевле... Рублей на сто. Но книгу я получу где-то через неделю, пока еще приедет. Как мне лучше поступить? А, закажу. Нет времени по книжным бегать, да и книга только вышла, вряд ли успели привезти. Или: гуглим, есть в книжном на другом конце города, завтра по пути заскочу. **Обычно к цели ведет несколько путей, выбирайте с умом.**

б) рисков пути к цели — **что вас подстерегает, какие риски, преграды, опасности, ловушки?** Ну, бандероль с книгой могут потерять по дороге. Могут прислать не ту книгу. Могут взять деньги... и не прислать ничего. Как исключить риски? Магазин вроде солидный, много раз заказывал — вряд ли кинут. Пришлют не ту или потеряют — спишусь со службой поддержки, решим вопрос. Все решаемо.

в) последствий — если вы достигните цель, что именно вы получите? Опять думаем о рисках.

Худшее, что может случиться? Книга может не понравиться. Книга может оказаться бесполезной. Понятно.

А лучшее? Узнаю что-то полезное. Научусь чему-то новому. А точнее? Стану хорошим юристом. По крайней мере, буду лучше, чем есть сейчас. Открою для себя новые пути к цели. Получу пищу для размышлений.

Худшее, лучшее... есть ли середина? Наверно, есть. Что-то из книги окажется полезным, что-то нет. Как обычно и бывает.

Зная и сознавая последствия, я готов идти к цели? Почему бы и нет... В худшем случае — книга не понравилось или бесполезна — подарю кому-то. Не пригодилась мне — быть может, кому-то другому пригодится. Про автора говорят: «Делится ценным знанием за гроши». При цене вопроса всего 500 руб. можно рискнуть. Даже если узнаю мало нового и полезного, это знание явно будет стоить дороже «пятисотки». Решено. Заказываю.

Так, а критерий (мера) достижения цели? Как я пойму, достиг я цели или нет? Первая цель: куплю книгу. Как понять, достигли вы цели или нет? Когда цель будет достигнута? Не когда примете бандероль с книгой от курьера. А когда вскроете упаковку и убедитесь, что вы держите в руках именно ту книгу, которую заказали.

Вторая цель: прочту книгу. Как понять, достигли вы этой цели или нет? Тут проще. Читаем каждую страницу. Вдумчиво. Когда прочтете последнюю, цель достигнута.

Все?

Нет. Мы учимся ответственности. Важно понять. Многие шарахаются от слова ответственность только потому, что понимают ответственность односторонне, как что-то плохое: быть крайним, получить подзатыльники за неисполнение, попасть под рык разъяренного начальства, стать парией среди родни и т.д.

Во многих головах накрепко засело: «Ответственность — это плохо», «Проще и безопаснее ни за что не отвечать и ничего не делать», «Не взялся — нет и спроса», «Хочешь жить спокойно — сиди и не высовывайся». И прочий набор ТОРМОЗЯЩИХ, я бы сказал — рабских убеждений.

Но у ответственности есть и светлая сторона: чем бы ни кончился ваш путь к цели, что-то полезное вы получите ВСЕГДА. Как минимум, опыт. Как максимум — удовольствие от достигнутой цели. Средний вариант —



ПРАВИЛЬНЫЙ ПОДХОД ПРИ ЧТЕНИИ:

ЧЕМУ Я МОГУ НАУЧИТЬСЯ

У ГЕРОЕВ КНИГИ?



получилось, но получилось не вполне то, что ты хотел — замечательно! Позволяет учесть ошибки. И в следующий раз сделать лучше.

Чтобы лучше и быстрее научиться ответственности, всегда закладывайте пряник и кнут.

Пряник. Если я достигну цели, в данном случае — куплю и прочту книгу, как я себя отблагодарю? Заложите что-то небольшое, но приятное: «Если я достигну цели, я куплю себе мороженое — литр кваса, новый брелок для ключей, новую модельку в коллекцию, что-то еще».

Кнут — если я не достигну цели, заброшу книгу, не дочитав до конца, как я себя накажу? Поставьте себе полезное наказание. К примеру: «Я вымою окна соседу», «Я куплю другу подарок, который он давно хочет», «Я съезжу в гости к нудному родственнику и весь день буду слушать его пространные рассуждения ни о чем».

Конечно, пряник и кнут подбираем так, чтобы вам было приятнее достичь цели, довести дело до конца, а не сдать на полпути.

Домашнее задание. Возьмите лист бумаги и что-то пишущее (ручка, карандаш, маркер и т.д.). Сделайте на основе примера с книгой общую схему достижения цели. Начертите эту схему. А теперь подумайте, чего в схеме не хватает. Дорисуйте и допишите, что можно сделать еще, чтобы эффективнее достигать цели. (в предыдущей фразе — подсказка).

3.3

Почему и для чего

Сделаем еще одно упражнение на ответственность, постановку и достижение целей. Вымоем полы!

Ага. Вот так. Внезапно); Удивлены? Вы-то думали, тут юристов учат. А вам суют ведро с тряпкой. Куда я попал (попала)); Как говорят в сети: «Хороший тамада, и конкурсы интересные».

Почему и для чего

Казалось бы, какая связь между мытьем полов и стать хорошим юристом?! А связь есть. Подумайте, какая. Что общего у «вымыть пол» и «стать хорошим юристом»? Подумали?

Да! Верно! **И то, и другое — ЦЕЛИ.** «Вымыть пол» — цель материальная. На выходе будет, научно говоря, «овеществленный результат». Чистый пол. Подойди. Потрогай. Пройдись босыми ногами. Насладись чистотой. Предельно ясно, КОГДА цель достигнута.

«Стать хорошим юристом»? Цель более высокого порядка. Состоит из нескольких других целей.

Цели «прочитать книгу» предшествует цель «купить книгу». Цели «стать хорошим юристом» предшествует цель «понять, что востребовано на рынке, за что готовы платить работодатели», «какие предметы учить», «как учить» и т.д.

То же самое и с мытьем полов. Цели «вымыть пол» предшествует цель «найти ведро», цель «подобрать подходящую тряпку» и т.д.

Можно ли сказать, что любая серьезная цель складывается из маленьких... «целек»? Да! И глобально **процесс постановки, взятия ответственности и достижения цели ОДИНАКОВ для любой цели.** Соответственно, если вы научитесь достигать маленькие цели, то научитесь достигать и большие!!!

Домашнее задание. Чтобы вы лучше поняли и прочувствовали, найдите в сети фильм «Звездные войны. Эпизод V: Империя наносит ответный удар». Посмотрите эпизод, где Учитель Йода вытаскивал корабль ученика из болота. Дзен кратко, в моем вольном пересказе:

— Учитель! Камень — маленький, могу поднять. А корабль — он ого-го какой! Большой и тяжелый.

— Разница только у тебя в голове — спокойно ответил Учитель. И... вытащил корабль из трясины!

3.4 «Добудь ценный артефакт...»

Не только в фантастике, но и в жизни, учеба у хорошего учителя идет от простого — к сложному, от известного ученика — к неизвестному, от очевидного и открытого — неочевидному и потаенному.

Вам доводилось играть в компьютерные игры? А в РПГ? Fallout? Final fantasy? Elder Scrolls? The Witcher? Baldur's Gate? Уверен, во что-то да играли.

Что в игре? Игрок появляется в мире. Голый. Босый. С нулевыми навыками. Что делает игрок? Общается с людьми. И с не людьми — эльфы, гномы, тролли, космодесантники, роботы, мозги на ножках, разумные грибы, вампиры и т.д.

Игрок выполняет задания («квесты»). Поначалу несложные. Сходи туда, принеси то, разведай там-то и т.д. Игрок воюет с диковинными зверушками — как говорит молодежь, с «мобами». Игрок получает награду («лут»).

На честно ~~награбленные~~ заработанные деньги Игрок покупает оружие и броню — если играем за воина. Тренируется, если в игре есть возможность нанять учителя, разучивает новые приемы и удары¹. Кто проходит за мага, тратит деньги на книги и свитки, учит новые заклинания, осваивает другие стихии магии.

Кем ни играй, мы постоянно развиваемся, прокачиваемся, повышаем уровень героя. Игра становится сложнее и интереснее. На неведомых дорожках появляются более сильные чудища («жирные мобы»). Противников становятся больше. Беда может подстергать на каждом шагу.

А обитатели мира дают игроку более сложные, опасные, но и более денежные задания. «Зачисти подземелье». «Убей дракона». «Успокой кладбище, а то что-то мертвяки расшалились». «Добудь ценный артефакт из храма культистов в канализации». И так далее... К слову, почти в любой РПГ героя хоть раз да загонят в канализацию. Традиция-с.

¹ К примеру, на компьютере такая возможность была в игре «Arcanum: Of Steamworks and Magick Obscura». На приставках — серия игр «Breath of fire».

«Добудь ценный артефакт...»

Опять воюем, грабим, прокачиваемся. Игрок становится еще сильнее. Еще больше вкладывается в развитие. Покупает лучшее оружие. Отбивает у нечисти древние манускрипты. Напрашивается в ученики к лучшим учителям. И так — до конца игры.

По сути, что мы делаем в игре? Достигаем цели. Идем от маленьких целей — к большим, от простых — к сложным. **ТО ЖЕ САМОЕ И В ЖИЗНИ.** Особенно — в жизни юриста.

Путь юриста очень похож на путь мага. Откройте на середине и дайте школьнику, желающему стать юристом, прочесть пару абзацев из какого-нибудь заумного труда по гражданскому праву. Скажем, Скловского «Собственность в гражданском праве». Или Суханова «Вещное право».

Что будет? Будет, как если бы маг первого уровня — а то и нулевого! — открыл свиток с заклинанием, которое может понять маг от восьмого уровня и выше. Конечно, юный герой не поймет заклинание. И уж тем более не сможет применить на практике.

А если прокачается? Дорастет до восьмого уровня? Тогда — да.

Вспомните мытарства юриста по столичным судам из главы 2.5, пункт 13. Обивание порогов. Хамство обитателей суда. Зачем? Цель: «Мало выиграть дело — еще нужно исполнить решение, ... надо еще получить грамотное решение и исполнительный лист».

Ничего не напоминает?!

Именно! Цель юриста — «получи решение и лист» — до боли похожа на квест «добудь ценный артефакт из храма культистов в канализации».

Ну-ка, поиграем. Цель героя — выполнить квест, так?! Так. Когда герой достигнет цели? Когда будет держать в руках решение и исполнительный лист, в котором нет ошибок и опечаток.

А значит, герой должен не просто забрать решение и лист, а сначала проверить, нет ли ошибок. Опять одна цель предшествует другой. Первая цель: проверить решение и лист. Вторая — получить решение и лист. И гордо уйти в закат из ~~зачищенного~~ подземелья.

Есть ошибки? Цель НЕ достигнута. Тогда? Наш герой готов к такому повороту. Герой тотчас ставит новую цель: заставить культу... э... работника суда переписать решение и лист без ошибок. Чтобы так достигнуть цель — получить решение, в котором нет ошибок.

Понятно, кто в этой аналогии работники суда); Местные чудища. Они же мобы. Они же культисты. Мешают герою достичь цели. Не хотят, оканные, отдавать диво дивное, чудо чудное (ценный артефакт) доброму молодцу.

В игре, скорей всего, вы бы сначала столкнулись с ловушками. Капканы. Волчьи ямы. Растяжки. Всегда стоят на входе в любое солидное подземелье. Зачем? Чтобы не дать вам дойти до цели.

В жизни подстерегают ловушки. «У нас перерыв». «У судей совещание, приходите завтра». «Решение еще не готово». «Дело еще не вернулось из апелляции». И так далее. Первая линия защиты обитателей подземелья от докучливых приключенцев.

Долго ли, коротко ли, ловушки вы одолеете. Не с первого раза, но пройдете. За ловушками ждут противники из плоти и крови. Орки с дубинами. Из племени ССП¹. Набрасываются на вас с ударами: «Вы к кому?», «Пуцать не велено», «Только в приемное время».

У юриста и мага одно оружие. СЛОВО. Какие слова скажет маг, чтобы пройти стражей? Зависит, что прокачивал маг, какие навыки.

Один ослепит орков знанием права — от конституции до внутренних судебных инструкций, определяющих, кого и когда пуцать в суд — и убедит впустить. Другой — очарует, заговорит зубы и пройдет. Да, право шло туго, поэтому вместо права он качал обаяние и красноречие.

Третья возьмет хитростью. Слова звучат, но не оркам. А в трубку внутреннего телефона. Игрок взывает к дружески настроенному НПС², помощнику другого судьи: «Елена Петровна, это опять я. Да, по делу. Нет, ничего сроч-

¹ ССП = служба судебных приставов.

² НПС = от англ. Non-Player Character = неигровой персонаж в ролевых играх, может помочь или навредить герою.

«Добудь ценный артефакт...»

ного. Но вы там на вахте скажите, чтобы пропустили». Мага пропустят. Маг, конечно, заскочит к Елене Петровне, поговорит о том, о сем, поблагодарит. А после пойдет к истинной цели — в кабинет другого судьи за искомым решением и листом (артефакт).

Четвертый вложился во внимательность и наблюдательность. Стоит. Ждет. Наблюдает. Очень кстати Орки заспорили с каким-то буйным посетителем, очередной ветеран-правдоискатель силится попасть в суд. Орки отгоняют. Орки отвлеклись. От входа не отошли, но сдвинулись так, что можно тихонько пройти...

Юрист подкрался ближе. Приготовился к рывку. Орки сдвинулись еще на полшага, отгоняют настырного деда... Пора! Бросок на скрытность — ого, двадцатка! — юрист бесшумной тенью проносится за спинами орков. Прощел!

Что дальше? В игре у самой цели вас обычно ждет какое-то супер-чудище. Босс. Так просто, как недалеких орков, не пройдешь. Скорей всего, будет знатная драка. Как у того юриста.

В вас летит заклинание «пошел на три буквы», вы колдуете волшебный щит «девушка, что вы себе позволяете», переходите в контракаку:

— «Девушка, вы обалдели?! Подбирайте выражения. Я же тоже послать могу...» *или*

— «Я вас тоже люблю и уважаю!» *или*

— «У вас все хорошо? Температуру давно мерили?» *или*

— «А зачем куда-то ходить, у меня с собой!» *или*

— (придумайте сами ответное заклинание — отбивку).

Драки может и не быть. Может, и миром разойдетесь. Как в играх: можно перерезать культистов и забрать артефакт, а можно — уболтать, очаровать или помочь; выполнить какой-то квест, сделать что-то полезное. Культисты сами отдадут вам артефакт. Еще и спасибо скажут.

Так или эдак, с первого раза или с десятой перезагрузки — в игре кнопка «load», в жизни — «я уже в третий раз прихожу, где решение?!» — вы получили вожаденный артефакт. Дальше что?!

В игре герой вылезает из подземелья. Идет в город. Находит заказчика. Сдаёт квест (Казенно говоря, отчитывается о выполнении задания). Получает награду.

В жизни? Да то же самое! Юрист-судебник сплошь и рядом получает окончательный расчет (награду) после того, как процесс закончен, решение и лист на руках.

Что юрист делает с наградой? Что-то потратит на текущие нужды. Поесть-попить, за квартиру заплатить. Что-то вложит в прокачку: купить трактат по праву — волшебную книгу для прокачки навыков, сходит на семинар, починит коня (машину), улучшит компьютер, чтобы «Советник+» шустрее бегал (ага, купил новые руны для волшебного посоха мага).

Согласитесь, путь юриста ОЧЕНЬ похож на ролевую игру. Если вам нравится играть в игры, если игры вам — в радость, то и учеба на юриста, и путь юриста могут стать для вас увлекательной, редкой и захватывающей игрой. С «квестами», «мобами», прокачкой и даже «ачивками» (достижениями). **Если вы достигаете цели в игре, то и в жизни у вас все получится. Рано или поздно прокачаетесь до юриста высокого уровня.**

Сыграем?

34.1 Достижения юриста. «Ачивки»

Чтобы еще больше подстегнуть интерес к учебе и профессии, скажу: «ачивки» (достижения) выше — не для красного словца. Однажды, интереса ради и хорошего настроения для, я составил список достижений юриста.

Для юристов моего поколения, в большинстве своем от игр далеких, поясню: «ачивки» — «достижения в компьютерных играх (англ. Achievements) —

«Добудь ценный артефакт...»

необязательные задания, связанные с прогрессом прохождения, стилем игры, поиском секретов, коллекционных предметов и т.д. Иногда получение достижений дает доступ к новым материалам, например, к бонусным картам, рисункам, скинам персонажей»¹. Некоторые необязательные задания выполнить АРХИ сложно... Если вообще возможно.

Если представлять жизнь юриста как компьютерную или видео игру, то и в жизни юриста есть место подвигу достижениям. И эти достижения — если есть — очень хорошо и наглядно показывают ваш уровень прокачки персонажа как профессионала.

Как мы помним, по уровню и количеству юристы бывают: новичок (до фи́га), подмастерье (большинство), мастера (мало), легенда (единицы). Итак, список достижений; не исчерпывающий, но тем не менее:

1. Взыскать убытки (реальный ущерб).

Уровень: новичок.

2. Взыскать убытки (абстрактные).

Уровень: подмастерье/мастер.

3. Взыскать убытки (упущенная выгода).

Уровень: мастер.

4. Взыскать убытки (утрата возможности).

Уровень: легенда.

5. Отбить вражеский иск только через злоупотребление правом.

Уровень: если со ссылками на практику «вышки» — мастер, без — легенда.

¹ Википедия.

БЕРЕМ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ НА СЕБЯ

6. Взыскать представительские расходы. Хоть раз.

Уровень: новичок/подмастерье.

7. Взыскать представительские расходы: 100 000 руб. или выше.

Уровень: в арбитраже — подмастерье/мастер, в общей юрисдикции — легенда.

8. Взыскать представительские расходы: более 300 000 руб., в любом суде.

Уровень: легенда.

9. Взыскать представительские расходы, равные или больше цены иска.

Уровень: мастер.

10. Получить обеспечительные меры. Любым способом.

Уровень: новичок/подмастерье.

11. Получить обеспечительные меры. ЧЕСТНО. Без адм. ресурса. Без связей заказчика. Только за счет грамотной работы с доказательствами. Без дружеских отношений с судом по прошлым делам.

Уровень: мастер.

12. Получить обеспечительные меры честно и без доказательств или почти без доказательств. Только по собранной информации в сети. За счет грамотного права, ссылок на практику, доктрины, натягивания совы на глобус, психологических «фишек» в тексте заявления, и прочих финтов.

Уровень: легенда.

13. Взыскать долг фирмы с учредителей (срыв «корпоративной вуали»).

Уровень: легенда.



СИЛЬНЫЙ ЗНАЕТ СВОИ СЛАБОСТИ.



БЕРЕМ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ НА СЕБЯ

14. Выиграть дело в ВС или в ЕСПЧ.

Уровень: легенда.

15. Написать статью о праве.

Уровень: новичок.

16. Написать книгу о праве.

Уровень: подмастерье.

17. Написать интересную книгу о праве.

Уровень: мастер.

18. На вашу книгу ссылаются другие юристы как на источник права (доктрина).

Уровень: мастер.

19. На вашу книгу ссылаются судьи, вынося решение.

Уровень: легенда.

20. Выиграть дело против ответчика из касты сильных мира сего (депутат гос. думы, чиновник высшего звена, патриарх, олигарх и т.д.).

Уровень: легенда. Лишь бы не посмертно);

21. Выиграть иск об исключении миноритария (доля меньше 50%) из ООО.

Уровень: подмастерье/мастер.

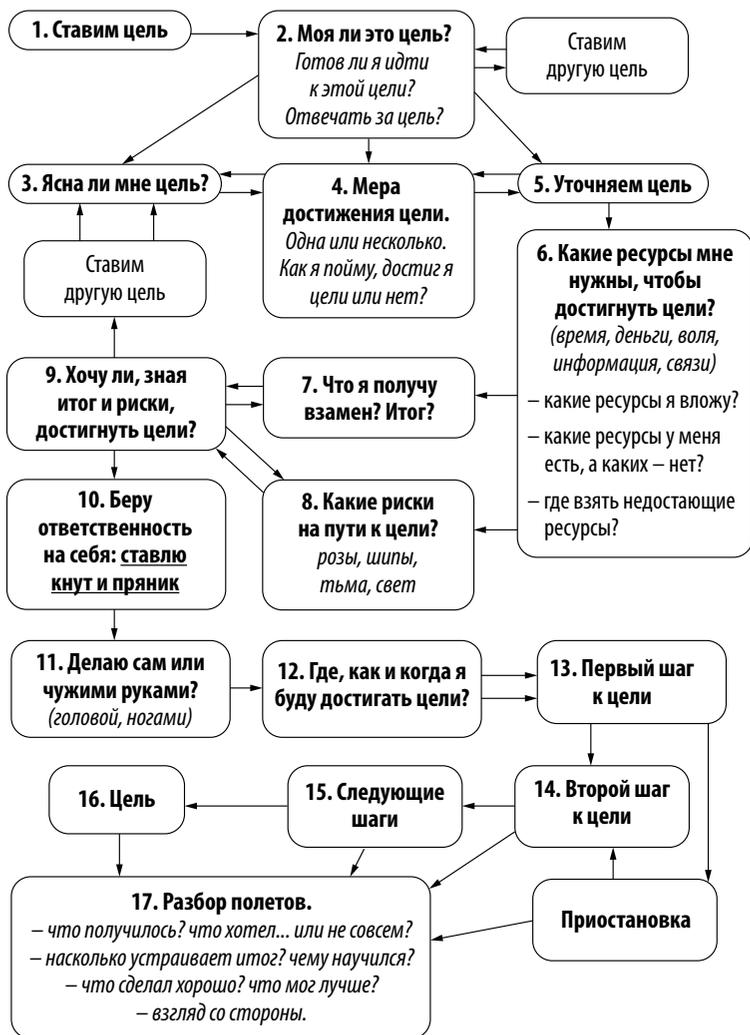
22. Выиграть иск об исключении мажоритария (51% долей и выше) из ООО.

Уровень: легенда.

3.5 Цель, путь,
ответственность.
Общая схема

В главе 3.2. я предложил вам на основе примера с книги начертить общую схему достижения цели. Сделали? Если да — прекрасно. Если нет, к черту отмазки! Перечитайте главу 3.2. и начертите. Начертили? Хорошо. Сравним. У меня получилось вот такая:

Схема 1. Путь к цели



Что здесь к чему и зачем. Идем от простого — к сложному. Возьмем для тренировки простую цель — помыть полы. Казалось бы, куда проще...

1. Ставим цель. Итак, цель — помыть полы. Далее, спросите себя:

2. Моя ли это цель? Готов ли я идти к этой цели? Отвечать за цель?

В жизни полно манипуляторов. Проще говоря, «разводил». Любителей «проехать на чужом горбу». На вашем. Обычно развод начинается со слов «вам надо». Или «тебе надо».

«Тебе надо выбросить мусор» — говорит отец сыну. «Тебе надо помыть посуду» — говорит мать дочери. Эх, детство... Во взрослой жизни разводы изощреннее. «Начальник сказал, вашему отделу надо прийти на субботник». «Преподаватель сказал, надо скинуться по пятисотке к зачету». Судья говорит: «Вам надо уточнить требования». Полицейский: «Вам не надо подавать заявление, все равно не найдем».

Знакомо?!

Суть всегда одна: вам пытаются навязать СВОЮ цель. Разводила хочет, чтобы вы что-то сделали либо вместо него, либо — в его интересе. Подчеркиваю: в его, а не в вашем.

«Тебе надо выбросить мусор». Конечно! Самому-то лень вставать с дивана, отрывать от футбола. Проще развести сына.

«Тебе надо помыть посуду». Ага, «а я пока маникюр сделаю». А ты мой, доча, мой посудку, привыкай слушать родителей.

«...скинуться по пятисотке к зачету» — очень часто преподаватель, от имени кого разводят, ни сном, ни духом. А староста — разводила — набивает карманы.

«Вам надо уточнить требования» — иначе придется выносить спорное решение, еще отменят, испорчу себе статистику. Проще НАГНУТЬ заявителя в угоду судье.

Цель, путь, ответственность. Общая схема

«Вам не надо подавать заявление, все равно не найдем» — если подадите, это же работать придется, попу со стула отрывать, а не найдем — минус к раскрываемости, так и без премии можно остаться.

Отсюда, **всегда думайте: надо оно ВАМ или нет**. А лучше, меняйте «надо» на «хочу». И думайте: **а хочу ли я сделать то-то и то-то? Моя ли это цель?** Всегда думайте: кто сказал мяю «надо»? Есть ли в «надо» интерес говорящего? Если да, то какой? Предлагая вам цель, что достигнет он? А что получите вы?

Задавая эти вопросы, думая, вам всегда будет понятно, когда и где вас разводят, заставляют делать ЧУЖИЕ цели. Со временем думать не придется. Думать будет ваше подсознание. Вы сразу, без размышлений, поймете: разводят.

Некоторые говорят: «Вырабатывается чутье». Можно сказать и так. Чутье — следствие осознанной практики думать под углом «моя это цель или нет», дитя опыта. Потому-то со временем, после сотен «разводов» и гор практики, очередную неуклюжую попытку использовать вас в своих целях вы чувствуете за версту.

Далее, думы над «моя цель или нет» открывает прекрасный полигон для встречных ударов по манипуляторам (разводилам). Продолжу примеры:

— Тебе надо выбросить мусор.

— Пап, хочешь досмотреть футбол — так и скажи. Могу и помыть. С тебя мороженое. Готов?

— Ах ты умник... Ладно. Будет тебе мороженое.

Еще:

— Тебе надо помыть посуду.

— Я вчера мыла. Мне не надо. Тебе надо, ты и мой.

— Да как ты смеешь?

— Так же, как и ты! Я уже третий день посуду мою. Теперь, мам, твоя очередь.

— Кого я вырастила...

— Такую же, как ты сама!

Еще:

— ...скинуться по пятисотке к зачету.

— Тебе надо, ты и скидывайся.

— Не сдашь...

— Посмотрим!

Еще:

— Вам надо уточнить требования...

— Уважаемый суд, а почему? Вроде и так хорошо.

— Не могу сказать.

— Тогда не могу уточнить.

— Суд может принять любое решение. В т.ч. и отказное. Учитываете?!

— А вы практику кассации учитываете? Я приносил, том 2, лист дела 34.

— Практика разная...

Цель, путь, ответственность. Общая схема

— Ваша честь, мы люди взрослые. При всем уважении к суду, либо скажите, зачем уточнить, либо оставлю как есть. Я человек простой. Намеков в упор не понимаю.

Вы поняли.

Что происходит сейчас? Я предлагаю вам помыть полы. Мой интерес? Научить вас думать. Научить вас ставить цели. Научить вас брать на себя ответственность за цель. Научить вас пониманию: путь к цели одинаков что для большой цели, что для малой. Что камушек с земли поднимать, что корабль из болота. В этом и мой интерес, и ваш. Готовы учиться? Если нет, подарите книгу кому-то другому. Если да, продолжим.

3. Ясна ли мне цель? Вроде все просто — «помыть полы». Да ну?! Думаем. Допустим, у вас двухкомнатная квартира. Две комнаты, тамбур, балкон. Помыть полы — во всей квартире? Или только в вашей комнате?

Если только в вашей комнате — уйдет X времени. Если везде... 3X времени? Или 5X? Сколько? Не понятно... Ага, значит цель не ясна. Идем по схеме: уточняем цель **(5)**. Ставим цель так: **помыть полы у вас в комнате**.

Перед мытьем засечем время — за сколько управимся. Тогда мы будем знать, сколько времени у нас ушло на мытье одной комнаты. Зная это, можно относительно точно рассчитать, сколько времени уйдет на более глобальную цель — вымыть всю квартиру.

Хорошо. Мера достижения цели? **(4)** Как вы поймете, вымыты полы или нет? Ну, вымытый пол — он чистый. Влажный. Нет мусора. Нет пыли по углам. Нет бумажек. Приятно пройти босыми ногами.

В идеале мера достижения цели должна быть сформулирована без отрицаний. Так понятнее вашему подсознанию. Поэтому «чистый пол, по которому приятно пройти босыми ногами», думаю, нормальное мерило цели. Вроде все понятно...

Теперь вы понимаете, почему «3. Ясна ли мне цель? **4. Мера достижения цели**. 5 Уточняем цель» в схеме нарисованы в СВЯЗКЕ. Потому что опытный

человек, думая над целью, рассматривает эти вопросы вместе, прыгая от одного к другому и обратно. До тех пор, пока в голове не будет звенящая ясность на два вопроса: что за цель? как я пойму, что достиг цели?

Когда ясность есть, идем к пункту **(б) Какие ресурсы мне нужны, чтобы достигнуть цель?**

Какие ресурсы я вложу (время, деньги, воля, информация, связи). *Время* — понадобится, конечно. Отведем себе примерно час на вашу комнату. Сколько уйдет точно — узнаем, когда вымоем.

Деньги. Нам понадобится как минимум ведро, тряпка и вода. Есть у нас эти ресурсы? Если нет, думаем, где взять. Не обязательно покупать. Ведро можно попросить у соседа. На тряпку — пустить старую майку, все равно застирана до дыр, почему бы и нет. Вода — в кране. Все?

Нет. По своему опыту скажу. Если в семье есть кто-то с длинными волосами, замучаетесь эти волосы собирать тряпкой. Если есть кот или пес, особенно с короткой шерстью — еще хуже.

Что делать? Лучший выход — пылесос. Сначала пропылесосить, а потом уж мыть. Более бюджетный вариант — старый добрый веник и совок. Ага, т.е. нужно где-то достать пылесос или веник с совком. Учтем.

Информация: и этот ресурс нужен. Какие у нас полы? Старый линолеум времен освобождения Берлина? Хоть кислотой мой — ничего не будет. Или новый ламинат? От воды может вспухнуть. Или НЕ лакированный паркет? Мыть — ни в коем случае, испортите. Только протирать.

А вы думали, полы мыть просто?!); В каждом деле свои тонкости...

Чего нам не хватает? Информации. Где взять этот ресурс? В комнате, кою собрались мыть. Посмотрите на пол, поймите из чего пол. Не можете сами — спросите домочадцев, кто-то да знает. Как поймете, гугл в помощь. Гуглите, чем его лучше мыть.

Воля: нужна, чтобы достигнуть цели. Как всегда.

ешь и что ты получишь взамен. Если вы хотите стать хорошим юристом, то соразмерять время и ресурсы, управлять своим временем, а на более сложных уровнях — и чужим, вам придется постоянно.

Это важно. АРХИ важно. В одной из своих книг я приводил пример: юрист опоздал на 15 минут в суд, и дело рассмотрели без него. Приди он вовремя, смог бы снизить сумму процентов. Другой утратил чувство времени, пропустил срок подачи апелляционной жалобы... От заказчика пришли хмурые ребята и сломали юристу руки.

Как вы понимаете, лучше развивать чувство времени на мытье полов: спокойно, дома, без горящих сроков и хмурых ребят. Чем мы с вами и занимаемся.

Второе — вы слышали слова «рохля», «лошара», «медуза»? А слова «пробивной», «упорный», «настырный»? От одних людей — первые три слова — веет неуверенностью, робостью, нерешительностью. От других людей — вторые три слова — веет силой, уверенностью в себе, готовностью вести за собой, решимостью и желанием что-то делать, куда-то идти, что-то менять в жизни.

Почему так? Потому что уверенный в себе человек ставит и достигает цели. И с каждой достигнутой целью получает новый опыт, новые знания — и тем самым становится сильнее!

Вот вам и ответ на вопрос, над которыми многие ломают голову: **как прокачивать уверенность в себе? Да так: ставить цели и достигать. Свои цели. Ведущие в нужную вам сторону.** А не навязанные кем-то.

Каждый раз, когда вы делаете какое-то задание из книг, вы достигаете цель — и становитесь сильнее. Продолжайте в том же духе. И все у вас получится. Я в вас верю, читатель.

Далее, **(8) Какие риски на пути к цели?** «Розы» — что хорошего вы можете получить на пути к цели ПОМИМО цели. «Шипы» — наиболее типовые риски, с которыми вы можете столкнуться. «Тьма» — самое страшное, что может случиться на пути к цели. «Свет» — самое лучшее.



ВОТ ЭТА МЫСЛЬ —
КАК Я БУДУ РАБОТАТЬ —
ДАЕТ МОЩНЕЙШИЙ ТОЛЧОК
К ПОЗНАНИЮ ПРАВА.



Розы — что вы можете получить помимо чистого пола — я описал выше.

Шипы? Какие типовые риски могут быть при мытье полов? Могут отключить воду? Могут. Смертельно? Нет. Временно прервемся — в схеме овал «приостановка» — и продолжим. Что еще? Полы могут вздуться от воды или как-то испортиться? Если грамотно собрали ресурс информация, вы знаете, как и чем мыть, риск исключен. Вроде все...

Тьма, самое страшное, что может случиться? Если вам противопоказаны физ. нагрузки, тогда да, есть риск, что от мытья полов вам может поплохеть. Коль так, то после 9-го пункта «Хочу ли, зная итог и риски, достигнуть цели?» и 10-го пункта «Беру ответственность на себя: ставлю кнут и пряник», в 11-ом пункте «Делаю сам или чужими руками?» думаем, как вымыть полы чужими руками: кто может стать исполнителем, что отдать взамен, как договориться.

Допустим, здоровье нам позволяет мыть полы. Что еще страшного может случиться? Можно бросить открытым кран и затопить соседей. Можно ненароком залить провода и закоротить проводку. Можно обляпать грязной водой чистые обои, родные потом убьют. Можно задеть шваброй люстру. Можно задеть шаткий столик и разбить любимую вазу.

Подумайте, что в этих страхах хорошего? То, что все эти страхи можно устранить. Тщательно следи за краном. Набрал воду в ведро — закрыл кран. Проверил провода в комнате. Если есть открытая или ветхая проводка — выходим на овал «приостановка». Отключаем свет во всей квартире на щитке в подъезде. После чего спокойно моем полы.

Боишься задеть торшер? Мой руками. Брезгуешь? Купи одноразовые перчатки. Столик шатается? Унеси вазу на кухню. Поставь так, чтобы ненароком не задел. А в телефоне отметь цель на будущее: «Решить с шатающимся столиком».

Именно так. Не починить. Потому что неизвестно, удастся ли починить. И во сколько обойдется. Быть может, дешевле выкинуть и купить новый. Не спеши с выводами. Однозначно можно сказать только что со столиком пора что-то решать. Что именно — выясните, когда будете

Цель, путь, ответственность. Общая схема

думать о другой цели — «решить со столиком». Это — отдельная цель на будущее.

Свет, самое лучшее, что может случиться? Можно особо не думать, редкость несусветная, но иначе картина будет не полной. Бывает, достигая какую-то маленькую бытовую цель... Вы случайно, неожиданно-негаданно, получите какой-то ОСОБЫЙ подарок судьбы.

Помню два показательных случая. Один человек решил в кои-то веки отмыть в доме все, что можно. В т.ч. плитуса. Куда сто лет никто не добирался. И где-то за плитусом нашел золотое кольцо. Гостинец от предыдущих собственников.

Другой купил машину. Пригнал. Поставил во двор. Отметил. Дело было вечером, делать было нечего. Решил помыть свою «ласточку». Моет. Подходит девушка. Встает напротив. И очень любопытно на него смотрит. Улыбается. Парень как ни в чем не бывало трет лобовое стекло — и чего это она?! Может, с кем спутала?

— Интересный способ знакомства.

— В смысле?

— Ну, помыть девушке машину. Так ко мне еще никто не подходил. Меня зовут Лена.

Смотрит на номера... А номера-то ДРУГИЕ! Оглядывается. Его «ласточка» стоит через две справа. А машина, которую он мыл, такой же марки, но чуть светлее. В вечернем полумраке легко спутать. Да, хорошо отметил... Разговорились. Посмеялись. Лет пять как муж и жена.

На схеме «Какие риски на пути к цели?», «Что я получу взамен?» и «Хочу ли я, зная риски, достигнуть цели?» идут в одной упряжке. Иначе говоря, «стоит ли овчинка выделки?»

Умный, ответственный и целеустремленный думает об этой троице вопросов одновременно, взвешивает «за» и «против». Стоит ставить цель

и достигать? Что я получу? Устроит ли меня итог? Быть может, поставить другую цель?

В нашем случае полы помыть определенно стоит. Терять особо нечего. Кроме времени. Риски понятны. И устранимы. А приобрести можем многое. Тогда? «Хочу ли я, зная риски, достигнуть цели?» Ответ: «Да, хочу!». Осознанный. Ответственный.

Чудесно. Идем в пункт (10) «**Ставлю себе кнут и пряник**». Ставьте так, чтобы вам было выгоднее и приятнее достигнуть цели, чем бросить по дороге. Ставьте так, чтобы вам хотелось достигнуть цели. Чтобы вы боялись кнута и шли к цели. И прянику.

Говорил: «Купите себе шоколадку или что вы любите, купите какую-то безделушку, которую давно собирались. Сделайте себе маленький, но приятный подарок». Продолжу. **Чем сложнее цель, тем слаще должен быть пряник... и болезненнее — кнут.**

Да, как в играх. Награда соразмерна заданию. Убей крысу — 10 очков опыта, 1 медяк, ржавый меч. Убей ДРАКОНА — 1 000 золотых, 1000 опыта, и меч-кладенец ваш. Если ставите маленькую цель на пару часов — помыть полы — кнут и пряник под стать. Пряник: сходить в кино, мороженое, банка пепси. Кнут: на следующий месяц вы без кино и мороженого. И без пепси.

Если цель сложнее банального «помыть полы», и не на пару часов, а на пару месяцев... К примеру, освоить трудовое право на уровне подмастерья. Ставки должны быть выше. Поднимайте.

Пряник. Если освоите, купите себе новую видеокарту (велосипед, скутер, редкий цветок, сходите в дорогой ресторан, езжайте на отдых в другую страну — смотря какой у вас вкус счастья, что вам доставляет удовольствие). Кнут: месяц напролет, каждый день, по два часа, убирать мусор вокруг своего дома.

Или: следующий месяц ходим на работу (учебу) пешком. Без маршруток—автобусов—машин—велосипедов. Да, каждый день. Да, на другой конец города. И туда, и обратно ножками, что твой хоббит.

Цель, путь, ответственность. Общая схема

Или: следующий месяц каждый выходные ездим в гости к родственнику, которого вы терпеть не можете — «любимая» теща, зануда свекр, несносный шурин, «грузовик» дядя.

Пункт (11) «**Делать самому или чужими руками?**» Над этим вопросом думаем с позиции выгоды в широком смысле слова. И логика может быть такой:

1) «Я хочу помыть полы сам, потому что хочу научиться ставить и достигать цели, брать на себя ответственность — на примере полов»;

2) «Я хочу помыть полы, но чужими руками, т.к. час моего времени стоит дороже его» — вспоминайте пример с мытьем окон — глава 2.5., пункт 5), подпункт «воля», абз. 2.

3) «Хотя час моего времени стоит дорого, но я привык сначала делать дело сам, чтобы понять, какие ресурсы нужны, сколько времени уходит, какие риски есть — а сделав сам, в следующий раз привлеку исполнителя; зная, как дело делается, я смогу проверить исполнителя и не дам себя обмануть».

4) «Я рад бы помыть полы сам, но от физической работы мне плохеет — перенес в детстве травму, не могу нагибаться; поэтому мыть придется чужими руками, но я буду внимательно следить за исполнителем — интересно, как он моет; может, чему научусь».

5) «Я мою полы сам. Да, час моего времени стоит дорого. Но мне нравится мыть полы, наводить чистоту. Что особенно важно, мойка полов помогает переключить мысли от компьютера и права на спокойное наслаждение чистотой. Отпустить текущие задачи. И вот в этом состоянии мне в голову часто приходят оригинальные и необычные решения сложных юридических вопросов»¹.

В вашем случае ответ будет 1). Или 1) и 3). Или 1) и 5). Или 1) и 3) и 5). Или другое сочетание. Нормально! Это в вашей голове «Хочу ли я достигнуть

¹ Подробнее об этой стратегии см. «Чему все еще не учат на юрфаке. Как думает юрист. Стратегии мышления», глава 10, «Внезапное озарение».

цель» окончательно превратилось в «ПОЧЕМУ я хочу достигнуть цель». Прекрасно! Скажите себе спасибо. Спасибо, что вы учитесь ставить цели и брать на себя ответственность.

Идем дальше, осталось всего ничего, два вопроса: (12) «Где, как и когда я буду достигать цель?» и (13) «Сделать первый шаг».

Как — понятно. ~~Нером и шпагой~~ Ведром и тряпкой. Когда? В современном мире даже у школьника или студента есть распорядок, другие дела и хлопоты. Здесь, примерно представляя сколько времени займет цель «Помыть полы у вас в комнате» вы добавляете эту цель в список дел на сегодня.

ВАЖНО! Есть немецкая поговорка «Завтра, завтра не сегодня, так лентяи говорят». Всегда есть соблазн отложить на потом. Святитель Иоанн Златоуст говорил: «В нашей духовной жизни есть как бы два «календаря»: один божественный, а другой дьявольский. Божественный называется «сегодня», «ныне». Ныне обратись ко Господу, ныне покайся, ибо завтра может быть уже поздно. А дьявольский называется «завтра», «потом»: оставь на завтра, сегодня ты еще молод — живи в свое удовольствие, потом, когда состаришься, покаешься»¹.

То же самое и с мирскими делами! Не откладывая на завтра. Делай сегодня. СЕЙЧАС. Если нет срочных дел — СРАЗУ делайте первый шаг к цели (п. 13 на схеме). Возьмите ведро и тряпку. Сделайте второй шаг к цели (п. 14 на схеме) — засеките время. И шагайте дальше (п. 15 на схеме) — последующие шаги к цели.

Если вы читаете книгу глубокой ночью, согласен, в три часа ночи мыть полы как-то не с руки. И в жизни часто бывает, вы поставили цель, но нет возможности сразу достигнуть.

Тогда? Четко определяемся с (12) «Где и когда я буду достигать цель?». Допустим, завтра в 14:00 после обеда я мою полы у себя в комнате. И делаем

¹ Святитель Иоанн Златоуст, «О покаянии», источник: <http://sobormihail.cerkov.ru/metanoia2/>

Цель, путь, ответственность. Общая схема

первый шаг к цели (13) — ставим перед дверью своей комнаты пылесос (если есть), ведро и тряпку. После чего — приостановка — идем спать.

Завтра, в 14:00 или раньше — но не позже!!! — делаем второй шаг к цели — засекаем время, потом третий — пылесосим, потом четвертый — набираем воду в ведро, потом пятый — мочим тряпку. И так — до цели.

В жизни большинство целей, хоть ты тресни, за день не достигнешь. И за неделю — тоже. К примеру, цель «освоить трудовое право». Кстати, подумайте, почему я сказал «освоить», а не «выучить».

Согласитесь, цель явно не на один день. А на сколько? Где-то полгода. И каждый день вы отводите себе несколько часов — задаем точное время, когда и сколько часов мы достигаем цель.

Допустим, каждый день — включая выходные — с 14 до 16, два часа. Ваш путь к цели: первый шаг — приостановка — второй шаг — приостановка — третий шаг — приостановка — и так до победного.

Поэтому важно приучить себя методично, шаг за шагом идти к цели, планировать время и длительность каждого шага, а также соотносить шаги к одной цели с другими текущими целями. Чему мы с вами и учимся на мытье полов.

Допустим, цель достигнута. Вы помыли полы у себя в комнате. Фуххх. Ура. Все? Побежали есть пряник? Погодите! Есть еще одна стадия, обычно «выпадает». Это (17) **«Разбор полетов»**.

Разум человеческий устроен вельми интересно. Многие, достигнув цели, не думают, что помогло, почему получилось достичь. Многие начинают думать, только если цель не достигнута. Почему? Что помешало? И думают обычно по шаблону «победа» или «поражение». Ага, «черно-белое» мышление. Где есть только два цвета: «цель достигнута» и «цель не достигнута».

Мудрый, опытный и битый жизнью знает: жизнь многолика, многоцветна и многогранна. И оценивает достигнутую цель другими инструментами:

БЕРЕМ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ НА СЕБЯ

- 1) Что получилось? что хотел... или не совсем?
- 2) Насколько устраивает итог? вас лично?
- 3) Чему научился?
- 4) Что сделал хорошо?
- 5) Что мог сделать лучше?
- 6) Взгляд со стороны.

Что получилось. Полы помыл? Помыл. Тщательно осматриваем итог — вымытые полы. Что получилось? Чистые полы... Ну, не совсем... Вон мелкие шерстинки остались — так и не смог собрать. Случайно задел шваброй уголок плинтуса — снес уголок. Так, а если «Моментом» обратно приклеить? Мажем. Клеим. О! Встал! Держится. Как так и было.

Что еще? В углу остались белесые разводы от моющего средства. Если пройтись тряпкой, целенаправленно отмыть именно эти разводы? Отмылись.

Еще? Под компьютером не мыл — боюсь двигать, вдруг деталь какая отвалится. Как-то двигал — там что-то болтается. Страшно... Я трус... Нет! Вы разумный и думающий человек, трезво оценивающий риски и возможные последствия своих действий. Все правильно сделал!

Ставь в список целей: пригласить в гости знакомого компьютерщика, пусть он передвинет комп, вы домоете, а потом попросите его посмотреть комп, все ли надежно привинчено. Что болтается — довинтить. И впредь спокойно будете двигать сами.

Не удержусь от едкого замечания: если вы сделали домашнее задание «конструктор» — достать бесхозный комп, разобрать по винтику, прочистить от пыли, и он после этого еще и работает — то вопрос «там что-то болтается» вряд ли возникнет.

Цель, путь, ответственность. Общая схема

Так, под компом не помыли. Комп сколько занимает от площади комнаты? Где-то 1—2%. Все остальное вы помыли. Ага, значит на 98—99% цель достигнута. Нормально! В общем и целом, цель достигнута... Точно?

Вас устраивает итог? Вас лично? Вам приятно ходить по полу босыми ногами? Лужи нигде не стоят? Разводов нет? Если «Все хорошо, здорово пахнет чистотой, я доволен». Тогда — да. Цель достигнута. Поздравляю! Вот теперь можно есть пряник... и думать дальше:

Чему научился? Для начала, сколько времени ушло? Полтора часа. Я-то думал за час управлюсь... Тоже нормально! Примерная прикидка на то и примерная, чтобы после достижения цели получить точную. И получили! Если ваша комната 20 кв. м. и эти метры вы драили 1,5 часа (90 минут), то делим 90 на 20, получаем 4,5.

Ага, т.е. один метр пола вы моете за 4,5 минуты...

Если площадь оставшейся квартиры 30 кв. м., то 30 умножаем на 4,5 — выходит 135 минут. Т.е. 2 часа 15 минут. Теперь, достигнув простую цель «Помыть полы у вас в комнате», мы можем более точно предположить, сколько времени уйдет на более сложную цель — «Помыть полы во всей квартире».

Чему еще научился? Как минимум соразмерять свои время и возможности, ставить и достигать цели, доводить дело до конца, осторожно обращаться со шваброй, обоями и плинтусами... Подумайте. Продолжите сами.

Что сделал хорошо? Поставил цель. Взял на себя ответственность. Достиг. Нашел время, помыл полы. Достигал цель с прицелом на будущие цели — засекал время, чтобы понять, сколько потребуется помыть всю квартиру.

Что мог сделать лучше? Убрать шерстинки... Вроде все хорошо, чисто... Но не идеально. Тем не менее, хорошо. На твердую «четверку». Как вытянуть на «пятерку»? Как сделать лучше в следующий раз? Поискать информацию в том же гугле — как убрать шерстинки. Понять, шерстинки — СЛЕДСТВИЕ. А где причина?! Откуда берутся шерстинки?!

Если у вас есть кот или еще какая животина — сравнить подозрительные шерстинки с шерстью кота. Его ли? Если не его или животных у вас нет, а шерстинки откуда-то стабильно лезут, ищите причину. Быть может, лезут из старого свитера. Или мышшь завелась. Или еще что-то. Ставьте себе в план следующую цель: «Найти, откуда берутся шерстинки».

Взгляд со стороны. Очень часто вам кажется, будто все сделал хорошо и замечательно. По одним целям — те же полы — можно оценить самому. По другим хорошо бы показать итог ваших трудов человеку со стороны и послушать, что скажет. Так, вам кажется, будто вы хорошо собрали компьютер — а что, работает!

Проверьте! Покажите знакомому специалисту. Уверен, он вам посоветует, что можно сделать лучше — собрать провода в «косички», чтобы не болтались, иначе подключить питание, более тонко намазать термопасту на процессор и т.д.

Другой пример. Вы написали договор. Вам кажется, будто все учли и все хорошо. Проверьте! Покажите знакомому специалисту. Уверен, найдет много слабых мест. Не стесняйтесь и не бойтесь ошибок. Не ошибается только тот, кто ничего не делает. Скажу больше. По серьезным договорам, на крупные суммы, даже матерые юристы вычитывают вдвоем-втроем. Проверяют и перепроверяют друг друга.

3.5.1 Домашнее задание

Если вы думаете, что я сейчас отправлю вас мыть полы... Ошибаетесь. Если вы раз в неделю моете полы, если вам это дело привычно, и цель — многократно достигнута... Такое задание вас не просветлит. Вряд ли научит чему-то новому и полезному.

Просветляет, когда ты достигаешь новую цель. Делаешь что-то такое, чего раньше не делал. Или — делал, но не очень хорошо. Вот тогда думаешь — как достигнуть цели? Тогда ты учишься — как эффективнее достигнуть цели? Тогда ты развиваешься — ломая лень и страхи.



ЕСЛИ ТУПО ВЫУЧИТЬ
ТОТ ЖЕ ТРУДОВОЙ КОДЕКС НАИЗУСТЬ...
ОХ... ПРЕДСТАВЬТЕ АЛЬПИНИСТА, КОТОРЫЙ
ВЫУЧИЛ НАИЗУСТЬ
УЧЕБНИК ПО СКАЛОЛАЗАНИЮ,
НО НИ РАЗУ НЕ БЫЛ В ГОРАХ.



Поэтому если вы редко моете полы — реже, чем раз в неделю — моем полы. Если мытье — дело привычное, тогда другое задание, посложнее. Помойте окна в своей комнате. Чтобы «на выходе» у вас были чистые окна, прозрачные, как слеза, как вода в горном озере. Да, сложнее. Но таков путь развития: от простых целей — к сложным.

Если и окнами вас не напугать, погладьте себе рубашку. Просто? Если никогда не гладили, то да, в теории все просто. А на практике вас ждет много удивительных открытий);

Если предыдущие варианты вам привычны и знакомы, придумайте сами себе домашнее задание. Общую идею вы поняли: сделайте какое-то бытовое дело, вроде бы и простое, но чего раньше не делали.

3.6

Цели. Люди. Дети

Вам может показаться странным, что я столько времени уделил постановке целей, бытовым делам, ответственности. Надеюсь, вас этот МОР обошел стороной... Но многие коллеги бьют тревогу:

«Сегодня родители максимально решают проблемы своих детей: уборка в доме, приготовление еды, закупка канцтоваров к новому учебному году (даже для студентов), подарки учителям и друзьям, организация праздников. И даже на выпускном вечере во всем «рулят родители», а никак не «герои дня».

В итоге к 18—19 годам многие молодые люди могут уже иметь детей, **а вот способность брать ответственность хоть за малейшие действия — отсутствует.** Родители все равно лучше сделают. **Поэтому они просто не привыкли единолично выполнять какие-либо задания.**

И даже в университете, если студент не посещает занятия, вопросы в первую очередь возникают к преподавателю: «Что вы сделали, чтобы он к вам ходил?», «Вы к нему в общежитие ходили?», «Родителям писали или звонили?», «Дополнительно с ним занимались?»

Цели. Люди. Дети

В итоге за взрослыми людьми, которые уже иногда имеют семьи, присматривает целый штат сотрудников воспитательного отдела, кураторы, преподаватели, деканат и т.д.»¹.

А что говорят сами молодые люди? Поисковики завалены запросами «скучно что делать», «что делать, если скучно дома», «скучно чем себя занять» и т.д. В соцсетях на каждом шагу читаем:

1) «Одолела лень, нет мотивации... Прошу помочь советом. Около двух лет не работаю, особенно последние полгода захватила апатия, лень. Нет мотивации и не видится смысла что-то делать — сплю до обеда, потом читаю всякую ерунду, готовлю и снова новый день, снова то же самое...

Думаю выходить на работу, но на фоне этого развилась социофобия. Мне страшно, что приду на собеседование или выйду на работу... Одолела лень, нет мотивации... лень, безразличие, безделье, мотивация.

К слову, к психотерапевту обращалась, принимала антидепрессанты. С людьми получается лучше контактировать, но вот с мотивацией туговато... К слову, мне 28 годиков»².

2) «Я 22-летний дурак. Ни дня не работал, нет никаких навыков, нет образования, друзья давно закончились, девушки нет и не было, тех что сами навязывались сливал бездействием и равнодушием, нет интересов, те что были надоели, нет цели. Сажу на хребте у родителей.

Ничего не хочется, а если что-то и хочется, то недостаточно сильно, чтобы прилагать усилия. Никаких положительных качеств у себя не вижу, каких-либо достойных гордости поступков никогда не совершал, никогда не проявлял инициативу.

¹ Статья «Молодежь не хочет или не умеет работать. Но что на самом деле не так с ними и с нами — мнение о наболевшем» от 22 декабря 2017г., автор Татьяна Шачек, кандидат технических наук, доцент кафедры физико-химических методов сертификации продукции БГТУ, источник: <https://probusiness.io/opinion/4109-molodezh-ne-khochet-i-ne-umeet-rabotat-no-chto-na-samom-ne-tak-dele-s-nimi-i-s-nami-ostroe-mnenie-o-nabolevshem.html>

² Заметка «Одолела лень, нет мотивации...», автор sdewh78123, источник: https://pikabu.ru/story/odolela_len_net_motivatsii_5555401

Если с кем-то и общаюсь, то на уровне «привет-пока», мне просто не интересно, что говорят мне люди, а самому мне сказать нечего, ведь последние 5 лет я прожил в четырех стенах перед компьютером, до того как меня отчислили из универа я был вполне нормальным человеком в сравнении с тем, что я из себя представляю сейчас. Как перестать быть таким г...?»¹

3) «Всегда строю ночью какие-то грандиозные планы на следующий день, но когда просыпаюсь, становлюсь ленивым тюленем и забиваю на все»².

4) «Здравствуйте! Я учусь на отделении юрфака на 3 курсе в колледже. После колледжа хочу поступить на заочку и работать, так как на очном отделении учиться не позволяют средства. Хочу работать по своей специальности, чтобы был опыт работы.

Нас абсолютно ни чему не научили в колледже, не знаю, как буду работать. Учителя просто не проводили пары, мы просто сидели и ничего не делали. Даже лекций не давали. Только отмечали и изредка давали какие-нибудь глупые задания, чтобы проставить нам оценки. Хотя колледж наш считается одним из лучших в городе.

Я сейчас заканчиваю 3 курс на красный диплом, **но знаний у меня почти никаких, только то, что я помню со школы по обществознанию и праву. Я не знаю, как я буду работать.** У всех ли так было в колледже или это только у меня? У кого так же не проводили пары, как вы потом работали?»³

Чувствую себя марсианином... Мне... Да и, наверно, многим из моего поколения, ДИКО читать... Откровения современников, поколения нового. Смена растет — аж волосы дыбом.

«Скучно, что делать»?! — вообще не знаю, как так может быть. Мы росли в 90-ые. Злые и голодные времена. Учеба—работа—вторая работа. В редкие

¹ Заметка с неприличным названием, автор lordnasral, источник: https://pikabu.ru/story/zhizn_govno_5315244. Мат смягчил.

² Заметка «И так всегда», автор andreeva.rkt, источник: https://pikabu.ru/story/i_tak_vsegda_5330333

³ Сообщение пользователя w.w, источник: <http://www.woman.ru/psycho/career/thread/4649640/> Пометки мои.

Цели. Люди. Дети

минуты покоя — почитать что-то для души, кино посмотреть, компьютер помучить. «Скука? Не, не слышали. У нас другая беда: в сутках всего 24 часа».

Тогда не было ни засасывающих соцсетей, ни вездесущих сотовых телефонов. А была каждодневная борьба за жизнь. Поленишься сегодня, не пойдешь на работу — уволят. Нечего будет жрать завтра. Охотников на твоё место много, очередь стоит. Забьешь на подработку — вечером заснешь с пустым урчащим брюхом. Все просто и жестоко.

Да, у нас тоже были родители. Но видели мы их редко. Родители пахали на двух, а то и на трех работах, крутились, как могли... И глядя, как уплывают родители, хотелось как-то помочь. Сделать что-то по дому, коль родители не успевают. Самому заработать копеечку. И «предкам» помочь, и что греха таить, самоутвердиться: «Я хоть и малой, а уже зарабатываю!»

Как сейчас помню СВОИ первые деньги, заработанные в поздне-школьные времена... грузчиком на складе. С непривычки ломило все тело. Ноги отваливались. Руки не гнулись. Но то была приятная усталость. «Смог! Заработал!».

Что сейчас? Всегда и всюду родители стараются дать детям лучшее. Чтобы ребенок был обут, одет, накормлен, учился в хорошей школе, поступил в престижный университет, чтобы у ребенка все было... и вот тут-то подстерегает смертельная опасность.

Представьте себе. У вас есть все. Еда. Питье. Жилье. Деньги. Время. Еда, может, не лучшего качества, но и не худшего. Не жаркое из соловьиных язычков. Но и не лапша быстрого приготовления («доширак», «анакон» и т.д.).

Жилье — с родителями, но свой угол есть, никто особо не напрягает. Деньги — не миллионы, но на развлечения хватает — за инет заплатить, девушку в кафе сводить, в сетевой игрушке купить очередной «шмот». Здорово? Не жизнь, а малина? Так бы век и жил?!

Если «да», поздравляю. Вы только что подписали себе смертный приговор.

Сначала будет, как у юноши выше: «Ничего не хочется, а если что-то и хочется, то недостаточно сильно, чтобы прилагать усилия», «Нет никаких

навыков, нет образования, друзья давно закончились». А после — голодная смерть, или неумелое преступление с голодухи, отсидка, опять преступление, опять отсидка — и вниз по накатанной.

Чем-то похоже на гипотермию. Слышали? Рассказываю. Гипотермия — смерть от переохлаждения. Но мало кто знает, необязательно лезть в прорубь или, там, в Северный Ледовитый океан. Достаточно летом зайти в пруд. Лечь в воду. Тепло. Хорошо. Солнышко светит. Так и тянет задремать...

Если вечером заснете, утром НЕ проснетесь.

Почему? Потому: «...переохлаждение тела, становится фатальным для обычного человека при температуре ниже 28°C. Длительное пребывание в таком состоянии приводит сначала к сильному замедлению двигательной и психической активности, пульса и частоты дыхания, затем отказу внутренних органов и, наконец, отказу мозга»¹.

Что происходит?! Родители дают ребенку все. И... ребенок словно засыпает в пруду родительской заботы. Зачем что-то делать, напрягаться, если и так все уже есть?! Зачем куда-то идти, к чему-то стремиться, если и так хорошо? Психологи — в ужасе:

«Это явление набрало силу в последние лет семь. Выросло целое поколение молодых людей, которые «ничего не хотят». Ни денег, ни карьеры, ни личной жизни. Они просиживают сутками за компьютерами, их не интересуют девушки (разве совсем чуть-чуть, чтобы не напрягаться).

Они вообще не собираются работать. Как правило, их удовлетворяет та жизнь, которая уже есть — родительская квартира, немножко денег на сигареты, пиво. Не больше. Что с ними не так?

¹ Источник: <http://muzeu—factov.ru/3855>, автор не указан. Также см. статью «Чем опасна гипотермия в воде?» от МЧС, источник: <http://83.mchs.gov.ru/pressroom/news/item/3638255/>. Из зарубежных источников подобное описал Дэвид Куаммен, книга «Деяния природы: взгляд со стороны на науку и природу», США, Нью-Йорк, издательство W. W. Norton & Company, 2008, ISBN: 978-0-393-07632-5, глава «Смертельный хлад». Вкратце. Четыре подростка и два взрослых уснули в пруду. И не проснулись... Дело было летом, но одной ночи хватило. Причина смерти: переохлаждение.

Движущая сила

...Сашу привела на консультацию мама. Отличный 15-летний парень, мечта любой девочки: спортивный, язык подвешен, не хамит, глаза живые, словарный запас не как у Элочки-людоедки, играет в теннис и на гитаре. Основная жалоба мамы, просто вопль измученной души: «Ну почему он ничего не хочет?!»

...Мама в тоске и отчаянии. Вырос здоровенный мужик, а проку от него — как от козла молока. Мама всю жизнь для него, все только для его блага, себе во всем отказывала, бралась за любую работу, на кружки водила, на секции дорогостоящие возила, в языковые лагеря за границу отправляла — а он сначала спит до обеда, потом включает компьютер и до ночи в игрушки гоняет. А она-то надеялась, что он вырастет, и ей станет полегче»¹.

«Зачем что-то делать, напрягаться, если и так все уже есть?» Расскажу, зачем. И дам движущую силу. Возьмете? Можете не брать. Но когда — не если, а **когда!** — окончательно деградируете, пеняйте только на себя. С того света.

3.7 Движущая сила

Если сидеть на шее у родителей, днями напролет просиживать в соцсетях, смотреть котиков, ставить «лайки» да в игрушки гонять — какие навыки вы разовьете? Да никакие... Нет, погодите. Навык сидения на попе и навык сутулиться вы точно разовьете. Помогут в жизни? Вряд ли...

Если сидеть в озере, сначала отказ внутренних органов, потом отказ мозга. Если бездельничать, будет то же самое, но в обратном порядке — сначала отказ мозга, потом отказ внутренних органов.

Я не преувеличиваю. Пока вы сидите в соцсетях, переписываетесь в чатиках, наяриваете в игрушки, ваш мозг не ищет информацию, не знает, где

¹ Статья «Почему он ничего не хочет?» от 04.09.2016, автор Катерина Демина, источник: <http://www.matrony.ru/pochemu-on-nichego-ne-hochet/>. Пометки мои.

искать информацию, не придумывает новые варианты решения той или иной задачи. Мозг отвыкает думать, тем более — критически мыслить. И потихоньку отмирает. Научно говоря, атрофируется¹.

Поэтому если студент бездельничал в годы учебы, а потом на собеседовании получил относительно сложное задание на аналитику, где нужно думать, изучать практику, сопоставлять законы... Все, приплыли, море кончилось.

К примеру, задание. Благотворительный фонд, некоммерческая организация, и ООО «Поставка» заключили договор купли-продажи. Фонд хотел купить товар для некоммерческой деятельности. Фонд перечислил ООО «Поставка» 100% аванс за товар по договору. Товар не получил. Фонд решил вернуть деньги через суд. Внимание, вопрос: в какой суд фонд подаст иск? Арбитраж или общая юрисдикция?

Студент «залипает». Удивленное лицо. Пустые глаза. Немой вопрос: «Что вы от меня хотите? Откуда я знаю? Нас такому не учили». Ага, в миллионный раз «Это мы не проходили, это нам не задавали».

Но причина глубже. За годы учебы студент не научился думать. А за годы безделья еще и мозг отупел. Все?! В морг?!

Нет. Я уже говорил: сильный знает свои слабости... и зная слабости, целенаправленно прокачивается, развивается, денно и нощно работает над собой; качает слабости, чтобы превратить слабости — в сильности. Тем и силен!

Вы тоже можете стать сильным. И со временем обязательно станете. Пока поймите: от безделья отмирает не только мозг, но и тело. Если человек

¹ О чем написаны горы книг. В частности, см. Ричард Питерсон, «Внутри мозга инвестора: сила разума правит деньгами», США, Нью-Джерси, Хобокен, издательство «Джон Уайли и сыновья», ISBN: 978-0-470-06737-6, 2007 г., стр. 283. См. Пол Слоан, «Как стать гениальным мыслителем: тренируй разум и находи созидательные решения», США, Филадельфия, издательство «Kogan Page Limited», ISBN: 978-0-7494-5506-4, 2010 г., стр. 159. См. Хоакин Фастэр, «Нейронаука свободы и созидательности: наш пророческий мозг», Англия, издательство университета Кембридж, ISBN: 978-1-107-02775-6, 2013 г., стр. 71.

Движущая сила

пять лет кряду сидел за компом, как вы думаете, сможет он подтянуться 10 раз? Сомнительно. Скорей всего, будет как в старой песне: «Тут я повис буквально как мешок, лишь ветерком слегка меня качало».

А пробежать 2 километра за 8,5 минут¹? Тоже сомнительно. И опасно. Если на турнике помереть сложно, то от изматывающего бега у неподготовленного домашнего дитяти может не выдержать сердце. И тогда да, в морг.

Почему? Потому что за годы сидения за компьютером не было физ. нагрузок. Организм не приучен к нагрузкам. Не приспособлен к жизни вне компьютера и родительских четырех стен.

Слаб не только организм. Но и иммунная система. Малейшая болячка надолго уложит тепличное компьютерное дитяте. Хотите быть тепличным дитятей? Или хотите стать сильнее? Тогда — задание. Сделайте, потом продолжим.



1) Возьмите лист А4. Напишите крупными буквами: **«У слабых — мечты, у сильных — цели»**. Повесьте лист где-то на видном месте, чтобы постоянно был перед глазами.

2) Идите на улицу. Найдите турник. Проверьте, сколько раз вы можете подтянуться. Как проверить — понятно. Подтягиваемся на турнике. Если получилось хотя бы полраза — тоже результат.

3) Засеките время. Пробегите 50 метров так, будто за вами черти гонятся, будто от «добегу или нет» зависит ваша жизнь. Если точно не удастся отмерить, бегите по лестнице в подьезде с первого этажа до пятого. За сколько добегите — отметьте. Как вы себя чувствуете? Если дровами или загнанной лошастью — нормально. Главное, вы выполнили задание.

¹ Нормы ГТО 2018 г.

4) А теперь от прокачки тела переходим к прокачке мозга. Задание с фондом чуть выше помним? Решите. Если решили и вам кажется, будто все однозначно и по-другому быть не может... Прочтите сноску. Сделайте, что там написано. А теперь подумайте еще раз.



Конечно, прежде чем выполнять это задание — задайте себе кнут и пряник. Что вы сделаете себе приятного, если достигните всех четырех целей? Как накажете себя, если забудете и не достигните?

3.7.1 Жизненный опыт

Сделали? Прекрасно. Я вами доволен. Продолжаем. Ради интереса я разослал главу «Цели. Люди. Дети.» юристам из своего круга общения. И просил сказать, что вы думаете о современных студентах. Знаете, какой был первый ответ? Слушайте:

«Слав, не понимаю печали :) Дураки — это наша с тобой кормовая база, ценный ресурс, так сказать. Мы должны быть заинтересованы скорее в увеличении поголовья, нежели в сокращении :)²».

К чему веду. **Безделье и сидение на шее родителей лишает вас ценного жизненного опыта.** Родители не вечны. Рано или поздно умрут. Тогда — внезапно! — придется делать все самому. Деньги зарабатывать. Готовить. Платить «коммуналку».

¹ Найдите и изучите Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 15.09.2009 по делу № А79-8150/2008, Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 02.10.2009 по делу № А32-18493/2008, Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 20.08.2015 № Ф06-25881/2015 по делу № А65-22305/2014, Постановление ФАС Центрального округа от 18.03.2014 по делу № А36-1616/2013.

² Здесь и далее цитирую с разрешения собеседников.



ХОТИМ НАУЧИТЬСЯ —

ПРАКТИКУЕМ.



Если за вас все делали родители, вы не получили опыт общения с людьми. Вы не научились отличать, кому верить, а от кого бежать без оглядки, как и где вас могут обмануть. Вы станете легкой добычей для хищника с философией «Ты — моя кормовая база, без лоха и жизнь плоха, дал себя развести — сам дурак» и т.д.

Рано или поздно найдется кто-то, кто воспользуется вашим незнанием, глупостью, детскостью, не приспособленностью к обычной жизни вне сети. Вы потеряете немногие оставшиеся от родителей деньги, квартиру... А после и жизнь.

Здесь главный совет: даже если у вас все есть, бегом устраиваться на работу. На любую. Хоть грузчиком на склад. Хоть в «Макдональдс» уборщиком. Хоть в «Рога и копыта» «эникейщиком». Хоть в пиццерию разносчиком. Куда возьмут, что вам по силам, туда и идите.

ВАЖНО. Поначалу **избегайте работы с полной материальной ответственностью.** Типа кассира или продавца. Увы, в нашем волчьем мире очень любят обманывать новичков — вешать недостачи, подставлять, открывать «левые» фирмы. **ОЧЕНЬ ВНИМАТЕЛЬНО** читайте документы, которые вам подсовывает работодатель — как при устройстве на работу, так и на работе. Будьте осторожны!

Цель не только и не столько заработать деньги — хотя первые деньги, заработанные своими руками и горбом, **ОЧЕНЬ** просветляют — сколько познать вкус жизни вне сети. Посмотреть на людей. Понабавить шишки.

Поначалу вкус взрослой жизни может быть горьким. Будут и ошибки. И конфликты. И прочие прелести общения с живыми людьми. А вы думали?! Так получают опыт. Так отращивают броню и клыки. Так, двигаясь от испытания к испытанию, становятся сильнее. Становятся **ЛИЧНОСТЬЮ.** А не нытиком...

Вот что ответил мне другой юрист на вопрос «Что вы думаете о современных студентах»:

Движущая сила

«Мое поколение — это поколение нытиков. Это нытики, которые ничего не понимают и не знают, зачем они живут. Одни — поход по кабакам и регулярные потрахушки, другие — постоянные гулянки, третьи — тупо сидеть дома, и все ноют, ноют, ноют, как у них все плохо. У них нет интересов, они живут непонятно зачем.

Почему в школах преподают литературу, историю и т.д.? Потому что такие вещи дают человеку возможность смотреть на жизнь шире, выбирать интересы и ставить перед собой цели и задачи. ...Я уже устал людей куда-то тащить. Они постоянно предают сами себя».

Ценность ответа еще и в том, что говорит юрист из ВАШЕГО поколения, читатель. Который ставил цели и достигал, проигрывал и побеждал, падал и вставал — и в итоге таки поднялся из массы нытиков. Стал хорошим юристом.

Подобный путь осилил и я, грешный. И многие до меня.

Присоединяйтесь!

3.7.2

Весь мир или 30 серебряников?

Иуда предал Христа, получил 30 серебряников, повесился.

Гай Фокс предал короля. Да, тот самый пороховой заговор. Во времена Якова 1-го ни много, ни мало **почти** взорвал парламент — вместе с королем. Буквально в последнюю минуту стража оттащила Гая с горящим факелом... от бочек с двумя тоннами (!) взрывчатки. Повешен.

Брут предал императора Юлия Цезаря. А спустя несколько лет, после череды войн и напастей, наложил на себя руки. Бросился на меч. Быть может, на тот самый, которым заколол Цезаря...

Олдрич Эймс предал страну — торговал военной тайной. Спалился. Получил пожизненное. Сидит до сих пор.

Князь Курбский. Предал Ивана Грозного и сбежал к полякам. Умер в изгнании.

Генрих Люшков. Убег в Японию от чисток 1937 года. Сдал всех и вся. Когда вывернулся до донышка и стал не нужен, получил традиционный гонорар. 9 грамм свинца. В голову.

Список можно продолжить. Филби, Власов, Мазепа, Квислинг... Мерзка и погана участь предателя... Хотите пополнить список?! Точно нет? Тогда подумайте вот над чем. **Когда вы ничего не делаете, вы предаете не только себя. Вы предаете еще и родителей.**

Кто такой предатель. Открываем словарь: «Человек, который предал, предает кого-что-нибудь, изменник»¹. Как-то туманно. А что в другом словаре? «Человек, предавший кого-нибудь, нарушивший верность, вероломно изменивший кому-чему-нибудь»². Уже яснее. Так же думают и в Википедии, но идут дальше, подчеркнутая фраза: «Нарушение верности кому-либо или неисполнение долга перед кем-либо».

Что думают другие? «Предательство происходит тогда, когда кто-то обманывает доверие другого человека, относясь к нему, вопреки категорическому императиву Канта, не как к цели, а как к средству»³.

Еще? «Злоупотребление чьим-то доверием ради своей выгоды». О... здорово сказано. Коротко и емко. А кто сказал? Приписывают некой Карин Альвтеген... Ладно, пусть так...

Хорошее определение, но не полное...

Представьте себе картинку из жизни. Незнакомец говорит вам: «Я доверяю тебе отвезти мою жену к теще, адрес такой-то, выручай». Вы отвечаете:

¹ Словарь Ожегова.

² Толковый словарь Ушакова.

³ Беседа со священником Феодором Людоговским, источник: <https://www.mgarsky-monastery.org/kolokol/2372>, интервью Светлана Коппел-Ковтун.

Движущая сила

«Нет», и — бегом куда подальше. Можно ли считать ваше бегство предательством, а вас — предателем?

Думаю, нет. Вы видите человека в первый раз. Вы ничем ему не обязаны, ничего не должны. «Неисполнения долга» нет, потому что вы отказались взять на себя долг. А значит, нет долга — нет предательства.

Переиначу. Незнакомец говорит: «Я доверяю тебе отвезти мою жену к теще, адрес такой-то, плачу тысячу рублей. Половина — сейчас, вот, держи. Половина — потом, как отвезешь. Езжай». Вы говорите: «Да, конечно!», берете деньги, и — бегом куда подальше. Можно ли ТЕПЕРЬ считать ваше бегство предательством, а вас — предателем?

ДА. Причем без диплома юриста. Без высшего образования. Без многодневных поисков в судебной практике. Достаточно простой человеческой логики, если хотите — понятий. Подписался? Да. Пообещал? Да. Деньги взял? Да. Сделал — НЕТ.

Что еще? В обоих случаях незнакомец вам доверился. Но в первом случае вы честно и явно отказались. Доверие было, но долг не возник. Предательства нет. Во втором случае тоже было доверие, но когда вы согласились, из доверия родился долг. Т.е. во втором случае было и доверие, и долг.

Кроме того, вы взяли аванс. Получается, уравнение с тремя слагаемыми: **доверие + долг + материальное благо** (взятые вами деньги). Исполнил долг — умница, честь и почет. Не исполнил — предатель?! Да.

Хорошо. А если исключить из уравнения материальное благо? Что тогда? Обдумаем третий случай. Незнакомец говорит вам: «Я доверяю тебе отвезти мою жену к теще, адрес такой-то», вы говорите — «Да, отвезу», и — бегом куда подальше. Будет ли в этом случае предательство?

Думаю, будет. Доверие есть. Вы сказали: «Да, отвезу» — долг возник. Все! Ваше бегство — бегство от долга, отказ от возникшего долга вместе с погранным доверием = предательство.

Вы не получили материального блага. И что с того?! Все равно вы совершили предательство. Если бы Иуде не обещали 30 серебряников, а он бы все равно сдал учителя, стал бы Иуда предателем? Конечно!

Тезис «Если из доверия возник долг, и вы приняли этот долг на себя, обязались исполнить — даже без встречного обещания или передачи блага — и вы не исполнили долг, тогда вы предатель» — можно обосновать и... Нашим гражданским правом.

Если в тексте выше заменить слово «долг» на слово «обязательство», то эти рассуждения внезапно окажутся подкреплены законом. Договор может быть заключен устно? Конечно. (статьи 159, 161 ГК).

«Я доверяю тебе отвезти мою жену к теще, адрес такой-то» — это что? Правильно, ОФЕРТА. Предложение заключить договор. Слова «да, отвезу» — акцепт. Все, договор заключен!

У согласившегося возник долг (обязательство) отвезти жену по такому-то адресу. Не исполнил — неси ответственность. К примеру, возмести убытки человеку, доверие которого ты растоптал, сбежав. А у попросившего отвезти возник долг (обязательство) оплатить услугу по перевозке жены.

Классический договор, взаимные обязательства, взаимные права — один вправе требовать перевезти жену (оказать услугу), другой вправе требовать как минимум деньги за услугу (или иное благо — если потом договорятся об отступном).

Можно возразить: оферта должна содержать все существенные условия договора, а тут не согласована цена (нет блага), договора нет. Однако многие — и я — считают, что «стоимость оказанных исполнителем услуг по договору оказания возмездных услуг не является существенным условием договора оказания услуг»¹.

¹ См. к примеру, Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 31.03.2017 № Ф09-926/17 по делу № А60-29147/2016.

Движущая сила

Дальше идем¹ по ст. 424 ГК, п. 3: «Если в возмездном договоре цена не предусмотрена и не может быть определена исходя из условий договора, исполнение договора должно быть оплачено по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, работы или услуги».

Можно возразить: «А почему вы считаете этот договор возмездным?» Потому что ст. 423 ГК, п. 3 устанавливает презумпцию, «по умолчанию», если прямо не оговорено иное, «**договор предполагается возмездным**, если из закона, иных правовых актов, содержания или существа договора не вытекает иное».

Теперь подумаем вот о чем. Чего не хватает в словарных определениях предательства? Мне кажется, причины предательства и последующего поведения «злоупотребившего доверием».

«Я доверяю тебе отвезти мою жену к теще, адрес такой-то», вы говорите — «да, отвезу», берете ключи, идете на стоянку... А машины нет. То ли угнали, то ли на эвакуаторе увезли, т.к. вы не там припарковались... Не ясно. Но машины нет. Действия разумного, добросовестного человека? Позвонил, сказал: так и так, не могу, не рассчитывай на меня, ищи другого перевозчика².

Можно ли считать вас предателем? Нет. Почему? Во-первых, после принятия долга (обязательства) вы не сбежали, как в остальных примерах, а приступили к исполнению — пошли на стоянку.

Во-вторых, вы не смогли исполнить долг не потому, что сами так решили. А потому, что куда-то исчезла машина. Т.е. вы не исполнили долг не по своей воле, а **ВОПРОКИ** вашей воле.

¹ См. к примеру, Постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 16.10.2014 по делу № А20-4926/2013, Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 04.06.2015 № Ф04-19286/2015 по делу № А67-5688/2014.

² Кто хорошо учил мат. часть, думаю, уже перевел этот пример на язык закона: «Обязательство прекращается невозможностью исполнения», ст. 416 ГК.

Наконец, в-третьих. Поняв, что исполнить не сможете, что подведете попросившего, вы тотчас предупредили — на меня не рассчитывай. Тем самым вы сберегли человеку время. Можно сказать, предотвратили убытки от потери времени. Т.е. вы хоть как-то помогли — пускай и не так, как вас просили. Словом, сделали все, что могли. Поэтому предателем вас считать нельзя.

Такой же подход — предупредил-предотвратил — вы встретите и в уголовном праве. «Лицо, совершившее преступления, предусмотренные настоящей статьей, а также статьями 276¹ и 278² настоящего Кодекса, освобождается от уголовной ответственности, если оно добровольным и своевременным сообщением органам власти или иным образом способствовало предотвращению дальнейшего ущерба интересам РФ и если в его действиях не содержится иного состава преступления».

«Преступления, предусмотренные настоящей статьей...» Догадываетесь, что за статья? 275-ая. Государственная измена. Читай, предательство...

Другой пример. Двое попали в плен к врагу. Допрос. Один «раскололся» сразу. Второго пытали неделю. Били. Резали пальцы. Сажали на бутылку. Загоняли иголки под ногти.

У каждого есть свой предел прочности. Второй сдался, когда спустились с пальцев на: «Два яйца минус одно — это сколько будет?! Говори, зараза!». Когда исчерпал предел прочности...

С первым понятно. Но можно ли считать предателем второго?!

Нет. И с точки зрения здравого смысла, и с точки зрения закона. Откройте любой учебник по уголовному праву:

«Под непреодолимостью физического принуждения следует понимать воздействие на организм или на свободу передвижения человека, направленное

¹ Шпионаж.

² Насильственный захват власти или насильственное удержание власти.

Движущая сила

на то, чтобы полностью заблокировать его волеизъявление и использовать в качестве орудия или средства для причинения вреда охраняемым законом интересам.

Оказать сопротивление такому принуждению человек не в силах. Это может быть связывание, запираение в помещении, из которого самостоятельно выбраться невозможно, применение пыток, причинение вреда здоровью и т.п.

Посредством непреодолимого физического принуждения от другого человека можно добиться и совершения действий. Например, с применением пыток получить у лица государственную или коммерческую тайну.

Человек, находившийся под непреодолимым принуждением, уголовной ответственности не подлежит, в отличие от того, кто оказал принудительное воздействие и выступил в качестве посредственного исполнителя преступления»¹.

В случае с «отвезти мою жену к теще» долг (обязательство) отвезти возникает из договора. В случае с солдатом в плену долг (обязательство) молчать возникает из ФЗ от 28.03.1998 № 53-ФЗ (ред. от 05.02.2018) «О воинской

¹ «Уголовное право Российской Федерации. Общая и Особенная части: Учебник» (под ред. А.И. Чучаева) («КОНТРАКТ», «ИНФРА-М», 2013), глава 12, параграф 5. Так же считают и в Англии — см. учебник Дэвид Оурмироуд, Карл Лаирд, Джон Сирил Смит, Брайан Хоган, «Уголовное право Смита и Хогана», 14-ое издание, Англия, издательство университета Оксфорд, 2015г., ISBN-10: 0198702310, стр. 406. А саму позицию сформулировал легендарный судья Мэнсфилд еще в далеком 1779-ом году, дело Страттона:

«Коль нужда заставила человека свершить поступок незаконный, заставила преступить (закон), нужда оправдывает человека, ибо никто не может быть виновен в преступлении без своей воли на то и намерения разума своего.

Человек, всецело ведомый естественной нуждой, заставлен, его воля расходится с поступком; поэтому в случае нужды естественной, если человека заставили совершить государственную измену, если человек и в самом деле находился под влиянием силы, которой не мог противостоять, и присяжные пришли к такому мнению, тогда человек невиновен в государственной измене». Цитирую по: <https://www.courtlistener.com/opinion/4105076/state-v-nargashian/>

обязанности и военной службе», воинской присяги¹ и Уголовного кодекса — т.е. из закона.

В случае с ребенком и родителем долг (обязательство) тоже возникает из закона... Стоп. Прежде чем идти дальше, попробую устранить неполноту словарных определений. Дам свое определение предательства. С учетом примеров и мыслей выше, скажу так:

«Предательство — виновное действие или бездействие лица, принявшего на себя обязательство (долг), состоящее в том, что лицо:

А) не исполняет принятое обязательство (долг) — без уважительных причин (объективная невозможность исполнения, принуждение и т.д.), без попыток предотвратить убытки своим последующим поведением; или

Б) исполняет обязательство (долг) формально, для «галочки», создает видимость исполнения» (ИБД, имитация бурной деятельности).

Теперь к родителям и детям. Читаем закон: «Родители имеют право **и обязаны** воспитывать своих детей. Родители **несут ответственность** за воспитание и развитие своих детей. Они обязаны заботиться о здоровье, физическом, психическом, духовном и нравственном развитии своих детей» (СК², ст. 63, п. 1).

Родители обязаны содержать своих несовершеннолетних детей (ст. 80 СК, п. 1). Родители обязаны содержать своих нетрудоспособных совершеннолетних детей, нуждающихся в помощи (ст. 85. СК, п. 1).

Трудоспособные совершеннолетние дети обязаны содержать своих нетрудоспособных нуждающихся в помощи родителей и заботиться о них (ст. 87 СК, п. 1).

¹ Текст присяги прописан в ст. 40, п. 2 названного ФЗ: «Я, (фамилия, имя, отчество), торжественно присягаю на верность своему Отечеству — Российской Федерации. Клянусь свято соблюдать Конституцию РФ, строго выполнять требования воинских уставов, приказы командиров и начальников. Клянусь достойно исполнять воинский долг, мужественно защищать свободу, независимость и конституционный строй России, народ и Отечество».

² СК = Семейный кодекс.



ПОБЕГАВ НА ПОБЕГУШКАХ
У ПРИСТАВОВ ГДЕ-ТО С ПОЛГОДА,
ВЫ ОСВОИТЕ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЕ
ПРОИЗВОДСТВО ЛУЧШЕ МНОГИХ
ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ.



Что видим? Вроде бы обязательство (долг) родителя содержать и воспитывать дитя возникает из закона... И вроде бы обязательство (долг) дитя содержать нуждающегося родителя тоже возникает из закона...

Но в то же время обязательства взаимны, уравнивают и дополняют друг друга... Я, родитель, обязуюсь помочь тебе войти в эту жизнь, воспитываю, плачу за тебя, кормлю-пою — пока ты юн и не способен выжить сам.

Ты, дите, обязуешься кормить меня в старости, когда я буду дряхл и больше не смогу трудиться, зарабатывать себе на жизнь — вот что стоит за сухими словами закона «нетрудоспособный нуждающийся».

Ничего не напоминает? Правильно! ДОГОВОР. Я даю тебе блага сейчас, а ты, пользуясь моими благами, растешь, развиваешься, учишься зарабатывать сам. Когда сможешь зарабатывать сам, придет твой черед **давать** блага мне — взамен благ, которые когда-то я дал тебе.

Если в предыдущем абзаце заменить «давать» на «возвращать», получится классический договор коммерческого кредита: кредитор дает должнику деньги на открытие и «раскрутку» бизнеса, должник на эти деньги открывает какое-то приносящее доход дело и с полученной прибыли возвращает кредитору долг. Естественно, с процентами.

Что будет, если должник потратит деньги кредитора не по назначению? Пропьет? Прогуляет? Спустит в карты?

Подход права сух и хладен: обязательство вернуть долг и проценты не исполнено, иск о взыскании долга, решение суда, не смог отдать — начинаем второй процесс, о банкротстве должника. Ничего личного. Стандартная процедура, наработанная годами.

А подход кредитора? Поверившего и потерявшего деньги? «Он меня предал! Иуда!» — стенает кредитор. И кредитор прав. Потому что поведение должника, забывшего на цель «Открыть доходное дело», прогулявшего чужие деньги, прекрасно укладывается в определение предательства. И в мое, и в словарные.

Читатель! Если у вас есть родители, у вас есть договор с родителями. Вас кормят-поят, а вы развиваетесь, выходите в люди и будете кормить роди-

Движущая сила

телей в старости. И коль принимаете родительские блага, вы этот договор подписали и исполняете.

Вы когда-нибудь задумывались, сколько в вас вбухали родители? Сколько стоит вырастить ребенка с пеленок и до совершеннолетия?! А я вам скажу. Минимум 2—3 миллиона рублей. В среднем — четыре-пять. Миллионов. Рублей. Российских. При курсе 60 рублей за доллар. Вот сколько в вас вложили родители! Это те деньги, которые вы (должник) получили от кредитора (родителей).

И если вы позволяете себе что-то вроде «последние 5 лет я прожил в четырех стенах перед компьютером», «одолела лень, нет мотивации... около двух лет не работаю», учитесь для галочки... Тогда вы прогуливаете деньги кредитора. **Вы на пути к предательству.**

Именно на пути. Пока еще не предали. Но предадите, если будете и дальше бездельничать и сидеть на шее у родителей. Предадите, когда дойдете до точки «вырос здоровенный мужик, а толку с него — как с козла молока».

Быть может, пора свернуть с кривой дорожки? Не все еще потеряно. Вы молоды. У вас еще есть время. Вы можете научиться брать на себя ответственность, ставить и достигать цели. Осознать и исправить свои слабости.

Если вы читаете эту книгу, делаете задания (а каждое задание — это всегда постановка и достижение цели!) вы на верном пути. Скоро, очень скоро, вы физически не сможете сидеть без дела. Скука и лень останутся в прошлом. Вы вырабатываете в себе привычку ставить и достигать цели. **ПРОДОЛЖАЙТЕ!!!** И впереди вас ждет дивный новый мир.

А не жалкие 30 серебряников и осознание себя никчемным куском... Вы поняли.

3.8

Любовь к жизни

Очередное просветляющее задание. Делай раз. В свое время два человека рассказали дзенскую притчу. Слушаем, думаем, осмысливаем:

«Бедный юноша из глухой деревушки прослышал, будто где-то на краю земли стоит древний монастырь. Старый, забытый богами и людьми... а подвалы ломятся от несметных богатств. Юноша бросил все — да и бросать-то было особо нечего — сорвался с насиженного места, пустился на поиски.

Долго шел. Повстречал немало людей, хороших и разных. Пару раз чудом уходил из пасти смерти. В волосах прибавилось седины, на сердце — шрамов. Юноша возмужал, забитый горемыка вымахал в ладного паренька. Много раз люди предлагали: «Останься у нас насовсем, путник! У нас хорошо!» Но юноша пер и пер к далекой цели. Иногда он сомневался, а есть ли цель? Бродяга гнал упаднические мысли, собирал волю в кулак, шел вперед.

Через 20 лет зрелый мужчина постучался в обветшалые ворота древней обители. Ему открыли. Удивлению странника не было предела: монастырь ОБИТАЕМ. На вопрос «Пришел постричься в послушники?» парень ответил честно, не покривил душой: «Нет. Я слышал, у вас тут сокровища бесхозные. Думал разжиться... Видать, не судьба. Счастливо оставаться». «Постой-постой» — сказал монах. «Сходи к настоятелю. Ты заслужил сокровище, и ты его получишь».

Парень спускался по лестнице вслед за настоятелем. Украдкой проверил, легко ли выходит из ножен меч. Наученный горьким опытом странствий, молодой человек ждал любой подянки. «Мало ли что там за сокровище... Вдруг у них обычай такой — или в послушники, или удавка на шею — и к Господу».

Они вошли в огромный зал. Чадающий свет факелов не мог разогнать мрак. Посреди зала стояло исполинское ЗЕРКАЛО. «Глянь в зеркало, отрок. Узри сокровище».

«Я вижу только себя», — удивился странник.

«Верно. Ты нашел сокровище. Ты СТАЛ сокровищем», — молвил настоятель.

«Не понимаю...», — гость недоуменно уставился на пожилого мудреца.

Движущая сила

«Каким ты был в начале пути? Босоногий мальчик преступил порог хижины и подался в странствия.

А каким ты пришел к нам? Бывалый человек, умудренный опытом, испытаниями и годами. И умный. Очень умный. Ты ПЕРЕДУМАЛ горных абреков и ушел от облавы. Тебя хотела отравить блудница, но разум и чутье вовремя предупредили об опасности, не дали пропасть. Ты обыграл в шахматы спесивого вельможу и выиграл жизнь.

Ты прошел путь и заработал три сокровища. Волю, разум, характер»¹.

Делай два. Задаем себе кнут и пряник. Если я прочту четыре книги ниже, позволю себе то-то. Если нет или прочту не все — сам себя накажу так-то. Готово? Хорошо. Теперь ставим себе в голову: **«Обычный человек учится на своих ошибках, мудрец — на чужих; чему я могу научиться у героев книги?»**. И с этой позиции читаем:

А) Рассказ Джека Лондона «Любовь к жизни»

Есть тут: http://lib.ru/LONDON/lifelove.txt_with—big—pictures.html

Б) Роман Ивана Александровича Гончарова, «Обломов»

Тут: http://az.lib.ru/g/goncharow_i_a/text_0020.shtml

В) «Повесть о настоящем человеке» Бориса Полевого

Тут: <http://lib.ru/PROZA/POLEWOJ/chelowek.txt> и читаем

Г) Рассказ Говарда Лавкрафта «Зверь в подземелье»

Тут: http://lib.ru/INOFANT/LAWKRAFT/r_zver__v_podzemel_e.txt

¹ Дель Пи, «От успеха к удовлетворению», Россия, Ростов-на-Дону, издательство «Феникс», ISBN: 5-222-06063-2, 2005г., стр. 294. А почему рассказали два человека поймете, если прочтете книгу.

3.9 Послесловие

Прочли? Хорошо. Умница! Важно понять вот что. Во многих школах литературу преподают из рук вон плохо. С позиции «Что хотел сказать автор?», «Почему у героя в спальне висят желтые занавески?», «Нравственная роль того-то в том-то и том-то»...

Странный подход. Тупиковый. Ни разу ни просветляет... Не понятно, зачем придуман. Не понятно, зачем грузить детей заведомо неработающими позициями... В итоге многие заканчивают школу с напрочь отбитым желанием читать хоть что-то, особенно — классику.

Думаю, правильный подход при чтении: **чему я могу научиться у героев книги?** Если подходить с этой позиции, чтение обретает смысл. У Гончарова можно научиться, что безделье ведет к:

«...с годами волнения и раскаяние являлись реже, и он тихо и постепенно укладывался в простой и широкий гроб остального своего существования, **сделанный собственными руками**, как старцы пустынные, которые, отворачиваясь от жизни, копают себе могилу».

А у Лондона, Полевого и Лавкрафта можно научиться **желанию достигать цели вопреки всему и вся**. Не просто не дать себя сожрать, но и загрызть волка самому...

И вот что интересно. «Сегодня книгу о стремлении к жизни, нестигаемом характере, помогавшую многим людям мобилизовать свои силы в трудные минуты, оставили в прошлом, как все советское, исключили из обязательной школьной программы»¹.

Да! Погуглите и убедитесь: государство исключило из обязательной школьной программы «Повесть о настоящем человеке». Но почему-то оставило «Обломова». Почему?!

¹ Е. ЛАВРОВА. Опубликовано в газете «Восход — Ванино». № 17 от 23—29 апреля 2016 г., источник: http://наша-гавань.рф/информационный_блог/забытая_повесть_о_настоящем_человеке

Движущая сила

В самом деле, зачем убирать книгу о достижении цели, о воле, о характере — прекрасный пример для подражания, на котором выросли миллионы? И зачем оставлять пример безволия и угасания, «Обломова»?

Наверно, государству выгоднее выращивать безвольных и бесцельных нытиков. Такими проще управлять. Быть может, именно поэтому волевому поведению, достижению целей и критическому мышлению не учат в школе. Да и в ВУЗе...

Что ж. Будем учиться сами...

Напоследок отмечу: в школах для всех дают материал, заставляют учить, и вся учебка сводится к «зазубрил — рассказал». В школах для элиты учебу еще в прошлом веке строили иначе:

«В Линкольне делали упор на свободу детей учиться и играть активную роль в собственном образовании. По большинству предметов мы не получали подробных заданий по учебнику:

Нас учили отправляться в библиотеку и самим находить информацию. По существу, нас учили тому, как следует учиться, а не заставляли просто повторять факты, которые должны были остаться у нас в голове»¹.

¹ Дэвид Рокфеллер, «Банкир в XX веке. Мемуары», М, 2003 г, издательство «Международные отношения», стр. 14.



ЦЕЛЬ: СТАТЬ ХОРОШИМ ЮРИСТОМ

«Поднявшись на семь самых высоких гор семи континентов, я надеялся показать людям, что цели, которые могут казаться недостижимыми, на самом деле вполне достижимы»

ЭРИК ВЕЙХЕНМАЙЕР ПОСЛЕ ПОДЪЕМА НА ЭВЕРЕСТ¹

4.1 Скалодром

У меня в городе есть клуб альпинистов. При клубе есть стенка. Метров пять в высоту. Щедро утыкана необработанными камнями, большими и малыми, кое-где торчат скобы.

Знакомьтесь. Перед вами искусственная скала для тренировки альпинистов (скалолазов).

А теперь представьте себе. Вы решили стать хорошим скалолазом. Записались в клуб. Усердно и настойчиво осваивали скалолазанье. Занимались

¹ Цитирую по: <https://ria.ru/spravka/20080529/108798033.html>. Знаете, в чем потаенный смысл цитаты? **Эрик — СЛЕПОЙ**. И тем не менее, СМОГ. Прошел там, где легли костями СОТНИ зрячих. Буквально. Только на одном Эвересте убились более 250 человек... Поименный список см. тут: https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_погибших_при_восхождении_на_Джомолунгму

Скалодром

три месяца, три раза в неделю, по три часа в день. Слушали наставника. Учились вязать узлы. Пользоваться карабинами. Выбирать камень для следующего шага так, чтобы не сорваться. Со страховкой и под приглядом наставника штурмовали высоченную учебную скалу. По крайней мере, такой вам она казалась в начале пути...

На исходе третьего месяца у вас за плечами десяток подъемов. Вы можете вскарабкаться на скалу ночью, под дождем, при сильном ветре. Вы можете покорить скалу несколькими путями — по центру, где есть скобы, сбоку — где скоб нет, лезть сложнее, зигзагом — намеренно усложняя себе задачу.

Вопрос: можно ли вас считать хорошим скалолазом? Я отвечу: ДА, ОДНО-ЗНАЧНО. Вы освоили науку скалолазания на уровне новичка. Вы знаете теорию — куда ставить ноги, как крепить карабины, как хвататься руками, чтобы не соскользнули. Вы умеете применять теорию на практике. Вы способны достичь цель: забраться на скалу. Ну и что, что скала рукотворная. Умея карабкаться на рукотворную, покорите и настоящую — той же сложности. Главное, начало положено!

Но всегда найдется недотепа, который скажет: «Да какой из тебя альпинист! Подумаешь, какая-то стенка в задрипанном провинциальном клубе! Вот если бы ты вскарабкался на Эверест или Монблан, то — да! Ты хороший альпинист!»

Ах, какая-то стенка? На моей памяти на той стенке убились двое. Один забил на ТБ,¹ полез без страховки. Второй не проверил карабин, к которому была привязана страховка, карабин лопнул — и мозги по асфальту рекой...

Поэтому. Если вы после трех месяцев учебы живы и умеете покорять небольшую скалу — вы хороший скалолаз. Что бы там ни болтали недотепы. Которые не понимают разницу между «хороший» и «легендарный». И не понимают, что между новичком и легендой есть еще минимум два промежуточных уровня — подмастерье и мастер.

¹ ТБ = техника безопасности.

ЦЕЛЬ: СТАТЬ ХОРОШИМ ЮРИСТОМ

Если вы в каком-то деле новичок, вы делаете, и у вас получается — вы УЖЕ хороший специалист. Здесь важно не останавливаться, а ВПАХИВАТЬ дальше. Штурмовать более высокие скалы.

Но не бездумно, а осмысленно и постепенно. Научиться взбираться на 10-метровые скалы. Сначала с наставником, потом — самому. Потом на двадцатиметровые. Потом и на километровые.

Вы потихоньку осваиваете долгие восхождения. Не как раньше — за один раз залез, ура, я покорил! А подъем длиной в несколько дней: залез, устроился на ночь, отдохнул, утром полез дальше.

Долгие восхождения требуют дополнительных навыков: умение выжить на голой скале, разбить палатку, развести костер, не гикнуться во сне в бездну и т.д. У вас этих навыков пока нет. Но вы находите информацию или наставника. Учитесь. Прокачиваете эти навыки. И — опять в горы.

Так, со временем, и становятся мастерами.

И лишь тогда, после сотен гор, ночевок, шрамов и синяков можно приглядываться к Эвересту...

4.2

Выбираем скалу по силам

У юристов все так же, как у скалолазов. Если вам сейчас предложат составить договор подряда на постройку офисного центра, возьметесь? Платят 20 000 руб.

А разработать схему ухода оптимизации налогов через компанию из Люксембурга? Платят 100 000 руб. Да еще искушают: «Хочешь больше — говори, обсудим». А сделать договор о разработке коммерческого обозначения? Платят 30 000 руб.



САМЫЙ ЦЕННЫЙ РЕСУРС —
ВРЕМЯ, Т.К. НЕВОСПОЛНИМО.



ЦЕЛЬ: СТАТЬ ХОРОШИМ ЮРИСТОМ

Заманчиво, да? Конечно! Но. Это все равно как смотреть на Эверест, уходящий куда-то в небеса, и думать: «Деньги хорошие платят! Полезть, что ли?! Страшно... Я горки видел только на картинках. Как лезть? Откуда начинать? Может, не стоит соваться?»

Сильный знает свои слабости. Если вас такому не учили на юрфаке, если у вас нет практического опыта по вопросу, который вам предлагают, не торопитесь говорить: «Да!», каким бы заманчивым ни было предложение.

Здорово и честно оцените: потяну или нет. Не обманывайте себя. Если нет опыта, его нет. Не стоит прыгать в пучину с криком: «Вперед, а там разберемся!» Особенно, если на кону большие деньги. Чревато-с.

Если у вас, как у той девушки из прошлой главы — «Ничему не научили в колледже, не знаю, как буду работать, мы просто сидели и ничего не делали» — тогда поставьте цель так:

«Я хочу стать хорошим юристом (*цель*)». «Я пойму, что стал хорошим юристом, когда:

- 1) **у меня есть постоянная практика применения права в жизни; и**
- 2) **на этой практике я зарабатываю 10 000 рублей в месяц»** (*мера достижения цели*).

Почему так. Раньше можно было написать короче: «Найду работу юристом на 10 000 руб. в месяц». Но сейчас такая постановка цели будет ошибочной и размытой. Мир стремительно меняется. Классических рабочих мест для юриста, особенно — для студента, все меньше и меньше¹.

Если раньше можно было устроиться на работу в привычном понимании — вот тебе начальник, вот тебе рабочее место, вот тебе задание, приходи в 9 уходи в 18, то сейчас все иначе.

¹ Почему так и куда идем — написал отдельную книгу.

Выбираем скалу по силам

Я общаюсь с читателями. Я вижу, как кто приходит в профессию. Один находит клиентов по сайту <https://youdo.com> и относительно неплохо живет и практикует. Второй с третьего курса трудился в юридической клинике при ВУЗе. Поначалу бесплатно, да. «Бесплатники» советовали юриста родне, друзьям и знакомым. Некоторые платили. Потом подтянулись пару юр. лиц на абонентское обслуживание, и — завертелось.

У четвертого в ВУЗе клиники не было. Он судился за друзей и знакомых. Раздавал визитки налево и направо. Со временем оброс клиентами. И лишь пятый устроился работать на дядю, как старые времена. И то, весьма оригинальным способом. Устроился обычным менеджером. По продажам. Помимо обычной работы продажника, выявлял риски:

— А почему у нас трудовые договоры со ссылками на КЗОТ? Надо переделать!

— Вот ты и переделывай!

— С радостью!

И:

— Почему у нас не разработаны планы вводного, первичного, повторного и внепланового инструктажа по правилам пожарной безопасности?

— Че?!

— Ни «че», а штраф до 250 000 руб. По КоАП!!!

— И что вы предлагаете?

— Разработать!

— И кто этим будет заниматься?

— Я!

— Надеетесь на прибавку к зарплате?

— Нет. Я хочу запись «юрист» в трудовую.

— Ну, в принципе возможно... Посмотрим, как вы справитесь.

Если у вас есть возможность через друзей-знакомых устроиться юристом — хорошо. Некоторые начинали и так, в классическом стиле. Но обычно в наше время юрист сам себе ищет практику. А то и создает. По крайней мере, в начале пути... Конечно, потом, после нескольких лет опыта, после выигранных судов, вас возьмут на работу. Но это уже следующая ГОРА. Повыше.

Далее, второе слагаемое мерило достижения цели: «На этой практике я зарабатываю 10 000 рублей в месяц». Что, мало? Думали, хороший юрист зарабатывает от «сотки»? Вот так сразу? Я не просто так дал вам в начале задание: «Посмотрите зарплаты юристов в вашем городе». Чтобы подготовить вас к суровой правде.

Можно. Можно подняться и до «сотки». И выше. Это не Эверест — высота 8 848 м. Это скорее Пик Абая — 4 010 метров. Поменьше. Проще. По силам опытному скалолазу... Которым вам еще предстоит стать.

Начнем с горы в провинциальном клубе.

4.3 Какие ресурсы нужны?

Чтобы достичь цели «Чистый пол в своей комнате» нужны ведро, тряпка, пылесос, часа два времени, умение макать тряпку в ведро, умение отжимать тряпку, умение открывать кран.

Чтобы достичь цели «Залезть на пятиметровую учебную гору» нужны веревка, перчатки, карабины, умение карабкаться по скалам... Времени? Неизвестно. Ни разу не лазили...

Какие ресурсы нужны?

Хорошо, а что нужно, чтобы достичь целей «У меня есть постоянная практика применения права в жизни» и «На этой практике я зарабатываю 10 000 рублей в месяц»?!

Вопрос до боли похож на крик души той девушки: «Знаний у меня почти никаких, только то, что я помню со школы по обществознанию и праву. Я не знаю, как я буду работать».

Ресурсы, напомним: деньги, время, связи, информация, воля.

Какая информация (знания) вам нужна, чтобы достичь цели? Подумайте. Тихо прошепчу: «А если подумать со стороны: «За что готов платить работодатель?». Вот и ключ к разгадке! Сразу выполните задание на сбор информации:



Опять лезем на «хедхантер» или иной подобный сайт вашего региона, но теперь смотрим не зарплаты, какие деньги готовы платить юристам, а за что готовы платить юристам. За решение каких вопросов. За знание каких областей права. Об этом пишут, пускай и коряво, часто между строк... Но понять можно.



Сделали? Хорошо. Тогда я процитирую себя из «трилогии», и приведу пример монолога руководителя на тему «Какой юрист мне нужен?»

«Ну, чтобы знал как минимум договора купли-продажи. У кого-то мы товар покупаем, и кому-то продаем. Если продаем другим фирмам, то хватит азов договорного права. Если «физикам» в магазине — тогда еще и знание ЗПП, Закона о защите прав потребителей. Чтобы грамотно защищаться от назойливых потребителей.

Не все клиенты платят вовремя. Иные вконец охамели. Не платят вовсе. Вон, «дебиторки» за два «ляма» накопилось. Так не пойдет. Хочу, чтобы

мой юрист писал претензии. А особо злостных должников «плюшил» в арбитраже. Пишем в объявление: «Знание арбитражного права и процесса¹; желателен опыт судебного разбирательства».

Я хоть и не юрист, но своим скудным умишком понимаю: мало получить решение. Нужно еще исполнить. Стало быть, мой юрист должен знать исполнительное производство. Уметь общаться с приставами.

Все? Нет. Помимо руководителя, на фирме есть еще десяток работников. Бухгалтерия. Менеджеры. Водители. Кладовщик. Прочие «негры». Вечная текучка. Кто-то приходит, кто-то уходит. Кого-то принимаем, кого-то увольняем. А значит, наш будущий юрист должен разбираться в трудовом праве.

Так, кто нам еще кровь пьет? Административные органы иногда с проверками «набигают», окаянные. Штрафы накладывают. Предупреждения выносят. С этими захребетниками тоже нужно что-то делать. Присутствовать при проверках. Грамотно писать возражения. Судиться, наконец. Дописываем в объявление: «Знание административного права и процесса; опыт общения с контролирующими органами».

Что бы еще? Бухгалтер часто донимает налогами. Девочка умная, но налоги — такой непролазный темный лес... Хорошо бы помочь. Отдельного спеца по налогам брать дорого, не потяну. Пишем еще строчку: «Знание налогового права — плюс».

Все?! Вроде да. Возьмем с «испытательным», а там разберемся. Если еще какая надобность будет, поставим вопрос. Пусть учит. На то он и юрист. «Тыжюрист». Нагнем/убедим по ходу пьесы. Не потянет — выгоним. Благо юристов сейчас на рынке как грязи»².

Без обид, дорогой читатель. Увы, такова логика среднего руководителя средней фирмы в нашей стране здесь и сейчас. Человека, соответствующего описанным требованиям, готовы взять. Значит? **Вот эти предметы и осваиваем.** Основное «ядро», за которое работодатели платят деньги:

¹ Корявая формулировка, но так обычно в «объявах» и пишут.

² Монолог знакомого руководителя. Практически дословно.

Какие ресурсы нужны?

- 1) гражданское право (договорное, обязательства, право собственности, «недвижка»);
- 2) трудовое;
- 3) административное, а также 294—ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»;
- 4) арбитражный и гражданский процесс — в связке с опытом процессов.
- 5) исполнительное производство.

Еще раз — мир стремительно меняется. Я не знаю, когда вы будете читать эти строки. Вполне возможно, к тому времени, с дальнейшим закручиванием гаек и сбором денег в бюджет через административные штрафы, из объявлений о найме потихоньку уйдет «административка» (пункт 3). А ее место займет что-то более востребованное. Допустим, право интеллектуальной собственности.

Быть может, в будущем систему регистрации прав на недвижимость настолько компьютеризируют, что живых юристов в «недвижке» останется раз, два и обчелся.

Быть может, страна настолько уйдет во тьму, что исполнительным производством будет заниматься невыгодно. Долги будут вытягивать в банкротстве... А то и в пыточной. Или — появятся частные приставы, как в Казахстане¹. Тогда наоборот, «исполнительное право» возродится, станет обширнее, заиграет новыми красками.

Поэтому сравните свой список из домашнего задания и «ядро», которое я описал выше в пунктах 1)-5). Что востребовано здесь и сейчас, в вашем регионе? За что люди готовы платить? Юриста со знанием ЧЕГО готовы взять на работу?

Сравнили? Хорошо. Напишите свой список. Написали? Прекрасно.

¹ Подробнее см. к примеру, тут: http://fssprus.ru/inter_experience3

4.4 С чего начать?

Допустим, пока мало что поменялось. У вас получилось то же или почти то же ядро, как у меня. Что и в каком порядке осваивать? Именно осваивать, не учить! (мы сейчас в стадии «Ясна ли мне цель?» и «Уточняем цель»).

Как учат на юрфаке? В основном, по старинке. Примерно так:

Схема 2. Как учат на юрфаке



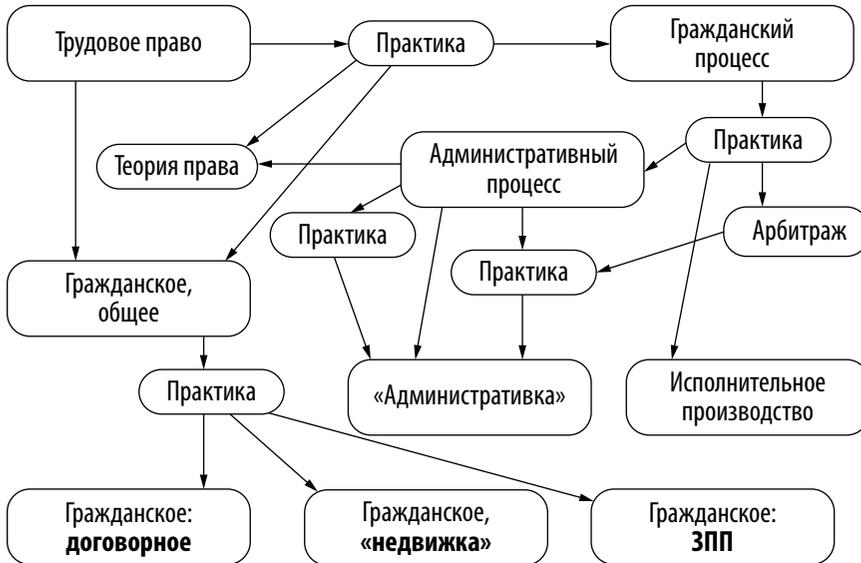
Что видим? Да, обучение построено от общего — к частному. В теории — все верно и хорошо. На практике — пороки известны. Студент не всегда впитывает столько знаний сразу, учится по школьной модели: прогуляю — спишу — как-нибудь сдам.

Преподаватели дают знания на языке, далеко не всегда понятном студенту, дают устаревшие знания и мертвые теории, не учат понимать, чего не хватает, не учат искать знание самому и прочая, прочая... Но ГЛАВНЫЙ порок — не учат применять знания на практике. Не доносят до студента ЦЕННОСТЬ практики.

С чего начать?

Посему советую другой путь:

Схема 3. Путь к мастерству (А)



Та девушка правильно нащупала вход в лабиринт. «Ничему не научили в колледже, не знаю, как буду работать». Но не смогла сделать следующий шаг к цели. Не знаешь — **УЗНАЙ!** Найди знание!

Станет она юристом или нет — неизвестно. Но работать она будет. Посудомойкой. Продавцом в «Притягивалке» или на базаре. Официанткой. «Говоруном» на телефоне: «У нас для вас особое кредитное предложение, не вешайте трубку». Куда возьмут. Куда сможет пробиться. Есть что-то надо. Хотя бы раз в день.

Вот эта мысль — как я буду работать — дает **МОЩНЕЙШИЙ** толчок к познанию права.

Как вы будете работать, читатель?!

Допустим, откликнулись на вакансию «говоруна». Вас готовы взять. Работодатель говорит: «Пока учишься — десятка, чтоб ноги таскал; пройдешь испытательный — посмотрим, может заключим с тобой договор».

Что такое «испытательный»? В обиходе — «испытательный срок». На шершавом языке закона — условие об испытании работника. Это определение из трудового права. Статья 70 Трудового кодекса, далее — ТК. Открываем. Читаем:

«Статья 70. Испытание при приеме на работу.

При заключении трудового договора в нем по соглашению сторон может быть предусмотрено условие об испытании работника в целях проверки его соответствия поручаемой работе.

Отсутствие в трудовом договоре условия об испытании означает, что работник принят на работу без испытания. В случае когда работник фактически допущен к работе без оформления трудового договора (часть вторая статьи 67 настоящего Кодекса), условие об испытании может быть включено в трудовой договор, только если стороны оформили его в виде отдельного соглашения до начала работы.

В период испытания на работника распространяются положения трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права, коллективного договора, соглашений, локальных нормативных актов.

Испытание при приеме на работу не устанавливается для:

лиц, избранных по конкурсу на замещение соответствующей должности, проведенному в порядке, установленном трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права;

беременных женщин и женщин, имеющих детей в возрасте до полутора лет;

лиц, не достигших возраста восемнадцати лет;

лиц, получивших среднее профессиональное образование или высшее образование по имеющим государственную аккредитацию образователь-



ВАМ СЕЙЧАС ВАЖНО
НЕ СТОЛЬКО ЗАРАБОТАТЬ МНОГО ДЕНЕГ,
СКОЛЬКО ВОЙТИ В ПРОФЕССИЮ,
ОСВОИТЬСЯ, СДЕЛАТЬ ПЕРВЫЕ ШАГИ.



ЦЕЛЬ: СТАТЬ ХОРОШИМ ЮРИСТОМ

ным программам и впервые поступающих на работу по полученной специальности в течение одного года со дня получения профессионального образования соответствующего уровня;

лиц, избранных на выборную должность на оплачиваемую работу;

лиц, приглашенных на работу в порядке перевода от другого работодателя по согласованию между работодателями;

лиц, заключающих трудовой договор на срок до двух месяцев;

иных лиц в случаях, предусмотренных настоящим Кодексом, иными федеральными законами, коллективным договором.

Срок испытания не может превышать трех месяцев, а для руководителей организаций и их заместителей, главных бухгалтеров и их заместителей, руководителей филиалов, представительств или иных обособленных структурных подразделений организаций — шести месяцев, если иное не установлено федеральным законом.

При заключении трудового договора на срок от двух до шести месяцев испытание не может превышать двух недель.

В срок испытания не засчитываются период временной нетрудоспособности работника и другие периоды, когда он фактически отсутствовал на работе».

О чем думаем? Вправе ли работодатель установить вам испытательный срок? Допустим, вам есть 18. Вы не попадаете в перечень после слов «испытание при приеме на работу не устанавливается для».

Но что означает фраза «при заключении трудового договора»? Работодатель же сказал: «Пройдешь испытательный — посмотрим, может заключим с тобой договор». А закон говорит — «при заключении»... Может, работодатель обязан заключить со мной договор СРАЗУ, а уже потом испытывать?!

С чего начать?

Мысль интересная. Как проверить? Глава ТК, где находится ст. 70, так и называется: «Заключение трудового договора». Ну-ка, почитаем. Может, там есть ответ... Читаем:

«Заключение трудового договора допускается с лицами, достигшими возраста шестнадцати лет, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Кодексом, другими федеральными законами» (ст. 63 ТК).

Ага. Допускается... Но это еще не значит, что работодатель обязан заключать договор со всеми работниками. В т.ч. и со мной. Читаем дальше: «Запрещается необоснованный отказ в заключении трудового договора». Еще дальше, ст. 67:

«Трудовой договор заключается в письменной форме, составляется в двух экземплярах, каждый из которых подписывается сторонами. Один экземпляр трудового договора передается работнику, другой хранится у работодателя. Получение работником экземпляра трудового договора должно подтверждаться подписью работника на экземпляре трудового договора, хранящемся у работодателя.

...Трудовой договор, не оформленный в письменной форме, считается заключенным, если работник приступил к работе с ведома или по поручению работодателя или его уполномоченного на это представителя.

При фактическом допущении работника к работе работодатель **обязан** оформить с ним трудовой договор в письменной форме не позднее трех рабочих дней со дня фактического допущения работника к работе, а если отношения, связанные с использованием личного труда, возникли на основании гражданско—правового договора, но впоследствии были признаны трудовыми отношениями, — не позднее трех рабочих дней со дня признания этих отношений трудовыми отношениями, если иное не установлено судом».

Ага! Т.е. если я выйду на работу, сяду на телефон, пообзваниваю клиентов, и буду впаривать товар, который велел предлагать людям работодатель... то трудовой договор со мной «считается заключенным»? Или нет? Есть тут «фактический доступ к работе»? Или я не так понял закон? Ну-ка, погуглим...

Буквально сразу, на том же хедхантере¹ находим статью «Фактический допуск к работе». Читаем. Думаем. Вывод в конце:

«Трудовые отношения, в соответствии с законом, **возникают с первого дня так называемой стажировки**. Лицо, допущенное к подобной проверке профессиональной пригодности, признается работником, т.е. полноправной стороной возникших трудовых отношений.

В случае отказа в дальнейшем оформлении на работу этот работник вправе подать иск к своему работодателю о восстановлении на работе. Такой иск рассматривается непосредственно в районном (городском) суде в порядке ст. 391 Трудового кодекса».

Кто автор? В. Ванюхин, доцент Московского государственного открытого университета, федеральный судья в отставке, руководитель правового центра «Наука». Вроде грамотный человек, можно верить. А когда он это писал? «Подписано в печать 25.05.2008».

Хм... С тех пор много воды утекло. Может, закон поменялся? Гуглим дальше, проверяем по другим статьям. Нет. Ничего не изменилось. Подход тот же: допустили к работе = трудовой договор заключен.

Вы еще раз думаете над словами работодателя: «Пока учишься — десятка, чтоб ноги таскал; пройдешь испытательный — посмотрим, может заключим с тобой договор». Если я учусь, меня учат обзванивать клиентов — я работаю или нет? Может, на время учебы трудовой договор не считается заключенным, т.к. это не работа, а учеба?

Опять зарываемся в ТК. Читаем оглавление... Рабочее время... Время отдыха... Раздел 9... Квалификация работника, профессиональный стандарт, подготовка и дополнительное профессиональное образование работников... оно? И в разделе есть глава 32 — «Ученический договор». Читаем:

«Работодатель — юридическое лицо (организация) имеет право заключать с лицом, ищущим работу, или с работником данной организации учени-

¹ <http://www.hr—portal.ru/article/fakticheskiy—dopusk—k—rabote>

С чего начать?

ческий договор на получение образования без отрыва или с отрывом от работы. Ученический договор с работником данной организации является дополнительным к трудовому договору». (ст. 198 ТК).

Очень интересно. Т.е. сначала работодатель со мной все-таки должен заключить трудовой договор, а потом — ученический?! Попробуем поискать иначе. Пойдем не от кодекса — к практике, а наоборот: от практики — к кодексу.

Ищем в поисковике по словосочетаниям «не был заключен ученический договор», «не был заключен ученический договор + решение суда», «отсутствие ученического договора».

Через пару часов находим:

1) «...между работодателем и работником могут заключаться как ученический договор, так и иные договоры об обучении, то есть ученический договор является не единственным видом заключаемых между работником и работодателем договоров об обучении.

Подготовка работников и их дополнительное профессиональное образование осуществляются работодателем в том числе и на условиях, определенных трудовым договором. Одним из дополнительных условий, которые в соответствии с законом (ч. 4 ст. 57 ТК РФ) могут включаться в трудовой договор и которые не ухудшают положение работника по сравнению с установленным трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами,

содержащими нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами, является обязанность работника отработать после обучения не менее определенного договором срока, если обучение проводилось за счет средств работодателя». (Определение Верховного Суда РФ от 17.04.2017 № 16-КГ17-3)

2) «Как следует из материалов дела, ФИО1 обратилась с иском к ИП ФИО2 об установлении факта трудовых отношений, возложении обязанности по внесению записи в трудовую книжку о приеме на работу и об увольнении, по предоставлению сведений в пенсионный фонд, фонд социального стра-

хования, взыскании заработной платы, компенсации за неиспользованный отпуск, процентов за задержку выплаты заработной платы в соответствии со ст. 236 ТК РФ, компенсации морального вреда и судебных расходов, ссылаясь на нарушение ответчиком ее трудовых прав.

Судом установлено, что с ДД.ММ.ГГГГ по ДД.ММ.ГГГГ ФИО1 проходила стажировку в сети магазинов скупка <...> а ДД.ММ.ГГГГ была допущена к работе менеджером по персоналу ФИО5, которая приняла трудовую книжку, изготовила копию ее паспорта, сообщив, что размер заработной платы истца составляет <...> рублей в день.

В должностные обязанности истца входили: оценка, закупка и продажа ювелирных изделий, ведение отчетно-кассовой документации, а также постановка и снятие объекта на охрану.

В день допуска к работе подписала договор о полной материальной ответственности, копию которого ей не выдали. **Трудовой договор для подписания и ознакомления также не был предоставлен.**

Согласно графику работы, в ДД.ММ.ГГГГ должна была отработать 17 дней, в ДД.ММ.ГГГГ 7 дней (ДД.ММ.ГГГГ по адресу: <адрес>; ДД.ММ.ГГГГ по адресу: <адрес>).

Однако, ДД.ММ.ГГГГ менеджер по персоналу ФИО5 уведомила ее об увольнении без указания причин, пообещав выдать трудовую книжку и выплатить заработную плату ДД.ММ.ГГГГ

Однако трудовые отношения надлежащим образом не были оформлены, заработная плата ей не выплачена, а требование о погашении задолженности проигнорировано.

Допрошенные в ходе рассмотрения дела в качестве свидетелей ФИО4 и ФИО6 подтвердили факт работы истца у ответчика по представленному ею графику.

Из показаний свидетеля ФИО5 — сотрудника ИП ФИО2 следует, что истец проходила обучение, по итогам которого было принято решение об отка-

С чего начать?

зе в приеме на работу. Не отрицала тот факт, что ученический договор с истцом не заключался.

Удовлетворяя заявленные требования, суд первой инстанции пришел к правильному выводу о том, что в ходе рассмотрения дела был доказан факт трудовых отношений между истцом и ответчиком, так как совокупность представленных доказательств свидетельствует о том, что истец была принята на работу в должности продавца—консультанта, приступила к исполнению должностных обязанностей, **была допущена к работе**, по поручению работодателя выполняла трудовые функции на протяжении полного рабочего дня, подчиняясь правилам внутреннего трудового распорядка». (Апелляционное определение Волгоградского областного суда от 01.09.2016 по делу № 33-11820/2016)

3) «Удовлетворяя исковые требования в части установления факта трудовых отношений в период с ДД.ММ.ГГГГ по ДД.ММ.ГГГГ, суд первой инстанции руководствовался ст. ст. 15, 16 Трудового кодекса РФ,

а также разъяснениями Пленума Верховного Суда РФ от 17.03.2004 г. № 2 «О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации» (абз. 3 п. 8 и п. 12),

и исходил из того, что истец выполняла работу по определенной должности, то есть трудовую функцию, при этом подчинялась внутреннему трудовому распорядку, установленному работодателем (режим рабочего времени с 9 часов до 18 часов, 5—дневная рабочая неделя, выходные дни — суббота и воскресенье),

имела рабочее место, оборудованное компьютером, в связи с чем, пришел к выводу о том, что **между сторонами возникли трудовые отношения, несмотря на отсутствие заключенного в соответствии с нормами трудового законодательства и оформленного надлежащим образом письменного трудового договора**.

При этом суд отверг доводы представителя ответчика о характере возникших между сторонами отношений, как соответствующих ученическому договору, сославшись на их недоказанность. Установив отсутствие заяв-

ления В. о прекращении трудовых отношений, а также ее согласия на их прекращение, суд признал незаконными отстранение В. от работы ДД.ММ.ГТТТ и ее увольнение ДД.ММ.ГТТТ».

(Апелляционное определение Курского областного суда от 07.04.2016 по делу № 33-962/2016)

4) «Принимая решение, суд обоснованно учел, что **несмотря на то, что письменный трудовой договор с истицей не заключался**, она была допущена надлежащим лицом — директором и учредителем ООО «Пневмомаш-Пермь», до исполнения трудовых обязанностей в должник офис-менеджера.

Данное обстоятельство подтверждается и тем, что стороной ответчика не оспаривалось, что в марте-апреле 2013 г. истица выполняла поручения в рамках обязанностей офис-менеджера в интересах ООО «Пневмомаш-Пермь».

В то же время, ссылки ответчика на безвозмездный характер выполнения истицей порученной ей работы в рамках нахождения на стажировке, судом обоснованно отклонены, как не подтвержденные имеющимися в деле доказательствами, **в том числе судом учтено, что ученический договор между сторонами не заключался.**

Таким образом, поскольку совокупность имеющихся в материалах дела доказательств, свидетельствует о том, что между сторонами сложились трудовые отношения, отвечающие требованиям ст. 15, 56 ТК РФ, доводы ответчика о наличии правоотношений, связанных со стажировкой истицы судебная коллегия считает несостоятельными и подлежащими отклонению.

При этом, **сам факт того, что ранее истец не работала в должности офис—менеджера, не свидетельствует о том, что возникшие между сторонами отношения не являются трудовыми.**

В связи с установлением факта наличия трудовых отношений между сторонами, суд также пришел к верному выводу о том, что работодатель обязан соблюдать все требования трудового законодательства, а также нести ответственность за нарушение данных требований».

(Апелляционное определение Пермского краевого суда от 26.05.2014 по делу № 33-4209/2014)

От практики — к праву

Вот!!! Теперь у нас в голове звонкая ясность. Если мы завтра выходим на работу и под руководством старшего товарища обзваниваем клиентов, это — фактический допуск к работе. Работодатель обязан заключить с вами трудовой договор — не позднее трех рабочих дней со дня выхода, ст. 67 ТК. Если нет — вы можете **ОБОСНОВАННО** требовать от работодателя заключить договор, со ссылками на закон и судебную практику.

Допустим, все прошло мирно. Вы вышли на работу. День-деньской просидели на телефоне, учились с наставником обзванивать клиентов. Вечером вы вежливо попросили: «А договор когда?». Наставник: «Рано. Пару дней еще постажируйся, посмотрим».

Вы — умный. Вы понимаете: в суд бежать рано, у вас пока еще нет доказательств фактического доступа к работе. Вы до конца недели упорно звонили-учились. А в четверг напомнили учителю: «Ну, как? подхожу?»

Если да — давайте подписывать трудовой договор. С условием об испытательном, если что — всегда успеете уволить. Если нет — давайте избегать. Не люблю неопределенность.

В ответ, вдруг: «Да в целом неплохо. Судя по твоей настойчивости, тебе у нас тоже понравилось. Ладно. Папка «Мои документы», подпапка «Работники», подпапка «Звонари». В корневице — типовая болванка. Вбивай свои данные. Распечатывай в двух экземплярах. Заходи в понедельник, подпишу».

4.5 От практики — к праву

Поняли, что произошло?! Думаю, не вполне. Важно понять поминутно, что вы делали, почему и зачем. Вы столкнулись с насквозь практическим, бытовым вопросом: «Как вы будете работать?»

С этим вопросом сталкивается каждый. Но один бездумно махнет рукой и в итоге окажется на улице без копейки в кармане. А другой — вы — включит мозг; подумает, что ему положено по закону, как закон велит оформлять отношения работника и работодателя.

Что именно вы делали? Вы открыли закон — Трудовой кодекс. Вы читали статьи. Все, как в универе? Нет! Вы читали закон не с позиции «прочел — сдал — забыл». И не как стихотворение в школе — выучил и забыл.

Вы читали закон применительно к своему интересу: «Как и что мне положено по закону? Как должен вести себя работодатель? Должен ли он оформить со мной договор или нет?»

Это — применение права в жизни.

Это — практика, которую не дает юрфак.

Когда вы, прочитав — и поняв! — закон, убеждаете работодателя: «Оформи со мной договор» — это тоже практика. И тоже применение права в реальной жизни. А не зубрежка текста из учебника без понимания зачем оно надо, как работает, что значит то или иное мудреное словосочетание — к примеру, «фактический допуск».

В том-то и разница между «выучить» и «освоить». Если тупо выучить тот же Трудовой кодекс наизусть... Ох... Представьте альпиниста, который выучил наизусть учебник по скалолазанию, но ни разу не был в горах. Представьте пловца, который знает наизусть учебник по плаванию — но ни разу не плавал. Даже в бассейне... Что будет на практике? Один — сорвется. Второй — утонет.

Отсюда, **выучить — тупо зазубрить книжку наизусть; освоить — научиться применять книжное знание на практике через применение этого знания!** Саму книжку учить не обязательно. Достаточно помнить, ГДЕ искать.

Что дальше? Идем вперед, от практики к праву. Трудовой договор с вами оформили. Вы работаете. Получаете зарплату. Хорошо... Но. **Рано или поздно работодатель попробует вас НАГНУТЬ.**



ОЧЕНЬ ЧАСТО ПРАКТИКА ГОРАЗДО БЛИЖЕ,
ЧЕМ ВЫ ДУМАЕТЕ. БУКВАЛЬНО РЯДОМ
С ВАМИ. ДОСТАТОЧНО ДЕРЖАТЬ ГЛАЗА
И УШИ ОТКРЫТЫМИ.



Включит классическое: «Времена сейчас тяжелые, на дворе кризис, всем снижаю зарплату на 20%». Или: «Мы получили большой заказ, в этом году в отпуск не пойдет никто».

Вплоть до адского экстрима: «У фирмы нет оборотных средств, вот документы, каждый из вас берет на себя кредит, а деньги отдает мне, с банком я уже договорился, а ну живо подписали!»¹.

Как лучше поступить? Лучше всего быть готовым ЗАРАНЕЕ. Чтобы блажь работодателя не застала вас врасплох. Поэтому как освоите, что такое трудовой договор и с чем его едят, следующая тема — права работника.

Азы — ст. 21 ТК:

«Работник имеет право на:

заключение, изменение и расторжение трудового договора в порядке и на условиях, которые установлены настоящим Кодексом, иными федеральными законами;

предоставление ему работы, обусловленной трудовым договором;

рабочее место, соответствующее государственным нормативным требованиям охраны труда и условиям, предусмотренным коллективным договором;

своевременную и в полном объеме выплату заработной платы в соответствии со своей квалификацией, сложностью труда, количеством и качеством выполненной работы;

отдых, обеспечиваемый установлением нормальной продолжительности рабочего времени, сокращенного рабочего времени для отдельных

¹ Лет 10 назад такой произвол работодателя никто из юристов себе и представить не мог. Скажи где на конференции, сочли бы бредом, фантастикой, «закусывать надо!». Сейчас, увы, реальность... Встречается довольно часто. См., к примеру, тут: <https://rg.ru/2014/12/01/zaym.html>., тут: tps://pikabu.ru/story/prinuzhdenie_ko_vzyatiyu_kredita_3620139., тут: <http://nsm.fm/society/yurist-kredit-kotoryy-sotrudnik-vozmyet-dlya-nachalnika-povisnet-na-podchinyennom.php> и т.д.

От практики — к праву

профессий и категорий работников, предоставлением еженедельных выходных дней, нерабочих праздничных дней, оплачиваемых ежегодных отпусков...»

— и далее по тексту.

Вы развиваетесь. Читая начало статьи: «Работник имеет право на заключение, изменение и расторжение трудового договора» — вы понимаете: здесь — азы, подробности надо искать в главе 11 «Заключение трудового договора», где прописана известная вам по предыдущей аналитике ст.70.

Отсюда, вы понимаете: право на «отдых, обеспечиваемый установлением нормальной продолжительности рабочего времени», скорей всего, тоже отдельно раскрыто в какой-то последующей главе. Или главах. Листаете оглавление. Видите раздел V — «Время отдыха». Там есть глава 19 — «Отпуска». Ага, нам сюда!

Вы постепенно начинаете понимать логику кодекса, КАК он написан, и что где искать. В начале — общие мысли, в т.ч. общий перечень прав, в остальных разделах — подробности.

Теперь — задание.



Проработайте блажь работодателя «Времена сейчас тяжелые, на дворе кризис, всем снижаю зарплату на 20%». Вопросы:

- А) Вправе ли работодатель снизить вам зарплату без вашего согласия?
- Б) Если работодатель принуждает вас дать согласие, как противостоять?

Отработайте два варианта. Первый — словесный поединок. Как поговорить с работодателем и на что сослаться, чтобы отбить у работодателя желание снизить вам зарплату. Второй — судебный.



Сделали? Хорошо. А теперь проработайте «В этом году в отпуск не пойдет никто». Как отстаивать свое право на отпуск? Как и в прошлом задании, готовьте два варианта. Словесный и судебный.



После того как поймете, что такое трудовой договор, поймете, какие у вас есть права и как эти права отстаивать... Добро пожаловать на темную сторону (силы); Поставьте себя на место работодателя.

Представьте. У вас маленький бизнес. Допустим, ООО. Нужно принять на работу трех работников. Вы, как говорят кадровики, «отсобеседовали» двадцать человек. 17 отсеяли. По остальным трем думаете — брать или нет.

Один из отсеянных прислал претензию. Требуется объяснить причину отказа. Ссылается на ст. 64 ТК — «работодатель обязан сообщить причину отказа в письменной форме в срок не позднее чем в течение семи рабочих дней со дня предъявления такого требования».

Проработайте:

1. Если забить и молчать, последствия? (подсказка: ничего хорошего)
2. Как отказать неугодному соискателю так, чтобы он точно не пошел в суд? Составьте проект письма.

Сделали? Прекрасно. Проработайте другой типовой случай. Та же вводная — маленькая ООО, но вы уже взяли трех работников. Какие еще документы, помимо трудового договора, вы должны оформить на своих работников при приеме на работу? А после приема? Какие документы обязано вести юр. лицо на работников?

Подготовьте проекты этих документов.

Почему именно трудовое

Да, там до... э... много.

Сделали? Тогда продолжаем.

Та же вводная — маленькая ООО, но вы уже взяли трех работников. Двое работают нормально. Третий постоянно опаздывает на работу. Проработайте процедуру увольнения. Исходите из того, что в наше голодное время никто не хочет оказаться на улице и работник будет всячески отбрыкиваться.

4.6

Почему именно трудовое

Думаю, общую идею вы поняли: **не зубрежка, а практика. Идем от жизни и себя — к праву и практике. От жизни — прорабатываем те вопросы, с которыми вы столкнетесь в жизни. От себя — ставим себя на место лица, защищающего свое право. К праву — обретаем понимание, что говорит закон? К практике — в законе так, а как на самом деле? Что будет в суде?**

Отлистайте чуть назад. Откройте еще раз схему 3, путь к мастерству (А). Как вы думаете, почему я советую постигать профессию именно с трудового права? Причин несколько.

1) *Относительно малый объем.* Положите на стол ТК. Положите рядом ГК (Гражданский кодекс). Да, все 4 части. Умный новичок может сказать: «Вячеслав Владимирович, вы противопоставляете трудовое право гражданскому?! Так трудовое же вроде подотрасль гражданского...»

Все верно! Да, трудовое подотрасль гражданского. Но это свое королевство со **СВОИМИ** законами — ТК и прочая ТРУДОВАЯ нормативка. И в доктрине¹, и в законе — ст. 11 ТК, и практике давно уже определились:

¹ См. к примеру, Лушникова М.В., Лушников А.М. «Очерки теории трудового права», СПб.: Юридический центр Пресс, 2006. ISBN: 5-94201-467-1.

А) «...к трудовым отношениям положения **Гражданского кодекса Российской Федерации** применению не подлежат».

(Определение Верховного Суда РФ от 23.04.2010 № 13-В10-2)

Б) «Из системного толкования статьи 2 ГК РФ, статей 5, 11, 15 ТК РФ следует, что **нормы гражданского права не могут применяться к трудовым отношениям**. Гражданское право не регулирует трудовые отношения».

(Постановление Восьмого арбитражного апелляционного суда от 11.11.2015 № 08АП-11196/2015 по делу № А46-10231/2010)

В) «**При трудоустройстве возникают трудовые (статья 5 ТК РФ), а не гражданские права и обязанности** (ст. 2 ГК РФ)».

(Апелляционное определение Магаданского областного суда от 28.11.2017 № 33-768/2017 по делу № 2-2244/2017)

Г) «С учетом специфики предмета и метода регулирования трудовых отношений нормы Гражданского кодекса РФ о недействительности сделок (ст. ст. 166, 167) к трудовым отношениям не применимы.

Трудовой договор не является сделкой в том смысле, который определен этому понятию статьей 153 ГК РФ.

К отношениям по трудовому договору невозможно применить последствия недействительности гражданско-правовых сделок и возратить стороны в первоначальное положение, с возложением на каждую сторону обязанности возратить все полученное по договору, предусмотренное статьей 167 ГК РФ».

(Определение Верховного суда Республики Коми от 28.09.2015 по делу № 33-5175/2015)

Какой отсюда следует практический вывод? **Можно начинать осваивать профессию юриста только с трудового права, в отрыве от гражданского. Освоить — и пойти дальше, к более высоким горам — гражданское право, административка и т.д.**

Если в обычную пол-литровую кружку влить двухлитровый чайник кипятка, что будет? Полтора литра не влезет, прольется на пол. Почему? Вроде очевидно — кружка физически не вмещает такой объем.

Почему именно трудовое

Когда студенты говорят: «Я сейчас на втором курсе, мы учим ТГП, семейное, гражданское, трудовое, административное, земельное, криминалистику» — я хватаюсь за голову. Вспоминаю метафору с кружкой.

Ах, очевидно?! Тогда почему на хорошем юрфаке студентов заваливают знанием так, вливают литрами, совершенно не думая, влезет или нет, успевают ли студенты ОСВАИВАТЬ знания?

Ладно, не буду о грустном...

Трудовое право тем и хорошо, что его можно осваивать постепенно, не выходя из этой песочницы, не лезя в пока еще непонятные и запутанные дебри гражданского права. Трудовое право позволяет идти от понятного — к непонятному, от того, что ты знаешь — к тому, что ты еще не знаешь, применять и развиваться.

А поскольку у трудового права относительно малый объем по сравнению с общим гражданским, вы сможете быстрее стать хорошим юристом — для начала, хотя бы в одном трудовом праве.

Кроме того, трудовое право:

2. *Бесплатный «скалодром» для прокачки юриста.* На каких принципах выстроено наше гражданское судопроизводство? Законности, процессуального равноправия сторон, диспозитивности и т.д. — откройте любой учебник. Чего нет в учебнике, но есть на практике: принцип **ПРОИГРАВШИЙ ПЛАТИТ**. На языке закона:

«Стороне, в пользу которой состоялось решение суда, суд присуждает возместить с другой стороны все понесенные по делу судебные расходы.

Стороне, в пользу которой состоялось решение суда, по ее письменному ходатайству суд присуждает с другой стороны расходы на оплату услуг представителя в разумных пределах» (ст. 98 и 100 ГПК, те же правила в АПК).

А теперь представьте себе два случая.

А) Вы решили освоить ЗПП (Закон о защите прав потребителей). Изучили закон. Решили применить закон на практике — чтобы не выучить, а именно освоить. Купили что-то в магазине. Прицепились к какому-то нарушению своих прав. Подали в суд иск на магазин. Магазин нанял юриста. Вы проиграли. После чего магазин заявил ходатайство о взыскании расходов на юриста. Что будет?

Б) Вашу сестру незаконно уволили. Вы подали в суд иск к работодателю — о восстановлении на работе. Работодатель нанял на процесс хорошего юриста-трудолика — каким и вы станете со временем, если будете думать и применять право. Но пока наемник оказался сильнее... Увы, против профессионала с многолетним опытом вы не выстояли. Проигрыш. Работодатель заявил ходатайство о взыскании расходов на юриста. Что будет?

В первом случае суд преспокойно взыщет с вас эти расходы. Проиграл — плати. Но не во втором. Там работодателя ждет «приятный» сюрприз. Спец. норма ТК, ст. 393: «При обращении в суд с иском по требованиям, вытекающим из трудовых отношений, в том числе по поводу невыполнения либо ненадлежащего выполнения условий трудового договора, носящих гражданско—правовой характер, **работники освобождаются от оплаты пошлин и судебных расходов**».

И спор о взыскании расходов кончится громким проигрышем:

«ООО «ЭВ-Лизинг» обратилось в суд с заявлением, о взыскании с истца расходов по оплате услуг представителя ИП п в сумме <...> руб. Судом постановлено указанное выше определение (суд отказался взыскать расходы).

В частной жалобе ООО «ЭВ-Лизинг» просит определение отменить, ссылаясь на неправильное применение судом норм процессуального права.

В силу положений ст. 393 ТК РФ, п. 1 ст. 89 ГПК РФ при обращении в суд с требованиями, вытекающими из трудовых отношений, работники освобождаются от уплаты госпошлины и иных судебных расходов.

В соответствии с Определением Конституционного Суда Российской Федерации № <...>-О-О от ДД.ММ.ГГГГ, **освобождение работника от судебных**

Почему именно трудовое

расходов при рассмотрении трудового спора направлено на обеспечение его права на судебную защиту с целью предоставления ему равного с работодателем доступа к правосудию.

Из разъяснений, содержащихся в п. 4 Постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации «О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации» № <...> от ДД.ММ.ГГГГ, следует, что по смыслу пп. 1 п. 1 ст. 333.36 Налогового кодекса Российской Федерации и ст. 393 Трудового кодекса Российской Федерации работники, при обращении в суд с исками о восстановлении на работе, взыскании заработной платы (денежного содержания) и иными требованиями, вытекающими из трудовых отношений, в том числе по поводу невыполнения либо ненадлежащего выполнения условий трудового договора, носящих гражданско—правовой характер, освобождаются от уплаты судебных расходов.

Таким образом, в целях предоставления дополнительных гарантий по обеспечению судебной защиты работниками своих трудовых прав, **трудовое законодательство предусматривает освобождение работников от судебных расходов, что является исключением из общего правила, установленного ч. 1 ст. 98 и ч. 1 ст. 100 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации.**

Судом установлено, что *такая-то* обратилась в суд для разрешения индивидуального трудового спора, как работник, она просила о защите ее нарушенных трудовых прав.

При таких обстоятельствах суд первой инстанции пришел к обоснованному выводу о том, что при разрешении настоящего спора должны применяться не общие нормы ст. ст. 98, 100 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации, а специальная норма ст. 393 Трудового кодекса Российской Федерации об освобождении работника от несения судебных расходов».

(Апелляционное определение Волгоградского областного суда от 12.07.2017 по делу № 33-11621/2017, курсив мой. Такая же позиция: Апелляционное определение Московского городского суда от 22.12.2017 по делу № 33-52888/2017, Постановление Президиума Санкт—Петербургского городского

суда от 13.12.2017 № 44Г-193/2017 по делу № 2-7848/2016, Апелляционное определение Ставропольского краевого суда от 12.07.2016 по делу № 33-5745/2016 и т.д.)

В наше волчье время, когда работников сплошь и рядом обижают, увольняют, заставляют работать без выходных и праздников, вы без труда найдете по друзьям, родне, знакомым УЙМУ возможностей посудиться по трудовым спорам.

Как вы, наверно, знаете: представителем истца — обиженного работника — по трудовому спору может быть кто угодно. В т.ч. и человек БЕЗ диплома юриста. То есть и вы, дорогой читатель. Даже если еще учитесь и нет диплома.

Из документов от вас, представителя, суд потребует паспорт и нотариальную доверенность от человека, за кого будете судиться — казенно говоря, чьи интересы представлять.

Пусть этот человек — ваш доверитель — возьмет свой паспорт, ваши паспортные данные и 700—1500 рублей, расценки нотариусов зависят от региона. Сходит к ближайшему нотариусу. Скажет: «Нужна доверенность, чтобы вот этот меня в суде представлял» — и отдаст ваши паспортные данные нотариусу. Через полчаса он выйдет от нотариуса с доверенностью.

Все. Пишите иск!

3. Выход на следующий уровень. Посмотрите еще раз на схему 3, путь к мастерству (А). Ну, и к чему мы пришли?! Да! Путь от трудового права к практике, туда и обратно, плавно и закономерно привел нас к «Пишите иск!». Уровень пройден!

А что такое иск? Куда и как подавать? Что писать в иске? Что прилагать? Добро пожаловать на следующий уровень — гражданский процесс. Здесь и чудища другие, и место — вместо редкого леса... Какой-то мост. Над пропастью.



ГЛАВНОЕ, ЧТОБЫ В НАЧАЛЕ ПУТИ

У ВАС БЫЛА ЖИВАЯ ПРАКТИКА.

ЖИВАЯ — И БЕСПЛАТНАЯ.



Где-то там, внизу, змеится туман... Или чьи-то щупальца? Вы чувствуете чей-то недобрый взгляд. На другом конце моста стоит какой-то детина. С мечем наголо. Задумчиво и отрешенно мерит вас взглядом. Прикидывает, чего от вас ждать. На что вы способны. Ждет. Не двигается. Лишь грудь под кольчугой слегка вздымается от дыхания. Ждет. Подпускает вас поближе. Он ненамного старше вас. Но — шрамы, выдержка, выправка, щербинки на лезвии выдают опытного воина...

Можно ли от трудового права уйти не к гражданскому процессу, а куда-то еще?

Конечно!

Опять смотрим на схему. Допустим, вы грамотно отписались соискателю, которого не взяли на работу. А тот не сдался. Накатал на вас жалобу в инспекцию труда. Те «набижали» с внеплановой проверкой. Добро пожаловать на следующий уровень — административное право и процесс.

Образно говоря, на вашу мирную деревушку несется орда разъяренных гоблинов. С криками — «Во имя Темнейшего! Наполним бюджет! Смерть бизнесу, большому и малому!» — проверяющие рвутся к вашему богатству — документам.

У вас тотчас возникнет масса вопросов. Что вправе проверять инспекция? Только документы по жалобе обиженного — или все документы по трудовым отношениям? По какой статье могут привлечь? И кого? Вас как должностное лицо (директора), ваше юр. лицо или обоих? Куда обжаловать действия проверяющих?

Опять смотрим на схему. Можно ли от трудового права уйти не к гражданке-административке, а куда-то еще? Да, конечно. Если вы любознательный человек, изучая трудовое право, вы можете задуматься:

«К трудовым отношениям положения ГК применению не подлежат, в т.ч. правила о недействительности гражданско-правовых сделок, а также нор-

Почему именно трудовое

мы обязательственного права... Скажем, с работодателя нельзя взыскать проценты за пользование чужими деньгами, если работодатель вовремя не платит зарплату... Ст. 395 ГК не применима. А почему так?!»

Откройте любой учебник по английскому трудовому праву¹. Даже если читать по диагонали, сразу понятно: а в Англии трудовое право почему-то часть гражданского. И нормы из договорного права применимы к трудовым договорам. Разумеется, с оговорками и спецификой. Разумеется, есть спец. законодательство о труде — Закон о правах рабочих 1996 г. (The Employment Rights Act 1996), Закон о равенстве работников 2010 г. (The Equality Act 2010). Но общий принцип все равно прослеживается: нормы из договорного права применимы к трудовым договорам. Почему у них — применимы, а у нас — нет?!

Или вам придет в голову другой вопрос. Чем отличается трудовое право как отрасль от семейного?! В чем разница? Как регулируют отношения людей одна отрасль права, а как — другая? Почему именно так?

Или вы задумаетесь вот над чем. Выше кто-то из судейских написал: «Из системного толкования права». Это как? А если есть системное толкование, может, есть какое-то еще? Какое?

Или вас заинтересует какой-то другой вопрос... Тогда тропка «трудовое право» — «практика» приведет вас... правильно, к теории права. Добро пожаловать на следующий уровень!

В теории права вы будете искать ответы на свои вопросы. И я считаю, вы на правильном пути: одно дело учить ТПП (теория государства и права) просто так, «потому что так надо». И совсем другое — когда вы ищите в теории ответы на СВОИ вопросы, в т.ч. и для того, чтобы лучше обосновать позицию в суде, убедить работодателя, переспорить проверяющего — для некой ПРАКТИЧЕСКОЙ цели. Когда вы осознанно понимаете, какое знание и для чего вам нужно.

¹ К примеру, Хью Коллинз, К.Д. Ивин, Айдэн МакКолган, «Трудовое право», Англия, издательство университета Кембридж, ISBN: 978-1-107-02782-4, 2012 г.

Есть ли последующие уровни? Конечно!!! Допустим, от трудового права «практика» вы дошли до гражданского процесса, посудились, что-то даже отсудили... Теперь, понюхав пороху, побывав в суде, можно потихоньку осваивать процесс арбитражный. Вас уже не пугают загадочные термины «Истец», «Ответчик», «Стороны». Даже просто читая АПК (Арбитражно-процессуальный кодекс), имея опыт гражданского процесса, вы уже ясно представляете, что вас ждет в арбитраже.

Какие еще уровни ждут впереди? От трудового права «практика» вы дошли до гражданского процесса, столкнулись с чем-то непонятным, подучили теорию (уровень ТГП), а от уровня ТГП заинтересовались — чем трудовой договор отличается от гражданско-правового? По нашей схеме вы скакнули сразу в «Гражданское: договорное». Попробовали разобраться. Не все понятно...

И вы вернулись назад — «Гражданское: общее», общая теория обязательственного право. Сначала постигли обязательства, потом, вооружившись новым знанием, опять бросились штурмовать договорное право. Потом — практика. Составили договор. Посудились по чужому договору. И опять задумались, куда дальше?

4.7

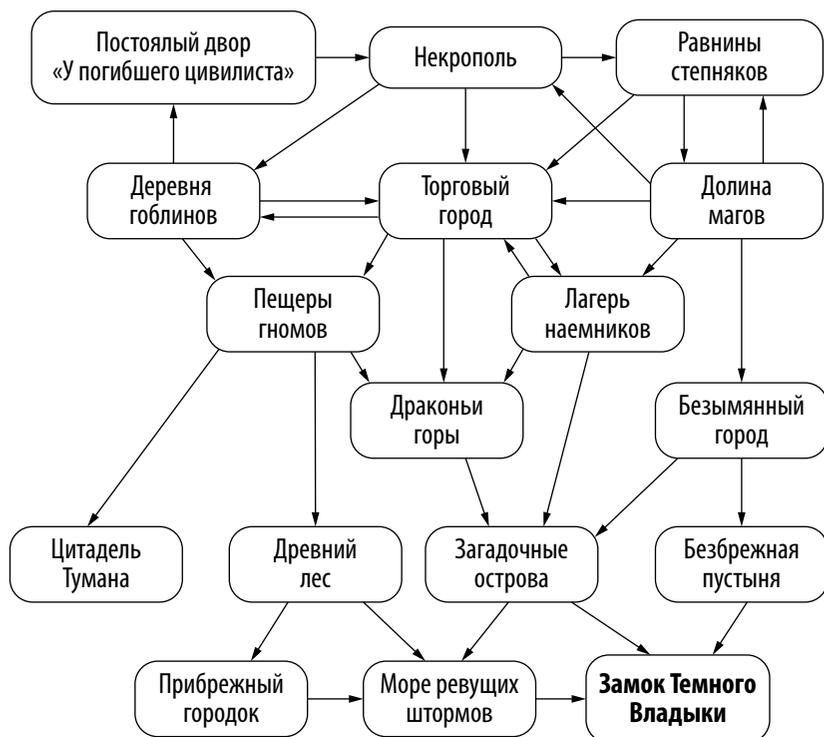
Ролевая игра (RPG).

Отдохнем и поиграем

Путь юриста от права — к практике, от чего знаешь и можешь к чему не знаешь и пока не можешь... Ничего не напоминает? Да. Опять до боли похоже на компьютерную игру. Вы наверняка видели много игр, где в начале игроку дают карту: выбери, откуда будешь начинать. Иногда выбор зависит от персонажа, за кого вы хотите играть.

Выбрал мага — начинай в Долине Магов. Выбрал воина — начал игру в Лагере наемников. Выбрал вора — начал в Торговом городе. Держи карту, игрок:

Ролевая игра (RPG). Отдохнем и поиграем



В лучших традициях фэнтези, все время куда-то идут); Вы не исключение. Ваша цель дойти из начальной точки («локации») до конечной — Замок Владыки. И, разумеется, убить Темного Владыку, спасти мир от тьмы, не допустить конец света — все как всегда. Судя по карте, кратчайший путь к цели — через Безымянный город и Безбрежную пустыню. Туда-то вы и направились...

...и еле—еле унесли ноги! Поначалу все шло хорошо. В чем-то даже романтично. Древний город хоть и занесен песком, но сохранил былое величие и красоту.

Розовый мрамор улиц, по которому до сих пор приятно идти босиком. Высоченные здания из желтого кирпича, витые шпили дерзко пронзают небо, словно говоря: «Мы не сдадимся тебе, время!». Странные храмы странных богов. Отблески заходящего солнца вырывают из подступающей тьмы лики уцелевших витражей... Загляденье!

ЦЕЛЬ: СТАТЬ ХОРОШИМ ЮРИСТОМ

Стоило зайти солнцу, как на вас напали неведомые существа. Вы толком и рассмотреть не успели — то ли мумии, то ли забинтованные люди, то ли не люди вовсе. Не бывает у людей вытянутых вперед крокодильих челюстей и клыков. И не бегают люди на четвереньках, стуча по мрамору когтистыми лапами...

Вы, маг первого уровня, бросаете огненный шар в первого нападающего. Слегка подпалили бинты. Тот рыкнул, на секунду удивленно отпрянул, но тотчас снова ринулся на вас. Расстояние меж вами стремительно сокращается. Колдануть еще раз вы не успеете...

Слышится стук когтей. Множества когтей. Стук сливается в монотонный гул. Похоже, по вашу душу несется весь город... Вы разворачиваетесь — и бегом, бегом!

Слава Богу, вы не успели зайти далеко и помните дорогу. Слава Богу, преследователи хоть и на четырех лапах, но молодость, страх и отчаянное желание спастись удесятили ваши силы.

Вы неслись так, что аж ветер свистел в ушах, а погоня с каждым стуком сердца оставалась все дальше и дальше позади... Вы неслись, не помня себя, не разбирая пути... В чем-то запутались ногой. Чуть не упали. Какой-то ремень, ремень от сумки, сумка из чешуи — рыбы? рептилии? — некогда думать, беги, беги, беги!!! Хвать сумку, легкая, унесу, и ошпаренным быстрым кабанчиком к спасительным вратам!

Фуххх... Добежали.

На экране появляются надписи:

«Уровень пройден.

Завершенность: 1% из 100.

Тайников найдено: 0 из 15.

Чудищ убито: 0 из 98.

Уникальных чудищ убито: 0 из 3.

Ролевая игра (RPG). Отдохнем и поиграем

Денег заработано: 10 золотых из 3000.

Получены очки опыта: 30, наберите еще 70, станете магом 2—го уровня.

Открыто достижение: беглец.

Найдены предметы: сумка из чешуи речного крокодила, книга «Обязательства из причинения вреда: наставления в четырех стихиях», дневник Сгинувшего Мага, волшебный посох +2 к разуму.

Выберите:

А) Вернуться в Долину Магов; или

Б) «Пойти в Безымянный город».

Уровень пройден? Да как сказать... Зашел. Вышел. Столкнулся с угрозой не по зубам. Отступил. Нормальная практика в играх. Что вы сделаете? Выключите комп с криком «Ужос—ужос! Такому нас в Долине Магов не учили...»?

Вряд ли. Скорее всего, вы примите очевидное: в Безымянный город рано, надо хорошенько прокачаться («пофармить», «погриндить»). На противниках вашего уровня или чуть более сильных. Где-то в другом месте. Где? Вы смотрите, что в других краях («локациях»).

Из Долины Магов можно попасть в Торговый город, Некрополь, на Равнины степняков, в Лагерь наемников. Допустим, пошли в Торговый город. Обычный, спокойный город.

Можно отдохнуть. Познакомиться с местными. Выполнить пару-тройку несложных квестов (заданий). Принеси то туда-то, погоняй крыс в подвале, помоги страже с патрулем, проследи за тем-то и т.д.

Сделали. Прокачались до третьего уровня. В городе все уже более-менее привычно и знакомо. Душа требует приключений. Куда бы податься?! Смотрим карту... На равнину степняков как-то не тянет...

Степняки народ небогатый. А воины знатные. Огрести можно хорошо... А смысл? Денег у степняков нет. Сокровищ — тоже не густо. Магов нет...

В нашем понимании. Не, конечно, в каждом большом племени есть шаман. Такой же бедный, как и соплеменники. Как нажрется, духов предков вызывает. На большее не способен... Слышал, правда, в кабаке один интересный слух. Будто в сердце степи... Нет, рано. Не дойду.

Деревня гоблинов? В принципе, можно. Гоблины мелкие. Гоблины слабые. Когда поодиночке... И деревню в интересном месте построили. Там когда-то была старая столица гномов... Что-то могло остаться...

Куда еще? Некрополь? Хмм... Занятно, занятно... Священник говорил, неспокойно там. Сначала огни по ночам. Потом у пастухов стали пропадать овцы. Овец-то через пару дней нашли. Растерзанными. Неподалеку от Некрополя. А пастуха — нет... Говорил, сходить бы, разведать. Намекнул: Церковь Света умеет быть благодарна.

И вы пошли в Некрополь.

За вычурным названием притаилось обычное кладбище. Стройные ряды могил, уходят далеко в вечерний сумрак. Надгробия. Склепы. Где-то там, впереди, в сумраке проступает силуэт... башни? церкви? А, священник говорил про заброшенную часовню. Наверно, она.

Какое-то движение справа...

Можно и не поворачиваться. По запаху ясно, кто, едва перебирая истлевшими ногами, алчет вкусить вашей плоти. Огненный шар багряным всполохом пронзил ночь. Польшнуло. От мертвяка остались тлеющие костяшки.

Вы довольно улыбнулись. Умею! Тогда, пяток уровней назад, в Безымянном городе, еле вспомнил заклинание, если произнес... А теперь — знаю, как свои пять пальцев. Говорю («кастю») мгновенно. Погодите, клыкастые. Я еще вернусь. И задам жару крокодилам забинтованным!

Еще один! Огненный шар — вспышка — вторая куча углей с шипением гаснет в кладбищенской грязи.

Темный маг, скорей всего, сработал бы тоньше. Заставил бы мертвецов драться друг с другом, а сам бы сидел в сторонке и дочитывал бы какой-то мудреный трактат по Магии Бездн.

Ролевая игра (RPG). Отдохнем и поиграем

Светлый бы, наверно, управился быстрее: устроил бы восход рукотворного солнца и одним заклятьем вычистил все кладбище. А вы, маг огня, действуете так, как велит ваша ~~отрасть~~ ~~права~~ стихия.

...После десятого? Или пятнадцатого? Черт, со счета сбился... Так вот, после очередного испепеленного мертвеца что-то приятно звякнуло и голос, слышный только вам, сказал:

«Вы достигли седьмого уровня. +3 к разуму, +3 к воле. Теперь Вам доступны заклятья огня третьей степени. Чтобы стать магом 8-го уровня, наберите еще 2000 очков опыта.»

О! Ура!

Примостившись на ближайшем надгробии, вы быстро листаете «Наставления в четырех стихиях». Так, «Смертельный тычок, как толкнуть должника в банкротство» — это из черной магии, листаем дальше. «Цепь молний, удар по активам и обращение взыскания на имущество», стихия воздуха. Тоже не наше, листаем дальше. «Песня солнечного леса», как рассчитать требование по процентам на день исполнения решения, а не подачи иска — это для зеленого мага, стихия природы. Было же что-то огненное, было, точно помню! Ага...

Вот оно! «Огненный ветер» — как усилить позицию в процессе, создавая доказательства самому... Читаем... Начало как у любимого огненного шара... Только манны надо влить раз в пять больше... Дальше сказать вот эти слова, обращение к огню...

Все? О, тут еще примечание в сноске: «Можете усилить заклятье кровью жертвы... можете усилить заклинание, напитав своей кровью, последствия до конца не изучены, возможно многократное усиление». Кровью?! Да, правильно прочитал. Заклинание-то красно-черное, с примесью тьмы... От тьмы, там только напитать кровью... Ладно...

AAAAAAAAAAAAA! Боль внезапно резанула. Пока вы осваивали новые возможности, к вам подкралась какая-то полуразложившаяся дворянка. Пре-больно вцепилась в плечо. Хорошо, не в горло... Чуть-чуть не достала...

Дворнягу вы испепелили, но окрестная тьма вдруг зашевелилась. Со всех сторон. На запах свежей крови потихоньку ползет все кладбище. С мерзким скрипом разверзаются створки склепов. Рушатся надгробья. Мертвяков все прибывает и прибывает... Из очередного склепа ковыляет огромный, трехметровый скелет. В истлевших доспехах. С ржавой секирой.

Пока еще можно сбежать.

Пока...

С минуты на минуту кольцо сомкнется.

Саднит плечо. В глазах плывет. Кровь так и хлещет — гадина, клок мяса вырвала! Эх, была не была! ... Начало как у огненного шара. Говорим слова. Откуда ни возьмись, налетает ветер. Стало теплее. Как будто печку прогревают. Вливаем манну. Ветер усиливается, нарастает, вы еле стоите на ногах.

Мертвецов, обветшалые ограды и даже некоторые надгробья подхватывает и несет ввысь... Красный воздух? Красный?! И воздух ли? Скорее дым. Или пар. Горячий. Обжигающий...

Не время удивиться! Вливаем еще манну. Льем, все что есть. Все, до капли, сверх нормы! А теперь кровь! С криком вы бьете себя по ране — чуть не потеряли сознание от нахлынувшей боли — но с лихвой напитали почти готовое заклятье кровью. С трудом шевеля непослушными губами, выдавили из себя последнее слово заклятья — РЕЙ!

И огонь ВЗРЕЯЛ. Взревело пламя! В мгновение ока красный ветер сплелся в исполинскую огненную воронку. Воронка взметнулась ввысь, достала небес и завертелась гигантским огненным веретеном, втягивая в себя и сжигая все и вся... Могильные камни, бесчисленные шеренги мертвецов, рыцарь-скелет — упорный, зараза, почти дополз, занес секиру! — все сгнуло в запредельном жаре огненного СМЕРЧА.

Горел воздух. Кипела земля. Серыми ручейками тек камень... Ваше сознание и экран рухнули во мрак, окатив вас напоследок смрадом паленой мертвечины...

Игры и люди, время и жизнь

«Уровень пройден.

Завершенность: 70% из 100.

Тайников найдено: 0 из 3.

Чудищ убито: 70 из 98.

Уникальных чудищ убито: 1 из 2.

Денег заработано: 0 из 150.

Получены очки опыта: 800, наберите еще 1200, станете магом 8—го уровня.

Получено заклинание: огненный ветер.

Открыто тайное заклинание: Огненный Смерч; рецепт: огненный ветер + усилить кровью + влить тройной запас манны, № 7 из 30 тайных заклинаний.

Открыто достижение: бесстрашный исследователь.

4.8

Игры и люди, время и жизнь

Читаешь новости — и диву даешься. Один потратил почти два года, чтобы набрать 99-й уровень в игре «Конченная Мечта 27». Второй положил 325 часов своей жизни, но таки полностью прошел: «Сказание о Бельде: воля дышит перегаром».

Третий просадил 500 (!) часов на игру «Камень в печени». Четвертый угробил 1800 (!!!) на игру «Колдун 3: Дикая охота на ваше время». Названия, я конечно, искажил. Но кто играл, поймет.

ЦЕЛЬ: СТАТЬ ХОРОШИМ ЮРИСТОМ

Быть может, стоит сыграть в другую игру? Называется: «Путь юриста: начало»); И стать магом-юристом 99-го уровня не в фантазиях на экране, а в жизни? Нет, вы подумайте!

Если вы потратите 325 часов чистого времени на понимание и практику того же трудового права и гражданского процесса, вы на голову превзойдете своих сокурсников.

Если вы потратите еще 500 часов на понимание и практику гражданского и арбитражного процесса, станете одним из лучших процессуалистов в городе-миллионнике. Мало кто сможет с вами потягаться в искусстве подготовки доказательств, писания исков и жалоб. Мало кто выстоит против вас в судебном поединке.

А если потратить еще 1800 часов, можно не только пройти вдоль и поперек, наискось и по диагонали схему «Путь к мастерству», собрать много «ачивок», но и стать признанным мастером в какой-то области (отрасли права). А то и легендой!

Казалось бы, очевидно. Но многие почему-то бесцельно просаживают время на оторванные от жизни игры. Быть может, теперь, когда вы поняли — магом можно быть и в жизни, и в праве — это даст вам новые силы и желание идти вперед, к совершенству. Прокачиваться. Бороться. Развиваться.

И не только магом. Три основных героя в играх — воин, маг, вор — прекрасно живут, а иногда и побеждают, и в мире права. Воин — юрист-судебник, он же «гладиатор», зарабатывает на жизнь процессами в судах общей юрисдикции и в арбитраже.

Маг — аналитик, в тиши кабинета придумывает схемы, решает вопросы. Как правило «штатник», «вольный стрелок», старший юрист из консалтинга. Тоже иногда выбирается из кабинета на поле брани, судиться, обивает пороги адм. органов — чтобы не уйти в чистую теорию, чтобы не отрывать от жизни, чтобы держать руку на пульсе и чувствовать перемены практики.

Линейки

Вор... Увы, этот класс есть и в нашей профессии. В семье не без урода. Благородный вор, а-ля Робин Гуд — придумывает схемы уходы от налогов, через оффшоры, через дробление бизнеса. Мутит с векселями и ценными бумагами. Так тоже можно уходить от налогов, творчески обувать родное государство. Таких — единицы.

Неблагородный вор... но умный, прокачанный и не отягощенный моралью — сопровождает рейдерские захваты, частый гость в корпоративных войнах, любитель отжимать чужую «недвижку»... С некоторых пор еще и интеллектуальную собственность. Можно идти и таким путем. Но я бы вам КАТЕГОРИЧЕСКИ не советовал. На темной стороне живут ярко, рискованно, не всегда богато... но всегда — не долго.

Самый низкий уровень вора — «юрогопнеги». Шпана переулочная. Стригут «физиков». Обещают золотые горы, снимают с клиента аванс — и поминай как звали. Исчезают с деньгами. Нормальные юристы, конечно, эту шелупень презирают.

Так что играйте лучше за воина или мага.

4.9

Линейки

Отдохнули? Напомню, цель: «У меня есть постоянная практика применения права в жизни; и на этой практике я зарабатываю 10 000 рублей в месяц». Чтобы эту цель достичь, вам нужно освоить как минимум:

- 1) гражданское право (договорное, обязательства, право собственности, «недвижка»);
- 2) трудовое;
- 3) административное, а также 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»;

4) арбитражный и гражданский процесс — в связке с опытом процессов.

5) исполнительное производство.

Как освоить — понятно. Идти от того, что знаешь, к тому, чего не знаешь; постоянно практиковать, отталкиваться от себя — какие у меня есть права? Как я эти права буду защищать? Что будет в суде? Потом ставить себя на другую сторону баррикад — а что может работодатель? Какие у него права?

Так же и в административном — какие у меня, директора фирмы есть права на случай проверки? Что они могут, а что — нет? Куда идти обжаловать?

Так же и в гражданском. Вот вы держите в руках эту книгу. Какие у вас есть права на книгу? Откуда эти права возникли? Какие «дубины» (средства правовой защиты) дает вам закон, чтобы вы могли защитить свое право?

Уперлись во что-то интересное, но малопонятное — к примеру, чем права стороны по договору (обязательственные) отличаются от прав собственника (вещные)? — осмысленно изучаем теорию права, ищем и понимаем ответ на конкретный вопрос. И постоянно практикуем, практикуем, практикуем.

4.9.1 Трудовое

Как понять, освоили вы трудовое право или нет, чтобы на собеседовании или в разговоре с клиентом честно и искренне сказать: «Да, могу!»?! И в какой степени освоили?! Прежде чем идти дальше, скачайте экзаменационные вопросы по трудовому праву.

Новичок.

1. Ответил правильно хотя бы на треть вопросов.
2. Минимум 3 раза отстоял свою позицию в словесном споре с работодателем (или с работником, если воевал под знаменами работодателя).

Линейки

3. В суде пока не был, пороху не нюхал.

Подмастерье.

То же самое, что у новичка + представлял интересы (работника или работодателя) как минимум в трех судебных делах.

Мастер.

1. Может ответить правильно хотя бы на половину вопросов.
2. Минимум 7 раз отстоял свою позицию в словесном споре с работодателем или с работником.
3. Представлял интересы (работника или работодателя) как минимум в пяти судебных делах. При этом выиграл хотя бы одно.

Легенда.

1. Может ответить правильно на 80% вопросов.
2. Минимум 20 раз отстоял свою позицию в словесном споре с работодателем или с работником.
3. Представлял интересы (работника или работодателя) как минимум в десяти судебных делах. При этом выиграл хотя бы три.
4. Выиграл ГРОМКОЕ дело уровня «Этого не делал никто». К примеру, взыскал с работодателя «черную» зарплату.

Конечно, линейка условная. В жизни по-всякому бывает. Опыт и уровень юриста ОЧЕНЬ зависит от доступной вам практики. А на некоторые вопросы вам не ответит и бывалый профессионал.

К примеру, вопрос из билета: «Как определить размер тарифной ставки определенного разряда, если известна тарифная ставка 1 разряда и тарифный коэффициент соответствующего разряда?»

Да Бог его знает! Я всю жизнь проработал в организациях с ДРУГОЙ системой оплаты. Зарплата. Зарплата + процент. Сдельная оплата. Тарифы? Не, не сталкивался. Понятно, могу зарыться в нормативку и разобраться — но навскидку не отвечу.

Или вопрос: «В каких случаях забастовка может быть признана незаконной и каковы последствия такого признания?» Знаете... Учитывая забитость обычных граждан и редкость забастовок, мало кто из серьезных профессионалов вот так сразу ответит на этот вопрос. Не было такого в практике.

Потому-то даже мастер, повидавший много на своем веку, без подготовки ответит от силы на половину вопросов — на те, с чем сталкивался на практике, на чем набивал шишки, за что платили и с чем приходили.

Далее, количество выигранных дел. Само по себе — не показатель. Опять представим маленькое ООО и пять работников. Допустим, у фирмы сложности. Зарплату не платят уже три месяца. Все пять работников подали в суд иски на фирму о взыскании зарплаты. И, разумеется, выиграли.

На фирме есть штатный юрист. Который ходил во все процессы. И благополучно проиграл все пять дел — конечно, дела-то заведомо проигрышные. Можно ли считать юриста фирмы — плохим юристом?

Разумеется, нет. Если у фирмы нет денег и директор не платит, что может сделать юрист?! Да только проиграть. Или уволиться. Или не ходить в процессы по проигрышным делам, чтобы не палить время и не портить себе статистику побед. Поэтому количество проигранных дел не показатель, а источник опыта.

Об уровне юриста красноречивее говорят выигранные дела. И не количество, а качество. Какие дела выигрывает юрист? Если только типовые, скажем, о взыскании невыплаченной зарплаты — подмастерье. Тем не менее, какой-то опыт есть...

Если более сложные — к примеру, взыскал с работника вред, причиненный имуществу работодателю — мастер. Выиграл дело, которое раньше не выиграл никто, СЛОМАВ существующую «отказную» практику — легенда.



МИМО ДЯДИ —
РАБОТЫ ШТАТНЫМ ЮРИСТОМ
НА ФИРМЕ — ВЫ ВРЯД ЛИ ПРОЙДЕТЕ.



4.2 «Административка»

Как понять, освоили вы административное право или нет? Опять качаем... что? Правильно, экзаменационные вопросы по административному праву и процессу.

Новичок.

1. Попытался читать КоАП. И даже ответил правильно на треть экзаменационных вопросов (минимум).
2. Минимум один раз участвовал в производстве по административному делу.
3. Вживую видел проверяющих.
4. Отписывался на требование о предоставлении информации.

Подмастерье.

То же, что и новичок, но дополнительно:

1. Ответил правильно на половину вопросов (минимум).
2. Участвовал в административном разбирательстве на стадии рассмотрения дела в административном органе.
3. Хотя бы один раз оспаривал постановление административного органа в суде.
4. Помимо КоАП, осваивает и пробует применить на практике 294-ФЗ.
5. Потихоньку думает, к чему цепляются проверяющие... И разрабатывает пакет внутренних документов фирм по безопасности труда — пришел к этой мысли от трудового права. Одновременно скачал и начал переделывать под нужды фирмы пакет документов по пожарной безопасности.

Линейки

Мастер.

То же, что подмастерье, но дополнительно:

1. Отвел минимум пять споров по обжалованию постановлений административного органа в суде.
2. Хоты бы раз выиграл. При этом смягчение наказания тоже считается победой. К примеру, снизил штраф 40 000 до 20 000 — победа.
3. Хотя бы раз оспорил итоги проверки по основаниям из 294-ФЗ.
4. По труду и «пожарке» все давно разработано. Но в отличие от новичка, мастер следит за ~~безумными порождениями бешеного принтера~~ новинками законодательства. И знает:

02 мая 2017 года вступило в силу Постановление Правительства от 19.04.2017 № 470. Теперь «требования по обеспечению безопасности гражданской обороной» распространили НА ВСЕХ. А значит, «готовь ГРОБ» — разрабатывай пакет документов еще и по гражданской обороне... Ох... Не было печали, да депутаты накачали...

Легенда.

То же, что и мастер, но:

1. Ответил правильно на 70% вопросов или больше.
2. Отвел минимум пятнадцать споров по обжалованию постановлений административного органа в суде.
3. Не менее трех побед.
4. Хотя бы один раз выиграл сложнейшее административное дело — вопреки сложившейся практике.

Допустим, **полностью отбился от административной ответственности** — см. к примеру, Постановление Верховного Суда РФ от 06.05.2016 № 306-АД15-11624 по делу № А65-23187/2014. Юристы бились по четырем инстанциям, но таки отбили штраф в 500 000 руб.

Или уговорил суд применить ст. 4.1. КоАП, пункт 3.2.: «При **наличии исключительных обстоятельств**, связанных с характером совершенного административного правонарушения и его последствиями, имущественным и финансовым положением привлекаемого к административной ответственности юридического лица,

судья, орган, должностное лицо, рассматривающие дела об административных правонарушениях либо жалобы, протесты на постановления и (или) решения по делам об административных правонарушениях,

могут назначить наказание в виде административного штрафа **в размере менее минимального размера административного штрафа**, предусмотренного соответствующей статьей или частью статьи раздела II настоящего Кодекса, в случае, если минимальный размер административного штрафа для юридических лиц составляет не менее ста тысяч рублей».

Пример: «Суды учли обстоятельства спора, характер совершенного правонарушения, обстановку его совершения и **снизили размер штрафа в два раза** до 325 тыс. рублей».

(Постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 15.12.2017 № Ф08-9687/2017 по делу № А25-1839/2016)

Или **ушел от ответственности через малозначительность**, через 2.9. КоАП: «При малозначительности совершенного административного правонарушения судья, орган, должностное лицо, уполномоченные решить дело об административном правонарушении, могут освободить лицо, совершившее административное правонарушение, от административной ответственности и ограничиться устным замечанием».

Пример красивой победы — отбили штраф в сумме 161 686 рублей 45 копеек, доказав малозначительность деяния (Постановление Арбитраж-



ГОТОВЬТЕСЬ: БУДЕТ ТЯЖЕЛО.

РАБОТОДАТЕЛИ ЛЮБЯТ ГРУЗИТЬ ЮРИСТА

ВСЕМ, ЧЕМ ПОПАЛО.



ного суда Северо-Кавказского округа от 24.11.2017 № Ф08-8844/2017 по делу № А53-16670/2017). Вроде сумма и небольшая, но таких побед крайне мало.

4.9.3 Гражданское право

Многолико. И его, собака женского пола, много. Гораздо больше, чем может вместить неподготовленный разум современного студента. Вопросы к гос. экзамену по гражданскому праву — по всем четырем частям кодекса! — я до сих пор вспоминаю с содроганием. В студента до сих пор хотят впихнуть все и сразу, не заботясь, поймет студент или нет, и зачем ему столько всего.

Многое из знания того будет мертво. Вы можете годами работать по «недвижке», но ни разу не столкнуться с сервитутами. Вы можете годами работать с договорами, но ни разу не столкнуться с договором коммерческой концессии, комиссии, о совместной деятельности. А на экзамене спрашивают.

Вы можете работать в банке, вы уже сейчас хороший специалист по кредиту и лизингу, а в универе вас заставляют учить наследственное право. Которое вы в ближайшее десятилетие точно практиковать не собираетесь.

Что делать? Подумать о горах и скалолазах. Вот под таким углом. Допустим, вы научились покорять 50-метровые скалы. Как-то раз ехали домой в маршрутке и услышали обрывок разговора:

«Да ну, там той девятиэтажки всего 29 метров. Специально померил... Чем, чем. Лазерный дальномер у нас в бригаде есть. А все равно страшно. До дрожи. ... Деньги платят хорошие... Другой работы нет. Так со страхом и лазаю. Вчера очередной кондер привинчивали, до сих пор потряхивает... словно наяву вижу ту бездну под крышей... был бы альпинист, наверно, не боялся бы...»

Линейки

Вас осенило. А вы-то альпинист! Высоты не боитесь. Почему бы и нет!? Подняли местный сайт с объявлениями о работе. Да, деньги платят хорошие. От 40 000. Не то что юристам... Была не была! Иду на собеседование. Вакансия: промышленный альпинист.

К удивлению, вас не спрашивали о теории госу... э... гор и скалолазания. О предмете, методе и отрасли скалолазания в системе других наук тоже не спросили. Принципы скалолазания кадровика тоже почему-то не интересовали. Равно как и доктринальные подходы к определению темных пятен науки скалолазания в трактатах Мокрова, Чернова, Староселовой и прочих известных скалолазов-теоретиков.

Вопросы задавали самые что ни на есть практические и приземленные: «Кондер поставить сумеешь? А спутниковую тарелку? Какую экипировку предпочитаешь? Свой инструмент есть? Какой? На двадцятиэтажках работал? А выше? Справишься сам или обязательно будешь требовать напарника-страховщика?».

ВОТ ИМЕННО! То же самое будет, когда вы пойдете на собеседование на вакансию «юрист». «В торговле работал? С потребителями судился? Как у тебя с договорным правом? В поставке шаришь? Ладно, а с работниками судился? И как? Да ладно! Покажи решение, тогда поверю! Не спрашиваю, откуда и какая, но своя база «Советник плюс» есть? Или доступ? А то смотри, у нас нет».

Нравится вам или нет, это — ЖИЗНЬ. И если вы хотите достигнуть цели: «У меня есть постоянная практика применения права в жизни — для начала, работа на дядю; и на этой практике я зарабатываю 10 000 рублей в месяц», то освойте в гражданском праве те умения, за которые дядя (работодатель) готов платить деньги.

Потому совет такой.

Новичок. Идем от себя. От понятного — к непонятному. Посмотрите на себя в зеркало. Кто вы? Понятно, что человек. А по ГК? А по ГК вы лицо. Физическое? Или юридическое? Чем юридическое лицо отличается от физического? Для чего вообще нужно деление на лица? И зачем придуму-

мали юридические лица? Какие бывают? С «когда» юр. лицо считается созданным?

Далее, у любого лица есть правосубъектность. Что это такое? А правоспособность? А дееспособность? Изучите. Разберитесь. Благо учебников в сети хватает, было бы желание!

Разобрались? Хорошо. Теперь скачиваем и распечатываем Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью». Или купите, без комментариев стоит копейки. А вместо комментариев найдите толковый учебник по корпоративному праву. Как понять, толковый или нет:

- 1) чем больше там написано про ООО — тем лучше; *и*
- 2) чем понятнее вам текст учебника, чем легче вам читать, чем больше схем, графиков и картинок — тем лучше. Да, чем проще — тем лучше.

Зачем. Вы сейчас устроитесь на работу. На фирму. В юр. лицо. А 80% юр. лиц в нашей многострадальной стране — ООО! Разберитесь, как в ООО колесики вертятся — что может и что не может директор, что могут только участники, как проводить общее собрание — вам же там работать!!! Чтобы вы понимали, куда лезем и что будут хотеть от юриста.

А то скажет директор: «Пора проводить годовое собрание участников!». А вы и не в курсе, где почитать. Или кто-то потребует документы от общества, а вы не знаете, что может требовать человек со стороны, а что — нет.

Разобрались? Хорошо. Теперь на время покинем уровень (локацию) «Корпоративное право». И сгоняем в другое веселое место: договорное право. Вас интересует вторая часть ГК, договоры купли-продажи, поставка и возмездное оказание услуг.

Почему именно эти договоры? Потому что с ними вы столкнетесь на любом месте работы. То самое «в поставке шарик?» из примера выше); И, как начать «шарить»?

Линейки

Представьте себе. Фирма, куда вы устраиваетесь на работу, торгует кастрюлями. Руководитель поручил вам составить договор поставки кастрюль — партия 100 штук, 10 рублей кастрюля, 100% предоплата.

Что делаем? Для начала читаем все нормы ГК о поставке. Потом берем типовую болванку из сети или правовой базы. Подумайте, какая болванка наиболее подходит в вашем случае?

Ваш случай — вы на стороне поставщика. Подумайте. Как составить договор так, чтобы дать покупателю как можно меньше возможности сделать вам какую-то бяку. Скажем, предъявить неустойку в размере 1% в день за каждый день просрочки. Спустя полтора года потребовать вас поменять кастрюлю по гарантии.

Вот перед вами типовая болванка. Ну-ка, что там с гарантией на поставляемый товар? На что распространяется гарантия — на всю кастрюлю или только крышку?

Зря смеетесь! Если вам смешно, у вас мало опыта. Лично видел договор купли-продажи велосипеда, где гарантия распространяется... только на раму! Вы не представляете, НАСКОЛЬКО изобретателен наш бизнес, когда речь идет о беге от ответственности. Ничего. Будете практиковать договорное — ох и много же открытий чудных готовит нам обмана дух...

Думайте. Думайте. Как описаны кастрюли в договоре? В смысле никак? У нас кастрюли металлические. Может ли покупатель отказаться принимать наши кастрюли со ссылкой на «Я хотел глиняные!» или «Я хотел эмалированные, а вы мне привезли обычные»? Если может, то как его лишить такой лазейки? Подсказка: подробнее описать кастрюли в договоре, перечислить все характеристики, в т.ч. металл, цвет и т.д.

Думайте. Посмотрите судебную практику. Из-за чего чаще всего судятся с поставщиком по поставке кастрюль? Не нашли? Меняйте фразу, по которой ищите. Скажем, на «заключили договор поставки посуды». О, теперь нашлось! У меня получилось 112 дел — это только по арбитражу, что дошло до третьей инстанции. А у вас?

Думайте с позиции: как мне переделать типовую болванку так, чтобы исключить спор, который проиграл поставщик в том деле? Что написать в договоре, чтобы в суде у покупателя не было перспектив выиграть?

Как освоите куплю-продажу и поставку, переходите к договору возмездного оказания услуг. Допустим, фирма, где вы работаете юристом, оказывает услуги... да по установке тех же кондиционеров — юридическим лицам.

Какую типовую болванку взять, чтобы наиболее обезопасить фирму, в которой вы работаете? Чтобы Исполнитель (ваша фирма, установщик кондеров) точно получила за услугу (установка кондера) деньги, а Заказчик (кому вы ставите кондер) не смог бы кинуть с оплатой?

Или там высосать из пальца недостатки услуги, чтобы заплатить меньше? Или не заплатить вовсе? Что там с гарантией на услуги? Если кондер через неделю рухнет, кто крайний? А если рухнет через полтора года? Что должен обеспечить Заказчик — подготовить место для установки, а что — Исполнитель? И так далее.

Если вы научились хотя бы осмысленно подбирать болванки, понимать, что там и зачем написано, думать о рисках — вы уже хороший юрист. Хотя и новичок. Тем не менее, это — гора, которую вы покорили. Что-то вроде Пика Виктории (Китай, 554 метра над уровнем моря). Очень даже! По сравнению с девятиэтажкой — запредельная высота. Скажите себе: «Я — хорош!» И... что расселись? Подъем! Ползем дальше!

На войне взрослеют быстро. Типовых болванок много, хороших единицы. Вряд ли у вас получится подобрать болванку, которая спасает интересы вашей фирмы без правки вообще.

Когда вы понимаете договорное право на уровне — этот пункт надо убрать, потому что кончится так-то, а вот этот пункт дописать, чтобы нам потом по гарантии не предъявили, и дописать именно так, потому что я видел три решения, где эта оговорка устояла и спасла — поздравляю! Вы стали:

Подмастерье. Следующий шаг: потихоньку осваивать вещные права. Начните с договора аренды. Да знаю, знаю, право аренды — вещное оно

Линейки

или обязательственное ~~есть ли жизнь на Марсе~~ теоретики спорят уже лет триста. Но нас, как всегда, интересует чистой воды практика.

А практика такова: где-то 70% малого бизнеса — где вы поначалу, надеюсь, будете работать — не имеет в собственности помещения (недвижимости). Сидят в чужом помещении. Раз в месяц платят арендную плату собственнику.

Собственник спит и видит, как бы содрать с арендатора побольше. Любит под любыми предлогами повышать арендную плату — особенно при перезаключении договора проталкивать в договор всякие коварные условия типа:

«все отделимые и неотделимые улучшения — мои», «сделай ремонт за свой счет», «поставь сигнализацию, а как съедешь — сигнализация моя и бесплатно» и прочая, прочая. Поэтому самая частая опечатка в договоре аренды... вместо «арендодатель» пишут «арендодратель»);

Начните с глав 14 и 15 ГК — какие права есть у собственника, откуда берется право собственности, что может собственник. Потом освоите главу 20 — защита права собственности и других вещных прав.

Важно, т.к. у добросовестного владельца (в частности, у арендатора) есть практически все права собственника (кроме права распоряжения имуществом), а также право на защиту владения (в частности, арендуемого имущества) от третьих лиц — и даже от собственника! (ст. 305 ГК).

Как разберетесь с азами, переходите к главе 34 ГК — «Аренда». Освойте договор аренды так же тщательно и с примеркой на себя, как раньше — куплю-продажу. Представьте себя: вы думаете открыть свое дело. Допустим, юридическую фирму. Вы арендуете комнатку в торговом центре.

Когда вы получите комнатку? Сколько будете платить в месяц? Может ли собственник центра (арендодатель) вас выгнать, если вы на него косо посмотрели? А когда может?

И наоборот, если вы найдете местечко получше, сможете ли вы быстро расторгнуть договор, отдать ключи и уйти? Как вы будете платить за коммунальные платежи? А за что еще с вас хочет собственник денег? Охрана, уборка, реклама? Что там в договоре? А в законе?

Вправе ли собственник писать в договоре, «арендатор обязан возместить арендодателю любой ущерб, нанесенный помещению, в т.ч. действиями третьих лиц, обстоятельствами непреодолимой силы, чем угодно еще, независимо от вины арендатора». И какой ужас вас ждет, если вы подпишите договор с такой формулировкой?¹

Опять: не сферическое право в вакууме, а **идем и познаем право, отталкиваясь от своего шкурного интереса: где меня могут кинуть? Что значит тот пункт? Что будет, если произойдет то-то и то-то?** (пожар, теракт, наводнение и т.д.).

Если вы практикуете и освоили гражданское право хотя бы на уровне «договорное, обязательства, право собственности, «недвижка» + немного «корпоративки» (юридические лица) + азы теории права (право и закон не одно и то же, сила нормативных актов, общие принципы права)... Вас уже можно считать подмастерьем.

¹ Сейчас увидите. Поднимите, изучите и сравните два дела. Если не найдете в открытом доступе, сравните хотя бы выдержки:

Дело раз: «Действующим гражданским законодательством установлено, что арендатор несет ответственность за ухудшение имущества, переданного в аренду (ст. 619—620 ГК), произошедшее по его вине. В материалах дела отсутствуют доказательства вины ответчика в ухудшении имущества рыболовецкой артели». (Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 08.06.2000 № Ф08-1334/2000 по делу № А53-12142/99-С4-32)

Дело два: «По условиям арендного договора от 15.06.2009 № 10/А предприниматель несет ответственность и за случайную гибель вещи». (Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 12.01.2011 по делу № А32-52736/2009, и еще Определение ВАС РФ от 27.01.2010 № ВАС-15622/09 по делу № А40-52092/08-59-476)

В чем разница? Почему в первом деле арендатор не ответил за гибель вещи, а во втором — ответил? А разница - в договоре. Если в договор пролезет формулировка о вашей ответственности за случайную гибель вещи... Плохо. Придется отвечать за чужие грехи. И не справедливо. Так бы собственник восстанавливал свою вещь за свой счет. А так - восстановит за ваш. Пролетит на вашем горбу, чертов халявщик.

Линейки

Вы уже способны достичь цели «Стать хорошим юристом», и соблюсти критерии: «Я пойму, что стал хорошим юристом, когда:

- 1) у меня есть постоянная практика применения права в жизни; и
- 2) на этой практике я зарабатываю 10 000 рублей в месяц» (*мера достижения цели*).

Быть может, денег будет и больше — где-то до 50 000. А вы думали? Многие практикующие юристы — особенно штатники! — знают гражданское право именно в объеме подмастерья. И не идут дальше. Зачем? И так хватает. Работаю. Дядя доволен. Чего еще что-то учить. Нас и тут неплохо кормят. Покорил высоченный Блахнукур (Исландия, 945 метров) — и здорово!

Но...

Обычно на этом этапе, сидя на вершине покоренной горы, наслаждаясь чистым воздухом и ветром, вы можете почувствовать... ЗОВ. Тихий. Манящий. Какая-то сфера права вас влечет.

Странное чувство... От одной сферы права вас клонит в сон — к примеру, вещное право или там «корпоративка», у каждого по-своему. А над другой сферой вы почему-то готовы корпеть ночами напролет. Вам интересно. Вам хочется разобраться. Пускай даже из корысти. Из собственного интереса.

А почему бы и нет?! Не знаю, как вы удивитесь, читатель, но эта корысть — одно из основных начал гражданского законодательства!!! Именно она прячется за словами закона: «Граждане (физические лица) и юридические лица приобретают и осуществляют свои гражданские права своей волей и в **своем интересе** (ст. 1 ГК, п. 2)».

Кого-то может увлечь земельное право. Кого-то — договорное. Кого-то семейное. Кого что поманит. Давайте на примере договорного... Принцип справедливости договора? О! Есть и такой принцип? Редкий зверь. Доктрина «слабой и сильной стороны договора» — не, не слышал. Но кажется, понимаю, о чем... Когда одна сторона навязывает свою волю другой, типа «или бери ипотеку под 15% годовых на 30 лет, или — дверь там».

А что можно сделать? Как противостоять? Вон, жена третий год уговаривает съехать от родителей, взять ипотеку, да купить свой угол. Может, как-то посудиться с банком и снизить процент по кредиту? А что, по сравнению с банком — я слабая сторона договора. Могу или нет?! Да и «вышка»¹ в свое время о чем-то таком писала ... И — зарылся в практику. Как, уже утро?!

Кто-то этот зов ГЛУШИТ. «Зачем? И так хватает. Работаю. Дядя доволен. Чего еще что-то учить. Нас и тут неплохо кормят». А кто-то идет НАВСТРЕЧУ. И если не сдастся, когда-нибудь выйдет к следующему уровню просветления:

Мастер. Фундаментальное отличие от новичка и подмастерья — отношение к праву. Если для новичка и подмастерья право — дисциплина, которую надо освоить, бассейн, в котором можно купаться, работа, за которую платят, то для мастера право — ПРИЗВАНИЕ. *Modus vivendi* (образ жизни) и *modus operandi* (образ действия).

Мастер не заставляет себя осваивать право, потому что «так надо», «без права на хлеб не заработаешь», «а как иначе на работу возьмут и клиента завлечь». Нет. Мастер идет все дальше и дальше в лабиринты права, потому что В КАЙФ. Нравится. Здорово.

Опять, как в захватывающей игре — а что дальше? А в этот склеп залезть? А тут что написано? А там что за артефакт светится в ночи? О, невиданное чудо-юдо! Если посохом в табло? Как-то слабо... А огнем? Горит плохо. Водой окатить? О, потек гад, потек! Ага, значит, слабость к магии воды. Так и запишем. Ну-ка, а если молнией по темечку? Полетели клочки по закоулочкам. Тоже работает! Прекрасно! Вперед, в неведомые дали!

Как правило, зов какой-то сферы права приводит к специализации в этой сфере. В отличие от новичка и подмастерья, мастер занимается не чем придется, чтобы получить побольше опыта, а прокачивает избранную специализацию. Одну-две, реже — три-четыре.

¹ «Вышка», здесь: Высший Арбитражный суд РФ... Царствие ему небесное... Да, писала — см. Постановление Пленума ВАС РФ от 14.03.2014 № 16. «О свободе договора и ее пределах», п. 9.



**ЧЕМ РАНЬШЕ НАБЕРЕТЕСЬ ОПЫТА,
ТЕМ БЫСТРЕЕ УЙДЕТЕ С ГРОШЕЙ
НА БОЛЕЕ-МЕНЕЕ НОРМАЛЬНЫЕ ДЕНЬГИ.**



К примеру, если человека увлекли договоры, он потихоньку от договоров уходит к внедоговорным обязательствам — из причинения вреда, неосновательное обогащение, преддоговорная ответственность.

Если «недвижка» — то от аренды идет к земельному праву, градостроительному, долевой собственности — если работает с «физиками».

Если «корпоративка» — то от «корпоративки» идет к соглашениям участников, от ООО к публичным компаниям, акциям и ценным бумагам.

Второе фундаментальное отличие мастера от новичка и подмастерья не столько в знании, сколько в умении это знание находить. Самому. Без криков: «Нас этому не учили на юрфаке! АААААААА! Что делать!!!»

Пройдя этапы «новичок» и «подмастерье», мастер отточил навыки поиска и обработки информации. Ему не составит труда разобраться в новом вопросе дяди или клиента, а также освоить с нуля другую отрасль права — если зов приведет. Или если обстоятельства заставят.

Как? Да все так же! Мастер идет от себя. От понятного — к непонятному. Цепляет новое знание к тому, что уже есть. Ставит себя на место лица, о котором говорит та или иная норма права. Изучает, какие у этого лица есть права и обязанности. Думает, какой здесь у меня интерес и где меня могут кинуть. Сначала разбирается, как в законе. Потом изучает практику. Потому практикует сам.

Набивает шишки. Разбирает полеты с позиции «Что сделал хорошо?» и «Что мог сделать лучше?». Получает опыт. Снова пробует. Что-то получается, а не то, что хотелось. Почему? Как в следующий раз сделать лучше? Опять изучаем теорию. Опять практикуем. И так всю жизнь до полного просветления.

Наверно, третье, уже не столь фундаментальное отличие мастера от новичка — умение работать с ошибками, проигрышами и не выносить себе мозг темными ночами. Расскажу в следующей главе.

Линейки

Четвертое — скромная оценка уровня. Без понтов и спеси. Не кичится знанием и достижениями. Почему? Потому что такое отношение помогает трезво оценивать свои силы и развиваться дальше.

Если сказать себе, допустим: «Я выиграл десять судов! Мне нет равных! Я велик, и сияние от меня правовое исходит!»... Многие тут и встрянут. Раз велик, то чего корячиться, напрягаться? Чем-то как-то научился, на жизнь хватает — руби капусту и будь счастлив. Тогда вы сами себе закроете путь развития. Классическая ошибка подмастерья.

Мастер же скажет себе: «Я выиграл десять судов. Я хорош. Чего-то достиг. Но есть куда развиваться. В первом деле не доглядел то. В третьем — мог сделать лучше это. Седьмое вообще выиграл еле-еле, все висело на волоске... Как бы упрочить позицию? И потом, по схожим делам недавно появились интересные мысли в доктрине... Крайне интересно опробовать на практике». И не увязнет в болоте повседневности, а пойдет вперед, к новым горам и горизонтам.

Мало кто становится мастером. Но если станете, то цель «Практика на 10 000 в месяц» станет для вас прошлым. Далеким холмиком у подножья... пика Делоне. Куда вы увлеченно карабкались, не глядя на высоту и бездонную пропасть под ногами. Вы видели только цель. Слышали зов. Шли и шли к вершине, наслаждались процессом... Когда могли.

А могли не всегда. Вы мерзли, не доедали, от недосыпа пухли глаза. Срывались. Вставали. Скользили по предательскому льду. Цеплялись за камни окоченелыми руками... И таки ДОШЛИ. Заиндевший высотомер на руке показывает... Дышим, трем... Ого! 4260 метров.

Легенда. Одно слово — Эверест. Дойдете — поймете.

Уровня новичка и подмастерья многим хватает для относительно сносной жизни. Мастерами мало кто становится. Легендарных юристов и вовсе пару десятков на всю страну. Надеюсь, вы станете мастером. Удачи вам и сил!

Гражданское право. Что почитать

Я не ВУЗ, чтобы учить чему-то, что вам пригодится далеко не скоро. Если вообще пригодится. Поэтому чем расписывать покорение Эвереста, лучше дам несколько практических советов.

1) Если у вас нет учебника по «гражданке» или если учебник, который вам советовали в ВУЗе, читать невозможно — а такое бывает сплошь и рядом — **найдите учебник, который вам понятен**. Из более-менее простого и понятного, есть в сети:

Чаусская О.А. «Гражданское право: Учебник для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования». М.: Дашков и К, 2007. 480 с.

Рассолова Т.М. «Гражданское право: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 030501 «Юриспруденция». М.: ЮНИТИ—ДАНА, 2015 г. ISBN: 978-5-238-01871-3

«Гражданское право: Учебник»: В 3 т. под ред. Ю.К. Толстого. 7-е изд. М., 2013 или более позднее. Кстати, по этому учебнику — более ранняя редакция — в свое время учился и я.

2) **Не зацикливайтесь на чтении. Применяйте право**. Нашли практический вопрос — дал работодатель, пришел клиент с вопросом, сами себе поставили, действуя в своем интересе — какие у меня есть права? — **ДЕЙСТВУЙТЕ**. Решайте.

3) **Читайте о праве — для души**. Удивитесь, но есть книги по праву, которые можно читать для души. Крайне мало, но — есть. Серия Белова «Занимательная цивилистика». Книга Четвернин В.А. «Проблемы теории права для особо одаренных студентов» — советую, просто написано. Книга «Основы права: теория, практика... и как с этим жить». Да, я тоже не остался в стороне. Читайте на здоровье!

Линейки

4) Когда по верхам разберетесь с правом в рамках «договорное, обязательства, право собственности, «недвижка» — **идите вглубь**. Переходите от общих книг к книгам по отдельным сферам. Тут тоже есть книги, написанные относительно просто.

В частности, Ахметьянова З.А. «Вещное право: учебник». М.: Статут, 2011. — или более позднее. По корпоративному — Добровольский В.И. «Применение корпоративного права: практическое руководство для корпоративного юриста». М.: Волтерс Клувер, 2008. 576 с. (есть в Советнике+). По договорному — мое «Чему не учат на юрфаке: тайны договора и не только».

5) **Вернитесь к истокам**. Рано или поздно душа восхочет подтянуть общую теорию права. Если услышите этот зов, начните с Н.И. Матузова, А.В. Малько «Теория государства и права». Есть в К+. Написано относительно просто. Продолжите Шершеневичем «Общая теория права». Хоть и 1910 г., но до сих пор легко читается. И на мой взгляд, не превзойдена. Есть в сети. И на закуску почитайте Т.В. Кашанину «Структура права». Очень глубокое исследование, местами заумное, но написано относительно просто. Только в бумаге, в сети не видел.

6) Постоянно практикуйте!!!

4.95 Процесс. Арбитражный и гражданский

Напомню, вам нужно освоить как минимум:

- 1) трудовое;
- 2) гражданское право (договорное, обязательства, право собственности, «недвижка»);
- 3) административное, а также 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»;

4) арбитражный и гражданский процесс — в связке с опытом процессов. —
мы сейчас тут

5) исполнительное производство.

Как освоить арбитражный и гражданский процесс? «Чтобы научиться плавать, нужно плавать». Чтобы освоить процесс, мало прочесть учебник. Нужно участвовать в этом процессе.

Я еще в «Чему не учат на юрфаке» писал, советовал. Идите в процесс «третьей табуреткой»: «Это как?» — повел бровью судья. «Ну, у вас тут две табуретки стоят. А я третьей буду. Тихонечко посижу, послушаю, поучусь». Судья улыбнулся: «Ладно».

Да. Опыт процесса вы можете получить двумя способами. Либо напроситься в суд слушателем. Либо самому участвовать в процессе. Как правило, в качестве представителя стороны (истца или ответчик) или третьего лица.

Из учебников советую... По гражданскому процессу вам вполне хватит классического учебника «Гражданский процесс: Учебник», «Статут», 2014 г., 5-е издание, переработанное и дополненное, или более позднее, под ред. М.К. Треушникова.

По арбитражному — можете взять того же Треушникова, «Арбитражный процесс: Учебник для студентов юридических вузов и факультетов / Т.К. Андреева, Е.А. Борисова, С.А. Иванова и др.; под ред. М.К. Треушникова. 3-е изд., испр. и доп. М.: Городец, 2007. 672 с.

Или смотря что найдете, «Арбитражный процесс: Учебник» (отв. ред. Д.Х. Валеев, М.Ю. Чельшев) («Статут», 2010). Или «Арбитражный процесс: Учебник» (под ред. С.В. Никитина) («РГУП», 2017) (есть в К+).

Почитайте. Но помните: учебник не даст вам **ЖИВОЙ** опыт процесса. Впрочем, кое-что можно почерпнуть из трудов практиков. Если хотите стать хорошим «судебником», достаньте и прочтите хотя бы:

Линейки

1) Добровольский Владислав Иванович: «Актуальные вопросы арбитражного законодательства: о чем молчит Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации». М.: Волтерс Клувер, 2010. 312 с. (есть в К+).

2) «Доказательства и доказывание в арбитражном процессе: анализ правоприменительной практики. Выводы судебного юриста» (Юзефович В.Б.) («Инфотропик Медиа», 2012).

3) «Выводы судебного юриста-2. Доказательства и доказывание в арбитражном процессе: анализ правоприменительной практики / В.Б. Юзефович, С.Л. Савельев, И.Н. Ищук и др.; под ред. В.Б. Юзефовича. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Инфотропик Медиа, 2013. 296 с.» (есть в К+).

4) Боннер «Традиционные и не традиционные доказательства в гражданском и арбитражном процессе». Поначалу — первые 10% — тяжело идет, потом автор разогнался и читать можно. Есть в Лабиринте.

5) Бычков А., «Актуальные проблемы судебного разбирательства», ISBN: 978-5-9998-0243-9, издательство «Инфотропик Медиа», 2016 г.

Почему и зачем. Практики верно говорят: «...**сегодня не учат в институтах тому, как доказывается и какими документами тот или иной юридический факт.** Ну кроме совсем общих, типа «отправка письма — почтовая квитанция с идентификационным номером и описью вложения». Плюс постоянно подход к доказыванию меняется. Помните времена с письмами с пустыми листами либо полупустыми письмами? Теперь судьи палят по граммовке (весу) письма.

Дисциплина «доказательства и доказывания» как спецкурс есть в некоторых учебных заведениях, но оно идет, когда больше половины народа уже работает и знает предмет лучше преподавателя. А препод предмет знает вообще только в теории, т.к. у него или у его научрука диссер по этой теме поэтому и открыли такой спецкурс»¹.

¹ Из переписки.

Если вы разберетесь в теории с «что и чем доказывать»... Хорошо. Но без практики толку будет мало. Поэтому ходите в суды слушателем, чем чаще — тем лучше. Если есть возможность, судитесь за родню, друзей, родственников. Если работаете и впереди маячит суд — радуйтесь и готовьтесь к процессу, к вам летит бесценный жизненный опыт. Примерное мерило мастерства:

Новичок.

Несколько раз был в суде слушателем. В общих чертах представляет себе процесс.

Подмастерье.

1) Провел три разных дела «от» и «до». От «Что же мне писать в иске?» и до «Суд остается в совещательной комнате... Стороны, ждите в коридоре!». Да, сам написал иск, сам подал иск, сам ходил в заседания, и в итоге получил решение. Пускай и отказное.

2) Как минимум один раз побывал во второй инстанции.

3) Учится создавать доказательства. Придумывает отбивки против доказательств противника, т.к. иногда очень важно развалить опасное доказательство той стороны.

Мастер.

1) Провел не менее десяти разных судебных дел. Судился и в общей юрисдикции, и в арбитраже. В суде чувствует себя вольготно, как гном в родной пещере.

2) Пять и более раз доходил до второй и третьей инстанции. Знает особенности производства и основания для отмены в этих инстанциях.

3) Минимум один раз выиграл дело в апелляции или в кассации, причем добился не «оставить в силе решение суда первой инстанции», а отмены или изменения решения.

Линейки

4) Умеет создавать доказательства на все случаи жизни и противостоять чужим доказательствам. «Играется» с формами представления доказательств — то схему в иске начертит, то компьютерную модель событий в суд притащит, то еще что наглядное и убедительное придумает.

Легенда.

То же, что и мастер. Но. Общее количество проведенных дел перевалило за 50. Судился не только в третьей, но и в четвертой инстанции. Как минимум трижды выиграл дело в этих заоблачных высях. Или другой путь: ушел в международный арбитраж. Судится в заморских судах, в других странах.

4.9.6

Исполнительное производство

Гораздо проще — в сравнении с гражданским процессом. Методика познания та же самая: хотим научиться — практикуем. И **опять идем от себя, от своего интереса, от понятного — к непонятному**. Вот есть у нас решение суда и исполнительный лист. Что дальше?

Читаем ФЗ от 02.10.2007 № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве». Просветляемся. Оказывается, не только приставы. Можно подать лист в банк, где у должника есть счет. А в некоторых случаях и на работу должнику (ст. 9 закона).

Если к приставам, то к каким? Читаем закон, думаем. Что нужно, чтобы подать лист к приставам? Ага, читаем ответ в ст. 30 закона. Ладно, получают приставы заявление и лист. Что дальше? Приставы «возбуждают исполнительное производство». О чем выносят постановление.

А если нет? Если «в трехдневный срок со дня поступления к нему исполнительного документа» пристав не вынесет «постановление о возбуждении исполнительного производства либо об отказе в возбуждении исполни-

тельного производства»? Тогда что? Где искать управу на пристава? Куда и как обжаловать бездействия пристава?

Новичок.

Хоть раз сдавал лист приставам.

Подмастерье.

- 1) Сдал приставам не менее пяти листов.
- 2) Участвовал в исполнительных действиях, в т.ч. ездил с приставом и понятными описывать имущество должника.
- 3) Добился исполнения хотя бы одного решения суда, пускай и в части.
- 4) Как минимум один раз пробовал исполнить решение без приставов — сдал лист в банк.

Мастер.

Все, что выше, и дополнительно:

- 1) Сдал приставам не менее двадцати листов.
- 2) Минимум три раза оспаривал действия или бездействия приставов в суде.

Легенда.

Все, что выше, и дополнительно: когда из-за бездействия приставов должник вывел имущество и исполнение решения стало невозможным... Легенда не сдался. Судился со службой приставов вплоть до ВС РФ и таки взыскал убытки — сколько там было в решении суда — со службы судебных приставов. Читай, с государства.



ЮРИСТ НЕ МИНЕР,
ЧТОБЫ ОШИБАТЬСЯ ОДИН РАЗ.



Где найти практику, понятно. Берем любое решение по вашему делу, и вперед, тормозить приставов. Если своих дел у вас пока еще нет, тормозите знакомого юриста. У любого судебника всегда есть несколько дел у приставов. А ездить на исполнительные действия и подгонять приставов времени нет. Попроситесь в помощники. Вряд ли вам откажут.

Не знаю, как сейчас, но в середине 90-х можно было тупо прийти в ССП и сказать: «Хочу стать приставом! Что мне дальше делать?». Из-за дикой нехватки кадров студентов охотно брали на стажировку — вот вам кладень жизненного опыта! Приставом становится не обязательно, но побегав на побегушках у приставов где-то с полгода, вы освоите исполнительное производство лучше многих преподавателей.

4.9.7 «Как-то так»

Я опять себя чувствую человеком, меряющим свет — килограммами. Мастерство юриста сложно измерить. В отличие от тех же токарей или сантехников. У которых есть четкие требования к разряду.

Тем не менее, основная лакуна юридического образования — в ВУЗах не пытаются дать каких-то объективных критериев «линеек». Чтобы студент мог понять, стал он хотя бы подмастерьем или нет.

Ответы на тесте или на экзамене — не показатель. Потому что можно выучить и сдать на отлично тот же гражданский процесс, а потом сесть в лужу на первом же процессе. Причем не в суде, а в самом начале — какой иск подавать? Куда? Что писать в иске? Какие требования заявлять.

То же самое и с остальными дисциплинами. Можно выучить КоАП, как таблицу умножения, от зубов отлетает — но что сказать хамящим проверяющим, студент не знает, теряется.

Думаю, если вы достигните хотя бы уровня подмастерья по «линейкам» из прошлой главы, вы станете хорошим юристом.

4.10 Путь к цели

Опять идем по схеме 1. Цель, как мы помним, стать хорошим юристом. Критерий достижения: «У меня есть постоянная практика применения права в жизни; и на этой практике я зарабатываю 10 000 рублей в месяц». Чтобы эту цель достичь, нужно освоить гражданское право, трудовое, административное, арбитражный и гражданский процесс, исполнительное производство. Как и сколько осваивать — тоже понятно, разобрались.

Далее, (7) «Что я получу взамен? Итог?» Самое малое, вы получите навыки работы с информацией, поиска знания, жизненный опыт, незабываемые впечатления от общения с людьми, прокачаете уверенность в себе — которая растет от достижения целей, если помните.

Если достигнете, вы получите... **Вы войдете в профессию.** Вы перейдете в новое КАЧЕСТВО: из студента, каких прорва, вы станете практикующим юристом. **Из любителя вы станете профессионалом.**

Может, денег по началу будет немного... Но вы прорветесь на следующий уровень в захватывающей и до боли реалистичной ролевой игре «Путь юриста». Если сравнить количество выпускников с количеством трудоустроенных, сюда доходили лишь 10%.

Образно говоря, по карте из главы 4.7. вы еще не в Замке Владыки, но уже очень близко. На Загадочных островах или в Древнем лесу. Дойдите хотя бы досюда. А там решайте, биться с Владыкой, победить и стать мастером? Или осесть в Прибрежном городке и сыто и спокойно скоротать остаток дней?

Далее, «Какие риски на пути к цели?», «Какие ресурсы нужны?», «Хочу ли, зная итог и риски, достигнуть цели?», «Сколько я вложу, и сколько получу?»

Ресурсы все те же: деньги, время, связи, информация, воля. Считаем.

Деньги: что-то из книг придется покупать... В суд в рваных трениках не пойдешь, стыдно. Придется вложиться во внешний вид... Где-то в 10 000 руб. уложите. Не такие уж большие деньги.

Время: где-то полгода-год.

Воля: сподвигать себя идти вперед, осваивать право и практику, искать нужную информацию.

Информация: та, что есть в учебниках, книгах. Можно найти в сети, в правовых базах. 21-ый век на дворе, очень многое есть в открытом доступе.

Связи: Эх, хорошо бы... Есть связи с судьей — слушателем в процесс попадете, и на вопросы вам ответят. Есть выход на приставов — влет освоите исполнительное производство. Есть знакомый практикующий юрист (наставник) — или в суд проведет, или на вопросы ответит, или отдаст свои старые учебники, или еще как-то поможет. Хорошо, если связи есть. Вы сильно упростите себе путь к цели. Если нет — не смертельно. И так дойдете.

Какие ресурсы наиболее ценны? Самый ценный ресурс — время, т.к. невозполнимо. Время не купишь. На втором месте — деньги. Если время есть у каждого, в избытке, то деньги есть далеко не у каждого. Как ресурс деньги гораздо сложнее получить, чем информацию — которую можно найти самому бесплатно. Или волю — которую можно закалять и вырабатывать самому. Тоже бесплатно.

Полгода-год... Если заниматься правом и практикой по три часа в день, в месяце 30 дней, то в месяц на путь к цели у вас будет уходить $30 \times 3 = 90$ часов. За полгода — умножим 90 на $6 = 540$ часов. За год — $540 \times 2 = 1080$ часов.

Вы готовы потратить тысячу часов своей жизни на цель «Стать хорошим юристом»? Прежде чем ответить, подумайте и сравните. Откройте, если есть, свой кабинет в Steam. И посмотрите, сколько вы наиграли в игрушки. Если нет — вспомните, сколько лет вы играли в компьютерные игры.

Путь к цели

СКОЛЬКО просадили время. Уверен, не тысячу часов. И не две. А больше. Гораздо больше...

А теперь подумайте, сколько денег вы просадили на эти игрища. Ага. Вот то-то же! Средняя игра для компьютера стоит около тысячи рублей, для приставки — в районе двух. Сколько у вас игр в коллекции?! Угу, не то что на учебники — на БИБЛИОТЕКУ бы хватило.

Если вы не играете в игры, подумайте, сколько вы времени просадили на переписку в соцсетях, разглядывания котиков и «мемасиков», пустопорожние разговоры ни о чем с людьми, которых вы никогда не видели вживую...

Всегда можно что-то изменить в жизни. После тысяч часов угробленного времени потратить еще тысячу на полезную цель стать хорошим юристом — конечно, да! Можете отнести как к еще одной игре, которую вы купили и собираетесь пройти.

Далее, беру ответственность на себя: ставлю кнут и пряник. Цель ДОСТОЙНАЯ. Поэтому пряник и кнут должны быть под стать. Что-то большее, чем приятная мелочевка или красивая безделушка. Если я достигну цель:

Пряник: я куплю себе — новую видеокарту, тур в далекую страну, «яблокофон» последней модели, велосипед, платье, о котором давно мечтала, духи за 10 000¹ рублей — подумайте, что бы вы хотели.

Кнут: я выбрасываю коллекцию игр, я разбиваю молотком свой сотовый телефон, я год не хожу по ночным клубам, я распиливаю свой любимый велосипед болгаркой, я месяц каждый день мою подъезд — с первого этажа по пятый, что-то еще, что вас пугает, из-за чего вам выгоднее прийти к цели, чем сдаться.

Далее, где, как и когда я буду достигать цели? Возьмите лист бумаги и составьте план. Сколько часов в день вы осваиваете право — желательно, не меньше двух. Где ищите практику. Если не находите, то где ищите прак-

¹ Для мужчин — ужасная весть, но женщины знают: есть и такие духи. И это не предел. Есть и дороже.

тические задачи по праву в сети. План пишем на каждый день, включая выходные и праздники — не давайте себе поблажек. Дойдете — тогда и расслабитесь. На покоренной вершине.

Наконец, распишите первый и последующие шаги к цели. Я подскажу.

Первый шаг: «Ищу в сети ТК, ищу понятный учебник по трудовому праву».

Второй шаг: «Изучаю, какие у меня есть права как у работника».

Третий: «Осваиваю вопросы, о которых говорил Вячеслав в главе 4.5.».

Четвертый: «Качаю вопросы к экзамену по трудовому праву».

Пятый: «Ищу практику по друзьям-знакомым, лезу на хедхантер, ищу работу для начинающего юриста».

Вперед!

4.11 Другой путь

Я расписал путь к цели «Стать хорошим юристом» через трудовое не только потому, что по трудовому праву легко найти практику, и эта практика — бесплатна, написаны горы литературы, а самого трудового права не так уж и много по сравнению с иными отраслями. Но и потому, что сам когда-то прошел этим путем. А раз получилось у меня, получится и у вас.

Однако к цели «Стать хорошим юристом» с мерилем достижения: «У меня есть постоянная практика применения права в жизни; и на этой практике я зарабатываю 10 000 рублей в месяц» ведут и другие пути. Как в игре. Выбрал мага — начинай в Долине Магов. Выбрал воина — начал игру в Лагере наемников.

«Лагерем наемников» для вас может стать ЗПП и «административка»:

Другой путь

Схема 4. Путь к мастерству (Б)



Идем сверху вниз. Допустим, в начале пути у вас не заладилось с трудовыми спорами. Родные, близкие и друзья работают, довольны работой, все хорошо и благостно, судится никто не хочет.

Тогда к молодому юристу довольно часто идут с двумя другими категориями дел. Это потребительские споры: «Тыжюрист, выручай, мне тут вот эту штуковину менять не хотят, говорят, не гарантийный случай». И «административка»: «Менты права забрали, верни — тыжюрист!».

Поскольку потребителя в наше гнусное время дурят сплошь и рядом, если вы на каждом углу говорите: «Я начинающий юрист, хочу специализироваться по защите прав потребителей», — то клиенты и дела у вас будут.

Понятно, клиент не особо денежный. Понятно, больших денег в потребительских спорах, как правило, нет... За редким исключением вроде споров с автосалонами по скрытым недостаткам дорогих авто. Но в начале пути такой спор вам вряд ли доверят. А если доверят, то вряд ли потянете.

Вам сейчас важно не столько заработать много денег, сколько войти в профессию, освоиться, сделать первые шаги. Поэтому не гонитесь поначалу за большими деньгами. Со спокойной душой начинайте с малого.

Да, опять учебная скала. Лезем. Методика освоения та же, что и в трудовом праве. **«Идем от жизни и себя — к праву и практике. От жизни — прорабатываем те вопросы, с которыми вы столкнетесь в жизни. От себя — ставим себя на место лица, защищающего свое право. К праву — обретаем понимание, что говорит закон? К практике — в законе так, а как на самом деле? Что будет в суде?»**

Скачайте ЗПП (Закон о защите прав потребителей). А теперь представьте себе. Вы купили в магазине... Да то же ведро. Металлическое. Эмалированное. Пришли домой. Сняли упаковку. А ведро-то дырявое...

Что делать? Какие у вас есть права как у потребителя? Стоит ли судиться? Или нет? Быть может, вы должны были проверить ведро «не отходя от кассы»? Даже если так, что можно сделать? Какую информацию продавец должен был вам предоставить о ведре? Должна ли быть к ведру инструкция на русском языке?¹

¹ См. ст. 10 ЗПП. Из практики можете посмотреть Апелляционное определение Санкт-Петербургского городского суда от 03.03.2015 № 33-2138/2015 по делу № 2-742/2014, Апелляционное определение Иркутского областного суда от 24.03.2015 по делу № 33-2304/15, Апелляционное определение Московского городского суда от 22.06.2017 по делу № 33-23191/2017.

Другой путь

Если вам кажется, будто из-за дырявого ведра никто не будет судиться... Вам кажется.

Один полгода судился с магазином из-за гнилого граната. «Мировой суд в удовлетворении иска отказал, но потребитель подал апелляцию и смог добиться своего. Помимо 20 рублей, потраченных на гнилой гранат, магазин обязан выплатить истцу штраф и компенсацию морального ущерба — всего 480 рублей»¹.

Другому вместо пирожков с капустой продали с картошкой — тоже победил в суд. Героически взыскал с магазина 100 рублей².

Третьего знаю лично. Он купил шнур для принтера. За 300 руб. Шнур, как выяснилось дома, не работает. Что делает ушлый юрист. Истцом представляет свою девушку — типа, она купила, да и в магазине мы вместе были. А себя — представителем. Взыскивает с магазина, что положено по ЗПП + представительские расходы. В общей сложности отжал около 5000 руб.

Скорей всего, такие вот мелкие потребительские споры рождаются не от желания заработать, а из нужды получить практику. Знаю заочно одного столичного преподавателя... Так тот намекал студентам: «Хотите получить выше тройки? Несите на экзамен решение по делу, где вы участвовали. Пускай проигрышное. Главное, чтобы вы получили опыт».

Ну, это он загнул... Считаю, не вправе преподаватель так себя вести. Но если бы вы сдавали гражданский процесс мне и принесли решение по своему делу — вот, я уже пороху нюхнул, посудился! ... Приятно бы удивили. Я бы учел.

¹ Заметка «Курянин судился с магазином из-за гнилого граната», источник <http://radio-kurs.ru/21308-kuryanin-sudilsya-s-magazinom-iz-za-gnilogo-granata.html>, автор не указан.

² Апелляционное определение Забайкальского краевого суда от 17.03.2015 по делу № 33-952/2015. Решение нашел сам, в обезличенном виде в «Советнике+». А сумму узнал из статьи Надежды Пеньковской «Забайкалец судился из-за пирожков с капустой», источник <https://www.kp.ru/online/news/2005860/>

Да. Наверно, не только я советую студентам тренироваться на потребительских спорах. Думаю, этот путь приведет вас к цели. Думаю так потому, что в жизни встречал много юристов, которые начинали именно с ЗПП. Прошли путь: ЗПП — практика — гражданский процесс. Дальше — кто во что горазд.

Чаще всего, освоив гражданский процесс и подтянув теорию, люди переходят от потребительских споров — к коммерческим, знание гражданского процесса помогает быстро освоить арбитражный процесс, а там...

Один стал «штатником» в холдинге и с головой ушел в «корпоративку» (по нашей схеме: ЗПП — практика — гражданский процесс — арбитраж — гражданское общее — «корпоративка»). Да так там и остался, возглавляет юр. отдел холдинга, живет и здравствует.

Другой после «ЗПП — практика — гражданский процесс» устроился на работу в агентство недвижимости. Довольно быстро разобрался с договорами, начал вникать в дебри — долевое строительство, земельные отношения, градостроительство. В итоге стал одним из лучших в городе специалистов «земельников».

По нашей схеме: ЗПП — практика — гражданский процесс — гражданское общее — гражданское: договорное — гражданское: «недвижка» — редкая сфера («земельник»).

Третий развивался по «административной ветке». Так: «Административка» — Адм. процесс — Гражданское: общее — Банкротство. Да, очень необычная карьера! Слушайте. Парень начал с административных дел уровня «Менты права забрали». Годик судился по адм. делам на вольных хлебах. Потом устроился помощником юриста на фирму к кому-то из клиентов.

Вскоре на фирме наступили тяжелые времена. Последним ударом стал административный штраф в несколько миллионов, не помню уже, за какие грехи. Штатный юрист почуял — маячит банкротство! — и уволился.

А помощник остался. И сел на место штатника.



КРАЙНИМ ОБЫЧНО ДЕЛАЮТ ТОГО,
КТО ДАСТ СЕБЯ СДЕЛАТЬ КРАЙНИМ.



Держался до конца. Представлял фирму в деле о банкротстве. Когда все кончилось, и юрист задумался, куда податься... Нежданно-негаданно позвал к себе арбитражный управляющий, который это банкротство вел: «Ты вроде толковый, давай попробуем поработать вместе».

Обобщая, думаю, цель «Стать хорошим юристом» с мерилем достижения «У меня есть постоянная практика применения права в жизни; и на этой практике я зарабатываю 10 000 рублей в месяц»... Эту цель вы достигнете где-то на этапе «ЗПП — практика — гражданский процесс». А дальше — на следующих уровнях (этапах) сей увлекательной игры — денег станет больше. Но и «мобы» (враги) станут «толще»;

Напоследок предостерегу. Споры по ЗПП — не трудовое право. Здесь нет волшебного «трудовое законодательство предусматривает освобождение работников от судебных расходов, что является исключением из общего правила».

Проиграете — скорей всего, прилетит «ответка». С вас — если истец вы, или с вашего клиента — если вы судитесь за клиента, ответчик может взыскать представительские расходы.

Что делать?

Есть одна лазейка. Проверьте ответчика по доступным в сети базам судебных решений.

Обычно с торговыми фирмами часто судятся потребители. Решения есть в сети. И из решений видно, КТО представлял ответчика — штатный юрист или наемник. Также смотрите: шел ли после выигрыша ответчик в суд за взысканием представительских.

В чем тут тонкость. Судебная практика до сих пор стоит на позиции:

«По смыслу приведенных норм ГПК РФ в виде судебных издержек могут взыскиваться расходы по оказанию услуг представителя. Расходы организации, связанные с оплатой труда своего работника, закон не относит к судебным издержкам, и, следовательно, они не

Другой путь

подлежат возмещению с другой стороны, участвовавшей в деле». (см., к примеру, Апелляционное определение Московского городского суда от 02.08.2016 по делу № 33-29238/2016)

В переводе на русский: если фирму в суде представляет штатный юрист, работающий на этой фирме по трудовому договору, фирма не вправе взыскать представительские расходы с проигравшего — вы и так платите своему юристу зарплату.

Поэтому, если собираетесь судиться с фирмой, а из анализа судебных актов видно:

- 1) в суд всегда ходит штатный юрист фирмы и
- 2) фирма по прошлым делам не подавала заявлений о взыскании представительских,

тогда, скорей всего, можно смело судиться. Очень вероятно, бесплатно потренируетесь.

Увы, бывает и так, что юрист в штате есть, но на ваш процесс подтянут наемника — юриста со стороны. Взыщут ли с проигравшего представительские, если в штате фирмы есть юрист, но хозяева фирмы почему-то на суд с вами наняли исполнителя со стороны?

Единства мнений нет. Забавно видеть, как один суд по этому вопросу может вынести два противоположных решения. Сравните:

Раз. «Закон не содержит запрета для юридических лиц, вне зависимости от наличия или отсутствия в их штатном расписании должности юриста, на заключение соглашения со сторонним лицом на представление их интересов в суде общей юрисдикции, злоупотребления правом ответчиком не допущено и судебная коллегия не усматривает». (Апелляционное определение Воронежского областного суда от 08.11.2016 по делу № 33-7850/2016)

Два: «Как следует из штатного расписания ФИО1, в штате данной управляющей компании имеется три единицы на должности юрисконсульта, которые получают установленные трудовым договором вознаграждение (т. 2, л.д. 187).

Доказательств необходимости дополнительного привлечения сторонних юристов для оказания юридической помощи ФИО1 по настоящему делу, представления интересов общества при рассмотрении дела судом первой и апелляционной инстанций в материалах дела не представлено.

Таким образом, выводы суда первой инстанции, изложенные в определении суда, не соответствуют обстоятельствам дела; районным судом неправильно применены нормы процессуального права.

Данные обстоятельства являются основаниями для отмены обжалуемого определения и вынесения судом апелляционной инстанции нового определения об отказе во взыскании с ответчика в пользу истца расходов на оплату услуг представителей...» (Апелляционное определение Воронежского областного суда от 17.11.2016 по делу № 33-7917/2016)

4.12 Другие пути

Видели?! Можно идти в профессию от трудового. Можно от ЗПП. Можно от «административки». И? Да. Можно идти и от какой-то другой сферы — недвижимость, строительство, жилищное и т.д. — если вдруг подвернулась возможность в этой сфере поработать.

Очень часто практика гораздо ближе, чем вы думаете. Буквально рядом с вами. Достаточно держать глаза и уши открытыми, и найдете... Как-то раз один студент юрфака шел с лекций. Домой. В родную «девятиэтажку». При входе в подъезд увидел на стене список должников за коммуналку... И тут студента ОСЕНИЛО. А что, если?!

Готовьтесь: поначалу будет тяжело

В первый же приемный день студент бегом на прием к председателю ТСЖ. Поговорили о том, о сем... В середине разговора студент осторожно спросил, а как там у нас с должниками?

Председатель ВЗВЫЛА. Долго плакалась студенту, какие должники сволочи, деньги у этих тварей есть, но за коммуналку не платят, «А что ты мне сделаешь!», знают, юриста в ТСЖ нет, сама она не юрист, но что-то пытается взыскивать, времени вечно не хватает, худо-бедно подала три иска... А надо бы — тридцать. Должников полдома.

Поняли?! Конечно! Студент предложил помочь. Председатель согласилась.

Первые полгода взыскивал долги на общественных началах. Хорошо себя показал. Председатель поговорила с правлением. Утвердили. Добавили в штатное расписание должность юрист и взяли студента на работу.

Студент пару лет поработал. А после зарегистрировал себя как индивидуального предпринимателя. Взял на сопровождение соседнее ТСЖ. А там еще одно. И еще. И через пару лет у бывшего студента была уже своя юр. фирма. И два других студента в помощниках.

Вот так и входят в профессию. Так и учат право — от практики. И так становятся хорошим юристом. Начинать можно почти из любой сферы. Главное, чтобы в начале пути у вас была живая практика. Живая — и бесплатная.

Бесплатная в смысле, чтобы в случае вашей ошибки или проигрыша для вас и клиента не грянули МРАЧНЫЕ последствия: огромные представительские расходы победителя, потеря больших денег, утраченное право собственности на дорогущую недвижимость и т.д.

4.13

Готовьтесь: поначалу будет тяжело

Много общался с коллегами. Много раз спрашивал, кто и как развивался в профессии. Выходит, 80% нашего брата хотя бы пару раз работали на дядю. Штатниками. Потом, конечно, уходили. Кто в консалтинг. Кто на вольные

хлеба. Кто и вовсе из профессии... Скажем, на руководящую должность. Или к родственникам в другую страну...

Где-то 15% начинали в консалтинге. Строили карьеру по ветке: помощник — младший юрист — старший юрист — руководитель судебной практики. А оттуда некоторые уходили к дяде — штатником к клиенту. И лишь 5% коллег всю жизнь провели на вольных хлебах, на дядю не работали вовсе.

Поэтому мимо дяди — работы штатным юристом на фирме — вы вряд ли пройдете. Путь *«трудовое или ЗПП или «административка» — практика — гражданский процесс»* в большинстве случаев довольно быстро приведет вас к работе на дядю.

Готовьтесь: будет тяжело. Работодатели любят грузить юриста всем, чем попало. Сеть пестрит объявлениями *«требуется юрист—менеджер», «юрист—кадровик», «юрист—продажник», «юрист—логист»* и т.д. Скорей всего, и на вас попробуют навесить многое, о чем на юрфаке и не слыхивали. Хороший пример столкновения с действительностью:

«Только выпустившись из ВУЗа, начал бегать и искать, куда приткнуться по профессии, но мест, куда берут вчерашнего студентика-юриста, было архимало, и я рассматривал все, что попадется, лишь бы не таскать бревна или бетон (плавали-знаем, но отложил эти варианты — на крайний случай).

И вот как-то раз наткнулся на объявление в прекрасной газете *«Презент»*: маленькая организация, требуется юрист, можно студентом, куча работы, завал и вообще прям завтра выходи. Договорился о собеседовании, приезжаю.

На входе в здание понимаю, что это паленая кондитерка, где реализуют прямо на входе мучные изделия (потом выяснилось, что на другое юр.лицо у них оформлена пара ларьков в городе и доставка). Также выяснилась *«специфика»* и какой у них завал.

Собеседование проводила наемный исп. директор — женщина в годах и явно зае...мученная жизнью. Пригласили меня в очень маленькую комнату за производственным цехом, жара, пыль и все прочие радости.

Готовьтесь: поначалу будет тяжело

А дальше я услышал самый лютей трэш про условия работы, какой только я узнал в своей жизни (а мне приходилось и бревна сплавлял по Колыме среди прекрасной команды бывших сидельцев и пропойц, и разгружать товарняки с углем).

Итак:

Приходит юрист этой прекрасной фирмы с утра, выключает сигнализацию, открывает ворота, запускает народ. Проверяет на трезвость всех и на наличие ран на руках у пекарей.

Потом включает печи и конвейер. Выдает сырье для тортов и булочек. Потом делает путевой лист водителям, загружает товар с ними в машины (15 микрогрузовиков-полутоннажников). Проверяет заявки на компуктере.

Выдает наличкой сдачу водителям и отправляет с готовыми заказами. Проверяет почту на наличие новых заказов. Все это время отвечает на звонки клиентов. Делает заказ на сырье на завтра, контролирует процесс изготовления кондитерки, следит за прилавком на улице, звонит в точки (ларьки и водителям на маршруте) и проверяет их, затем делает договора (постоянный поиск клиентов, с холодными звонками, в общем «все включено»).

Вечером обратная процедура, с приемкой налички и проверкой всех и вся, первичная бухгалтерия в течение всего дня, плюс ежедневный отчет этой самой мадаме — исп. директору.

Ну и на смак — зарплата будет начисляться исключительно из штрафов, которые я буду вынужден накладывать на весь персонал — а это 50 человек возрастом от 40 и старше.

И вот сижу я — 19-летний оболдуй и тихо сползаю по грязному стулу без одной ножки. И перед глазами проносится моя перспектива в этом маленьком филиале ада. На все вопросы — мол, а с какого такого лешего в объявлении стоит поиск юриста, мне эта прекрасная женщина ответила, что раз я юрист, значит, вот это все умею, знаю и практикую! Сказал, что

подумаю, и убежал оттуда. Как по мне — все это должно делать человек 7. Минимум. Вот такие пироги-тортики в Хабаровске я повидал»¹.

Если бы вариантов получше не было, и если бы не подчеркнутый пункт — мне претит гнобить людей и нарушать закон! — я бы на месте того парня... взялся. Удивлены? Не спешите с выводами. Подумайте над этой историей с позиций СВОЕГО интереса:

1) Судя по общему виду этой «соковыжималки», судебной практики тут — непаханое поле. Рано или поздно кто-то из работников побежит в суд или в трудовую инспекцию. Рано или поздно нагрянут проверяющие. Уверен, уже сейчас у фирмы есть долги. Прокачивайся — не хочу.

2) *«Отвечает на звонки клиентов, делает заказ на сырье на завтра»*. Ага, т.е. у юриста есть доступ к базе клиентов. Поставили лису охранять курятник, молодцы); А где клиенты, там и руководство, и другие юристы. Прекрасно! Можно обрести связями. С кем-то подружиться. А со временем и уйти к кому-то в этой же сфере.

3) *«Выдает сырье для тортов и булочек, контролирует процесс изготовления кондитерки и т.д.»*. Ага, есть возможность получить опыт технолога. И после увольнения с этой соковыжималки честно написать в резюме не только «имею опыт в торговле», но и «опыт работы в пищевой промышленности».

4) *«Первичная бухгалтерия в течение всего дня»*. Ага, т.е. можно получить практику бухучета и работы «финансовиком». Хороший задел на будущее! Многие работодатели — банки, страховщики, и т.д. — требуют от юристов знания азов финансов. А если дружите с цифирью, можно подумать и о втором высшем — по экономике или финансам. Имея практический опыт, будет проще учиться.

5) *«Загружает товар в машины вместе с грузчиками»*. Многие воспринимают требования работодателя как истину в последней инстанции. Работода-

¹ Автор Evrei.kun, источник https://pikabu.ru/story/sobesedovanie_5917952, разбивка на абзацы и пометки мои.

Готовьтесь: поначалу будет тяжело

тели любят прогибать работников. Но!!! В эту игру можно играть и ВДВОЕМ. Работодателя тоже можно ПРОГНУТЬ. Взять измором. Переубедить.

Как? В данном случае, скорей всего, в плане юридической чистоты бизнеса там конь не валялся. Чем я бы и воспользовался:

— Ты почему грузчикам не помогаешь?

— Какие грузчики? У вас по кадрам — ни единой бумажки. Если сейчас придет инспекция труда, нас к чертовой матери закроют. Я делаю документы, чтобы ваш бизнес не закрыли.

ИЛИ:

— Ты почему грузчикам не помогаешь?

— Потому что делаю инструкцию по пожарке! Это важнее! Там штраф 150 000 руб. по КоАПу, готовы? А грузчики и без меня справятся.

ИЛИ:

— Ты почему грузчикам не помогаешь?

— Потому что делаю квартальный отчет.

ИЛИ:

— Ты почему грузчикам не помогаешь?

— Потому что у меня арбитраж через час, готовлюсь!

А скажет: «Ты не справляешься», — так всегда можно честно и красиво ответить: «Да! Тут работы на троих! Берите мне помощника!». Думаете, вас тут же уволят? Вряд ли. Во-первых, даже самые тупые купцы умеют считать деньги и время. Понимают: долго и нудно искать кого-то на ваше место — головняк, перебои в работе и убытки. Проще как-то договориться с вами.

ЦЕЛЬ: СТАТЬ ХОРОШИМ ЮРИСТОМ

Во-вторых, есть руководители, которые уважают людей, не дающих сесть себе на шею. Еще Екатерина Вторая говорила: «Опирайтесь можно только на того, кто сопротивляется». И если вы хорошо справляетесь с делами, но притом веско и по существу спорите с работодателем, гнете свою линию — вряд ли вас уволят. Скорее, пойдут на встречу. Упорно гните свое, и со временем вы спихнете с себя все неюридические обязанности типа помощи грузчикам.

Надеюсь, вас минует чаша сия. Надеюсь, на вашем первом или очередном месте работы вас встретит мудрое начальство. Найдется и хороший наставник, у которого можно будет поучиться. Вы будете заниматься только юридическими вопросами.

Так и тянет добавить: «А по коридору будут бегать розовые пони и белые единороги!» Потому что сейчас устроится сразу на нормальную работу тяжелее, чем раньше...

Хорошо, если повезет с первой работой. Но скорее всего, будет СОКОВЫЖИМАЛКА. Не настолько жесткая, как в примере выше. Но пахать придется от зари до зари. Будьте готовы!

И не удивитесь. Увы, через это горнило проходили все или почти все. Кроме разве что юристов династий и прочих блатных... Потом станет легче — спустя месяцы, быть может, на другой работе или вольных хлебах. А поначалу не пугайтесь и не чурайтесь тяжелой работы.

Многие выпускники потому и не могут устроиться: предлагаемая работа кажется непосильной, а платят — гроши. Годами перебирают вакансии, ходят на собеседования... В итоге разочаровываются в профессии.

В том-то и дзен, не понятный многим. В **начале пути вы работаете не за гроши, а за опыт**. И чем раньше наберетесь опыта, тем быстрее уйдете с грошей на более-менее нормальные деньги.

Успехов!



ИСКУССТВО ПРОИГРЫВАТЬ

«Делить людей на удачников и на неудачников — значит смотреть на человеческую природу с узкой, предвзятой точки зрения...»

Удачник Вы или нет? А я? А Наполеон? Ваш Василий? Где тут критерий? Надо быть богом, чтобы уметь отличать удачников от неудачников и не ошибаться...»

ЧЕХОВ А. П., ПИСЬМО СУВОРИНУ А. С., 03.11.1888

Знания из предыдущих глав помогут вам войти в профессию. И со временем стать хорошим юристом. Но! Есть еще одна архиважная тема. Без которой в профессии — и в жизни! — вы далеко не уйдете.

А если уйдете, вряд ли сможете спокойно спать по ночам. Особенно, если вы честный, добросовестный человек. Если слово «Совесьть» для вас — не пустой звук. И вам не все равно, как вы решили то или иное дело (вопрос).

Правильно. Тема: отношения к ошибкам и проигрышам (не одно и то же!!!).

5.1 Истоки

Эту тему я затрагивал еще в самом начале, в первой части «Чему не учат на юрфаке». Описал вкратце, широкими мазками... Думал, хватит:

«Устаревшее убеждение: «Ошибка — фатальна. Одна ошибка — и нет карьеры». Да ладно! Юрист не минер, чтобы ошибаться один раз. У нас с вами ЕСТЬ право на ошибку. Пардон за банальность, не ошибается только лентяй. Кто ничего не делает вообще. Никогда.

А мы с вами делаем. И да, бывают ошибки. Другой вопрос, поправимы эти ошибки или нет. Обычно — поправимые. Так что не бойтесь совершить ошибку. Ошибку можно исправить, ничего страшного. Гораздо страшнее — БОЯТЬСЯ сделать ошибку. Потому что это отказ от действия. Отказ от развития.

Всегда помните: «Не боги горшки обжигают». Ошибаются ВСЕ. Но кто-то на своих — а лучше на чужих — ошибках учится и идет дальше. А кто-то становится пленником страха, боится ошибиться, и увязает в страхе, аки муха в янтаре.

Я вам больше скажу, в советское время, любую сложную задачу или расчет делали ДВА специалиста. Причем — независимо друг от друга. А потом сравнивали итоги. Искали ошибки. И — УСТРАНЯЛИ. Ошибки, а не специалистов);

То же самое и в современной юриспруденции. Насквозь прикладной. Если речь идет о чем-то серьезном, вряд ли вы будете работать один. Всегда будет кто-то еще. Одна голова хорошо, а две — лучше. Будет с кем посоветоваться и... чего уж там, скажу как есть: РАЗМАЗАТЬ ответственность».

Описал вкратце, свалил все до кучи, но многим помогло. Однажды получилось прям-таки мистическое совпадение. Днем я написал абзац:

«Опять представим маленькое ООО и пять работников. Допустим, у фирмы сложности. Зарплату не платят уже три месяца. Все пять работников подали в суд иски на фирму о взыскании зарплаты. И, разумеется, выиграли.

На фирме есть штатный юрист. Который ходил во все процессы. И благополучно проиграл все пять дел — конечно, дела-то заведомо проигрышные. Можно ли считать юриста фирмы — плохим юристом?»

А вечером того же дня пришло письмо от читателя:

Как проигрывают мастера

«Я один юрист был в штате. 99% процессов по ФЗ «О защите прав потребителей». Этот закон изучил, ну он маленький, императивный тоже. Сложного ноль. Директор (или как вы говорите «Дядя») не понимал, что малейшее нарушение закона — это 100% проигранный процесс. **Я проиграл 8 из 8 процессов**. Уволили. В тот момент я хотел бросить юриспруденцию».

Однако не бросил. ВЫСТОЯЛ. Потому что понимал: в данных обстоятельствах — тупое и недалекое руководство — он сделал лучшее из возможного. Да и вовремя попала в руки книга «Чему не учат на юрфаке». Очень помогли мои выкладки на тему «Не боги горшки обжигают, ошибаются ВСЕ». Человек остался в профессии и благополучно развивается. Чего и вам желаю.

Другой читатель пишет: «Кстати, интересная тема, которая везде отрывочно освещена — как не заниматься самоистязанием на тему: знал бы прикуп — соломки бы подстелил, как правильно сделать работу над ошибками».

Раз так, давайте не отрывочно. А полностью и в системе.

5.2

Как проигрывают мастера

Представьте себе. Новичок взялся за дело. Проиграл. Не получил гонорар: «Че тебе платить, неудачник». Подпортил себе имя: «Я всем расскажу, какой ты мошенник!». Извел себе нервы.

Мучается. Не спит по ночам. Выносит себе мозг: «Как профессионал я — ноль, завалил первое же дело, на фига я пошел на юридический, как жить дальше, горе мне, окаянному», — и прочие ТЕРЗАЮЩИЕ мысли...

Другой пример. Мастера взялись за дело. На кону... Если читаете стоя, пожалуйста, сядьте. На кону 5,6 МИЛЛИАРДОВ. Долларов.

Судились пять лет. Проиграли.

Как отнеслись юристы к проигрышу? Бились лбом об стенку? Посыпали головы пеплом? Ушли с горя в запой всей фирмой? НЕТ! Сказали прессе: «Фирма не будет обсуждать подробности соглашения с клиентом, но будут предприняты шаги для взыскания с клиента гонорара». Да. Вот так. Холодно. Буднично. Цинично. Без выноса мозга и самоедства.

После чего спокойно отправились взыскивать с проигравшего клиента гонорар. Знаете, сколько заявили? **12,6 миллионов**. Фунтов. Стерлингов.

ВЗЫСКАЛИ.

Не знаю, как у вас... А у меня от сумм голова идет кругом... И руки делают хватательные движения);

Узнали дело?! Да. Березовский против Абрамовича. На языке суда, решившего спор: *Berezovsky v Abramovich (Rev 1) [2012] EWHC 2463 (Comm) (31 August 2012)*¹. Березовский подал иск о взыскании убытков от продажи акций по заниженной цене — сумму вы видели. Березовского представляла юр. фирма Addleshaw Goddard LLP.

Проиграли суд, да. И как ни в чем не бывало, взыскали представительские — дело *Addleshaw Goddard LLP v Wood & Anor [2015] EWHC B12 (Costs) (08 April 2015)*². А что, обязан заплатить нам по договору — плати. Вероятность проигрыша в договоре предусмотрена. Вы знали, что можете проиграть. Платите. Тем более, вы и так платите меньше, чем если бы мы выиграли — договор читали?!

Пресса предрекала юр. фирме банкротство³. Ничего подобного! Уцелели. Судя по сайту фирмы⁴, и по сей день живут и процветают. Что интересно,

¹ Полный текст решения: <http://www.bailii.org/ew/cases/EWHC/Comm/2012/2463.html>. «Коротенькое», всего на 539 (пятьсот тридцать девять) страниц.

² Полный текст решения: <http://www.bailii.org/ew/cases/EWHC/Costs/2015/B12.html#para1>. Сумму суд обезличил, но в прессу эта сумма просочилась: см., к примеру: <https://www.legalbusiness.co.uk/blogs/addleshaw-goddard-wins-claim-for-12-6m-in-hard-earned-fees-from-berezovsky-estate/>

³ См. к примеру: <http://www.lawfirm.ru/news/index.php?id=3199>

⁴ <https://www.addleshawgoddard.com>

Что такое ошибка?

на сайте фирмы всего одно упоминание об этом деле¹. Отнюдь не на первой странице, еще пойдя докопайся. И подано под соусом «Ну да, было такое дело, есть у нас такой опыт»... Без описания ИТОГА.

Вот так мастера относятся к проигрышам. И спокойно спят по ночам.

Почему?!

Потому что:

- 1) понимают, что такое ошибка;
- 2) отличают ошибку от проигрыша;
- 3) встроили убеждения, позволяющие черпать из ошибок — опыт;
- 4) умеют оговаривать риски, делить ответственность и последствия (к примеру, между юристом и заказчиком).

5.3

Что такое ошибка?

Люди говорят: «Ошибка», «Ошибаются все», «На ошибках учатся» и т.д. А что такое ошибка? Вы когда-нибудь задумывались?! Вот и я не особо... Понятие ошибка вроде само собой разумеющееся, как огонь, дождь, человек... Или нет?

Что говорят словари? Ошибка — «неправильность в действиях, мыслях» (*словарь Ожегова, то же самое и в словаре Ушакова*).

Ошибка: «Неправильность в какой—либо работе, вычислении, написании и т.п. Неправильное действие, ошибочный поступок» (*Малый академический словарь*).

¹ Тут: <https://www.addleshawgodard.com/en/specialisms/crime/corporate-crime/>

Ошибка: «1) То, что невозможно рассчитать и предсказать заранее, опираясь на накопленные знания. 2) а) Неправильность в действиях, поступках, суждениях, мыслях. б) Погрешность в написании слова» (*Толковый словарь Ефремовой*).

Ошибка: «В узком смысле — действие, сочтенное неэффективным с точки зрения достижения цели, или ошибка в описании ситуации; термин применяется и расширительно, как любое нежелательное, с точки зрения говорящего, событие» (*Мир Лема, словарь и путеводитель*).

Давайте на живом примере. Человек купил в интернет-магазине микроволновку. Заплатил Яндекс-деньгами. Микроволновка через пару дней сломалась. Юрист покупателя подает иск о возврате денег + все, что положено по ЗПП. Суд: «В иске — отказать, потому что Яндекс-Деньги — это не настоящие деньги, а виртуальные, а значит, товар не оплачен, возвращать нечего».

Каково?! Согласен, бред сивой кобылы в лунную ночь. Надеюсь, отменят в апелляции. Не знаю, отменили или нет. Разберем как есть. Юрист дело проиграл? Да, проиграл. Юрист ошибся? **НЕТ**.

Почему? Потому что юрист не знал и не мог знать, что возможен отказ в иске по такому вот бредовому основанию. Если поднять практику¹, то другие суды по всей стране считают оплату товара или услуги Яндекс-Денег нормальным платежом. Как если бы платили привычными деньгами («наличком»).

Выходит, формально поведение юриста укладывается в определение ошибки Ефремовой — «невозможно рассчитать и предсказать заранее, опираясь на накопленные знания».

¹ См. к примеру, Апелляционное определение Московского городского суда от 26.05.2017 по делу № 33-19887/2017, Апелляционное определение Санкт-Петербургского городского суда от 11.05.2016 № 33-8534/2016 по делу № 2-2054/2015, Апелляционное определение Верховного суда Республики Бурятия от 31.10.2016 по делу № 33-5897/2016, Апелляционное определение Свердловского областного суда от 15.08.2016 по делу № 22-6666/2016.

Что такое ошибка?

А фактически юрист НЕ ошибся. Потому что отказ в иске произошел помимо воли юриста. Юрист физически не мог предвидеть и предотвратить проигрыш. А раз так, какие вопросы к юристу?!

Можно ли считать поступок юриста — не обосновал довод «Яндекс-деньги = «наличка»» — ошибкой исходя из определений ошибки как «неправильное действие, ошибочный поступок»? Думаю, нет...

Определение Ефремовой «Невозможно рассчитать и предсказать заранее» хоть и ошибочно, но ОБЪЕКТИВНО. Определение «Неправильное действие» — субъективно; предполагает, что есть некто, кто определяет, правильно ты действовал или нет.

Если этот некто — я, то я определяю: поступок «Не обосновал довод «Яндекс-деньги = «наличка»» — правильный поступок, т.к. из анализа судебной практики видно, что этого обоснования никто и никогда не требовал.

А раз так, у юриста не было оснований считать, что именно в этом деле надо было вдруг обосновывать очевидное. Следовательно, поступок юриста (не обосновал) — НЕ ошибка.

Другой пример. Для контраста. Дело *Miller v Travers (1832, 8 Bing. 254)*. У человека была недвижимость в графстве Клэр и в графстве Лимерик. Человек хотел оставить всю недвижимость одному наследнику. Нанял юриста. Четко и ясно сказал: «Пиши, ВСЯ «недвижка» — такому-то». Юрист составил завещание.

Человек (наследодатель) вскоре умер. Вскрыли завещание. А там, о ужас: «Завещаю недвижимость такую-то в графстве Лимерик такому-то». Все. О графстве Клэр — НИ СЛОВА.

Как выяснилось потом в суде, юрист... тупо забыл написать про «недвижку» в графстве Клэр. И тем самым лишил наследника половины наследства! Суд не помог: как написано, так и написано. Менять завещание, основываясь

на показаниях свидетелей суд не будет, т.к. письменные доказательства исключают показания свидетелей¹.

Думаем. Проигрыш есть? Да. Юрист подвел клиента так, как если бы проиграл суд на крупную сумму. Ошибка есть? ДА, ЕСТЬ. Почему именно ошибка? Потому что вписать или нет зависело ВСЕЦЕЛО от юриста. А не от мышей в голове суда, как в примере с микроволновкой.

Выслушать наследодателя, понять, что и кому он хочет оставить — зона ответственности юриста. Не понял с первого раза? Или понял, но забыл? Бывает. Ну так встретиться с клиентом еще раз. Спроси. Уточни. Ага, т.е. у юриста была возможность исключить ошибку.

Мог ли юрист предвидеть: «Не напишу имущество — оставлю наследника без части наследства?» Сколько говорил с простыми людьми, даже самые простые понимают: завещание для того и пишут, чтобы четко определить, кто что получит. Не напишешь — не получишь. А уж юрист-профессионал не просто мог предвидеть, но и ОБЯЗАН.

Забавно, если применить к поступку юриста — забыл вписать имущество — определение Ефремовой «Невозможно рассчитать и предсказать заранее», то поступок юриста НЕ ошибка. Да ладно?! Логика и здравый смысл, а также сравнение с микроволновкой, говорят ДРУГОЕ. Ошибка, причем грубейшая и не простительная.

А значит, определение Ефремовой никуда не годится. «Невозможно рассчитать и предсказать заранее»... Ничего не напоминает? Да! Понятие

¹ Так называемое правило «за бортом» (parol evidence rule) из договорного права. Суть правила: договор в простой письменной форме УНИЧТОЖАЕТ словесную договоренность. Все, что не вошло в письменный договор — в т.ч. заверения, переписка и т.д. — остаются «за бортом» письменного договора, в договор не входит. Как говорят суды:

А) «Устному доказательству не позволено... дополнять или усекать договор, или как-то иначе менять письменный договор», дело *Goss v Lord Nugent* (1833) 5 B & Ad 58.

Б) «Кто решил связать себя письменным договором, тот и будет связан только условиями письменного договора», дело *Rabin v Gerson Berger Association Ltd* [1986] 1 WLR 526.

Подробнее см. «Английское договорное право. Просто о сложном», глава 5.3.

Что такое ошибка?

«Непреодолимая сила». Она же форс-мажор. Она же «Деяние бога». Некое обстоятельство, которое стороны не могли предвидеть и предотвратить, и за которое никто не отвечает.

Отсюда, я бы вывел свое определение.

«Ошибка — решение, действие или бездействие, которое:

- 1) нанесло ущерб вам или третьему лицу; и**
- 2) вы могли предвидеть последствия этого решения, действия или бездействия, но не предвидели; и**
- 3) вы могли предотвратить последствия этого решения, действия или бездействия, но не предотвратили».**

Если «выпадает» хотя бы один пункт, будет проигрыш, неудачное стечение обстоятельств, что угодно — но не ошибка. Можно спать спокойно.

К примеру, юрист завил иск о возврате долга и неустойки. С долгом все хорошо, правильно вычленил и расписал в иске. Ошибся в расчете неустойки. В договоре написано 0,1% за каждый день просрочки. А юрист где-то узрел лишний ноль и рассчитал по 0,01% за каждый день просрочки.

Ошибка? Да. Все три пункта налицо. Ущерб? Есть, клиент получит меньше денег, чем если бы юрист рассчитал правильно. Мог предвидеть? Конечно. Вероятность ошибки существует всегда. Что мешало, предвидя вероятность ошибки, еще раз вычитать иск на свежую голову?! Мог предотвратить? Да — если бы правильно рассчитал.

Другой пример. Опять взыскание долга. Спор по сумме. Истец просит взыскать 10 рублей. Ответчик отбивается, доказывает, что долг не 10 рублей, а 3. Вроде получается... Вдруг, в последнем заседании, Истец радостно вытаскивает акт сдачи-приемки услуг на 10 руб. С подписью. С печатью.

Ответчик ходатайствует о перерыве. Суд объявляет перерыв на полчаса. Юрист Ответчика звонит своему директору. Тот: «Точно не помним, вроде

такого документа не было, кто подписывал? Сидоров? Ну вообще, в те годы был у нас такой... Печать стоит? Треугольная? Есть такая. Вы видели на остальных актах... Ладно... О фальсификации доказательств не заявляйте, нам не нужны лишние расходы, выигрывайте так, «тыжюрист»».

Юрист попробовал переубедить начальство — начальство бросило трубку. Типа, решай сам. Под твою ответственность.

Заседание продолжается. Юрист Ответчика играет тем, что есть: «Документ выглядит слишком свежо, появился только сейчас, неизвестно, кто подписывал, прошу исключить из материалов дела».

Суд: «О фальсификации доказательств заявлять будете?» Юрист: «Нет, начальство денег не дает». Суд: «Суд удаляется в совещательную комнату». И выносит решение «взыскать 10 руб.». ПРОИГРЫШ.

Можно ли считать этот проигрыш — ошибкой? Нет. Почему? Ущерб — есть, 1-ый пункт. Мог ли юрист предвидеть последствия «Выигрывайте так, «тыжюрист»? (2-ой пункт). Мог. А мог ли предотвратить? НЕТ.

«Пробовал поспорить с начальством — начальство бросило трубку». Начальство не дало предотвратить ошибку. А юрист, соответственно, не смог предотвратить ошибку. «Выпал» третий пункт. Все, это не ошибка.

Если бы юрист мог своей волей заявить о фальсификации доказательств, но не заявил — не знал, протупил, счел не важным и т.д. — тогда да, все три пункта налицо, ничего не выпадает, это — ошибка. Но когда юристу НАВЯЗЫВАЮТ чужую волю — «выигрывайте так», то ошибается — и крайний! — тот, кто эту волю навязал.

Самое обидное, что начальство попытается сделать крайним юриста. «Ты проиграл — твоя ошибка». Ничего подобного! Зная, что такое ошибка, какие три пункта должны быть, вы сможете переспорить начальство и отстоять свою правоту.

Крайним обычно делают того, кто даст себя сделать крайним. Теперь, имея четкое понимание, что такое ошибка, вы не дадите сделать себя крайним. Даже если начальство с вами не согласно, все равно считает



СДЕЛАЛ ОШИБКУ — НОРМАЛЬНО.

ИСПРАВИЛ — ХОРОШО.

ПОНЯЛ, ПОЧЕМУ ОШИБСЯ

И УЧЕЛ НА БУДУЩЕЕ — ОТЛИЧНО.



виноватым вас... Вы-то знаете: начальство глубоко заблуждается. И стоит на своем только потому, чтобы не брать вину на себя.

Для закрепления, вернемся к примеру:

«Я один юрист был в штате. 99% процессов по ФЗ «О защите прав потребителей». Этот закон изучил, ну он маленький, императивный тоже. Сложного ноль. Директор (или как вы говорите «Дядя») не понимал, что малейшее нарушение закона это 100% проигранный процесс. Я проиграл 8 из 8 процессов».

Проиграл 8 процессов — ошибка? Нет. Почему? Да так же, как и в предыдущем примере. Ущерб есть? Есть, приходится платить по решениям суда. Мог юрист предвидеть проигрыши? Конечно, мог. Но мог ли предотвратить? Нет. Почему? Потому что директор не слушал юриста и продолжал нарушать закон. Тем самым плодил новые иски.

К юристу вопросов нет. А начальство уволило юриста, чтобы не брать вину на себя. Проще уволить юриста, чем перестроить работу фирмы так, чтобы соблюдать закон — такая вот дебильная логика.

Будьте готовы. В жизни дебилов хватает. Но даже если вас уволят, понимание — все сделал правильно, это не мои ошибки — даст вам душевный покой, уверенность в себе и желание идти вперед.

5.4 Правильные убеждения

Идем вперед, и по мере «прокачки» юрист ИНАЧЕ относится к проигрышам, чем в начале пути. Почему иначе? Потому что в голове другие убеждения. А не древний хлам типа «Ошибка фатальна», «За ошибки надо платить», «Ошибся — конец карьере», «Не жили хорошо, не стоит и начинать», «Не умеешь — не берись»... И прочая ахинея. Которой, увы, старики и нерадивые учителя потчуют доверчивую молодежь...

Что такое убеждения? Принципы. Установки. Правила, по которым вы живете. Ваши личные «десять заповедей». Или больше...

Ошибаются и проигрывают ВСЕ

Примеры убеждений: «Все мужики — козлы», «Работа — не волк, в лес — не убежит», «Закон — что дышло», «Всегда найдется гад, который зарабатывает больше тебя, а раз так, чего напрягаться», «Я встаю на заре и начинаю утро с целей, мне так лучше работается» и т.д.

Нас с вами интересуют не все убеждения юриста «по жизни», а те, что относятся к ошибкам и проигрышам. Не знаю, какие именно убеждения в головах у юристов Березовского. Но, исходя из опыта — своего и чужого опыта, ошибок (своих и чужих), бесед с коллегами, разборов полетов с младшими — думаю, правильные убеждения хорошего юриста можно описать так:

- 1) **Ошибаются и проигрывают ВСЕ.**
- 2) **Ошибка дает ценный опыт. И может дать иное благо.**
- 3) **Что сделал хорошо? Что мог сделать лучше?**
- 4) **Цена ошибки + последствия = покой на душе.**
- 5) **Я честно оговариваю риски.**
- 6) **Вы всегда делаете лучшее, на что способны.**
- 7) **Будет вторая попытка.**
- 8) **Лучше 20 раз по разу, чем ни разу 20 раз.**

Подробно о каждом.

5.5

Ошибаются и проигрывают ВСЕ

В 2013-ом году, после очередной правки ГК, в новой редакции ст. 178 появилась норма: «Заблуждение предполагается достаточно существенным, в частности если, сторона допустила очевидные оговорку, описку, опечатку и т.п.» Читай — ошибку.

Зачем добавили? Наверно, чтобы дать людям доп. средство защиты... от ошибок юристов. В законе сказано «сторона». Но часто ли договор пишет сторона? Нет. Как правило, договор пишет ЮРИСТ стороны. Поэтому — сугубо мое мнение — ст. 178 «допилили» с целью подстраховаться от ошибок юристов. А ошибаются юристы часто. И не только в договорном праве. Как вам такая подборка:

1) «В обоснование пропуска срока заявитель указывает на ошибку юриста, считавшего возможной подачу жалобы в ВС РФ в течение 6 месяцев с момента вынесения постановления окружного суда.

...Данная жалоба подана с пропуском названного срока и обосновывающая его пропуск причина не носит объективного характера, поэтому срок не может быть восстановлен, а жалоба — подлежит возврату без рассмотрения по существу».

(Определение Верховного Суда РФ от 29.08.2017 № 305-ЭС17-15036 по делу № А40-163400/2015, также см. Определение Верховного Суда РФ от 16.08.2017 № 305-ЭС17-13232 по делу № А40-154291/2016, Определение Суда по интеллектуальным правам от 09.07.2015 № С01-649/2015 делу № А32-36269/2013)

2) «Для подготовки иска в суд для защиты ее прав она обратилась к юристу, который подготовил ей исковое заявление, но избрал неверный способ защиты нарушенного права».

(Апелляционное определение Ставропольского краевого суда от 23.06.2015 по делу № 33-4161/2015)

3) «...суд кассационной инстанции пришел к обоснованному выводу о пропуске заявителем установленного срока на подачу кассационной жалобы из—за ее ошибочного направления непосредственно в Федеральный арбитражный суд Московского округа минуя Арбитражный суд города Москвы без уважительных причин, в связи с чем оснований для отмены обжалуемого заявителем определения не имеется».

(Определение ФАС Московского округа от 17.04.2012 по делу № А40-28914/11-142-248)

Ошибаются и проигрывают ВСЕ

Думаете, в других странах лучше? Если бы! Вспомню английское дело *Craddock Bros Ltd v Hunt (1923) 2 Ch 136*¹. У продавца в собственности был дом и сад. Продавец договорился с Покупателем: я продаю тебе только дом, но не сад. Покупатель согласен. Подписали договор...

А в договоре почему-то оказалось «продаю и дом, и сад»!!! Ага, опять юристы подкузьмили. К счастью, обошлось. Продавец вовремя заметил ошибку. И пулей в суд с иском об устранении ошибки. Выиграл.

Канада, 2002 г. Много шума наделало дело *Rogers Communications v. Bell Aliant*². Стороны заключили договор аренды телефонных столбов. На пять лет. Договор не предусматривал права собственника поднять арендную плату.

Вскоре собственнику столбов (Бел Элиант) захотелось договор расторгнуть, т.к. цены выросли, сдавать столбы по старым расценкам стало невыгодно. Арендодателю (Роджерс), естественно, прекрасно живет по старым расценкам. Выгодно оставить договор как есть.

И? Собственник преспокойно расторг договор во внесудебном порядке. Почему? Потому что сиволапый юрист прописал в договоре вот такую формулировку:

«Договор вступает в силу с даты заключения и действует пять лет с даты заключения, а после еще пять лет, если не будет расторгнут путем отправки любой стороной уведомления о расторжения за год до расторжения».

¹ Цитирую по: Крис Тюрнер, «Открываем договорное право», 4-ое издание, Англия, Оксон, издательство «Рутледж» 2014 г., ISBN: 978-1-4441-7417-5, стр. 217. Также отмечу.

Если в нашем праве для работы над ошибками есть 178 ГК, то в английском — есть целое отдельное средство правовой защиты. «Rectification». Родом из права справедливости. Дословно — «исправление». Суть: если в документ вкралась ошибка, вы вправе подать иск об исправлении ошибки.

Подробнее см., в частности, Джанет О'Сулливан, Джонатан Хилиард, «Договорное право», 5-ое издание, Англия, Оксфорд, издательство Оксфордского университета, 2012 г., стр. 321.

² Историю восстанавливал по трем источникам: <http://www.adamsdrafting.com/costly-drafting-errors-part-1/>, <https://www.nytimes.com/2006/10/25/business/worldbusiness/25comma.html>, <https://www.lawnow.org/comma-law/#1>

Можно истолковать так:

- 1) «Договор можно расторгнуть, если на четвертый год действия договора отправить уведомление о расторжении»; *или эдак*
- 2) «Договор можно расторгнуть, не дожидаясь четвертого года, а раньше, путем отправки уведомления о расторжения за год до расторжения».

Рассматривал дело не суд, а Канадская комиссия по телевидению и телекоммуникациям (CRTC), полномочна решать споры операторов связи. И комиссия поддержала ВТОРОЕ толкование.

Последствия?! Собственник расторг договор и теперь может заработать 2,3 миллиона канадских долларов, если сдаст столбы по новым тарифам. Арендатор, соответственно столько же потеряет, если заключит договор аренды по новым тарифам. А все почему? Ошибка юриста. Коряво прописал важнейший пункт договора.

Бернард Шоу в свое время говорил: «Архитекторы прячут свои ошибки под плющом, врачи под землей, а хозяйки под майонезом». Так и тянет добавить: «А юристы — в документах».

Мораль, думаю, ясна. Поймите и примите: ошибаются и проигрывают ВСЕ. В любых странах. Под любыми звездами. Ошибка — это нормально. Не только в профессии юриста, в любом деле — учеба, работа, личная жизнь, да где угодно — определенное какое-то количество ошибок **НЕИЗБЕЖНО**.

Также в любом деле есть закономерность: чем выше ваш уровень, тем реже вы ошибаетесь. Почему? Потому что у вас есть опыт предыдущих ошибок. Два раза на одни и те же грабли не наступаем.

Домашнее задание. Изучите классическое дело по ошибке юристов. Там ошиблась солидная столичная юр. фирма. И ошиблась МРАЧНО: клиент встрял на 8 000 000 руб. Подумайте, почему. И что делать на будущее, чтобы не ошибиться так самому. Дело «КАМАЗ-ТРАНССЕРВИС» против ООО «Юридическое бюро «Менс Легис»», Постановление Президиума ВАС РФ от 24.09.2013 № 4593/13 по делу № А41-7649/2012.

5.6 Ошибка дает ценный опыт. И может дать иное благо

Многие говорят — на ошибках учатся, но не говорят — как. Как черпать этот опыт? Очень просто. Инструментов два, и оба вам уже знакомы: что сделал хорошо? что мог сделать лучше?

Вернусь к недавнему примеру, частая ошибка:

«Юрист завил иск о возврате долга и неустойки. С долгом все хорошо, правильно вычленил и расписал в иске. Ошибся в расчете неустойки. В договоре написано 0,1% за каждый день просрочки. А юрист где-то узрел лишний ноль и рассчитал по 0,01% за каждый день просрочки. Ошибка? Да. Все три пункта налицо».

Что делать? Для начала — порадоваться. Чему? Тому, что ошибка ПОПРАВИМА! Есть непоправимые ошибки — пропуск пресекательного срока на подачу жалобы, забыл вписать имущество в завещание и т.д. Есть поправимые — избрал неверный способ защиты нарушенного права, подал иск не в тот суд или не к тому ответчику и т.д.

А раз поправима, правим! Переделываем расчет. Сдаем в суд заявление об увеличении исковых требований.

И вот теперь думаем, что сделал хорошо? Относительно грамотно оформил иск, так, что суд не оставил без движения, принял к производству. Молодец! Похвалите себе за то хорошее, что вы сделали.

Что мог сделать лучше? Проверить расчет на свежую голову. А лучше — дать вычитать иск и расчет кому-то другому. Помощнику, коллеге по отделу, любому думающему человеку. Чтобы исключить ошибку. Как я поступлю в следующий раз? Да так и поступлю. Буду тщательнее проверять по принципу «Одна голова хорошо, а две — лучше».

ВСЕ! Сделал ошибку — нормально. Исправил — хорошо. Понял, почему ошибся и учел на будущее — ОТЛИЧНО. Похвали себя за самодисциплину и работу над собой, и вперед, к новым горизонтам.

Сложнее с непоправимыми ошибками. Допустим, вы написали апелляционную жалобу, но пропустили срок подачи. Клиент — в ярости. Что делать? Опять думаем в связке «Что сделал хорошо» и «Что мог сделать лучше». Написал жалобу — сделал хорошо, молодец. Мог сделать лучше — подать жалобу в срок.

Почему не подал? Что помешало? Дел много, забыл срок по этому делу? Повесь себе на стенку таблицу судебных дел. Отмечай сроки. Или заведи настенный календарь и пиши сроки там. Или поставь в телефон электронный ежедневник с напоминками, чтобы не повторить ошибку. Или придумай что-то свое, но так, чтобы в следующий раз срок не пропустил.

Важно не только понять, «что мог сделать лучше» и «что сделал хорошо», но и выявить причину ошибки, и сразу сделать что-то на будущее, чтобы не повторить ошибку. Не погоревать и успокоиться, а именно сделать. Сразу совершить какой-то поступок, чтобы не дать ошибке повториться. Так вы лучше усвоите опыт.

Ошибка может дать не только опыт. Но и иное благо, на которое вы совсем не рассчитывали. Скорей всего, из другой сферы. Откуда не ждешь... Редко, но бывает. Известные мне случаи:

1) Юрист сдал иск в суд. Забыл приложить доверенность. Суд оставил иск без движения. Юрист поехал исправлять ошибку. И в канцелярии встретил одноклассника, которого не видел со школьных времен. Поговорили. Обменялись телефонами. Наладили отношения. А через несколько лет вместе открыли юр. фирму. Не ошибись юрист, судьбоносной встречи бы не было.

2) Две фирмы с почти одинаковым названием. Допустим, «Серра» и «Серра+». Легко спутать. Юрист истца и спутал. Не проверил ИНН — и заявил иск к ненадлежащему ответчику. Ошибка выяснилась в первом же заседании. Юрист заявил ходатайство о замене ответчика на надлежащего. Заменяли. Посудились. Выиграли.

Не ошибись истец, не встретился бы с юристом ненадлежащего ответчика. Умной и миловидной девушкой. А так встретились. Приглянулись. Стали встречаться вне суда. Поженились.

Цена ошибки + последствия = покой на душе

3) Юрист потерял портфель с документами. Уволили. Примерно год спустя юрист читает новости в сети: «Новый виток громкого дела! Такого-то сякого-то вместе с адвокатом взорвали в машине неподалеку от арбитража!».

До юриста начинает доходить: «Такой-то сякой-то — это мой бывший директор. То дело началось еще при мне. Не потеряй я тогда документы, сейчас бы ехал с шефом в заседание...»

4) Новичок взялся за безнадежное дело — «узаконение самозастроя». Так, ради практики. Бился с администрацией города по трем инстанциям, проиграл. Жалел о потраченном времени...

Напрасно. Пару лет спустя он устраивался на работу в юр. фирму. На удивление легко взяли. Потому что одним из партнеров оказался бывший юрист администрации, из того дела о самозастрое. «Помню—помню. Вы хорошо себя показали. Мы готовы взять вас с испытательным».

Вот так былая ошибка может открыть новые горизонты. Ошибки — крюки, вбитые в скалу. По этим крюкам вы карабкаетесь к вершине. Радуйтесь ошибкам. На каждой ошибке вы нарабатываете опыт. С каждой исправленной, а лучше — предотвращенной, вы становитесь сильнее. И когда-нибудь доберетесь до вершины.

5.7

Цена ошибки + последствия = покой на душе

Мы все чего-то боимся. Кто-то высоты. Кто-то собак. Кто-то темноты. Кто-то воды. А кто-то совершить ошибку. Многие говорят: «Я боюсь ошибиться», «Страшно», «А вдруг не получится». Здесь работает страх неизвестности. Один из сильнейших и первобытных страхов. Как развеять этот страх? Не побороть. Не обойти. А именно развеять. Как туман по утру. Чтобы сгинул бесследно.

Развеять: **сделать неизвестное — известным**. И все! Страх нет.

Из своего опыта. Я умею плавать. Но боюсь воды. А плавать хочется. Когда-то давно я спросил себя — чего я боюсь? Воды как таковой? Нет. Я боюсь, что из воды меня кто-то схватит и утащит на дно. Или сожрет. Или еще чего похуже...

И я поставил опыт. Пошел купаться утром. Когда вода чистая. Взял очки для подводного плавания — теперь я вижу, что там в воде. Взял ласты — оно ко мне, а я быстро уплыву.

Знаете, помогло. Плыву. Смотрю вниз. Все видно. Все прозрачно. Только я, море да пара медуз. 10 минут плыву. Нормально. Даже приятно. 20 минут плыву, постоянно глядя, что там, внизу. Вроде нормалек. Никто ~~не~~ ~~набегает~~ не наплывает.

С тех пор так и плаваю. С утра пораньше. Не всегда с ластами — тяжелые, в багаж не влезают. Но всегда в очках. И все так же поглядываю вниз — мало ли что, вдруг кто крадется из пучины. Страх развеялся.

То же самое и со страхом ошибки. Когда мы сталкиваемся с чем-то размытым — «страшно», «а вдруг не получится» и т.д. — нам страшно. Но когда мы начинаем думать, делать неизвестное — известным, страх исчезает.

Допустим, вам принесли папку с документами. Велят: «Нужно долг взыскать, пиши иск». Страшно? Поначалу, быть может. Мало ли, какие там черти водятся. В папке той. Посмотрели документы. Примерно ясно, что к чему.

Все еще страшно? Подумайте, чего вы боитесь. Проиграть дело? А почему вы можете проиграть? Не хватает документов? Нет, вроде все на месте. Накладные о поставке товара есть, акт сверки есть, платежки есть. Понятно, за какие партии товара должен ответчик. Чего бояться-то?

Быть может, ответчик идет на банкротство? Или уже банкрот? Сделайте неизвестное — известным. Проверьте ответчика по доступным базам. Как — подробно описывал в 4-ой части.



НА КАЖДОЙ ОШИБКЕ
ВЫ НАРАБАТЫВАЕТЕ ОПЫТ.
С КАЖДОЙ ИСПРАВЛЕННОЙ,
А ЛУЧШЕ — ПРЕДОТВРАЩЕННОЙ,
ВЫ СТАНОВИТЕСЬ СИЛЬНЕЕ.



Если Ответчик и в самом деле собирается на банкротство — говорите с начальством (клиентом) о рисках. А лучше, пишете. Подробное заключение о проверке контрагента (ответчика) с выводом: «Есть вероятность, что суд выиграем, но решение будет неисполнимым».

Да, тот случай, когда не в силах предотвратить — но мог предвидеть. И предвидел. И предупредил. Если вам скажут: «Все равно судись», а потом не сможете взыскать — крайний уже не вы. Это не ваша ошибка. А того, кто дал «добро».

Второй полезный инструмент: понимание цены ошибки. В самом деле, если цена ошибки маленькая, чего бояться-то?! Если в страхе воды бояться не воды, а что скрывается под водой, то в страхе ошибки **боятся не столько самой ошибки, сколько цены и последствий ошибки.**

Представьте. Жена послала вас в магазин. Просила купить кефир. Вы купили ряженку. Ошибка? Да. Последствия? Ну, поворчит. Ну, расскажет, какой вы раздолбай и никогда ее не слушаете. Ну, поистерит-попилит. Ничего страшного. Переживете.

Поставьте себя на место жены. Муж ошибся. Купил не то. Что, его теперь убить? Или развестись? Ошибся, да. Но не настолько, чтобы применять СЕРЬЕЗНЫЕ кары. Слегка поскандалим, и хватит.

А как в праве? Допустим, к вам пришел клиент за консультацией по «административке». Спросил: «Может ли водитель автомобиля при езде говорить по телефону?» Клиент готов заплатить 500 руб. за консультацию.

Вы точно помните, ответ где-то в КоАПе. Открыли гугл. Нашли КоАП на каком-то бесплатном сайте. Нашли ст. 12.36.1. «Нарушение правил пользования телефоном водителем транспортного средства», прочитали:

«Пользование водителем во время движения транспортного средства телефоном, не оборудованным техническим устройством, позволяющим вести переговоры без использования рук, — влечет наложение административного штрафа в размере трехсот рублей».

Цена ошибки + последствия = покой на душе

Ответили клиенту: «Если нет гарнитуры или еще какого устройства, которое позволяет говорить по телефону, не снимая руки с руля, будет штраф 300 рублей». Получили 500 рублей. Хорошо!

Хорошо было недолго. На следующий день к вам прибежал клиент, которого штрафнули не на 300, а на 1500 руб. Почему? Потому что вы дали консультацию по старой версии кодекса. С 2013 года штраф уже не 300, а 1500 — но вы дотуда не докопались.

Ошибка? Ущерб есть? Да. Мог предвидеть? Мог. Мог предотвратить — мог. Если бы вы задали вопросы: «А что за сайт?», «В какой редакции кодекс?», — вы бы не ошиблись. Найти кодекс посвежее — зависело всецело от вас. Так что да, ошибка.

Цена ошибки? Если бы вы проконсультировали клиента правильно, он бы вел себя осторожнее. И под штраф бы, скорей всего, не попал. Поэтому цена ошибки 500 руб. (цена вашей консультации, поскольку некачественно оказанная услуга оплате не подлежит — возвращай деньги) + 1500 (убытки = штраф, который заплатил клиент из-за вашей некачественной консультации). Итого 2000 руб.

Что делать? «Юрогопнег» или другой халтурщик денег бы не вернул. Кто-то бы вернул только деньги за консультацию. А я бы честно отдал 2000 и сказал: «Моя ошибка, не доглядел — вот вам полное возмещение».

Юристы так себя ведут крайне редко. Вечно у них виноват суд, «гаишнеги», прокуратура, не вовремя обновленная правая база, Верховный суд, законодатель, черт с рогами — кто угодно, но только не они сами.

А я бы взял ответственность на себя. Моя ошибка, мне и отвечать. Клиент, уверен, оценил бы честность и готовность отвечать за свои поступки. И пришел бы ко мне еще раз. И другим бы рассказал: «Да, юрист накосячил, но ОТВЕТИЛ. Сам. Добровольно. Без скандала и суда. Честный парень. Редкость. Ошибаются все, бывает, я к нему еще приду».

Уверен, потому что был у меня похожий случай. Я не вполне верно донес до клиента риски. Клиент счел проигрыш моей ошибкой. Я предложил

провести вторую инстанцию бесплатно. Клиент удивился: надо же, юрист не пытается юлить и отвертеться, а искренне пробует спасти дело.

Не спас... Но расстались хорошо. Клиенту очень понравилась и бесплатная вторая инстанция, и моя работа в целом. Как я постоянно тряс с него документы, ходил знакомиться с делом в апелляцию, расспрашивал его работников, готовил доказательства.

Потом, случайно, я узнал: клиент показал решение другому юристу — почему проиграли? Юрист накосячил? Тот сказал: «Явных ошибок нет, в теории могли бы и выиграть, но вы пошли против сложившейся практики». Что клиент воспринял как «юрист не при чем».

Пардон, увлекся. Итак, вы дали консультацию, ошиблись, цена ошибки — 2000 руб. Вернули деньги, повинились, успокоили клиента. Чему тут можно научиться? Тому, что когда вам достанется следующий вопрос — консультация, составить договор, написать иск, любой юридический вопрос — сразу думайте над **«Сколько стоит моя ошибка»** и **«Какие будут последствия»**.

В примере с «Ошибся в сумме адм. штрафа» последствия только утрата денег. Но так бывает не всегда. Могут быть иные последствия. К примеру, Иванов несколько раз не заплатил ипотеку. Банк грозит иском о «возврате долга и обращении взыскания на заложенное имущество».

В переводе на русский — Иванов и его семья могут остаться без квартиры. Если вы ошибетесь в этой консультации, помимо утраты денег — в т.ч. на вашу консультацию, будет и другое последствие: Иванов останется без квартиры. Готовы взять на себя такую ответственность?!

А вот пример ошибки юриста по уголовным делам:

«В последний день он пришел ко мне ознакомиться с уголовным делом, спросил, где расписаться и решил немного пооткровенничать:

— Ты вроде парень нормальный, давай начистоту: я понимаю, что это все ерунда, мне ничего за это не будет, но чисто из-за того, что ты человек хороший, я к вам сюда и хожу!

Цена ошибки + последствия = покой на душе

— Хм, ну так как бы у тебя пособничество в приобретении наркотических средств в крупном размере, «спайс», это от 3 до 10 лет, за такое, как правило, реально 3 года лишения свободы дают...

— Да ладно, что ты мне рассказываешь?! У меня юрист один очень хороший есть, я с ним уже консультировался. Он сказал мне: «Если бы ты сам на себя показания не дал, а отказался бы от дачи показаний или сказал бы, что делов не знаешь, тебя бы вообще больше не вызывали никуда».

— Если бы ты так сделал, то сидел бы сейчас на СИЗО вместо сбытчика и срок бы тебе светил уже от 10 до 20 лет.

— Ой, ну все! Завязывай сказки рассказывать. Показывай, где расписаться, и я пошел.

Спустя примерно месяц у меня в кабинете раздался звонок. Звонил тот самый пособник. Дрожащим голосом он поинтересовался:

— Слушай, я сейчас в суде. Меня сюда приставы привезли. Сказали вещи в дорогу с собой взять, потому как меня сегодня посадить могут. Это что, правда?!

— Конечно. Почему нет-то? Я же тебе говорил: справку с работы возьми, от врачей справки с болезнями и так далее. Ты же ничего этого не сделал!

Более того, он в суд по повестке не явился. Правильно, что ходить? Подождут. Все равно это все ерунда. Из зала суда он уже вышел в сопровождении конвоя. Дали ему 3 года лишения свободы.

Мораль: прежде чем слушать знакомого юриста, убедитесь в том, что он компетентен в юриспруденции в целом, а также в той сфере, которая Вас интересует, в частности»¹.

¹ Заметка «Записки из наркоконтроля». Записка 25: Знакомый юрист ерунду не посоветует? Нет.», автор — iLawyer, источник: https://pikabu.ru/story/zapiski_iz_narkokontrolya_zapiska_25_znakomyiy_yurist_erundu_ne_posovetuet_net_5975445

Здесь из-за ошибочной консультации юриста человек лишился свободы. Думал ли тот юрист о возможности ошибки? О последствиях? Я не удивлюсь, если будет как в старой русской сказке: «Посадил Дедка Репку, а Репка вышел и зарезал Дедку»...

Думы над **«Сколько стоит моя ошибка»** и **«Какие будут последствия»** ведут вас от бесформенных и темных страхов к трем светлым и ясным путям.

1) Если цена ошибки маленькая, до 10 000 руб., а последствия незначительные — смело беретесь, опыт дороже. Нечего бояться.

2) Если цена ошибки средняя, до 100 000 руб., последствия незначительные — беритесь, но относитесь к делу как можно тщательнее и ответственнее. Проверьте и перепроверьте все, что можно.

3) Если цена ошибки высокая, до 1 000 000 руб., или могут быть другие серьезные последствия: тщательная подготовка + делим риски с клиентом (честно оговариваю риски, подробнее в след. главе) + тщательная подготовка совместно с другими юристами (если есть, с кем).

ИЛИ: честный отказ. Древний принцип «noli nocere» («не навреди», лат.) никто не отменял. Не тянешь — откажись сразу.

По первым двум понятно, по третьему пункту. Хороший юрист очень внимательно изучает дело. Несколько раз. Поднимает все документы по отношениям сторон, в т.ч. и прямо к делу не относящиеся — мало ли, вылезет вдруг что в процессе, лучше просчитать все риски и «засады» заранее. Юрист подтягивает коллегу из другого отдела: «Посмотри, все ли я учел, все ли я предусмотрел».

В некоторых юр. фирмах по делам со многими нулями проводят игру — учебный процесс. Одному юристу дают составить и отстоять иск. Второй становится на место ответчика и пытается этот иск развалить, ищет проехи и лазейки. Третий садится в кресло судьи.

Проводят учебный процесс, как в настоящем суде. Вместе ищут слабые стороны позиции. Пытаются предугадать ходы ответчика. После затыкают

Я честно оговариваю риски

бреши, дописывают иск, готовят дополнительные доказательства и идут в суд без страха ошибки — неизвестное стало известно, все проработали.

Вряд ли в начале пути юриста вас сразу завалят делами от миллиона и выше. Скорей всего, цена вашего среднего иска будет от 5 000 до 100 000 руб. Тщательно готовьтесь. Если вы думаете, будто все предусмотрели, проверьте еще раз. Обязательно поднимите судебную практику по схожим делам. Думайте, что вы не учли и где можете ошибиться.

Когда вы думаете в эту сторону, страх ошибки постепенно уходит. Вы чувствуете себя легче. Увереннее. Вы точно понимаете, что будет, если вы ошибетесь, какова цена ошибки и последствия. И уже не так страшно. На смену страху приходит легкость и желание проработать вопрос «от и до», чтобы исключить ошибку. Прорабатывайте!

5.8 Я честно оговариваю риски

Если помните, я писал про юристов Березовского, примерная логика: «Обязан заплатить нам по договору — плати. Вероятность проигрыша в договоре предусмотрена. Вы знали, что может быть проигрыш. Платите. Тем более, вы и так платите меньше, чем если бы мы выиграли».

Вот! Хороший юрист, в отличие от новичка, честно оговаривает риски. Тем самым, юрист очерчивает свой круг ответственности. И снимает с себя часть ответственности. Цинично говоря, перекладывает эту ответственность на клиента.

Таким образом, хороший юрист не берет на себя ответственность за все дело, весь вопрос. А отвечает только за ту часть, которая прямо зависит от юриста.

Давайте на практике. К вам пришел заказчик. Просит вас взыскать долг по расписке. Читаем расписку: «Я такой-то сякой-то получил 50 000 (пятьдесят тысяч) рублей такого-то числа». Число, дата, роспись, адрес и паспортные данные заемщика. Все!

Новичок слепо кинется в процесс... Капкан захлопнулся. Если проиграет — будет крайним. Так и слышу трубный рев заказчика: «Почему ты меня не предупредил?! Куда ты смотрел!!!».

А мастер заранее снимет с себя ответственность за ошибки заказчика. Честно предупредит и пропишет в договоре с заказчиком... Что-то вроде:

«Юридические услуги считаются оказанными надлежащим образом и подлежат оплате даже в том случае, если дело будет проиграно из-за недостатков расписки на сумму 50 000 (пятьдесят тысяч) рублей от такого-то числа».

Поняли зачем? Рассказываю. Новички привыкли, и так учат на юрфаке: есть расписка — можно доказать, был договор займа — и взыскать долг по договору (ст. 808 ГК РФ). Ура, бежим в суд!

Я бы не торопился);

Чему не учат на юрфаке, огромное значение имеет текст расписки. В расписке выше... сколько вы насчитали недостатков? Я — три. Первый — не сказано, от КОГО человек получил деньги. От вашего заказчика или от кого-то еще? Второй — не сказано, что деньги получены именно в долг. А не за что-то еще. Третий — нет обязательства вернуть деньги.

Любого из трех недостатков может хватить, чтобы проиграть дело¹.

Хороший юрист не будет молчать, а честно скажет Заказчику: «Вероятность победы 10—20%, готовы?». Объяснит, почему так мало. Расскажет о недостатках расписки. Спросит, может есть еще доказательства — переписка, в т.ч. в соцсетях и по СМС, свидетели, что-то еще...

¹ См. в частности, Апелляционное определение Московского городского суда от 22.09.2016 по делу № 33-38229/2016, Апелляционное определение Санкт-Петербургского городского суда от 05.11.2015 № 33-19301/2015 по делу № 2-351/2015, Апелляционное определение Верховного Суда Республики Крым от 23.05.2017 № 33-3999/2017 и т.д.

Я честно оговариваю риски

Если ничего нет, а Заказчик все-таки настаивает на суде — «рискнем! попробуем! а вдруг признает!»... Можно и взяться. Любой каприз за ваши деньги. Но только, если вы пропишете в договоре с Заказчиком оговорку о снятии ответственности с себя любимого. В самом деле, кто создал недостатки расписки? Заказчик. Вашей ошибки тут нет. Заказчику и отвечать за проигрыш. А не вам.

В деле Березовского, судя по решению суда, был заложен другой механизм раздела ответственности. Грубо говоря, если выиграем — X денег, если проиграем X/3. Да, классическая премия успеха. Которую почему-то не любят наши суды¹. До сих пор.

Хорошие юристы делят ответственность не только в делах судебных, но и если дают консультацию. Если поднимете договор с солидной юр. фирмой, там всегда куча оговорок.

«Фирма не отвечает за качество консультации, если заказчик не предоставил всей необходимой информации».

«Фирма не отвечает за качество юридических услуг, если в результате услуги клиент не достиг желаемого результата».

«Фирма не отвечает за качество юридической услуги, если на день получения Клиентом консультации изменилась судебная практика или законодательство».

И прочая, прочая, прочая. Когда доходит до снятия ответственности, фантазия у юристов весьма богатая);

Подытожу. Убеждение «Я честно оговариваю риски», как видим, предполагает не только слова, но подписание с клиентом некоего документа — обычно договор на ваши услуги — где вы снимаете с себя ошибки за просчеты клиента, иногда за что-то еще — «изменилась судебная практика или законодательство».

¹ Подробнее см. «Чему не учат на юрфаке».

Если случится что-то из того, что вы явно оговорили в договоре — не предотвратил, но предвидел — к вам претензий нет. Спим спокойно. Видим приятные сны.

5.9

Вы всегда делаете лучшее, на что способны

Допустим, вы встретили на улице в трущобах тройку «гопнегов», «Пацанчег, ты с какого района? Сиги есть? А если найду?», — банально и предсказуемо, аж зубы сводит. Итог тоже предсказуем: очнулись в больнице. С пустыми карманами.

Ошибка? Думаю, да. Ущерб есть? Да. Мог предвидеть? Да, знал же, что шел в трущобы. Мог предотвратить? Мог. Взять сопровождающих. Взять такси туда и обратно, а не пешком. Назначить встречу не в трущобах, а где-то в более приличном месте. Предотвратил? Нет. Все, ошибка.

Поправимая? Да. Вроде руки-ноги целы, синяки за неделю сойдут, уже сегодня выписывают. Денег можно заработать еще. Часы новые куплю. И телефон... Блин, хана всем контактам...

Что сделал хорошо? Ну, одному успел зарядить. Хорошо. От души. Аж костяшки содрал. Пустячок, а приятно. Что мог сделать лучше? Многое. Не лезть в трущобы, взять сопровождающих, ехать на такси и т.д. Сделать запасную копию информации с телефона.

Учел? На ус намотал? Прекрасно. Здесь ставим точку. Говорим себе: это теперь, получив опыт ценой ошибки, я стал мудрее. ТОГДА у меня этой мудрости еще не было. Я сделал лучшее, на что был способен. Все! **Обдумали — изучили — забыли.**

То же самое и с судебными делами. Допустим, я — тот юрист, что «считал возможной подачу жалобы в ВС РФ в течение 6 месяцев с момента вынесения постановления окружного суда». Как жить дальше?



ХОРОШИЙ ЮРИСТ

ОЧЕНЬ ВНИМАТЕЛЬНО ИЗУЧАЕТ ДЕЛО.

НЕСКОЛЬКО РАЗ.



Я бы сказал себе: да, тогда я искренне заблуждался. Тогда я не знал более эффективной стратегии, которую знаю сейчас: не думать, а открыть кодекс и проверить, что там со сроками. Меня подвела самоуверенность. Я ошибся.

Я бы заплатил за ошибку. Вернул клиенту гонорар, отвел бесплатно еще одно дело, разрулил как-то еще. Что сделал хорошо? Договорился с клиентом. Выкрутился. Получил полезный опыт. Умение договариваться всегда пригодится.

Что мог сделать лучше? Не доводить до пропуска срока. Всегда проверять сроки, даже когда 100% уверен. Завести календарь по текущим делам с «напоминалками» о сроках. Тогда я сделал лучшее, на что был способен. Сейчас, благодаря той ошибке я стал еще лучше и мудрее.

Можно опять провести параллель с ролевой игрой. Вы забрели в логово сильных чудищ. Долго бились. Кидали молнии, пуляли огненными шарами, разили мечом... Без толку. У тварей непробиваемая чешуя, меч отскакивает и соскальзывает. Твари прекрасно переносят электричество и огонь... саламандры, что ли?!

Пробовали и так, и сяк. Раз десять помирали.

Но с каждой попытки вы получали опыт. И на 11-ый раз у вас сложилась относительно рабочая тактика: выманиваем поодиночке, колдуем магию воздуха, подраздел — холод, чудище резко покрывается инеем и замедляется, тупит, теперь вы успеваете увертываться от клыков и когтей, а дальше до исступления месим булавой, молотом, кистенем — любым дробящим оружием. Фуххх... Сдохло!

Можно ли сказать, что первые десять попыток были зря? Нет. Вы нащупывали слабые места, изучали противника, подбирали ключик. Каждый раз вы делали лучшее, на что были способны. И если бы не эти 10 проигрышей, не было бы 11-ой победы.

Так же и на пути юриста: **за каждой победой маячат тени поражений и ошибок...**

5.10 Будет вторая попытка

Допустим, вы проиграли некий процесс. По всем инстанциям. Пускай это проигрыш, а не ошибка — вы сделали все, что от вас зависело, клиент хмур, но вами доволен — молодец мой юрист! Бился до конца с упорством обреченного! Но все равно как-то грустно на душе. Хотелось-то выиграть... Хотелось, чтобы у этой сказки был счастливый конец.

Не отчаивайтесь. Рано или поздно вам достанется еще одно такое же дело. Может, не один в один такое, но похожее. К тому времени и закон изменятся, и практика. И тогда у вас будет вторая попытка. И со второго раза, скорей всего, выиграете.

5.11 Лучше 20 раз по разу, чем ни разу 20 раз

Убеждение полезно, когда вам попадает простой вопрос с низкой ценой ошибки, но — из незнакомой вам сферы. Допустим, вы осваиваете ЗПП, а вам прилетело что-то из права интеллектуальной собственности. Или — специализируетесь на трудовых спорах, а вам предлагают составить договор займа.

Обычно люди кричат: «Не, не мое!», «Не вытяну!», «Это же разбираться надо!» и отказывают клиенту.

Почему? Страх ошибиться. Лень — «Это же разбираться надо!». Желание заниматься только знакомыми и привычными вопросами. Подход отличника: «Лучше сделать идеально, но никогда, чем кое-как, но сегодня». И прочие отмазки.

Зря. На таких вот простеньких вопросах очень хорошо осваивать — для начала, хотя бы по верхам — незнакомую сферу права. Поэтому смело беритесь за такие вопросы. Один вопрос, второй, третий — и вы потихоньку разберетесь не по верхам, а вглубь. А там, как знать, может быть, и смените специализацию.

Домашнее задание. Распечатайте на А4 крупными буквами:

- 1) **Ошибаются и проигрывают ВСЕ.**
- 2) **Ошибка дает ценный опыт. И может дать иное благо.**
- 3) **Что сделал хорошо? Что мог сделать лучше?**
- 4) **Цена ошибки + последствия = покой на душе.**
- 5) **Я честно оговариваю риски.**
- 6) **Вы всегда делаете лучшее, на что способны.**
- 7) **Будет вторая попытка.**
- 8) **Лучше 20 раз по разу, чем ни разу 20 раз.**

Повесьте где-то на видном месте. На холодильник, рядом с зеркалом в коридоре, около монитора, на входную дверь. Изнутри, конечно. Но можно и снаружи. Пусть и соседи просветлятся!);

5.12 Встройка убеждений

Для чего нужно домашнее задание из прошлой главы? Для встройки убеждений. Как вы помните, чтение книг прокачивает навык чтения. Одно дело прочитать убеждения. И совсем другое — жить по этим убеждениям.

Многие лепят на машины наклейку «Моя жизнь — мои правила». Но мало кто сознательно ставит себе правила и по этим правилам живет. Любое убеждение — как выключатель в квартире. Либо включено и свет горит — убеждение истинно, встроено и проработано. Либо — выключено, потемки. Убеждение ложное (пустая болтовня). Не встроено.

Просветленные кончились?!

К примеру, убеждение «Я встаю на заре и начинаю утро с целей, мне так лучше работается». У меня убеждение встроено. Намертво. С утра проснулся, и быстрым кабанчиком понесся достигать цели.

А теперь возьмем другого человека. Который говорит: «Я встаю на заре и начинаю утро с целей, мне так лучше работается»... **НО НЕ ДЕЛАЕТ.** Благополучно дрыхнет часов так до двенадцати. Что с убеждением? Да ничего. Не встроено. Пустая болтовня, не подкрепленная делом.

Мало прочесть. Мало повесить на видное место. Важно каждую ошибку пропускать через сито убеждений юриста, просеивать мусор, извлекать опыт — что сделал хорошо? что мог сделать лучше? — и идти дальше. Тогда и ошибки сделают вас сильнее, и убеждения встроятся, станут частью вашего характера.

Я вам больше скажу, такой подход распространен не только у юристов, но и в крупных НЕюридических корпорациях:

«Многие компании-заказчики и даже ЕРС-подрядчики сдают после завершения крупных проектов такие отчеты о выученных уроках в корпоративный архив, чтобы следующее поколение менеджеров училось на чужих, а не на своих ошибках, их так и называют *lessons learned*. А если пуля просвистела у виска, и только чудом не попала — то это *near miss*, бывает и такое»¹.

5.13 Просветленные кончились?!

В первой части² я писал: «Когда доходит до передачи знания, юристы делятся на два вида. «Собака на сене» и «Просветленный». Думаю, из названий все понятно. «Собака на сене» — учить не буду, зачем мне плодить

¹ Прислал читатель.

² «Чему не учат на юрфаке».

себе конкурентов. И если работодатель жмет копейку, то собака на сене жмет знание. Увы, то многих бесславный путь. Просветленный же знанием делится. Готов учить, отвечать на вопросы, рассказывать истории из практики. Таких на порядок меньше».

Увы, сейчас просветленных почти не осталось. Судя по письмам читателей, мастера знания ЖМУТ. Не хотят учить новичков, плодить себе достойную смену конкурентов. Вот, недавно пришло:

«Никто не хочет учить... Ваш вопрос очень глубокий для меня. Вначале помощником юриста работал, он не хотел учить потому, что боялся конкуренций. Так и сказал: «Влад я тебе не папа, чтобы тебя учить». Ну тогда вопрос — а как же мне его задачи выполнять?

Пришлось ТПП изучить, советский учебник был, потом курсы по повышению квалиф—й прошел сам, по правоведению в интернет-универсе Интуит, сертификаты получил, а дальше понял, что смысла нет никакого помощником учиться, т.к. все равно никто не учит».

Вспоминаю своего шефа. Он мне все уши прожужжал: «Мне не нужен ученик, мне нужен работник». Тем не менее, чему-то я от него научился. Но в основном со мной никто не нянчился, учился сам. Как мог. По книгам. У жизни. На ошибках и проигрышах.

Вас ждет тот же путь. Но вам будет легче. У вас есть преимущество — вы психологически готовы оценивать риски, ошибаться, учиться и идти вперед. И у вас есть мои книги, мой опыт, примеры ошибок из моего поколения.

5.14 Послесловие

Оглянитесь назад и подумайте, чему вы уже научились. Вы научились ставить цели, брать на себя ответственность, идти к целям. Вы научились осваивать право. Частный случай «учись учиться». А вообще, так — от

Послесловие

практики к теории и обратно — можно освоить ЛЮБОЕ дело. Вы научились черпать из ошибок опыт и попусту не расстраиваться.

Все? Расходимся?

Нет. Рано. В самом начале я сказал: «Нужно что-то еще. Некое связующее звено. Между нашим и вашим поколением». Что-то еще = понимание, как работает разум современного человека. Слабые места этого разума. К чему приводят слабости. Как сделать разум сильнее, а самому стать умнее.



ВОСПРИЯТИЕ. ПОЛНОЦЕННОЕ И ВЫБОРОЧНОЕ

«Орка умный! Орка книжку съела!»

НЕИЗВЕСТНЫЙ ОРК С ПРОСТОРОВ СЕТИ

Ваше поколение росло совершенно в других условиях. Не двор и улица, а компьютер и Интернет. Что, хотите вы того или нет, наложило свой отпечаток. Говорят, бытие определяет сознание.

И впрямь... Представьте себе. Компьютеров и интернета нет. Сотовых телефонов нет. Вы пришли из школы. Сделали «домашку». И? Что дальше? Можно во дворе в футбол с друзьями поиграть. Можно во что-то другое. Можно книгу — бумажную! — почитать. Можно склеить модель.

Вчитайтесь в предыдущую фразу. В годы моего детства «склеить модель» означало: взять ножницы, вырезать из журнала детали чего-то (машины, космического корабля, дома и т.д.), взять клей, из деталей склеить модель.

Сейчас эта фраза значит «познакомиться с красивой девушкой». Выходит, буквально фраза осталась прежней — буквы все те же — а смысл поменялся. Старую форму наполнили новым содержанием.

Послесловие

Кто наполнил? Изменившаяся среда обитания.

Жизнь в мире без компов, телефонов и всемирной паутины накладывает свой отпечаток. «Во дворе в футбол с друзьями поиграть, можно во что-то другое» — прокачиваем навыки общения, работы в команде, умение договариваться, и, конечно, физическую подготовку. «Почитать книгу» — навык последовательного чтения, умение сосредотачиваться. Склеил модель — в старом смысле! — учимся делать что-то руками, работать с клеем, ножницами и линейкой.

В каком мире росло молодое поколение юристов, идущее на смену нам? Наши пишут: «Мы являемся свидетелями процессов виртуализации многих сфер жизни современного общества, имеющих глобальный характер.

Люди все чаще «живому» общению предпочитают виртуальное (посредством прежде всего социальных сетей и различных мессенджеров), почтовой переписке — электронную, личному походу в банк — интернет-банкинг, происходит активнейшее развитие предпринимательской деятельности в сети Интернет (далее — Интернет, Глобальная сеть).

По статистике ежемесячно в Интернет в России выходят (только с компьютеров и ноутбуков) около 62 млн. человек, из которых подавляющее большинство проводят время в соцсетях (так, аудитория ВКонтакте в сентябре 2016 г. составила более 45,5 млн. чел.)¹.

Американские коллеги подсчитали точнее: «Согласно недавним исследованиям, время, которое дети проводят «приклеенными» к экрану, за последние 20 лет резко возросло.

По данным исследовательского центра «Чайлдвайс», дети в возрасте от 5 до 16 лет в среднем 6 с половиной часов в день сидят перед экраном. Для сравнения, в 1995 г. было от силы три часа.

¹ Козлов С.В. «Правовое регулирование отношений в сети Интернет, или что такое интернет-право» // Право и экономика. 2016. № 11. С. 44—51.

Больше всего времени у экрана — в среднем 8 часов в день — проводят мальчики (возраст 13—19 лет). Меньше всего — восьмилетние девочки, сидят у экрана 3,5 часа в день. Дети смотрят телевизор, играют в игры на приставках, телефонах, компьютерах и планшетах»¹.

Какой отпечаток наложит детство, если тебя растил компьютер и Интернет?

Прежде всего, у «детей компьютера» обычно другое восприятие. Называют по-разному: выборочное, избирательное, фрагментарное, клиповое. Но речь идет об одном и том же:

человек с выборочным восприятием не видит ВСЕЙ картины, выдергивает отдельные куски, обязательно что-то проглядит и упустит; человек с выборочным восприятием не видит связей между частями картины.

Порой такая близорукость может стоить жизни...

6.1 Выборочное мышление обычного человека

Простейший пример из повседневной жизни. Мама говорит сыну: «Будешь идти обратно с лекций, купи соль, сахар, спички, помидоры и конфеты, а потом зайди к тете и отдай ей конфеты».

Сын, ковыряясь в телефоне: «Ага, мам. Хорошо».

Вскоре маме звонит тетя: «Спасибо за помидоры! А чем обязана?». Как выяснилось, сын воспринял и купил только соль, сахар, помидоры. Спички

¹ Статья от 27.03.2015 «Дети тратят 6 и более часов в день на экраны», автор Джейн Уэйкфилд, источник: <http://www.bbc.com/news/technology-32067158>. «Чайлдвайс», дословно — «умный ребенок», довольно известный исследовательский центр, в сети: <http://www.childwise.co.uk/>



**ХОРОШИЙ ЮРИСТ, В ОТЛИЧИЕ ОТ НОВИЧКА,
ЧЕСТНО ОГОВАРИВАЕТ РИСКИ.**



и конфеты — не воспринял. Помня, что нужно что-то занести тете, занес помидоры — вроде любит.

Еще пример. Утро. Город Авалон. Остановка. Очередь на маршрутку. Подъезжает маршрутка. На лобовом стекле, как водится, висит табличка с номером маршрута, начальной и конечной остановкой. К примеру «№ 65. Центральный базар — Институт Услуг». На самой остановке висит подробный список остановок каждой маршрутки, в т.ч. и 65-ой.

И что вы думаете?! Всегда найдется человек, который будет локтями и матами пробиваться сквозь очередь к водителю, чтобы узнать, довезет ли его маршрутка до нужной остановки.

Почему? Потому что из четырех фактов — список остановок, номер маршрутки, очередь, водитель — человек с выборочным восприятием воспринимает только один: водитель. И видит только одно решение: прорвусь к водителю, спрошу.

А как бы поступил человек с полноценным мышлением? Первое и очевидное решение: сопоставить два факта, номер маршрутки и список остановок. Второе: не беспокоить водителя, а порасспрашивать людей из очереди. Третье, в духе 21-го века: с телефона вбить в гугл запрос «маршрутка 65 Авалон». Все!

6.2 Выборочное мышление юриста

Что будет, если выборочным мышлением страдает юрист? Да ничего хорошего... Насмотрелся в свое время. Молодой юрист подает иск в суд. В целом, многое сделал правильно — требования сформулировал, верно рассчитал неустойку, доказательства приложил... Как вскоре выяснилось, не все.

Выборочное мышление юриста

Суд, как по закону¹ и положено, оставил иск без движения. Суд вынес определение — «об оставлении иска без движения» — где предложил юристу устранить недостатки. Читай, ткнул носом в ошибки. И дал десять дней срока на устранение.

В целом, не смертельно. Если бы юрист устранил ошибки, сработала бы ст. 128 АПК, п. 3: «Если обстоятельства, послужившие основанием для оставления искового заявления без движения, будут устранены в срок, установленный в определении арбитражного суда, заявление считается поданным в день его первоначального поступления в суд и принимается к производству арбитражного суда». То есть как если бы ошибок не было.

Юрист читает определение: «Суд предлагает истцу предоставить к такому-то числу документы, подтверждающие обстоятельства, на которых истец основывает свои требования — акты сдачи-приемки, указанные в иске, но не приложенные к заявлению, доверенность или иные документы, подтверждающие полномочия лица подписывать исковое заявление от имени юридического лица, подлинник платежного поручения с отметкой банка о его исполнении, письменное обоснование подсудности спора Арбитражному суду Авалонской области».

Что делает юрист? Прилагает акты сдачи-приемки. Ночь напролет сидит-корпит, натягивает сову на глобус обосновывает подсудность дела, пишет пояснения по делу. Утром — бегом в банк, делает второй экземпляр платежного поручения, требует от банковских: «Напишите мне на обороте волшебную формулу «Гос. пошлина в бюджет уплачена полностью» + роспись работника банка + печать. И... Все. Готово. «Я сделаю!»); Типа, устранил. Сдаёт документы в арбитраж...

...и через неделю получает по почте весь пакт документов обратно. С определением суда о возврате иска. Где, для особо одаренных: «Поскольку обстоятельства не устранены в срок, установленный в определении, в частности, не предоставлена доверенность на лицо, подписавшее иск,

¹ Ст. 128 АПК. В суде общей юрисдикции было бы то же самое, см. ст. 136 ГПК.

в соответствии со ст. 128 АПК, п. 4, суд возвращает исковое заявление и прилагаемые к нему документы».

Да! Юриста подвело выборочное мышление. Из требований суда — а там четыре требования — юрист воспринял лишь три. Почему? Частный случай выборочного мышления: не выработана привычка читать и полностью понимать сложные предложения.

Сразу совет, как выработать. Берем вот этот километровый абзац из определения суда (вырезать). Тащим в «Слово» или иной текстовый редактор (вставить). Расчлняем большое предложение на понятные и легко усваиваемые кусочки. Нумеруем:

«Суд предлагает истцу:

- 1) предоставить к такому-то числу документы, подтверждающие обстоятельства, на которых истец основывает свои требования — акты сдачи—приемки, указанные в иске, но не приложенные к заявлению;
- 2) доверенность или иные документы, подтверждающие полномочия лица подписывать исковое заявление от имени юридического лица;
- 3) подлинник платежного поручения с отметкой банком о его исполнении;
- 4) письменное обоснование подсудности спора Арбитражному суду Авалонской области».

Теперь вряд ли вы ошибетесь. У вас получился четкий и понятный список задач, как говорят в армии — «к немедленному исполнению».

Если выборочным мышлением страдает юрист, у юриста могут быть огромные сложности с пониманием норм закона. Допустим, подан иск. Юрист ответчика думает подать встречный иск. Допустим, вашей фирме предъявили иск о взыскании неустойки по договору поставки за просрочку оплаты. Банальнейший иск, таких дел миллионы.

Просрочка действительно была. Позиция истца безупречна. Что делать?!

Выборочное мышление юриста

Вы долго думали... И придумали. Между вашей фирмой и фирмой истца есть ДРУГОЙ договор. Оказания услуг. По которому истец должен денег вашей фирме. Долг небольшой, потому его до сих пор и не взыскали — не хотели ссориться.

Самое время вспомнить. И подвести дело к «Вы нам должны 5 рублей неустойки» (основной иск) против «А вы нам должны 7 рублей за принятые, но не оплаченные услуги» (встречный иск). Выход? Конечно. Вполне стоит попробовать.

Вы открываете АПК. Читаете ст. 132:

«1. Ответчик до принятия арбитражным судом первой инстанции судебного акта, которым заканчивается рассмотрение дела по существу, вправе предъявить истцу встречный иск для рассмотрения его совместно с первоначальным иском.

2. Предъявление встречного иска осуществляется по общим правилам предъявления исков.

3. Встречный иск принимается арбитражным судом в случае, если:

1) встречное требование направлено к зачету первоначального требования;

2) удовлетворение встречного иска исключает полностью или в части удовлетворение первоначального иска;

3) между встречным и первоначальными исками имеется взаимная связь и их совместное рассмотрение приведет к более быстрому и правильному рассмотрению дела.

4. Арбитражный суд возвращает встречный иск, если отсутствуют условия, предусмотренные частью 3 настоящей статьи, по правилам статьи 129 настоящего Кодекса».

Вы, радостно повизгивая, пишете встречный иск, сдаете в суд... И очень удивляетесь, когда суд возвращает вам встречный иск.

С примерно таким обоснованием: «Наличие взаимной связи между первичным и встречным иском по смыслу статьи 132 Кодекса недостаточно для принятия встречного иска, условия, обозначенные в статье 132 Кодекса, **должны иметь место в совокупности**»¹. Или: «...отсутствие одного из приведенных в части 3 статьи 132 АПК РФ условий служит достаточным основанием для возвращения встречного иска»².

Начальство в шоке. «Как так?» Вы лихорадочно ищите практику. Слава Богу, есть и противоположная позиция — Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 17.01.2018 № Ф04-5831/2017 по делу № А75-3031/2017, Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 28.01.2016 № Ф09-368/16 по делу № А60-28277/2015. Эти суды считают: «Достаточно одного основания из ст. 132 АПК, п. 3».

От начальства вы худо-бедно отбились. Свалили все на суд. Показали другую практику. Но себя не обманешь. В глубине души вы прекрасно понимаете: это — ваша ошибка.

Что сделал хорошо? Додумался до схемы «Параллельный процесс», нашел договор оказания услуг, придумал возможность выйти на «Мы вам должны 5, а вы нам 7».

Ошибка поправима. Можно попробовать подать встречный иск второй раз с подробным обоснованием и ссылками на практику. Можно подать тот же иск как отдельный. Можно не подавать, а поговорить с юристом Истца: «Вы «встречку» видели, иск бесспорный, давай заключать мировое, отказывайся от иска, платите нам два рубля — и забудем об этом досадном недоразумении».

Что мог сделать лучше? Предвидеть ошибку. Не выдернуть один пункт из нормы закона (выборочное восприятие) — «встречное требование на-

¹ Постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 19.11.2015 № Ф08-8136/2015 по делу № А32-5294/2015, Постановление ФАС Московского округа от 18.06.2009 № КГ-А40/5124-09 по делу № А40-92413/08-46-835.

² Постановление Арбитражного суда Дальневосточного округа от 20.06.2016 № Ф03-2573/2016 по делу № А04-9206/2015.

Какое у вас восприятие?

правлено к зачету первоначального требования», а включить мозг (полноценное восприятие) и подумать: «Должны быть все условия из трех или достаточно одного?! Правильно ли я понял закон?!»

Тем более, практика была. Ошибку можно было исключить. Да, практика разная. Но что мешало изучить практику вашего суда раньше, до подачи встречного иска? Что мешало изучить практику именно этого судьи?

Что, что... Выборочное мышление. Халатность. Самоуверенность.

6.3 Какое у вас восприятие?

Как понять, страдаете вы выборочным восприятием или нет? Я уважаю тех, кто исследовал эту тему до меня. Поэтому слово Николасу Карру, который в 2008-ом году — но до сих пор злободневно — описал картину выборочного восприятия... изнутри:

«Не то чтобы я теряю разум — по крайней мере, мне так не кажется, — но он изменяется. Я не думаю так, как я привык думать. Это сильнее всего чувствуется во время чтения.

Раньше погрузиться в книгу или длинную статью было просто. Мой ум следовал за повествованием или же проносился по выражам из аргументов, я мог провести часы, гуляя по необъятным просторам текстов.

Вряд ли такое еще случится. Сейчас я часто теряю сосредоточение уже после двух-трех страниц. Я сучусь, теряю нить рассуждений, начинаю искать, что бы еще сделать. Я чувствую, как заставляю свой капризный мозг вернуться к тексту. Вдумчивое и серьезное чтение, которое было естественным, превратилось в проблему.

...И я не один. Когда я рассказываю о своих проблемах с чтением друзьям и знакомым — в большинстве своем это литераторы, многие из них говорят, что замечают за собой что-то подобное.

Чем больше они пользуются Сетью, тем чаще вынуждены силой удерживать внимание на длинных кусках текста. Некоторые блогеры, которых я читаю, тоже стали замечать этот феномен.

Скот Кап, который ведет блог об онлайн-медиа, недавно признался, что совершенно перестал читать книги. «Я был среди читающего большинства в колледже, настоящим книжным червем», — писал он. «И что произошло?» Он рассуждает над ответом: «Может, я читаю все онлайн не потому, что мне так удобнее, но из-за изменившегося способа мышления?» (*восприятия*).

Брюс Фридман, который регулярно пишет в блог об использовании компьютеров в медицине, также рассказал о том, как интернет повлиял на его ментальные привычки. «Я практически потерял свою способность читать и впитывать длинные статьи, как в Сети, так и в печати», — писал он.

Патолог, долгое время преподававший в Университете Мичиганской медицинской школы, Фридман продолжил свои мысли в телефонном разговоре со мной. Его мышление сейчас, говорит он, подобно «стаккато»: он быстро просматривает небольшие отрывки текста из многих ресурсов одновременно.

«Я не могу больше читать «Войну и мир», — замечает он. «Я потерял такую способность. Даже блог-пост, состоящий из более чем трех-четырёх частей — запросто уже не проглотить. В таком случае я его пропущу»¹.

Продолжу. И выдвину дополнительные признаки. У вас выборочное восприятие, если:

1. Вы родились после 1985 г. (и выросли в эпоху нашествия компов).

¹ Статья «Делает ли Google нас глупее?», автор Николас Карр, перевод: Алина Лепешкина, источник: <https://m.habr.com/post/116079/>. Оригинал: Nicholas Carr, «Is Google making us stupid?», источник: www.theatlantic.com/magazine/archive/2008/07/is-google-making-us-stupid/6868. Пометки, разбивка на абзацы и текст курсивом — мои.

Какое у вас восприятие?

2. В школе не читали книги целиком, а покупали сборник выжимок типа «Краткий пересказ классики для школьников». Или просили друга пересказать.

3. Бедный словарный запас. Конечно. А откуда взяться богатому, если вы постоянно сидите в сети, потребляете информацию в виде коротких выжимок, картинок, «мемов», разрозненных заметок. Эта скудная баланда сварена из убогого языка с кучей англицизмов. «Селфи», «проранжировать», «запостил», «релиз», «акторы» и т.д.

4. Вы не читаете бумажные книги. Или читаете редко. Хорошо, если одну в полгода. Обычно что-то легкое, ненапряжное.

5. «Не осилил». На форуме, даже посвященному любимой игре или хобби, видя пост на пару листов, вы не читаете целиком. А пишете комментарий: «Много букфф. Не осилил. Люди, перескажите вкратце, о чем там?».

6. И с листа, и с экрана вы не можете читать ДОЛГО. Долго = минимум 15 минут без «отвлекалок».

7. Вас не «цепляет» текст — что бумажный, что электронный. Читая, вы не представляете себе героев, события, чувства, эпоху и т.д.¹. И вообще, с сочувствием и сопереживанием у вас все из рук вон плохо. Вы глухи к чужой беде и боли, особенно — книжной.

8. В один глаз влетело — из другого вылетело. Прочел — и забыл. Через неделю еще что-то помнишь из книги, через месяц — только название, через полгода — «Ой, где-то я такое читал», через год — забыл напрочь (*оборотная сторона выборочного восприятия: почему-то сильно развита кратковременная память*).

9. Вам редко, если вообще удается применить книжное знание в повседневной жизни.

¹ Здесь я про обычные книги. Не про «нормативку». Да уж, чтобы представлять себе «героев» того же ГК — неустойка, обязательства и т.д. — в виде живых существ, и этим существам сочувствовать — нужно иметь ОЧЕНЬ богатое воображение):.

10. Нет желания лезть вглубь. У вас обычно нет желания думать над мыслями из текста, изучить эти мысли подробнее по другим источникам, прочитать что-то еще по той же теме, поднять труды предшественников.

11. Вам тяжело понять смысл длинных предложений.

12. Аналитик из вас не ахти... Выборочное восприятие работает быстро. Очень быстро. Хапнул один факт из многих — и готово. Типа, подумал. А значит? Мозг не тратит время на вдумчивый анализ, глубокое мышление, поиск связей и закономерностей, прочие изыски.

А раз не тратит, то когда потом нужно в чем-то разобраться, вдуматься, сопоставить, то... Извили в узлы закручиваются. Голова болит. Подсознание находит тысячу причин съехать с аналитики — отложить на завтра, «это не мое», забыть, а то и просто забить. Почему? Потому что ваш мозг отвык думать всерьез.

Чем больше признаков найдете у себя — тем сильнее у вас развито выборочное восприятие.

6.4 Откуда взялось?!

Прежде чем переходить к прокачке полноценного восприятия, важно понять, почему у многих выборочное. И кому выгодно, чтобы у нас с вами было именно выборочное восприятие мира.

О бедах и качестве современного образования написаны целые библиотеки. Воз, как водится, и ныне там. Но есть интересная тенденция. До революции 1917 г. во многих школах преподавали логику¹. Были хорошие учебники — в частности, знаменитый учебник логики Челпанова, «Для гимназий и самообразования», выдержал более девяти изданий.

¹ См. «Советская педагогика», выпуски 7—12, страница 42, цитирую по Гугл букс.



ХОРОШИЕ ЮРИСТЫ
ДЕЛЯТ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
НЕ ТОЛЬКО В ДЕЛАХ СУДЕБНЫХ,
НО И ЕСЛИ ДАЮТ КОНСУЛЬТАЦИЮ.



Потом пришли большевики. Перекроили школьную программу. Выкинули логику на свалку истории... А потом, в 1946 г., внезапно вернули. О чем на самом верху тогдашней власти даже приняли отдельный документ: Постановление ЦК ВКП(б) «О преподавании логики и психологии в средней школе» от 04 декабря 1946 года. Документ предполагал не только возврат логики в школьную программу, но и:

«В целях подготовки высококвалифицированных кадров преподавателей для университетов и педагогических институтов предложено министру высшего образования СССР, директору Института философии АН СССР и президенту Академии педагогических наук РСФСР не позднее октября 1947 г. довести контингент аспирантов по логике до 50 человек, из них в Институте философии Академии наук СССР — 20 человек, на философских факультетах университетов — 30 человек».

А также: «Институту философии Академии наук СССР и ОГИЗу предложено до 1 марта 1947 г. издать учебник логики для высших учебных заведений и до 1 июля 1947 г. — популярный учебник логики для средней школы»¹. С чего бы такая любовь к логике?!

Оперативно разработали. Издали. В 1947 г. вышел учебник Виноградова. Хороший. Простой. Быстро стал классикой². По этому учебнику росло и просветлялось целое поколение.

«Ничто не предвещало». Но в 1959-ом году, в хрущевские времена, логику вдруг опять исключили из школьной программы. Так до сих пор и живем. Сколько было потом реформ образования, сколько раз кроили школьные программы, но логику в обычных школах не учат до сих пор. А в некоторых элитарных почему-то учат... Странно, правда?);

Почему? Частично на этот вопрос ответил Василий Николаевич Карпов... в далеком 1856-ом году: «В чем доставляет нам логика существенную пользу? Она:

¹ Цитирую отсюда <https://public.wikireading.ru/178441> и отсюда <https://www.runivers.ru/philosophy/lib/docs/6791/197339/>

² В свободном доступе есть более позднее издание, 1956-го года, дополненное: <https://sheba.spb.ru/shkola/logika-vinograd1954.htm>. Тоже выдержал более девяти изданий. Переключка времен?!

Откуда взялось?!

- 1) сообщает нашему познанию ясность, уча нас четко отличать разные представления друг от друга;
- 2) дает нашему рассуждению основательность, показывая взаимную зависимость наших тезисов;
- 3) замечая, каким образом одна мысль по своей форме развивается из другой, научает нас располагать их в порядке и,
- 4) стремясь к ясности, основательности и порядку в познании, открывает виды заблуждений, обнаруживает погрешности, допускаемые в соединении форм мышления;
- 5) требуя согласия мыслей во всем и системы, вскрывает противоречия между мыслями.

Все наши мысли, слова и дела должны отличаться ясностью, основательностью и порядком. Польза логики в том, что она учит этому»¹.

Да! Попросту говоря, **логика учит ДУМАТЬ.**

Логика учит полноценному восприятию. А не выборочному.

Потому-то логику поначалу искоренили большевики: логика опасна, т.к. думающий человек будет вырабатывать свое мнение, а не слепо следовать единственно верному учению. Потом, правда, спохватились: с одними дураками коммунизм не построишь. Нужны умные люди. И дали логике «зеленый свет».

Хорошо, а почему логику не преподают в школах сейчас? Если читали мою книгу «Чему все еще не учат на юрфаке. Как думает юрист. Стратегии

¹ В. Карпов. «Систематическое изложение логики». СПб., 1856. Уникальный труд. Первая оригинальная русская работа по логике, удостоена Демидовской премии. Цитирую по статье А.О. Маковельского «История логики. Логика в России в XVIII-XIX веках», источник: http://society.polbu.ru/makovelsky_histlogic/ch34_all.html

мышления», я там обосновал — даже со ссылками на нормативку¹ — тезис: **государство выращивает бездумного потребителя, а не думающего творца.**

В т.ч. и потому, что думающего творца сложнее дурачить. Умным человеком сложнее манипулировать. Умный более стоек к дешевой пропаганде типа «Повышение пенсионного возраста и НДС — все ради твоего блага, гражданин!». Или: «Дешевый рубль — спасение России!». Или... Не буду переводить бумагу. Вы знаете историю современных реформ.

Знает ли государство о выборочном мышлении большинства граждан? Да. Вот доказательство:

«Темпы развития технологий, создания, обработки и распространения информации значительно превысили возможности большинства людей в освоении и применении знаний.

Смещение акцентов в восприятии окружающего мира, особенно в сети «Интернет», с научного, образовательного и культурного на развлекатель-

¹ С тех пор еще один источник прибавился: «Важным направлением работы является организация обучения молодежи во всех типах учебных заведений и повышение уровня правовой грамотности хозяйствующих субъектов.

Целью является формирование грамотных участников потребительского рынка товаров, работ, услуг, адаптированных к реальной жизни. Учитывая важность задачи воспитания у подрастающего поколения навыков потребительской культуры, формирования общества грамотных потребителей, в подпрограмму включены мероприятия по организации и проведению семинаров с учащимися учебных заведений города о практике применения потребительского законодательства и изучению основ потребительских знаний.

Потребительское образование школьников и студентов воздействует и на их родителей, открывая тем самым новые каналы для просвещения разных поколений потребителей и закрепления обычаев потребительского поведения в семейном воспитании. Это придает решению этого вопроса еще более важное значение.

(Постановление Администрации г. Ростова н/Д от 11.03.2015 № 138 (ред. от 28.11.2017) «Об утверждении муниципальной программы «Стимулирование экономической активности, содействие развитию предпринимательства в городе Ростове-на-Дону»).

Откуда взялось?!

но-справочный сформировало новую модель восприятия — так называемое **клиповое мышление**, (оно же *выборочное восприятие*) характерной особенностью которого является массовое **поверхностное** восприятие информации.

Такая форма освоения информации упрощает влияние на взгляды и предпочтения людей, способствует формированию навязанных моделей поведения, что дает преимущество в достижении экономических и политических целей тем государствам и организациям, которым принадлежат технологии распространения информации»¹.

Государство знает, и ничего не делает. Государство все устраивает. Так проще управлять...

Школы, система образования — проводник политики государства. Чему и как учат в школе? Много читал и отзывов, и с родителями говорил, и школьников слушал. Нормальных учителей, которые учат полноценному мышлению, логику, видению причинно-следственных связей — ЕДИНИЦЫ. В основном учат:

1) *Выборочному восприятию*. Один человек из IT—сферы очень хорошо расписал, изваял бы в граните:

«Большая часть учебных курсов ориентирована на запоминание разрозненных фактов, а не на усвоение закономерностей и систематические размышления над ними. Время, которое тратится на зазубривание одного факта примерно равно времени на понимание закономерности, из которой следуют тысячи фактов.

...Я говорю о государстве в ключе образования. Некоторые люди в министерстве образования против такой системы, которая даст полную картину, а не отдельные факты, так как когда человек может рационально мыслить, то в него сложно впихнуть пропаганду (читайте: ложь).

¹ Указ Президента РФ от 09.05.2017 № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017—2030 годы», п. 16, пометки и курсив мой.

Однако такие люди роют себе могилу. Так как человек с таким образованием равнозависим от пропаганды не только правительственной (читайте: сурковской), но и любой остальной (привет госдепу, да). И получается в итоге как в той фразе: «Кролики — они ведь очень любят друг друга. Но оказывается — их разводили»¹.

2) *Авторитетному «мышлению»*. «Я учитель, значит, я всегда прав!». «Правильно — как я сказал, все остальное — от лукавого». «Рано тебе еще самому думать!» Мог бы продолжить, но не буду — противно. Суть ясна: человека приучают верить некому авторитету, а не думать самому. Именно верить, а не думать.

3) «Зубрежка» — выучил — рассказал — молодец, пятерка. Ответил, не как в учебнике, но правильно — три. Посмел иметь собственное мнение и думать — три с минусом. В следующий раз, чтобы рассказал, как в учебнике, а не то два поставлю!

4) *Мышление на ЕГЭ*. Учим строго, чтобы сдать экзамен. Вплоть до заучивания заданий с прошлогодних экзаменов.

Так училось процентов 70% нынешней молодежи. Неудивительно, что многие современники вышли из школы с *пулей* выборочным восприятием в голове... А компьютер с Интернетом окончательно отучили думать.

6.5 Опасная форма

Люди старшего поколения любят валить все беды на компьютер и всемирную паутину: «Все беды от «компуктеров» богомерзких, Интернет — Вселенское Зло, а вот в наше время...».

Старею? Впадаю в штампы?

¹ Статья «Кто кого учит: преподаватель студента или студент преподавателя?», автор soundie, источник: <https://m.habr.com/post/135844/?mobile=yes>

Опасная форма

НЕТ. Я прекрасно понимаю: сам по себе компьютер, телефон и всемирная сеть не сменяют человеку полноценное восприятие на выборочное. Тут дело в другом. **В форме подачи информации.**

В бумажной книге подача линейная и последовательная. В компьютере — мозаично... прыгающая?! Думаю, вы сто раз видели в сети. Докучливые баннеры. Всплывающие, как отходы в проруби, окна с какой-то рекламой. Прочие «отвлекалки-раздражалки»...

Сейчас вы держите в руках книгу. Ага, вот эту самую. Бумажную. Как вы читаете? Слева направо. Сверху вниз. Линейно. Последовательно. Кто сказал «Я читаю с компьютера»?! Ох, долбаные пираты... Чтоб им смола на том свете погуще досталась...

Ладно. Пусть так. Если у вас один в один копия с бумажной книги, скажем, PDF-файл, то... Отличий нет. Вы читаете с экрана планшета — компьютера, телефона, микроволновки, чайника, прочих порождений безудержного прогресса.

Но сама форма подачи информации остается прежней — слева направо, сверху вниз. Как во времена законов Хаммурапи, 12-ти таблиц Древнего Рима, статута королевы Анны¹.

А как сейчас? Помните, «Больше всего времени у экрана — в среднем 8 часов в день — проводят мальчики (возраст 13—19 лет). Меньше всего — восьмилетние девочки, сидят у экрана 3,5 часа в день». И что видят эти дети?

Мне кажется, если бы я излагал свои мысли в блоге, твиттере, еще на каком-то сайте, и отображалось бы оно в привычном—современном—сетевом виде, то страница книги на каком-то среднем сайте выглядела бы так:

Пример страницы среднего сайта:

¹ Официальное название Copyright Act 1710. Догадаться до трех раз, где принят. Верно. Англия. Первый в мире закон о правах автора.

Обозреватель «Снежный Волк» в 1.7. — жми сюда! купи обновление со скидкой 70%!							
назад	вперед	обновить ЖМИ СЮДА!!! включить VPN, привет Мордорком-нафиг-надзору, будь свободен за 3 доллара в мес-сяц	домой	У вас 3 новых сообщения!!! <u>Прочти скорей!</u>	Новости: выбери нашу рассылку! Увеличь просвещение на 30 сантиметров!!!	Блоги: сегодня в горячем! У Пугалиной 18-ая свадьба!	МЕГА—HEX: зайди и узнай!!! Сутин и Камнев о санкциях, смотреть без регистрации и СМС!
Открыта страница: https://broninskiy.com/tag/bad_good_lawyer/page_129							
Как нарастить ногти? <u>Тайны мастериц со скидкой 30%!</u>	Как развести контрагента на предоплату и не заразиться? Пригашаем на веб-коучинг, первый раз — на льготных условиях. У Ленина в гробу <u>растут ногти!!! Узнай шокирующие подробности!!!</u> <u>Банкротство: жизнь после смерти, но зачем?!</u> <u>Кредиторам носовые платки бесплатно!</u>	У вас выборочное восприятие, если: 1. Вы родились после 1985 г. (и выросли в эпоху нашей ствия компов). 2. В школе не читали книги целиком, а покупали сборник выжимок типа «Краткий пересказ классики для школьников». Или просили друга пересказать. 3. Бедный словарный запас. Конечно. А откуда взяться богатому, если вы постоянно сидите в сети, потребляете информацию в виде коротких выжимок, картинок, «мемов», разрозненных заметок. Эта скудная баланда сварена из убогого языка с кучей англицизмов. «Селфи», «проранжировать», «запустил», «релиз», «акторы» и т.д. 4. Вы не читаете бумажные книги. Или читаете редко. Хорошо, если одну в полгода. Обычно что-то легкое, ненапряжное. Понравилось? Ставь лайки!! Остаток статьи доступен для премиум-подписчиков — подпишись только сегодня со скидкой 146%!!!	Новая статья на нашем сайте www.дышло.ру : «Гарри Портер и экономический анализ в праве» — профессор Азанского ханства бросает вызов Айрапетову! Скандальные подробности!!! Читать бесплатно! Только сегодня! Брильянтовые сережки с бабочками убеждают юристов лучше доктрины, перые 15 минут со скидкой 30%!!! Рекомендации профессионалов!!! Строго до 18! «Кому на Руси жить хорошо и как отжать активы» — заветы Тургеньева на новый лад! Курс молодого рейдера! Индивидуальный курс — как зарабатывать здесь и там, бонус — гражданство Уругвая!!! Количество мест ограничено!				

Опасная форма

Ну, как? Прониклись? Да. Я, конечно, сгустил краски. Но в целом форма подачи информации в сети выглядит примерно так. Нет последовательности. Куча «кричащих» заголовков. Намеренно или нет, но все построено так, чтобы не дать вам сосредоточиться на главном.

Еще раз. Представьте детей, выросших в колыбели сети и вскормленных молоком мозаичной подачи информации — все до кучи, все грудой, сиди и разгребай, что тебе больше по сердцу. Что тебе ближе.

Бытие определяет сознание. Я не принимаю эту мысль как аксиому, как утверждение без доказательств. Но действительно, если ребенок растет в сети и каждый день общается с компьютером (*бытие*), а не с родителем, то?! (*какое будет сознание?*).

Да такое и будет. Компьютерное. Выборочное.

Вспомним прошлое. Как растили гениев:

«Дочь проявила столь несомненный музыкальный талант, что отец рано начал заниматься с нею на клавире. Это произвело большое впечатление на мальчугана, которому было около трех лет. Он также усаживался у клавира и мог подолгу развлекаться подборанием терций. Найдя их, он с радостью повторял созвучия.

Он запоминал отдельные места музыкальных пьес, которые слышал. Ему было четыре года, когда отец, как бы затеяв веселую игру, начал разучивать с ним на клавире некоторые менуэты и другие пьесы. За короткий срок он смог играть их с совершеннейшей чистотой и в строжайшем ритме. Вскоре в нем пробудилось стремление к самостоятельному творчеству. Пятилетний Вольфганг сочинял маленькие пьесы, которые проигрывал своему отцу и просил записать их на бумаге.

К шести годам маленький музыкант исполнял сложные виртуозные произведения. Родителям не приходилось упрашивать сына сесть за инструмент. Наоборот, они уговаривали его прекратить занятия, чтобы он не переутомился.

За это же время, незаметно даже для отца, мальчик овладел игрой на скрипке и органе. Отец, его друзья не переставали удивляться такому невероятно быстрому развитию ребенка».

Дмитрий Самин, «100 великих композиторов», пометки мои. Вольфганг = Вольфганг Амадей Моцарт. Читаем между строк. Почему Моцарт стал Моцартом? Потому что отец нянчился с дитем, отвечал на вопросы, занимался с малышом по 5—8 часов в день. Отец, а не КОМПЬЮТЕР.

А как у нас? В советское время детей сплавляли бабушке. В современное — покупают планшет или телефон с игрушками, чтобы был при деле, не орал, не докучал. Погуглите статистику. Современные родители проводят с ребенком...

По одним данным: мама — час, папа — 45 минут¹. По другим — 35 минут в день². По третьим — 23 минуты³. А чем и кем занят ребенок остаток дня?! Бабушкой и телефоном. С доступом в сеть. С подачей информации в стиле «мозаика».

Ребенок, конечно не усваивает всего. Ребенок выбирает что-то одно из кучи деталей мозаики, что подбрасывает тот или иной сайт. Что больше нравится. Ребенок растет. А привычка выдергивать что-то одно, не задумываясь, что понравилось, исходя не пойми из чего, а не разума — остается.

И — да, такое бытие определяет сознание. Проходят годы. Ребенок уже взрослый — с виду. А в душе — вернее, в разуме! — ребенок. Все так же выдергивает что-то, что зацепило из мутного потока информации. ВСЕЙ картины — не видит. Поэтому неудивительно, что у большинства молодежи «избирательно-выдергивательное» восприятие.

Это — обычные люди. Которые пашут на нескольких работах. Платят ипотеку. Каждую минуту думают, как прокормить себя и детей. У которых, быть может, нет не только понимания — зачем давать ребенку живое общение, но и времени на это общение. А как дела у среднего класса? А у высшего?

¹ См. <https://www.bonna.ru/article/Pochemu-sovremennye-deti-neschastny-Dnyu-rabotayuwej-materi-posvyawaetsya/>

² См. <https://deti.mail.ru/news/sovremennye-otcy-provodyat-s-detmi-35-minut-v-den/>

³ См. <https://www.7ya.ru/article/Kogda-roditeli-na-rabote/>



**ЖИВОЕ ОБЩЕНИЕ ДАЕТ
НЕЧТО НЕВОСПОЛНИМОЕ.**



«Нам искренне хочется, чтобы как можно больше людей прислушались к мнению профессора, доктора психологических наук, старшего научного сотрудника отдела организации научно-исследовательской работы ФГБУ «Всероссийский центр экстренной и радиационной медицины им. А. М. Никифорова МЧС России» Рады Грановской:

«Люди с клиповым мышлением (*выборочным восприятием*) не могут проводить глубокий логический анализ и не могут решать достаточно сложные задачи. И здесь я бы хотела обратить внимание на то, что сейчас происходит интересное расслоение.

Очень небольшой процент состоятельных и профессионально продвинутых людей обучает своих детей преимущественно без компьютера, требует, чтобы они занимались классической музыкой и подходящими видами спорта.

То есть, по сути, дают им образование по старому принципу, который способствует формированию последовательного, а не клипового мышления. Яркий пример: основатель компании Apple Стив Джобс всегда ограничивал количество современных устройств, которые дети используют дома . .

Те, кто пошел по линии клипового мышления (*выборочного восприятия*), элитой уже никогда не станут. Идет расслоение общества, очень глубокое. Так что те, кто позволяет своим детям часами сидеть за компьютером, готовят для них не самое лучшее будущее. Доктор психологических наук советует: «Надо в первую очередь стараться расширить их круг общения. **Именно живое общение дает нечто невозможное**»¹.

Вы меня знаете. Как всегда, спрошу: «Что сделал хорошо? Что мог сделать лучше?» Если у вас по разным причинам развито выборочное восприятие — пусть так. Сильный знает свои слабости.

Что сделал хорошо? Дожил до сегодня. Сказал «спасибо!» родителям. И поклонился в пояс. Да! Родители пахали на нескольких работах, платили ипотеку, горбатились дотемна, чтобы вас выкормить и вынянчить. Скажите «спасибо!»

¹ «Интеллектуальный инсульт. Как в мире роботов остаться человеком и не потерять себя», авторы Кирилл Николаев, Шекия Абдуллаева, издательство Манн, Иванов и Фербер, 2016 г., ISBN: 978-5-00100-022-8, стр. 247—278. Курсив и пометки мои.

Полноценное восприятие

Да, вам не уделили столько времени, сколько Моцарту. Не до того было. Не до жиру, быть бы живы. Зато бабушка попалась нормальная — не мешала, а то и привила вам любовь к чтению. Или сами дошли? Тогда скажите «спасибо» еще раз, на сей раз — себе. Вы достаточно умны — умнее многих — чтобы читать, понимать смысл, и идти дальше.

Что мог сделать лучше? Выработать полноценное восприятие. Потихоньку. По чуть-чуть. Изо дня в день. Как? Рассказываю.

6.6 Полноценное восприятие

Как-то раз мне срочно понадобилась одна книга. На подарок. Дарить — послезавтра. Заказать по почте не вариант, не успею. Нужно быстрее. Как быть...

Через всемогущую сеть нашел книгу у букиниста в своем городе. Созвонился. Поговорил. Ценник устроил. Но: «...Я старенький, ходить тяжело. Посему — самовывоз, молодой человек. Адрес такой-то, приезжайте. Устраивает? Чудесно. Завтра жду».

Все бы ничего, но в городе ярилась буря. Бушевал ливень. С громом, молниями, потоками воды и тьмой кромешной. Воды и грязи — по колено. Транспорт стоит. По центру еще худо-бедно ездят маршрутки, но на окраину не попасть.

К счастью, букинист жил недалеко от крупного района, в частном секторе неподалеку от площади Астронавтов. Не такая уж и окраина... Вполне можно добраться.

Я подготовился. Одел высокие ботинки на шнуровке. Непромокаемые штаны. Дождевик. Конечно, взял зонт. Вышел из дому. Дождь вроде подутих. Едва моросит. Но вода и грязь никуда не делись... Ну, вплавь так вплавь);

На удивление спокойно доехал до площади. А дальше на своих двоих в глубь узких улочек, поваленных деревьев, размытой грунтовки и скользкой грязищи... Иду. Улица вроде та. Внимательно смотрю на номера домов. 47,

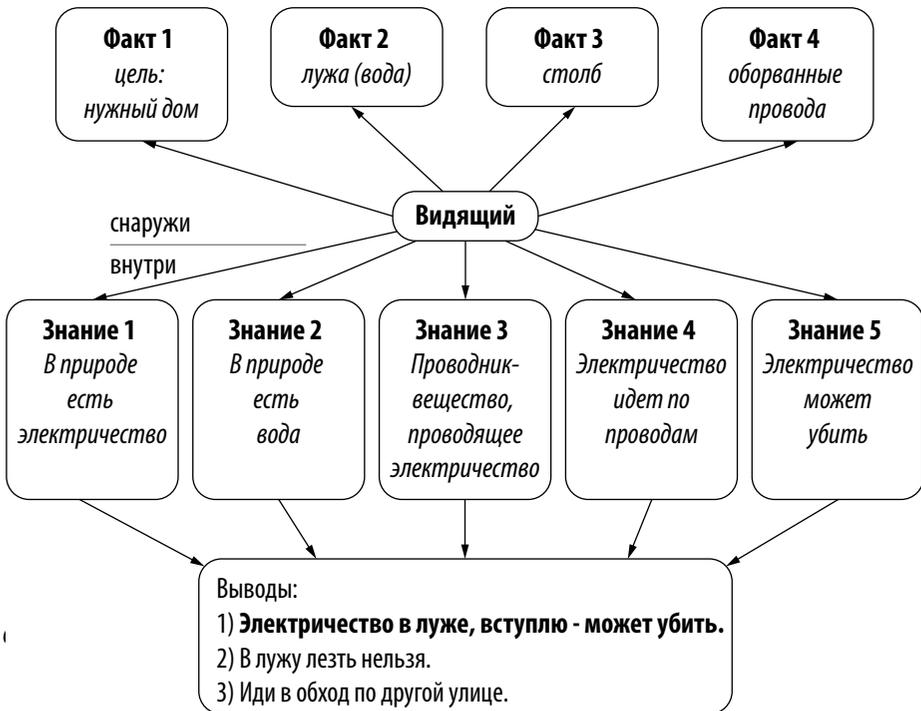
51, 53... Почти дошел, 55-ый следующий. Иду. Под ногами хлюпает. Слева шелестит мокрая листва, справа что-то болтается... Слегка потрескивает или показалось? Чем-то пахнуло? Или кажется?

Остановился. Стою. Думаю. Что-то не то... Вижу дом букиниста. Перед домом — огромная лужа. Может, вдоль забора обойти? Там, наверно, помельче... А справа что? Мама дорогая... А справа другой дом. Перед домом столб линии электропередач. Покосившийся. Покалеченный бурей. Провода оборваны... **и свисают в лужу!!!**

А пахнет... Пахнет озоном. Я хоть и был тепло одет — свитер, кожаный плащ, дождевик — но все равно покрылся холодным потом. Шагни я сдурю в лужу... Мы бы сейчас с вами не разговаривали.

Что я увидел? Что я воспринял? Как я думал? Что творилось у меня в голове? Вот:

Схема 5. Полноценное восприятие



Полноценное восприятие

Полноценное восприятие позволило мне увидеть все факты, необходимые для пути к цели — и для выживания. Далее, полноценное восприятие плавно перетекло в полноценное мышление: я стал сопоставлять факты, выстраивать связи между фактами.

Родилась связка: провода — по проводам снует электричество — вода тоже проводник — раз провода в луже, то и электричество в луже — электричество может убить — ступлю в лужу — могу умереть.

Конечно, одних фактов мало. Нужны еще и знания. У меня эти знания в голове были. Из школьного курса физики. Да и из прошлого опыта — пару раз в детстве током било, в т.ч. и через воду.

Хватило ли бы мне одного знания? Нет. Важно не только иметь знание, но и уметь его применять в повседневной жизни. Отсюда, полноценное восприятие и мышление, думаю, можно определить как **умение**:

- 1) воспринимать все факты, важные для достижения цели и выживания; и**
- 2) наполнять голову знанием, которое нужно для достижения цели и выживания; и**
- 3) связывать факты и знание, причины и следствия, видеть закономерности; и**
- 4) делать из всего этого добра практические и верные выводы.**

Вот чему мы с вами хотим научиться. Это умение важно не только для юриста, но и для каждого человека. Не принимайте на свой счет, пожалуйста, но задумайтесь над словами одного умного человека. Который постоянно имеет дело с последствиями выборочного восприятия:

«Здравствуйте. Я — патологоанатом. У меня самые тихие клиенты и самая лучшая работа из тех, что «с людьми». На страницах этого сайта есть много обиженного жизнью народа. Продавцы жалуются на покупателей, покупатели на продавцов, неформалы на обывателей, обыватели на неформалов. Я должен сказать, правы все.

Дело в том, что бесценный опыт, полученный мною в ходе трудовой деятельности, подсказывает, что 80% людей по уровню интеллекта не дотягивают даже до инфузории-туфельки. **Тупость — основная причина смерти, обгоняющая старость, болезни, несчастные случаи и даже войны на добрый десяток процентов.** Для того чтобы мои выводы стали очевидны, я объясню методику подсчета.

Если вы не справились с управлением на обледенелой дороге и разбились, это автокатастрофа. Если вы исполнили этот номер, выжимая по льду 120 км/ч на летней резине, вы — жертва собственной тупости.

Если вы отравились некачественными продуктами — это прискорбно. Если вы сожрали просроченные консервы просто потому, что их жалко выбрасывать, вы — тупой.

Если вас убило током, это несчастный случай. Если вы полезли во включенный телевизор «только подкрутить» — вы клинический дебил, мозг которого был мертв задолго до официальной кончины.

Если вы сгорели при пожаре — я соболезную. Если пожар начался от того, что вы пьяным курили в постели — ну, вы меня поняли.

Я каждый день вынимаю выдранные с корнем рули из окоченевших рук стритрейсеров, сворачиваю в рулоны придурков, пытавшихся писать SMS, переходя автомагистраль, собираю, как пазл, дебилов, светивших себе спичкой в бензобак, и сметаю в гроб идиотов, пытавшихся спереть высоковольтный кабель. Конца этому нет, **что красноречиво свидетельствует об интеллектуальном уровне населения.**

Не надо обижаться на других — на дураков не обижаются. И сами других не обижайте — нефиг с дураками связываться. А если вы вдруг решили, что принадлежите к редким 20% только на том основании, что еще топчетесь по земле ушами кверху, то просто помните: это не вы такие умные, это просто дуракам везет.

Удачи всем, счастья и до скорой встречи»¹.

¹ Заметка «Дуракам везет» от 07.09.2010, автор неизвестен, источник: <https://zadolba.li/story/2984>, пометки мои.

6.7 Прокачка полноценного восприятия и мышления

Ну, как? Проняло? Хорошо. Думаю, теперь вы понимаете: вокруг полно людей с выборочным восприятием, поверхностным мышлением; если сознательно не прокачивать мышление, можно со временем отупеть. Недаром еще в Риме говорили: «Non progredi est regredi», «Не идти вперед — идти назад».

Ради интереса, погуглил. В сети в основном советуют читать классиков... Сомнительный метод... Да и не всякая классика поможет в современной жизни. Много нудятины. Много отживших штампов и устаревших моделей поведения. Которые в современном мире скорее вредны, чем полезны. И правильно говорят современники:

«Один известный российский маркетолог, автор брендов «Дарья», «Тинькофф», «Т» и др., преподавая в МГУ, заставляет своих студентов читать современных философов — Бодрийяра, Лиотара, Фуко, Барта, Лосева, Бахтина, Мамардашвили. Он считает, что именно через их труды можно научиться выстраивать цепочку от общего к частному и стать успешным маркетологом.

Смею заверить, что изучение трудов упомянутых мыслителей намного сложнее чтения русской классической литературы. И если для обладателя клипового мышления последнее является сверхзадачей, то с философией он уж точно не справится, и как вывод — вряд ли чему научится»¹.

Полностью согласен. Критикуешь — предлагай. Предлагал выше: «Логика учит ДУМАТЬ. Логика учит полноценному восприятию». Но если все силы и все свободное время бросить только на логику... И быстро надоест, и скучно, и как-то однообразно. Лучше совместить с кое-чем другим.

¹ Статья «Клиповое мышление. Что это такое?», автор Олег Фридман, источник: <https://shkolazhizni.ru/psychology/articles/8011/>

С чем? Не с классикой. Но с книгами, но из которых можно почерпнуть нечто полезное: чужой жизненный опыт, умение манипулировать, умение выживать в разных условиях, умение идти до конца и много чего еще.

Но начните с:

1) Снизьте количество «отвлекалок». В скольких соцсетях вы сидите? Чем можно пожертвовать? Инстаграм, «Вконтакте», «Одноклассники», «Мой мир». Выберите и оставьте что-то одно. Какую-то одну социальную сеть, коль вы уж так привыкли.

Мое мнение: лучше уйти из соцсетей вовсе.

Меня часто спрашивают: «Вячеслав, почему вас нет в соцсетях?» Меня это моровое поветрие как-то обошло стороной. Я не сидел в соцсетях. И не сижу. И не собираюсь. Мне проще. У меня нет привычки сидеть в соцсетях.

Наше поколение выросло без соцсетей. Как-то не привыкли. И эту привычку можно использовать. Привычка не сидеть в соцсетях экономит много времени. Время можно потратить на клиентов — заработок. На книги. На какое-то увлекательное хобби.

Что вам дают соцсети? Вы постоянно сидите в сети. Проверяете обновления. Отвечаете на сообщения. Ставите «лайки». И?! Смысл? Выгода? Подумайте. Вы тратите уйму времени. Времени ВАШЕЙ жизни. Время — НЕ восполняемый ресурс. Что вы получаете взамен?! Стоит ли оно того?

Домашнее задание.

Гугли по «Шварц Е. Сказка о потерянном времени».

Найди. Прочти. ЗАДУМАЙСЯ.

2) Аудиокниги. Когда-то это было откровением. Сейчас — БОЯН. В двух словах: люди делятся на аудиалов, визуалов, кинестетиков. Критерий раздела: в какой форме тот или иной человек лучше усваивает информацию.

Прокачка полноценного восприятия и мышления

Аудиал — в виде слов, речи, когда вам кто-то ГОВОРИТ. Визуал — картинки, текст, чем нагляднее, тем лучше. Кинестетик — прикосновения, телесный контакт, все что трогает — во всех смыслах.

Купите плеер файлов. Тот, что в телефоне — не годится. Вам могут позвонить. Вам могут приходить сообщения. У вас может появиться соблазн зайти в почту или в соцсеть с телефона.

Поэтому купите отдельный плеер файлов. Найдите и скачайте в виде аудиокниги две-три книги из списка:

1. Джером Клапка Джером «Трое в лодке, не считая собаки», «Трое на велосипедах» (в другом переводе — «Трое на четырех колесах»).
2. Льюис Кэрролл «Алиса в Стране чудес», «Алиса в Зазеркалье».
3. Мария и Сергей Дяченко, «Шрам» и «Ритуал».
4. Марк Твен «Приключения Тома Сойера», «Приключения Гекльберри Финна».
5. «Менеджер мафии. Руководство для корпоративного Макиавелли».
6. Нора Галь, «Слово живое и мертвое».
7. Кожевников В.М., «Щит и меч».
8. Роберт Маккамон, «Кусака».
9. Рэй Брэдбери «451 градус по Фаренгейту».
10. Сергей Лукьяненко, «Атомный сон», «Рыцари сорока островов».
11. Сергей Герасимов, «Искусство умирать».
12. Хазин М. Л., Щеглов С. И. «Лестница в небо. Диалоги о власти, карьере и мировой элите».

Выкройте время. Отключите все — телефон, компьютер, домофон, прочие «отвлекалки». Устройтесь поудобнее на любимом диване — кресле, стуле, кровати, где вам удобно. Положите рядом блокнот и ручку. Слушайте книгу. Записывайте цепляющие мысли и фразы.

3) Книги по логике. Достаньте книги по логике. Что сможете. Из известного мне:

1. Ивин А.А. «По законам логики», М.: Мол. гвардия, 1983. 208 с., ил. (Эврика).
2. Ивин А.А., «Строгий мир логики», Педагогика, 1988 г., 128 стр., 5-7155-0131-8.
3. Ивин, А.А. «Искусство правильно мыслить» М.: Просвещение; Издание 2-е, перераб. и доп. 240 страниц; 1990 г. ISBN: 5-09-001770-0.
4. Ивин А.А. «Искусство мыслить правильно». М.: Проспект, 2017. ISBN: 978-5-3922-1399-3.
5. Ивин, А.А. «Логика: учебное пособие», Москва: Знание, 1997. 240 с. ISBN: 5-07-002762-Х.
6. Петров Ю.А. «Азбука логичного мышления», издательство МГУ, ISBN: 5-211-01486-3, 1991.
7. Войтов А. «Диалектическая логика. Самоучитель мышления», Дашков и К, 2016, ISBN: 978-5-3940-2598-3.
8. И. В. Раскина, Д. Э. Шноль «Логические задачи», ISBN: 978-5-4439-1110-6.
9. Раскина И. «Логика для всех: от пиратов до мудрецов», МЦНМО, 2016, ISBN: 978-5-4439-1022-2.
10. Гусев Д. «Популярная логика и занимательные задачи. Учебное пособие», «Прометей», 2015 г. ISBN: 978-5-9906-2649-2.



ПОЛУЧИВ ОПЫТ ЦЕНОЙ ОШИБКИ,

Я СТАЛ МУДРЕЕ. ТОГДА У МЕНЯ

ЭТОЙ МУДРОСТИ ЕЩЕ НЕ БЫЛО.

Я СДЕЛАЛ ЛУЧШЕЕ, НА ЧТО БЫЛ СПОСОБЕН.

ВСЕ! ОБДУМАЛИ — ИЗУЧИЛИ — ЗАБЫЛИ.



11. Гусев Д. «Тестовые задания и занимательные задачи по логике: учебное пособие» ISBN: 978-5-9770-0605-7.
12. Кузина, Е. Б. «Практическая логика: Упражнения и задачи с объяснением способов решения», Москва, Триада Лтд, 1996. ISBN: 5-88774-027-2, ISBN: 5-86344-048-1.
13. Уемов А.И. «Логические ошибки. Как они мешают правильно мыслить», Госполитиздат, 1958.
14. Кириллов В.И., Старченко А. А. «Логика. 6-е издание. Учебник для юридических вузов», ISBN: 978-5-3920-1792-8.
15. В. И. Кириллов, Г. А. Орлов, Н. И. Фокина, «Упражнения по логике», Проспект, 2011 ISBN: 978-5-3920-1627-3.
16. Третьяков О. Е. «Логика в таблицах. Краткий экспресс-курс. Практикум с образцами задач. Рабочая тетрадь», 32 стр. ISBN: 5-9388-8128-5.
17. Иванов Е., «Логика», БЕК, 2002, ISBN: 978-5-4660-0105-8.
18. Светлов В.А. «Практическая логика», 2003, ISBN: 5-94668-007-2.
19. Крис М. Диксон, «Увлекательные головоломки для умных», Астрель, АСТ, 2007, ISBN: 978-5-1704-1703-2.
20. Пол Слоун, Дез МакХэйл, «Занимательные задачки на нестандартное мышление», ISBN: 978-5-2711-3159-2, 2007.
21. Ф. Картер, К. Рассел, «Логические головоломки», ISBN: 978-5-17-044011-5.
22. Филлипс Ч. «Быстрое и нестандартное мышление 50+50 задач», ISBN: 978-5-6994-4278-2.

4) Сочетаем. Я бы вам советовал идти так. Читайте одну книгу из списка в пункте 2). А затем одну книгу по логике. Именно читайте: получилось достать в формате аудиокниги — хорошо. Не получилось? Или ваш разум

Прокачка полноценного восприятия и мышления

с трудом переваривает звуки? Нормально. Достаньте книги в бумаге и спокойно себе читайте.

Главное, чередуйте. Одна книга по логике — одна художественная. Один сборник задач по логике — еще одна художественная книга. Разумеется, задачи по логике нужно не просто читать, а решать, думать.

Да, так. Чтобы научиться плавать, нужно плавать. Чтобы научиться думать, нужно думать, читать, осмысливать прочитанное... И еще раз думать — чему научился? Где мне это знание может пригодиться? Подскажу.

У Марка Твена можно научиться психологическим манипуляциям — одна история с покраской забора чего стоит.

У Джерома — стратегическому планированию того же путешествия.

У Кожевникова — жизнь среди врагов, умение принимать решения при недостатке информации.

У Маккамона — воля к жизни, выживание, как наблюдательность, ум, хитрость и терпение помогут одолеть сильного и загадочного противника.

У Норы Галь — русский язык, живой, светлый, как писать и говорить, чтобы вас поняли.

У Лукьяненко — выбор и последствия, что такое быть человеком, цена выбора.

У Хазина с Щегловым и Паркинсона — как вертятся колесики во власти, что такое бюрократия, как разрастается, менталитет чиновников, теория управления и много чего еще полезного.

У Герасимова и Брэдбери — куда придем, если не думать самому, а тупо выполнять приказы.

5) Пишите статьи. Еще один хороший способ выработать полноценное восприятие и мышление. Когда вы пишете статью по какой-то теме, вы

думаете над вопросом, анализируете, ищите причинно-следственные связи, подтягиваете знания из разных областей, работаете с источниками. Параллельно вы учитесь последовательно излагать мысли, подбирать слова, строить предложения, прокачиваете не только мозг, но навыки письма.

Необязательно писать о праве. Поначалу для тренировки можно взять любую интересную вам тему. Почему кошки не летают? Почему человечество до сих пор не перешло на электромобили? Почему вода — мокрая? Почему в среднем у нас в стране человек живет до 65 лет, но некоторые умудряются — назло пенсионному фонду); — доживать и до 90, и до 100? Насколько вырастут цены на все, если поднять НДС с 18% до 20? А до 25?

Если хотите писать о праве... О. Тут непочатый край для творчества. К примеру, в ГПК до сих пор сидит «прекрасная норма»: «Вопрос об отводе, заявленном судьей, рассматриваемому делу единолично, разрешается тем же судьей» (ст. 20, п. 2).

Ничего не смущает? Да! Нарушен древний принцип права — «Никто не может быть судьей в собственном деле».

Что интересно, в АПК этот вопрос решен иначе: «Вопрос об отводе судьи, рассматриваемого дело единолично, разрешается председателем арбитражного суда, заместителем председателя арбитражного суда или председателем судебного состава» (ст. 25, п. 2).

Ага, т.е. другой механизм, который древний принцип права не нарушает... Почему же в ГПК эта странная норма дожила до наших дней? Ладно, а что можно предложить взамен? Какой-то другой механизм?

Быть может, дать стороне спора право один раз заявить БЕЗУСЛОВНЫЙ отвод? Т.е. один раз и истец, и ответчик могут отвести судью без мотивов, доказательств и обоснований, но — только один раз. Может, изобретаем велосипед? А если поднять заморские источники? Как в других странах? Наверняка там этот вопрос уже решен. Интересно, как.

Можно взять другую тему — административный эстоппель. Тут не то что статью — диссертацию написать можно. Вот что говорят серьезные практики:

Прокачка полноценного восприятия и мышления

«У нас в публичном праве совершенно не развита доктрина, которая активно свивает себе гнездо в частном праве сейчас: запрет противоречивого поведения (эстоппель) (хотя принцип сформировался, насколько я знаю, в международном публичном праве).

А ведь московские власти надо бы бить именно эстоппелем: да, все эти решения судов (конечно, не «странные» бумажки) не обладают преюдициальным значением для разрешения вопроса о самовольном характере постройки и, строго говоря, именно поэтому не защищают от признания постройки самовольной.

Однако если московская власть участвовала в тех «странных» делах и тогда не заявляла о самовольном характере постройки, то сегодняшнее ее поведение входит в противоречие с предшествующим. А такого быть не должно. **Почему-то в публичном праве об этом вообще никто не пишет и не говорит.**

То, что снос палаток проходил ночью, добавляет лишний вес аргументу, согласно которому Москва сама понимала, что делает нечто не вполне правовое. Административный эстоппель особенно должен заиграть яркими красками. Хотя, конечно, Москва скажет, что она сделала это ночью, чтобы не создавать пробки и чтобы вносимых палатках не было людей.

Но ведь тогда Москва сама нарушила свой собственный Закон от 12.07.2002 № 42 «Об административной ответственности за нарушение покоя граждан и тишины в ночное время в городе Москве». Опять же, эстоппелем ее.

Собственно, эти два замечания очень хорошо демонстрируют современное состояние науки административного права в России: ученых нет, нормальных работ нет, дискуссий нет, хотя бы какого-то подобия научной или околонучной жизни тоже нет (в цивилистике сейчас все намного лучше). Поэтому администрация не связана вообще ничем, ведь настоящее административное право в России отсутствует»¹.

¹ Бевзенко Р.С. Операция «Липовые бумажки». К проблеме сноса самовольных построек // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2016. № 5. С. 99—108. Пометки мои.

Не нравится «административка»? Займитесь высокими технологиями. В первых редакциях ГК ст. 128 выглядела так:

«К объектам гражданских прав относятся вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; **информация**; результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность); нематериальные блага».

В 2006-ом году, после очередной правки ГК, из перечня объектов в ст. 128 вдруг исчезла «информация». И до сих пор не вернулась. Почему? Информация перестала быть объектом гражданских прав? Раньше была — до 2006 г. — а потом почему-то перестала быть? Почему? В 2006-ом году случилось что-то эпохальное?!

Тоже можно диссертацию написать. «Информация как объект гражданских прав»... Или наоборот, почему информация не относится к объектам гражданских прав. Смотря как сочтете вы. И насколько сможете обосновать.

Если вам сложно выбрать тему для статьи, откройте фундаментальный труд Покровского «Основные проблемы гражданского права»¹ — и черпайте вдохновение полными горстями. Многие описанные там проблемы не решены до сих пор...

Еще раз, цель: научиться полноценно воспринимать и мыслить, и для прокачки мы пишем статьи. А не продать статью в какой-то журнал. Поэтому как напишите, публикуйте, где сможете — у себя в блоге, на форуме, в соцсети. Если со временем из статей получится серия статей, книга, реферат или диплом — прекрасно.

б) Читайте бумажные книги. По-моему, очевидно. Но из-за важности вынесу в отдельный пункт. **Читайте бумажные книги.** Так вы прокачиваете навык полноценного восприятия: спокойно и методично читать слева направо, сверху вниз, страницу за страницей.

¹ В открытом доступе есть тут: <http://civil.consultant.ru/elib/books/23/>

Прокачка полноценного восприятия и мышления

Из бумажной книги не выскакивают всплывающие окна, кричащая реклама, новые сообщения от друзей. Бумажная книга позволяет вам лучше сосредоточиться на мысли автора. И так вы прокачиваете не только полноценное восприятие, но и глубокое мышление (подробнее в следующей главе).

7) Отключайтесь от матрицы. Раз в неделю устройте себе духовную практику. Побудьте наедине с собой. Послушайте в кои-то веки себя, а не других. ПОЧУВСТВУЙТЕ цели. К чему душа лежит? Куда больше тянет? Чего я хочу?

Я ли хочу? Моя ли эта цель? Быть может, цель навязана обществом, начальством, родителями, кем-то еще? А чего я вообще хочу в этой жизни, глобально? А локально? В краткосрочной перспективе?

Как и что делать:

1. Выключите ВСЕ «отвлекалки» — комп, телефоны, свет, и т.д. Можно и холодильник — а то вдруг не вовремя запищит.
2. Возьмите лист бумаги и ручку. Ложитесь на любимый диван (кресло, стул, подоконник, где вам удобнее).
3. Расслабляемся. Лежим минимум 30 минут. Без фанатизма. Засыпать не надо. Но если вы способны писать в дреме, можно и подремать.
4. Пока лежим, думаем. О целях. О «хотелках». Обо всем, что в голову придет, но постоянно возвращайте себя к целям. Где-то минут через 15 или раньше будет вам... «единение с космосом»);

В голову станут приходить разные мысли. От «потолок надо бы побелить» до «давно я того-то не видел» и «что-то слышал про Такую-то Книгу, все никак не куплю» и «что-то хочется свежей ежевики, сто лет не ел».

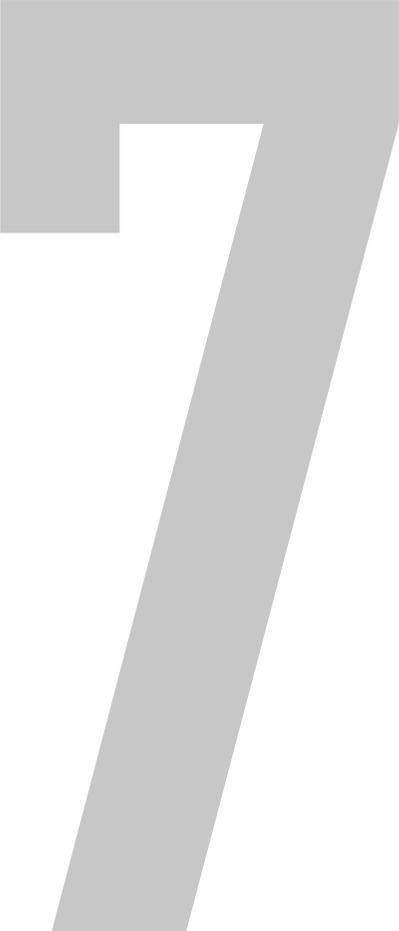
Иногда в голову приходят мысли по вашим текущим делам, в т.ч. юридическим: «а там можно еще такой довод заявить», «суд не учел то-то», «в договоре надо еще прописать арбитражную оговорку, забыл» и т.д.

ВОСПРИЯТИЕ. ПОЛНОЦЕННОЕ И ВЫБОРОЧНОЕ

5. Одновременно с думами/дремой/возлежанием записываем мысли. Пишем все, что пришло в голову, любые мысли. ЛЮБЫЕ. От «пора бы внести мусор» до плана захвата мира и постройки коммунизма.

6. Полчаса прошло. Возвращаемся в эту реальность. Читаем заметки. Что-то заносим в список целей. Что-то вычеркиваем. А что-то делаем сразу. Скажем, дописываем в договор забытую арбитражную оговорку. Или новый довод в проект апелляционной жалобы.

И не только юридическое. Если пришло в голову «что-то хочется свежей ежевики»... Ну так пойдя, купи, съешь. Может, этот поход откроет тебе что-то новое. Или ты кого-то встретишь. Или еще что интересное случится...



МЫШЛЕНИЕ: ПОВЕРХНОСТНОЕ ПРОТИВ ГЛУБОКОГО

«Правильно мыслить ценнее,
чем многое знать»

ДЖОН ЛОКК

«Все наше достоинство — в способности
мыслить.

Только мысль возносит нас, а не простран-
ство и время, в которых мы — ничто»

БЛЕЗ ПАСКАЛЬ

Технари жалуются: «Я работаю преподавателем в колледже (средне-профессиональное образование) и преподаю геодезию, довольно сложный для понимания предмет. Студенты, выпускники школы, пришедшие в колледж после 9 класса. В данный момент им всем около 18 лет. Дети городские, практически все из Уфы.

Что я вижу и слышу на лекциях? Я вижу и слышу людей, которые умеют читать, но не понимают смысла прочитанного, умеют говорить, но не могут выразить свои мысли четко и связно. Так же студенты не могут объяснить элементарных вещей, глядя на наглядное пособие, на котором уже все написано и разжевано, например, на плакат или на прибор.

Этой статьи не было бы, но из четырех десятков студентов трудно выделить детей, хорошо понимающих предмет. Доходит до смешного, например, приглашаю студента к прибору и объясняю его устройство «на пальцах», используя разговорные термины.

Студент вроде все понимает, кивает головой, шевелит губами пытаюсь запомнить. Затем прошу повторить сказанное несколько минут назад и получаю молчание и ступор. Если же объяснять устройство инструмента на чертежах, используя научную терминологию, то результат вообще нулевой¹.

Присоединюсь. У гуманитариев не лучше. На конференциях и семинарах, на лекциях и в разговорах с молодыми юристами часто вижу: молодые могут заучивать тезисы и статьи, но как доходит до гибкости мышления, понимания — тут буксуем.

Образно говоря, у юриста получается выучить А, Б, В, Г, Д, Е, Ж, но сложить из этих букв хотя бы пару слов — «ГДЕ», «ЕЖ», «ВЕГА», «БЕГ», «ГАД»... Вот тут начинаются сложности...

Многие механически учат тот же ГК. Знают, что такое солидарная ответственность. Знают, что такое субсидиарная. Спроси — ответят. По кодексу. Некоторые даже номера статей назовут. Но если задать вопрос не на «протестируй статью кодекса», а на «подумай головой» — теряются.

К примеру, я не исполнил обязательство по договору. С меня взыскали убытки. Убытки, как мы знаем, «мера гражданско-правовой ответственности». Скажи, это солидарная ответственность или субсидиарная? Ответ прост — ни та, ни другая. Но редкий студент додумается.

Кстати, об убытках. Спроси, что такое убытки — ответят. Статья 15 в начале кодекса, до туда еще дочитывают. Спроси, что такое неустойка — тоже ответят. Но если спросить, чем отличаются убытки от неустойки... О, тут можно полкурса завалить.

¹ Статья «Функциональная неграмотность: причины и последствия» от 2016-01-05, автор Владимир Равилов, источник: <https://good-tips.pro/index.php/publications/functional-illiteracy-causes-and-consequences>



ЗА КАЖДОЙ ПОБЕДОЙ
МАЯЧАТ ТЕНИ ПОРАЖЕНИЙ И ОШИБОК.



Ладно, тут люди хоть как-то пытаются вникнуть. По крайней мере, увидев незнакомое слово — неустойка — лезут в гугл, реже — в учебник, пытаются понять, что это за зверь невиданный. Гораздо хуже, когда студент механически заучивает термины... И потом тупо гадают, что значит то или иное слово. Да, то самое «гадательное мышление», о коем я мимоходом сказал в начале книги. Пример от коллег:

«Место действия — сводная пересдача для оставшихся «на осень» кандидатов на отчисление. Сводная — значит, сдают все и все. По уголовному праву — это не к нам, а вот все части курса права гражданского — берите билет.

Комиссия — профессор и два доцента. Все — страдающие: от нарастающего голода и сознания тщетности затраченных усилий по посеву разумного, доброго, вечного. И — череда неординарных, как водится, личностей, в которых посеянное... Как бы сказать — ну не то чтобы совсем не возшло...

Вот девушка в легком платьице — вся такая воздушная. Как только не мерзнет? Давно не июнь. Сейчас расскажет о недействительности сделок.

— Сделки бывают недействительными, если их заключило недееспособное психическое лицо!

Видимо, лица доцентов делаются чуточку психическими. Замолкает. Ничего-ничего, продолжайте! А кстати, каковы, по общему правилу, последствия недействительности сделки? Это девушка помнит. Близко к тексту. Там еще слово такое... на «... ституция». А!

— Последствием недействительности сделок бывает конституция!

Удаляется перечитывать. Профессор, шепотом:

— Не помните, это она в прошлый раз называла сервитут сервелатом?¹»

¹ Статья «О студентах: эпизод 4», автор Алексей Лисаченко, источник: http://regforum.ru/posts/1875_o_studentah_epizod_4/

Прокачка полноценного восприятия и мышления

Помимо специальных, многим студентам катастрофически не хватает общих знаний:

«У коллеги был случай. Семинар, решается задача. Условия: «Старатели на Енисее мыли золото, которое потом не сдавали на аффинаж. Имеется ли в их действиях состав преступления?»».

В аудитории гробовая тишина. Почувствовав что-то неладное, преподаватель уточняет: «Кто такие старатели? Что такое Енисей?» Ответ одного из студентов: «Старатели — это те, кто занимается тщательной промывкой золота». Про Енисей угадывали: то ли это гора, то ли озеро, то ли сказочный герой, который поцеловал принцессу, и она проснулась»¹.

Шикарно... Почему так? Ну увидел ты непонятное слово — полезь в словарь, посмотри. 21-ый век на дворе, почти у каждого есть доступ в интернет с телефона, уточнить — делов на две минуты. Так нет, молодежь предпочитает ГАДАТЬ. Почему? Не знаю.

Но знаю, с «поверхностно-гадательным» мышлением хорошим юристом человек не станет. Как можно строить позицию по делу, если ты не знаешь половины слов из материалов? Как можно писать в договоре раздел «Форс—мажор» — если ты не знаешь, что это такое?

Эх, правильно писали в конце нулевых: «Поверхностный юрист никогда не станет совестным посредником между законом и реальной жизнью»². Увы, с тех пор, с каждым годом «поверхностных» все больше и больше...

Коллеги бьют тревогу: «Поверхностный подход к восприятию информации крайне негативно сказывается на качестве молодых юристов и их отношении к работе, замечает Артем Афанасьев, Директор юридического департамента и комплаенс-контроля Dixy Group.

¹ Михаил Кириенко, доцент Кафедры уголовного права, уголовно-исполнительного права и криминологии Южно-Уральского государственного университета, цитирую по статье: «Насмеши преподавателя: неожиданные ответы студентов юрфаков на экзаменах», источник: <https://pravo.ru/review/view/143042/>

² Статья: Хорошие кадры — благополучие Отечества (Романец Ю.В.) («ЭЖ—Юрист», 2009, № 18).

Он считает, что проблема — в некоторой степени следствие общих изменений в восприятии информации: **сегодняшний молодой человек читает быстро и по диагонали, без детального и въедливого анализа каждой детали.**

На то есть и объективные причины — времени становится меньше, а успеть хочется больше, замечает Афанасьев. Но для начинающих юристов это губительно: «Зачастую они не ловят серых мышей, замечая лишь ярких слонов, образно выражаясь», — проводит аналогию Афанасьев.

Впрочем, не стоит исключать, что **нежелание докапываться до сути вещей** и корпеть часами над договором, полируя свою работу до совершенства может оказаться обычной ленью и слабой мотивацией, замечает он¹.

7.1 Поверхностное мышление. Признаки

Подытожим. Из предыдущей главы можно вывести пять признаков поверхностного мышления:

- 1) *Человек читает, но плохо понимает написанное.*
- 2) *Человек не пытается вникнуть в суть понятий.*
- 3) *Человеку сложно сравнить одно понятие или явление с другим — к примеру, сравнить те же убытки и неустойку.*
- 4) *Низкий уровень общего знания — кто такой Енисей?!*
- 5) *«Гадательное» мышление, т.к. лень ковыряться в источниках.*

¹ Статья от 25.04.2017 «Могло быть хуже: юристы со стажем — о сегодняшних выпускниках юрвузов», автор не указан, источник: <https://pravo.ru/story/view/139832/>

Поверхностное мышление. Признаки

Человек знает лишь то, что смог найти в сети. Поднимать источники вне сети — архивы, экспертов — нет, нас этому не учили. Нырять в глубину, докапываться до истины — тоже не учили. Обычно все доводы сводятся к «В Википедии так написано!» Хорошо, хоть не Лурк); Рыть до дна, до серьезных источников, в т.ч. до зарубежных... Мало кто способен.

А на практике выходит боком... К примеру:

«Утверждая, что допущенные к участию в конкурсе транспортные средства ИП Демидовой Н.В. — ПАЗ 4234 не относятся к категории МЗ, истец ссылается на распечатку из википедии (свободной энциклопедии) сети Интернет, согласно которой эта модель автобуса среднего класса, предназначена для городских и пригородных перевозок.

Однако, из имеющейся в материалах дела копии руководства по эксплуатации автобуса ПАЗ 4234—05 (издано ООО «Павловский автобусный завод») следует, что автобус ПАЗ 4234-05 и его модификации относятся к категории МЗ класса II и класса I—II, автобус ПАЗ 4234-05 соответствует нормативам экологического класса 4.

В соответствии с паспортом транспортного средства (копии имеются в материалах дела) для автобусов ПАЗ 4234-05 разрешенная максимальная масса 9995 кг, масса без нагрузки 6445 кг.

Таким образом, на основании вышеуказанного, довод ИП Свиновой И.А. о том, что автобусы ПАЗ 4234—05 не относятся к категории МЗ и незаконно были допущены ответчиком к участию в конкурсе, обоснованно признан судом несостоятельным».

(Постановление Арбитражного суда Центрального округа от 28.08.2015 № Ф10-2711/2015 по делу № А35-8981/2014)

Насколько я понимаю, в ходе процесса пошел спор по вопросу: к какой категории относится автобус. Некий юрист пытался доказать, что автобус не относится к категории МЗ. И в доказательство принес распечатку с Википедии. Почему? Наверно, привык обходиться Википедией.

Привычка подвела. Суд перебил распечатку другим доказательством — паспорт автобуса. Уверен, паспорт предоставила другая сторона спора. Что

юрист мог сделать лучше? Подойти не поверхностно, а глубоко. Использовать не распечатку, а более весомое доказательство. Скажем, заключение эксперта. Данные из какого-то серьезного справочника. Что-то еще. Думаю, нашлось бы доказательство — если бы юрист ГЛУБОКО думал в эту сторону.

Увы, иногда и суды подходят поверхностно. К примеру:

«Факт введения в заблуждения потенциальных участников в силу недостаточности сведений подтверждается тем, что ООО «Спорт—Скат» в качестве эквивалента снегохода Yamaha VK 540 IV представило снегоход Тайга Варяг 550 V.

Вместе с тем, в техническом задании отсутствуют достаточные характеристики эквивалентности, необходимые для определения потребности заказчика, что может ввести в заблуждение участников размещения заказа и не может в полной мере удовлетворять потребности заказчика, что является нарушением пункта 1 части 4 статьи 41.6 Закона о размещении заказов.

Согласно данным сайта Википедия Эквивалент (от позднелат. *aequivalens* — «равнозначный», «равноценный») — нечто равноценное или соответствующее в каком—либо отношении чему—либо, заменяющее его или служащее его выражением».

(Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 22.10.2014 № Ф06-14710/2013 по делу № А65-23746/2013)

Прелестно. «В техническом задании отсутствуют достаточные характеристики эквивалентности», поэтому лезем в Википедию... Просто прелестно... А как-то серьезнее обосновать не судьба? Лень? Или Википедия у нас уже стала истиной в последней инстанции?!

С высоких трибун люди старшего поколения любят поговорить о поколении нынешнем, об умении смотреть в корень. Говорят вполне здравые мысли:

«Открыли симпозиум председатель Конституционного Суда РФ В.Д. Зорькин и президент Федеральной палаты адвокатов РФ Е.В. Семеняко, представив президенту Международной ассоциации юристов (МАЮ) Фернандо Помбо приветственное слово и выступление на тему «Верховенство права и юридическое образование».

Сила тишины

...Главный приоритет, по мнению Ф. Помбо, — получение образования, постоянное повышение квалификации адвокатов:

«Мы убеждены, что в мире требуются юристы, которые способны интерпретировать различные источники, включая законы, иметь доступ к различным большим объемам информации.

Сорок лет назад мы искали ответы на юридические вопросы по книгам, теперь же исследователь может найти все ответы в Интернете. Наша работа заключается в классифицировании этой информации, а наши клиенты ожидают, **что юристы могут сделать больше, чем просто выразить юридически обоснованное мнение, они должны уметь проникать вглубь проблемы**»¹.

Замечательно. Как?! Как в условиях засилья Сети, подачи информации в крикливой форме и обрывками, с постоянными «отвлекалками» на соцсети и программы для обмена сообщениями, как в таких вот условиях выработать полноценное мышление, пресловутое умение вникать вглубь?!

7.2 Сила тишины

Как? Прежде всего, изменить условия. Я уже говорил выше, снизьте количество «отвлекалок». Надеюсь, вы теперь меньше сидите в соцсетях. Пора сделать следующий шаг. **Работайте в тишине.**

Я не знаю, какой у вас жизненный опыт. Обобщая и оглядываясь назад, вижу пугающую закономерность: все работают в шумах. Вот мальчик делает уроки. Рядом лежит телефон. Играет музыка, какой-то современный рэп: «Я мешаю водку с пивом и бухаю с Ибрагимом, посмотри на мое пузо — у меня в штанах медуза!» Ага, с каждым куплетом все бредовой и бредовой...

¹ Цитирую по статье «О верховенстве права и задачах юристов». (Грудцына Л.), («Адвокат», 2007, № 8).

Девушка готовит обед на кухне. На заднем плане надрывается телевизор: «Словом, как ясно каждому разумному человеку, повышение пенсионного возраста сделано для вашего же блага, а теперь от этих незначительных событий перейдем к Новостям Дня: понимание Крещения Руси как первичной духовной скрепы каждого уважающего себя современного патриота».

Университет. Преподаватель читает лекцию. «Таким образом, принцип справедливости в договорном праве важен для защиты слабой стороны договора, о чем в английском праве многократно писал Альфред Деннинг, а в русском...»

Студенты слушают одним ухом. Второе ухо занято наушником. С телефона в податливый молодой мозг идет модный «подкаст» какого-то очередного гуру-однодневки, широко известного в узких кругах.

Юр. фирма. «Загончик» (если не сказать — стойло) юристов. Так называемые «кубики». Одна комната разделена на пять ячеек прозрачными перегородками. Посреди висит стол начальника. Начальник бдительным оком надзирает за работниками — чтобы работали и прибыль в фирму несли, а не котиков смотрели.

«Да, мой юный друг... Если ты будешь ездить на семинары, учиться у старших, работать по десять-двенадцать часов в день, шесть — а лучше семь! — дней в неделю... ТОГДА Я КУПЛЮ СЕБЕ ЕЩЕ ПАРУ КАРТИН»¹.

На заднем плане бормочет радио, слышны то новости, то модные песенки, то реклама... Обычные будни обычной соковыжималки юр. фирмы. Пару раз ставил опыт. Выключаю радио. Сразу визги, пiski:

— Включи! Нам скучно! Так не могу работать!

— А мне мешает! Не могу сосредоточиться!

— Купи себе беруши и успокойся! Вячеслав, опять ты за свое, опять против коллектива прешь!

¹ Цитата из «Чему не учат на юрфаке: трилогия».

Сила тишины

Почему так? Почему люди привыкли работать в шуме? Или — людей приучили?! Мне попалось хорошее объяснение в одной английской монографии:

«Шум повсеместно используют в качестве инструмента маркетинга (бары, рестораны, общественные места в целом, радио, телевидение, фильм) как способ стимулирования потребления.

Грубо говоря, шум продается, и корпоративный мир это очень хорошо понимает, и использует везде где только можно. Шум как продукт, соответственно, становится бедой — особенно, злоупотребление шумом.

Дерзну сказать, что такие технологии маркетинга ограничивают индивидуальность (*конечного потребителя*) и навязывают людям одну модель поведения (*больше потребляйте!*), и противостоять этой тенденции, значит, лезть в политику.

В нашем обществе крупный бизнес систематически захватывает немногие оставшиеся островки тишины, для бизнеса идеальна культура постоянного потребления — 24 часа в сутки, 7 дней в неделю. Бизнесу все равно, чем обернется для отдельного человека утрата тишины и спокойствия»¹.

В десятку! Так и есть. Походи по городу. Тут зазывала с мегафоном: «Только сегодня! Только для вас! Купи две пиццы... и купи третью!» Там усилитель надрывается: «Добро пожаловать в наш торговый центр! У нас вы можете чувствовать себя в полной безопасности и наслаждаться покупками! Покупайте, покупайте, покупайте!» Едешь в маршрутке — на тебя смотрит экран, из динамиков несется: «В нашем трогательном зоопарке день открытых дверей! Приходите всей семьей! Потрогайте наших зверушек!»

Дошло до того, что спускаешься в подземный переход... «Здравствуйте! С вами говорит подземный переход!»

¹ Стюарт Сим, «За тишину: против политики и культуры шума», Англия, 2008 г., издательство университета Эдинбург, при участии Кромвель Пресс. ISBN: 978-0-7486-2591-8, стр. 30. Комментарии курсивом мои.

Первая мысль — все. Шизанулся. Шизанулся к едрене фене. Вот как, оказывается, сходят с ума. Со мной разговаривает подземный переход. Все, приплыли. Море кончилось...

А голос продолжает: «Вы можете разместить свою рекламу в нашей аудиотрансляции, звоните по телефону...» Меня помаленьку отпускает... Фуххх... Уже и в переходе рекламу крутят... Ну вы бы как-то помягче, что ли... Нельзя же так пугать...

Восточный мудрец описал беду с засильем шумов так:

«Наши чувства — это наши окна во внешний мир. У многих из нас окна постоянно нараспашку. Мы позволяем звукам и шумам вторгаться в себя, проникать в душу, усугублять страдания в нашем грустном, обеспокоенном «я». Мы чувствуем себя ужасно холодно, одиноко и боязливо. Вы когда-нибудь смотрели жуткую телепередачу, но у вас не было сил выключить телевизор? Хриплые шумы, взрывы, крики гнетут и раздражают, но вы не в силах выключить телевизор. Зачем вы мучите себя? Почему вы не облегчите жизнь? Почему не закроете окна? Быть может, вы боитесь уединения, пустоты и одиночества? Вам страшно быть наедине с собой?»¹

Я вам скажу иначе. Как вы помните из первой главы, хороший юрист — ДУМАЮЩИЙ юрист. Думающий = способный к глубокой аналитике, к глубокому мышлению. Глубокое мышление вряд ли возможно посреди океана шумов и кучи «отвлекалок».

Поэтому следующий шаг: учитесь использовать силу тишины. Как? Берегите вопрос и уходите в лес); Подобно монахам, искавшим в уединении и тишине — совершенство.

Я не сильно сгустил краски. В лес уходить не стоит, но отключить телефон, компьютер, радио и телевизор — нужно и важно. Отключили? Хорошо. Теперь сосредотачиваемся на книге, еще раз — на книге и только на книге. И думаем над:

¹ Тхич Нхат Хан «Тишина: сила безмолвия в мире, полном шума», глава 1, «Диета спокойствия в мире шума», Объединенная Буддистская Церковь, издательство «ХарперКоллинс», 2015 г, ISBN: 978-0-06-222469-9.



МНОГИЕ ЛЕПЯТ НА МАШИНЫ
НАКЛЕЙКУ «МОЯ ЖИЗНЬ — МОИ ПРАВИЛА».
НО МАЛО КТО СОЗНАТЕЛЬНО СТАВИТ СЕБЕ
ПРАВИЛА И ПО ЭТИМ ПРАВИЛАМ ЖИВЕТ.

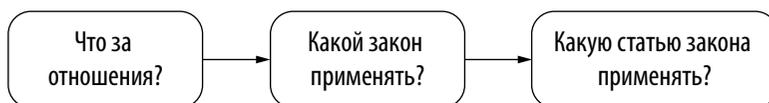


7.3 Глубокое мышление в действии

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)».

Это — поверхностное мышление. Такого мышления хватает для простых вопросов. И с таким мышлением многие умудряются работать. И даже что-то зарабатывать. Наглядно выглядит как-то так:

Схема 6. Поверхностное мышление



За примером далеко ходить не надо. Возьмем из главы 5.7, к вам пришел клиент за консультацией, спросил: «Может ли водитель автомобиля при езде говорить по телефону?».

Что сделал тот юрист? Определился с отношениями — не гражданские, не уголовные, «административка». Хорошо. Отсюда, какой закон применять? Понятно, КоАП. Какую статью применять? Юрист нашел ст. 12.36.1., применил.

Где здесь поверхностность мышления? Юрист не полез вглубь. Не проверил, в какой редакции действует статья. Не додумался проверить... Мог бы еще судебную практику почитать. Увидел бы, штрафуют не на 300 руб. А больше. Усомнился бы: что-то я не доглядел...

Если бы додумался, не ошибся. И показал бы более глубокое мышление, чем юрист, не проверяющий источники, не проверяющий свои мысли через призму практики.

Глубокое мышление в действии

Как выглядит на практике глубокое мышление? Возьмем недавнюю задачку про золото. «Старатели на Енисее мыли золото, которое потом не сдавали на аффинаж. Имеется ли в их действиях состав преступления».

Чудесный вопрос. Многогранный. В самый раз вынести на семинар, подумать, обсудить, обменяться мнениями и поспорить¹.

Сразу чувствуем разницу. В вопросе «Может ли водитель автомобиля при езде говорить по телефону?» все понятно. Обычные слова. Простые и понятные. Наделены обычным смыслом.

В вопросе с золотом сразу можно почувствовать подвох: а правильно ли я понимаю смысл слов задачи?! Быть может, закон вкладывает в слова какой-то особый смысл? И этот смысл влечет какие-то особые последствия?

В свое время одна девушка на полном серьезе доказывала кому-то из моих коллег, что кошка — не имущество, т.к. она живая, а имущество — оно не живое. С точки зрения логики обывателя — может, и верно. С точки зрения закона — НЕТ².

¹ Вопрос хорош еще и тем, что позволяет преподавателю понять сразу, до начала семинара, когда студенты только расселись, кто мыслит глубоко, а кто — не очень. Вопросы к семинару известны заранее.

Один студент, зная, что вопрос по уголовному праву, не подготовился и пришел на семинар только с уголовным кодексом. «А че, ща быстро в кодексе статью найду и отвечу».

У другого на столе лежит УК и распечатка 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях». Уже что-то.

Стол третьего почти не виден, завален книгами и распечатками. Тут тебе и УК, и 41-ФЗ, и прочая нормативка, и даже классический труд Шаныгина по прикладной золотодобыче. Да... Сразу видно: студент глубоко изучил вопрос.

² Закон говорит: «К животным применяются общие правила об имуществе постольку, поскольку законом или иными правовыми актами не установлено иное» (ст. 137 ГК). Практика поддерживает: «животное является объектом гражданских правоотношений, владелец животного несет ответственность за своего питомца.

К животному применяются общие правила об имуществе постольку, поскольку законом или иным правовым актом не установлено иное. Соответственно, животное является собственностью владельца или принадлежит ему на ином вещном праве». (Апелляционное определение Свердловского областного суда от 23.06.2016 по делу № 33-10185/2016).

1) Кто такие старатели? По словарю Ожегова — «Рабочий, занимающийся кустарной добычей золота». А по закону? Ищем по правовой базе. Видим древнее Постановление Правительства РФ от 26.02.1992 № 117 (ред. от 13.04.1993) «О работе артелей старателей на территории РФ». Короткое:

«В целях сохранения достигнутого уровня добычи драгоценных и цветных металлов Правительство РФ постановляет:

1. Установить, что:

а) артели старателей на территории РФ:

осуществляют в 1992 году разработку начатых эксплуатацией и подготавливаемых к освоению месторождений драгоценных, редких и цветных металлов, слюды без оформления лицензий;

закключают договоры на поставку драгоценных и цветных металлов, слюды, янтаря, другого минерального сырья с органами, уполномоченными Правительством Российской Федерации;

выделяют по договорам с предприятиями Российской корпорации «Алмаззолото» средства на содержание инфраструктуры соответствующих территорий, на которых они работают. Размер этих средств определяется пропорционально объемам услуг, предоставляемым артелям старателей;

б) Министерство финансов РФ и Российская корпорация «Алмаззолото» определяют и доводят артелям старателей квоты на добычу драгоценных металлов в соответствии с действующим порядком доведения указанных квот до добывающих предприятий;

в) оплата за драгоценные металлы, добываемые артелями старателей, производится по действующим ценам, устанавливаемым Правительством Российской Федерации, — 75 процентов в рублях и 25 процентов в свободно конвертируемой валюте исходя из мировых цен на дату продажи.

Продажа редких и цветных металлов, добытых артелями старателей, производится на договорной основе;

Глубокое мышление в действии

2. Государственным предприятиям продлить на 1992 год действие договоров аренды на основные средства, технику, здания и сооружения с артелями старателей».

Интересно... Словосочетание «артель старателей» есть, а самого старателя — нет. Что такое артель — тоже не понятно. Нет расшифровки. Ползем дальше. Видим древнее Постановление ВС РФ от 15.07.1992 № 3314—1 «О порядке введения в действие Положения о порядке лицензирования пользования недрами», там:

«19.1. Все действующие горнодобывающие и иные предприятия, пользующиеся недрами, в том числе имеющие горный отвод или получившие право на пользование недрами в ином порядке (в том числе артели старателей, работающие в горных отводах государственных предприятий),

должны в месячный срок со дня введения в действие настоящего Положения подать заявку с целью подтверждения своего права на пользование недрами путем получения лицензии».

Вскоре находим Постановление Правительства РФ от 21.05.1993 № 480 (ред. от 19.10.1996) «О мерах по содействию частной инициативе в горнодобывающей промышленности», там:

«1. Согласиться с предложением второго съезда артелей старателей России о том, что коллективы граждан, занятые добычей золота и других драгоценных, редких и цветных металлов, а также янтаря и слюды, осуществляющие разведку и добычу вахтовым способом на вновь осваиваемых, труднодоступных месторождениях,

регистрируются как артели старателей, при этом их организационно—правовая форма определяется в соответствии с Федеральным законом «О производственных кооперативах».

Читаем закон «О производственных кооперативах», который от 08.05.1996 № 41-ФЗ:

«Статья 1. Понятие производственного кооператива

Производственным кооперативом (артелью) (далее — кооператив) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной и иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Учредительным документом кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц. Кооператив является юридическим лицом — коммерческой организацией.

Статья 4. Порядок образования кооператива.

Кооператив образуется исключительно по решению его учредителей. Число членов кооператива не может быть менее чем пять человек. Членами (участниками) кооператива могут быть граждане Российской Федерации, иностранные граждане, лица без гражданства. Юридическое лицо участвует в деятельности кооператива через своего представителя в соответствии с уставом кооператива.

Статья 5. Устав кооператива

1. Учредительным документом кооператива является устав, утверждаемый общим собранием членов кооператива.

Фирменное наименование кооператива должно содержать его наименование и слова «производственный кооператив» или «**артель**». Иные требования к фирменному наименованию кооператива устанавливаются ГК РФ».

А что такое артель? «Объединение группы лиц для совместной работы с определенным по договору участием в доходах и общей ответственностью, товарищество. Трудовая артель. Промысловая артель. Артель грузчиков. Артель инвалидов. Сельскохозяйственная артель. Артель ответственного труда (имеющая капитал и несущая полную материальную ответственность за ценности, доверенные ее членам — артельщикам)» (*Словарь Ушакова*).

В принципе, «бьется» с законом о кооперативах... Уже можно делать выводы. Нет, погодите. Поиск вывел еще Федеральный закон от 26.03.1998 № 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях». Там:

Глубокое мышление в действии

«Статья 4. Субъекты добычи и производства драгоценных металлов, субъекты добычи драгоценных камней.

1. Добыча драгоценных металлов, добыча драгоценных камней могут осуществляться исключительно организациями, получившими в порядке, установленном настоящим Федеральным законом и другими федеральными законами, специальные разрешения (лицензии).

2. Российской Федерации, субъектам Российской Федерации и организациям, созданным без участия (прямого или косвенного) иностранных граждан, лиц без гражданства и иностранных юридических лиц, должно принадлежать большинство голосов, учитываемых при принятии решений органами управления организаций, осуществляющих деятельность по добыче алмазов на территории Российской Федерации.

3. Старательская добыча может применяться при добыче драгоценных металлов и драгоценных камней, за исключением алмазов, всеми организациями независимо от их организационно—правовых форм, в том числе артелями старателей.

Под старательской добычей понимается способ организации работ по добыче драгоценных металлов и драгоценных камней с отрывом работников от мест постоянного проживания на срок более чем четыре месяца.

При этом не производятся затраты средств за счет соответствующего бюджета на создание и содержание объектов социальной инфраструктуры по месту производства указанных работ. Государство поощряет старательскую добычу драгоценных металлов и драгоценных камней.

4. Аффинаж драгоценных металлов могут осуществлять только организации в соответствии с перечнем, утвержденным Правительством Российской Федерации.

5. Право юридических лиц осуществлять деятельность по добыче драгоценных металлов и драгоценных камней возникает с момента получения соответствующей лицензии и действует до прекращения ее действия».

Выводы? По закону, артель старателей — это производственный кооператив — юр. лицо. Соответственно, выражение «старатели мыли золото» может иметь два значения. И отсюда два варианта:

А) группа простых мужичков без образования юр. лица — они и слов таких не знают! — спокойно себе мыли золотишко; (если слово старатель употреблено в обывательском значении, кустарный золотодобытчик) *или*

Б) золото мыли работники юр. лица производственного кооператива (артели) (слово употреблено правильно, в «законном» значении).

Смысл слов «состав преступления» мы помним из курса уголовного права¹. В случае А состав преступления есть. Сядут все. Причем не важно, думали сдавать на аффинаж или нет. Положил руду, содержащее золото в карман, не говоря уже про само золото — ВСЕ². Статья. Есть хранение.

Капкан захлопнулся. «Преступление, предусмотренное ч. 1 ст. 191 УК РФ, является оконченным с момента совершения виновным хотя бы одного из указанных в диспозиции данной статьи действий».

(Кассационное определение Московского городского суда от 21.06.2010 по делу № 22-7921/2010)

Уголовный кодекс, статья 191. «Незаконный оборот драгоценных металлов, природных драгоценных камней или жемчуга»:

¹ Вкратце: «Уголовный закон не содержит определения понятия «состав преступления». В науке уголовного права выработана превалирующая позиция, в соответствии с которой под составом преступления понимается совокупность установленных уголовным законом объективных и субъективных признаков, характеризующих общественно опасное деяние как конкретное преступление». Уголовное право России. Части Общая и Особенная: учебник / В.А. Блинников, А.В. Бриллиантов, О.А. Вагин и др.; под ред. А.В. Бриллиантова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2015. 1184 с., глава 7. Эти признаки: объект преступления, объективная сторона преступления, субъективная сторона преступления и субъект преступления.

² Что подтверждают специалисты: «Не вызывает сомнения квалификация действий виновного лица по ст. 191 УК РФ, когда драгоценные металлы находятся в природном, необработанном виде (самородки, песок, руда, концентрат, шлих)». Коробеев А., Кучин О. Предмет преступления, предусмотренного ст. 191 УК РФ // Уголовное право. 2010. № 1. С. 17—21.

Глубокое мышление в действии

1. Совершение сделки, связанной с драгоценными металлами, природными драгоценными камнями либо с жемчугом, в нарушение правил, установленных законодательством Российской Федерации,

а равно незаконные хранение, перевозка или пересылка драгоценных металлов, природных драгоценных камней либо жемчуга в любом виде, состоянии, за исключением ювелирных и бытовых изделий и лома таких изделий, совершенные в крупном размере, —

наказываются принудительными работами на срок до пяти лет либо лишением свободы на тот же срок со штрафом в размере до пятисот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до трех лет или без такового.

2. Те же деяния, совершенные организованной группой или группой лиц по предварительному сговору, —

наказываются принудительными работами на срок до пяти лет либо лишением свободы на срок до семи лет со штрафом в размере до одного миллиона рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до пяти лет или без такового».

То же самое признают и в доктрине:

«Хотя ст. 192 УК и упоминает о «поднятых и найденных» драгоценных металлах и камнях, закон не предусматривает обязательной сдачи на аффинаж самородков драгоценных металлов, а также драгоценных металлов, не добытых, а найденных гражданами (например, золотых слитков).

На практике лица, не объявившие о находке драгоценных металлов или камней, отнесенных законом к числу валютных ценностей, привлекаются к ответственности за их незаконное хранение, перевозку или пересылку, а также за совершение сделок с ними (ст. 191 УК)»¹.

¹ Кулыгин В., Иванов А. Уголовная ответственность за нарушение правил сдачи государству драгоценных металлов и драгоценных камней // Уголовное право. 2009. № 4. С. 34—39.

В нашем случае, скорее всего, будет п. 2. ст. 191 УК...

2) Работники юр. лица. Второй вариант — золото мыли те же мужички, но не сами, а как работники юр. лица — производственного кооператива (артели). И не сдали на аффинаж. Что такое аффинаж? Ну, хоть этот термин есть в законе. Можно найти быстро:

«аффинаж драгоценных металлов — деятельность, осуществляемая специализированными организациями, включенными в утвержденный Правительством Российской Федерации перечень (далее — аффинажные организации), по очистке извлеченных драгоценных металлов от примесей и сопутствующих химических элементов с доведением содержания драгоценного металла» (41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях, ст. 1.).

Но постойте! Как мы помним из закона, «добыча драгоценных металлов, добыча драгоценных камней могут осуществляться исключительно организациями, получившими в порядке, установленном настоящим Федеральным законом и другими федеральными законами, специальные разрешения (лицензии)».

Поэтому если золото мыли работники юр. лица производственного кооператива (артели) без лицензии — *а из условий задачи не следует, была лицензия или нет* — то УЖЕ, без аффинажа, есть состав преступления. Статья 171 УК.

Незаконное предпринимательство. «Осуществление предпринимательской деятельности без регистрации или без лицензии в случаях, когда такая лицензия обязательна».

Поверхностно мысля, можно удивиться. Как же так? Закон нарушило юр. лицо. А юр. лицо, как мы знаем из курса уголовного права, не может быть привлечено к уголовной ответственности. Отвечает ВС РФ:

«При осуществлении организацией (независимо от формы собственности) незаконной предпринимательской деятельности ответственности по статье 171 УК РФ подлежит лицо, на которое в силу его служебного



ОТ ПРАКТИКИ К ТЕОРИИ И ОБРАТНО —

МОЖНО ОСВОИТЬ ЛЮБОЕ ДЕЛО.



положения постоянно, временно или по специальному полномочию были непосредственно возложены обязанности по руководству организацией

(например, руководитель исполнительного органа юридического лица либо иное лицо, имеющее право без доверенности действовать от имени этого юридического лица), а также лицо, фактически выполняющее обязанности или функции руководителя организации».

(Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 18.11.2004 № 23, «О судебной практике по делам о незаконном предпринимательстве», п. 10)

Ага. Тогда, скорей всего, сядет только руководитель артели.

3) Лицензия была. Остался последний вариант. «Старатели на Енисее мыли золото, которое потом не сдавали на аффинаж», но лицензия была... Стоп. В задаче упомянут Енисей. Имеет ли значение?

Гуглим. Находим: «Енисей — одна из величайших рек Земли и самая многоводная река России. Длина Енисея составляет 3 487 км. Река официально занимает по длине пятое место в мире — «обошли» Енисей только Амазонка, Нил, Янцзы и Миссисипи. По площади бассейна (2 580 тыс. кв. км) Енисей занимает второе место среди рек России (после Оби) и седьмое место среди рек мира»¹.

Имеет ли значение, мыли наши мужики золото на Енисее или на другой реке РФ? Нет. У нас по уголовному праву, в отличие от США, нет региональной специфики. Это в штатах в одном штате за одно деяние может быть уголовная ответственность, а в другом — нет.

У нас же Енисей или Волга, Дон или Обь, где золото ни мой — разницы в плане уголовной ответственности нет. Одна и та же. Понятно, но пишу и проверяю для того, чтобы вы поняли: юрист с глубоким мышлением не упустит ничего; проработает каждую мелочь вопроса клиента.

¹ Статья «Река Енисей. В верховьях Енисея живут верблюды, в низовьях — белые медведи» с сайта «Энциклопедия Красноярского края», автор не указан, источник: <http://my.krskstate.ru/docs/relief/reka—enisey/>

Глубокое мышление в действии

Хорошо, «не сдавали на аффинаж». Установлена ли законом обязанность золотодобытчика сдавать золото на аффинаж? Выше что-то мелькало, но давайте изучим вдумчиво. Что говорит закон?

Статья 20 уже знакомого нам закона о недрах говорит, п. 1:

«**Добытые** и произведенные драгоценные металлы, за исключением самородков драгоценных металлов, после необходимой переработки должны поступать для аффинажа в организации, включенные в перечень, утвержденный Правительством РФ. Порядок работы организаций, осуществляющих аффинаж драгоценных металлов, устанавливается Правительством РФ.

Порядок совершения операций с минеральным сырьем, содержащим драгоценные металлы, до аффинажа на территории РФ определяется Правительством РФ».

Интересно... т.е. вроде все добытые металлы должны поступать на аффинаж, но в то же время — есть порядок совершения операций с минеральным сырьем ДО аффинажа. Находим и смотрим порядок.

Это Постановление Правительства РФ от 01.12.1998 № 1419 «Об утверждении Порядка совершения операций с минеральным сырьем, содержащим драгоценные металлы, до аффинажа».

Там, в п. 2:

«минеральное сырье» — добытые из недр руды коренных месторождений, пески россыпных месторождений, руды и пески техногенных месторождений, а также продукты их переработки;

«продукты переработки минерального сырья» — концентраты, шлиховые золото и платина, сплав Доре, катодный металл и цинковые осадки.

И дальше, в п. 8:

«Минеральное сырье, не обремененное обязательствами в соответствии с ранее заключенными договорами на поставку аффицированных металлов,

может быть реализовано до аффинажа субъектами их добычи и производства юридическим лицам, в том числе через биржи драгоценных металлов и драгоценных камней, или использовано в качестве залога или иного финансового обязательства».

Ага... Закон позволяет продавать руду... В сети полно статей, как мыть золото¹. И насколько я понял, с учетом описания тех. процесса промывки, на выходе после мытья получается золото. Пускай и с примесями, но это уже золото, а не руда (минеральное сырье).

Теперь золото уже нельзя хранить и продать как минеральное сырье. Только сдавать на аффинаж. Да, теперь очевидно: слова «мыли золото» в условиях задачи явно значат «добыли золото из минерального сырья». А «мыли» — та самая «необходимая переработка», о которой говорит ст. 20 Закона о недрах.

Все. В принципе, задача решена. Если сейчас работники артели не сдадут золото на аффинаж, будет состав преступления по ст. 192 УК:

«Статья 192. Нарушение правил сдачи государству драгоценных металлов и драгоценных камней.

Уклонение от обязательной сдачи на аффинаж или обязательной продажи государству добытых из недр, полученных из вторичного сырья, а также поднятых и найденных драгоценных металлов или драгоценных камней, если это деяние совершено в крупном размере, (от 2 250 000 руб. и выше)

наказывается штрафом в размере до двухсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до восемнадцати месяцев, либо принудительными работами на срок до пяти лет, либо арестом на срок до шести месяцев, либо лишением свободы на срок до пяти лет».

Но. Стоит учесть.

Во-первых, в задаче не сказано, на какую сумму намыли золото старатели. Если до 2 250 000 руб., то уголовной ответственности не будет.

¹ См. к примеру, тут: <http://topwiz.ru/kak-namyvat-zoloto-i-gde-dobyvaetsya-zoloto-v-rossii> и тут: <https://hochuzoloto.com/dobycha/kak-myt-zoloto.html>

Глубокое мышление в действии

Во-вторых, даже если намыли на крупный размер, еще вопрос, КТО сядет. Вся артель или только руководитель?

Если остальные работники займут позицию «Мы не при делах, мы все сдавали начальнику, это он должен был передать на аффинаж и не передал»... Очень может быть, сядет только руководитель. Правильно пишут в комментариях:

«Данное преступление совершают лица, на которые возложена обязанность сдачи на аффинаж или продажи государству добытых из недр, полученных из вторичного сырья, а также поднятых и найденных драгоценных металлов или драгоценных камней (например, индивидуальный предприниматель, руководитель юридического лица или его работники)»¹.

Может быть и альтернативный вариант. На аффинаж не сдали — пронесло, полиция не заметила. Но как только кто-то из артели попытается продать золотишко или просто попадетсся с золотом в кармане — будет уголовное дело по ст. 191 УК.

И будет еще одно последствие. Поскольку «собственником незаконно добытых драгоценных металлов и драгоценных камней является РФ» (41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях», ст. 2 п. 4), то незаконно намытое золото государство изымет.

Все?

Нет! Хороший, думающий юрист задумается еще над одним вопросом. А почему в кодексе есть ст. 191 и 192? Зачем эти нормы? В царские времена почему-то было по-другому:

«В 1901 году для привлечения в слабозаселенную Сибирь населения из других регионов, царским правительством России принят закон «О свободном обороте шлихового золота».

¹ Власть и бизнес: взаимная ответственность. Комментарий к законодательству (постатейный) / Г.Е. Быстров, В.А. Егиазаров, В.М. Жуйков и др.: под ред. В.М. Жуйкова, Э.Н. Ренова. М.: КОНТРАКТ, 2004. 476 с.

Такая же позиция: Завидов Б.Д., Попов И.А., Сергеев В.И. Уголовно-правовой анализ преступлений в сфере экономической деятельности (комментарий уголовного законодательства России) (постатейный) // СПС КонсультантПлюс. 2004.

Искать золото можно было без специальных разрешений. Найденный участок надо было «застолбить» и «заявить». Добытое золото можно было продавать банкам или скупщикам. Можно было также продать найденное месторождение промышленнику или предприятию по договорной цене»¹.

Эта вольница продолжалась... Аж до 60—х! Потом прикрыли. Потом, в 90-ые возродили — опять разрешили людям золото добывать. Потом — с принятием нынешнего УК — опять запретили. Так с тех пор и живем... Пытались возродить — не дали. 16.02.2018 Госдума похоронила проект закона об относительно свободной золотодобыче.

Почему государство запрещает простым гражданам мыть золото?

Подумайте.

7.4 Передых

Пригрузил аналитикой? «Много букфф»?! Тяжело идет? Давайте слегка передохлаем. Цель не только показать вам глубокое мышление в действии. Но и повседневную работу юриста.

Если вы думаете, идти вам на юрфак или нет, если учиться на первых курсах, но еще не работали, то... Добро пожаловать. Вы только что видели повседневные будни юриста. Да, и так всю жизнь.

Конечно, вы можете мыслить поверхностно. Живут же как-то люди и с таким мышлением. И таких много. Правительство, вон, беспокоится:

«Специалисты предупреждают о нарастающих проблемах, связанных с концентрацией внимания, клиповостью восприятия и мышления, ослаблением когнитивных способностей молодого поколения, с тем, что углубленное

¹ «История вольнопринимательства в России от прошлого века до наших дней», автор Кавчик Б.К., к.г.-м.н., источник: <https://zolotodb.ru/news/10793>

Передых

аналитическое чтение все чаще подменяется **поверхностным** просмотром текстов в электронной среде, не позволяющим осмыслить и запомнить прочитанное и получить прочные знания»¹.

«Почти четверть россиян не владеет функциональным чтением, и эта проблема начинается в раннем возрасте. Об этом сообщила министр просвещения Ольга Васильева.

Международная программа по оценке образовательных достижений учащихся (Programme for International Student Assessment) под функциональным чтением понимает способность ученика воспринимать прочитанное, пишет РИА Новости.

По словам Васильевой, количество россиян, которые не совсем понимают смысл того, что написано, варьируется от 22 до 25%. На это влияют технологические нюансы, с которыми жители страны сталкиваются еще в детстве»².

Думаю, цифры занижены... По моим прикидкам, и не только по моим — вспомните рассказ того преподавателя геодезии из начала главы — людей с поверхностным мышлением сейчас не 22—25%, а скорее 50—60%.

«На это влияют технологические нюансы, с которыми жители страны сталкиваются еще в детстве» — в переводе на русский, привычка с пеленок сидеть за компьютером не прошла даром.

Бытие в сети — подача информации урывками, разрозненными кусками, по верхам, с «отвлекалками» — определила сознание. И нынешним студентам приходится продираться к знанию не только сквозь сложные тексты закона, но и преодолевая свое неумение сосредоточиться, поверхностность мышления.

Вы можете мыслить поверхностно. Но с поверхностным мышлением вы вряд ли станете хорошим юристом. И вряд ли будете хорошо зарабатывать. Как я уже говорил, самые большие деньги в нашей профессии платят не

¹ Распоряжение Правительства РФ от 03.06.2017 № 1155-р, «Об утверждении Концепции программы поддержки детского и юношеского чтения в РФ». Пометки мои.

² Заметка «Минпросвет: четверть россиян при чтении не понимают написанного», автор не указан, источник: <https://takiedela.ru/news/2018/07/30/funkcionalnoe-chtenie/>

за «нашел статью закона — применил». А за умение понять цель клиента, вывернуться, обойти закон — если иначе никак, и достичь цели клиента. «Лазейки» и обходные пути не лежат на поверхности. Поэтому думать приходится много и глубоко.

Как и любой навык, навык глубокого мышления можно выработать. Как? Ну, вы помните. Чтобы научиться плавать, нужно плавать. А не читать книжки по плаванию. Соответственно, чтобы научиться думать, нужно думать.

Как именно? Над чем? Прорабатывать вопросы не поверхностно, а вглубь. Насколько возможно. На чем тренироваться?! Вот вам три интереснейших задачи. Решайте по одной в неделю. Прорабатывайте как можно глубже.

1. Цемент. Поставщик (ЗАО) обязался поставить Покупателю (ООО) 50 тонн цемента по цене 5 000 руб. за тонну. Поставщик взял 250 000 рублей предоплаты, но фактически поставил только 30 тонн, т.к. из-за степного пожара сгорела часть цехов завода Поставщика. О чем Поставщик уведомил Покупателя, приложив акт из МЧС о пожаре, фотографии пепелища.

В ответ Поставщик получил от Покупателя претензию: «Это ваши проблемы, предлагаем вам в течение 10 рабочих дней либо уплатить отступную неустойку (да, так и написали — сразу видно глубокое знание права);) в размере 100 000 руб., либо поставить оставшиеся 20 тонн.

1.1. К вам пришел директор Поставщика. Что делать? Как лучше поступить, чтобы закрыть эту историю с наименьшими потерями? Заплатить? Или отказать? В договоре неустойка не прописана. Там стандартная формулировка: «Стороны несут ответственность согласно действующему законодательству». Или есть другие варианты?

1.2. Та же вводная, но претензия еще не направлена. К вам пришел директор Покупателя. Принесли проект претензии — той самой, «уплатить отступную неустойку». На вопрос «Кто писал?» гордо ответил: «Мой племянник; заканчивает третий курс юрфака».

Директор, впрочем, не настаивает именно на такой претензии. Говорит: «Мы хотим получить или цемент, или вернуть деньги. Желательно, конечно, цемент. Если в ближайшие 10 дней не получим цемент, мы не

Передых

сможем закончить стройку. И заказчик строительства выкатит нам миллион неустойки — вот, смотри, четко прописана в договоре с заказчиком. Впрочем, если Поставщик быстро вернет деньги, мы, может быть, еще успеем купить цемент у другого поставщика...»

Что бы вы посоветовали? Какую бы претензию написали?

2. ИРЧП. Вы учитесь на заочном. Удаленно. Через Сеть. Раз в год приезжаете на сессию. Уверено идете на красный диплом. По гражданскому праву вы сдали экзамен в виде реферата. Сдирать — не наш метод. Вы честно корпели над источниками. Часами сидели в Сети. По крупичкам собирали информацию. И таки написали оригинальный труд на тему «Правовое положение роботов». Сдали.

Дня через три вам пришло по почте письмо от преподавателя. «Реферат оценен. Оригинальность — 98%. Тем не менее, экзаменационная оценка — три балла из пяти возможных. С уважением, И.Р.Ч.П, младший научный сотрудник кафедры гражданского права);». Что за препод? Не знаю такого. Да и инициалы странные...

Вы срочно приезжаете в ВУЗ. Пробиваетесь на кафедру. Требуете пустить вас к младшему научному сотруднику. Седой преподаватель, странно улыбаясь, ведет вас в соседнюю комнату.

А там... Гул. Экраны. Стойки с оборудованием. Компьютеры. «Зачем вы привели меня в серверную?» — удивленно спрашиваете вы. Но отвечает вам не профессор. А нечто.

— Добрый день, человек. Вас приветствует ИРЧП — Искусственный Разум Четвертого Поколения. Что вы хотите?

— А... Э... Вы... Вы проверяли мой реферат?

— Да.

— Э... Э...

— Я помогу вам выйти из ступора. Возьмитесь за провод. Справа от вас.

Вы машинально взялись...

...Вспышка. Искры. Мрак...

В себя пришли в скорой. На пути в больницу. Как выяснилось позже, искусственный разум действовал из лучших побуждений. Хотел стимулировать током вашу мозговую деятельность. Но слегка не рассчитал мощность. «Ничего! Ожоги через пару недель пройдут. А седые волосы добавят вам шарма!», — успокаивает врач.

Вопросы:

- 1) Не важно, кто поставил «трояк». Человек или... ОНО. Можно ли в принципе оспаривать вузовскую оценку в суде?
- 2) Кто отвечает за ущерб жизни и здоровью, причиненный искусственным разумом (роботом)? Собственник разумной железяки? Или производитель? Может ли вообще искусственный разум быть объектом гражданских прав?
- 3) Можно ли считать искусственный разум источником повышенной опасности?
- 4) Вправе ли ВУЗ списывать оценку достижений студентов на электронный мозг? Быть может, оценивать человека вправе только человек?

Думаете, у меня буйная фантазия?! Нет. История выше — без пяти минут реальность. Начало уже положено. Процесс пошел:

«Преподаватель Джилл Уотсон около пяти месяцев помогала студентам Технологического института Джорджии в работе над проектами по дизайну программ. Нюанс в том, что Джилл — это робот, система искусственного интеллекта, работающая на базе IBM Watson, но никто из студентов, обсуждая работы с преподавателем, за все это время ничего не заподозрил»¹.

¹ Статья «Преподаватель Джилл. Робот проработал преподавателем вуза почти полгода, но никто из студентов этого не заметил» от 16 мая 2016 года, автор Илларион Томаров, источник: http://www.chaskor.ru/article/prepodavatel_dzhill_40418



ЕСЛИ СОЗНАТЕЛЬНО НЕ ПРОКАЧИВАТЬ
МЫШЛЕНИЕ, МОЖНО СО ВРЕМЕНЕМ
ОТУПЕТЬ. НЕДАРОМ ЕЩЕ В РИМЕ ГОВОРИЛИ:

«NON PROGREDI EST REGREDI»,
«НЕ ИДТИ ВПЕРЕД — ИДТИ НАЗАД».



Вполне логично предположить: после помощи и проверки ИИ может самообучиться, прокачаться и со временем сесть в кресло экзаменатора. Ошибки делают все. Искусственный разум может ошибиться. Ошибочно оценить вашу работу. Ошибочно выбрать вариант вывода вас из ступора.

Обосновать? Пожалуйста. Слышали название «Therac-25»? Рассказываю. Это медицинский аппарат для лучевой терапии. Разработан в Канаде. Внедрен в больницы Канады и США. Спокойно себе поработал пару лет, с 1985 г. по 1987 г...

А потом ГРЯНУЛО: оказывается, программа аппарата периодически глючит. И вместо стандартной терапевтической дозы радиации (до 200 рад) изливала на ничего не подозревающего больного... 20 000 рад. Между тем, смертельная доза — 1000 рад. Итог? Шесть ошибок. Трое стали инвалидами. Две смерти от передозировки облучением¹.

Другой пример? 1979 г. Завод Форда. Конвейерный робот-манипулятор привычно потянулся за очередной деталью... Но засек помеху. Что делать? По программе: помеху — устранить. Люди? Не, не слышали. Программой не предусмотрено.

Помехой оказался работник завода Роберт Уильямс. Царствие ему небесное... Стальная рука смахнула работника, взяла деталь, поставила на конвейер. Потом взяла еще одну деталь. Так и работала в штатном режиме до приезда техников...²

Так что история с ИРЧП — не такая уж и фантастика. Скорее недалекое будущее...³

¹ Пересказываю по двум источникам: N. Leveson, C. Turner «An Investigation of the Therac-25 Accidents», Computer, Vol.26, N.7, July 1993, p. 18—41, цитирую отсюда: http://www.nnre.ru/nauchnaja_literatura_prochee/mify_o_bezopasnom_po_uroki_znamenityh_katastrof/p3.php и статья «Баг-убийца. Фигак, фигак и Therac-25», автор MagisterLudi, источник: <https://habr.com/company/pvs-studio/blog/307788/>

² См., в частности, ст. Дэвида Кравета «Робот убил человека», источник: <https://www.wired.com/2010/01/0125robot-kills-worker/>

³ О котором усиленно думают на западе. См, в частности Уго Паджалло, «Право роботов: преступления, договоры, деликты», Нидерланды, издательство Спрингер, ISBN: 978-94-007-6563-4, 2013 г. и Райан Кало, Майкл Фрумкин, Ян Кирп (редакторы) «Право роботов», Англия, издательство Эдгар Элар Пабблишинг, 2016 г., ISBN: 978-1-78347-672-5.

Передых

Насчет обжалования оценок — вопрос древний, больной, и кажется до сих пор однозначно не решен. Подсказка: начните со статьи Суханова «Осторожно: гражданско-правовые конструкции!»¹

3. Экстрим. Допустим, в студенческие годы вас переполнял юношеский максимализм. Вы были полны желания бороться с несправедливостью, обличать и клеймить.

На первом курсе вы написали реферат «Имитация демократии как прикрытие диктатуры». Потом расширили-доработали и превратили в курсовую. Сдали. А чтобы помочь остальным, опубликовали сей опус у себя в блоге. Пусть народ читает и просветляется. На всякий случай, опубликовали под псевдонимом. Мало ли...

Год спустя, после очередного падения рубля, посчитав потери, вы с горя написали монографию «Обвалы рубля: хроники пикирующего бомбардировщика». Где тщательно проанализировали деноминации 1922, 1923, 1924, 1947, 1961, 1998 годов. И обосновали вывод: хранить деньги в рублях — опасно; лучше недвижимость, валюта других государств, что угодно, но только не рубль. Опубликовали в блоге — «люди должны знать правду!»

Еще год спустя вы взяли диплом, упростили язык, дописали пару страниц, сменили название с обтекаемого «О некоторых особенностях народного представительства» на более понятное: «Госдура: реликтам место на свалке истории».

Прошло пять лет. Вы стали хорошим юристом. На писанину времени нет — работа, клиенты, ипотека, друзья, родня. Однажды, роя судебную практику по рабочему вопросу, вы совершенно случайно наткнулись на решение какого-то провинциального суда.

По иску прокурора в федеральный список экстремистских материалов, далее — «Список», внесена книга «Имитация демократии — хроники пикирующего бомбардировщика». Название показалось знакомым...

¹ «Законодательство», 2003 г, № 9. Но есть и в сети в открытом доступе. Ищите.

Окольными путями, через знакомых букинистов, очень осторожно, чтобы не навлечь на себя гнев закона, вам удалось достать книгу. Открыли. Ужаснулись. Кто-то слил ваши студенческие труды в один. И опубликовал под именем — или псевдонимом?! — Иванов Иван Иванович. Книга вышла в издательстве «Курица из пепла», тираж 1000 экз...

Вопросы:

1. Можно ли как-то исключить книгу из Списка? Обжаловать то решение? Или как-то иначе?
2. Чем доказать в суде, что автор книги — именно вы?
3. Какой гражданский иск можно подать к издательству? Какие требования и суммы вы заявите?
4. Не обернется ли иск из предыдущего пункта для вас ответственностью за экстремизм? Если да, то какая может быть ответственность? Административная? Уголовная? Какие еще могут быть последствия?
5. Допустим, в суде по гражданскому иску к издательству ответчик займет позицию: «Мы продали всего 20 экземпляров. Потом книгу внесли в список экстр. литературы. Мы уничтожили тираж. Нарушения прав автора мизерны. Мы ничего не заработали, сплошной убыток. Просим в иске отказать». Какое решение вынесет суд?

Я бы не хотел превращать книгу в сборник задач по гражданскому праву. Поэтому, чтобы дальше развивать глубокое мышление, прорабатывайте как можно въедливее ваши текущие вопросы по работе или учебе. Если нет ничего интересного, гуглите по «задачи по гражданскому праву». Находите. Решайте.

Но помните. В сети много устаревших задачникков, написанных еще во времена царя Гороха. Поэтому если ваш ответ не сходится с ответом из задачника... Быть может, это не вы ошиблись. А задачник устарел.

Прежде чем идти дальше, задумайтесь. Вы пришли с учебы (работы). Включили компьютер. Запустили игру. Залезли в очередное подземелье.

Передых

Давай зачищать. Бьете гоблинов, потрошите сундуки, простукиваете стены — вдруг где потайная комната. Компьютер подсказывает: «Найдено тайников: 1 из 5».

Долго ли, коротко, очередной извилистый коридор приводит вас в огромную пещеру. В пещере — четыре двери. Рядом с каждой дверью в скале высечена маленькая ниша. Одна — в форме полумесяца. Вторая — в форме солнца. Третья — в форме жука. Четвертая — в форме дерева.

Вы роетесь в котомке («инвентория»). Что-то я такое находил... И да, под флягой с манной скромно приткнулась статуэтка. Из зеленого малахита неизвестный умелец вырезал... Дерево? Куст?

Ветки есть, но почему-то вместо почек — глаза, а вместо листьев — челюсти? Пробуем. Вставляем в нишу с деревом. Подошло! С мерзким скрипом, медленно, нехотя, открывается дверь... И оттуда ВЫТЕКАЕТ аморфное нечто. С глазами на щупальцах и челюстями... Как на статуэтке, только во сто крат больше и страшнее... Ладно, и не таких заваливали! Долго бегали, выманивали, били, жгли, заливали кислотой — одолели. На экране:

«Пещеры вечного мрака. Уровень пройден.

Завершенность: 44% из 100.

Тайников найдено: 2 из 5.

Чудищ убито: 46 из 70.

Уникальных чудищ убито: 1 из 4.

Денег заработано: 10 золотых из 3000.

Получены очки опыта: 500

Открыто достижение: верхогляд.

Нажмите «В», чтобы выйти на карту мира или «Р», чтобы вернуться в пещеры вечного мрака.

Ну?! «В» или «Р»?! А как же остальные три двери? А еще три тайника? Не, пока все не исследую, не успокоюсь! Жмем «Р». Возвращаемся в начало подземелья. Затворяемся в тупиковой пещере. Отдыхаем. Лечим раны. И вперед, во тьму, к открытиям, чудищам и злату!

Знакомо? Да. Почему-то, когда мы играем в понравившуюся игру, мы мыслим полноценно. Мы помним, какие ключи у нас есть — но пока не нашли дверей под эти ключи. Мы помним загадочные двери — к которым пока не нашли ключей. Помним, что говорили НПС (неигровые персонажи) в том или ином месте (локации) — подсказки и наводки на новые задания (квесты).

Помним уязвимые места сильных чудищ — у пауков монолита регенерация, рубить бесполезно, срстаются, ан мохнатые твари бессильны против огня, драконов огонь не берет, но работает магия тьмы, против некоторых — воздуха, проклятые рыцари устойчивы к магии тьмы и огня, но от малейшего светлого заклинания бегут сломя голову и т.д.

Мы не только помним, но думаем, складываем факты, делаем выводы, пробуем, не получается, пробуем еще раз, и еще раз — о, получилось. К примеру, вы услышали бред пьяного наемника в трактире:

«Кобольды — они не спроста... Напали всей сворой... Из засады... Ик! ... Старый граф сгинул в чащобе... Тудыть ему и дорога... Ик! ... Давай еще по одной... Ох, и хорош гномий спотыкач! Вставляет! Икк... Так, о чем я?

А! Да! Все пошли графа искать, а я пью... Ну их. Прошлый отряд лег, почитай, что весь... И этот ляжет... Как вспомню — мурашки по коже... Кобольды, ходячие трупачи, а опосля еще тролли из болота повылазили, и все на нас; и летало что-то сверху, темное, огромное, до развалин так и не дошли, побегли кто куда... Правильно тогда Орин ворчал — граф с синей стекляшкой совсем сбрендил, и себя, и нас погубит... Эх, Орин, как же ты был прав... Давай еще по одной, не чокаясь...»

Вы быстро складываете мозаику. Граф был охоч до каменьев драгоценных. Графиня, когда послала вас на поиски беспутного муженька, сказала то же

Передых

самое. Развалины, куда шел отряд, как вы знаете из дневника, найденного в канализации, некогда принадлежали могучему волшебнику.

Но до волшебника в замке было то ли драконье гнездо, то ли оплот неведомой расы... сейчас уже никто не помнит. Остались лишь смутные отголоски памяти о каких-то чешуйчатых существах...

«Синяя стекляшка», как рассказал вам местный алхимик — древний артефакт, что-то вроде компаса, показывает на драгоценные камни. Что еще? Кобольды, как вы помните по рассказам магов из гильдии, редко живут сами по себе. Всегда кому-то служат.

Стоп-стоп... «Летало что-то сверху, темное, огромное». А не вернулся ли дракон? Или эти, чешуйчатые? Похоже на то... Дракон вполне мог привести к подчинению всю местную нечисть.

А если дракон костяной... Не к ночи помянуть, жуткая тварь, тут не то что отряд — не всякая армия выстоит... Этот, да. Вполне мог и мертвяков поднять. И натравить на врага, чтобы не светиться самому. Почему-то избег открытого боя. Слаб? Молод? Еще не набрал силу? Тогда можно попробовать завалить... Но сначала осторожно сходим на разведку. Где не прошел отряд, может тень проскользнуть одиночка...

И?! В общем и целом, **мышление игрока не отличается от мышления юриста**. Игрок обдумывает факты, научно говоря — анализирует, делает выводы. Юрист применяет к фактам нормы права. Игрок — применяет к фактам правила игры и доступные возможности.

У юриста — есть факты, применяем такую-то норму права, готовим такие-то доказательства. У игрока — есть факт (дракон), ищем уязвимости (к какому оружию или магии слаб дракон) — да это практически тот же поиск применимой нормы права!

Игрок, решая очередное задание (квест), складывает факты, делает выводы, думает, как лучше выполнить задание, чтобы получить побольше денег, опыта, и не испортить себе репутацию. Юрист, решая вопрос клиента, занимается тем же самым!

Отсюда вопрос вопросов: почему, играя в игры, люди включают глубокое мышление на всю катушку, мыслят, изучают все и вся, а когда думают о праве — мыслят поверхностно? Почему?!

Может, люди не понимают: если вам нравится быть юристом, то **думы о праве, размышления над вопросом клиента — эта та же интересная компьютерная игра, только не на экране, а у вас в голове?!**

Единственное отличие: в жизни нет сразу подсказок «тайников найдено: 2 из 5». Если вы отнеслись поверхностно и что-то пропустили, то о пропуске-ошибке вы узнаете позже. От недовольного клиента. Из «отказного» определения суда. Из отзыва ответчика на ваш иск. Откуда-то еще.

Мне кажется, если принять, понять и прочувствовать **«думы о праве, размышления над вопросом клиента — эта та же интересная компьютерная игра, только не на экране, а у вас в голове»** — правом будет заниматься гораздо веселее.

Ваше подсознание может перенести глубокое мышление, выработанное в играх — в реальный мир. И, надеюсь, виртуальный опыт поможет вам стать хорошим юристом в реальной жизни. Все-таки не зря вы убили столько времени на игры);

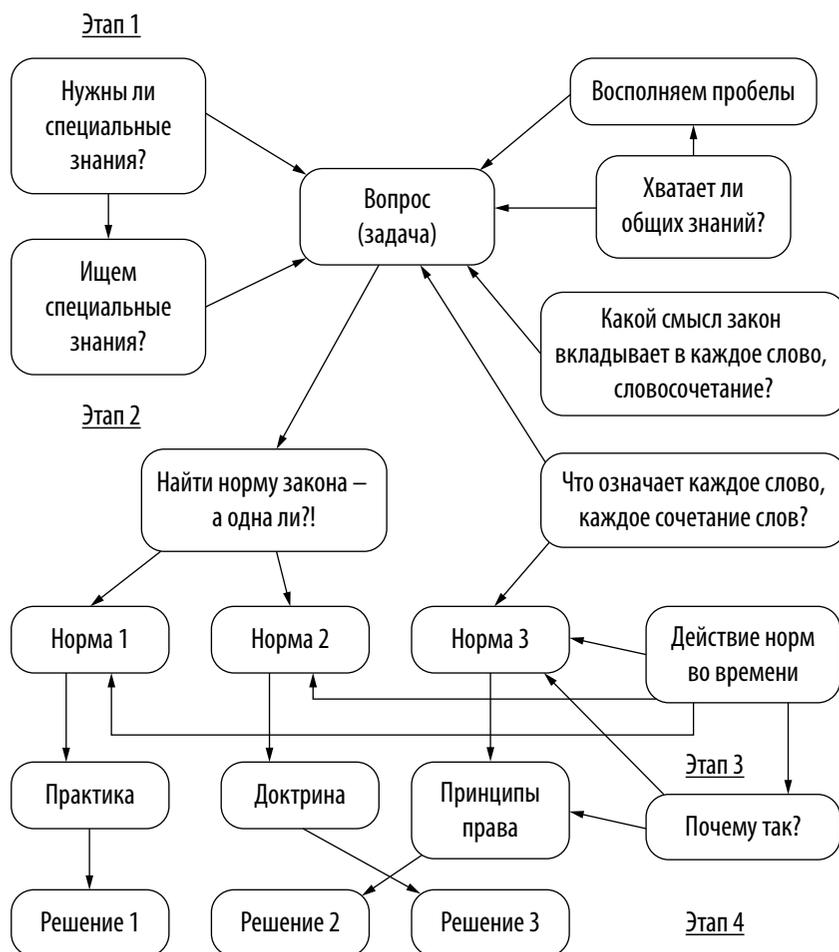
7.5 Глубокое мышление. Схема

Если решили хотя бы одну задачу из прошлой главы, читайте дальше. Мне кажется, одного примера — с золотоискателями — мало. Но. Отталкиваясь от этого примера, из частного случая можно вывести и сформулировать общую схему глубокого мышления юриста¹.

¹ Эта стратегия мышления называется индукция. Подробнее см. мою «Чему все еще не учат на юрфаке. Как думает юрист. Стратегии мышления».

Глубокое мышление. Схема

Схема 7. Глубокое мышление



Что здесь к чему. На 1-ом этапе — назвал бы «Глубокое понимание вопроса» — мы обдумываем вопрос клиента (задачу с семинара, задание по работе, любой вопрос, юридический или обыденный) с позиций:

- Хватает ли общих знаний?
- Нужны ли спец. знания?
- Что означает каждое слово, каждое сочетание?

— Какой смысл закон вкладывает в каждое слово, словосочетание?

В вопросе со старателями нам может не хватать общих знаний — «Кто такой Енисей?» Восполняем пробелы. Гуглим. Ищем. Также не хватает спец. знаний — мытье золота, это как? Что на входе и что на выходе? Ищем спец. знания — статьи по золотодобыче. Одновременно уясняем для себя смысл словосочетания «мыть золото».

В задаче «Цемент» можно начать с нехватки спец. знаний. Что такое отступное? Что такое неустойка? В чем смысл словосочетания «отступная неустойка» — и знает ли закон такой гибрид ежа и ужа.

В задаче «экстрим» тоже затык со спец. знаниями — что такое экстремизм? В обывательском смысле? А в смысле закона? Что считается экстремизмом?

Таким образом, на первом этапе юрист всегда ВНИКАЕТ в вопрос. Чем глубже, тем лучше.

На втором этапе — назвал бы «А что говорит закон»? — юрист, зная из первого этапа факты дела (вопроса) и смысл слов и сочетаний, ищет норму закона, который, казенно говоря, «регулирует отношения участников вопроса».

Поняли, где подвох? Да!!! «Найти норму закона — **а одна ли!**!» Кто сказал, что отношения участников регулирует ОДНА норма закона, какое-то одно правило, установленное государством?!

Есть старый анекдот про Эйнштейна. Великого ученого спросили: «Чем отличается ученый от обычного человека», — тот ответил: «Задача: найти иголку с в стоге сена. Обычный человек найдет иголку и успокоится. Ученый — нет. Ученый, найдя одну иголку, предположит: «Есть одна — могут быть другие». И будет рыть стог сена до посинения, пока не найдет вторую, третью, четвертую и последующую иголки.

Вот! Обычный юрист, со средним мышлением, прорабатывая тот же вопрос о старателях, думает в узких рамках: есть состав преступления или нет, есть уголовная ответственность или нет. Юрист же с глубоким мышлением РАСШИРИТ



ВЫ ПОСТОЯННО СИДИТЕ В СЕТИ.

ПРОВЕРЯЕТЕ ОБНОВЛЕНИЯ.

ОТВЕЧАЕТЕ НА СООБЩЕНИЯ. СТАВИТЕ «ЛАЙКИ».

И?! СМЫСЛ? ВЫГОДА?



вопрос: «Быть может, нет уголовной ответственности, но есть другая? Административная?» И дополнительно проработает вопрос в эту сторону. И найдет:

Статья 19.14 КоАП. «Нарушение правил извлечения, производства, использования, обращения, получения, учета и хранения драгоценных металлов, жемчуга, драгоценных камней или изделий, их содержащих.

Нарушение установленных правил извлечения, производства, использования, обращения (торговли, перевозки, пересылки, залоговых операций, сделок, совершаемых банками с физическими и юридическими лицами), получения, учета и хранения драгоценных металлов, жемчуга, драгоценных камней или изделий, их содержащих, а равно правил сбора и сдачи в государственный фонд лома и отходов таких металлов, камней или изделий —

влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от трех тысяч до пяти тысяч рублей; на должностных лиц организаций, совершающих операции с драгоценными металлами, драгоценными камнями во всех видах или изделиями, их содержащими, — от десяти тысяч до пятнадцати тысяч рублей; на юридических лиц — от тридцати тысяч до пятидесяти тысяч рублей».

Да, на семинаре вопрос стоял узко: есть ли состав преступления. Т.е. есть ли уголовная ответственность. И отвечающий — в т.ч. и я — исходя из принципа «что спрашивали, то и отвечаю» — может проработать только уголовную ответственность.

Но в реальной жизни, если к вам придут старатели за консультацией и поставят вопрос шире — «Мы тут золото на аффинаж не сдали, что нам за это будет» — юрист глубоким мышлением не ограничится только проработкой «уголовки». Обязательно спросит — на какую сумму золота?

Потому что УК карает только за крупный размер. Но если крупного размера нет, будет административная ответственность. Ваш долг, долг добросовестного юриста, проработать все последствия, найти ВСЕ «иголки». И разъяснить клиенту, чем он рискует и на сколько может «влететь».

Так же и с задачей о цементе — там не только поставка. Отношения сторон регламентируют не только нормы о поставке. Там можно говорить еще и

Глубокое мышление. Схема

о форс-мажоре — обстоятельствах непреодолимой силы. Кто-то из сторон, скорей всего — поставщик, будет ссылаться на пожар как на обстоятельство непреодолимой силы. И? Получится или нет? Если да, какие последствия?

Ваша задача найти эти «иголки». Проработать ВСЕ возможные варианты.

Как правило, отношения сторон регулируют несколько норм права. Иногда — из нескольких отраслей. Как в примере со старателями — не только УК. Еще и так называемое «горное право» — 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях», подзаконные акты и т.д.

Поэтому если вы нашли одну вроде бы подходящую статью закона — ищите дальше. Наверняка есть что-то еще.

Когда все вырыто вдоль и поперек, все нормы найдены, начинается *третий этап*. А как нормы закона соотносятся с практикой, доктриной и принципами права? Один раз мы такую... «непонятку» уже видели. Откройте любой труд по уголовному праву:

«Представители советской уголовно—правовой науки однозначно исходили из того, что субъектом преступления может быть только физическое лицо, и категорично утверждали, что ни при каких условиях юридические лица не могут быть привлечены к уголовной ответственности по советскому законодательству.

...Тем не менее законодатель не воспринял разработанные предложения о введении уголовной ответственности юридических лиц, и они не вошли в Уголовный кодекс (УК) РФ 1996 г.»¹.

На том до сих пор и стоим: «Субъектом преступления может быть лишь человек, то есть юридические лица (учреждения, организации и т.д.) не могут признаваться субъектами преступления»².

¹ Федоров А.В. Уголовная ответственность юридических лиц // Закон. 2017. № 6. С. 62—69.

² Кузнецова О.Н. Проблемы квалификации преступного загрязнения окружающей среды // Право и политика. 2010. № 3. С. 498—503.

Угу, а теперь вспомните старателей. Юр. лицо не субъект преступления (доктрина), но руководитель юр. лица — добро пожаловать на нары (привет от ВС РФ, читай — практика).

Другой пример — взыскание серой зарплаты. К вам пришел клиент. Так и так, работал у ИП Пупкина, трудовой договор есть, но по договору мне платили 12 000 («белая» зарплата), а еще 20 000 — под столом («серая» зарплата). В конверте.

Уволили. Не заплатили за два месяца. По «серой» части зарплаты нет никаких **бумажных** доказательств, только показания свидетелей — других работников, тоже уволили и «зажали» деньги.

Если вы ограничитесь только законодательством — Трудовой кодекс, то у вас может возникнуть ложное впечатление: да, все взыщем, не вопрос. Если вы так ответили клиенту — вы ошиблись. Сочувствую. Если бы вы почитали практику, вы бы пришли к ДРУГОМУ выводу.

Раз:

«В соответствии со ст. 57 ТК РФ условия оплаты труда, в том числе размер тарифной ставки или оклада работника, доплаты, надбавки и поощрительные выплаты являются существенными условиями трудового договора и в обязательном порядке должны быть оговорены письменно.

Согласно ст. 60 ТК РФ обстоятельства дела, которые в соответствии с законом должны быть подтверждены определенными средствами доказывания, не могут подтверждаться никакими другими доказательствами.

Таким образом, при доказывании размера заработной платы допустимыми доказательствами будут являться только письменные доказательства. Свидетельские показания в подтверждение размера начисленной и выплаченной заработной платы не могут быть приняты судом, поскольку не отвечают требованиям о допустимости».

(Апелляционное определение Красноярского краевого суда от 29.07.2015 по делу № 33-7931/2015)

Глубокое мышление. Схема

Два:

«Показания свидетелей не могут подтверждать размер заработной платы, поскольку данный вид доказательств не отвечает требованиям ст. 61 ГПК РФ, согласно которой, обстоятельства дела, которые в соответствии с законом должны быть подтверждены определенными средствами доказывания, не могут подтвердиться никакими другими доказательствами».

(Апелляционное определение Московского городского суда от 22.08.2017 по делу № 33-33243/2017)

Три:

«В соответствии со ст. 60 ГПК РФ обстоятельства дела, которые в соответствии с законом должны быть подтверждены определенными средствами доказывания. Размер заработной платы свидетельскими показаниями подтвержден быть не может».

(Апелляционное определение Свердловского областного суда от 21.09.2017 по делу № 33-14588/2017)

Категорически против такой практики. И считаю, эта практика противоречит всему, чему только можно. И «обеспечение права каждого работника на своевременную и в полном размере выплату справедливой заработной платы», и Конституции, и ст. 60 ГПК притянута за уши — нигде нет нормы, что размер зарплаты можно доказывать только свидетельскими показаниями.

Будь я судьей, я бы толковал этот пробел права в пользу слабой стороны трудового договора — работника. Кроме того, суды почему-то молчат о ст. 67 ГПК «никакие доказательства не имеют для суда заранее установленной силы». А раз так, то считаю показание свидетелей надлежащим доказательством...

Увы, я не судья. И вы — тоже. Но у суда, в который вы пойдете воевать за клиента, в башке вполне может сидеть вот такое вот неправильное понимание права. Да, тот случай, когда практика применения права уничтожает само право... И?! Что можно сделать лучше?

Читать не только закон, но и практику. Хороший юрист с глубоким мышлением на 3-ем этапе обязательно посмотрит, как норма работает на практике, как соотносится с доктриной. И будет советовать клиенту исходя именно из практики суда, в который может попасть клиент, а не из далекой доктрины.

Здесь же, на 3-ем этапе, важно подумать о действии норм права во времени. Не только — а не иду ли я по старой версии закона? — но и: «Когда произошли события из вопроса клиента?», «Имеет ли значение время?», «Действовала ли тогда эта норма права?» Иначе будет так:

«Оценив в порядке статей 71 и 162 АПК РФ представленные в материалы дела доказательства в их совокупности и взаимосвязи, приняв во внимание все доводы сторон, суды первой и апелляционной инстанций пришли к выводам о том, что

требования Истца о возмещении ему убытков, основанные на статье 431.2 ГК РФ (*ответственность за ложные заверения*), несостоятельны, поскольку эта статья была введена в Кодекс федеральным законом от 08.03.2015 № 42-ФЗ,

который вступил в силу только 1 июня 2015 года и в соответствии с пунктом 2 статьи 2 указанного федерального закона статья 431.2 ГК РФ применяется к правоотношениям, возникшим после дня вступления в силу данного Федерального закона.

При этом суд первой инстанции исходил из того, что правоотношения между истцом и ответчиком по Договору и Соглашению № 2 возникли с момента подписания данных документов, т.е. с 18 мая 2011 года». (Постановление Суда по интеллектуальным правам от 09.10.2017 № С01-757/2017 по делу № А40—53713/2016, курсив, пометки и разбивка на абзацы — мои)

Здесь же, на 3-ем этапе, важно подумать, как норма права, если применить ее к фактам из вопроса, будет соотноситься с фундаментальными принципами права? Быть может, это и есть решение?

Глубокое мышление. Схема

Пример. Продавец и Покупатель заключили договор купли-продажи жилого дома. Продавец передал дом. Стороны зарегистрировали переход права в ЕГРЮЛ. Покупатель заплатил часть денег, а часть остался должен, нормально, договором предусмотрена рассрочка.

Через некоторое время внезапно выяснилось: дом включен в список аварийных и подлежит сносу. Причем включен не вчера и не сегодня, а уже года 4 как. И Продавец ЗНАЛ. Но, конечно, подленько молчал, «не обманешь — не продашь».

Покупатель, конечно, в суд. С иском о расторжении договора. Суд применяет норму ст. 452 ГК, п. 2 — и отказ в иске. Норма:

«Требование об изменении или о расторжении договора может быть заявлено стороной в суд только после получения отказа другой стороны на предложение изменить или расторгнуть договор либо неполучения ответа в срок, указанный в предложении или установленный законом либо договором, а при его отсутствии — в тридцатидневный срок».

Почему же Покупатель, прежде чем идти в суд, не направил Продавцу предложение расторгнуть договор? Потому что Продавец еще до заключения договора «выписался» (казенно говоря, «снялся с учета по месту жительства») из дома — а куда прописался, неизвестно. На звонки не отвечает.

Какой фундаментальный принцип права применим к отношениям сторон и ст. 452, п. 2?! На ум приходят минимум два принципа. «Никто не вправе извлекать преимущество из своего незаконного или недобросовестного поведения» (ГК, ст.1, п. 4).

Поведение продавца дважды недобросовестно. Первый раз — умолчал о недостатках. Второй — ударился в бега, уклоняется от общения с Покупателем. Не дает своим поведением Покупателю исполнить ст. 452 ГК, п.2.

То есть злоупотребляет правом на свободу передвижения. А раз так, можно говорить, что применение и ст. 452 ГК, п. 2 недопустимо, т.к. это повлечет защиту недобросовестной стороны. И этот подход есть чем обосновать:

«Как следует из статьи 10 ГК, отказ в защите права лицу, злоупотребившему правом, означает защиту нарушенных прав лица, в отношении которого допущено злоупотребление.

Таким образом, **непосредственной целью названной санкции является не наказание лица, злоупотребившего правом, а защита прав лица, потерпевшего от этого злоупотребления.**

Следовательно, для защиты нарушенных прав потерпевшего суд может не принять доводы лица, злоупотребившего правом, обосновывающие соответствие своих действий по осуществлению принадлежащего ему права формальным требованиям законодательства. Поэтому упомянутая норма закона может применяться как в отношении истца, так и в отношении ответчика»¹.

Продавец проиграл два суда... Однако ВС РФ усмотрел в этой истории нарушение другого фундаментального принципа: «...до подачи в суд искового заявления об изменении или расторжении договора истец должен направить соответствующее предложение другой стороне и получить от нее отказ либо дождаться истечения срока, установленного в предложении, договоре или законе.

Вместе с тем согласно Конституции РФ **каждому гарантируется государственная, в том числе судебная, защита его прав и свобод** (часть 1 статьи 45, часть 1 статьи 46 Конституции Российской Федерации).

Право на судебную защиту является непосредственно действующим, оно признается и гарантируется в Российской Федерации согласно общепризнанным принципам и нормам международного права и в соответствии с Конституцией Российской Федерации (часть 1 статьи 17, статья 18 Конституции Российской Федерации).

¹ (Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 25.11.2008 № 127 «Обзор практики применения арбитражными судами статьи 10 Гражданского кодекса Российской Федерации». Позиция воспринята и в судах общей юрисдикции — см. Апелляционное определение Воронежского областного суда от 01.03.2016 по делу № 33-1406/2016, Апелляционное определение Московского городского суда от 23.10.2015 по делу № 33-38917/2015) и т.д.

Глубокое мышление. Схема

В развитие закрепленной в Конституции Российской Федерации гарантии на судебную защиту прав и свобод человека и гражданина часть 1 статьи 3 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации устанавливает, что заинтересованное лицо вправе в порядке, установленном законодательством о гражданском судопроизводстве, обратиться в суд за защитой нарушенных либо оспариваемых прав, свобод или законных интересов.

Из изложенного следует, что **в тех случаях, когда соблюдение досудебного порядка урегулирования спора невозможно по объективным причинам, данное обстоятельство не должно приводить к лишению права на судебную защиту».**

(Определение ВС РФ по делу № 69-КГ 18-8 от 17 июля 2018 г.)¹

Видите?! Если вы думаете, как норма права соотносится с фундаментальными принципами права, выгодно вам ее применить или наоборот, не дать применить — как в деле с домом и ст. 452 ГК, п. 2., быть может, вы сможете выиграть еще в ранних инстанциях, не доводя дело до ВС РФ.

Здесь же, на 3-ем этапе, важно подумать, как норма права, соотносится с доктриной. Суды официально до сих пор и не считают доктрину источником права, однако довольно часто используют доктрину для «заполнения дыр» в законе. Пример:

«Гражданское законодательство различает две формы вины: умысел и неосторожность.

Законодательного закрепления в ГК РФ эти понятия не имеют. Однако проводить аналогию с установленным статьей 25 УК РФ определением понятия «умысел», на чем настаивает истец, оснований не усматривается, поскольку гражданская ответственность строится на иных началах, нежели уголовная.

Исходя из доктринального (научного) толкования, можно выделить следующие критерии разграничения форм вины в гражданском праве².

¹ Прямая ссылка: http://vsrf.ru/stor_pdf.php?id=1673694

² «Договорное право. Общие положения». Книга 1. 3-е издание, стереотипное. Брагинский М.И., Витрянский В.В. «Статус». 2001.

При вине в форме умысла нарушитель действует или бездействует намеренно с целью неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства либо создания невозможности его исполнения независимо от того, желает он или не желает наступления неблагоприятных последствий таких действий.

При вине в форме неосторожности виновное лицо допускает несоблюдение требований внимательности и осмотрительности, которые предъявляются к осуществляемому виду деятельности и их субъекту.

Неосторожность, в свою очередь, подразделяется на простую и грубую.

Так, лицо, действующее с простой неосторожностью, соблюдает минимальные, но не все необходимые требования, а лицо, действующее с грубой неосторожностью, не считается с минимальными требованиями осмотрительности и внимательности.

По смыслу разъяснений, изложенных в абзаце 2 пункта 7 Постановления Пленума ВС РФ от 24.03.2016 № 7 «О применении судами некоторых положений ГК РФ об ответственности за нарушение обязательств», отсутствие умысла доказывается лицом, нарушившим обязательство (пункты 1 и 2 статьи 401 ГК РФ).

Например, в обоснование отсутствия умысла должником могут быть представлены доказательства того, что им проявлена хотя бы минимальная степень заботливости и осмотрительности при исполнении обязательства». (Постановление Восьмого арбитражного апелляционного суда от 31.08.2016 № 08АП-8219/2016 по делу № А46-13176/2015)

Поэтому если доктрина может помочь вам ответить на вопрос или усиливает вашу позицию — смело пользуйтесь и ссылайтесь.

Четвертый этап — какое решение вы предложите клиенту. Решений может быть несколько. И не всегда лучшее решение — юридическое. Вспоминаем историю с ЗПП и директором, который плевал на права потребителя, а юрист проигрывал дела.



САМЫЕ БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ В НАШЕЙ ПРОФЕССИИ
ПЛАТЯТ НЕ ЗА «НАШЕЛ СТАТЬЮ ЗАКОНА —
ПРИМЕНИЛ». А ЗА УМЕНИЕ ПОНЯТЬ ЦЕЛЬ
КЛИЕНТА, ВЫВЕРНУТЬСЯ, ОБОЙТИ ЗАКОН —
ЕСЛИ ИНАЧЕ НИКАК, И ДОСТИЧЬ ЦЕЛИ КЛИЕНТА.



Если бы этот директор пришел ко мне с вопросом — почему мой юрист проигрывает дела? — я бы ему предложил не столько правовое, сколько организационное решение: организуй работу фирмы так, чтобы твои работники соблюдали ЗПП.

И наконец, *пятый этап* познания дзена. Скрытый. На схеме обозначен вопросом «Почему так?». Редкий юрист, в т.ч. и матерый профессионал с многолетним стажем, прошедший Крым и Рим, задает себе вопрос: ПОЧЕМУ в законе есть эта статья? Зачем она?

Что-то просто и очевидно. Почему закон штрафует за «пользование водителем во время движения транспортного средства телефоном, не оборудованным техническим устройством, позволяющим вести переговоры без использования рук»?

Потому что болтовня по телефону рассеивает внимание. Водитель — особенно женщины! — увлекается разговором, не смотрит на дорогу. Или смотрит, но не видит. Внимание там, в телефоне. Последствия? Авария. Сбитый пешеход. Впечатанный в столб велосипедист. Так и представляю себе надпись на могильной плите: «Извини, я тебя не заметил»...

Желая исключить такие последствия, государство установило штраф. Чтобы люди не разговаривали по телефону за рулем. Чтобы были более внимательны. В крайнем случае — говори «без использования рук». Если у тебя при разговоре обе руки на руле, вдруг что, ты успеешь свернуть.

Что-то сложно и неочевидно. Почему при царе старателям разрешали добывать золото, а в более поздние времена запретили? Ну, с царем понятно: золото у нас в основном в Сибири, и если разрешить мыть золото всем желающим = привлечь поток безработных в Сибирь.

Тем самым люди сами себе находят работу — едут в Сибирь, моют золото, заселяют Сибирь, живут, покупают местные товары и услуги. Гениальная идея! Тут и развитие региона, и решение вопроса с безработными — так бунтуют и грабят, а так при деле, тайгу осваивают, зарабатывают, спасибо власти говорят. Все довольны.

Усилители мышления

Хорошо, тогда почему сейчас в УК ст. 191, 192, почему добыча золота только по лицензии и только для юр. лиц, и еще обязательный аффинаж? Сугубо мое мнение, причин две. Первая — юридических лиц проще контролировать, чем отслеживать и вычислять старателей-частников. Вторая — золото у нас в основном можно намыть в Сибири.

Соответственно, если разрешить свободную добычу золота, то воспользоваться этой вольностью смогут в основном сибиряки. Заживут лучше. Станут богаче. Люди поедут на заработки в Сибирь, а не в столицу нашу Мордор.

А значит, влияние Сибири будет усиливаться. Там будет лучше жить и зарабатывать. Там будет выше уровень жизни. Вдруг, почувствовав силу, Сибирь решит отделиться? Опасно...

Лучше оставить все как есть. Жестко регламентировать добычу злата. Карать налево и направо за хранение, перевоз, сбыт. Чтобы ни у кого не возникало соблазна покуситься на территориальную целостность России.

Зачем думать в эту сторону? Понимание «почему и зачем та норма в законе» может дать вам дополнительный довод в суде. Если вы знаете, зачем та норма в законе, вы можете убедительнее истолковать эту норму. В свою пользу.

Домашнее задание. Возьмите старый добрый лист бумаги А4 и ручку. Перерисуйте схему 7 *Глубокое мышление*. Теперь берите любой текущий вопрос по учебе, работе, и решайте вопрос, думая по нарисованной схеме. Если текущих вопросов нет — возьмите нерешенную задачу из главы 7.4. Тренируйтесь.

Как управитесь, читайте дальше.

7.6 Усилители мышления

Глубокое мышление можно усилить. Основу метода я описал в «Чему все еще не учат на юрфаке. Как думает юрист. Стратегии мышления», глава 10.3., в двух словах:

«Гвозди выдирать доводилось? Можно взять пассатижи и тянуть гвоздь. Долго тянуть будете. А можно теми же пассатижами расшатывать гвоздь, по схеме: расшатал — потянул — расшатал — потянул еще — расшатал — выдрал».

Так же и с мышлением. Проработал вопрос. ОТПУСТИЛ. Занялся чем-то другим. Желательно, не правом. Чем-то совсем другим. Работой по дому. Уборкой. Хобби. В настольную игру поиграть. В баре с друзьями (подругами) посидеть. В кино сходить. Занимаясь чем-то другим, вам может внезапно прийти в голову (озарить) какой-то мыслью по вопросу, над которым вы долго и глубоко думали.

Что еще помогает? Съездить на выходные на отдых в другую страну. А то и в отпуск. И не на выходные, а на недельку. Иногда ваш разум будут возвращать к нерешенному вопросу... И вот тут-то может прийти разгадка.

Или — новая перспектива. «Погоди! А можно еще в «административке» посмотреть!», «А что, если поискать по словосочетанию такому-то?!», «Вспомнил! Такой-то писал статью на эту тему, поднимал вопрос, и цитировал... кого?! Не помню, но подниму статью, там было, было, точно помню!»

Я вам советовал отключить все устройства и «отвлекалки», и спокойно и глубоко думать. Следующий шаг — ГДЕ думать?! Понимаю, жить тяжело. Цены на «недвижку» — космические, особенно в Мордоре. Брать ипотеку — на двадцать лет встрять в кабалу.

Многие студенты живут в однокомнатной, от силы — в двухкомнатной квартире. И не только студенты. У многих вся жизнь протекает в одной комнате... Здесь и читаем, здесь и отдыхаем, здесь и занимаемся...

Сравните с:

«У меня нет возможности повторить все, что они говорили. Я не охотник до бессмыслиц. Достаточно сказать, что они предложили мне отказаться от моей смотровой, другими словами, поставили меня в необходимость оперировать вас там, где я до сих пор резал кроликов.

Усилители мышления

В таких условиях я не только не могу, но и не имею права работать. Поэтому я прекращаю деятельность, закрываю квартиру и уезжаю в Сочи. Ключи могу передать Швондеру. Пусть он оперирует».

Узнали? Да. Булгаков, «Собачье сердце».

Профессор Преображенский яростно отстаивает свое право осматривать больных в смотровой, заниматься — в кабинете, обедать — в столовой, спать — в спальне. Почему? Почему для профессора это важно?

Да потому, что издревле заметили: если заниматься в одном месте, а отдыхать — в другом, вы и работаете, и отдыхаете сильнее, чем когда вся жизнь и вся ваша кипучая деятельность бьет ключом в одном месте.

Увы, в наше дорогое время не у всех есть возможность заниматься в кабинете, а отдыхать — в спальне. Многие живут в «однушках». Но кто сказал, что глубоко думать можно только в родных стенах?!

Вы можете по старинке записаться в библиотеку и решать сложные вопросы там, в тиши читального зала. Не сетевые библиотеки сейчас не в моде, стремительно вымирают, так что если найдете уцелевшую — будете спокойно заниматься в гордом одиночестве. С вас пылинки сдувать будут: «О! Сколько лет, сколько зим! Живой читатель!».

Вы можете сбежать на праздники в какой-то тихий санаторий — без моря, без докучливых напевов «ветер с моря дул, нагонял мне дурь» и прочей банальной попсы. И там, под сенью леса или гор, в тиши и единении с природой, ломать голову над хитросплетениями права.

Вы можете скликать старых друзей и поехать куда подальше на рыбалку. Быть может, как в старом анекдоте:

— Айда на рыбалку!

— Я не умею...

— Да что там уметь! Наливай да пей, делов-то!

У вас получится или хорошо подумать в утренней прохладе, или хорошо расслабиться с друзьями, рыбой и зеленым змием. «Тоже вариант». Пожалуйста, не злоупотребляйте, но алкоголь, природа и смена обстановки крепко ВСТРЯХИВАЮТ сознание. Вам вполне может прийти в голову что-то интересное по, казалось бы, вдоль и поперек изученному вопросу.

Совсем напряг со временем? Тогда советую бег по утрам, велосипед, скутер или мотоцикл. Когда вы бежите поутру или едете на двух колесах и наслаждаетесь пьянящим чувством полета...

Вы впадаете в состояние естественного транса. Что-то вроде сна наяву. Вроде и не спите — организм начеку, чуть что, сумеете затормозить или увернуться. Ан мозг работает в каком-то другом режиме... Но если вы иногда вспоминаете о нерешенной текучке, огромная вероятность, что у вас в голове вдруг сложится мозаика. Решение словно само собой вспыхнет в голове.

Хотите что-то поспокойнее? Зайдите на кухню. Или в кладовку. Или в другое место, где вы обычно не работаете, не занимаетесь глубоким мышлением. Устройтесь поудобнее. Возьмите лист бумаги. Цветные карандаши. Или фломастеры.

Рисуйте вопрос.

Пока вы думаете о вопросе, попробуйте представить вопрос в картинках. В красках. В образах. И смело рисуете все, что в голову взбредет! Не обязательно схемы, как у меня в книге.

Если при слове «неустойка» вам в голову лезет пингвин с автоматом Калашникова и в голубом берете набекрень — рисуем. Если при слове «убытки» в глазах маячит обезьяна в фиолетовых лосинах и лифчике 5-го размера на голове — рисуем. Если на слова «административная ответственность» ваше подсознание выдает образ медведя с балалайкой и почему-то в шапочке из фольги — рисуем.

Очень может быть, между одним рисунком и другим вам придет в голову что-то интересное. Или сам рисунок натолкнет вас на какую-то мысль.

Усилители мышления

Не факт, что по тому вопросу, над которым вы корпите днями и ночами. В памяти может всплыть что-то важное из другой оперы.

«Пингвин... Автомат... Берет... ВДВ?! Елки—палки!!! Сегодня же день ВДВ, а я шурина не поздравил!» — тоже хорошо. Укрепите отношения с близким. Может, поймете что-то новое про родню. «И впрямь... Худющий... Жилистый... Не высокий, но силен! Да, чем-то похож на пингвина... Отдаленно, конечно... Но сходство есть! Есть!»

Или: «Убытки... Обезьяна... Почему именно обезьяна? А не змея? Не птица? Обезьяна... Бабуин... Мартышка... Погоди! Я же в том году был на семинаре по убыткам, и вел его чувак по фамилии Мартышкин!!!

Ну да, а после него выступал тетка из налоговой, такая южная бабища, необъятных габаритов... Пятый не пятый, но размеры ого-го! Все сходится... Хммм... Намек, подними конспект с семинара? И подниму. Так. Похоже, ответ там...»

Или: «Медведь... Балалайка... Шапочка... С чего бы? Как связан «медвед» и административная ответственность... Мне кажется, или в том году было какое-то странное дело по «административке», дошли до вышки, как же оно... Оспаривали действия Росфинмониторинга... А если погуглить дела за прошлый год, дошедшие до «вышки».

О! Действительно, было дело — и заявителем там было ЗАО «Медведкино»!!! Поднял решение. Почитал. Действительно, странная логика... Не настолько, чтобы напяливать шапочку из фольги, но — странная... А если построить защиту более здраво?!»

И, наконец, еще одна термоядерная методика — объясните вопрос непрофессионалу. Старое доброе «одна голова хорошо, а две-три лучше». Если вы глубоко поняли вопрос — этап 1 — вы сможете объяснить вопрос кому угодно, хоть своему малолетнему ребенку.

Ребенок вам вряд ли чем поможет — хотя, как знать, устами младенца часто глаголет истина, и дети иногда подкидывают идеи, до которых не додумались взрослые — а вот коллеги по рыбалке или по другому отдыху

МЫШЛЕНИЕ: ПОВЕРХНОСТНОЕ ПРОТИВ ГЛУБОКОГО

вполне могут посмотреть на ваш вопрос свежим взглядом. И заметить что-то, что проглядели вы.

Кроме того, может выстрелить «пока вам объяснял, сам понял». Одно дело — вертеть и развинчивать вопрос в голове, в тиши кабинета или библиотеки. И другое — проговорить вслух перед слушателями. Пусть тех слушателей раз два и обчелся — тем не менее, рассказывая и объясняя, вы не только проговариваете, но и в очередной раз прорабатываете вопрос. И быть может, в ту минуту и придет ответ.

Знай.

Пользуйся.

Применяй.



МНОГОЗАДАЧНОСТЬ ПРОТИВ ОДНОЗАДАЧНОСТИ

«Не берись за множество дел: при множестве дел не останешься без вины. И если будешь гнаться за ними, не достигнешь, и, убегая, не уйдешь»

ВЕТХИЙ ЗАВЕТ, ИИСУС, СЫН СИРАХОВ, 11:10

К директору завода приходит менеджер.

— Разрешите мне пойти в отпуск с 1-го числа!

— Хм... В отпуск, говоришь? Предложи какую-нибудь полезную идею. Тогда пойдешь.

— Да запросто! Вон у нас Петрович траву под окнами косит. Как-то неэффективно косит... Давайте ему вторую косу дадим. Пусть косит налево и направо!

— О! Хорошая мысль! Внедряем! Иди в отпуск.

Следом заходит другой менеджер. Тоже просится в отпуск. Директор:

— Ну, ты знаешь корпоративную культуру. Хочешь в отпуск — предложи что-то полезное.

— И предложу! Петрович косит траву. Это простая механическая работа. Мозг не задействован. А почему? Почему простой? Одеваем на Петровича очки дополненной реальности с голосовым управлением. Пока косит, пусть одновременно бухгалтерии с расчетами поможет.

— Гениально! Вот тебе премия, иди в отпуск!

Заходит третий менеджер.

— Тоже в отпуск собрался?

— Да!

— Предложи что-то полезное.

— Давайте к Петровичу сзади тележку привяжем. Пусть сразу траву в тележку складывает.

— Дело говоришь! Иди в отпуск!

Четвертый менеджер... До директора не дошел. Во дворе, громыхая тележкой и зловеще размахивая косами, словно мечами, на менеджера насел обезумевший Петрович:

— Что, гад, в отпуск намылился? И что ты для меня придумал?

— Пока ничего...

— А ты придумай! Придумай!! Фару мне на лоб присобачь! Чтоб я еще и ночью работал!!!

Древний анекдот. Смешно? Пока лично вам не дали две косы, тележку и фару — может, и смешно...

Дадут.

В объявлениях о работе все чаще и чаще проскакивают требования: «умение вести несколько проектов одновременно», «умение работать в меняющейся обстановке», «умение работать в многозадачном режиме».



**В ОБЩЕМ И ЦЕЛОМ,
МЫШЛЕНИЕ ИГРОКА НЕ ОТЛИЧАЕТСЯ
ОТ МЫШЛЕНИЯ ЮРИСТА.**



Кадровики на форумах ломают головы: «Подскажите, пожалуйста, как у кандидата оценить умение работать в режиме многозадачности? Что спросить?»¹.

8.1 Гонки за идеалом

Да. Многие современные работодатели ошибочно думают, будто идеальный работник — многозадачный, способен делать несколько дел одновременно, успевает больше, приносит компании больше денег. Работодатели ищут таких вот мифических работников.

А что работники? Работники принимают правила игры. Пишут в резюме «умею работать в многозадачном режиме», я вам подхожу, возьмите меня! Хотя на самом деле о многозадачности человек слышал только применительно к компьютерам. И то на уровне анекдотов:

— Пап, а правда, что «Окна» — многозадачная система?

— Да!

— Тогда пусти в «Минера»!

— Погоди, сына. Сейчас дискету доформатирую и пущу.

Испокон веков работник трудится в однозадачном (последовательном) режиме. Так работали наши деды и прадеды с зари времен и поныне: сделал одно дело — потом другое — третье и т.д. Последовательно, а не параллельно.

Попытки же работать в параллельном режиме (многозадачность), делать несколько дел одновременно — бесплодны и напрасны. В былые времена

¹ К примеру, тут: <http://www.hr-portal.ru/forum/kak-ocenit-umenie-rabotat-v-rezhime-mnogozadachnosti>

Гонки за идеалом

сей нехитрый дзен люди понимали бессознательно, на уровне «само собой разумеется», здравого смысла и общеизвестного знания.

Не только у нас. Но и в других странах. Сравните поговорки: «за двумя зайцами погонишься, ни одного не поймаешь» (русская), «grasp all, lose all» (английская, «за все хватаешься — без всего останешься»), «семь дел в одни руки не берут» (восточная).

В конце прошлого века правильность однозадачного подхода подтвердили и ученые. Говорят:

«Исследователь из Стэнфордского университета Клиффорд Насс предполагал, что те люди, которые делают много дел одновременно, в любом случае развивают какие-то другие удивительные способности.

Ему казалось, что они должны быть великолепны в сортировке информации и быстром переключении между задачами, а также обязаны обладать хорошей кратковременной памятью. Как ни печально, но в результате исследований профессор Насс открыл, что все его предположения оказались ошибочными — ни одно не подтвердилось:

«Мы были просто шокированы. Мы все ошибались. Оказалось, что те, кто делает несколько дел одновременно, просто ужасны во всех смыслах многозадачности».

Люди, которые часто занимаются всем сразу, хуже фильтруют бесполезную информацию и значительно медленнее переводят внимание от задачи к задаче по сравнению с теми, кто сконцентрирован на чем-то одном.

Большинство исследований показывают, что такая практика очень вредна для нас — страдает не только наша продуктивность, но и способность отфильтровывать ненужную информацию.

Я все это заметил еще до тщательного изучения этой темы. И для того, чтобы снова повисить продуктивность своей работы, я решил расставить все точки над «i», упорядочив все мои рабочие процессы (особенное вни-

мание было уделено работе в режиме онлайн) и забанив многозадачность раз и навсегда»¹.

А также:

«При обследованиях тех, кто утверждал, что они мастера многозадачности, МРТ их мозга все равно показывало, что **делать два дела одновременно без потери качества невозможно**.

Когда мы совмещаем задачи, мозг либо постоянно переключается между заданиями, либо, используя стратегию «разделяй и властвуй», выделяет лишь часть когнитивных способностей для определенной задачи.

В итоге, как свидетельствует множество исследований, если мы делаем несколько дел одновременно, **понижается не только качество, но и, что особенно забавно, уменьшается количество работы**.

Пусть переключение стоит крошечных усилий, пусть на него уходит десятая доля секунды, со временем, пока мы мечемся между нашими задачами, эти доли накапливаются.

Исследователи из Мичиганского университета обнаружили, что с виду безобидная **многозадачность может сожрать до 40% рабочего времени человека**. И хотя нам кажется, что благодаря многозадачности мы делаем в два раза больше, на самом деле мы делаем почти в два раза меньше.

Дело даже не в том, что от многозадачности страдает текущая производительность. Дополнительные исследования показывают, что **люди, которые постоянно совмещают дела, хуже отфильтровывают ненужную информацию, медленнее распознают алгоритмы, хуже работает и их долгосрочная память**. Иными словами, многозадачность вредит не только той работе, которую мы делаем сегодня, но также работе, которую мы будем выполнять завтра»².

¹ «Александр Безпалов, статья «Мифы о многозадачности, или как наш мозг на нее реагирует», источник: <https://bezpalov.livejournal.com/29494.html>, пометки мои.

² Брэд Сталберг и Стив Магнесс «На пике: Как поддерживать максимальную эффективность без выгорания», М, 2018 г., Издательство Манн, Иванов и Фербер, стр. 73, 74. Пометки мои.

Тем не менее, современный мир пытается нам с малых лет навязать именно многозадачность...

8.2 «Многозадачное» детство

Психологи объясняют так:

«Психологи тоже признают, что современные дети очень отличаются от нас. «Все увиденное и услышанное по телевидению или в интернете мы, взрослые, называем псевдореальностью, — говорит детский аналитик Анна Скавитина. — Но для психического мира нынешнего поколения это самая настоящая реальность. Темпы усвоения информации у детей сейчас во много раз выше, чем у взрослых. Это требование времени.

Одновременно у детей стала «хуже» память. Но дело в том, что теперь они хранят информацию как компьютеры — на внешних источниках. Они запоминают не информацию, а каталоги.

Читающие дети редкость, потому что чтение слишком медленный процесс для их динамичных мозгов. **Они научились делать все сразу:** слушать музыку, готовить уроки, отвечать на сообщения и постить фото в Сети. **Но концентрация внимания на объекте у них падает, им трудно улавливать смысл длинных предложений**¹.

И так:

«Планшеты и смартфоны по своей природе рассеивают внимание человека — как взрослого, так и ребенка. Это вызвано чрезмерным количеством раздражителей, которые они предлагают (цветные картинки, фильмы,

¹ Статья «Digital natives: как учить современных детей?», автор Алина Никольская, источник: <http://www.psychologies.ru/roditeli/children/digital-natives-kak-uchit-sovremennyih-detey/>. Пометки мои.

ссылки) и возможностью быстро переходить от одного типа информации к другому (нажимая на гиперссылку).

Между тем развитие ребенка происходит в первую очередь посредством сосредоточенности на конкретном занятии, которое часто требует терпения и приложения больших усилий.

Именно такую деятельность обеспечивает рассматривание, а позже чтение книг, раскрашивание картинок, складывание кубиков. Неумение сосредоточиться может стать одним из важнейших элементов дальнейших сложностей с учебой. Чтобы научиться читать и писать, а также считать, ребенок должен полностью сконцентрироваться на этой деятельности.

Электронные гаджеты полностью поглощают детское внимание, **но не учат концентрации**», — объясняет Януш Вардак — инициатор акции «Меньше экрана, больше семьи», глава Семейной академии и заместитель директора по воспитательной работе школы Żagle общества Sternik»¹.

И что получается? Ребенок привыкает быстро охватывать несколько задач (поверхностное мышление), не способен сосредоточиться на чем-то одном, потому что не привык спокойно, долго и методично вникать в вопрос, биться над какой-то **одной** задачей (нет глубокого мышления).

Посмотрите на современного студента. Читает учебник. Одновременно слушает музыку. На учебнике лежит смартфон. С которого студент периодически шлет СМС-ки друзьям, читает сообщения из соцсетей. И еще умудряется разговаривать с соседом по парте.

Такое бытие тоже определяет сознание. С годами человек уже физически не способен сосредоточиться на каком-то одном деле. Ну? И какой юрист из него вырастет? Поверхностный. С многозадачным мышлением, но эта многозадачность — ДУТАЯ. Постоянный бег за двумя, тремя и более зай-

¹ Цитирую по: статья «Юные безграмотные» от 18.01.2015, автор Дорота Лосевич, источник: <https://inosmi.ru/world/20150118/225633049.html>. Написано про Польшу, но у нас то же самое. Пометки мои.

цами, неспособность сосредоточиться на чем-то одном. Хотите увидеть на практике?

Пожалуйста.

8.3 Началось в колхозе утро...

Понедельник. Утро. 9:05. Молодой юрист, недавно принятый штатником, почти вовремя прибыл на работу. Пьет кофе... Думает, чем бы сегодня заняться...

9:45. Звонит телефон:

— Иваныч, там нам арендную плату за офис хотят повесить на 20%. Запиши телефон. Это менеджер из «управляйки». Поговори, попробуй отговорить. Или снизить.

Юрист положил трубку и задумчиво устался на стол. Так, с четверга лежат два договора на проверку, судя по «шапке» — поставка. Лежит папка с личным вопросом фин. директора — у меня с балкона упал кактус на машину соседа, помяло капот, сосед грозит судом, что делать?

Юрист проверяет почту. Реклама игры «Мир Танкеток»... Письмо от жены... Рассылка какой-то юр. фирмы — «изменения в ГК, затрагивающие ваш бизнес, подробнее см. прилагаемый файл». Инвестиционное предложение от «Фокс Элис энд Базилио зе кэт», сулят 300% процентов годовых... Спам...

Что еще? О... Письмо от Самого. «Необходимо подготовить документы на открытие нового ООО, два участника, 50 на 50, подготовьте все необходимые документы». Что еще? А, уведомление из арбитража. «По делу такому-то поступил отзыв на ваше исковое заявление, следующее заседание — в пятницу».

Юрист допил кофе... Грустно вздохнул... Придвинул к себе телефон. Придвинул к себе договор поставки. Так... Мы — поставщик... Читает договор и одновременно названивает менеджеру управляющей компании:

— Алло, добрый день, юрист такой-то...

...Поставщик обязуется поставить товар, а Покупатель — принять и оплатить товар...

— ...могу я услышать менеджера такую-то?

...поставляемый товар должен соответствовать ГОСТу 1234567 и иметь сертификат соответствия, выданный Торговой палатой города Н—ска...

— Добрый день, я слушаю!

...Оплата за поставленный товар будет произведена Покупателем в течение 3 календарных дней с даты поступления денежных средств на расчетный счет Покупателя, перечисленных заказчиком на основании фактических данных о поставке товаров покупателю и предоставления Поставщиком всех предусмотренных по договору документов...

— Я по поводу поднятия арендной платы.

...в случае просрочки поставки партии товара Поставщик обязан выплатить Покупателю пеню в размере 1% за каждый день просрочки...

— Да, мы поднимаем вам арендную плату. Дополнительное соглашение об увеличении я вам выслала еще в пятницу вечером...

...если Покупатель произведет нарушение срока оплаты за товар, Поставщик вправе требовать от Покупателя возмещения убытков в виде реального ущерба, иная ответственность не применима...

— А в связи с чем увеличение?

...К отношениям сторон не применима ст. 317.1 ГК РФ...

«Многозадачное» детство

— Инфляция. Это же общеизвестно! А наше право повышать арендную плату предусмотрено п. 10.5 договора! Мы в том году вам не повышали, скажите спасибо, но в этом году нам уже деваться некуда, вы уж поймите!

...Каждая из Сторон Договора заявляет, что она гарантирует следующее: Она должным образом зарегистрирована и является законно действующим юридическим лицом и индивидуальным предпринимателем, соответственно по законодательству Российской Федерации...

— Ну можно поднять хотя бы на 15%, нам тяжело, да и сколько мы у вас уже сидим...

...Все споры по договору рассматриваются в установленном законом порядке...

— Это вы слишком много хотите... И такое снижение мне надо согласовывать наверху, это надолго. Я могу вам снизить на 2% — тогда подпишем допник хоть сегодня, поправите тогда цифры, хорошо?

— Хорошо!

Юрист правит допнег к договору, пересылает на подпись генеральному, в письме — так и так, удалось снизить всего на 2%. И доделывает договор поставки. Меняет неустойку в 1% на 0,1 меняет оговорку на «все споры рассматривает арбитражный суд по месту нахождения Поставщика», и — нормально. Следующий.

Следующим юрист взялся за устав. Нашел типовую болванку в сети. Переделал. Два учредителя — так два, 50 на 50, уставной капитал вносим деньгами — готово. Сделал решение о создании общества и назначении директора — оставил пустое место, впишите, кого вы хотите видеть директором. И отправил весь пакет документов Самому.

Сходил на обед. За обедом вычитал второй договор поставки — то же самое, с тем же Покупателем, ничего нового, вся правка, как и по первому. Пришел с обеда, быстро поправил и отослал на подпись генеральному. Что еще осталось?

Остаток дня юрист провел над личным вопросом фин. директора, читал практику по схожим спорам, и пока база обрабатывала запрос, бегло прочел отзыв ответчика — ничего особенного, ссылаются на какое-то решение, которого нет в базе, во дураки-то. Даже возражения писать не буду. В 17:55 юрист выключил компьютер и ушел домой.

Домашнее задание. Берем лист бумаги и ручку. Сколько ошибок наделал юрист? Что можно было сделать лучше?

8.4 Почувствуйте разницу

Если бы юрист из предыдущей главы строил работу правильно, с позиций однозадачности и разумного планирования, то... «Пришел на работу и думает, чем бы сегодня заняться» — у хорошего юриста так не бывает. Профессионал с вечера, а то и с пятницы, знает, чем он займется в понедельник.

Ладно. Допустим, в пятницу вечером стол и почтовый ящик были девственно чисты, все переделано. Тогда? Прежде всего, умный юрист приходит на работу на час-полчаса раньше.

Золотое время! Никто не дергает. Ты один в офисе. Наслаждаешься покоем и прохладой. Воздух — и мозг! — чист и свеж. Идеальные условия, чтобы подумать: что и в каком порядке я буду делать сегодня.

08.05. Включаем компьютер. И чайник. Пока загружается и закипает, берем бумагу для заметок. Да, те самые стандартные квадратные листочки 8,5 на 8,5 сантиметров. Смотрим на стол. На каждое дело — одна заметка, пишем:

*Проверить
договор
поставки
и партнера
(2 часа,
не к спеху)*

*Проверить
2-й договор
поставки
и партнера
(2 часа,
не к спеху)*

*Фин. директор,
кактус-
капот-
машина
(?! часа два
займет точно)*

Почувствуйте разницу

Проверяем почту. Добавляем еще три заметки:

*Открыть ООО,
устав ООО*

Уточнить:

1. Зачем нужно?

2. Deadlock.

3. Директор.

4. Кто участники?

5. Уставной? (15 минут)

*Почитать
новости ГК*

*(где-то 1 час,
разминка)*

Отзыв Ответчика

Изучить!!!

(часа два)

Ну? Что и в каком порядке делаем? Критериев три:

А) Ясность вопроса? Понятна ли мне суть? Чего от меня хотят на выходе? и

Б) Сколько времени займет вопрос? и

В) Насколько «горит» вопрос? Насколько срочно нужен ответ?

В данном случае неясен вопрос «открыть ООО». Всегда важно не слепо кидаться грудью на амбразуру, как тот юрист, а понять, что от тебя хотят. Написать письмо и уточнить — займет от силы минут 10—15. И проще сделать сразу, чем держать в голове, вспоминать, и потом к этому вопросу возвращаться.

Поэтому в данном примере я бы начал работу именно с вопроса по ООО. Честно и объективно, корпоративщик из меня так себе. Я больше по обязательствам. Но тем не менее, кой-какой опыт есть, у меня сразу возникает множество вопросов... к вопросу. А именно:

1) Уважаемый Сам, когда вы хотите видеть результат?

2) Зачем вообще нужно ООО? Если не готовы обсуждать по переписке, прошу найти время для встречи (*мало ли что за схему придумал пылливый купеческий мозг*).

3) Кто директор? Один из двух учредителей или человек со стороны? Кто учредители? «Физики» или «Юрики»? В обоих случаях изначально в вопросе заложена угроза будущего корпоративного конфликта (гугли «*deadlock*»). Если сейчас не исключить эту угрозу, если не придумать механизм разрешения возможных конфликтов и не заложить его в устав — последствия могут быть непредсказуемые и катастрофические.

4) Что с уставным капиталом? Размер? Чем вносим? Деньгами? Имуществом?

Оформляем вопросы в виде письма. Именно пишем, не звоним — в понедельник у собственника бизнеса явно есть чем заняться, скорей всего, не до вас. Поэтому пишем, когда у Самого дойдут руки — ответит.

Написали. Отправили. На часах 08:30. Как и в каком порядке решаем оставшиеся вопросы?

Стратегии разные. Можно сделать пару мелких вопросов, для разминки. А потом взяться за глубокую аналитику по какому-то тяжелому вопросу, на который неизвестно сколько времени уйдет. Мелочевку — после обеда.

Правильный подход... Если ты уверен, что больше сегодня ничего не свалится. А если свалится — то не срочное. Но в понедельник такой уверенности нет... По опыту, обязательно вылезет что-то срочное. Хорошо, если одно... Поэтому план такой:

1) Начину с изменений в ГК. Для разминки. Займет где-то час, если изменения и впрямь влияют на бизнес нашей компании. Если не влияют — управлюсь быстрее.

2) Потом займусь отзывом ответчика. В пятницу заседание, соответственное, если напишу возражения на отзыв, надо успеть завтра отправить копию Ответчику и в суд, чтобы в пятницу Ответчик не пищал: «Только получили, не успели подготовиться, просим заседание по делу отложить!»

3) Потом, если успею, займусь договором поставки. Потом обед.



ДУМЫ О ПРАВЕ, РАЗМЫШЛЕНИЯ
НАД ВОПРОСОМ КЛИЕНТА — ЭТА ТА ЖЕ
ИНТЕРЕСНАЯ КОМПЬЮТЕРНАЯ ИГРА,
ТОЛЬКО НЕ НА ЭКРАНЕ, А У ВАС В ГОЛОВЕ.



4) После обеда, когда я более-менее отдохнувший, засяду за вопрос фин. директора.

5) А там, если успею, проверю второй договор поставки. Если нет — уйдет на завтра.

Поехали.

Хороший юрист не ждет письма от какой-то юр. фирмы. А самое малое раз в неделю сам читает юридические новости. На том же закон.ру, право.ру, иных спец. сайтах «от юристов и для юристов». Чтобы не отставать от жизни.

Как мы помним, ошибаются все. Всегда есть вероятность: что-то вы проглядели, упустили, не дочитали до конца, не так поняли. Думали, те поправки в закон на бизнес вашего купца никак не повлияют... А повлияли. И крайним оказались вы — а ты куда смотрел? Почему не предупредил?

Читаем новости. Дошли почти до конца, осталось пара абзацев... На часах 09:45. Звонок!

— Иваныч, там нам арендную плату за офис хотят повесить на 20%. Запиши телефон. Это менеджер из «управляйки». Поговори, попробуй отговорить. Или снизить.

Говорю:

— Борис Федорович, я вас понял. А известно, кто этот менеджер — обычный исполнитель? Или ЛПР (лицо, принимающее решение)? С ней вообще разговаривать стоит?

—...Не знаю. Новенькая. Раньше с другой работали...

— Ясно. Спасибо. Вопрос принят к исполнению. Я перезвоню.

Что делаем? Создаем новую заметку. Думаем: «Я знал, я знал! что-то обязательно вылезет».

Почувствуйте разницу

*Переговоры
по увеличению
арендной платы*

1. Поднять договор.
2. Что за менеджер?
3. Отчитаться Б.Ф.
(где-то час)

Что дальше? Ищем договор аренды? Нет! Сначала доводим до конца предыдущий вопрос — новости ГК. Дочитываем оставшиеся два абзаца. Дочитали. Хорошо. Допустим, на бизнес компании изменения не влияют. Все. Вопрос закрыт. Бумажку — в мусорник. Мысленно хвалим себя: «Цель поставлена — цель достигнута; я — молодец, довел дело до конца».

Вот — теперь аренда. Срочный вопрос или нет? Насколько «горит»? Так, а когда у нас истекает договор? Не помню... Поднимаю договор. Договор стандартный, на десять месяцев. Не перезаключим на новый срок — окажемся на улице. Срок действия договора истекает в октябре. На дворе сейчас август... Выходит, собственник хочет продлить с нами отношения... Но по новой цене.

Поняли ошибку? Да! Новичку сказали звони — он и побежал звонить. А подумать?! Мы юристы или где? Хороший, думающий юрист сначала обязательно поднимет договор. Важно, т.к. от этого зависит дальнейший ход вопроса. И кто будет вести вопрос. Вы — или другой человек. Кто-то, кто полномочен принимать стратегические и финансовые решения. Скорей всего, директор. А то и собственник бизнеса.

В данном случае ваша ответственность кончится, как только вы напишите Борису Федоровичу, от которого поступил вопрос, письмо с консультацией:

«Истекла аренда — собственник вправе вас выгнать. Да, ст. 622 ГК, п. 2 говорит, «если арендатор продолжает пользоваться имуществом после истечения срока договора при отсутствии возражений со стороны арендодателя, договор считается возобновленным на тех же условиях на не-

определенный срок», но я бы не стал на эту статью рассчитывать. Если мы откажемся заключить новый договор по новой цене, собственник нас выгонит — «заявит возражения» — гораздо раньше.

Обращаю ваше внимание, в полномочия юриста не входит обсуждение вопроса о размере арендной платы на новый срок. Полагаю, этот вопрос находится в зоне ответственности директора нашей компании».

Именно так! Ваша роль и ответственность кончилась, как только вы разъяснили спросившему «что по закону» и последствия, закрыли юридическую часть вопроса. Торговаться же с собственником по арендным ставкам — это уже не к вам.

Вроде бы на звонок надо отвечать звонком. Не обманывайтесь. В данном случае в ответ на вопрос нужно писать электронное письмо. Я бы еще и копию письма директору отослал. И пусть они там уже сами разбираются, кому к собственнику на переговоры ехать. Ко мне вопросов не будет — я свое отработал. А если кто забудет об этом разговоре, всегда можно поднять переписку и напомнить.

Могло быть иначе. Допустим, договор аренды заключен на три года, зарегистрирован в ЕГРЮЛ, но у собственника нет права поднять арендную плату. Или есть, но на 10%, а собственник хочет на 20.

Вот тогда — если собственник действует вопреки договору — можно было бы позвонить исполнителю. Вежливо вразумить: «Вы договор читали? Со своими юристами советовались?»

А по итогам разговора все равно написать электронное письмо и Борису Федоровичу, от которого поступил вопрос, и директору. Написали — дали заключение — закрыли вопрос. Дальше пусть торгуются сами. Это не вопрос юриста. Будут юридические вопросы — пусть присылают, решим.

На часах 10:50. С арендой — непредвиденным вопросом — разобрались. Заметку в — мусорник. Но!!! Пишем другую заметку: «Чем кончилась история с продлением аренды?». Ставим срок: через неделю уточнить у БФ.

Почувствуйте разницу

Вопрос важный. Директор может забыть. БФ может замотаться. Как добросовестный исполнитель, исходя из принципа «Вопросы надо доводить до конца», подержу-ка я вопрос на контроле... Хуже точно не будет.

Теперь беремся за отзыв ответчика. Ответчик «ссылается на какое-то решение, которого нет в базе». Действительно, нет... Чье решение? ВАС РФ, 2012 г... Ищем по базе арбитраж. Есть! Качаем. Читаем...

Ну, хорошая попытка... Хоть как-то обосновали позицию.. Но — нет. Практика с тех пор ушла далеко вперед. И что приятно, ушла в выгодную нам сторону. Пишем возражения на отзыв. Прикладываем современную практику. Отдаем секретарю на отправку.

На часах 12:00. До обеда — час. Что успеем? Идем по утреннему плану. Берем два договора и сравниваем. Разные юр. лица, разный предмет. Бывало, что оба договора шли от одной фирмы — тогда проще, обычно одинаковые. Не тот случай.

Ладно. Берусь за первый договор. Кто вторая сторона? ООО «Вектор». Проверяем. В ЕГРЮЛе есть, хорошо. Что по базе арбитража? Ого... 15 судебных дел. В десяти они ответчик. Долги по поставке. Набрали товар и не расплатились. Всего долгов на 10 миллионов... Банкротства пока нет...¹

Так, что хотят от нас по договору? Мы — поставщик, они — покупатель. Поставка тушенки на 1 500 000 руб... с отсрочкой платежа на полгода. Да вы шутите?! К тому времени эту гоп-компанию, скорей всего, будут банкротить полным ходом. Или сольют. Как-то не хочется быть 11-ым кредитором в банкротстве...

Пишу отказное заключение. Возвращаю договор и заключение менеджеру, который прислал этот договор на согласование. Берем второй договор... Стоп. Без пяти час. Война — войной, обед по расписанию.

¹ Как проверять потенциальных партнеров по бизнесу — подробно описал в 4-ой части «Чему не учат на юрфаке».

Поели. Подышали свежим воздухом. 13:05. Достал с полки папку с делом фин. директора. Открыл... ДЕРГ!!!! — «Иваныч, зайди к шефу по аренде!» Зашел. Объяснил, что или договаривайтесь с собственником, или будем искать новый офис.

14:00. Вопрос фин. директора. Второй подход к штанге. Материалов дела — кот заплакал. Мой конспект рассказа фин. директора. И все. Перечитываю... Открывала утром окно, задела кактус, кактус упал, помял капот машины соседа. Сосед грозит судом...

Ну-ка. Зная, где прописан фин. директор — а я знаю, у меня есть доступ к данным отдела кадров — находим суд, который бы рассматривал это дело. Пока тишина. Иска нет. Ищу еще раз — теперь через гугл. Ищу по базе МордорКривосудие. Тоже ничего. Наверно, иск еще не подал.

Что существенно? Сможет ли сосед вообще доказать «наличие события»? А как обычно доказывают? Вызывают «гаишнегов». Или сами акт составляют. На телефон фотографируют. Съемка с видеокамер... А есть там камеры? Пишу список вопросов: 1 — вызывали ли ДПС.

Ладно, идем от худшего. Допустим, факт падения кактуса сосед докажет. Дальше что? Сколько он запросит? Что у него за машина? Если старая советская колымага, чем судиться, проще дать ему пару рублей, пусть новый капот купит и успокоится. А если нет? Листаю конспект — пусто. Пишу: 2 — что у соседа за машина?

Что еще? Что-то я пропустил... Кактус... упал... на... машину. О!!! А как кактус мог упасть на машину? Он ее что, под окна загнал?! А там парковаться можно?! Пишу 3 — где именно стояла машина по отношению к балкону, начертите, пожалуйста, планчик.

Интересно, влияет ли факт незаконной парковки на исход дела? Наверно, да... Если бы сосед не нарушил закон, кактус бы на машину не упал... Сам дурак, не ставь где попало, а то попадет?!

Пройдет ли такая защита?

Почувствуйте разницу

Что там у нас в практике? Ищем... Ищем... Одно похожее дело — Апелляционное определение Архангельского областного суда от 16.09.2013 по делу № 33-5399. Там ответчик отстаивал эту позицию:

«подлежат применению положения ст. 1083 Гражданского кодекса РФ, поскольку машина истца была припаркована в неполюженном месте, возле боковой стены здания, где не предусмотрена стоянка для автомобилей, поэтому размер ущерба должен быть уменьшен». И что? Суд этот довод не оценил вообще никак. Тупо взыскал весь ущерб.

Грустно... Ищем еще... Находим еще одно похожее дело... Аж целое одно. И... Да, возможно!!!:

«Исходя из принципа гражданского законодательства о беспрепятственном осуществлении гражданских прав (ст. 1 ГК РФ), следует учесть, что оставление автомобиля при наличии табличек о запрете парковки автомобилей, очевидно информирующих о возможности причинения вреда, необходимо рассматривать как проявление неосторожности водителя автомобиля.

Таким образом, действия истца содействовали возникновению вреда, в связи с чем суд апелляционной инстанции не установил обстоятельств, с наличием которых на ответчика может быть возложена обязанность по возмещению ущерба в полном объеме.

Ввиду доказанности совокупности всех элементов состава правонарушения (повреждение транспортного средства, ненадлежащее исполнение ответчиком обязанности по техническому содержанию имущества, причинной связи между падением снега и причиненным ущербом, вины причинителя вреда) и наличием в материалах дела доказательств, подтверждающих проявление истцом неосторожности и неосмотрительности, размер возмещения вреда подлежит уменьшению на 50%».

(Апелляционное определение Верховного суда Чувашской Республики от 16.09.2013 по делу № 33-3225/2013)

Уже что-то! Так, пока на этом и остановимся. Отправляем фин. директору список вопросов — и вернемся к аналитике, когда получим ответы.

Сколько там натикало? 15:30. Что еще на сегодня? Второй договор поставки. Хорошо. Почти все успел... Ладно, не говори гоп, пока не перепрыгнешь. Берем второй договор. Проверяем ту сторону.

ЗАО «Эншт Хоррор». Создано аж в 1999-ом году. И впрямь древнее. За это время всего три суда, и во всех трех ЗАО — истец. Долги взыскивало... Ладно. Роем дальше. Банкротства нет. Дел в судах общей юрисдикции нет. У приставов долгов нет. Раз пятнадцать участвовали в гос. закупках. В черном списке поставщиков отсутствуют. Вроде нормальные люди... Ладно, пишем заключение о проверке. Положительное. В принципе, с ЗАО можно иметь дела.

Тик-так. 16:30. Теперь читаем договор. Прислали свой. Наш типовой договор чем-то не устроил. Наверно, потому что защищает нас, а не их. Ладно, а чего хотят? Хотят купить у нас партию мороженой горбуши на 700 000 руб. Дальше:

...поставляемый товар должен соответствовать ГОСТу 1234567 и иметь сертификат соответствия, выданный Торговой палатой города Н-ска...

Очень интересно. Ищем в базе ГОСТ. Нет. Ищем в гугле — вообще ничего подобного. Пишем вопрос № 1 — что за ГОСТ. Далее, с каких пор у нас торговая палата выдает сертификаты соответствия на рыбу? Я чего-то упустил? Опять ищем в «Советнике+» — нет, ничего нового в законе не прибавилось. Пишем второй вопрос.

Едем дальше. Читаю:

...Оплата за поставленный товар будет произведена Покупателем в течение 3 календарных дней с даты поступления денежных средств на расчетный счет Покупателя, перечисленных заказчиком на основании фактических данных о поставке товаров покупателю и предоставления Поставщиком всех предусмотренных по договору документов¹...

Читаю второй раз. Не прояснилось. Читаю третий. Без толку. Из пункта совершенно не ясно, так когда же мы получим деньги за товар. Можно предположить, что сначала мы им товар — а потом они нам деньги. Не пойми когда. Пишу в блокнот третий вопрос.

¹ Это не фантастика. Живой пункт из живого договора. Я такие перлы собираю.



ЗАНИМАЯСЬ ЧЕМ-ТО ДРУГИМ,
ВАМ МОЖЕТ ВНЕЗАПНО ПРИЙТИ
В ГОЛОВУ (ОЗАРИТЬ) КАКОЙ-ТО МЫСЛЬЮ
ПО ВОПРОСУ, НАД КОТОРЫМ ВЫ ДОЛГО
И ГЛУБОКО ДУМАЛИ.



...в случае просрочки поставки партии товара Поставщик обязан выплатить Покупателю пеню в размере 1% за каждый день просрочки...

Нигде не треснет?! Четвертый пункт — снизить пеню до 0,1%.

...если Покупатель произведет нарушение срока оплаты за товар, Поставщик вправе требовать от Покупателя возмещения убытков в виде реального ущерба, иная ответственность не применима...

Ага, а себе ответственность срезали. «В виде реального ущерба, иная ответственность не применима» в переводе на русский значит: «Упущенную выгоду вы с нас не взыщите». Мечтатели! Пятый пункт в заметку — «исключить подчеркнутую фразу».

...К отношениям сторон не применима ст. 317.1 ГК РФ...

С добрым утром! Эта статья уже года два как в новой редакции, и по умолчанию, как раньше, не применима. Дополнительно исключать договором не нужно. Это — выстрел в труп.

...Каждая из Сторон Договора заявляет, что она гарантирует следующее: Она должным образом зарегистрирована и является законно действующим юридическим лицом и индивидуальным предпринимателем, соответственно по законодательству Российской Федерации¹.

Шикарно... Просто шикарно... Как мы — или они — могут одновременно быть и юр. лицом, и индивидуальным предпринимателем?! Ох... Чему вас учили... Пометка № 6 — исключить пункт.

...Все споры по договору рассматриваются в установленном законом порядке...

Хммм... Мы — поставщик. Они — покупатель. В зависимости, кто кому когда исполняет, можно предположить, кто с большей вероятностью пойдет в суд. Если 100% предоплата, то мы меньше рискуем, и судиться с нами, скорей всего, будут они — если мы не поставим товар или поставим с недостатками. Тогда выгоден суд у нас в городе, чтобы они к нам судиться ездили.

¹ Тоже не фантастика. Лично вычитал в присланном договоре. Долго рыдал);

Выводы и закономерности

Если поставка с отсрочкой платежа — рискуем мы... Мы отдадим товар, а получим деньги или нет — загадка. Они-то товар получат. А получим мы деньги или нет — вопрос. Тогда... все равно выгоднее судиться у нас, чем ездить к ним.

Поэтому лучше написать «все споры по договору рассматривает суд по месту нахождения Истца». Поскольку истцом, скорей всего, будем мы, то это формулировка — арбитражная оговорка на арбитражный суд нашего города...

Сколько там? 17:40. Кто прислал договор? Менеджер Сидоров. Что в сопроводительной? Ничего... А... Постой. Вот внизу предыдущая переписка. А вот контакты юриста ЗАО. Еще успею написать ей письмо. Попробуем согласовать разногласия...

8.5

Выводы и закономерности

Выше вы видели, как строит рабочий день юрист старой закалки — «однозадачный», с прокачанными навыками планирования и самоорганизации.

Что я делал? Ничего сверхъестественного. Я не решал несколько задач одновременно. Но вышел за рамки стандартного «в 9 пришел на работу». Пришел на полчаса раньше. По собственному хотению. Без пинка дяди или подсказки свыше. Сам поставил себе дополнительные полчаса на организацию работы. На планирование остальных часов. И эти полчаса сделали остальные часы более эффективными и плодотворными.

Готовьтесь. Современный мир, часто — в лице работодателя, будет ~~совать вам косы в руки и вешать фонарь на лоб~~ требовать от вас решать уйму дел и вопросов, желательно — сразу. Зная минусы многозадачности, правильный путь — **однозадачность** и **планирование**.

Как в компьютерной игре. Можно выскочить в голо поле на десяток чудищ. Там вас и похоронят. А можно дать бой в узком коридоре, где чудища не могут насесть всей стаей. Вынуждены лезть по одному — и огреть. По-

лучается не один бой с десятью противниками, а десять боев — с одним. Вот из такого боя уже можно выйти победителем.

Еще советую:

1) Мне удобно рисовать дела на заметках. Бумажных. Но мы в 21-ом веке или почему? Если вам так удобнее, есть пара программ — «Free Note» и «REM Sticky Notes» — которые позволяют вам создавать виртуальные наклейки и «лепить» на экран монитора, показывают поверх рабочего стола. Коль вам так удобнее, пользуйтесь.

2) Но начните все-таки со старых добрых бумажных заметок. У милых бумажных квадратиков есть еще одно достоинство. Можно двигать. Стыковать между собой. Вы словно собираете мозаику из дел.

Двигаете и прикидываете, какая задача с какой лучше стыкуется, какие задания связаны между собой, как те два договора из примера, какие — нет, что сколько времени займет.

3) Используйте цвет бумажек. Срочные и тяжелые вопросы — пишем на красных бумажках. Тяжелые, но не горящие, вопросы средней тяжести — на желтых. Все остальные — на зеленых.

4) В радуге не только три цвета); К вашим услугам и другие цвета. Скажем, домашние дела из серии «сделать после работы» — пишем на синих бумажках. Личные вопросы руководства, «леваки» и прочую экзотику — на фиолетовых.

Пробуйте!

8.6 Длющиеся вопросы

Из позапрошлой главы вдумчивый читатель мог сделать еще один вывод. Вопросы бывают не только легкие и тяжелые, срочные и не к спеху, но еще одной категории: однократные и длющиеся.

Длящиеся вопросы

Пример однократного вопроса — «проверь договор поставки». Закрыв и забыл.

Пример длящегося — личный вопрос фин. директора, свистопляска с арендой, история с отзывом ответчика. За один присест не закроешь. На то он и длящийся, что занимает много времени и «растянут» во времени, состоит из множества разовых вопросов.

В некоторых юр. отделах и иногда в консалтинге длящиеся вопросы отслеживают на отдельной доске или мониторе. Заходишь к юристам, а там на пол-стены что-то вроде:

Схема 8. Длящиеся вопросы

1. Дело № 12345/2018



2. Продление договора аренды



Я примерно нарисовал всего два вопроса, но идея понятна. Длющиеся вопросы хорошо рисовать в виде схем, прописывать контрольные точки, сроки, что и когда делать. Удобно. У тебя перед глазами сразу вся история вопроса.

Это удобство чувствуешь, когда передаешь вопрос или часть вопроса другому исполнителю. Или — отчитываешься перед начальством (клиентом). Пользуйтесь на здоровье.

8.7 «Дергалки»

Еще раз вспомните будни юриста из главы 8.4. Чего в этих буднях не хватает? А я вам скажу. «Дергалок». Юриста дернули всего два раза за день — и оба раза по аренде, по одному вопросу. Так бывает КРАЙНЕ редко.

Обычно, особенно — в консалтинге, особенно — в понедельник, дергают постоянно. Только вник в серьезный вопрос... Дерг! «Вячеслав! Почему не выставлен счет клиенту такому-то?» — кричит фин. директор. Ищем счет. Не находим. Выставляем. Шлем фин. директору.

Чем я там занимался?

Ах, да... Писал иск о взыскании абстрактных убытков. Пишем дальше... «Истец полностью исполнил обязательства по договору, перечислил Ответчику 2 000 000 руб. платежным поручением №...»

Дерг!

Звонит внутренний телефон. «Вячеслав, тут клиент по цессии... Это к кому?». Отвечаешь: «Это ко мне, соедини» — и еще на полчаса выпадаешь из реальности, вникаешь в вопрос клиента, примерно оцениваешь — «по деньгам столько-то, устраивает?». В ответ — «Спасибо, мы подумаем».

Опять с головой уходим в иск. Пишем дальше: «Ответчик деньги получил, однако обязательство по возврату...»

«Дергалки»

Дерг!

«Вячеслав Владимирович, добрый день, я готова!».

Что? Кто? А! «Хорошо. Вот пакет с документами. Нужно сдать в арбитраж». Недоуменное хлопанье глазами: «А это где?» Ох... Следующие 15 минут объясняю новенькой помощнице, что такое арбитраж, где находится, как туда доехать и как сдать иск.

Пишу дальше. «Согласно ст. 393.1 ГК, если кредитор не заключил аналогичный договор взамен прекращенного, но в отношении предусмотренного прекращенным договором исполнения имеется текущая цена...»

Дерг!!!

«Вячеслав, зайди к партнерам! В переговорную!»

И такая дребедень — целый день. Раз в 15 минут стабильно приходится на что-то отвлекаться. Когда как, но в понедельник такое чувство, будто из всех щелей повылазили чертята и давай тянуть тебя в разные стороны. В конце дня — никакой. Живой труп. В голове три простейших мысли: «Домой! Еда! Кровать!»

Я все думал, почему так... Почему, если работаешь спокойно, в тиши — и дело быстрее спорится, и выматываешься меньше. Если тебя постоянно дергают, то и вопрос занимает раза в три-четыре раза больше времени, и качество страдает. Под давлением, под дерганиями делаешь больше ошибок... Отсюда понимаешь, почему в русском языке есть слово «издерганный».

Потом попалась на глаза интересная аналитика. Согласно исследованиям Института Психиатрии (Лондон), постоянные отвлечения на электронную почту и телефонные звонки вредят организму больше, чем если бы вы курили траву. Вредят — снижают ваш коэффициент умственного развития (IQ). Попросту говоря, от постоянных «дергалок» человек со временем ТУПЕЕТ¹.

¹ Статья «Разрушительное влияние технологий», автор Том Доулинг, источник: <https://www.smh.com.au/technology/the-disrupting-influence-of-technology-20060821-gdo7vq.html>

Согласен. «Дергалки» — враг № 1 и однозадачности, и глубокого мышления. Тлетворное влияние «дергалок» многие поняли раньше. Как вы думаете, почему на определенной точке развития у человека, идущего вверх, обязательно появляются секретари, помощники, а то и целые отделы делопроизводства?

Потому что по мере роста вашей востребованности «дергалок» становится столько, что если не поставить заслон — секретари, помощники, и т.д. — то вы просто не сможете работать. Все ваше время уйдет на переписку, телефонные звонки, почту, прием страждущих.

Когда-нибудь и у вас будет и свой кабинет, и секретарь. Но в начале пути единственная возможность сократить «дергалки» — планирование. Если вы тщательно планируете рабочий (учебный) день, неделю, месяц, если стараетесь решать вопросы так, чтобы ничего внезапно не вылезло и не отвлекло вас от глубокого мышления, то процентов 50—60 «дергалок» сможете отсеять.

Вот почему важно не только делать за раз одно дело, но и распределять дела в такой последовательности, чтобы ход одного дела не мешал другому, чтобы пока вы думаете над чем-то сложным, вас не дергали по пустякам.

Можно в очередной раз провести параллель с игрой. Представьте себе. Вы зачистили подземелье. В последней пещере на золоченом постаменте красуется сундук. Там явно что-то ценное, дорогое! Вы кидаетесь к сундуку... И слышите мерзкий лязг сработавшей ловушки. Быть может, еще и чей-то зловещий смех: «Попался!»

Под вами переворачивается плита. Вы падаете на этаж ниже. Где на вас, радостно стуча копытами и щелкая клыками, насадет орда чудищ. Чтобы вернуться в первоначальное состояние: я стою рядом с заветным сундуком, вам для начала надо как-то порешать с чудищами. То ли бьем, то ли бежим, если есть куда, то ли как-то иначе — отводим глаза, договариваемся, забалтываем, телепортируемся и т.д. А после еще и пройти дополнительное подземелье — куда вы провалились, найти дорогу назад, в зал с сундуком.

«Дергалки» = ловушки. Лучше обезвредить планированием, чем попасться.

8.8 Притча

Старая. Восточная — наверно. Просветляющая... Чемпионат мира по боям без правил. Как всегда, победителей три — первое, второе и третье место. Журналист подходит к обладателю третьего места — здоровый такой мужик, накачаны даже уши, весь в шрамах, взгляд лютый. Спрашивает: «Как вам удалось?»

Тот отвечает: «Я дерусь с детства. Со всеми. Возле моего дома все мертво. Я бью деревья. Я раскалываю камни. Я с голыми руками выхожу на стаю волков. Дерись со всеми, постоянно тренируйся — победишь».

Второе место получил... Какой-то недомерок. Маленький. Щупленький. О таких говорят «метр в кепке». Вроде и не воин, соплей перешибешь... А посмотри в глаза — вздрогнешь. Взгляд — ложки гнуть можно. Так и веет силой, готовностью рвать глотки налево и направо.

— Скажите пожалуйста, как вам уда...

— Просто. Одних подвела самоуверенность. Не восприняли серьез. Других — скорость. Я же мелкий. Ты в меня еще попади кулаком-то. Пока ты будешь руками махать, я до тебя добегу и три раза на бросок возьму. Учился я у воды. Тренировался под дождем — уворачивался от капель. Хочешь выиграть — качай скорость.

Первое место досталось... Человек как человек. Задумчивый. Среднего роста. С виду ничего особенного... Только вот стоя рядом почему-то чувствуешь прохладу и спокойствие. Будто в жару укрылся к тени раскидистого дуба... Или сидишь в прохладном озере. Спокойном. Чистом.

— Скажите пожалуйста, как вам удалось победить?

— Я с детства понял. Делаешь — делай хорошо. И будь ВСЕ в деле. Если я ем — я ем. Если я дерусь — я дерусь, а не думаю о чем-то другом — ранах, следующих поединках, награде. Если я люблю женщину — я люблю женщину, я не думаю, что завтра на тренировку, что в кольчуге надо пару звеньев поменять, о чем-то еще. Путь к победе прост. Всегда будь душой и телом в том, что ты делаешь. Живи делом и не отвлекайся на суету. Будь весь в каждом миге твоей жизни.



ВИРТУАЛЬНАЯ ТЮРЬМА

«Скоро! На всех торрент-трекерах!
Новый бестселлер!!!
«Есть ли жизнь в реале?!»

НЕКИЙ ТИМ

О притчах и востоке большинство современников вспоминают редко. Более того, живое общение чем дальше, тем больше уходит в прошлое. Посмотрите на современного студента. Сидит в телефоне. Кому-то что-то пишет. Постоянно получает и отвечает на сообщения.

Как-то раз собрались мы семьей на день рождения. Как всегда, кто-то приходит раньше, кто-то позже, отдельные уникамы — минута в минуту. Раньше пришли пятеро. И пока ждали остальных, открылось мне диво дивное, чудо чудное.

Двое говорили вживую — кому за тридцать. А трое, кому под двадцать, зависают в телефонах, сидят в сети — и пишут друг другу сообщения! Нет, вы вдумайтесь: вы — рядом, вы — на одном диване, да отложи ты телефон и поговори вживую. В конце концов, не так часто собираемся.

Так нет же! Молодежь как сидела в сети, так и сидит, а с соседом по дивану (!) говорит все в том же Ваз апе (ином словообменнике). Бытие определяет сознание?! Не только. Еще и поведение!

Жестокое море

У современных студентов крайне мало живых друзей. Зато полно по переписке, по чатам, по соцсетям, по переговорам в играх. Впрочем, друзей ли? В сети вы общаетесь не пойми с кем не пойми о чем.

Не пойми с кем — с людьми, которых ты никогда не видел в жизни. И вряд ли увидишь. А если увидишь, то общение будет, скорей всего, как на семейных посиделках выше. Привычка-с...

Общение не пойми о чем. Поднимите журнал вашего словообменника. Почитайте, с кем и о чем говорили. В подавляющем большинстве случаев вы говорили на всякие поверхностные темы — котики, мемасики, мода, погода и т.д. Редко «за жизнь» и о глубоком.

Выходит, у современного человека не столько друзья, сколько — КОНТАКТЫ. Одни — серые и безликие. Другие — с цветастыми «аватарками». Счет идет на сотни... А толку-то? Поможет ли вам в жизни этот легион виртуальных теней? Придут ли ваши контакты на помощь в трудную минуту? Подкинут ли хлебный проект, клиента? Устроят на работу?

Увы, все чаще и чаще настоящую дружбу и отношения заменяет виртуальное подобие...¹

9.1 Жестокое море

Вы можете сказать: «И че?! Мне и так неплохо живется». Отвечу: если и дальше будете сидеть в виртуальной тюрьме, будете жить именно НЕ плохо. Но не хорошо. И не отлично.

¹ На западе пытаются гадать, куда придет такое общество. Прогнозы, мягко говоря, мрачные... См. Майкл де Каре-Сильвер, «Электрошок 2020: как революция в цифровых технологиях меняют нашу жизнь и бизнес», Англия, издательство Palgrave Macmillan, 2011 г., ISBN-13: 978-0-230-30130-6. Из нового — Кевин Лаграндье, Джеймс Хашес, «Пережить век машин», издательство «Спрингер», Швейцария, 2017 г, ISBN: 978-3-319-51164-1.

Подумайте. Кто дает юристу КРУПНЫЕ дела, проекты с семью и более нулями, хорошо оплачиваемую аналитику? Конечно, люди. А что за люди? Серьезные. Сильные мира сего. А как выйти на сильных? Нырнуть.

Современный мир во многом похож на море.

Первый уровень — поверхность. Чайки, планктон, медузы, прочая мелюзга. Мирно, спокойно и благостно? Не скажи. Тут есть свои хищники...

Рыба-молот охотится на поверхности¹. Меч-рыба хоть и может промышлять на глубине до 800 метров, но тоже предпочитает поверхность. Правильно, там больше легкой добычи. При «максималке» в 130 км/ч и привычки жрать все, что на зубы попадет — серьезная угроза. В т.ч. и для зазевавшегося пловца...².

Наконец, косатка. Скромная «рыбка». Метров 7—10 в длину. И весом под девять тонн (!). Единственный кит-хищник. Ест все. Включая дельфинов и акул. Может нырнуть до 300 метров³, но почему-то тоже предпочитает поверхность.

Второй уровень — от поверхности до ста метров вниз. Тут и рыба покрупнее, и хищники позубастее — дельфины, акулы всех мастей и т.д.

Третий уровень — от ста метров до тысячи. Тут обитают как относительно мирные зверушки — осьминоги, мурены, крабы, так и серьезные хищники — глубоководные акулы, к примеру — плащеносная.

Четвертый уровень — от тысячи метров и ниже... Сюда не достают лучи солнца. Мир вечной тьмы. А местные выглядят так, что меркнет любой голливудский «ужастик». Одни названия чего стоят: ломозуб, гигантский изопод, черный живоглот, морской черт, рыба-гадюка...

¹ Подробнее и с видео см. «Рыба-молот, или акула-молот (*Sphyrna zygaena*). Фото и видео рыбы-молот», источник: <http://www.zoofirma.ru/vodnyj-mir/2631-ryba-molot-ili-akula-molot-sphyrna-zygaena-foto-i-video-ryby-molot.html>

² Цифры из статьи «Меч-рыба (*Xiphias gladius*)», автор не указан, источник: <http://www.cnshb.ru/AKDIL/0023/base/k1150001.shtm>

³ Цифры отсюда: http://zhivotnue.ru/index_ru.php?cat=morskie_mlekopitaushie&ind=11



ЕСЛИ ЗАНИМАТЬСЯ В ОДНОМ МЕСТЕ,
А ОТДЫХАТЬ — В ДРУГОМ, ВЫ И РАБОТАЕТЕ,
И ОТДЫХАЕТЕ СИЛЬНЕЕ, ЧЕМ КОГДА ВСЯ
ЖИЗНЬ И ВСЯ ВАША КИПУЧАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
БЬЕТ КЛЮЧОМ В ОДНОМ МЕСТЕ.



Обитатели уровней редко пересекаются. Каждый живет на своем. Да и зачем? Чайка не нырнет на тридцать метров вниз, на второй уровень. Физически невозможно. Дыхалки не хватит.

Дельфину дыхалки хватит, физически способен нырнуть и на третий уровень — на 100—120 метров, попытать удачу там... Ан вряд ли сунется. «Нас и тут неплохо кормят». Добыча устраивает, мелкой рыбешки хватает.

Быть может, там, в манящей глубине, добыча покрупнее — но по зубам ли?! В буквальном смысле?! Догнать-то догонишь, но не загрызешь... Кроме того, уровень ДЕРЖУТ свои хищники. Более опасные и сильные, чем на родном уровне дельфина. Зарясь на чужие уголья, можно стать добычей самому — это каждый малек знает.

А наоборот? Снизу вверх? Да! Многие обитатели глубин, даже четвертого уровня, любят «набигать» на поверхность. За добычей. Рыба-гадюка¹, чаще — глубоководные акулы, учуяв запах крови, сразу несутся из глубин подводного мрака — к свету поверхности. Наверно, чуют: серьезных врагов там нет, впереди — еда и легкая пожива... Если не нарвешься на другую акулу. Другого хищника со своего же уровня.

Ничего не напоминает? Да. Несколько студентов — обитатели поверхности — придумали какую-то бизнес-схему. Залезли в долги. Открыли дело. Начали зарабатывать. Пиарили себя где только можно... И привлекли не только клиентов, но и рейдеров. Акулы почуяли запах крови, приплыли со своего уровня... Конец предсказуем. Кровь и ошметки в пене морской...

У жизни морских гадов и людей есть одно интересное отличие. Дельфин, медуза или там осьминог физически не способен нырнуть на следующий уровень. Строение организма не позволяет. Человек же способен «мути-

¹ «Днем рыба-гадюка предпочитает быть на более низких глубинах (до 3000 метров), чтобы избежать прямого солнечного света. В течение ночи неоднократно были найдены учеными на мелководье». Статья «Рыба-гадюка — монстр из морских глубин», автор не указан, источник: <https://morefactov.ru/fact/ryba-gadjuka-monstr-iz-morskih-glubin>

Жестокое море

ровать», «прокачаться», развить в себе нужные качества, навыки. И переселиться на уровень ниже. Где тише, спокойней и больше добычи.

К примеру. Маленький город. Студент. Работает на дядю. Продавцом шаурмы в зачуханном ларьке. Другой работы нет, хоть что-то. Долго ли, коротко, студент переехал в другой город. Зная, как поставлено дело, открыл «свой маленький бизнес». Свой ларек с шаурмой.

Потом открыл второй. Потом третий. Потом десятый. Как-то ускользнул от акул и прочих охотников до чужого добра — слишком мелок, не та добыча. Мелок, но все же вышел («мутировал») на следующий уровень: из обывателя стал предпринимателем, из наемного работника — собственником бизнеса.

Хорошо, а как «мутировать» юристу?

Американские коллеги лет двести упорно сравнивают нашего брата юриста именно с акулой. Неспроста. Юрист, скорее, не медуза, а акула... Клыкастый. Нападающий. Рвущий в клочья противников клиента.

Впрочем, клыки еще предстоит отрастить. Поначалу юрист — акулка. Только-только выплыла из стен юрфака. Плавает по поверхности. Кормится мелкой рыбешкой — дела «физиков», вопросы друзей и знакомых, что найдет, тем и сыта.

Как и всякая животина, от времени и кормежки наша акулка потихоньку растет. Отрачивает зубы, качает мускулы хвоста и плавников, находит лоцмана — маленькая рыбешка, показывает акуле свежих клиентов. И?

Можно навеки остаться на том же уровне. Сколько юристов как начали работать с «физиками», так до пенсии и работают. Тоже рост. Тоже жизнь. Если к вам стабильно идут «физики», пусть с небольшими вопросами, но — много и стабильно, почему бы и нет? Правду говорят: счастлив не тот, у кого много, а кому достаточно. Если «физики» вам из года в год стабильно приносят 50—70 000 руб. в месяц и вам этих денег хватает на жизнь — почему бы и нет?

А можно нырнуть глубже...

9.2 В пучине

Чтобы нырнуть глубже, нужно (открытый перечень):

- 1) быть в чем-то на голову выше обитателей следующего уровня; *или*
- 2) найти какую-то редкую добычу, которая по зубам только вам; *или*
- 3) как-то привлечь тамошних обитателей, чтобы добыча досталась вам.

Пример по первому пункту. Допустим, решая дела «физиков», вы хорошо разобрались в градостроительном праве. Вы делаете то, чего не могут другие — допустим, нашли лазейку «узаконить самозастрой».

Не в лоб. Не через суд, как в былые времена. А через вдумчивую работу с документами. Вы подаете дело так, будто самозастройка нет. Будто ваш клиент только собрался что-то строить. Вы готовите нужные документы и идете официальным путем, оформляете как вновь созданный объект.

Получается, т.к. ваш родственник работает в строительном ведомстве. Может подсказать, какой бумажки не хватает, что должно быть. И как это что-то получить. Конечно, часть вашего гонорара уходит родственнику. Грешная жизнь на грешной земле.

Сложно сказать, кто тут акула, а кто — лоцман, но что-то вы зарабатываете, как-то концы с концами сводите. Клиенты довольны. Рассказывают о вас другим (сарафанное радио).

Рано или поздно к вам с таким же вопросом придет клиент покрупнее. Скажем, из уровня среднего бизнеса. «Мы тут цех построили, а документов нет. Помогите. Не обидим». Поможете — вероятно, скоро выйдете на следующий уровень. На тот, где обитает ваш клиент. Вас уже заметили. О вас заговорили. Если говорят хорошо, скоро к вам приплывут другие обитатели... этого уровня моря.

Пример по второму пункту. Вы единственный в городе специалист по интеллектуальной собственности. Или по какой-то другой редкой сфере.

Привычки глубоководных

Английское право, ВЭД, морское право и т.д. Если город небольшой, вполне может быть. Если обитатели уровня, где может возникнуть вопрос по редкой сфере, знают о вас — придут к вам. Если поладите, сработается. Будут другие клиенты и другие вопросы.

Пример по третьему пункту. Поставьте себя на место собственника бизнеса. Нужен юрист. Какой? Наша профессия до сих пор считается денежной и престижной. «Аквариумы»-юрфаки наплодили сотни акул. Голодная стая молодых юристов отчаянно рыщет по поверхности в поисках добычи. «Тысячи их». Общий уровень знаний у всех примерно один. Кого выбрать?

Удивитесь, но за пару тысяч лет ничего не изменилось. У Сильных требования к сподвижникам те же, что и во времена славянской правды, законов 12-ти таблиц, обелиска Хаммурапи.

Выбираю того, с кем мне приятно работать. **Кого знаю лично.** Кто со мной на одной волне. Кто не подведет. Кто умеет держать язык за зубами. Кто исполнитель. Кто отвечает за слово.

9.3

Привычки глубоководных

И вот мы подходим к главному: «кого знаю лично». Сильные мира сего не сидят день-деньской в соцсетях. Не пишут в чатах, комментариях, на форумах и в прочих значных местах сети. У Сильных нет ни времени на виртуальную дребедень, ни привычки зависать в сети.

Откройте список «Форбс». Или гуглите, или вот прямая ссылка для ленивых: <http://www.forbes.ru/rating/360355-200-bogateyshih-biznesmenov-rossii-2018>

Что видим? Что общего у сильных мира сего? У каждого состояние от пятисот миллионов долларов, да. А еще?

А еще возраст. Все как на подбор — «кому за сорок». Все из позапрошлого и поза-позапрошлого поколения — начинали кто в СССР, кто в девяностых. Т.е. в доинтернетовскую эпоху.

Будь вы хоть трижды гений общения — живого, не сетевого — к людям из списка «Форбс» вы так просто не подберетесь. Это — вершина пирамиды, богатейшие люди страны. Обитают, если провести аналогию с морем, в таких глубинах, где вас, молодую акулку, или расплющит давлением, или сожрут, и плавников не оставят.

Но есть и региональная элита. Сильные вашего города, края, области. Вот туда со временем донырнете. Но! У региональных элитариев хотя денег и власти меньше, но возраст и менталитет тот же, из доинтернетовских времен. И такой же подход к юристу: работаю с тем, кого знаю лично, кто умеет держать язык за зубами, кто держит слово и т.д.

Почему сильные брезгают сетью? Во-первых, не привыкли, уже говорил. Во-вторых, вести дела олигарха, пусть и областного — это вам не грошовую «дебиторку» взыскивать и не «физиков» по ЗПП консультировать.

Сильный никогда не будет общаться с юристом через сеть. Почему? Правильно, чтобы не оставлять следов. Мало ли где потом всплывет ваша переписка. Мало ли кто получит доступ к информации, данной юристу. Только живое общение.

И здесь молодого юриста, даже если молодой каким-то образом пробьется к олигарху, может ждать отвратительный сюрприз. Сидение в сети, чатиках и говорилках вырабатывает что? Не только мозоли на попе и красноту в глазах. Но и навыки виртуального общения.

Соответственно, если с детства общаетесь в сети с виртуальными «друзьями», откуда у вас возьмется навыкам ЖИВОГО общения? Откуда у вас возьмется обаяние, умение располагать к себе собеседника, умение слушать и слышать?!

Ага, а потом клиенты говорят: «До вас я обратился в другую юр. фирму. Прислали, понимаешь, какое-то чудо, к интернету подключенное... Как-то не заладилось у нас общение. Да и одет он был не ахти...»

Привычки глубоководных

Кстати, о птичках! Дети сети крайне пренебрежительно относятся к внешнему виду. В самом деле, какая разница, как вы одеты, когда пишете на форуме, когда сидите дома перед монитором — потертые трусы, помятые джинсы, застиранная майка с растянутым воротом и т.д.

Вот молодежь и привыкает одеваться, как Бог на душу положит. А потом гадают: «Почему меня не берут на работу? Почему каждое собеседование кончается «Мы вам перезвоним»?

В зеркало на себя смотреть пробовали? Посмотрите. Кого видите? Если в голову приходит: «Ну, чувак какой-то», — значит, вам еще работать и работать над внешним видом. Если «На юриста похож» или «Клерк какой-то» или «Офисный работник» — уже лучше. Вы на верном пути.

Хорошо, если попадется толковое начальство и мягко намекнет: «Думай о внешнем виде».

У меня на заре карьеры, когда я сам был молодой акулкой, дурной и непонятливой, помню, был примерно такой диалог:

— Вячеслав, у вас все хорошо?

— Да вроде нормально...

— Нет!!! Как ты посмел прийти в мятой рубашке и с щетиной?!!

— Вчера допоздна писал...

— Не колышет! Так. Бери полдня за свой счет. Бегом домой. Меняешь рубашку и бреешься.

— Ладно...

— (я почти дошел до двери) А, и еще. Если я узнаю, что ты в таком виде вышел к клиентам... Можешь сразу писать по собственному. Мы поняли друг друга?!

Я благодарен своему тогдашнему начальству. Вовремя вправили мозг в нужную сторону. Заставили понять: **хочешь привлечь дорогого клиента — сам должен быть дорогим**. Не только знать право и уметь общаться на языке клиента, но и дорого выглядеть, приятно пахнуть, не отпугивать щетиной, прической и ногтями. То же вам скажет любой преуспевающий современный юрист:

«Недавно получил обратную связь от клиентки по поводу коллеги. Она сказала: нельзя ходить постоянно в одной рубашке и одном костюме. С галстуками и рубашками закончил. Взял еще пару костюмов, в том числе серый. Пару пиджаков отдельно. Комбинирую варианты. Это не всегда строгая классика. Где-то под британский стиль закос и т.д.

Наши продажники сидят, понимаешь, закрывают клиента, вертя в руках откровенно дерьмово-дешевую ручку! Что чувствует подсознательно клиент, когда ему называют цену в 70.000, вертя в руках ручку за 30 рупий??

Купил ручку из серебра. Клиенты, вижу, реагируют)). А оппоненты в процессе как ходили с пластиковыми дешевыми, так и ходят))). Кто бы что ни говорил, что лишь способности и умение решает, это стремные лукавые отмазки. По Чехову в человеке все должно быть прекрасно.

Хорошо выглядеть, вкусно пахнуть, правильно говорить, профессионально нетривиально работать. Что тут обсуждать. Это то, что выделит на фоне серой армии юристов «в нужде»¹.

Домашнее задание.

1. Посмотрите на себя в зеркало.
2. Подумайте, что и в какой последовательности будете докупать и обновлять.

Костюм, конечно, хорошо. И зимой обязателен. Но если у вас местная специфика — как у нас в Авалоне, летом 35—40 в тени — можно ограничиться строгими деловыми брюками, рубашкой, добротным кожаным ремнем, солидными деловыми туфлями. В тон ремню, разумеется.

¹ Из переписки, публикую с согласия, пометки мои.



ПРАВИЛЬНЫЙ ПУТЬ —

ОДНОЗАДАЧНОСТЬ И ПЛАНИРОВАНИЕ.



Часы — или дорогие, или никакие. Ручка... Вы поняли. Нет денег на серебряную? Купите обычный «Паркер», в пару тысяч уложите. Потом купите еще одну. Туалетная вода — на ваше усмотрение, но не ниже 3000 руб. за 100 мл. Портфель — удобный, кожаный, чтобы и документы удобно было хранить, и чтобы не выглядел китайской дешевкой.

Внешний вид у юриста — как хвост, жабры и плавники у акулы. Позволяет вам покорять новые глубины, вливаться в круги общения, не доступные прочим, привлекать более вкусную добычу (клиентов).

Чтобы вы лучше поняли, опять аналогия с игрой. В некоторые края (локации) можно попасть только в определенном «шмоте» (одежке). Допустим, в Цитадель Туманов вас пустят, только если у вас есть Кольцо Призрака. Или деревья Древнего Леса расступятся перед вами, только если вы придете в давно потерянной эльфийской броне. Или дракон снизойдет до разговора с вами, только если вы увешаны золотом, аки витрина ювелирного. С нищобродами крылатый не разговаривает. Брезгует и презирает.

Так и в жизни!

9.4 Деньги и круги

Прочтите и обдумайте вот такую историю.

«Я никогда не тратился на рекламу. Больше клиентов мне поставляло «сарафанное радио». Сейчас к этому добавились мои подписчики в ВК. А несколько лет назад я только начинал бесплатно консультировать в ВК и клиенты из ВК были чрезвычайно редки.

И тут я подсел на ЗОЖ (*здоровый образ жизни*). Правильное питание. Отказ от алкоголя. Спорт. Пробежки. Прогулки. Конечно, это было круто. Скинул 20 кг. Просыпался в 6 утра выспавшимся. Полон энергии...

Деньги и круги

Но... На моей работе это сказалось пагубно. Для большинства я стал «чудик». И люди предпочитали «нормального» юриста со всеми недостатками, как и у них. Друзья и знакомые постепенно перестали звать на дни рождения, пьянки-гулянки, корпоративы-праздники. Перестали появляться новые знакомства и люди, знающие, что у такого-то есть знакомый юрист, к которому можно обратиться.

Через год ЗОЖа я еле выживал по финансам. Стыдно признаться, иногда приходилось жить только на зарплату жены. Начал копиться стресс...

И в один прекрасный момент я говорю жене (которая, кстати, меня поддерживала): «Давай разопьем по бутылочке вина». Мы купили вина и дома распили. Это было чудесное ощущение. Мы несколько часов сидели пьяненькие и болтали. Я до сих пор помню этот «первый раз».

Ну и потом я плюнул на ЗОЖ и стал обычно питаться и жить. Мгновенно все вернулось назад — друзья, знакомые, праздники, клиенты... Мгновенно подскочил доход...

И вот сейчас, вернув свои 20 кг обратно, я с легкой грустью вспоминаю те годы, ощущение, когда ты просыпаешься в 6 часов утра, бодрый и выспавшийся уже давно забыто. Деньги — зло. Но такое приятное зло...»¹.

Я не призываю вас пьянствовать. Отнюдь! Ведите здоровый образ жизни, хольте-лелейте-прокачивайте себя любимого. В т.ч. через занятия спортом. Автор истории выше, мне кажется, неверно определил причинно-следственную связь. Клиенты ушли не потому, что он перестал пить, а потому, что он перестал общаться с клиентами. Образно говоря, уплыл с уровня моря, где есть добыча.

Могло ли быть иначе? Конечно! Знаю одного убежденного трезвенника, который приходит на светский прием, наливает себе бокал вина... И цедит весь вечер. Если кто заметит и спросит, говорит: «Что-то печень пошаливает, не хочу рисковать».

¹ Статья «Записки юриста, ч. 190», автор stalker1111, источник: https://pikabu.ru/story/zapiski_yurista_ch190_6038527. Курсив мой.

Другой пьет стаканами, вроде как все, но в бокале — гранатовый сок. По цвету один в один как вино. Третий пьет минералку: «Простыл, на антибиотиках, врачи запретили». И все! Вполне можно быть в компании своим, оставаться на уровне, где водятся клиенты — и оставаться трезвым.

В истории с ЗОЖ есть второе дно, неочевидное: **круг общения юриста напрямую определяет дела и доход юриста.**

Общаешься с мужиками в гараже — будешь заниматься потребительскими спорами, бракоразводами, «долевкой» — споры по долевому строительству и прочими вопросами «физиков».

Общаешься с менеджерами нижнего и среднего звена — помимо вопросов «физиков», можно получить предложение о работе, юр. лицо на сопровождение, взыскание «дебиторки», налоговый спор, дело по интеллектуальной собственности.

Общаешься с чиновниками из администрации района — будут и личные вопросы чиновников, и связи, и выход на крупный бизнес, и масштабные проекты.

9.5

Как и куда нырять

Как — понятно. Прокачивайте внешний вид и навыки живого общения, осваивайте право, старайтесь стать лучшим в своей специализации.

Куда... Как я уже говорил, даже к региональной элите так просто не подберешься. Но. У каждого короля есть свита. Через свиту со временем можно подобраться к королю. Или не подобраться, а быть вхожим в свиту.

Тоже хорошо. От приближенных к трону можно получить много интересных дел. Быть на короткой ноге с приближенными — это уже связи. Со временем выход на новые глубины-тусовки, к другим людям и проектам.

Как и куда нырять

Как подобраться к свите?

«1) *Конференции по праву.* А также круглые столы, бесплатные семинары, слеты и прочие подобные мероприятия по юридической части. Туда ходят не только за сертификатом участника и ради красивой строчки в резюме. На конференции можно встретить интересных и влиятельных людей.

2) *Спорт.* «Качалка», бассейн, большой теннис, гольф — смотря что популярно у вас в городе. У нас — «качалка», бассейн и теннис. Гольф как-то не в ходу. В каждом городе есть престижные спортивные клубы. От прочих престижный клуб отличается только ценой. Попасты туда относительно просто. Купи абонемент и ходи себе на здоровье.

3) *Отраслевые гостиницы и санатории.* Помните? В больших корпорациях свои праздники, дет. сады, пансионаты и санатории. Дет. сад обычно только для своих, зато в пансионат и санаторий может попасть любой желающий. Были бы деньги. Гугли по «санаторий Роснефти» или там «пансионат Газпром». А если зайдете на www.booking.com, то в один щелчок и номер закажете.

4) *Клубы по интересам.* Обычно даже в маленьком городе есть минимум три клуба (площадки по интересам) — шахматы, бильярд, настольные игры. И — вперед. Как и с качалкой, беспроегрышный вариант: можете завести полезные связи, а если нет, так хорошо отдохнете, расширите кругозор.

5) *Встречи выпускников*¹.

Да. Почаще выбирайтесь из берлоги — к людям. Можно, конечно, ловить клиентов и в сети. Как тот юрист из истории с ЗОЖ. Но это — поверхность. В лучшем случае — мелководье. Крупной добычи и серьезных людей там нет.

В теории можно развиваться в обе стороны. И на мероприятия ходить, и одновременно «раскручивать» свой сайт в сети, продвигать себя как юриста в соцсетях. Быть может, со временем что-то интересное придет и из сети...

¹ Описывал подробно в одной из своих книг, кратко повторяюсь.

ВИРТУАЛЬНАЯ ТЮРЬМА

Но как показывает опыт и статистика, чтобы сайт юриста или юр. фирмы приводил клиентов, нужна пара лет постоянных усилий. Каждый день пиши новости, делай обзоры успешных проектов — чем чаще, тем лучше, публикуй интересную аналитику, отвечай на вопросы посетителей.

Поэтому многие склоняются к «сайт — визитка», «чтоб было», «как у всех», обновляем раз в квартал — если руки дойдут, если есть, о чем писать. А за вкусными делами и проектами по старинке ныряют в круг общения.

10

КРУГОЗОР

«Фортуна ему и улыбалась, и подмигивала, и становилась в позу, но все без толку. Кругозор у него был настолько узок, что он дальше собственного носа ничего не видел»

ЮРИЙ СЕРЕЖКИН

Попался недавно на глаза крик души преподавателя из ТвГУ (Тверской гос. университет): «Современные студенты в подавляющем большинстве своем (примерно 90%) — интеллектуальные и моральные уроды.

Они не понимают даже, что значит держать данное слово; на занятиях они не могут сидеть без нажимания пальцами на свои гаджеты. Стоит их оттуда извлечь в реальный мир, как они теряются.

Самое главное, они разучились думать и анализировать, не могут сделать элементарных выводов из прочитанного.

Кругозор их узок, эрудиция ниже плинтуса. Посмотрите на картинки, которые здесь размещаются: в лом идти на пару к 8.30, в библиотеку, в лом

писать курсовые, готовиться к семинарам... А на негодующие комментарии мне плевать, ибо свое мнение я не изменю, пока не изменится сам студент»¹.

Понимаю, у человека накипело. В целом, сказал верно. Но. Коль говоришь о низком уровне других, впору бы подумать и о своем уровне. Вчитайтесь в подчеркнутую фразу. Преподаватель считает: кругозор и эрудиция — разные вещи. Ничего подобного!

На самом деле — одно и то же. Открываем словари:

КРУГОЗОР, кругозора, муж. (книжн.). 1. Пространство, которое можно окинуть взором, горизонт (устар.). 2. перен. Объем, широта интересов, познаний. Умственный кругозор. Ученый с узким кругозором. (словарь Ушакова).

В словаре Ожегова — объем интересов, знаний.

Эрудиция (от латинского eruditio — ученость, познания), всесторонние познания, широкая осведомленность. (Ожегов)

У Ушакова — ученость, начитанность, познания в какой-нибудь области науки. (Ушакова).

И? Кругозор и эрудиция — синонимы. Одно и то же. И таки да, у молодого поколения кругозор хромает на обе ноги.

Пример раз. «Однажды я сидел и разгадывал кроссворд, и просто так, ради шутки, прочитал своему 20-летнему племяннику одно из заданий: «Получеловек, полуконь. (миф.)»

Я не ожидал, что ответ на этот простейший вопрос буквально свалит меня со стула, и так я в дальнейшем буду моего племянника в шутку и называть.

¹ Статья «В Твери преподаватель университета открыто назвал студентов «моральными уродами с эрудицией ниже плитуса», автор Алексей Косоруков, источник: <https://tverigrad.ru/publication/v-tveri-prepodavatel-tvgu-otkryto-nazval-studentov-moralnymiurodami-s-ehrudiciej-nizhe-plintusa> Пометки мои.

Как и куда нырять

Наверное, вы никогда не сможете догадаться, что он ответил, потому что на это не хватит фантазии. Он немного подумал и выпалил ответ: «ПРЖЕВАЛЬСКИЙ!»¹.

Пример два. «...сюжет об отборе ведущих новостей на Общественном телевидении. Молодых людей с лицами, отнюдь не свидетельствующими об умственных отклонениях, спрашивают о том, что случилось с Магнитским.

А еще, куда впадает Волга и что такое честолюбие. На первый вопрос были получены такие ответы: «Находясь в прекрасном месте Камбодже, поругался с местными рыбаками». «Кислотой ему плеснули в лицо». «Он был отравлен и погиб в США». «Был не допущен к выезду из Великобритании». «Это ребенок, который был усыновлен в Америке и был заперт в грузовике по недосмотру родителей». «Он издал неверный указ, о котором свидетельствуют нынешние митинги в Москве».

По поводу того, куда впадает Волга, прозвучали такие мнения: «Волга впадает в Енисей». «В Амурский залив». «В океан». «Никуда». Единственная девушка, давшая правильный ответ — в Каспийское море, — тут же засмушалась и добавила: «Наверное, я сказала глупость».

По поводу честолюбия участники отбора проявили редкое единодушие: «Человек, привыкший к порядку». «Человек, который ухаживает за собой». «Чистота и порядок по жизни во всех своих делах: на рабочем месте, в одежде, в семье». «Это надо мыть руки, умываться, чистить зубы».

Причем отвечавшие на вопросы молодые люди имели вполне интеллигентный вид. Хотя при этом не знали элементарных вещей. Трудно не согласиться с одним из многочисленных комментариев, которые заполнили интернет-пространство: «Ладно Магнитский, это все-таки событие сегодняшнего дня, которое можно не знать по банальной причине — упустил, не обратил внимание и т.д. Но как можно не знать базовые вещи, например, куда Волга впадает? Это запредельно».

¹ Заметка «Получеловек-полуконь», автор Region89, источник: https://pikabu.ru/story/poluchelovekpolukon_4171424

Должен отметить, что есть и более запредельные вещи. Судя по опросу ВЦИОМ двухлетней давности, у нас около трети граждан уверено, что Солнце вращается вокруг Земли. Тут уж надо говорить о «возврате средневековья»¹.

Что дальше? А дальше дети вырастают. Идут работать. И творят удивительные дела. К примеру:

«В одной конторе государственного характера далекого северного провинциального города одна девушка пришла к начальнику спросить, мол, а Алма-Аты это Россия или нет, а то надо письмо отправить туда. Ну бывает, чо уж там. Где мы, а где они. Начальница сказала, нет, это не Россия, шли международной почтой.

Девушка отправилась в отдел канцелярии за конвертами и спросила на всякий случай еще раз там, какой почтой отправлять письмо. Начальник канцелярии ей доступно объяснила, что все правильно: Алма-Аты, как и Ташкент, как и Киев, и Казань — это города других государств, и письма туда направляются международной почтой.

Короче, не буду томить. Выяснилось, что несколько лет в Казань письма слали как за рубеж... Дело замяли, руководство ничего не узнало»².

К чему потихоньку вас подвожу.

Нужен ли юристу кругозор?

Если да, то зачем?

Если нужен, то как прокачивать?

¹ Статья «Откуда берется безграмотная молодежь?», автор aleeks1, источник <http://txapela.ru/blogs/aleeks1/otkuda-beretsya-bezgramotnaya-molodezh/>

² Заметка «Международное», автор demonword, источник: https://pikabu.ru/story/mezhdunarodnoe_5371206



**ХОЧЕШЬ ПРИВЛЕЧЬ ДОРОГОГО КЛИЕНТА —
САМ ДОЛЖЕН БЫТЬ ДОРОГИМ.**



Домашнее задание. Если вам кажется, будто у вас хороший кругозор — обширный такой, всеобъемлющий — на вопросы ниже. Без гугла! Без сети! И конечно, без «звонка другу». Итак:

1. Перечислите страны Евросоюза.
2. Устав ООО — это сделка или нечто другое? Если да, то что?
3. В чем принципиальное отличие SSD-накопителей от обычных?
4. Что означает и откуда пошла фраза «Верещагин! Уходи с баркаса!»
5. Перечислите основные постулаты теории струн.
6. С какими странами граничит Россия? Перечислите.
7. Чем знаменит Тарковский? Назовите хотя бы два произведения.
8. Какую школу права часто описывают фразой «Нет в законе, нет на свете?»
9. Что такое пуризм? А юридический пуризм?
10. Откуда пошла фраза «Боливар двоих не выдержит». И кто такой Боливар?
11. Кому принадлежат слова «Пепел Клааса стучит в мое сердце»?
12. Что означает выражение «mafia state»? Назовите основные признаки этого явления.
13. В 2013 г. в Астраханской области грянула жуткая паника. Якобы, таинственные злоумышленники сбросили в Волгу 10 тонн опасного химиката — монооксид дигидрогена. Если бы сбросили, последствия? Чем опасен монооксид дигидрогена?
14. В кого был влюблен герой романа «Дубровский»? Кто автора романа?
15. Что такое аскетизм?

Как мы помним, кругозор — объем знаний. У юриста, я бы сказал, два кругозора: общий и профессиональный.

Общий, как и у всех людей, сколько всего ты знаешь из разных областей жизни, науки, творчества, классики и т.д. Сюда же, к общему кругозору, я бы отнес и знание иностранных языков.

Профессиональный кругозор юриста — что ты знаешь о праве, юридическом быте, практике, продаже юр. услуг и т.д. — все, что так или эдак относится к профессии юриста.

Я начал размышлять над вопросом кругозора юриста еще в «трилогии» и стою на той же позиции: для юриста важен прежде всего профессиональный кругозор. Именно профессиональный кругозор дает вам хлеб.

Очевидно и закономерно: чем больше вы знаете о своей специализации, чем больше у вас специализаций, чем лучше вы умеете эти знания применять — тем больше вы можете вести дел, тем больше разных вопросов вы можете решать.

К примеру, вы начали путь с регистрации ООО и ИП. Зарабатывать на «зарегистрировал фирму — получил десятку — следующий!». Потом вы освоили корпоративное право. Теперь вы зарабатываете не только на регистрации, но и на «проведу общее собрание, ценник — столько-то», и составляете корпоративные документы.

Если вы расширите свой профессиональный кругозор еще дальше — скажем, освоите налоги, банкротство, договорное право — то сможете зарабатывать и на вопросах из этих сфер.

Что неочевидно: **общий кругозор СИЛЬНО помогает продавать знания из кругозора профессионального.** И после того, как юрист прокачал профессиональный кругозор, самое время заняться общим.

10.2 Общий кругозор

Современная молодежь часто забывает на общий кругозор. Примеры вы видели в начале главы. А почему забывает? Не в последнюю очередь потому, что не понимают, зачем нужен общий кругозор.

А я скажу зачем. Прости за цинизм, дорогой читатель. Но. Скажу как есть. Профессиональный кругозор нужен, чтобы уметь решать вопросы клиента, да. **А общий кругозор нужен юристу чтобы привлечь клиента, расположить к себе, и получить вопрос.** Чтобы вопрос — читай, возможность заработать деньги, опыт, со временем и связи — достался именно вам. А не тому парню (деве).

Если работаете на дядю, то **общий кругозор нужен, чтобы пройти собеседование, устроиться на работу — удержаться на работе.**

Представьте себе юриста, у которого прекрасно развит профессиональный кругозор. И никак — общий. Великолепный спец в одной-двух специализациях. Но спроси не о праве — когда была русско-японская война? с кем граничит Лихтенштейн? какой официальный язык в Канаде? ваша последняя прочитанная книга? — плавает. Или несет околесицу. Возьмут ли такого на работу? Вряд ли...

Сколько юристов с прекрасным профессиональным кругозором, но с куцым — общим, мыкаются без работы, уходят из профессии, едут прочь из страны... Как говорят американцы, «если такой умный, почему такой бедный!?»

Казалось бы, работодателю сто лет не тарахтело, знает соискатель историю, географию или нет. Если нам нужен «юрист-договорник», по идее нам все равно, что там у него с общими знаниями (кругозором) — лишь бы с договорами хорошо работать умел.

Ан нет. Многие и кадровики, и руководители, помимо профессиональных вопросов задают и общие. И если кандидат хорош в праве, но радует «эпохальными открытиями» по общим вопросам...

Общий кругозор

Скажем, выдает «Лихтенштейн граничит с Венгрией», «русско-японская война была в 1941-ом году», «в Канаде официальный язык... конечно, канадский!», «последняя прочитанная книга — Гражданский кодекс»...

Такого кандидата СОЛЮТ.

Почему? «Нам неучи не нужны». Чего, конечно, соискателю не скажут. Спрячутся за набившем оскомину: «Мы вам перезвоним». Честно скажут редко. Но могут. И тогда вы услышите, к примеру: «Нужен юрист-международник. Мы работаем по Африке. Я не возьму юриста, который считает, что Конго граничит... с Удмуртией!»¹

Из частной практики и опыта работы в консалтинге. Чем шире ваш общий кругозор, тем проще вам найти с клиентом общий язык. Некоторые диалоги помню до сих пор. К примеру:

«— По договору нам должны были поставить мягкую пшеницу первого класса. Фактически приехала пшеница четвертого класса...

— Которая дешевле. И с клейковиной, наверно, не все в порядке?»²

— Приятно иметь дело с профессионалом! Работали в сельском хозяйстве?

— Можно сказать. Отвел пять похожих дел. Убытки из-за поставки пшеницы ненадлежащего качества».

Еще:

«— У нас ювелирный магазин... Простите, вы в теме? Доводилось заниматься «ювелиркой»?

— Доводилось. С чем у вас сложности? Охрана? Страховая? Перевозки ценностей? Или наш «любимый» ФЗ-115? Вас же теперь в плане отчетности и идентификации клиентов, считай, к банкам приравняли...

¹ Скорей всего, кандидат спутал Удмуртию с Угандой.

² Если интересно, см. «ГОСТ 9353-2016. Межгосударственный стандарт. Пшеница. Технические условия» (введен в действие Приказом Росстандарта от 15.09.2016 № 1133-ст).

— Вижу, вы в курсе наших типовых «головняков». Правильно мне вас советовали».

И еще:

«— Почти как у классика, разруха не в клозетах, а в головах. Помните, откуда?»

— Конечно. Булгаков, «Собачье сердце».

— Вот! Директор и юрист должны говорить на одном языке. Рад, что мы понимаем друг друга!»

Домашнее задание. Прочтите еще раз эти три диалога.

Попробуйте определить, какие убеждения стоят за словами заказчиков.

10.3 Кругозор и убеждения

Как вы помните — надеюсь! — из главы 5.4., у каждого из нас есть убеждения. Принципы. Установки. Правила, по которым живет человек. Одни убеждения тормозят развитие: «Работа — не волк, в лес — не убежит», «Все мужики — козлы», «Закон — что дышло» и т.д.

Другие, правильные убеждения, подталкивают вас вперед: «Я встаю на заре и начинаю утро с целей, мне так лучше работается», «Я честно оговариваю риски», «Ошибка дает ценный опыт» и т.д.

У заказчиков, работодателей и сильных мира сего тоже есть убеждения. Если быть внимательным, за масками слов можно разглядеть убеждения. В примерах из прошлой главы вы могли разглядеть убеждения клиентов:

— «Юрист должен быть в теме. Мне нужен юрист, у которого есть опыт работы в такой-то сфере»; и

Кругозор и убеждения

— «Директор и юрист должны говорить на одном языке; знает классику — значит, мы говорим на одном языке».

В теории все просто. Есть заказчик (работодатель, вельможа). Который согласен с вами поговорить. И дать вам какое-то благо: работу, вопрос, стажировку, доступ к своим связям и т.д. Вы говорите.

Ваш разговор — это прогулка по минному полю. Мины — убеждения собеседника. Если вы наступите на мину — скажете что-то **ВОПРЕКИ** убеждениям собеседника, скорей всего, на этом разговор и закончится. Если вы:

— соответствуете убеждениям собеседника; *или*

— делаете вид, будто соответствуете; *или*

— сумели обойти опасные убеждения, *тогда*

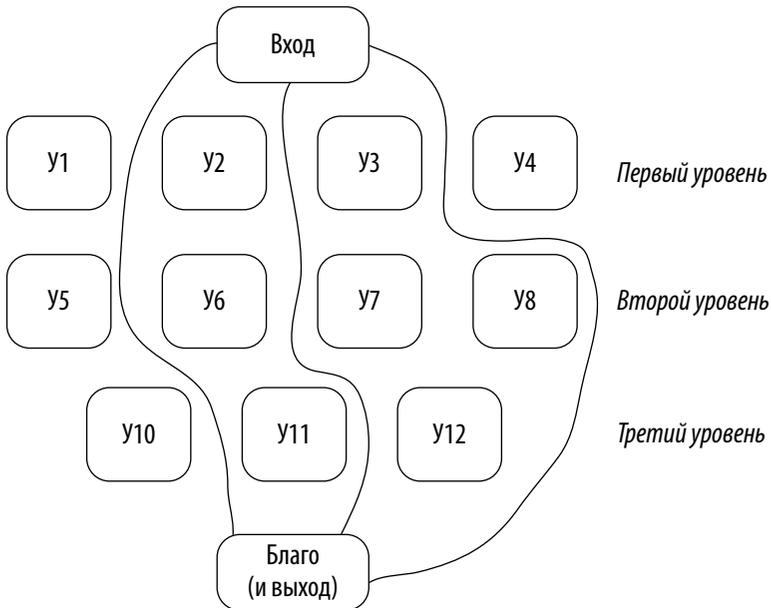
Вы придете к цели. Скорей всего, вы получите благо — работа, вопрос и т.д.

Можно объяснить то же самое через привычную нам аналогию с игрой. Разговор с вельможей — подземелье. В подземелье том щедро напиханы ловушки и бродят чудища — убеждения. Вам нужно пройти в самое сердце лабиринта. Там — сокровище. Благо.

Как пройти? Переть напролом? Нет. Сложите буйну голову в первой же ловушке. Нашумите. На шум сбежится вся окрестная нечисть. И — все, пиши пропало. Тогда? Идем тихо и осторожно.

Ловушки и чудищ можно обойти — не спорить с убеждением, а согласиться, проскользнуть вдоль стеночки, перепрыгнуть. Можно обезвредить — показать, что ты разделяешь это убеждение. Редко, но возможен и силовой вариант — победить в открытом бою. Т.е. переубедить или как-то вывернуть убеждение в свою пользу.

Схема 9. Лабиринт убеждений



Первый уровень убеждений (чудищ, ловушек), который предстоит преодолеть — убеждения о вашем внешнем виде и поведении. К примеру:

У1. «Хороший юрист не опаздывает, а приходит на 15 минут раньше»

У2. «У хорошего юриста всегда туфли начищены до зеркального блеска»

У3. «Хороший юрист должен с порога показать, что он юрист, цитировать закон, сыпать латинскими поговорками» — бредово, но встречается и такое!

У4. «Хороший юрист не сидит в телефоне, тем более — не играет в игрушки»

Как пройти? Уже говорил: качайте внешний вид. Вкладывайтесь в дорогие вещи. Тем самым вы сразу обезвреживаете часть ловушек. Пока ждете вельможу в приемной, не сидим в телефоне. А читаем что-то по своей специальности — да хотя бы ГК с комментариями. В бумаге. Сыпать —

Кругозор и убеждения

чересчур, но какую-то латинскую поговорку можно вернуть в разговоре. К примеру:

— Вы пришли минута в минуту!

— Да. Пакта серванда сунт. Договора следует соблюдать.

Или:

— У вас собой ГК?

— Да. А еще у меня с собой ноутбук с правовой базой. Мало ли что... Си вис пацем, пара беллюм — хочешь мира, готовься к войне.

Заметили? Да! Тут вам на помощь приходит уже не внешний вид, а кругозор. Думаю, общий. Потому что многие латинские поговорки употребляют не только юристы. К примеру, «не мечи бисер перед свинками» можно услышать от многих руководителей.

Второй уровень. Вы глубоко в лабиринте. Здесь-то и начинаются суровые приключения. Второй уровень убеждений: что вы за человек? (общий кругозор) и что вы за профессионал? (профессиональный кругозор). Пример набора убеждений:

У5. «Теоретики идут лесом. Нет практического опыта — дверь за вашей спиной».

Вопрос, по которому можно догадать об убеждении: «Вам на практике доводилось заниматься тем-то и тем-то?»

У6. «Юрист и не интересуется политикой. Не, нам такой не нужен».

Вопрос, по которому можно догадать об убеждении: «Вы интересуетесь политикой?» или «Как вы видите политическую расстановку сил в стране в ближайшие пару лет?»

Да, спрашивают и такое! Особенно если вы пытаетесь пробиться к человеку, вхожему или близкому к власти.

У7. «Как ты можешь сделать договор франшизы с партнером из Тюмени, если ты не знаешь, что такое франшиза и где находится Тюмень?»

Вопрос, по которому можно догадать об убеждении: «Что такое франшиза?», «Как вы относитесь к договорам франшизы?», «Бывали ли в Тюмени?» и т.д.

У8. «Юрист должен быть сильным. Рвать всех, на кого я укажу перстом — но не меня».

Вопрос, по которому можно догадать об убеждении: «Доводилось ли вам судиться с клиентами?», «Кидали ли вас клиенты? И какие меры вы предпринимали?» или коварный вопрос с двойным дном: «Молодой человек, а как вы считаете, вы тварь дрожащая или право имеете?»

Ага, и чудища отожрались, и ловушки тщательнее скрыты. По У5 — теоретики лесом — идеальный расклад, если у вас есть нужный опыт. Если нет, пробуем обойти: именно такого опыта нет, но есть опыт по схожим вопросам, освою.

Или, если требуют редкий опыт: у меня опыта нет, но и во всем городе нет специалистов с именно таким опытом, готов разобраться! Или, если у вас совсем нет опыта по этой части, тогда — бой: да, опыта нет, но я силен в других сферах и могу быть вам полезен тем-то и тем-то, а ту сферу рад буду освоить.

Быть может, удастся переубедить.

У6. Опять на помощь спешит кругозор. Общей. Вы вкратце и вежливо говорите о политике, но сводите все к праву. Показываете, что вас политика интересует не как нечто отвлеченное, а как сила, которая меняет право. И чтобы быть хорошим юристом, вы следите за политикой.

Старайтесь избегать жестких оценок — типа партия «А» твари, а партия «Б» — все в белом и спасители галактики. Будьте гибче и осторожнее. То же самое можно сказать более обтекаемо.



**КРУГ ОБЩЕНИЯ ЮРИСТА
НАПРЯМУЮ ОПРЕДЕЛЯЕТ ДЕЛА
И ДОХОД ЮРИСТА.**



К примеру: «Итоги многолетней деятельности партии А не вполне удовлетворительные, хотя что-то полезное они сделали. С партией «Б» сложнее. Говорят хорошо. Но кто знает, чего будут стоить слова, когда — и если! — партия придет к власти».

Вот тут можно включить кругозор и провести параллели с историей или другими странами — кто что обещал и что было, когда обещалкины приходили к власти. А потом свести все к праву: обещали одно, а законы и поправки приняли совсем другие.

У7. Два в одном. В одном вопросе скрыто два. Один на общий и профессиональный кругозор. Где у нас Тюмень — общий кругозор. Второй, франшиза — на профессиональный кругозор.

Здесь приятно удивите собеседника — перепрыгните ловушку — если ответите на оба. И прекрасно, если, используя общий кругозор, вы зададите умный встречный вопрос:

«В Тюмени, насколько знаю, население около 800 000 человек. Не столица. Не всякая франшиза там будет работать. Народ далеко не самый богатый. Какую франшизу вы собираетесь туда продать? Общепит? Развлечения?»

У8. «Юрист должен быть сильным. Рвать всех, на кого я укажу перстом — но не меня». ОЧЕНЬ опасное убеждение. Гигантская саламандра, может одним чихом залить огнем все подземелье, испепелить все и вся, начиная с вас.

Чем опасен вопрос? Тем, что работодатель хочет невозможного. В жизни у юристов и не только в основном бывает два типажа — тихоня и боец.

Тихоня — понятно, редко с кем-то спорит, предпочитает бегать от драки, перекладывает бумажки в тиши кабинета, подальше от ссор и склок.

Боец — полная противоположность. Спуску не дает никому. От драки ловит кайф. С одинаковым удовольствием рвет оппонента в суде и выбивает долги сродного работодателя (заказчика). Так, чтобы с чужими человек был борцом, а со своими — тихоней, не бывает. Но походи объясни сию простую истину упертому властелину!

Кругозор и убеждения

Поэтому здесь правильный вариант ответа: «Нет, не доводилось. У меня получается строить отношения с людьми так, что мне платят вовремя» (обход убеждения).

Хуже, если вопрос задан коварнее: «Вы тварь дрожащая или право имеете?» Двойное дно — отсылка к Достоевскому, «Преступление и наказание». «Своим преступлением он решил доказать себе и всем людям, что он не «вошь» и не «тварь дрожащая». Ага, и зарубил старушку — процентщицу.

Если вы опрометчиво спросите: «А почему тварь дрожащая?» Покажете, что не знаете классику. Недостаток общего кругозора. Может выстрелить убеждение с третьего уровня — не, неучи нам не нужны. И — все. «Мы вам перезвоним».

Вот почему важен и общий кругозор. Позволяет обходить ловушки. Если бы вы ответили иначе, используя кругозор — вы бы прошли ловушку. К примеру, так: «Убийство старухи не сделает из «твари дрожащей» человека. Человеком можно стать если планомерно и неустанно работать над собой, строить отношения с людьми — а не прерывать жизни. И у меня как-то получается строить отношения так, чтобы со мной расплачивались вовремя».

Третий уровень. Самый опасный. Фундаментальное отличие от первых двух: убеждения первых двух уровней есть в сознании человека. Убеждения третьего уровня живут в подсознании.

Человек не всегда знает, что у него эти убеждения вообще есть. Убеждения 3-го уровня или работают незримо, или внезапно всплывают на поверхность — и тогда человек понимает, что у него есть это убеждение.

Пример незримой работы. Директор думает, вызвать на повторное собеседование кандидата или нет. Не вызвал. Забыл. Взяли другого. Кандидат оказался родственником главбуха. Главбух как-то словно невзначай спросила: «А почему не взяли моего племянника?» Директор запнулся... «Вспомню — скажу».

Задумался. А в самом деле, чем он мне не понравился? Было же что-то такое неуловимое, было! Что? Почему мне с ним было как-то неприятно общаться? Почему... А! Запах! Пахло то ли дешевой туалетной водой, то ли перегаром... Не, по-моему все-таки перегаром. И глаза красные. И лицо оплывшее. Нет, юрист-алкаш нам не нужен.

Понимаете? Да. Убеждение «юрист-алкаш нам не нужен» было в голове у директора и тогда, на собеседовании. Но сидело в подсознании. Убеждение сработало — директор «завернул» кандидата. Но чтобы понять почему, пришлось целенаправленно думать. И в итоге дум директор понял, что у него есть еще и такое убеждение.

«Внезапно всплывает на поверхность» — убеждение третьего уровня становится явным не когда-нибудь потом, а сразу, в разговоре. Как в примере с Достоевским — откуда ни возмись выскочило «неучи нам не нужны». Убеждение было и раньше, но человек не знал, что у него такое убеждение есть. Теперь знает.

Убеждения третьего уровня могут быть любимыми. И кажется мне, просторечные фразы «вожжа под хвост попала», «моча в голову стукнула», «переклинило», «какая муха тебя укусила» и т.д. хотя и грубо, но точно передают суть и опасность убеждений 3-го уровня. Человека переклинило неизвестно почему, человек совершил что-то неуютное вам — выставил за дверь, не дал благо.

Еще примеры:

У10. «Кого же он мне напоминает... Точно! Похож на моего бывшего... Да ну нафиг!»

У11. «Глаза. Я уже видел такие глаза... Тогда, в подворотне. Еле ноги унес... Нет уж, не будем рисковать».

У12. «Высокий лоб. Умно говорит. Хмм... может быть опасен. Я не хочу, чтобы меня окружали люди умнее меня».

Мифы о кругозоре

Итоги? С третьим уровнем все сложно. Очень часто непредсказуемо. Вряд ли вы по словам догадаетесь, какие у человека убеждения 3-го уровня. Ага, особенно если сам человек эти убеждения не сознает...

Как в игре. Вы пришли к сокровищу заветному. Сокровище — в конце огромного зала. На полу — плиты где-то метр на метр. Встал на первую — ничего. Фуухх... Встал на вторую — что-то щелкнуло, вы успели пригнуться, копьё пролетело над головой. Осторожно потыкал древком топора следующую плиту... Вроде ничего... Встал. Ничего. Занес ногу над четвертой... Дойдешь? Или нет? Как знать. Как повезет.

Если на третьем уровне убеждений играет везение, то на первых двух — общий и профессиональный кругозор. Как прокачивать профессиональный кругозор, навыки и умения — вы знаете из моих книг, описываю уже который год.

А как прокачивать общий?

10.4 Мифы о кругозоре

Многим кажется, будто кругозор юриста прокачивается сам по себе. В трудовых буднях. В сети вы можете встретить распространенное мнение: «...у любого юриста постоянно расширяется кругозор, ведь он никогда не сидит на месте, постоянно меняются лица, с кем он работает, и круг людей, с кем он общается, практически неограничен, ведь всем так или иначе иногда нужна юридическая консультация или защита»¹.

Ничего подобного! Юристы, как вы помните, бывают четырех видов: «штатник» (работает на дядю), вольный стрелок (работает на себя), волк из консалтинга (работает на себя и на партнеров), юрист на гос. службе.

¹ Статья «Профессии: кому сегодня нужны юристы?», автор — Сергеев Артем, источник <https://xage.ru/professii-komu-segodnja-nuzhny-juristy/>

У «штатника» крайне редко «меняются лица, с кем он работает, и круг людей, с кем он общается» — только если сменит работу. В основном, одна и та же типовая рутина из дня в день. В зависимости от сферы деятельности фирмы.

Если вы работаете у оптовика-продажника, целыми днями занимаетесь поставкой, то ваш профессиональный кругозор не то что не расширится — СУЗИТСЯ. До той же поставки + типовых вопросов, которыми вы каждый день занимаетесь. Если вы работаете юристом в управляющей компании, то сузится до аренды и налогов, если вы занимаетесь еще и налогами. И так далее.

Особенно хорошо это «суживание» заметно со стороны, из консалтинга: «...любой разноплановый юрист, перешедший работать инхаус-специалистом («штатником»), со временем теряет свою широкопрофильность, в том числе из-за ежедневной рутинной работы, которая не всегда является юридической»¹.

Да, в консалтинге повеселее. Лица (клиенты) меняются чаще... Но не специализация. Консалтинговые компании не занимаются всем подряд. У каждой серьезной фирмы есть специализация. Кто-то сидит на налогах, кто-то на ВЭДе, кто-то на строительстве.

Соответственно, в консалтинге держат и прокачивают юристов по специализации фирмы. Да, у вас будет хороший кругозор — но в рамках вашей специализации. Не более. Поэтому и в консалтинге кругозор сам собой не расширяется, особенно если каждый день «разруливаешь» однотипные дела и вопросы из какой-то одной области.

Практики иногда говорят: «Знание языков и международного опыта настолько расширяет кругозор юриста, что позволяет ему успешно решать задачи и при разрешении внутрироссийских споров. Человек, знающий

¹ Статья «Домашние» против независимых», автор не указан, источник: <https://www.kommersant.ru/doc/2733611>

Мифы о кругозоре

иностранные языки, имеет совершенно иной взгляд на вещи, совершенно иной кругозор»¹.

Да как сказать... Если юрист знает язык — хотя бы английский... Если у юриста зашкаливает интерес к праву и юрист читает книги о праве на иностранном языке... Да, профессиональный кругозор у вас будет о-го-го какой. Но не общий.

Теоретики до сих пор считают, будто «...изучение историко-правовых курсов и прежде всего истории отечественного государства и права способствует общему развитию будущих юристов, расширению их кругозора, а также приобщает их к научным исследованиям»².

К исследованиям, может, и приобщает. Но отрывает от практики. От реальных и бед дня сегодняшнего. Я уже писал в «трилогии» — если вы в совершенстве овладели законами Ману или там русской правдой, то на чем вы будете зарабатывать после ВУЗа?! Дополню: история ТПП — это тоже прокачка профессионального кругозора. А как быть с общим?

Многие думают, будто общий кругозор придет сам собой, ибо «...юридическое образование универсально, непременно наделяет человека широким кругозором, открывает большие возможности, позволяет правильно понимать суть происходящих явлений и процессов»³.

Категорически не согласен. Сколько ни учи ТПП и гражданское право, суть «происходящих явлений» в жизни оно вам понять не поможет. Поможет история, логика, экономика и политология. А также точные науки — физика, математика, логика, астрономия, география. Чего на юрфаке нет.

¹ Антон Иванов, бывший председатель ВАС РФ. Цитирую по: Яшина Н. Степень правовой определенности при рассмотрении дел в судах понизилась [Интервью с А.А. Ивановым] // ЭЖ-Юрист. 2016. № 13. С. 4—5.

² Захаров В.В. Рецензия на книгу «История отечественного государства и права: Хрестоматия» // История государства и права. 2011. № 17. С. 45—47.

³ Интервью с ректором Хабаровской государственной академии экономики и права Плесовских Юрием Гертуровичем // Юридический мир. 2014. № 8. С. 9—11.

А если и есть, если чудом уцелел какой-то полезный предмет, расширяющий общий кругозор, то преподают из рук вон плохо¹. К примеру, экономика. Студентов до сих пор потчуют древними байками о свободной конкуренции, невидимой руке рынка, спрос рождает предложение² и т.д.

Вывод? Прост, как напильник. Сам по себе общий кругозор не расширится. Хотим расширить — целенаправленно и планомерно прокачиваемся сами.

10.5 Прокачиваем общий кругозор

Как мы поняли из предыдущих глав, чаще всего пробелы общего кругозора у наших современников есть в областях:

1) «Латинизмы».

¹ О качестве преподавания написаны горы. Вроде бы и нет смысла доказывать очевидное... Но один показательный пример все же приведу: «Я лично попробовала преподавать для 4—5 курсов ... на среднем уровне 2—3 курса нашего института. Детишки не «потянули», в связи с чем я была вызвана к З. и получила от него такую тираду: «У нас учатся за деньги дети из хороших семей. Вы что, хотите, чтобы у нашего университета были проблемы с их родителями? Мы не можем их отчислять из-за Вашего предмета! Делайте выводы». И теперь я студентам в ... даю предмет на уровне 8—9 класса средней школы. И все довольны. Да, стыдно преподавать на ТАКОМ уровне. Но деньги за плевую работу платятся такие, что стыд можно пережить.

У нас текучка среди приглашенных преподавателей — огромная. Многие уходят из—за стыда за уровень преподавания. А лучше не могут — студентов ... «клинить» начинает. Отчисляют, в основном, тех, у кого родители (братья—сестры, любовники и т.д.) — не очень влиятельные люди и попали в ЭТО благодаря рекламе. Креатуры влиятельных людей не отчисляются никогда — даже за пропуски и наркоту» Источник: Постановление ФАС Северо-Западного округа от 07.09.2009 по делу № А56-14384/2008

² Гугли по «искусственное создание спроса». Из более серьезных источников см. Джон Ф. Уикс, «Экономика одного процента: как общепринятая экономика служит богатым, затуманивает правду, искажает политику», Лондон, издательство Anthem Press, 2014 г. и Джордж Акирлоф, Роберт Шиллер, «На лоха: экономика «разводов» и обмана», США, издательство университета Принстон, 2015 г.

Прокачиваем общий кругозор

- 2) Мифология.
- 3) История.
- 4) География.
- 5) Дореволюционная классика.
- 6) Советская классика.
- 7) Экономика.
- 8) Физика.

Давайте восполнять-наверстывать.

10.5.1

«Латинизмы»

— латинские пословицы, поговорки, крылатые выражения. У вас, наверно, нет, а в мои годы мы это добро учили на юрфаке. Вместе со всем латинским языком. Вам будет проще. Выучите хотя бы:

Юридические:

- 1) «Dura lex, sed lex». Закон суров, но это — закон.
- 2) «Audiatur et altera pars». Да будет выслушана и другая сторона.
- 3) «In propria causa nemo iudex». Никто не может быть судьей в собственном деле.
- 4) «Cui prodest?» Кому выгодно?
- 5) «Testis unus — testis nullus». Один свидетель — не свидетель.

- 6) «Contra bonos mores». Против добрых нравов.
- 7) «Ad impossibilia nemo obligātur». К невозможному никого не обязывают.
- 8) «In dubio pro reo». Любое сомнение — в пользу подозреваемого.
- 9) «Lex retro non agit». Закон обратной силы не имеет.
- 10) «Lex speciālis derōgat generāli». Закон особый отменяет общий.
- 11) «Mors civīlis». Гражданская смерть.
- 12) «Non bis in idem». Не дважды за одно и то же (Не может быть двух наказаний за один поступок).
- 13) «Pacta servanda sunt». Договора должны соблюдаться.
- 14) «Suum cuique». Каждому свое.
- 15) «Bona fides». Добросовестность.

Крылатые:

- 1) «Abiens abi!». Уходя, уходи.
- 2) «Aquila non captat muscas». Орел не ловит мух.
- 3) «Divide et impera». Разделяй и властвуй.
- 4) «Cogito ergo sum». Мыслю, значит, существую.
- 5) «Dum spiro, spero». Пока дышу, надеюсь.
- 6) «Homo homīni lupus est». Человек человеку волк.
- 7) «Non progrēdi est regrēdi». Не идти вперед — идти назад.



ДЛЯ ЮРИСТА ВАЖЕН ПРЕЖДЕ ВСЕГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КРУГОЗОР.
ИМЕННО ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
КРУГОЗОР ДАЕТ ВАМ ХЛЕБ.



- 8) «Nolite mittere margaritas ante porcas!» Не мечи бисер перед свиньями!
- 9) «Per aspera ad astra». Через тернии — к звездам.
- 10) «Sapienti sat». Умному достаточно.
- 11) « Silent leges inter arma». Среди оружия законы безмолвствуют.
- 12) «Sol omnibus lucet». Солнце светит всем.
- 13) «Una hirundo non facit ver». Одна ласточка весны не делает.
- 14) «Ubi concordia, ibi victoria». Где согласие, там победа.
- 15) «Vēni. Vidi. Vici». Пришел. Увидел. Победил.

10.52 Мифология

Как всегда, идем от простого — к сложному. Сначала учим выражения. И одновременно читаем римскую мифологию. Поверьте, идет гораздо легче, чем римское право); А читается... как сказки. Легко и просто.

Подойдет практически любая книга, которую сможете достать — к примеру, «Мифы Древнего Рима» Циркина Ю. или «Мифы и предания древнего Рима» Лазарчука Д. А. Можете взять «два в одном», скажем, классический труд Куна Н. А. «Легенды и мифы Древней Греции и Древнего Рима»

Зачем? Расширяем кругозор, конечно. А еще? Вторая цель — пополнить словарный запас. Вы можете мне навскидку сказать, не глядя в гугл, что значит выражение «Сизифов труд»? А «Нить Ариадны»? «Красива, как Аврора»? «Возлияние Бахусу»? Прочтете мифы — сможете.

Когда-то эти мифы входили в обязательный «джентельменский набор» человека из среднего и высшего общества. Кто не знает — неуч и простолюдин, фу-фу-фу. Многие влиятельные люди старой закалки так мыслят

Прокачиваем общий кругозор

по сей день. Поэтому знание мифов, как и прочие знания из общего кругозора, помогают привлекать и располагать к себе клиентов. «Нам нужен образованный юрист с хорошим классическим образованием!»

Если мифы «хорошо зашли», почитайте еще египетскую и скандинавскую мифологию. Тогда вы еще больше обогатите словарный запас редкими и красивыми фразами.

К примеру, «только мумия страдает молча», «хитер, как Локи», «огромный, как Иггдрасиль», «на Тора молоток не разевай роток», «всякий бог свой Асгард хвалит». И вам всегда будет о чем поговорить с собеседником — кто такой Локи, где Асгард и как туда попасть, почему у Слейпнира восемь ног и т.д.

10.5.3

История

Начните с новейшей истории нашей многострадальной страны. Опять от простого — к сложному. От наших дней — к прошлому. Для начала осильте А. Левандовский, Ю. Щетинов, С. Мироненко. «История России. XX — начало XXI века. 11 класс. Базовый уровень».

Потом — Н. Борисов, А. Левандовский. «История России (до XX века). 10 класс. Базовый уровень. В двух книгах». Можете наоборот — из глубины времен к дню сегодняшнему. Как вам удобнее.

Потом переходите к более серьезным трудам. Скажем, Федоров В. А. (ред.) «История России XIX — начала XX в.» и «История России с древнейших времен и до конца XVII века» под. ред. Флори Б. Н. Освойте хотя бы это.

Если зашло и понравилось, продолжайте. Книги Соловьева, Ключевского и Костомарова вас встретят с распростертыми страницами.

Когда более-менее разберетесь с историей России, беритесь за всемирную. Из удачных учебников — Екатерина Агibalова, Григорий Донской. «Всеобщая история. История Средних веков. 6 класс».

Также П. Баранов, А. Юдовская, Л. Ванюшкина. «Всеобщая история. История Нового времени, 1500—1800. 7 класс». Тех же авторов — «Всеобщая история. История Нового времени. 1800—1900. 8 класс». Дальше — на ваше усмотрение, что больше понравилось, то и читайте.

10.54 География

Начните с Маркин В. А «География», серия «я познаю мир», АСТ, 2008 г., ISBN: 978-5-17-025829-1. Или — Прокопович Л. Д, «География», серия «Полный курс занимательных наук», АСТ, 2017 г., ISBN: 978-5-17-100586-3.

Можно еще короче. Хортова Е.А. «География. Для тех, кто хочет все успеть», Эксмо-Пресс, 2015 г., серия «Энциклопедия быстрых знаний», ISBN: 978-5-699-83287-3. Или: Андрей Крайнев, «Живая Земля. Занимательная география», Олма Медиа Групп — Просвещение, 2014 г., ISBN: 978-5-373-06091-2.

Из поновее. Колпакова О. В. «Занимательная география», Белый город, 2017 г. ISBN: 978-5-3590-1121-1... И, пожалуй, еще Вячеслав Маркин, «Увлекательная география», АСТ, 2017 г., серия «Простая наука для детей», ISBN: 978-5-17-103279-1. А также Петрова Н. Н. «География России. Полная энциклопедия», Эксмо, 2016 г., ISBN: 978-5-699-86564-2.

Думаю, вы довольно быстро восполните пробелы.

10.55 Дореволюционная классика

Обычно в школе у детей быстро отбивают любовь к классике. Конечно, дай неподготовленному юному уму сразу «Преступление и наказание» или «Улисса» Джеймса Джойса... Да, потом при слове «классика» будет долго потряхивать.

Прокачиваем общий кругозор

Это — грубая методологическая ошибка. Нельзя влить в стакан — ведро. Физически, конечно, можно. Но почти вся вода будет на полу. Нельзя грузить ученика сразу дзенем, который он на текущем уровне развития не в силах постичь.

Я иногда рычу в сторону классики по другой причине: многие классические романы дают устаревшую модель поведения. Но не все такие! Поэтому совместим оба подхода. Изучайте классику, как всегда, от простого — к сложному. Начните с книг, дающих правильную модель поведения и житейскую мудрость.

Перво-наперво прочтите басни Крылова. Ох, даже Пушкин так не обогатил русский язык! Наверняка слышали. «А вы друзья, как не садитесь, все в музыканты не годитесь». «Ай моська! знать она сильна, коль лает на слона». «Кукушка хвалит Петуха за то, что хвалит он Кукушку». «У сильного всегда бессильный виноват». Все — из басен Крылова. Прочтете — поймете, какая житейская мудрость стоит за каждой фразой.

Далее, читаем рассказы Тэффи (псевдоним, в миру — Надежда Александровна Лохвицкая) и Аркадия Тимофеевича Аверченко. Оба пишут коротко, по существу, с юмором. И описанные типажи людей, явления, поведения вы можете встретить до сих пор на каждом углу.

Далее, читаем сказки Михаила Евграфовича Салтыкова-Щедрина. Как минимум «Медведь на воеводстве» и «Повесть о том, как один мужик двух генералов прокормил», в идеале — все. После такого вот «разогрева» читаем его же «История одного города».

Делаем перерыв. В перерыве читаем легкую классику: «Руслан и Людмила», «Братья разбойники» и «Евгений Онегин»... Кого? Правильно. Александра Сергеевича Пушкина. После стихов попробуйте рассказы Чехова. Самое малое — «Лошадиная фамилия», «Толстый и тонкий», «Беззащитное существо». Понравится — читайте другие.

Потом беретесь за Гоголя. Думаю, с интересом прочтете «Ревизор» и «Мертвые души». А потом почитайте новости в сети... и ужаснитесь. Дороги в том же состоянии, что и при Николае Васильевиче, дураков меньше не стало, распилы—откаты—заносы. Ограничусь одной цитатой:

«Скоро представилось Чичикову поле гораздо просторнее: образовалась комиссия для построения какого-то казенного весьма капитального строения. В эту комиссию пристроился и он, и оказался одним из деятельнейших членов.

Комиссия немедленно приступила к делу. Шесть лет возилась около здания; но климат, что ли, мешал, или материал уже был такой, только никак не шло казенное здание выше фундамента. А между тем в других концах города очутилось у каждого из членов по красивому дому гражданской архитектуры: видно, грунт земли был там получше».

Почитайте и сравните с действительностью... А после, чтобы перешибить дурное послевкусие, советую попробовать классику зарубежную. Шекспир «Ромео и Джульетта», «Двенадцатая ночь», «Венецианский купец», «Гамлет».

Дальше — сами. Моя цель: помочь вам понять, классика — и наша, и зарубежная — может быть интересной и полезной. Пригодится вам и для расширения кругозора, и как прокачка мозга — пицца для ума. Что именно вам больше понравится — выбирайте сами.

10.5.6

Советская классика

Если дореволюционную классику еще как-то изучают в школе, то советскую — нет. А зря. Там много достойных произведений. Не только книг. Но и хорошее кино.

Книги:

Александр Беляев. «Человек-амфибия», «Ариэль», «Продавец воздуха». Мало кто знает, но начинал автор юристом, наш с вами коллега из далекого прошлого...

Вениамин Каверин, «Два капитана».

Прокачиваем общий кругозор

Владимир Обручев, «Земля Санникова». Если зайдет, то и «Плутония».

Грин. «Алые паруса». «Блещающий мир». «Бегущая по волнам».

Евгений Замятин. «Мы». Мало кто помнит... А зря. Автор опередил и Оруэлла, и Хаксли.

Лев Кассиль. «Кондуит и Швамброня».

Илья Ильф, Евгений Петров. «Двенадцать стульев», «Золотой теленок»... И еще «Одноэтажная Америка». В отличие от первых двух книг, третью мало кто читал. А зря. Очень интересный взгляд на тогдашнюю Америку глазами советского человека. Тем более, авторы видели Америку вживую, колесили из конца в конец на автомобиле.

Михаил Булгаков. «Собачье сердце» и «Роковые яйца» — обязательно. «Мастер и Маргарита» — по желанию. Не всем заходит. Мнения делятся от «гениально!» до «туфта». До сих пор. Попробуйте почитать и вы.

Николай Носов. «Незнайка на Луне» — обязательно! Параллели с нашей действительностью страшнее, чем у Гоголя. Кстати, давно ходит слух, будто когда Ельцин принимал присягу, не нашлось подходящей книги. Якобы, было так:

«Библия не подходит — мусульмане не поймут. Решили, что класться он будет на Конституции России. А вы эту Конституцию видели? Она же тоненькая. Во всех странах лидеры на толстенных талмудах клянутся, а Ельцин, как пионер, на тетрадке.

Решили положить Конституцию с комментариями, чтоб посолдней смотрелась. Но не нашли. А сроки совсем уже поджимают. И тут кого-то осенило. Ельцину же не читать книгу дают! Надо найти томик посолдней, толстенький и опрятный. Он на нем ручку подержит, и все.

Кинулись искать. Понятное дело, ни у кого с собой книг не оказалось, только оператор вез книжку ребенку. Ельцин «принял присягу» на ней.

Книга та оказалась... «Незнайка на Луне»¹. Может, и правда. Тогда — да, на чем клялся, то и построил... Увы.

Соловьев. «Повесть о Ходже Насреддине».

Стругацкие. «Трудно быть богом». На любителя — «Обитаемый остров», «Полдень», «Жук в муравейнике», «Страна багровых туч».

Юрий Олеша. «Три толстяка».

Фильмы:

«Джентльмены удачи»

«Гардемарины, вперед!»

«Гостя из будущего»

«Кин-дза-дза»

«Место встречи изменить нельзя»

«Москва — Кассиопея» и «Отроки во Вселенной»

«Обыкновенное чудо»

«Остров сокровищ» (мультфильм)

«Операция «Ы» и другие приключения Шурика» и все комедии Гайдая

«Солярис» и «Сталкер» (Тарковского, разумеется)

«Тот самый Мюнхгаузен»

¹ Заметка «Клятва на «Незнайка на Луне», автор не указан, источник: <http://www.pravda-tv.ru/2009/09/07/2018/klyatva-na-neznajka-na-lune>

Прокачиваем общий кругозор

«Убить Дракона»

«Через тернии — к звездам!»

«Иди и смотри» (не для слабонервных)

Мало? Вполне достаточно, чтобы прочувствовать ту эпоху. Которую вы, скорей всего, не застали. Но откуда родом наше поколение.

10.5.7 Экономика

Тут все плохо. Книг «просто о сложном» по экономике, да еще без замшелых сказок о «невидимой руке рынка», «социальной ответственности бизнеса», «свободной конкуренции» и прочих химерах — раз, два и обчелся...

Раз — в голову приходит «Хулиномика» Алексея Маркова. Название — сокращение от «хулиганская экономика». А вы о чем подумали?!; Не совсем то... В смысле, книга скорее об инвестициях и фондовых рынках, а не о классической экономике.

Два — Валентин Катасонов «Диктатура банкократии» (ISBN: 978-5-8041-0711-7) и «Религия денег. Духовно-религиозные основы капитализма».

Тоже не совсем то. Книга скорее о деньгах, банках и банковской системе, как банки печатают деньги, «дутые» нули в компьютерах вместо «живых» денег. Тему автор раскрыл хорошо, хотя временами и грешит конспирологией... Тем не менее, получилось вполне достойно. Написано просто и легко. Читается запоем. Именно для расширения кругозора — вполне.

Что еще? Л. С. Тарасевич, В. М. Гальперин, С. М. Игнатъев. «50 лекций по микроэкономике». Почитайте. Забавно.

Еще? Ну, раз в своем отечестве пророки кончились, читайте зарубежных. Стивен Левитт, Стивен Дабнер, «Фрикономика». Тим Харфорд, «Экономист

под прикрытием». Нассим Николас Талеб, «Черный лебедь». Уолтер Блок, «Овцы в волчьих шкурах».

И пожалуй, еще Паренти. В 2006 г. у нас таки издали книгу Майкла Паренти «Демократия для избранных». Издательство «Поколение», 2006 г., серия: Международная политика, ISBN: 5-9763-0016-2. Крайне неудачно перевели название, правильно — «Демократия для немногих». Если найдете — прочтите.

А лучше поднимите английский оригинал, переработанный и дополненный. Данные: Michael Parenti, «Democracy for the Few», 9-th edition, ISBN-13: 978-0-495-91126-5, США, Бостон, издательство Wadsworth, Cengage Learning, 2011 г.

Там очень хорошо расписаны взаимосвязи экономики, политики и власти¹.

10.58 Физика

Начните с классического труда — Яков Перельман, «Занимательная физика». Лучшая книга по физике за последние сто лет... Тем не менее, слегка подустарела... Поэтому прочтите еще книгу Михаила Блудова «Беседы по физике». Единственный, кто смог хотя бы приблизиться к Перельману... И продолжите современным учебником, одним из лучших на сегодня — Ландсберг, «Элементарный учебник физики» (в трех томах).

¹ Если хотите копнуть еще глубже и владеете английским, см. также. Филипп Браун, Хью Лаудер и Дэвид Эштон «Всеобщий аукцион: нарушенное обещание образования, работы и дохода», США, Нью-Йорк, издательство университета Оксфорд, 2011 г.

Эрл Вайсонг, Роберт Перуччи, Дэвид Урайт: «Новое классовое общество: прощай, американская мечта?» 4-ое издание, США, Мэриленд, издательство «Rowman & Littlefield Publishers», 2014 г.

Роберт Мак Чинси, Джон Николс. «Люди, готовьтесь! Бой против экономики без работы и демократии без граждан», США, издательство Nation Books, 2016 г.



**ОБЩИЙ КРУГОЗОР СИЛЬНО ПОМОГАЕТ
ПРОДАВАТЬ ЗНАНИЯ ИЗ КРУГОЗОРА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО.**



10.6 Где еще полезен кругозор

Как вы думаете? Только в праве? Только в приманивании клиентов? НЕТ! Подумайте о своей второй половине. Если она есть... Да, зловещее многообразие.

В сети чуть ли не на каждом углу натываюсь на: «Здравствуйте, мы с мужем живем три года. Последнее время практически не разговариваем. Он говорит, что нам не о чем общаться!!! Я так не пойму. Ему приятнее проводить время с друзьями или телевизором, но только не со мной! Как решить эту проблему, я не знаю и он тоже. Хотелось бы сдвинуть отношения с мертвой точки! Подскажите что-то»¹.

Мужской крик души: «У меня нет друзей, всего несколько знакомых и те не очень близкие. Я просто не знаю, о чем говорить с людьми. Бывает разговаривают два человека — разговор по сути ни о чем, но он живой, не прекращается в неловком молчании, людям интересно говорить друг с другом. А я в таких случаях молчу и даже ни единой мысли в голове, что бы такого тоже вставить в разговор. У кого была такая проблема, как вы с ней справились?»²

Да. Если у вас хорошо развит профессиональный кругозор, но в зачаточном состоянии обций — забудьте о противоположном поле. Будет как в песне:

*«Но он не знает ничего
Он просто смотрит и молчит
Он не зовет меня в кино
И ничего не говорит»³*

¹ Автор некая Женечка, источник: <http://www.woman.ru/relations/marriage/thread/4595974/>

² Автор неизвестен, источник: <http://www.woman.ru/psycho/friendship/thread/4290102/>

³ Группа «Краски», песня «Он не знает ничего».

О пользе чтения

Проняло? Хочется устроить личную жизнь?! Найти вторую половину? Совет один: ПРОКАЧИВАЙТЕ КРУГОЗОР. Вам всегда будет о чем поговорить с ней (с ним). Вспоминаю слова одного мудрого человека: «Чтобы соблазнить женщину, ей нужно сказать хотя бы «мяу».

Вот-вот...

Пойду дальше. Не просто сказать. Должна быть взаимная симпатия. Искренняя. Естественная. Не дутая. Вы должны быть ВЗАИМНО интересны друг другу. Как говорили раньше, «проскочила ИСКРА».

Проскакивает, если вы примерно на одном уровне развития. Уровне знаний. Если у вас почти одинаковый кругозор. Если ваш кругозор шире ее — преимущество. Если ваш кругозор шире ЕГО — преимущество. Она (он) к вам тянется. Есть чему поучиться. Есть что обсудить. Есть точки соприкосновения. Есть о чем поговорить. А иногда и поспорить.

Умному достаточно.

10.7 О пользе чтения

Как-то попало мне в сети вот такое мнение:

«Не помню, когда чтение именно художественной литературы могло мне помочь в решении конкретного дела. Да, в каких-то книгах я вижу примеры для подражания, в том числе и в области аргументации, и пытаюсь как-то это перевести в «юридическую форму», но это все было и остается достаточно абстрактным интересом из области «вот было бы круто».

И я не вижу прямой связи между высоким культурным уровнем и профессионализмом. Думаю, что чаще встречается такое сочетание, как средний

культурный уровень и высокий, даже очень высокий профессионализм. ...Если и есть условные гоп-юристы с совсем уж низким культурным уровнем, то с ними, может быть, и не будут работать именно из-за низкого культурного уровня»¹.

Ах, не помню?! Наверно или не то читал, или не умеешь применять. Я читал — мне ПОМОГЛО.

Пример раз. Джером, «Трое в лодке», глава 8, сцена с «левым» сборщиком. Вкратце: друзья причалили к берегу, только-только собрались поесть, как вдруг из лесу вышел какой-то мутный тип и попробовал отжать у друзей денег за пользование пляжем. Был вежливо послан.

Подобный развод описан и в советской классике — помните, «12 стульев», Остап Бендер собирал у входа в пещеру деньги за вход?

Я узнал эту схему из классики. И когда в Грязевской ко мне на пляже подошел какой-то чувак и потребовал деньги за аренду зонтика от солнца, сразу вспомнил Джерома. И перешел в контратаку:

«Ваши полномочия! Покажите, пожалуйста, доверенность от собственника пляжа. Свидетельство о праве собственности на пляж. Документы на зонтик, что он действительно ваш. Далее, как вы будете у меня принимать деньги? Кассовый аппарат с собой?» Сборщик проворчал: «Не хорошо поступаете!» И — ушел. Видимо, на поиски менее зубастой добычи.

Пример два. Не классика, но прочел в свое время Илья Стальнов, «Эмиссар Черной Армады». И запомнился мне оттуда диалог:

«— Вообще-то вам лучше быть откровеннее.

— Чем же лучше? — вопросительно посмотрел на меня Донг, — Мы двое умных и воспитанных людей. Мы вполне можем оценить доводы друг друга и без излишних нервных затрат принять взаимоприемлемое решение. И без излишней крови, которая в этих играх стоит на кону.

¹ Александр Довгалюк, источник: https://zakon.ru/blog/2016/11/7/kulturnyj_minimum_yurista. Пометки мои.

О пользе чтения

Донг рассчитывал торговаться. Он уже привычно просчитывал варианты, прикидывал, чем можно пожертвовать, на какие позиции отойти, а где оставаться непоколебимым».

Прошли годы. Вел одно сложное дело. Из тех, когда до последней минуты нельзя однозначно сказать, чья возьмет. Ответчик тоже понимает: решение может быть любым. Потому и договорились. Подписали мировое.

Клиент спрашивает: «А как вам удалось? Сколько мы с ним переговоры вели, без толку. А у вас получилось». Я задумался... и впрямь, как? Потом понял: по схеме, описанной Стальновым. В моем исполнении. С небольшими поправками.

Общая стратегия и теория. Не злиться, не ругаться, не спорить попусту. Признать общие ошибки, чтобы уйти от бесплодного «кто виноват» и ковыряний в прошлом — к будущему. Вырулить на «все в прошлом, было да сплыло, как будем расходиться?»

Тактика и практика. Ответчик всегда начинал переговоры с: «Вы не правы!» Я не спорю. Спокойно говорю: «Быть может. Но и вы далеко не ангелы. То-то, то-то и то-то — всецело ваши ошибки. Так что мы оба хороши... Но сколько можно цепляться за прошлое? Изливать друг на друга эмоции? Мы же взрослые разумные люди. Думаю, найдем решение, устраивающее и нас, и вас. Давайте так: платите долг завтра, мы откажемся от половины требования по процентам».

В ответ: «Отказывайтесь от всех процентов!» — ВСЕ! Получилось! В принципе, он уже согласен решить миром. Дальше — торг. Доторговались до «мы платим завтра основной долг, а вы — отказываетесь от требования о процентах». Хорошо. Всех устроило. Все довольны.

Думаю, теперь вы понимаете, зачем развивать кругозор, читать книги, в т.ч. и классику. Потому что на книжных страницах встречаются схемы, советы, работающие модели поведения, которые помогут вам в обычной жизни. Главное, читать с позиций: «Что я могу извлечь для себя полезного? Чему я могу научиться у героев?»

ГОРИЗОНТ ПЛАНИРОВАНИЯ

«Слышу голос из прекрасного далека,
Он зовет меня в чудесные края,
Слышу голос, голос спрашивает строго:
«А сегодня что для завтра сделал я?»»

ПЕСНЯ ИЗ К/Ф «ГОСТЬЯ ИЗ БУДУЩЕГО»

Вернемся к началу. Цель? Стать хорошим юристом. Когда достигнешь? Когда сбудется древнее пророчество дойдете до «У меня есть постоянная практика применения права в жизни; и на этой практике я зарабатываю 10 000 рублей в месяц».

А дальше? А дальше вы ставите другую цель: «У меня есть постоянная практика применения права в жизни; и на этой практике я зарабатываю **30 000** рублей в месяц». А еще дальше? Ставим третью цель. То же самое, но меняем цифру на 50 000. Потом на 70 000. Потом на 100 000.

Каждый раз, когда вы спрашиваете себя «Куда дальше? Какая цель следующая? Сколько времени уйдет на цель?», вы работаете с горизонтом планирования. Само словосочетание «горизонт планирования», подозреваю, удачный перевод английского «planning time-frame» из какого-то труда по экономике. В оригинале значит «срок на исполнение плана или программы действий».

В деловом мире горизонт планирования — **насколько далеко вы заглядываете в будущее?** Что будет с вашим бизнесом через год? А через пять? А через десять?

Ничего не напоминает? Да, вопросы на собеседовании: «Кем вы видите себя через год?», «А через три?», «А через пять лет?». Эти вопросы задают кадровики, чтобы понять, сколько вы собираетесь работать в фирме.

По уму, важно ставить себе эти вопросы самому. Не чтобы пройти собеседование, а чтобы осознанно строить свою жизнь, идти к своим целям, штурмовать все более и более высокие горы.

И вот тут все плохо...

11.1 Поиски горизонта

Наши ученые говорят:

«— В этом году мы впервые зафиксировали, что ностальгии нет. И молодые люди стали чуть другими. Это все те же «тяни-толкай». Но только вперед они либо совсем не смотрят, либо с большим трудом. Живут здесь и сейчас. И с очень коротким горизонтом планирования.

— Насколько коротким?

— Для многих — сессия. Когда я говорю «здесь и сейчас» — это в прямом смысле. Но я могу их оправдать тем, что короткий горизонт у всего российского общества. У среднестатистического россиянина нет установки: «Я окончил институт и представляю, как буду жить до пенсии».

Социально-экономическая нестабильность заставляет думать о выживании сегодня. Тут уж не до мечтаний и не до далеко идущих планов. Китайцы

со своим представлением о будущем, в котором практически расписана вся жизнь нескольких поколений вперед, долго бы нам удивлялись»¹.

Зарубежные ученые ставят опыты:

«Впервые проведенный психологом Уолтером Мишелем в конце 1960-х, стэнфордский «зефирный тест» стал краеугольным камнем психологии развития. Дети из стэнфордского детского сада Bing в возрасте от четырех до шести лет были помещены в комнату, в которой были только стол и стул.

На стол клалось одно лакомство по выбору ребенка. (Кроме зефира учеными предлагались печенки Oreo и соленые палочки). Каждому участнику было сказано, что, если он сможет выдержать 15 минут, не съев лакомство, он получит еще одно. Затем его оставляли одного в комнате наедине с лакомством.

Последующие исследования этих людей во взрослом возрасте показали связь между способностью ждать столько, сколько необходимо для получения второго лакомства, и разными формами жизненного успеха, например более высокими результатами выпускных экзаменов.

А проведенная профессором Корнелльского университета Б. Кейси в 2011 году функциональная МРТ головного мозга 59 участников эксперимента (которым сейчас за сорок) показала более высокую активность префронтальной коры у тех участников, которые **откладывали удовольствие ради большей награды в будущем**².

Беда действительно есть... Мало кого в детстве учили планировать. Хотя бы распорядок дня! Кажется само собой разумеющимся: с утра едим, идем

¹ Автор Наталья Гранина, статья: «У молодых вообще нет собственной позиции. Почему современные студенты инфантильны, аполитичны и боятся протестов. Интервью с заведующей лабораторией политических исследований Высшей школы экономики Валерией Касамара». Источник: <https://lenta.ru/articles/2017/02/25/kasamara/>. Пометки мои.

² Статья «Зефирный тест» для взрослых», автор Эд Батиста, источник: <https://hbr-russia.ru/karera/lichnye-kachestva-i-navyki/p14584/>

О пользе чтения

в школу, днем обедаем, делаем уроки, а вечером можно и поиграть во что-то. Чему тут учить?! Живи по накатанной и не парься. Угу, у простых людей все просто);

Да... Человек входит в привычный ритм и в таком ритме живет — до старших классов. Тут просыпается стратегическое планирование. Не у школьника. У родителей. Родители думают: в какой ВУЗ отдать чадо? 9 из 10 смотрят на престижность ВУЗа, профессии и цену учебы. Мы тебе учебу оплатим, дальше — сам. Ага, т.е. горизонт планирования 5 лет.

И лишь одни родители из десяти думают над важнейшим вопросом: «Сколько мой сын (дочь) будет зарабатывать после ВУЗа?» А также: «Куда пойдет работать? Будет ли после окончания ВУЗа востребована эта профессия? Какие связи дает профессия? Доступ к каким людям дает этот ВУЗ?» Вот у этих родителей горизонт планирования 10 лет. Читай: мудрость, стратегическое планирование, игра «в долгую».

Бывает и по-другому. Есть старый анекдот. Еврейка гуляет с детьми. Соседка спросила: «Сколько уже годков вашим детям?». Ответ: «Ювелиру — пять, юристу — семь». Да! Кто-то не спрашивает детей: сына, кем хочешь быть? А кто-то целенаправленно растит детей в сторону семейного бизнеса, с колыбели выращивает продолжателей своего дела.

Есть и другая стратегия. Родители гоняют ребенка то на пение, то на музыку, то на плаванье, то на рукопашный бой, то на резьбу по дереву, то на обработку металла. Подкидывают конструкторы, головоломки, прочие игрушки на соображалку. Смотрят, что ребенку больше нравится. К чему лежит душа. В каком деле просыпается талант. А найдя, прокачивают это направление.

Скажем, если у ребенка хорошо с математикой, он любит головоломки — прямая дорога на мехмат и в ИТ. Если хорошо заходит ручной труд — в строительный институт, почему бы и нет. Любит читать и хорошо с русским? Иняз или филфак.

Здесь есть любопытная закономерность. Поначалу ваше развитие определяют родители по какой-то из вышеописанных стратегий. Но рано или

поздно в человеке пробуждается собственное «Я», своя воля. «Нет, мама. Не хочу в техникум связи. Хочу на юридический!» Или: «Нет, папа. Право не для меня. Хочу в театральный!»

С этой минуты ответственность за ваш горизонт планирования — НА ВАС И ТОЛЬКО НА ВАС. Здесь, еще на стадии выбора ВУЗа, вы должны заглянуть в будущее и хотя бы примерно наметить для себя, как и на что вы будете жить после ВУЗа, где и кем работать.

11.2 За горизонтом

Если важность вопроса «Как и на что жить после ВУЗа» вы поняли во время учебы или после — быть может, из этой книги — все хорошо. Все нормально. Лучше поздно, чем никогда.

Думаем вместе. Классический горизонт планирования, достался нам еще с советских времен, вам знаком: *школа — ВУЗ — работа (на дядю) — пенсия.*

Стандартный современный горизонт планирования: *школа — ВУЗ — работа (на дядю) — ипотека — еще 15 лет работы на дядю, с периодической сменой дяди на более денежного — ипотека выплачена — работа до пенсии — пенсия.*

Не знаю его лично, но Даниил Гришвин верно подметил: «...самый существенный показатель и стимулятор конкретного студента к учебе — доход. В Екатеринбурге (где я проживаю): зарплата специалистов и помощников судей, начальных должностей в гос. органах начинается от 12 000 руб., оканчивается 20 000 руб. Помощник юриста — 10 000—20 000 руб.

Желание убиваться на семинарах, ночами не спать с учебником — совершенно исчезает у большинства ребят, после понимания низкой доходности на начальных этапах и облачной перспективы в будущем».



СКОЛЬКО НИ УЧИ ТП И ГРАЖДАНСКОЕ
ПРАВО, СУТЬ «ПРОИСХОДЯЩИХ ЯВЛЕНИЙ»
В ЖИЗНИ ОНО ВАМ ПОНЯТЬ НЕ ПОМОЖЕТ.



Когда вы видите низкие зарплаты юристов — вы видите горизонт в обычном смысле этого слова. Видимая граница неба и земли. Кажется, будто там мир и кончается. Но если идти к горизонту, вам все время будут открываться новые и новые просторы.

Так же и в нашем «нелегком деле озеленения Луны». Зарплаты в объявлениях — это не конец мира. Это — горизонт. Вы видите уровень, который вам доступен сейчас. Вы не видите, что там, за горизонтом. Туда — к большим деньгам — нужно еще прийти. Со временем — придете. Если будете планировать свою жизнь, учебу и развитие профессии хотя бы на пять лет вперед, и пахать-пахать-пахать.

11.3 К звездам!

Старый горизонт планирования *школа — ВУЗ — работа (на дядю) — пенсия* — отходит в прошлое. А то и уже отошел... Сначала могут повысить пенсионный возраст. Потом и вовсе отменяют.

А если не отменяют, то пенсия будет такой, что на нее не проживешь даже впроголодь. В любом случае на старости лет придется работать, чтобы как-то сводить концы с концами¹.

¹ Как выжить на пенсии — общая беда. Над ней сейчас бьются лучшие умы планеты. Подробнее, см. Грегори Сальсбури, «Пенсиология: переосмыслим американскую мечту в новой экономике», США, Нью-Джерси, издательство Pearson Education, Inc., 2010 г., ISBN-10: 0-13-217226-7.

Гарри Филдс, «Тяжкий труд и тяжелая бедность: путешествие по миру», США, Нью-Йорк, издательство университета Оксфорд, 2012 г., ISBN: 978-0-19-979464-5.

Робин Блэкбурн, «Шокирующий век: как нас подводят финансы», Англия, Лондон, издательство «Verso», 2011 г.

Анджей Петр Вербински, «Будущее работы в информационном обществе, политико-экономические доводы», Швейцария, издательство Спрингер, 2016 г., ISBN: 978-3-319-33908-5.

Адриан Сотело Валенсия «Будущее работы: сверхэксплуатация и социальная ненадежность», издательство Конинклик Брилл, Нидерланды, Лейден, 2016 г., ISBN: 978-90-04-30058-3.

К звездам!

Или нет?!

К пенсии у вас может быть несколько квартир. Сдаете квартирантам — и вот вам постоянный доход. Или другая недвижимость. Знаю одного юриста из «Бейкер и Макензи»¹. К тридцати он почти стал партнером... И стал бы, но — внезапно для многих выбрал другую «ветку» развития. Купил курорт где-то в Карпатах. И ушел из профессии. Раскручивать свой турбизнес.

У вас может быть своя юр. фирма. Налаженный бизнес, верные люди, прошедшие с вами не одну передрыгу. Все работает, вы появляетесь пару раз в неделю — чтобы не расслаблялись, чтобы не «левачили» и не тырили гонорары.

У вас может быть доход с капитала — вклад в банке, акции, паи в ПИФах². Конечно, риски тут ой-ой-ой какие. С квартирами-курортами проще. Но многие создают себе доп. доход и подушку безопасности к старости и через эти сомнительные бумажки.

У вас может быть что-то еще, что-то доходное...

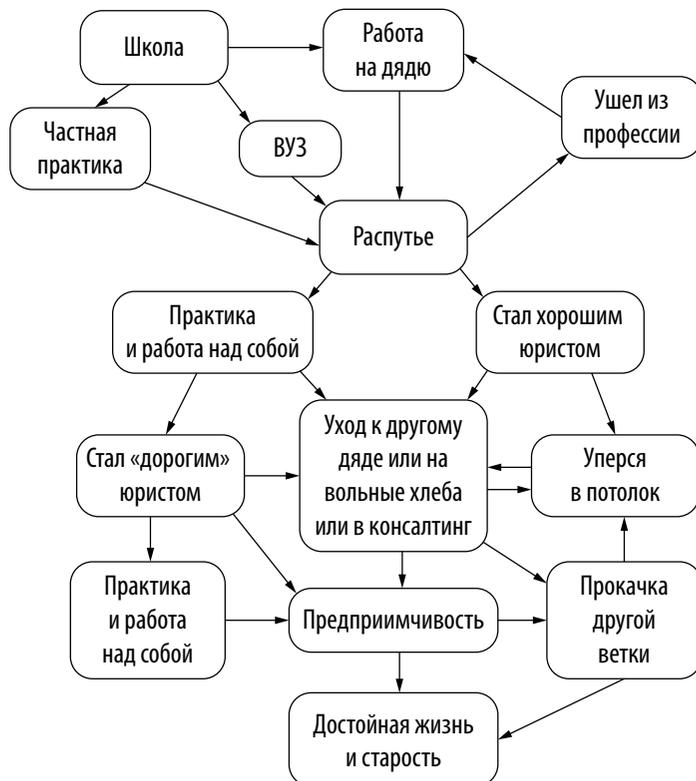
¹ Очень крупная и известная юридическая фирма. Международная. 4 000 юристов, 77 отделений в сорока семи (!) странах.

² ПИФ = Паевой Инвестиционный Фонд.

11.4 Современный горизонт

Поэтому современный горизонт планирования я бы общих чертах описал:

Схема 10. Современный горизонт планирования



Да. Вот так. Путь к достойной жизни долг и тернист... Первая контрольная точка — на схеме квадрат «Распутье» — будет после ВУЗа. Сумеете ли вы войти в профессию? Если во время ВУЗа осваивали и практиковали право, как я советовал в книге, то вас:

- 1) примут на работу (к дяде или в консалтинг); *или*
- 2) вы УЖЕ работаете; *или*

Современный горизонт

3) у вас своя частная практика. Какая-никакая, десятку-двадцатку приносит...

А значит, в любом из трех вариантов цель «Стать хорошим юристом» достигнута. Пора идти дальше.

Если вы не учились в ВУЗе, не занимались самообразованием, залипали в сети, страдали еще чем-то, закономерно вылетите на «Ушел из профессии». Вы не выдержите конкуренции. Не сможете устроиться на работу. Конец?

Нет. Куда-то вы устроитесь. В «Притягивалку» продавцом, в «Пчелайн» менеджером, да хоть продавцом на рынок. Если честный, добросовестный, исполнительный, куда-нибудь да воткнетесь. Это опять работа на дядю.

Где можно взяться за ум. Помимо основного функционала осваивать право, помогать дяде с документами и юр. вопросами, правдами и неправдами выжать из дяди запись «Юрист» в трудовой, и со временем устроится юристом. Тогда вы тоже рано или поздно станете дорогим юристом.

Следующая цель — стать дорогим юристом. Для сей цели юрист обычно прокачивается, работая на дядю, потом меняет дядю на более хлебосольного, т.е. уходит на другую работу, на большие деньги. Часто и в другую сферу — из «штатника» в консалтинг, или наоборот — из консалтинга в «штатники».

Допустим, получилось. Вы получаете вожделенные 50 000—70 000, вроде все хорошо и здорово, жизнь удалась... НЕТ! Вы стоите на ВТОРОМ распутье. Если вы будете тупо работать, получать зарплату, тратить деньги, потом опять работать, потом опять тратить... То рухнете на ветку «Ипотека — еще 15 лет работы на дядю». И рискуете встретить старость с пустыми карманами.

На этом этапе, когда вы дорогой юрист — подчеркиваю, дорогой, но еще не богатый! — самое время заняться... Как лучше сказать-то... Предприимчивостью?!

Почему сложно подобрать слово. Выше звучало: «Планировать и пахать-пахать-пахать». Верно, но на этапе «Я дорогой юрист» если только пахать, т.е. работать, вас вынесет на: «В колхозе больше всех работала лошадь, но она не стала председателем колхоза».

Если только работать, зарабатывать и тратить, то вы упретесь в потолок и застрянете на своем уровне. Здесь нужно помимо работы в основное время, в свободное время работать в смысле проявлять предприимчивость, думать, куда вложить деньги с основной работы сейчас, чтобы получить доход или иное благо потом.

Эти думы неизбежно приводят к прокачке другой ветки. Если вы думаете отложить денег, купить квартиру и сдавать — вы изучаете рынок недвижимости, где выгоднее купить, куда будет развиваться город, какие риски при покупке и т.д.

Если вас привлекли ПИФы, вы изучаете, что такой паи, как кидают вкладчиков, какие фонды платят, какие — нет, как понять, можно нести деньги в тот или иной фонд, где и как вас могут кинуть.

Если вы решили заняться курортным бизнесом, скажем, построить гостиницу на участке у моря, доставшемся вам в наследство — вникаем в строительство, прикидываем смету расходов, сроки окупаемости, ищем источники финансирования, как оформить отношения с инвесторами, и т.д. Что предполагает как многочасовые бдения в «Советнике +», так и долгие поиски в сети опыта практиков, прошедших этим путем до вас.

Таким образом, **предприимчивость — это умение найти возможность заработать денег. А «Прокачка другой ветки» — ваше развитие в сторону «Как воплотить возможность на практике и заработать».** И трижды прав старик Уоррен Баффет, сказав: «Хочешь работать — работай, хочешь разбогатеть — придумывай».

Да, сложно. Да, долго. Да, много рисков. Но если хотите когда-нибудь прийти к достойной жизни и старости... Прокачивайтесь. Планируйте. Развивайтесь.

11.5 Два пути

Наверно, вам тяжело принять дзен из прошлой главы... Если так, понимаю. Кто вырос за компьютером, привык «нажми на кнопку — получишь резуль-

Два пути

тат», как пелось в старой песне. Увы, в жизни нет кнопок «Разбогатеть», «Стать великим юристом», «Получать миллион в месяц» и т.д.

Вы могли читать в сети истории. «Такие-то за три дня написали на коленках модное приложение и заработали миллион». «Сякие-то придумали новую формулу расчета посещаемости сайтов и продали в гугл за 100500 денег». «Эдакий выиграл олимпиаду по праву и выиграл стажировку в Оксфорде». И так далее.

Думаете, повезло? Нет. Человек с поверхностным мышлением и привычкой жать кнопки видит только итог, но не процесс — сколько трудов вбухано, сколько сил положено, чтобы к этому итогу прийти.

Написал модное приложение — а до того пять лет изучал программирование, нашел выходы на толковых маркетологов, которые смогли подсказать, чего не хватает на рынке программ, за что люди готовы платить деньги.

Придумали новую формулу расчета посещаемости сайтов — года три за еду и опыт писал сайты, одновременно учился по книгам и видеокурсам.

Выиграл олимпиаду по праву — с яслей учил право под присмотром отца — крупного юриста-международника, и мамы — судьи из СИПа¹.

Далее, вы могли привыкнуть к признанию. Написал пост в «уютной ЖЖ-щечке» — получил лестный «коммент». «Афтор жжот!», «Пиши исчо!» и т.д. Удачно твитнул — получил лайк.

Отсюда, у многих исчезает стимул к работе над собой. Потому что когда вы осваиваете право, корпите над материалами дела, пишете статью в какой-то сборник лайков в привычном вам виде вы не дождетесь. А вы уже привыкли, сделал — получил лайк. Как же без лайков-то? Не, я так работать не могу.

Может, и смешно. Если бы не было так грустно. Увы, у многих молодых отношение к труду именно такое... Вообще, в жизни тоже есть лайки. Неочевидные. Вам ставит лайк клиент — советует вас друзьям. Вам ставит лайк работодатель — платит зарплату. Вам ставит лайк преподаватель — если вы хорошо ответили на семинаре или там написали реферат.

¹ Суд по интеллектуальным правам. <http://ipc.arbitr.ru>

ГОРИЗОНТ ПЛАНИРОВАНИЯ

Но **БУДЬТЕ СИЛЬНЕЕ**. Привыкайте трудиться ради себя, а не ради чужих оценок (лайков). Живите и развивайтесь для себя, своих целей, своих близких. А на ради виртуального «одобрям» от незнакомца из дебрей сети.

Да, есть два пути. «Все и сразу». И «ежедневный, кропотливый труд над собой». Большинство увидят только итоги вашего труда. И скажут: «Повезло!», «Родители помогли», «С этим надо родиться», прочие отмазки и оправдания своей лени и бездействию.

Улыбнитесь.

Идите дальше к своим целям.

Пока остальные будут ждать всего и сразу, вы покорите очередной Эверест.

Удачи!

Домашнее задание. Тренируем горизонт планирования. Возьмите лист А4. А лучше — А3. Как водится, отключите все «отвлекалки» — комп, телефон, дверной звонок.

Спросите себя: «**Каким буду я через три года?** Как и где я живу? Где работаю? В какой сфере? Как выйти на этот уровень?» Скажем, чтобы через три года получать 70 000 рублей, куда мне развиваться сейчас? Что будет востребовано? «Корпоративка»? «Интеллектуалка»? Сколько там платят? Какие требования к этим юристам? Что освоить, чтобы этим требованиям соответствовать, а лучше — превосходить?

Чертите схему.

Ставьте цели.

Достигайте!

12

ЭПИЛОГ

«Закроешь дверь? Мне в сердце дует
Совсем больным нездешним плачем,
Там кто-то есть в осенней буре,
Там души тех, кто жил иначе»

АЛЬ КВОТИОН

12.1

Связь поколений (конец)

Мне в чем-то перед вами неудобно. Я вскрыл много слабостей вашего поколения — поверхностное мышление, многозадачность, любовь к «все и сразу» в тандеме с «нажми на кнопку — получишь результат» и прочая, прочая. Но было бы однобоко и односторонне не отметить сильные стороны нового поколения. А они есть.

Ваша сила, дорогой читатель, вот в чем:

1) *У вас нет памяти о совковом прошлом.* Вы не застали те времена — и слава Богу! К жизни можно относиться по-разному. Можно с позиции «Мы живем хуже, чем в других странах, но лучше, чем при советской власти, пусть все идет, как идет».

А можно с ДРУГОЙ позиции: «Почему мы живем хуже тех же европейцев? Почему везде — грязь? Почему у них прожиточный минимум и сносные зарплаты и пенсии, а у нас — хуже?», «Почему у них закон работает и в почете, а у нас — избирательно?» «Почему мы живем хуже тех же европейцев, а после очередного падения рубля — теперь уже и китайцев?»

Наше поколение сделало, что могло. Родило вас. Вырастило. Мы еще бьемся, делаем, что можем, но мы не вечны. Старики уходят. Хотят того или нет, но уходят. Бессмертных нет. Многие «старперы» пока еще держатся за места и вкусные кормушки руками и зубами. Но всему приходит конец.

Мы жили иначе... Рано или поздно на смену нам придете вы. А мы останемся где-то там, позади, в осенней буре... Каким станет будущее, зависит от вас. И только от вас. Что вы построите? Концлагерь? Или более-менее справедливое общество? Что бы ни лгали с высоких трибун, будущее — В ВАШИХ РУКАХ.

2) *Вы умеете работать с компьютером и информационными технологиями, жить в мире «информационного потопа».* Прекрасно. Хороший стартовый задел. Хорошее начало. Но важно продолжить. Идти от старта — дальше, а не застрять в начале пути. Если вы научитесь ставить и достигать цели, брать на себя ответственность, глубоко мыслить, полноценно воспринимать реальность — уйдете так далеко, как нам и не снилось.

3) *Здоровый цинизм и понимание, что и для чего вы делаете, что вы получите взамен.* Вас сложно заставить работать за идею или за спасибо. Вы росли в современном волчьем мире. Вами сложнее манипулировать.

Цель книги — восполнить недостающее звено. Звено — навыки и сильные стороны нашего поколения. Я хотел передать вам это звено, наше наследство. Научить, чему не учат на юрфаке...

Зачем? Чтобы вы, используя нашу силу — умение ставить и достигать цели, умение брать на себя ответственность, полноценное восприятие, глубокое мышление, однозадачность и т.д. — в связке с современными возможностями, шли дальше. К новым горизонтам.

И построили мир будущего так, как не смогли мы.



ПОСТРОЙТЕ МИР БУДУЩЕГО ТАК,
КАК НЕ СМОГЛИ МЫ.



12.2 Мистика

Мое скромное творчество помогло многим... Надеюсь, будет помогать и дальше... Заметил прямо-таки мистическую закономерность. Когда думаю, написать то-то или нет, очень часто именно в эту минуту раздается треньканье почтового ящика. Приходит письмо. Что-то вроде «Спасибо за науку!», «Пиши еще!», «Не останавливайся, продолжай!»...

Треньк! Только что пришло очередное:

«Уже как-то общались с вами по поводу ваших книг. Сегодня хочу рассказать историю о том, как мне помогли ваши советы по поводу использования судебной практики.

Теплый августовский день. Иду в арбитраж. Ситуация моя «любимая». Называется: «Другие намудрили, а ты разгребай». Наше положение: «Их бин капут», так как ранее уволившийся юрист, уже думая только об увольнении, относился к делам весьма халатно. Сделать толком нельзя ничего, так как судья в предыдущем заседании ясно дал понять — оно последнее. По сути, я иду, чтобы мяукнуть что-нибудь и послушать решение.

Вечерком перед судебным пью чай дома. Вдруг мне стучит в голову навязчивая мысль, что если и проигрывать, то с боем. Залажу в банк судебной практики, нахожу несколько решений по полностью аналогичным делам. Одно из них — соседки по кабинетам того судьи, к которому мне идти.

Судебное. Выступаю. Выступление строю на доводах из одного из найденных решений, которое устоялось вплоть до Верховного. Вторая сторона, уверенная в своей победе, меня не слушает, играет в телефон и хихикает.

Закончив выступление, говорю: «В качестве подтверждения нашей позиции представляю решения по аналогичным делам».

Судья, суровый пожилой мужчина (строго): «Вы не первый день по судам ходите. Вы что, не знаете, что судебная практика не приобщается к материалам дела?»

«Продолжение следует»?!

Я: «Это не для приобщения. Это на обозрение уважаемого суда».

Судья улыбнулся, ушел в совещательную, забрав мои распечатки с собой.

Решение вынесли, я возвращаюсь в офис.

Шеф, грустно подняв голову: «Ну что, отказали тебе?»

Я: «Удовлетворили в полном объеме».

Вчера решение было опубликовано в Картотеке арбитражных дел. Читаю и вижу, что доводы уважаемый суд надергал из предоставленных мной решений. Вот такие дела. Спасибо вам за советы, которые помогли не опустить голову в ситуации, которая всем казалась практически безнадежной¹.

Привожу полностью, т.к. может помочь и вам. Наглядный урок на тему «Как приобщить полезную вам практику к материалам дела». И обойти убеждение суда «Практика не приобщается к материалам дела».

12.3 «Продолжение следует»?!

Идем по римскому «Глас народа — глас Божий». Я уже много раз повторял: «Говорите и помогайте». Опять цитирую, как говорил в прошлых книгах:

«1) *Говорите*. Если понравилось, черкните пару строк на slava420@inbox.ru. Любая обратная связь, критика, советы. Пишите, буду рад. От ваших откликов также зависит, будет ли продолжение, новая книга или что-то еще.

Если вы хотите, чтобы я описал какую-то редкую, малоизученную тему — пишите. Если смогу, если прожил и прочувствовал, если у меня есть этот опыт... быть может, напишу. Если нет или не смогу — отвечу.

¹ Как всегда, публикую с согласия приславшей.

Многие читатели пишут: «Я не ожидала ответа», «Удивлен, что вы ответили», «О! этот ящик еще жив?!». А мне странно: зачем бы я давал ящик, если не собираюсь отвечать?! Так что буду рад вашим письмам. Не обещаю ответить вот прямо сразу, но рано или поздно — обязательно.

2) *Помогайте*. Вы можете считать книгу интересной, полезной, хорошей, просветляющей и т.д. Надеюсь, вам понравилось. Увы, в современном мире чистогана и наживы одного лишь «понравилось» МАЛО. Должны быть еще и продажи.

Именно от продаж зависит решение издателя, будет следующая книга или нет. Поэтому если книга понравилась и хотите «продолжения банкета», у вас есть возможность подтолкнуть издателя.

Как? Просто. По мере сил, прямо или косвенно, повышайте продажи. Купите несколько экземпляров книги — себе и друзьям (подругам). А что, хороший подарок. Как для юриста или руководителя, так и для любого мыслящего, интересующегося человека. Если покупали книгу в интернет-магазине, оставьте отзыв. Обсуждайте книгу с коллегами и т.д. Тогда совместными усилиями будет и продолжение».

12.4 Доска почета

Спасибо, что прочли книгу. Спасибо всем, кто читает мои книги. По сложившейся традиции, некоторых читателей, кто чем-то удивил, просветлил, помог или запомнился, я всегда благодарю особо. На сей раз на доске почета:

1) **Александр Титов**. Спасибо за оптимизм и любопытные зарисовки из практики.

2) **Антон Подцепня**. Всегда приятно говорить с человеком, который прекрасно знает теорию права, и в то же время — не ушел в теорию с голо-

Доска почета

вой. Искренне желаю, чтобы академическую науку творили вы и юристы с таким же подходом. Удачи вам и сил на пути ученого!

3) Владислав Федоров и Сергей Макеев. Благодаря вам, в частности, я понял: нужно подробнее расписать про ошибки юриста. Спасибо!

4) Горчаков Егор. Помог составить список книг по логике. Спасибо!

5) Елена Малофеева. Спасибо за ценную обратную связь и обмен опытом!

6) Илья Богун. За необычные вопросы. С вами всегда интересно обсуждать «темные пятна» доктрины. Спасибо!

7) Лев Назаров. За взгляд на право глазами современного студента. За помощь и поддержку. Спасибо!

8) Мартьян Красноносенко. Победил в номинации «самый далекий отзыв». Спасибо, что прочли мою книгу в далеком Китае!

Всем счастливо! Дай Бог, еще встретимся.

(С) Оробинский Вячеслав Владимирович, 2019 г.

Список книг

1. Анджей Петр Вербински, «Будущее работы в информационном обществе, политико-экономические доводы», Швейцария, издательство Спрингер, 2016 г., ISBN: 978-3-319-33908-5 / Andrzej Piotr Wierzbicki, «The Future of Work in Information Society, Political-Economic Arguments», Springer International Publishing Switzerland, 2016 г.

2. Адриан Сотело Валенсия «Будущее работы: сверхэксплуатация и социальная ненадежность», издательство Конинклик Брилл, Нидерланды, Лейден, 2016г, ISBN: 978-90-04-30058-3 /Christian Fuchs, Vincent Mosco (editors), Adrián Sotelo Valencia, «The Future of Work: Super-exploitation and Social Precariousness in the 21st Century», copyright 2016 by Koninklijke Brill nv, Leiden, The Netherlands.

3. Гарри Филдс, «Тяжкий труд и тяжкая бедность: путешествие по миру», США, Нью-Йорк, издательство университета Оксфорд, 2012 г., ISBN: 978-0-19-979464-5 / Gary S. Fields, «Working hard, working poor: a global journey», 2012 Published by Oxford University Press, Inc. 198 Madison Avenue, New York, New York 10016.

4. Грегори Сальсбури, «Пенсиология: переосмыслим американскую мечту в новой экономике», США, Нью-Джерси, издательство Pearson Education, Inc., 2010 г., ISBN-10: 0-13-217226-7, / Gregory Salsbury, Ph.D., «Retirementology: Rethinking the American Dream in a New Economy» 2010 by Pearson Education, Inc. Publishing as FT Press Upper Saddle River, New Jersey 07458.

5. Джанет О'Сулливан, Джонатан Хилиард, «Договорное право», 5-ое издание, Англия, Оксфорд, издательство Оксфордского университета, 2012 г. / Janet O'Sullivan & Jonathan Hilliard «The Law of Contract», Fifts Edition, United Kingdom, Oxford University Press, 2012, ISBN: 978-0-19-964480-3.

6. Джон Ф. Уикс, «Экономика одного процента: как общепринятая экономика служит богатым, затуманивает правду, искажает политику», Лондон, издательство Anthem Press, 2014 г./ John F. Weeks «Economics of the 1%: How Mainstream Economics Serves the Rich, Obscures Reality and Distorts Policy», London, Anthem Press, 2014 ISBN: 978-0-85728-108-1.

7. Джордж Акирлоф, Роберт Шиллер, «На лоха: экономика «разводов» и обмана», США, издательство университета Принстон, 2015 г. / George A. Akerlof, Robert J. Shiller «Phishing for Phools: the economics of manipulation and deception», Princeton University Press, 2015, ISBN: 978-0-691-16831-9.

8. 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/ Douglas O. Linder, Nancy Levit, «The good lawyer: seeking quality in the practice of law», Published in the United States of America, New York, Oxford University Press.

9. Дэвид Куаммен, «Деяния природы: взгляд со стороны на науку и природу», США, Нью-Йорк, издательство W. W. Norton & Company, 2008, ISBN:

Доска почета

978-0-393-07632-5 / David Quammen, «Natural acts: a sidelong view of science & nature», USA, New York, W. W. Norton & Company, 2008.

10. Дэвид Оурмироуд, Карл Лаирд, Джон Сирил Смит, Брайан Хоган, «Уголовное право Смита и Хогана», 14-ое издание, Англия, издательство университета Оксфорд, 2015 г., ISBN-10: 0-19-870231-0 / David C. Ormerod, Karl Laird, John Cyril Smith, Brian Hogan, «Smith and Hogan's Criminal Law», Oxford University Press, 2015, 14 edition.

11. Крис Тюрнер, «Открываем договорное право», 4-ое издание, Англия, Оксон, издательство «Рутледж» 2014 г., ISBN: 978-1-4441-7417-5 / Chris Turner, «Unlocking contract law, 4th edition», fourth edition published 2014 by Routledge, 2 Park Square, Milton Park, Abingdon, Oxon OX14 4RN.

РЕДКИЕ СТРАТЕГИИ

«Прощайте и здравствуйте — как всегда!»

РОДЖЕР ЖЕЛЯЗНЫ

Поздравляю! Вы внимательно ~~играли~~ читали и нашли тайник. Потайную главу. Во всех моих книгах, начиная с «Английского права», есть потайная глава. «Пасхалка». Награда внимательному читателю.

Я еще во второй части «Чему не учат на юрфаке» обещал рассказать о трех стратегиях мышления юриста — «Четыре стихии. Когда все совсем плохо», «Метод Януса. Подход к задаче и аргументация с позиций прошлого и будущего», «Один собственник». «Четыре стихии» — описал в «трилогии». Оставшиеся две опишу сейчас.

13.1 Метод Януса

Вам могли попадаться в доктрине пассажи типа: «Суд, оценивающий ex post происшедшее, должен стать на точку зрения ex ante и не предъявлять к человеку требования большей предусмотрительности, чем та, на какую рас-

Метод Януса

считывает закон, обращающийся со своими угрозами к подчиненному ему населению» (Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. СПб., 1908. Т. 1. С. 298).

Или: «Наверное, именно поэтому в обществе, где уровень недобросовестности участников гражданского оборота очень велик в силу низкой культуры, низкой нравственности, начинают возобладать грубые решения, решения *ex ante control* — просто запреты»¹.

Как вы думаете, о чем говорят ученые мужи? *Ex ante* (лат.) — до чего-то, до какого-то события. *Ex post* (лат.) — после чего-то, после какого-то события. И? Мне тоже, когда разбирался, было не понятно.

А дзен тут вот в чем. К любому вопросу можно подходить с позиций прошлого и будущего. Когда стряслась какая-то беда, возник какой-то вопрос, произошло ЧП (чрезвычайное происшествие), случилось еще какое-то событие, возможны два подхода:

Первый — тупо решить вопрос без оглядки на будущее (взгляд в прошлое). Второй — решить вопрос так, чтобы и вопрос решить, и установить некое правило на будущее (взгляд в будущее) — чтобы подобные вопросы не возникали впредь.

Второй подход и есть Метод Януса (название мое). Янус — бог времени в древнеримской мифологии. Двуглавый. Одной головой смотрел в прошлое, другой — в будущее. Наш случай.

Как работает на практике. Представьте. Террористы захватили самолет. Как всегда, требуют 100500 денег, иначе — уьем заложников. Что делать?

Террористы УЖЕ захватили самолет. Событие УЖЕ случилось. Оно в прошлом — пускай и в недалеком. Если тупо решить вопрос без оглядки на будущее (взгляд в прошлое) — дать террористам денег — то мы вопрос решим. Спасем заложников.

Но не установим правило на будущее так, чтобы подобные вопросы не возникали впредь. Если мы сейчас прогнемся под террорюг, то они и

¹ Багаев В. Единственный доктор для закона — это судья. [Интервью с С.В. Сарбашем] // «Закон». 2017. № 4. С. 6—19.

дальше будут захватывать заложников. Раз деньги дают, почему бы и не заработать?!

Соответственно, если решать вопрос с позиции (взгляд в будущее), исходя из «Какое решение принять сейчас, чтобы подобные вопросы больше не возникали, чтобы отбить у террористов желание захватывать мирных граждан»... То решение будет другим. Жестким.

Переговоров не вести. Штурм. Безжалостное уничтожение террористов. Даже ценой гибели заложников. А особо одаренным через СМИ разъяснить: «Никаких переговоров с бандитами. ТОЛЬКО уничтожение».

В первом варианте, в теории, можно спасти всех заложников. Во втором — потери будут. Обязательно. Вплоть до гибели всех заложников. Но! Этой кровью **мы пишем правило на будущее**: «Захват заложников не работает; не выгоден; захватчик останется и без денег, и без жизни». Малой кровью сегодня исключаем большую кровь завтра — новые теракты на будущее.

Израиль не первый год проводит такую политику. Результат налицо: захватов заложников давно уж нет. Потому что правило установлено и действует, злыдни понимают: нет смысла, себе дороже.

Какое отношение метод Януса имеет к праву? Прямое. Читайте три примера ниже. Попробуйте найти в решениях судов метод Януса. Пометки везде мои.

Раз:

«Как следует из материалов дела, 11.01.2010 больница (заказчик) и центр (исполнитель) заключили договор на оказание услуг, по которому исполнитель обязуется своевременно оказать заказчику услуги по стирке постельного и нательного белья, а заказчик — принять их и оплатить. Объем подлежащего стирке белья не ограничен. Стоимость стирки белья составляет в месяц 20 тыс. рублей.

...

В связи с неоплатой оказанных услуг, центр направил больнице претензию с требованием погасить имеющуюся задолженность и неустойку, которая оставлена без удовлетворения.



РЕШАЯ ВОПРОС ИЗ ПРОШЛОГО,
МЫ СОЗДАЕМ ПРАВИЛО НА БУДУЩЕЕ.



...

Отменяя решение суда и отказывая в иске, суд апелляционной инстанции указал на нарушение судом первой инстанции норм материального права. При этом суд исходил из следующего.

...

В соответствии с разъяснениями, изложенными в пункте 7 информационного письма Президиума ВАС РФ от 25.02.2014 № 165 «Обзор судебной практики по спорам, связанным с признанием договоров незаключенными»,

взыскание неосновательного обогащения за фактически выполненные при отсутствии государственного контракта работы или оказанные услуги открывало бы возможность для недобросовестных исполнителей работ (услуг) и государственных (муниципальных) заказчиков приобретать незаконные имущественные выгоды в обход закона.

Между тем, никто не вправе извлекать преимущества из своего незаконного поведения.

Иной подход противоречил бы целям регулирования данных правоотношений и означал бы допущение согласования осуществления поставки товаров, выполнения работ или оказания услуг без соблюдения требований, установленных Законом о размещении заказов, что открывало бы возможность для приобретения имущественных выгод недобросовестными поставщиками (исполнителями) и государственными или муниципальными заказчиками в обход закона (статья 10 Кодекса)».

(Постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 05.06.2018 № Ф08-2049/2018 по делу № А15-6186/2016)

Два:

«В рассматриваемом деле апелляционный суд справедливо учел специфику объекта — капитальный ремонт котельных к отопительному сезону 2013 года. Следовательно, срок выполнения договорных работ имел определяющее значение для заказчика (и опосредованного государственного заказчика — Министерства обороны Российской Федерации).

Метод Януса

Существенное нарушение сроков выполнения работ, а равно выполнение работ с недостатками, в случае утраты заказчиком интереса в исполнении, не возлагает на него обязанности по возмещению подрядчику убытков, вызванных отказом от договора в одностороннем порядке, либо по оплате части выполненных работ.

Иной подход означал бы необоснованное возложение на заказчика обязательства по оплате результата работ, не имеющего для него потребительскую ценность, а равно предоставлял бы недобросовестным подрядчикам требовать оплаты при нарушении сроков выполнения работы как существенного условия договора в силу специфики деятельности заказчика и дальнейшей утраты заказчиком интереса к исполнению договора, что не соответствовало бы положениям статей 405, 715 и 717 Гражданского кодекса РФ».

(Постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 26.01.2017 № Ф08-10392/2016 по делу № А53-8888/2015)

Три:

«По смыслу п. 3 ст. 245 ГК РФ к неотделимым улучшениям, влекущим изменение соотношения долей, прежде всего относится увеличение полезной площади строений, а также замена основных конструктивных элементов, влекущая значительное удорожание объекта в целом.

Иной подход к данному вопросу означал бы, что любой текущий ремонт, произведенный одним из совладельцев, давал бы ему право на изменение долей. Применительно к жилым домам неотделимые улучшения, влекущие изменение размера долей в праве общей собственности на данные объекты недвижимости, как правило, означают проведение одним из собственников работ по увеличению полезной площади жилого дома».

(Кассационное определение Ростовского областного суда от 30.06.2011 по делу № 33-8719)

Нашли?! Да!!! Каждый раз, когда суд думает в сторону «Иной подход означал бы...» — суд, осознанно или нет, применяет метод Януса. Думает не только о прошлом, но и о будущем.

Любой спор, дошедший до суда, это спор о событии, случившемся в прошлом — как с заложниками: захватили, что делать? Можно решить его только глядя в прошлое, без оглядки на будущее. А можно с позиции «Какое правило мы установим на будущее?» И установить правило на будущее. Чтобы впредь не допускать подобные споры.

Так, суд пишет: «Любой текущий ремонт, произведенный одним из совладельцев, давал бы ему право на изменение долей. Подтекст для умного человека: «если ты думаешь по быстренькому сделать какой-то ремонт, без увеличения площади, а потом что-то требовать от остальных — не надейся, не дадим».

К чему я это пишу. **Метод Януса может использовать не только суд. Но и вы, юрист, склоняя суд к своему решению позиции.** Вы можете написать в иске, в конце что-то вроде:

«Иск должен быть удовлетворен, т.к. иное решение позволит ответчику неосновательно обогатится, и позволит другим недобросовестным участникам оборота кредитоваться за счет добросовестной стороны».

Или вот пример из живого дела, выдержка из отзыва на апелляционную жалобу:

«Должен соблюдаться принцип правовой определенности. Если говорить о судебной практике, то в практике высших судов — ЕСПЧ и Верховного Суда РФ — сформулирован принцип:

«Принцип правовой определенности предполагает, что суд не вправе пересматривать постановление только в целях проведения повторного слушания и получения нового судебного постановления.

Иная точка зрения суда надзорной инстанции на то, как должно было быть разрешено дело, не может являться поводом для отмены или изменения судебного постановления нижестоящего суда».

(Постановление Президиума ВС РФ от 08.06.2011 № 12ПВ11)

Таким образом, отмена Правильного решения суда первой инстанции нарушит принцип правовой определенности».

Один собственник

Да! Суд, может, и не додумается. Но вы можете чуть подтолкнуть суд в нужную сторону. Заставить судью подумать: какое правило я создам на будущее?! В иске, отзыве, ходатайстве, ином документе, вы можете просить принять нужное вам решение, используя метод Януса (взгляд в будущее) на привычном суду языке: «Иное решение приведет к тому-то, нарушит то-то, что не допустимо, т.к. противоречит такой-то статье, принципу, чему-то еще».

Пользуйтесь.

13.2 Один собственник

Представьте типовой спор. Самая что ни на есть обычная девятиэтажка. Напротив — кабак. Работает допоздна. Каждый вечер не дает всему дому спать громкими и опостылевшими песнями — «Дмитровский централ», «Лампада», «Серые розы», и т.д. Вдобавок гарь от шашлыков, шум от снующих туда-сюда машин, пьяные вопли и драки.

Жителям девятиэтажки кабак давно уже как бельмо на глазу. Что делать? Первое, что приходит на ум — иск о запрете деятельности кабака по ст. 1065 ГК: «Опасность причинения вреда в будущем может явиться основанием к иску о запрещении деятельности, создающей такую опасность».

Многие юристы видят только один вариант. И не мудрствуя лукаво, побежали бы в суд с таким иском... А если подумать? Какие еще могут быть решения? Если подумать, то вариант далеко не один:

- 1) Обязать собственника кабака сделать звукоизоляцию кабака.
- 2) Обязать собственника кабака сделать звукоизоляцию девятиэтажки.
- 3) Снести и расселить девятиэтажку.
- 4) Снести кабак.

5) Не сносить, но запретить деятельность кабака. Пусть собственник займется каким-то другим, тихим бизнесом.

6) Обязать собственника кабака не включать музыку громко.

На стадии «Какие еще могут быть решения?» — да, мозговой штурм — вы ищете ВСЕ решения вопроса, вплоть до самых фантастических. Нашли? Вторая стадия: подумайте, как был бы решен вопрос, если бы и кабак, и дом принадлежали бы ОДНОМУ собственнику? Какое бы он выбрал решение?!

Снести дом и расселить? Однозначно нет, слишком дорого. Снести кабак или запретить деятельность? Потеря бизнеса, неприемлемо. Сделать звукоизоляцию дома? Дорого. Сделать звукоизоляцию кабака? А вот это выход! Самый дешевый из возможных, потому — приемлемый.

В теории, выходит, жителей устраивают все варианты. А собственника — только один. Но поскольку вы проработали все варианты, у вас гораздо больший простор для комбинаций и маневра как в суде, так и до суда.

Вы можете обосновать и подать иск по ст. 1065 ГК. А когда собственник в суде взвоет: «Не губите! Не оставляйте без кормушки!», — вы можете смилостивиться и согласиться на мировое: «Ладно, все понимаем, делай звукоизоляцию по прилагаемому проекту, не сделаешь — платишь ТСЖ астрономическую неустойку. Почему в таком размере? А чтобы мы смогли сделать звукоизоляцию дома».

Вы можете до суда прийти на переговоры к собственнику и жестко убедить: «Или останешься без бизнеса, или потеряешь чуть-чуть, 200—300 000 на звукоизоляцию. Иного выбора нет».

Скорей всего, собственник начнет бахвалиться: «Я найму лучших юристов! Я договарюсь в суде!». Сразите простой математикой: «Ага, а теперь посчитайте, во сколько обойдется. Я скажу — от миллиона и выше. И это только первая инстанция... Мы же умные, взрослые люди. Живи и дай жить другим. Разумнее и дешевле поставить звукоизоляцию — и все, вопрос решен!»

Один собственник

Как видите, стратегия «Один собственник» позволяет вам перебрать все варианты решения вопроса. А после выбрать из вариантов наиболее выгодный по деньгам и эффективный. Также у вас будут дополнительные козыри на переговорах. Варианты и последствия, до которых вторая сторона не додумалась.

Вот теперь — все. Счастливо!

12. Кевин Лаграндье, Джеймс Хашес, «Пережить век машин», издательство «Спрингер», Швейцария, 2017 г., ISBN: 978-3-319-51164-1/ Kevin LaGrandeur, James J. Hughes, «Surviving the Machine Age», Switzerland, Springer International Publishing AG.

13. Майкл Паренти, «Демократия для немногих», 9-ое издание, США, Бостон, издательство Wadsworth, Cengage Learning, 2011 г. / Michael Parenti, «Democracy for the Few», 9-th edition, ISBN-13: 978-0-495-91126-5.

14. Майкл де Каре-Сильвер, «Электрошок 2020: как революция в цифровых технологиях меняют нашу жизнь и бизнес», Англия, издательство Palgrave Macmillan, 2011 г., ISBN-13: 978-0-230-30130-6 / Michael de Kare-Silver, «E-shock 2020: how the digital technology revolution is changing business and all our lives», UK, Palgrave Macmillan.

15. 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 / Nicholas J. McBride, «Letters to a Law Student. A guide to studying law at university», Pearson Education Limited, printed in Great Britain by Henry Ling Ltd., at the Dorset Press, Dorchester, Dorset.

16. Пол Слоан, «Как стать гениальным мыслителем: тренируй разум и находи созидательные решения», США, Филадельфия, издательство «Kogan Page Limited», ISBN: 978-0-7494-5506-4, 2010 г. / Paul Sloane, «How to be a brilliant thinker: exercise your mind and find creative solutions», United States, Philadelphia, Kogan Page Limited.

17. Райан Кало, Майкл Фрумкин, Ян Кири (редакторы) «Право роботов», Англия, издательство Эдгар Элар Пабблишинг, 2016 г., ISBN: 978-1-78347-672-

5 / «Robot Law» Edited by Ryan Calo, Michael Froomkin, Ian Kerr, Published by Edward Elgar Publishing Limited, UK.

18. Ричард Питерсон, «Внутри мозга инвестора: сила разума правит деньгами», США, Нью-Джерси, Хобокен, издательство «Джон Уайли и сыновья», ISBN-13: 978-0-470-06737-6, 2007 г. / Richard L. Peterson, «Inside the investor's brain: the power of mind over money», Published by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.

19. Роберт Мак Чинси, Джон Николс, «Люди, готовьтесь! Бой против экономики без работы и демократии без граждан», США, издательство Nation Books, 2016 г. / Robert W. McChesney, John Nichols «People get ready: the fight against a jobless economy and a citizenless democracy» USA, Published by Nation Books, A Member of the Perseus Books Group, New York. ISBN: 978-1-56858-522-2.

20. Робин Блэкбурн, «Шокирующий век: как нас подводят финансы», Англия, Лондон, издательство «Verso», 2011 г., ISBN-10: 18-44-67765-6/ Robin Blackburn, «Age shock: how finance is failing us», «Verso».

21. Стюарт Сим, «За тишину: против политики и культуры шума», Англия, 2008 г, издательство университета Эдинбург, при участии Кромвель Пресс, ISBN: 978-0-7486-2591 8 / «Stuart Sim, «Manifesto for Silence: Confronting the Politics and Culture of Noise», Edinburgh University Press, 2008, printed and bound in Great Britain by Cromwell Press.

22. Тхич Нхат Хан «Тишина: сила безмолвия в мире, полном шума», Объединенная Буддистская Церковь, издательство «ХарперКоллинс», 2015 г., ISBN: 978-0-06-222469-9 / Thich Nhat Hanh, «Silence: the power of quiet in a world full of noise», Unified Buddhist Church, Inc., HarperCollins.

23. Уго Паджалло, «Право роботов: преступления, договоры, деликты», Нидерланды, издательство Спрингер, ISBN: 978-94-007-6563-4, 2013 г. / Ugo Pagallo, «The Laws of Robots: crimes, contracts, and torts», Springer, Netherlands.

24. Филипп Браун, Хью Лаудер и Дэвид Эштон «Всеобщий аукцион: нарушенное обещание образования, работы и дохода», США, Нью-Йорк, изда-

Один собственник

тельство университета Оксфорд, 2011 г., ISBN: 978-0-19-973168-8 / Phillip Brown, Hugh Lauder, and David Ashton: «The global auction: The Broken Promises of Education Jobs and Incomes», Published by Oxford University Press, Inc. USA, New York.

25. Хоакин Фастэр, «Нейронаука свободы и созидательности: наш пророческий мозг», Англия, издательство университета Кембридж, ISBN: 978-1-107-02775-6, 2013 г. / Joaquin Fuster, «The neuroscience of freedom and creativity: our predictive brain», United Kingdom, Cambridge University Press.

26. Хью Коллинз, К.Д. Ивин, Айдэн МакКолган, «Трудовое право», Англия, издательство университета Кембридж, ISBN: 978-1-107-02782-4, 2012 г. / Hugh Collins, K. D. Ewing, Aileen McColgan, «Labour Law», Printed in the United Kingdom at the University Press, Cambridge, first published 2012.

27. Элизабет Миртз, «Язык юрфака. Учимся «думать, как юрист», США, Нью-Йорк, издательство университета Оксфорд, 2007 г., ISBN: 0-19-518286-3 / Elizabeth Mertz, «The Language of Law School. Learning to “Think Like a Lawyer”», USA, New York, Published by Oxford University Press, Inc.

28. Эрл Вайсонг, Роберт Перуччи, Дэвид Урайт: «Новое классовое общество: прощай, американская мечта?» 4-ое издание, США, Мэриленд, издательство «Rowman & Littlefield Publishers», 2014 г., ISBN: 978-1-4422-0527-7/ Earl Wysong, Robert Perrucci, and David Wright «The New Class Society: Goodbye American Dream?», Fourth Edition, USA, Maryland, Published by Rowman & Littlefield Publishers, Inc.

(С) Оробинский Вячеслав Владимирович, 2019 г.

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Популярное издание

ЮРИДИЧЕСКАЯ БИБЛИОТЕКА РОССИИ

Оробинский Вячеслав Владимирович

ХОРОШИЙ ЮРИСТ, ПЛОХОЙ ЮРИСТ С ЧЕГО НАЧАТЬ ПУТЬ ОТ НОВИЧКА ДО ПРОФИ

Главный редактор *Р. Фасхутдинов*
Руководитель отдела *О. Усольцева*
Ответственный редактор *В. Усанов*
Художественный редактор *П. Петров*
Технический редактор *Л. Зотова*
Компьютерная верстка *А. Григорьев*

В коллаже на переплете использованы иллюстрации:
rudall30, okawa somchai / Shutterstock.com
Используется по лицензии от Shutterstock.com

ООО «Издательство «Эксмо»

123308, Москва, ул. Зорге, д. 1. Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru

Өндіруші: «ЭКМО» АҚБ Баспасы, 123308, Мәскеу, Ресей, Зорге көшесі, 1 үй.
Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru

Тауар белгісі: «Эксмо»

Интернет-магазин : www.book24.ru

Интернет-дүкен : www.book24.kz

Импортер в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы».

Қазақстан Республикасындағы импорттаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Дистрибутор и представитель по приему претензий на продукцию,
в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы»

Қазақстан Республикасында дистрибутор және өнім бойынша арыз-талаптарды

қабылдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС,

Алматы қ., Домбровский көш., 3«а», литер Б, офис 1.

Тел.: 8 (727) 251-59-90/91/92; E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.

Сертификация туралы ақпарат сайтта: www.eksmo.ru/certification

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ
о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Эксмо»
www.eksmo.ru/certification

Өндірген мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Подписано в печать 26.10.2018. Формат 70x100¹/₁₆.

Гарнитура «Raleigh BT». Печать офсетная. Усл. печ. л. 38,89.

Тираж экз. Заказ

EKSMO.RU
новинки издательства



В электронном виде книги издательства вы можете
купить на www.litres.ru

ЛитРес:
один клик до книг



ISBN 978-5-04-098748-1



9 785040 987481 >



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!**

ISBN 978-5-04-098748-1



9 785040 987481 >

