

А.Толстяков



Юриспруденция  
как искусство

## *Введение*

- 1. Будьте в позитивном настроении.  
Улыбайтесь!*
- 2. Предпримите все действия по разрешению спора мирным путем.*
- 3. Не спорьте!*
- 4. Переходите на "цифру".*
- 5. Владейте информацией. Проверяйте информацию.*
- 6. Пользуйтесь всеми инструментами.*
- 7. Полюбите клиента и его проблемы, и он станет вашим доверителем.*
- 8. Советуйтесь.*
- 9. Знание законов не сделает вас хорошим юристом.*
- 10. Развивайтесь! Создавайте практику!*

## **Введение.**

*Кратко обо мне, для кого эта книга, что в этой книге и моё «зачем» в написании данной книги?!*

### ***Дорогой друг!***

Для начала я хотел бы представиться.

Меня зовут Александр Толстяков, мне 35 лет. В настоящее время я являюсь практикующим адвокатом широкого профиля, состою в реестре Адвокатской палаты г. Москвы, оказываю услуги гражданам и юридическим лицам в сфере уголовного, гражданского и административного права, в том числе по предоставлению интересов клиентов (доверителей) в арбитражных судах и судах общей юрисдикции различных инстанций, государственных органах и учреждениях по всей территории России. Но так было не всегда.

Свою практику в сфере юриспруденции, после окончания академии права в г. Саратове, я начал в 2008 г., с самых низов. Я был секретарем суда (работа в канцелярии) одного из районных судов г. Москвы, после работал секретарем судебного заседания в том же районном суде, потом работал помощником судьи одного из областных судов в кассационных и надзорных инстанциях, после работал юристом в небольших юридических компаниях г. Тамбова (откуда я родом), потом был юристом филиала одной крупной российской компании, занимающейся охранными услугами, после был юристом в одной из юридических компаний г. Москвы, после работал стажером адвоката и в конечном итоге стал адвокатом, сдав соответствующий экзамен.

У вас может возникнуть вопрос или мнение о том, что я ещё молод или мало опыта в юриспруденции?

Конечно, мой опыт незначителен по сравнению с теми адвокатами, которые занимаются практикой более 20-30 лет и имеют богатых и (или) влиятельных клиентов, как говорится - адвокаты, которые «на слуху». Однако приобретенный мой опыт работы в судах различных инстанций, разных компаниях, с глубоким знанием всех процедур и порядка, работой с разными процессуальными документами, навыками общения, дает мне возможность беспрепятственно ориентироваться в любом процессе и получать желаемый результат, что может оказаться полезным и информационным для вас.

Книга, подойдет не только молодым юристам, которые получили диплом с квалификацией «юрист» значительно недавно, но также будет полезна для практикующих юристов, коллег, гражданам и юридическим лицам, отстаивающим свои правовые интересы самостоятельно.

В книге описаны некоторые приемы (конкретные действия) того, как поступать в той или иной ситуации (например, в суде, при общении с сотрудниками суда и с противоположной стороной дела, при составлении процессуального документа и пр.).

Приемы и советы, которые описаны в данной книге, являются лишь «каплей» в таком «море», как юриспруденция, но убежден, что применяя их, можно получить желаемый результат.

Моё «зачем» в написании данной книги заключается в возможности в настоящем цифровом мире быстро и беспрепятственно передать те знания и навыки, полученные мной более чем за многолетнюю практику работы в суде и работы юристом (адвокатом).

Я не ставил своей целью написание многостраничной книги, с изложением, так сказать, «доводов» и «фактов», хотя не исключаю написание такой книги в будущем. Эта небольшая книга, по большому счету, является моим служением вам, написана в просветительских целях, так как одной из основных целей российской современной адвокатуры является обеспечение доступа к правосудию.

Итак, я раскрыл немного сведений про себя и теперь приступаю к изложению и передачи вам, собственно, приемов и советов, применяемых мной на собственном пути.

Приятного и познавательного чтения 😊

## **1. Будьте в позитивном настроении. Улыбайтесь!**

*«Поделись с улыбкою своей, и её тебе не раз ещё припомнят» (М. Жванецкий)*

Некоторые удивятся тому, как улыбка может являться приемом, да еще в юриспруденции?! Не спешите удивляться, ведь давно известно, что улыбка творит чудеса, в самом широком смысле этого слова.

Представьте себе, что ко мне, в то время, когда я работал секретарем судебного заседания в одном из районных судов г. Москвы, приходите вы с желанием получить, к примеру, заверенную копию судебного акта для государственной регистрации права собственности. В канцелярии суда вам сообщили, что дело у судьи и вам выдаст документ секретарь судебного заседания, которым являюсь я. И вот вы идете к кабинету судьи, в предвкушении получения документа, и обнаруживаете, что очередь к судье «не помещается в ваших глазах». И вы начинаете ждать долго и упорно своей очереди, мысленно ненавидя судебную систему, критикуя работников суда и увлекаясь прочими негативными мыслями. И тут подходит ваша очередь, вы заходите в кабинет и буквально с требованием просите выдать документ, указывая ещё и все недостатки в работе системы, которые вы себе навыдумали... Как вы думаете, я выдам нужный вам документ? Скорее всего – нет! Я придумаю любую историю для того, чтобы не выдавать вам документ, и не важно, пойдете вы куда-либо жаловаться или нет. Для меня это не будет иметь каких-либо серьезных последствий. Так работает психология работника, особенно государственного служащего. Привлекая и показывая негативное отношение ко мне, причем я тоже устал, вы привлекаете подобное же отношение к себе.

В мою бытность работы секретарем судебного заседания я подготавливал от 30 до 50 протоколов судебных заседаний в день, не считая работы по подшивке материалов дел, составлению иных документов (запросов, справок), составлению повесток, выдачи дел для ознакомления и выдачи копий судебных актов. Как вы думаете, в каком физическом и моральном состоянии я пребывал? Поэтому, направляя к загруженному работнику суда порцию негативных мыслей, вы обречены уйти из суда ни с чем.

И совсем по-другому, в 90% случаях будет обстоять дело, если вы зайдете в кабинет, с позитивным и спокойным настроением, улыбнувшись, попросите то, ради чего вы пришли. Вы это получите, и не важно порой, где это находится и что для этого нужно сделать.

К примеру, вот вам история: «как-то к концу рабочего дня, когда ни судьи, ни помощника судьи уже не было на рабочем месте, я решил немного пораньше уйти с работы. Я уже закрыл кабинет и направился к лифту. Подойдя к нему, открылись двери лифта и из него вышла женщина средних лет. На её лице сияла улыбка. Увидев меня, она поинтересовалась, где кабинет судьи, секретарем у которого я работал. После моих пояснений о том, что ни судьи, ни помощника уже нет на рабочем месте, она ничего не стала просить, указав на то, что немного разочаровалась, но продолжала улыбаться и пребывать в хорошем настроении. Знаете, что произошло далее? После непродолжительного общения с ней её позитивное настроение и улыбка передались мне. Итогом данного общения явился то, что я вернулся, открыл кабинет, нашел дело, подготовил нужный для нее документ, заверил его у дежурного судьи и передал ей, на что

услышал огромную благодарность в свой адрес. Возвращаясь домой в тот день, я пребывал в прекрасном позитивном настроении».

Улыбка – это одна из самых сокровенных и движущих сил на Земле!

Дейл Карнеги в своей знаменитой книге «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» писал: *«Ваша улыбка – вестник вашего хорошего настроения. Она освещает жизнь всех, кто вас окружает. Для того, кто видит вокруг дюжину злых, хмурых или просто отстраненных лиц, ваша улыбка подобна лучу солнца, пробившемуся сквозь облака».*

Главное – ваша улыбка должна быть искренней, от сердца и тогда никаких преград для вас не будет.

Поэтому в следующий раз, когда вам понадобится, например, получить в суде какой-либо документ или узнать информацию, несмотря ни на что, будьте в позитивном настроении, улыбнитесь работнику суда и вы получите то, за чем пришли!

**Улыбайтесь ☺**

## **2. Предпримите все действия по разрешению спора мирным путем.**

*«Мирись с соперником твоим скорее, пока ты ещё на пути с ним, чтобы соперник не отдал тебя судье, а судья не отдал бы тебя слуге, и не ввергли бы тебя в темницу; истинно говорю тебе: ты не выйдешь оттуда, пока не отдашь до последнего кодранта» (Матф.5:25–26)*

Как часто вы, будучи истом или представителем истца в гражданском деле, до рассмотрения дела судом или до участия в конкретном судебном заседании, предлагали другой стороне (ответчику) разрешить вопрос мирным путем? Речь идет именно о стороне истца, ведь, по практике, сторона ответчика чаще прибегает к урегулированию спора мирным путем.

Думаю, что ответом на этот вопрос больше будет - не часто, а может, и никогда.

И я не говорю об отправке претензии другой стороне как исполнение требований закона по обязательному досудебному порядку урегулирования спора. Такой порядок обязателен в силу закона, поэтому сторона спора, исполняя его, по большей части, не рассчитывает на урегулирование спора до суда. Речь идет именно о переговорной части, когда стороны, с участием представителей или без них, приходят к совместному решению вопроса, к достижению положительного результата для каждой из сторон. Ведь вам неизвестно, какой результат ваш ждёт, когда суд рассмотрит ваше дело и удалится в совещательную комнату для принятия решения. Порой даже в самых бесспорных требованиях, ответчику или его представителю удается перевернуть ситуацию в свою пользу либо затянуть рассмотрение дела.

Конечно, когда сторона ответчика вас не слышит или настаивает на своем, не принимая в расчет ваши требования, предложения, либо основаниями заявленных требований является недобросовестность ответчика или злоупотребление правом, рассмотрение дела судом является последним рычагом воздействия.

В своей практике не встречал ни одного судью, который был бы против утверждения мирового соглашения между сторонами спора. Напротив, утверждение такого соглашения между сторонами избавляет судью от дополнительной работы по рассмотрению дела и практически исключает обжалование судебного акта по делу.

В фойе арбитражного суда Воронежской области на стене расположена надпись, сделанная крупными буквами, которая гласит: **«Лучше возмутительное мировое соглашение, чем безупречный процесс»**. А в арбитражном суде Свердловской области, практически на каждой из дверей, расположена надпись: **«Не сделанный вовремя шаг к примирению вырастает в километры»**.

Лично я полностью с этим согласен и, при малейшей возможности, прибегаю к урегулированию вопроса мирным путем проведения переговоров, ведь решение вопроса в данном формате экономит деньги, силы, энергию, а главное - время.

Подумайте над этим, когда в следующий раз будете готовы отстаивать интересы своего доверителя в суде.

### **3. Не спорьте!**

*«Единственный способ победить в споре  
— не ввязываться в него» (Дейл Карнеги)*

Как вы знаете, одним из самых главных мест для спора является суд. В суде все спорят: потребитель с продавцом, производитель с поставщиком, поставщик с покупателем, работник с работодателем, гражданин с государственным органом и т.д. и т.п. Споры в суде заканчиваются самым различным способом: вынесением судебного акта в пользу конкретной стороны спора полностью или в части, либо утверждением мирового соглашения (идеальный вариант), либо прекращением производства по делу.

Однако многие прибегают к спорам и вне его места: потребитель с продавцом готовы спорить «до посинения» прямо в магазине, зачастую переходя на личности и высказывая, порой, грубые слова; работодатель настаивает на своем и для него, порой, даже не важно, что говорит работник и какие права работника нарушены; гражданин возмущается и кричит что есть сил, находясь в государственном органе, обвиняя всех работников этого органа «во всех смертных грехах». Такие споры, помимо не решения вопроса, приводят к негативному настроению, к выплеску эмоционального состояния и не способности его контролировать, к плохому самочувствию и даже болезням.

На практике я иногда встречаю юристов (представителей) противоположной стороны по делу, которые, еще до участия в судебном заседании, провоцируют спор, показывают свой негативный настрой, указывают на необоснованность заявленных требований или выбранной позиции и т.д. На мой взгляд, такие действия, мягко говоря, являются непрофессиональными, свидетельствуют о низком уровне интеллекта и об отсутствии контроля над эмоциями и, как следствие, к совершению ошибок, которых можно было избежать. В данном случае необходимо находиться в осознанности, выслушать человека и не спорить с ним, а лучше прибегать к улыбке.

Сократ утверждал: *«Природа наделила нас двумя глазами, двумя ушами, но лишь одним языком, дабы мы смотрели и слушали больше, чем говорили»*. А Наполеон Хилл в своей замечательной книге «Думай и богатей» писал: *«Улыбка всегда побеждает в жестком споре, поскольку трудно спорить с человеком, который улыбается вам в лицо»*.

Применительно к юриспруденции убежден, что до суда ни в коем случае нельзя прибегать к таким спорам. Куда целесообразнее осуществлять действия по разрешению спора миром путем проведения переговоров. И только после того, как договоренностей не удастся достичь, инициировать спор в суде, в последующем добиваясь правильности и законности своей позиции.

Будучи юристом, необходимо контролировать свои эмоции, даже при участии в споре в суде, выслушивать противоположную сторону, делать выводы и доносить их до суда при помощи дипломатии и ораторского искусства.

***Поэтому – никогда не спорьте!***

#### **4. Переходите на «цифру».**

*«Если технология не освобождает людей от рутины, чтобы они не могли преследовать более высокие цели человечества, тогда весь технический прогресс бессмысленен» (Жак Фреско)*

Я думаю, что мне не нужно обращать ваше внимание на то, что уже наступил, как его называют, технократический или информационный век: государства, компании и люди перешли на цифровую экономику, в налоговый орган отчетность скоро будут принимать исключительно в электронной форме, подать заявление на изготовление документов и любой справки вы можете онлайн, в том числе через портал «Госуслуги», а любую покупку и доставку вы можете совершить из дома, оплатив ее электронными деньгами. В мире уже наступило время различных криптовалют, финансовых и юридических взаимоотношений в электронной форме, многие правительства нашего мира очень ждут отмены наличных денежных средств, деньги в виде пособий, дотаций и пр. социальные выплаты уже переводят людям в электронном виде на карту, в том числе с помощью платежной системы «Мир».

Все это не может не отражаться на сфере юриспруденции. Уже созданы и неплохо функционируют: система «ГАС-Правосудие», с помощью которой вы можете подать любой документ в любой суд общей юрисдикции нашей страны; прекрасно функционирует «картотека арбитражных дел», с помощью которой вы можете не только подать любой документ в любой арбитражный суд страны, но и принять участие в судебном заседании онлайн. Находясь в г. Самара, вы можете, будучи стороной (представителем стороны) по делу, принять участие онлайн в судебном заседании, которое проводится в арбитражном суде Тюменской области. Неужели это не здорово? Я считаю, что примененные технологии экономят наше время, деньги, силы, энергию и самое важное – они (технологии) экономят наше **время**, которое мы можем использовать на себя, во благо себя, для своих детей и для достижения всех целей и желаний.

Уже можно участвовать в исполнительных производствах онлайн, предъявляя исполнительные листы и прочие документы онлайн, и отслеживать движение исполнительного производства, обращаться онлайн в органы внутренних дел, прокуратуры и пр.

По предварительной информации, к 2024 году планируется запуск, так называемых «Супергосуслуг», функционал которых будет расширен настолько, что через него можно будет подавать и получать любой документ, необходимый в вашей жизни, без посещения государственного органа или учреждения, и полученный вами от государственного органа электронный документ будет иметь юридическую силу. И для всего этого необходима – электронная цифровая подпись. Фактически, сейчас это ключ, упрощающий вашу жизнь, и позволяющий вам обращаться в различные учреждения. А при наличии квалифицированной электронной подписи для вас не будет преград в подаче любого заявления онлайн в любой государственный орган, учреждение или суд.

Я уже в значительной степени пользуюсь этими инструментами и посещаю суд только для участия в судебных заседаниях (причем часто в суде общей юрисдикции, поскольку в арбитражном суде уже можно участвовать онлайн, не выходя из дома), а также для получения документов, которые необходимы в кратчайшее время.

Перейдя на «цифру», я высвободил значительное количество своего времени, которое посвящаю себе, своим желаниям и целям, супруге и своим детям, чего и вам искренне желаю!

## **5. Владейте информацией. Проверяйте информацию.**

*«Проблема в том, что проигрывают всегда те, кто не имеет информации» (Роберт Кийосаки)*

В современном мире практически каждый день вступают в действие и утрачивают юридическую силу десятки нормативно-правовых актов, регулирующих ту или иную сферу жизнедеятельности.

Некоторые полагают, что если человек по профессии юрист, то он в обязательном порядке должен знать законы. Мол, «тыжюрист», как в шутке, которая уже прокатилась по просторам сети Интернет. Однако, даже будучи юристом по профессии, невозможно, да и не нужно, знать все законы и нормативно-правовые акты, которых сотни и сотни тысяч, и которые обновляются чаще, чем того хотелось бы. Невозможно уметь применять все законы, так как в России не прецедентное право, а правоприменительная практика одного суда часто рознится с правоприменительной практикой другого суда, стоящих в равных инстанциях.

Ряд юристов полагают, что хороший юрист тот, кто умеет быстро найти соответствующий закон и применить его в соответствующем споре. Однако куда важнее - знать материалы дела, как говорится «от корки до корки». Поэтому, по моему глубокому убеждению, хороший, даже отличный юрист тот, кто детально изучил материалы дела, в котором он участвует и умеет данными материалами апеллировать. На мой взгляд, закон и судебная практика обязательно находятся тогда, когда человек овладел всей необходимой информацией по делу.

Все дело в том, что многие материалы, представляемые сторонами в дело, несут в себе кладезь информации, овладение которой в полном объеме, как минимум, укрепляет позицию в суде. И сторона, пренебрегающая такой информацией, де-юре – несет риск наступления неблагоприятных последствий, а де-факто – создает предпосылки для отказа в удовлетворении требований. И здесь важно выделить, что владение информацией подразумевает под собой детальное изучение документов. Например, истец банк заявляет требование к физическому лицу о взыскании задолженности по кредитному договору, включая штрафы, пени, проценты и пр. Ответчик или его представитель могут возражать, заявляя о снижении неустойки по ст. 333 ГК РФ. И суд выносит решение о взыскании задолженности и снижении неустойки, зачастую в незначительной сумме. А может быть и по-другому: при детальном изучении материалов дела в части представленных расчетов сумм ко взысканию ответчик (его представитель) обнаруживают, что расчет является неверным и период взыскания превышает более 3 лет (истечение срока давности); что в периоды взыскания включены суммы задолженности, которые были погашены ответчиком; что расчет начат с неверной даты и это повлекло к необоснованному увеличению исковых требований и т.д. и т.п. В таком случае решение по делу будет совсем другое.

Всегда помните, что суды, рассматривающие подобные дела, крайне редко проверяют расчет исковых требований и, если ответчиком не представлен контррасчет, вовсе не проверяют и удовлетворяют в том виде, в котором предъявлены, указывая в выводах о том, что «контррасчет не представлен». И здесь причина не в том, что суды плохо работают или судьи не хотят проверят расчеты. Наоборот, оспаривать предъявленную истцом ко взысканию сумму должен только ответчик и никто другой.

Другой пример: в деле о расторжении договора и взыскании денежных средств ответчик (его представитель) оспаривают предъявленную ко взысканию сумму задолженности и производные требования: неустойку, штраф, проценты и т.д. Однако совсем забывают проверить доказательства надлежащего расторжения со стороны истца договора, при этом письмо о расторжении договора может быть направлено не в адрес ответчика, а ошибочно, в другой адрес. И данное обстоятельство может сыграть решающую роль в дальнейшем рассмотрении дела.

По общему правилу, закрепленному в процессуальном законодательстве, каждая сторона должна доказать те обстоятельства, на которые ссылается как на обоснование своих требований и возражений. В данном случае важно помнить, что такими доказательствами для ответчика могут быть документы, представленные истцом и наоборот, если овладеть всей информацией, которую они (документы) в себе несут.

В то же время в современном мире, особенно в сети Интернет, распространено большое количество фейковой (ложной, не соответствующей действительности) информации либо мнений, которые излагают специалисты, политологи, сами юристы и т.д. Само понятие «фейк» пришло к нам с запада, где, к сожалению, многие верят в такую информацию и выдают ее за «чистый лист», за правду.

Между тем, такая информация и мнения любых специалистов требуют тщательной проверки на ее соответствие нормам действующего законодательства на момент решения вопроса. Всегда крайне важно проверять информацию. В противном случае, может возникнуть риск наступления неблагоприятных последствий как для вас, так и для вашего клиента (доверителя).

## **6. Пользуйтесь всеми инструментами.**

*«Не ждите «подходящего момента, его никогда не будет. Начинайте там, где стоите, и работайте теми инструментами, которые есть в вашем распоряжении, - по мере продвижения обнаружатся и лучшие» (Брайан Трейси)*

Если в главе 5 речь шла о том, как из доказательств, предоставленных одной стороной, фактически извлечь выгоду для другой стороны, то в этой главе речь пойдет исключительно о тех доказательствах, которые установлены нормами процессуального права.

Конечно, я не буду перечислять все права и обязанности, предусмотренные процессуальным законодательством. Вам и так о них хорошо известно. Однако практика показывает, что зачастую юристы либо не пользуются правами, либо пользуются в ограниченном виде.

Как часто вы при рассмотрении дела пользуетесь таким доказательством как заключение специалиста? Или вещественными доказательствами в гражданском процессе? Или доказательством в виде аудиозаписи или видеозаписи, данных с мессенджеров? Причем такие доказательства предусмотрены процессуальным законом и оцениваются наряду с такими доказательствами, как объяснения стороны по делу или заключение эксперта, которые часто встречаются на практике.

На практике я также сталкивался с тем, что порой сам не предпринимал действий по заявлению конкретных ходатайств по истребованию доказательств, не пользовался помощью специалистов, приобщением вещественных доказательств и т.п.

В одном из дел, в которых я представлял интересы истца в апелляционной инстанции, мной было заявлено ходатайство о назначении повторной экспертизы стоимости наследственного имущества на основании заключения специалиста. Вы не представляете сколько было негодования не только со стороны ответчика, но и со стороны судебной коллегии. Как? Экспертиза в апелляции? И что явилось итогом заявленного мной ходатайства? Суд его удовлетворил и провел повторную экспертизу, которая установила стоимость наследственного имущества, отличную от первоначальной стоимости во много раз, что позволило моему доверителю получить дополнительное наследственное имущество путем отмены решения суда первой инстанции и принятия нового решения.

В другом деле о возмещении ущерба, мной, в качестве вещественного доказательства, была представлена в дело табличка с нумерацией дома, упавшая из неустановленного места на крышу автомобиля моего доверителя, который располагался рядом с одним из подъездов многоквартирного дома (что сейчас частое явление ввиду отсутствия какой-либо обустроенной парковки). Табличка это принадлежала управляющей компании, которая, как раз в то время, проводила косметический ремонт в подъездах многоквартирного дома. Представитель управляющей компании в суде не отрицал факт принадлежности представленной таблички управляющей компании и данное доказательство легло в основу принятого по делу решения о взыскании с управляющей компании материального ущерба, так как управляющая компания, как собственник данной таблички, несет права и обязанности в отношении своего имущества.

К сожалению, такие доказательства мало используются в практике. Однако, полагаю, что именно многосторонние действия по предоставлению различных доказательств зачастую в полном объеме могут установить фактические обстоятельства по делу (факты), подтвердить или опровергнуть заявленные требования.

М.А. Булгаков с своим знаменитом романе «Мастер и Маргарита» писал: *«Факт – самая упрямая вещь в мире»*. А факты, на мой взгляд, могут быть подтверждены только совокупностью доказательств.

Поэтому, пользуйтесь всеми правами, предоставленным законом: предоставляйте доказательства, заявляйте соответствующие ходатайства, в том числе об истребовании доказательств, привлекайте специалистов, экспертов, допрашивайте свидетелей, проводите экспертизы и оценки, предоставляйте вещественные доказательства, аудио- и видеозаписи, заверенные надлежащим образом распечатки электронной почты, мессенджеров и пр. Не бойтесь быть отвергнутым или совершить ошибку. Даже если ваше ходатайство суд признает необоснованным и отклонит, никакой катастрофы не произойдет. Ошибаться – это хорошо. Плохо, когда ошибка в неиспользовании всех процессуальных прав, привела к неудовлетворительному результату.

Пользуйтесь всеми процессуальными инструментами при рассмотрении дела и успех не заставит себя ждать.

## **7. Полюбите клиента и его проблемы, и он станет вашим доверителем.**

*«Отличный способ проверить человека — это довериться ему» (Э. Хемингуэй)*

Вы когда-нибудь сталкивались с ситуацией, когда к вам пришел клиент за услугой или решением вопроса (проблемы) и после разговора с вами удалился, обещав подумать относительно того, что вы ему предложили, сказав, что перезвонит, а после не перезванивал?)

Я думаю с подобным все юристы, да и не только люди данной профессии, сталкивались и сталкиваются по настоящее время. Но почему так происходит? Клиента не устроила цена за оказываемую услугу? Ваша квалификация? Для чего ему нужно время подумать? Вы можете выдвигать разные причины, такие как: стоимость оказываемой услуги является высокой; человек хочет проконсультироваться еще с кем-то. Причин может быть много, однако зачастую они не являются истинными.

Главная причина совсем в другом, а именно: после разговора с вами у клиента сложилось впечатление, что вам все равно на его проблемы и/или вы не будете их решать, так как свои собственные, а просто окажите услугу определенного вида и установленной вами стоимости. Другими словами: клиент решает, что вам нужны его деньги, а не он сам со своими проблемами или вопросами. А это очень часто ведет к тому, что клиент на стадии разговора с вами не готов к дальнейшему сотрудничеству.

Для человека важно, чтобы, во-первых, вы решали его проблему (вопрос) как свой собственный. А, во-вторых, находились с ним в доверительных отношениях и, так сказать, прожили вместе с ним его проблему, бывая даже психологом для него в некоторых ситуациях. Вот тогда он становится **вашим доверителем**, а это уже много значит.

Действующее законодательство Российской Федерации под доверителем подразумевает лицо, выдавшее кому-то (в данном случае – юристу) доверенность на совершение каких-либо юридических действий или оказания юридической помощи (например, ст. 185 ГК РФ, ст. 975 ГК РФ, Федеральный закон «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации»). Да, де-юре, можно согласиться с этим, ведь для осуществления действий и решения вопроса (проблемы) клиента в рамках правового поля вам нужны полномочия, которые зачастую могут быть выражены только в доверенности, оформленной в соответствии с требованиями законодательства. Однако, де-факто, на мой взгляд, доверителем является то лицо, у которого сложились прочные взаимоотношения с вами и который доверяет вам решение его вопроса (проблемы), вне зависимости от того, изложены такие полномочия на бумаге или нет.

Делая акцент на решении его проблемы и на том, откуда она появилась, узнавая о его жизни, взглядах и ценностях, клиент начинает тянуться к вам и доверять вам. Он понимает, что перед ним именно тот человек, которому он (она) может довериться, а все сопутствующие вопросы, в том числе о цене ваших услуг и о том, как вы будете решать его проблему, для клиента отодвигаются на второй план или попросту не имеют какого-то решающего значения.

*«Главная сущность любви – доверие»  
(Анна-Луиза Жермена де Сталь)*

Полюбив клиента и его проблемы, он полюбит вас и будет искренне и с упорством помогать вам и всячески содействовать в решении его проблемы.

Конечно, мало заполучить доверительное отношение человека к вам, нужно это доверие пронести через время и укрепить его. Однако, достигнув крепких отношений со своим доверителем, будьте уверены, что вы приобрели себе человека, который будет к вам еще неоднократно обращаться со своими вопросами (проблемами), посоветует вас всем своим близким и знакомым (и вам даже просить об этом не нужно), а может станет вашим хорошим приятелем на долгое-долгое время!

## **8. Советуйтесь.**

*«Хороший советник лучше  
любого богатства» (Сократ)*

Каждый начинает свою карьеру или дело с нуля, или почти с нуля. Имея высшее юридическое образование и приобретенные знания в теории, юрист на практике сталкивается в большим количеством вопросов и задач, о которых ему не рассказывали в высшем учебном заведении. Тем не менее, юрист на практике начинает приобретать навыки, необходимые ему для дальнейшей работы. Однако как приобрести навыки, не зная самой сущности практики?

Самый простой пример этого является тот факт, что когда передо мной, после окончания высшего учебного заведения, в суде положили на стол дело и попросили его прошить, я даже не представлял, с чего начать, а уже тем более, как закончить. Меня не учили сшивать дела в учебном заведении и даже не показывали, как это делать. А когда нашлись рядом коллеги и по моей просьбе показали, как это делается, через небольшое количество времени для меня это уже не составляло какого-либо труда. И это только одним из множества примеров, которые возникают на практике.

Конечно, в наше время мне скажут: «есть сеть Интернет, нашел видео, посмотрел и научился». Отчасти, с этим трудно не согласиться, имея желание на приобретение знаний и навыков. Но разве цифровые технологии могут заменить живое человеческое общение? Я считаю, что нет. Тем более, спросив совет у коллеги, могут завязаться приятельские доверительные отношения, что редкость в наше время, ввиду избытка цифровых технологий и разного рода информации, в которой люди проводят время с момента пробуждения до отхода ко сну.

Советы требуются даже в самом минимальном. И эти советы могут дать только те люди, которые овладели такими навыками и умениями профессионально. Это может быть человек, который занимает такую же должность, что и вы, но осуществляет уже по ней деятельность в течение определенного периода времени; это может быть человек, который не имеет никакого отношения к занимаемой вами должности, но этот человек проработал более 10-20 лет в данном месте и знает то, что не знают многие из коллег и т.д. Человек с определенными знаниями и навыками даст вам гораздо больше, чем научный семинар или полноразмерная лекция онлайн.

Однако советы нужно спрашивать не у первого попавшегося вам человека. Просьба в даче совета должна быть направлена конкретному лицу. Например, если вам нужно подготовить процессуальный документ по арбитражному процессу, то не стоит спрашивать совета у юриста (адвоката), который занимается уголовной практикой; или же, если нужно подготовиться к судебному заседанию, то советы спрашивать необходимо у судебного юриста, а не у того, кто занимается документальной юриспруденцией и ни разу не ходил в суд и т.д. Помните, что с хорошим советом вы становитесь лучше и двигаетесь вперед, с плохим – стоите на одном месте. Многие из вас скажут, что это логично и понятно. Но на практике происходит все наоборот. Парадоксально, но это имеет место быть.

Совет дают без оплаты и не требуют ничего взамен. Отгоните от себя прочь все страхи и сомнения в прошении совета. Ни в коем случае не думайте, что вы сами лучше знаете, как делается то или иное дело. Юриспруденция обширна, даже отдельная ее

отрасль, поэтому все знать и во всем разбираться еще никому не удавалось, за исключением персонажей, являющихся главными героями культовых фильмов.

Иногда мы боимся спрашивать совета, иногда, будучи даже невеждами, считаем, что все знаем и сами и не нуждаемся в советах, однако в определённых случаях это может сыграть решающую роль.

Мне всегда нравилось давать советы коллегам только что устроившимся в суд. Мне нравилось, чтобы человек научился тому, что знаю я. Почему? Потому что это значит отдавать одно из естественных, природных и замечательных качеств человека и получать благодарность для души, а не для тела. За мою многолетнюю практику я получил и получаю значительное количество советов, которые применяю. При этом, отдавая сегодня, вы получаете завтра, причем в большем объеме.

В конечном итоге, одной из основных человеческих потребностей является ощущение значимости или признания со стороны окружающих, поэтому спрашивая совета у конкретного и знающего человека, вы с вероятностью в 99% его получите, причем безвозмездно.

***Отбросьте страхи и неловкость. Советуйтесь!***

## **9. Знание законов не сделает вас хорошим юристом. Не цитируйте выдержки из законов в процессуальном документе или в суде.**

Существует шутка про «тыжюрист», которого в любой час дня и ночи, любом месте и по любому юридическому вопросу спрашивают и он должен отвечать, опираясь на конкретный закон. Лично я на практике таких «тыжюристов» не встречал. Да и знание большинства законов является не только не целесообразным, но и не нужным, может не помочь, а усугубить ситуацию и перенасытить ум.

Напротив, я встречаю коллег, которые могут в определенный момент найти нужный закон или иной нормальный правовой акт, регламентирующий волнующий его вопрос и применить его в этом же случае либо коллег, владеющих материалами дела в полном объеме.

В современном мире 99% информации, которая приходит ежедневно к человеку, ему не нужна, бесполезна и лишь забивает мозг. А в век информационных технологий, компьютерных коммуникаций, средств массовой информации, таргетной и порой навязанной рекламы происходит перенасыщение человека информацией, если только человек ее не фильтрует, не отбрасывает и не оставляет у себя в голове.

Мне еще помнится, когда на первом курсе академии права я посещал студенческую библиотеку, искал **нужную** информацию для составления рефератов, подготовки к семинару и т.п. Слово «нужная» в рассматриваемом случае является ключевым, поскольку только такая информация разрешит поставленный перед вами вопрос или проблему, позволит найти выход из ситуации либо выполнить определенную задачу. Поэтому в каждом конкретном случае необходимо искать нужную информацию для решения вопроса. Не собирайте разные выдержки из судебной практики, поскольку судьи не особо на нее смотрят и учитывают при вынесении судебных актов.

На практике большинство судей при рассмотрении дел опираются на фактические обстоятельства дела, на взаимоотношения сторон, исполнение договоренностей, а не только на букву закона. Конечно, закон есть обязательное предписание, норма, регулирующая правоотношения, правило поведения. Но судья, принимающий решение по делу, руководствуется, прежде всего, внутренним убеждением, основанным на полном и всестороннем исследовании обстоятельств дела, как для него и указано в процессуальном законодательстве.

По истечении многих лет занятия юриспруденцией я пришел к глубокому убеждению, что любой составляемый процессуальный документ должен быть кратким с изложением основных обстоятельств дела, сдержанным, со ссылками на нормы права (без из полного или частичного цитирования). Парадокс, но когда такие документы подаешь в суд, то в большинстве случаев судьи их удовлетворяют и рассматривают своевременно.

Особо раздражает любого судью, к которому, к примеру, поступает исковое заявление, так это то, что в этом исковом заявлении больше 80% текста занимает цитирование законов и нормативных правовых актов, которые достоверно известны судье и практика их применения. При этом данный судья уже мог рассматривать ранее такие дела и у него уже сложилась собственная судебная практика. К тому же, большинство текста с выдержками закона и правоприменительной практики создают сумбур в документе. Поэтому в документе должны исчерпывающим образом раскрыты фактические

обстоятельства дела, взаимоотношения сторон, а также ссылки на доказательства, которые подтверждают такие фактические обстоятельства.

Также на практике убедился в том, что во время самого рассмотрения дела нет никакой необходимости цитировать положения закона и правоприменительной практики. Некоторые судьи нередко прерывают изложение позиции стороны, когда та перечитывает положение статьи закона или нормативно-правового документа. Это мешает и удлиняет процесс рассмотрения, с чем я согласен. В данном случае достаточно сделать ссылку на положение закона, без изложения содержания.

В период работы секретарем судебного заседания, мой наставник (судья) мне говорил следующее: *«интересное наблюдение: когда иск на 2-х листах, он практически в 90% случаях подлежит удовлетворению; и напротив, когда иск на 15-ти листах, в 90% случаях его оставляют без удовлетворения»*. Только по прошествии времени на собственной практике я убедился, что это так.

Пересмотрите свои убеждения по составлению процессуального документа, уменьшите его до конкретики. Сделайте его в следующий раз совсем другим, и поверьте, само рассмотрение дела будет иным!

**Скрупулёзно изучайте материалы дела.**

## **10. Развивайтесь! Создавайте практику!**

*“Не столь важно, как медленно ты идешь, как то, как долго ты идешь, не останавливаясь”*  
**(Конфуций)**

Время не стоит на месте. А некоторые ученые, специалисты утверждают, что в современном мире время ускорилося. Возможно это так, но одно мне известно наверняка: меняются не только законы, меняется мир в целом. Меняются постулаты, практика, технологии. В некоторых сферах жизнедеятельности технологии вытесняют людскую силу, а автоматизированное оборудование самостоятельно выполняет заданные команды.

Положительным для профессии юриста является то, что в настоящее время рассмотрение конкретного юридического вопроса нельзя переложить на технологии или, на так называемый *“искусственный интеллект”*. Но это в настоящий момент, ибо мы не знаем и не можем знать, как будут обстоять дела в будущем.

Окончив академию права и получив профессию юриста, я находился в таком положении, что для меня были *“открыты все дороги”*, что, с одной стороны, вселяло мотивацию того, что можно работать юристом в любой сфере без каких-либо обязательств, так называемой *“отработки”*, а с другой, на момент получения мной профессии юриста в стране было перенасыщение юристов, большая часть из которых находились без дела и без работы. Как оказалось, фактически *“дороги”* были закрыты.

Не миновало и меня такое время. В то время я думал, что нужно устроиться хоть на какую-нибудь работу, в любую государственную организацию или частную компанию. Я искал разные объявления, но всем работодателям, равно как и сейчас, требовались юристы уже с опытом работы, к тому же за небольшую заработную плату. Но где его взять, если только получил профессию? Хотелось даже бросить полученную профессию, как это сделали многие из сокурсников и устроиться работать менеджером или мерчендайзером.

Оглядываясь назад, я благодарю за приобретенный опыт, за приобретенные умения и навыки всех, с кем я когда-либо имел и имею взаимоотношения. При этом в большей части я благодарен негативному опыту, без которого невозможно становиться лучше и лучше с каждым днем. Негативный опыт заключался не только в самой работе юриста, но и в тех местах, где осуществлял трудовую деятельность.

Но как же приобретается такой опыт? Опыт приобретается исключительно в собственном развитии, в преодолении страха уйти с одного места работы и устроиться на другое, преодоления страха перемен!

Развитие должно быть ежедневным, затрагивать выбранные вами сферы деятельности юриста. В современном мире выигрывает тот, кто не стоит на месте, а приобретает знания, навыки и умения раньше других и применяет их на практике. Сейчас все чаще требуются умения и знания в интеллектуальной сфере, информационных технологиях (например, знание блокчейн систем, криптовалют, их законодательное регулирование и практика применения) и пр. Важно учитывать, что время не будет идти назад, а с приобретением нового сейчас, решать возникающие вопросы в будущем будет намного легче.

Однако, как уже упомянул, невозможно разбираться профессионально во всех сферах юриспруденции. Необходимо выбрать одну или две, в которой(ых), через каких-то

5 лет, развиваясь ежедневно, вы будете большим профессионалом, получая высокий доход от своей деятельности.

Запомните: никто и никогда не будет способствовать вашему развитию, кроме самых близких людей, которые **будут поддерживать** ваше развитие, но не развиваться за вас. Только благодаря самостоятельным и ежедневным действиям, выработке умений и навыков можно достичь любого желаемого результата и больших успехов.

Ваше развитие – в ваших собственных руках!

*“Единственный источник знаний – опыт” (А. Эйнштейн)*

В то же время, получив знания, важно начать их применять на практике, убедиться, как они будут работать и к какому результату приведут. И здесь самое главное состоит в том, чтобы преодолеть страх того, что не получится; что что-то пойдет не так. Наоборот, бояться нужно того, что приобретенные знания могут остаться без применения. А если так будет, для чего тогда нужны эти знания? Просто быть?) Моя супруга всегда говорит детям: **“знать и не делать – значит не знать”!** И я с этим полностью согласен.

С приобретенным опытом я убедился, что применять полученные знания необходимо также самостоятельно, ибо никому не нужно ваше развитие, кроме вас самих. Даже с получением негативного опыта от примененных знаний вы станете только лучше и успешнее, поскольку применение знаний - это уже успех. А если учесть, что примененные вами знания помогут другим людям в решении подобных вопросов (например, судебные акты вышестоящих судов по требованиям, инициированным вами), это будет означать, что вы помогаете другим людям и делаете этот мир лучше.

Раньше я предпринимал действия по решению вопросов исходя из наработанных шаблонов, практики, советов, данных другими людьми и исходил из того, что у таких людей за плечами большой опыт. Однако я забывал о собственном развитии.

Сейчас же мои действия на юридическом поприще направлены на создание собственной практики, формированию собственных подходов к решению тех или иных вопросов и никогда не останавливаться на выбранном пути. На мой взгляд, это самое главное в любой профессии, да и в любом деле или желании. При этом, как только мои желания и действия были направлены на самостоятельное развитие в определенной сфере и создание собственной практики, сразу появились люди (клиенты, доверители), которые только начали способствовать этому.

Поэтому, развитие + применение = опыт.

Развивайтесь каждый день!

*P.S.: даже на написание данной небольшой книги у меня ушло много времени, прошедшего с момента возникновения желания и до его завершения, но не остановившись на полпути, мне радостно, что мое желание осуществлено несмотря на страхи и сомнения!*