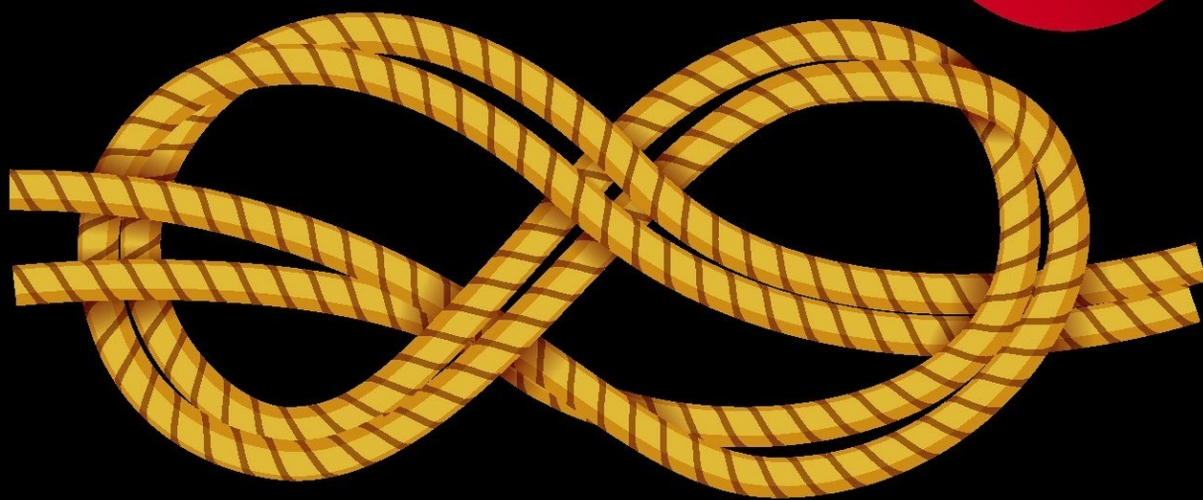




ВЯЧЕСЛАВ ОРОБИНСКИЙ

**ЧЕМУ ВСЕ ЕЩЕ
НЕ УЧАТ НА ЮРФАКЕ
СТРАТЕГИИ
МЫШЛЕНИЯ**

**ОТ
ПЕРВОГО
ЛИЦА!**



Вершина успеха (Феникс)

Вячеслав Оробинский

**Чему все еще не учат на
юрфаке. Стратегии мышления**

«Феникс»

2018

УДК 34
ББК 67

Оробинский В. В.

Чему все еще не учат на юрфаке. Стратегии мышления /
В. В. Оробинский — «Феникс», 2018 — (Вершина успеха
(Феникс))

ISBN 978-5-222-31503-3

Вы держите в руках юбилейное издание второй части книги «Чему не учат на юрфаке», изданной в новом оформлении в честь пятилетия серии. За пять лет книга помогла многим юристам – как начинающим, так и опытным. Поможет и вам, даже если вы прочтете вторую часть без первой. А помощь будет кстати, так как на юрфаках, увы, до сих пор прилежно учат право, но не учат, как применять это право в реальной жизни. Как знанием права зарабатывать на кусок хлеба. Как ладить с клиентами. Как строить отношения с коллегами. И много чему еще... Но самое страшное: на юрфаке – как и вообще в вузах – все еще не учат ДУМАТЬ. Основная цель книги: научить думать, как успешный юрист. Автор, в прошлом руководитель судебной практики крупной фирмы, разработчик собственных мастер-классов, ведет читателя сквозь лабиринт мышления по принципу «от простого – к сложному». От критического мышления и умения применять право в реальной жизни – к дедукции и индукции, а там и к более сложным стратегиям: продвинутая индукция, системный метод, внезапное озарение, созидательное мышление. Ссылки на практику, просветляющие упражнения и примеры из жизни – все это поможет вам перейти к работе над собой, не откладывая чтение. К каждой теме приложена «линейка» – вы сможете измерить, как у вас развит тот или иной профессиональный навык. Книга адресована прежде всего студентам, выпускникам и молодым специалистам. Но и опытный юрист сможет почерпнуть здесь нечто новое и полезное: редкие стратегии мышления, эффективные инструменты аналитики и поиска информации, умение толковать закон в нужную вам сторону с помощью теории и практики.

УДК 34

ББК 67

ISBN 978-5-222-31503-3

© Оробинский В. В., 2018

© Феникс, 2018

Содержание

1. Прелюдия	7
1.1. Пролог	7
1.2. Читателям второй книги	9
2. Информационные навыки юриста	10
2.1. Торговец информацией	10
2.2. Система информационных навыков юриста Выглядит так	12
3. Умение применять право в реальной жизни	13
3.1. Первый уровень	13
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Вячеслав Владимирович Оробинский

Чему все еще не учат на юрфаке: как думает юрист: стратегии мышления

© Оробинский В. В., 2018

© Оформление: ООО «Феникс», 2018

© В оформлении книги использованы иллюстрации по лицензии
Shutterstock.com

1. Прелюдия

1.1. Пролог

Я написал первую книгу «Чему не учат на юрфаке», потому что был уверен: она нужна. До сих пор и начинающие, и профессионалы пробивают стенки лбами, годами ходят по одним и тем же тропкам, сидят на мизерных зарплатах, работают «на дядю» чуть ли не за шапку сухарей... Зачем? Есть другие, более эффективные способы. Книг по развитию именно юриста мало, ничтожно мало... На моей памяти в родном отечестве было целых три попытки исследовать эту сферу.

Как в воду глядел. Сразу после выхода книги пришел великолепный отклик, цитирую полностью: «Я ненавижу вас и вашу книгу! Купил ее в магазине «Молодая гвардия», зашел в метро и сразу начал читать. В итоге:

1. Проехал свою станцию.
2. Чуть не упал на эскалаторе.
3. Меня ударили дверью при выходе из метро.
4. Дома меня ждал вкусный ужин, приготовленный женой, но он благополучно остыл, так как я два с половиной часа читал вашу книгу!

Про ненависть я пошутил, конечно. Прочитав книгу, думал только об одном: **почему вы ее не написали 12 лет назад, когда я только поступил на юрфак?! Действительно, именно такой подход, как у вас, может замотивировать современного студента-юриста.**

В то время, чувствуя приличный школьный багаж знаний, я тоже надеялся на свой гуманитарный склад ума и считал, что учеба – плевое дело. В итоге, не проработав во время учебы по специальности ни дня, сейчас сожалею, что не начал набираться опыта еще в то время.

В настоящее время на вольных хлебах, так как пришлось уволиться из крупной строительной компании, и после нескольких месяцев поисков нового места решил в 2014 году открыть свою юридическую фирму. И ваша книга мое решение очень сильно подкрепила и придала уверенности в себе. Хоть за плечами неплохой объем выигранных дел, эпичные процессы – чувствовался страх, боялся «самостоятельного существования». Но сейчас уже полон решимости и планов.

И в определенной степени спасибо за это вам и вашему подходу, тому, как вы смогли сформулировать вещи, которые, на первый взгляд, очень сложны. Одним словом, жду второй части. Уверен, что первая книга нашла своего читателя (экземпляры, попавшие в МГ, были проданы все в тот же день)». (*Самир Тагиров, Москва; делюсь с разрешения Самира*).

Где был, где был... 12 лет назад я был там же, где и читатель, – учился на юрфаке. Тогда книги не было. И не могло быть: у меня не было ни опыта, ни знаний, ни практики, ни убеждения, что такая книга нужна. Опыт/знания/практика были у других, но они молчали. И молчат до сих пор. В итоге книгу написал я.

Тот отзыв на книгу – лишь первая ласточка. Потом «прилетели» остальные. Издателя и меня завалили письмами. Писали все. От «зеленых» новичков и подмастерий до матерых волков: адвокатов и юристов-профессионалов, отдавших профессии десять и более лет. Писали отовсюду: от Москвы и Питера – до Барнаула и Набережных Челнов.

А значит – быть продолжению. Тем более что я изначально задумывался о нем. В первой книге, помимо всего прочего, мне удалось свести в стройную систему навыки юриста. Итог я назвал «Навыки юриста. Великая Девятка» (см. стр. 199).

Свел в систему, хорошо. Что дальше? А дальше книга прошла нелегкий путь борьбы с редакцией. Был выбор: или бегло пройтись по всем навыкам, или расписать некоторую часть,

но – подробно, вдумчиво и обстоятельно. А потом написать продолжение. По этому пути и пошли.

В первую часть из Великой Девятки уместилась всего одна группа навыков – навыки общения. Между тем, цель остается прежней – «разобрать по винтикам» ВСЕ навыки юриста, всю Девятку. Причем – с четкими объективными критериями, с «линейкой», которая позволяет измерить и понять:

- 1) насколько этот навык развит у вас уже сейчас;
 - 2) как развивать навык;
 - 3) как понять – развился ли навык или вы бодро топчетесь на месте.
- Чем мы с вами сейчас и займемся... насколько позволит объем книги.

1.2. Читателям второй книги

Дорогой читатель! Если вы не читали первую книгу, а сразу купили вторую, вы можете спросить: «А пойму ли я вторую книгу без первой?» Да, поймете. Книги ДЕЛИМЫ. Читайте в любом порядке. Читайте на здоровье.

Итак, чему все еще не учат на юрфаке.

2. Информационные навыки юриста

2.1. Торговец информацией

Типичный случай из жизни юриста. К вам приходит заказчик. Спрашивает: «А можно заключить договор поручительства за деньги?» Готов заплатить за ответ. Вы беретесь.

Вы изучаете Гражданский кодекс (далее – ГК). Дошли до ст. 361 ГК: «...по договору поручительства поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или в части».

О деньгах – ни слова.

Что дальше? Вы – умный (умная). Вы знаете: в общей норме кодекса для всех договоров задано общее правило: «Договор предполагается возмездным, если из закона, иных правовых актов, содержания или существа договора не вытекает иное» (ст. 423 ГК, п. 3).

«Ага! – думаете вы. – То есть по умолчанию у нас любой договор возмездный. Для поручительства запрета нет. Ни в ГК, ни в иных законах, нигде прямо не сказано, что за поручительство нельзя взять деньги. А значит, можно...»

Тем более что есть еще норма, на которую можно опереться: «Стороны могут заключить договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами» (ст. 421 ГК, п. 2).

Кто-то бы тут и успокоился. Но не вы. Вы – грамотный, думающий, въедливый юрист. Вы понимаете: ответ на вопрос только с точки зрения закона – это пока всего лишь теория. Гипотеза. Предположение.

По-настоящему вы ответите на вопрос заказчика, только когда вы подтвердите эту теорию практикой. ЕСЛИ подтвердите. И вы роете практику. Судебную. Допустим, поручительство за деньги возможно, но были ли такие случаи? А если были, чем кончилось? Вы почти сразу нашли косвенный ответ, подчеркнули фразу:

«Если поручитель докажет, что выдача поручительства за должника была обусловлена иными обстоятельствами, чем наличие общего с должником экономического интереса (например, систематическая выдача поручительств за вознаграждение является одним из видов предпринимательской деятельности поручителя), и в результате не согласованного с ним изменения условий обеспеченного обязательства оно стало заведомо неисполнимым, поручительство прекращается (пункт 1 статьи 367 ГК РФ)».

(Постановление Пленума ВАС РФ от 12.07.2012 № 42 «О некоторых вопросах разрешения споров, связанных с поручительством», пункт 37, последний абзац)

Вы ищете дальше. Спустя час находите более близкий пример: «Кроме того, ОАО «СУАЛ» в 2010 году были заключены возмездные договоры поручительства, по соглашению сторон стоимость вознаграждения составляла 0,01 % от стоимости обязательства, во исполнение которого выдано поручительство». (Постановление ФАС Московского округа от 23.03.2012 по делу № А40-65585/11-129-280)

Уже лучше, но... все равно осталось ощущение недосказанности. В найденном примере, увы, суд не оценил с точки зрения права – так можно выдавать поручительство за деньги или нет? Вроде и можно, но именно правового анализа нет. Ищем дальше. И спустя еще час вы таки докапываетесь до исчерпывающего ответа:

«Статьей 361 ГК РФ определено, что поручительство представляет собой сделку, по которой поручитель обязуется перед кредитором другого лица (должника) отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или в части.

Следовательно, при заключении договора поручительства поручитель принимает на себя обязательства по погашению задолженности другого лица перед основным кредитором, тем самым принимает на себя риск невозврата денежных средств от должника.

В силу пункта 3 статьи 423 ГК РФ договор предполагается возмездным, если из закона, иных правовых актов, содержания или существа договора не вытекает иное.

В соответствии с пунктом 1 статьи 307 Гражданского кодекса Российской Федерации в силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т. п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности.

Таким образом, поручитель вправе предъявить должнику требование выплатить вознаграждение за услуги по цене, определенной в договоре согласно пункту 1 статьи 424 ГК РФ».

(Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 10.12.2012 по делу № А32-20234/2011)

Вот теперь – все. Теперь ваша теория подтверждена практикой. Теперь это достойный ответ, за который с чистой совестью можно брать гонорар. Сдаем ответ заказчику, получаем деньги и – до новых встреч.

А теперь посмотрим на ваши отношения с заказчиком с высоты птичьего полета. Что произошло? Заказчику не хватало информации. Заказчик пришел к вам. Заказчик купил у вас – что? Правильно: информацию.

Чтобы продать заказчику эту информацию, вам пришлось переработать много другой информации – ГК, решения судов, комментарии и т. д.

Отсюда еще одна фундаментальная истина, которой до сих пор не учат на юрфаке: **юрист – торговец информацией**. Юрист зарабатывает на жизнь не заучиванием наизусть права и законов, не отстаиванием мифической справедливости, а именно переработкой и торговлей информацией.

Информация – наш с вами хлеб. Иногда с маслом, реже – с икрой. Зависит от того, насколько хорошо и умело вы работаете с информацией, чем обрабатываете и как храните. Отсюда следует:

2.2. Система информационных навыков юриста Выглядит так



Схема 1. Инструменты юриста

Юрист начинается с мозга. Это и есть азы азов, начало начал. Компьютеры, правовые системы и прочие «костыли» – вторичны. Первично – как ДУМАЕТ юрист.

3. Умение применять право в реальной жизни

– Когда вы все успеваете?

– Для вас быть юристом – работа. Для меня – образ жизни.

Просветляющие диалоги

3.1. Первый уровень

Хорошо, если вы вышли с юрфака хотя бы с дедукцией. Далее – либо своим умом и практикой дошли и освоили индукцию, либо подсказал кто (допустим, я). Тем не менее освоили. Чудесно. Но умеете ли вы применять эти знания на практике? Один преподаватель очень метко описал эту особенность применительно к детям:

«Начальная школа закончилась. Считается, что ребенок уже умеет писать, читать и считать. Тут его начинают грузить разрозненными сведениями обо всем сразу – только забывают объяснить, как одно связано с другим.

Он учит химию, физику, математику – но совершенно не связывает их ни между собой, ни с реальным миром вокруг. Это на уроках физики действуют физические законы – инерция, например, – а в реальной жизни он смело идет по пешеходному переходу под носом у тормозящего «КАМАЗа». Это на уроках химии спирт – растворитель, а в жизни это “бухло”»¹.

Увы, очень многие юристы живут по принципу «пришел домой – повесил работу на вешалку вместе с фуражкой». То есть на работе человек – юрист, а вне работы – обыватель. Право и закон для такого «юриста» существуют в каком-то другом измерении. С повседневной жизнью они не связаны...

На работе человек право еще как-то худо-бедно применяет, вне работы – никак. Живет то ли «по понятиям», то ли вообще не пойми как. Кто застрял на этом этапе – навсегда останется новичком/подмастерьем.

У мастера и легенды право = ОБРАЗ ЖИЗНИ. И образ действия. В нужный миг мастер применяет право «на автомате». Как хороший боец-рукопашник. Он не думает, куда и как бить. Он бьет сразу. Без раздумий. Хорошо поставленным ударом. Знание «как и куда» давно сидит в подсознании, оно закреплено годами тренировок и боев. Поэтому знание применимо без размышлений. Автоматически. Вот вам пример:

«В меня как-то такой орел вцепился на улице: “Мы дарим вам замечательный шведский светодиодный фонарь...” Я изрядно развлекся. Фонарь взял, сказал: “Спасибо, я принимаю подарок”, – сунул его в сумку и пошел. Он несется рядом: “Но подождите, подарок в том, что он продается в три раза дешевле, чем в магазинах, – я не успел рассказать вам все условия, предлагаемые нашей фирмой...”

А я спокойно и радостно ему объясняю: “Договор дарения – реальная сделка, заключенная в момент ее исполнения. Вне зависимости от суммы, этот договор может быть заключен в устной форме, поскольку исполняется в момент заключения. Ваша фирма в вашем лице сделала мне оферту, я ее акцептовал и принял подарок. Право собственности на передаваемую по договору вещь, если об ином не договаривались или иное не предусмотрено законом, переходит в момент фактической передачи вещи.

То есть фонарик – уже моя собственность, мне больше ничего не надо от вашей фирмы и от вас лично. Я очень благодарен. Ни о каких условиях договора не могло и речи идти,

¹ <http://zadolba.li/story/13806> – источник.

поскольку договор дарения не может быть заключен под условием встречной передачи имущества (денег), о чем прямо указано в ГК.

Если вы считаете, что я незаконно отнял у вас вещь, мы можем зайти по дороге в полицию, составить там заявление с указанием всех подробностей происшествия. Если полиция ничем вам не поможет, то ваша фирма сможет обратиться в суд с иском ко мне об истребовании фонарика»².

Думаете, к такому уровню идут годами? Ничего подобного. Многие студенты как-то интуитивно понимают уже на юрфаке: право можно применять сразу, здесь и сейчас. И если человек начинает мыслить, как юрист, это видно.

Есть старый анекдот. Студент со студенткой встретились за бутылочкой вина. В тусклом свете свечей девушка задумчиво смотрит на блеск вина в бокале и говорит: «Истина – в вине!». Парень, тут же: «В чьей?!» В ответ: «Ты что, с юридического?» Парень, удивленно: «Да... А как ты догадалась?!»

Да так и догадалась. Видно птицу по полету. Постановка вопроса и мышление – насквозь юридическое. Надеюсь, парень далеко пойдет и все у него будет хорошо.

Думаю, вы поняли. Путь от новичка к мастеру – сделать право своим образом жизни и действия. Как? Как всегда: практика. В сотый раз: «Чтобы научиться плавать, нужно плавать». В нашем случае – почаще применять право в реальной жизни. Опять: как? А так. Вот вам паратройка просветляющих упражнений.

Упражнения на прокачку навыков

1. «Встречный развод». Уверен, что и в студенческие годы, и сейчас, на работе, к вам часто обращаются с просьбами. Что-то вы готовы выполнить, что-то – нет. Отказывать как-то неудобно. Ссориться не хочется. Словом, классическое: «Проще дать, чем объяснить, почему нет». Но это «проще» не делает из вас юриста. Ни разу не просветляет и не развивает.

А что развивает? Понимание сути. Суть в том, что просят обычно по-человечески. «По понятиям». Обоснование – всякая ересь типа «все люди братья, все должны помогать друг другу». Или: «Будь человеком, помоги!» Или: «Ну, мы же с тобой одноклассники!» И так далее.

Как бороться? Перевести просьбу из плоскости понятий в плоскость закона. И применить право. Вот смотрите. Одноклассник просит: «Дай конспект переписать!» Вы, зная этого раздолбая, уверены: конспект, скорей всего, бесследно сгинет.

Вы переводите вопрос в плоскость права: «Вот тебе ГК. Покажи мне, чем регламентировано “дай”». Тот листает кодекс. Естественно, ничего не находит. Вы продолжаете наступление: «Мы же с тобой юристы. Как твоя просьба соотносится с законом? Это займ? Услуга? Дарение?»

Собеседник, учуяв подсказку: «Услуга!» Вы: «Хорошо. Помнишь, как называется раздел ГК про услуги? А называется “возмездное оказание услуг”. Закон есть закон.

Где возмездность? Что ты готов предоставить за услугу “копия конспекта”?» Тот: «Пиво ставлю!»

Вы: «Пойдет. Тогда так. Идем с тобой сейчас на ксерокс. Тебе делают копию. Когда ждать пиво?» Вариант: «У тебя телефон с камерой – фотографируй. На дом не дам. А то про тебя говорят: любишь ты терять конспекты».

Еще пример. С вами пытаются договориться: «Дай списать». Вы не хотите. Скорее всего, потом одна работа будет у двоих, а то и у половины группы. Преподаватель наверняка заметит. Последствия понятны.

² Цитирую отсюда: <http://club443.ru/arc/index.php?s=0&showtopic=139682&st=0&hle=16806644#entry16806644>.

Встречный развод: «А чем регламентировано списывание?» В ответ, скорее всего, услышите: «Че?!» Опять достаем ГК. Спрашиваем: «Списывание – это что? Работа, подряд? Или услуга? Или что-то еще?» В ответ: «Да ладно, че ты грузишь. Ты просто дай списать».

Ответ: «Вот когда обоснуешь по закону мое обязательство дать тебе списать, тогда подумаю. А пока – оснований не усматривается».

Вариант 2: «Твое «просто» – игра на уменьшение. По-научному – рефрейм. Попытка субъективно оценить деяние как простое, хотя ни разу оно не простое. И чревато последствиями. Есть риск получить «двойки» за списывание. Мы с тобой юристы или как? Обоснуешь просьбу с позиций закона – подумаю».

А пока – нет оснований».

Сделайте 20 раз.

Примечание. Если задание вам кажется жестким, подумайте вот над чем. Садиться на шею начинают в университете. А то и в школе. После учебы юристу очень часто приходится иметь дело с «халявщиками» – людьми, которые хотят что-то получить, но ничего не желают давать взамен. Поэтому уже сейчас полезно встроить убеждение: «Каждая капля моего пота стоит денег».

Или – иной благодарности. Смотрите. Знакомая девушка просит отвезти ее, мужа и детей на дачу. Машина сломалась, а ехать надо. Что делать? Деньги брать как-то неудобно... Знакомые как-никак. Можно вежливо отказать. Голова болит, у моей морской свинки экзистенциальный кризис, я уже везу тещу на дачу и т. д., что угодно – отговорка найдется.

А можно и помочь, заложив вместо денег иную благодарность. К примеру: «Да без вопросов, отвезу в лучшем виде. Но. С точки зрения права – если что, отвечать придется мне. Как владельцу автомобиля – источника повышенной опасности. Я готов взять на себя эту ответственность и помочь. Но мы с тобой в одном положении. У тебя сломалась машина, у меня тоже сломалась машина, только стиральная. Поэтому давай поможем друг другу. Я вас отвезу туда и обратно, а ты мне в своей машинке рубашки постирай. Договорились?»

Оговорка. Я не говорю: со всех берите деньгами или услугами. Ни в коем случае. Я говорю о другом. Вы можете помочь и бескорыстно. Почистить карму. Готовы помочь бесплатно – на здоровье. Но сразу скажите себе: я помогаю бескорыстно. Чищу карму. Я ничего не жду взамен.

Чтобы потом не было визгов: «развели», проехались «на халяву» и т. д. Или сразу оговаривай форму благодарности (ответной услуги) – или отказывайся либо помогай бесплатно и не скули потом. Твой выбор и твоя ответственность.

Если после бесплатной помощи к вам придут еще раз – помог тогда, помоги и сейчас – **ВЫ ВПРАВЕ** выдвигать встречное условие или отказаться. Если вы один раз помогли – вы не связаны и не обязаны помогать и дальше. Это ваша и только ваша добрая воля. Не давайте злоупотреблять своей добротой.

2. «Бассейн». Сатирик верно подметил: «Мы не американцы. У нас психологии разные. К примеру, приходят в бассейн наш и американец... Наш сразу разденется и нырнет».

А американец? Тот сначала будет читать правила пользования бассейном: имеет ли он право раздеться перед тем, как нырнуть; имеет ли право нырнуть, если в бассейне нет воды; и где спасательный круг на случай, если бассейн загорится!»³

Я делаю из этих строк другой вывод. Мышление нашего – мышление обычного человека. Мышление американца – мышление ЮРИСТА. Который, прежде чем куда-то лезть, взвешивает «за» и «против» с точки зрения права.

Догадываетесь, каким будет задание? Правильно. Задумайтесь над тем, над чем раньше НЕ задумывались. Если ходите в бассейн, разберитесь для себя, какие у вас есть права и обязанности. Что можно и что нельзя.

³ Михаил Задорнов. Что делать, или Как обустроить Россию? /реформы обостряются/ http://www.e-reading.ws/bookreader.php/143785/Zadornov_Ya_nikogda_ne_dumal..html.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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