Гы *продолжаем дискуссию, нача-*
[тую несколько номеров назад,
пательские отзывы свидетельст-
от о том, что данная дискуссия —
на из самых читаемых и ожидаемых
тем издании. Конечно, ряд специ-
истов выражают мнение о том,
ото бесперспективно — нари-
вать портрет профессионального
аиста. Но мы с этим не согласны,
сожалению, для нынешнего состо-
I *юридического сообщества харак-*
ерна разобщенность: очень мало ка-
лов и *способов взаимодействия друг*
другом, распространения опыта
наработок. Аля предприятий одной
прасли, особенно государственных,
огут проводиться совещания, семи-
ры, *но тут речь идет скорее о рас-*
остранении юридических знаний,
•шко кроме знаний о предмете есть
•знания и навыки организации
руда юристов, формирования взаи-
отношений юрслужбы предприятия
другими службами, включая руково-
пелей. Где это все подсмотреть
! изучить чужой опыт? У нас один
вет — в тех местах и источниках,
| *этот юридический опыт содер-*
чся и где носители этого опыта
пся им с другими специалистами,
> *есть в правовых изданиях. Напри-*
о, в нашем журнале рубрика «Дей-
вующие лица» как раз и направлена
I *то, чтобы рассказать другим об*
ргишпационных моментах постро-
чия и функционирования юрслужбы.
дискуссия о портрете профессио-
ъного юриста призвана агрегиро-
. мнения профессионалов о данном
ортрсте. На этот раз мы предлага-
! вашему вниманию мнение члена ре-
щионной коллегии журнала
Эрист» Романа Кашина, имеющего
ыт как практической деятельности,
ак и преподавания в юридическом
е. Читайте, знакомьтесь, спорьте,
срабатывайте свое видение.

За что не любят юристов и можно ли что-то изменить



Роман КАШИН,
член редколлегии журнала «Юрист»

Откровенно говоря, вначале я 61,1л несколько удивлен, что наш главный редактор принял решение начать такую дискуссию'. Тема стара как мир. За что пациент не любит врачей? За что покупатель не любит продавцов? За что пассажир не любит водителей? Вариантов не счесть. Да за то, что не вылечил, обвесил, медленно вез и т.д. И только после второго прочтения понял — такая статья просто необходима. Ее можно было назвать и подругому — «Каким юриста хотят видеть наниматели (клиенты)?» И тогда ценность этой статьи для бизнес-юристов стала бы на порядок выше.

Л еще хочется сказать Сергею Дивину большое спасибо. Юристами недовольны многие, но вот внятно сформулировать, чем именно, могут не все. Бог им не дал такого таланта — формулировать. А вот Сергей Дивин смог.

Теперь попробуем разобраться: а что, собственно, юристам надо в себе менять, чтобы бизнес был доволен своим юридическим корпусом, и возможно ли изменить в принципе сложившееся мнение?

Претензия первая: «Понятность и краткость — "сестра не юриста"»

Скажем прямо, в вопросе понятности изложения пример с врачом у Сергея Дивина неубедителен. Если врач в нарушение существующих правил начнет выписывать рецепты на понятном нам языке, то, боюсь, на медицине[1] можно

* Данная статья публикуется в рамках дискуссии. Подробнее см.: Дивив С. Восемь причин нелюбви к бизнес-юристам // Юрист. — 2012. — № 9. — С. 26-30: Папакуль В. «Любит — не любит, заплатит—плюнет... // Юрист. —2012. — № 10. — С. 47-52; Майборода В. Путевые заметки юриста // Юрист. — 2012. — № 11. — С. 39-42. — *Прим. ред.*

будет поставить крест. Рецепты выписывают на общеупотребляемой всеми врачами мира латыни, а не на русском, казахском или испанском языке, поскольку человеческий организм — явление биологическое, а не этническое. Диагнозы, в свою очередь, формулируют не сленгом бабушек у подъезда, а профессиональными терминами. И претензии к юристам, что в заключениях и консультациях они используют правовую терминологию, звучат по меньшей мере странно. Профессиональный язык, специальная терминология — во всех областях это серьезный барьер для общения с непрофессионалами. Для иллюстрации: пусть уважаемый автор обсуждаемой статьи попробует доступным разговорным языком объяснить своим клиентам-заказчикам нюансы программирования на языке С + + или раскрыть понятие термина «кортежи»'. Получится?

А вот что касается краткости и доступности изложения мыслей, то тут я двумя руками «за». Но ведь не учат этому нас, не учат! Юристы сегодня изучают за 5 лет обучения в вузе от 70 до 90 предметов (к слову, юристы Санкт-Петербургского университета выпуска 1915 г. за 4 года обучения изучали 14 (!) предметов). И среди этих 70 — 90 предметов нет ни одного, который учил бы совремершего юриста логично и грамотно излагать свои мысли. Так что проблема не совсем в нас, а в большей степени — в системе обучения. Если ваш юрист в годы учебы занимался самообразованием не на дискотеках и не в клубах, а сидел с книжкой (ноутбук тоже годится) и в ущерб радостям жизни познавал не только право, но и особенности современного обмена правовыми знаниями, то вам ужасно повезло. А с остальными — увы! Причем в этом плане юристы есть плоть от плоти всего нашего народа. Уже давно, к сожалению, не самого читающего в мире.

Бывает, конечно, что «юридическая тарабарщина» — следствие элементарного непонимания сути вопроса самим юристом. Помните студенческие годы? Одного преподавателя слушаешь и слушаешь. Лекционная «пара» проходит на одном дыхании, и в голове полная ясность. А другого — ну просто не понимаешь. Говорит много, слова вроде умные, а сути не уловить. Причина? Один знает, про что говорит, другой свое незнание в пустословии топит.

Резюме: необходимо учить юристов четко и грамотно излагать свои мысли. Задача: а) для вузов, б) работодателей (клиентов), в) специальных изданий, в том числе и нашего журнала. Чтобы не повторяться, скажу сразу: помощь журнала считаю необходимой для решения всех нижеобсуждаемых вопросов.

Претензия вторая: «Тупик стандартов»

Вот тут я полностью согласен с автором. Слова юристов про «стандартный договор» ужасно выводят из себя. Что за собственный «стандарт» разработал некий юрист? Почему боится отступить от него и рассмотреть предложение второй стороны? В большинстве случаев причинами являются большая загрузка, природная лень, низкая квалификация. Как правило, это болезнь начинающих или малоквалифицированных специалистов. Но справедливости ради спрошу: а разве уважаемый автор не может привести аналогичные примеры из жизни ГГ-сообщества? Много ли его коллег предлагают свои уникальные разработки? Или все же работают на чужих готовых платформах с использованием «позаимствованных» готовых модулей?

Резюме: для творческого подхода к работе юристу необходимы: а) время, б) квалификация, в) стимул.

Претензия третья: «Слушаю, но не слышу»

Да, такая проблема присутствует. Но опять же — не в профессии дело! В конкретном человеке. Психология общения — вещь достаточно сложная, чтобы овладеть ею осознанно. Юристы изучают психологию. Но именно — «изучают». А ею надо владеть. Дано это далеко не каждому. Поэтому часто ценят юристов не тех, кто знает, как сделать, а тех, кто умеет слушать, выслушает и поможет разобраться. Для этого нужен не только особый склад ума юриста, но и сочетание особых психологических качеств, только тогда в общении с ним вы будете чувствовать комфорт. У вас должна быть психологическая совместимость.

Претензия четвертая: «Знаю, но объяснить не могу»

Здесь я бы отослал к первой претензии «Понятность и краткость — "сестра не юриста"». Смысл

' В базе данных кортежем называется группа взаимосвязанных элементов данных. В реляционных базах данных кортеж — это элемент отношения, строка таблицы; упорядоченный набор из N элементов. См.: п.Цр://ги.\лакгреша.огдЛуНи.

тот же, претензия автора та же, резюме то же (специально и с уважением для С. Дивина: вставка гиперссылки на первую претензию).

Претензия пятая: «N0 раззагап — они не пройдут!»

Как же, как же, встречал (и немало) своих коллег, которых хлебом не корми, дай поупражняться в правовой эрудиции — «так нельзя», «это противоречит», «за это могут наказать» и т.п. И опять не могу не согласиться с автором — это грустно и прискорбно, когда юрист выступает «убийцей сделок», а не их сотворцом.

Правда, с одной стороны, и сами клиенты (наниматели) часто ставят задачи, выполнение которых влечет их же безусловную ответственность — от гражданской до уголовной. Например, встречал на практике пожелания: «сделать такой договор, чтобы потом можно было не рассчитываться !а товар», «уволить сотрудника, пока он находится на больничном, нам нужны здоровые работники», «найти способ прекратить проверку контролирующего органа» и т.п.

Но с другой стороны, как говорил мой хороший знакомый (кстати, программист!) — невыполнимых задач пет, нужны только в достаточном количестве время, деньги и люди.

А если серьезно, то проблема есть, и заключается она в том, что юристу, кроме «голого» запаса знаний (запрещено — разрешено, предусмотрено — не предусмотрено), необходим еще и аналитический аппарат для их обработки. И если знания в требуемом объеме как-то можно с течением времени «запихнуть» в мозг, то создание в этом же мозгу аналитического аппарата потребует наличия ряда факторов. Во-первых, способности индивидуума к анализу, во-вторых — желания анализировать, в-третьих — постоянных тренировок ума (мозговых штурмов).

Тяжело? Такую уж профессию вы выбрали. Не нравится? Добро пожаловать...ну, например, продавцом на рынок.

Итак, клиентам (нанимателям) нужны юристы, которые ищут «как сделать», а не объясняют «почему так делать нельзя».

Резюме: каждому юристу необходимо развивать умение анализировать. Для этого нужно: а) как можно больше читать аналитические статьи коллег; б) как можно чаще участвовать в мозговых штурмах — стараться вникать во все проблемы, спорить, вырабатывать свою позицию; в) последовательно и схематично (в смысле, I! логичном, структурированном виде) излагать свои мысли по каждой проблеме на бумаге для их последующего анализа. И, как ни банально это звучит, надо учиться, учиться и учиться, каждый день, каждый час. Перечитав резюме, захотелось добавить — это необходимо представителю каждой специальности, связанной с интеллектуальной деятельностью.

Претензия шестая: «Патологический уход от ответственности»

Да, юристы часто пишут фразы «если иное не предусмотрено действующим законодательством» и т.п. Определенно, какая-то недосказанность в таких фразах есть. Мол, давай, заказчик, садись и сам ищи, а что же может быть сказано 15 этом самом законодательстве иное.

Однако здесь я вынужден заметить, что наши нормативные акты пишутся точно так же. И дело здесь не столько в юристах, сколько в... программистах. Да, да! Именно в программистах. Или, точнее, и в них тоже. Дело в том, что объем сегодняшнего законодательства таков, что невозможно «врукопашную» проанализировать связи конкретною нормативного акта (описываемой правовой ситуации) со всеми другими действующими нормативными актами на предмет, не содержат ли они чего-то, что идет вразрез с содержанием анализируемого акта. Такая же проблема существует и у законодателя при разработке очередного проекта нормативного акта. Да, в помощь юристам созданы правовые базы данных. Однако их функциональноеть значительно ограничена простой систематизацией актов и наличием поискового механизма по ключевым словам и реквизитам. А где обещанная еще с 90-х гг. прошлого века аналитическая правовая система, которая будет (как гарантировали программисты) анализировать конкретную правовую проблемную ситуацию и предлагать варианты решений? Система, которая сможет искать по семантическим признакам близкие по смыслу (а не по контексту) нормативные акты и фрагменты из них? И будет содержать гиперссылки не на пункты, а на смысловое содержание текста и т.д.? Кто обещал все это сделать и не сделал? Не получается? Слишком сложная задача?

Вот и приходится моим коллегам крутиться как ужам на сковородке, выискивая формулировки, которые подстрахуют их от возможных «сюрпризов» законодателя в виде незаметного абзаца в непри-

метном нормативном акте, который и станет тем самым «иным в законодательстве».

Резюме: юрист должен делать четкие и определенные выводы. Если такие выводы сделать невозможно — необходимо внятно объяснить клиенту (нанимателю), почему однозначный вывод сделать нельзя.

Претензия седьмая: «Здравого смысла здесь нет»

Протон ши автора по вопросу заезженных формулировок и шаблонов в содержании договоров мы уже обсуждали (см. претензию «Тупик стандартов»). Полностью соглашусь с автором, что казенные фразы «договор составлен на русском языке в двух экземплярах — по одному для каждой из сторон» или двухстраничное описание форс-мажора с тайфунами и наводнениями в договоре на продажу оптовой белорусской фирмой розничной белорусской фирме одного ящика макарон смотрятся нелепо.

Резюме: необходимо творчески подходить к каждому договору и всегда анализировать стандартные формулировки в контексте конкретного договора, какими бы привычными они ни были.

Претензия восьмая: «Игнорирование бизнес-интересов»

А почему, собственно, юрист должен работать на экономическую выгоду нанимателя (клиента)? Он что, в доле от результата? Почему он должен болеть за конечную цель бизнеса своего патрона?

Да потому, что он нанят этим человеком на работу. И уж коль согласился работать на предложенных условиях за 3 копейки, то работу должен выполнять качественно, независимо от размера оплаты. Не нравится оплата, хочется больше, не соответствует трудозатратам? Поговори с клиентом (нанимателем), поставь свои условия. Не получилось договориться — откажись. Никто не осудит, все поймут. А вот саботировать и заниматься профанацией не нужно — честь мундира позоришь.

Другое дело, что часть моих коллег просто не могут охватить всю проблему комплексно. Либо опыта маловато, либо никто не подсказал, как ее охватить.

Резюме: необходимо изменить свой подход к клиенту (нанимателю). Посмотреть на проблему его глазами, поставить себя на его место и с учетом имеющегося запаса знаний и опыта подумать, как бы вы сами решили эту проблему. Нужны: а) >апас знаний, б) практический опыт, в) умение «влезть в шкуру» заказчика.

Теперь подведем итог обсуждения вопроса «каким юриста хотят видеть наниматели (клиенты) ?» и постараемся составить профессиональный портрет востребованного бизнес-юриста.

1. Грамотность, краткость и логичность в изложении собственных мыслей.

2. Творческий подход к работе — умение- и **же**лание импровизировать, избегать привычных шаблонов.

3. Психологическая совместимость с клиентом (нанимателем). Умение слушать и общаться.

4. Честность в отношениях с клиентом (нанимателем). Смелость в признании собственных ошибок и обязательное их исправление[1].

5. Умение аналитически мыслить, видеть проблему в комплексе, уметь предложить варианты решения.

6. Опыт практической работы. И чем он больше и разнообразнее — тем лучше.

7. Стремление к самосовершенствованию, желание расти профессионально.

Я думаю, что мои уважаемые коллеги поняли, чего от них хотят. И, надеюсь, уяснили, как можно попытаться этого достичь. Кстати, огромную роль я отвожу в этом и нашему изданию. Читайте, думайте, пишите и спорьте с нами и с нашими авторами. Стремитесь понять логику их рассуждений, их доводы, слабые места. Не упускайте ни единого шанса повысить свой профессионализм. Не сидите сложа руки, и все у вас получится!

И напоследок не могу не обратиться к Сергею Дивину.

Уважаемый Сергей, если уж Вам повезет' и Вы найдете юриста, который отвечал бы всем заявленным Вами требованиям, то Вы, в свою очередь, должны понять, что его зарплата (вознаграждение) не может быть на уровне зарплаты дворника, водителя или даже (страшно подумать!) бухгалтера. Заявленные требования слишком высоки, для того чтобы оскорблять такого специалиста средней по Беларуси зарплатой.

Вот когда средний портрет любого юриста Беларуси будет отвечать таким требованиям, тогда таким специалистам можно будет с чистой совестью платить среднюю белорусскую зарплату. А пока средний портрет юриста Вас не устраивает. извольте ВЫСОКО оплачивать Высококвалифицированный труд. О