

12+

Руслан Шарафутдинов

Юрист говорит

Настольное пособие для начинающих и практикующих юристов



Руслан Шарафутдинов
Юрист говорит. Настольное
пособие для начинающих
и практикующих юристов

<https://litres.ru/74257182>

ISBN 9785007057943

Аннотация

Эта книга — помощник начинающим и практикующим юристам, студентам юридических факультетов, которые ещё не определились, что хотят от своей будущей профессии. В книге изложены интересные кейсы, показаны способы управления юридической компанией. Читателю будет предоставлена возможность от первого лица участвовать в суде при рассмотрении гражданских споров. Книга представляет собой пособие для юристов и всех тех, кто неравнодушен к данной профессии.

Содержание

Об авторе	5
СОДЕРЖАНИЕ	6
Введение	8
Глава 1. Правда о профессии, которую не рассказывают на юрфаке	11
Глава 2. Три главных пути юриста: найм, своя практика или in-house. Как выбрать и не пожалеть	32
Темная сторона найма	40
Для кого этот путь	42
Собственная юридическая практика	43
Романтика и реальность	44
Преимущества, о которых мечтают все	46
Цена свободы	48
Конец ознакомительного фрагмента.	51

Юрист говорит Настольное пособие для начинающих и практикующих юристов

Руслан Шарафутдинов

© Руслан Шарафутдинов, 2026

ISBN 978-5-0070-5794-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Эта книга — помощник начинающим и практикующим юристам, студентам юридических факультетов, которые ещё не определились, что хотят от своей будущей профессии. В книге изложены интересные кейсы, показаны способы управления юридической компанией. Читателю будет представлена возможность от первого лица участвовать в суде при рассмотрении гражданских споров. Книга представляет собой пособие для юристов и всех тех, кто неравнодушен к данной профессии.

Об авторе

Руслан Шарафутдинов — юрист, специализирующийся на сопровождении бизнеса, банкротстве физических и юридических лиц, а также на семейных спорах. Ведёт гражданские и арбитражные дела по всем регионам Российской Федерации.

Спикер. Общественный деятель. Автор экспертных статей и видеоблога.

Настоящая книга — итог многолетней практики и наблюдений за жизнью юридического цеха России. Автор надеется, что она станет настольной для тех, кто только начинает путь в профессии, и полезным напоминанием для тех, кто уже прошёл этот путь не один раз.

СОДЕРЖАНИЕ

Глава 1. Правда о профессии, которую не рассказывают на юрфаке

Глава 2. Три главных пути юриста: найм, своя практика или in-house. Как выбрать и не пожалеть

Глава 3. Юридический маркетинг, который работает

Глава 4. Как клиенты выбирают юриста

Глава 5. Гонорар юриста: как оценивать свой труд и не продешевить

Глава 6. Первая консультация: искусство превратить разговор в клиента

Глава 7. «Трудный клиент — не твой клиент». Как отказывать и не терять деньги

Глава 8. Команда юриста: как собрать, кого нанимать, как не потерять себя в управлении

Глава 9. Мастерство юридического письма: иск, договор, жалоба

Глава 10. Обратная связь, которая приносит миллионы

Глава 11. Юрист в суде: от дрожи в коленях до оваций

Глава 12. Переговоры, которые меняют дело

Глава 13. Как выиграть дело, которое уже проиграно

Глава 14. Личный бренд юриста

Глава 15. Голоса тех, кто рядом

Глава 16. Будущее профессии: цифровизация, искус-

ственный интеллект и юрист завтрашнего дня

Послесловие

Введение

Написание этой книги задумывалось еще много лет назад, тогда я только открывал свою собственную юридическую компанию, начинал свое дело и маленькими шагами входил в большой мир юридического бизнеса. Конечно, на той стадии я мог поделиться с читателем только своей собственной судебной практикой, но показать, как устроена юриспруденция изнутри, я могу только сейчас.

Прежде чем взять книгу в руки, начать ее читать, необходимо понять, для кого она написана и подойдет ли она вам.

В этой книге я не буду ссылаться на бесконечное количество нормативных актов, здесь я хочу показать, как юристу начать собственное дело, как вести себя в судебных процессах, как контактировать с доверителями.

Книга обязательно подойдет для прочтения студентам, которые еще обучаются, она будет интересна для тех, кто только закончил вуз и еще не выбрал свою будущую дорогу.

А главное, книга очень пригодится практикующим юристам, потому что в ней мы разберем все, что необходимо юристу в его работе. Я расскажу о полном погружении в мир юриспруденции.

Каждый читатель после прочтения книги сможет сделать для себя важные выводы: пойти ему работать в найм или пытаться создать свою юридическую компанию, как правильно

вести судебные дела, как общаться с клиентами, где в конце концов брать клиентов, как достигать максимального результата в неперспективных на первый взгляд делах.

На примерах из моей судебной практики мы разберем не только то, как выигрывать дела и отстаивать свою позицию в судебных тяжбах, я покажу вам намного больше, вы увидите в строках этой книги, как привлекать клиентов, как быть впереди своих конкурентов, как сделать себе имя среди миллионов юристов и адвокатов.

Начинающему юристу важно понять, каким путем ему стоит пойти, как преодолеть страх и боязнь, как избавиться от волнения, за счет чего набраться уверенности и где взять мотивацию.

Я перечитал множество книг по достижению успеха, мотивации, запуску бизнеса и т.д., но вскоре я начал уставать от их банального повторения из книги в книгу, из текста в текст. Авторы всех произведений, будто сидели в одном кафе за кружкой горячего чая и подглядывали друг у друга текст, который каждый из них пытался заложить в свою книгу. В каждой мотивационной книге стандартный набор фраз: «верь в себя», «главное верить», «поставь цель», «составь план» и это тянется из года в год.

Ты берешь новую книгу, а там снова «главное поверь и ты всего добьешься». Я устал от скукоты этих авторов. Все только и говорят, что добивайся успеха и начинай богатеть! Но никто не говорит, как это сделать! Ты покупаешь книгу

за 1 500 рублей с ярким названием «Ты следующий миллионер», а миллионером в итоге не становишься. Обидно, да?

Начитавшись мотивирующих книг, я понял, что они меня не мотивируют и не приносят никаких положительных моментов в юридическом бизнесе и поэтому я решил написать книгу сам.

Дорогой мой читатель, обращаюсь к тебе — мы перенесемся в огромный мир юриспруденции, мир интересных судебных историй. По окончании прочтения этой книги, я уверен, что ты будешь совершенно на другом уровне. В тебе уже будет заложен опыт других юристов, маркетологов, предпринимателей, которые поделятся своими историями и кейсами в этой книге.

Мой вам совет при прочтении книги, когда я буду описывать те или иные события, постарайтесь их представлять и визуализировать, так вы сможете в действительности очутиться в роли практикующего юриста в судебном заседании или того же владельца юридической фирмы.

Пусть эта книга откроет вам новые возможности, новые знания, которые вы сможете применить на практике.

Хорошего погружения в огромный мир юриспруденции, дорогой мой читатель.

Глава 1. Правда о профессии, которую не рассказывают на юрфаке

Много лет назад мне подарили книгу Робина Шармы «Монах, который продал свой „феррари“». Если кто прочел ее, то наверное помнит эпизод из книги, когда богатый и довольно успешный адвокат получил в зале суда инфаркт, прямо на рабочем месте.

Блестящий адвокат достиг всего: успеха, денежной независимости и благосостояния.

Однако спустя время, в возрасте, когда ему было за пятьдесят, он утратил вкус жизни: его брак распался, общение с родными прекратилось, появился лишний вес. Из-за эмоционального, физического и духовного опустошения адвокат выглядел как старик. После инфаркта на рабочем месте, он услышал от врача предупреждение: либо работа, либо жизнь. Успешный адвокат перестал заниматься юридической практикой, продал свой особняк, самолёт, «феррари» и исчез.

Эта история наглядно показывает трудную ношу юристов. Как много сил и времени вкладывают юристы в работу, порой не получая отдачи от начальника или годами не видя больших гонораров. Часть юристов после пяти лет трудоём-

кой работы просто выдыхается и меняет профессию, кто-то не может найти свое место, скитаясь от одного работодателя к другому, а другие, несмотря на бесконечные изменения в законах, небольшие выплаты за успешные дела и ежедневные бессонные ночи, проводимые за подготовкой дел, — идут к своей цели и достигают больших высот, становясь знаменитыми юристами.

Это большой труд, который преодолевается ежедневно. Юрист каждый день учится, а не изучать новое — равносильно тому, что завтра ты будешь в разы слабее своих коллег.

Юридический бизнес, наверное, один из не самых прибыльных в современной России. Многим владельцам юридических компаний едва хватает доходов, чтобы покрыть аренду, выплатить заработную плату сотрудникам, уплатить налоги и иные обязательные взносы, оставить что-то на расходы офиса, проплатить рекламную кампанию и в конце концов увидеть небольшую чистую прибыль.

Другие же компании за несколько лет вырастают в крупных игроков на юридическом рынке, а цена их услуг в разы превышает прайс средненькой юридической компании.

Так что же движет людьми, когда они поступают на юридический? Деньги? Карьера? Стабильность профессии?

Я провел опрос среди студентов одного из университетов города Новосибирска и вот чем поделились со мной будущие юристы.

Из моей группы, когда я учился в институте, а это порядка 23 человек, сейчас по профессии работают только трое, включая меня. Многие жаловались на уровень образования и что этих знаний им не хватает, чтобы продолжать шагать по карьерной лестнице, другие обзавелись семьей и не захотели уделять время поиску престижной трудовой деятельности, а третьи пошли работать в магазины, охрану, на железную дорогу и прочие вакансии, никак не соприкасающиеся с юридической тематикой.

Что же натолкнуло нас троих посвятить себя миру юриспруденции?

Сложно ответить на этот вопрос за других, а за себя как оказалось, сложнее вдвойне.

Почему я юрист, зачем я торчу в офисе по 14 — 16 часов в сутки, на кой мне проводить по 20—30 телефонных переговоров в день, при этом еще заниматься социальными проектами по организации бесплатной юридической помощи. Ответы на эти вопросы я нашел для себя только спустя тринадцать лет занятия правом.

Спустя 16 лет плотной, трудоемкой работы без отпусков, пришел к выводу, что ЮРИСТ — это не профессия, Юрист — это призвание. Да, я слышал эту фразу много раз от различных бывалых юристов, от адвокатов, от судей, но на себе я ее испытал только, когда впервые взял отпуск.

Для меня не было ничего страшного работать без выходных месяцами, разговаривать с клиентами по телефону до

двенадцати ночи, просыпаться в 4 утра и ехать в аэропорт, чтобы улететь в очередную командировку.

Осознавая сколько было пройдено судебных разбирательств, проведено переговоров, совершено перелётов по стране, понял, что ЮРИСТ — это не работа, ЮРИСТ — это творчество, это про креативность в делах, про умение вести диалог, договариваться, это больше чем просто рядовой работник.

Спустя тринадцать лет судебной практики без выходных, отпусков, в вечных телефонных звонках, нехватки времени на себя, я не выгорел как главный герой книги про монаха, который продал свой «феррари».

Так сложилось, потому что я ни дня не работал, я каждый день занимался своим любимым делом.

Я проводил множество часов в офисе за анализом документов — это дало мне умение быстро вычислять перспективы исхода будущего дела.

Разговаривая с десятком часов в неделю по телефону — это дало мне запас терпения.

Совершая множественные перелеты по стране для участия в судах — я увидел большую часть России, смог совмещать процессы с путешествиями.

Воюя в суде против сильных юристов — я набрался новых навыков.

Ведя диалоги с тяжелыми оппонентами — я достиг успеха в проведении переговоров и теперь основную часть дел сво-

их доверителей могу закрыть не передавая все на рассмотрение суда.

Эту главу я пишу из Дубая. Именно здесь я решил провести свой недельный отпуск. Почему именно Дубай, а не Турция или Таиланд? Эмираты я выбрал неспроста. Сейчас в этой стране активно развивается экономика, я бы сказал, что Дубай становится притяжением денег со всего мира. И опять я не стараюсь отдохнуть от юриспруденции на отдыхе, как бы абсурдно это ни звучало.

В стране песков я ищу новые идеи, вдохновение, я смотрю, как здесь строят взаимоотношения, как функционирует бизнес, все это помогает в продвижении меня, моего уровня знаний и придает уверенности. Юриспруденция — это не про отдых, это про новые возможности.

Прилетев в Россию из ОАЭ, я вдохновился жизнью арабской страны, насколько там богато и красиво, что мне захотелось некоторых перемен в «своем мире».

После этого путешествия я решил сделать хороший, качественный ремонт в своем офисе. Реальность превзошла мои ожидания. Мой обновленный офис стал выглядеть очень стильно и подходить под деловой вариант рабочего пространства. Я потратил кучу денег на обновки для офиса, но не пожалел ни одного рубля, зная, что мне будет комфортно работать в такой обстановке. Нет, не подумайте, я пишу это не для того, чтобы похвастаться дороговизной своего офиса, я лишь показываю вам, что место, где мы находимся, должно

приносить радость и чувство умиротворения.

Мне импонирует место за моим рабочим столом, обстановка придает восторг, доверители ощущают, что пришли действительно в юридический кабинет и знаете, работать вдвойне стало приятней.

Отвлекаться от вечных, никогда не заканчивающихся дел просто необходимо, иначе наступит период выгорания и тогда вам уже будет не до судебных дел и защиты интересов ваших клиентов.

Для меня путешествия это не отпуск на 7 дней и 8 ночей с «все включено», я путешествую, чтобы подхватить новые идеи и внедрить их в свою профессию.

Вы смогли для себя ответить, зачем вы пошли на юридический? За большими гонорарами или может достичь признания, или же вам родители сказали: «Без диплома не возвращайся!»

Я для себя определил, чем нравится мне юридическая профессия:

Во-первых: могу заниматься своим любимым делом. Мне не нужно ходить с 9 утра до 6 вечера на работу, я могу составить иск за час и быть свободен. Или же бывают ситуации, когда мне нужно просидеть всю ночь до утра в поисках нужной практики, но это меня только увлекает. Меня не упрекнет начальник за несоблюдение дедлайна, потому что я сам себе руководитель и самостоятельно регулирую свое рабочее и свободное время.

Мне нравится выбирать дела, которые я хочу вести. Признаться, я не любитель брать в работу споры по ЖКХ или перерасчет пенсионных накоплений. Конечно, всегда гражданам окажу консультацию по данным направлениям, возможно даже могу составить письменное правовое заключение, но не более. Важно дойти до того момента, когда мы будем не просто заключать договоры на оказание юридических услуг на все дела подряд, а именно выбирать и отказываться от дел, когда они нам скучны и неинтересны.

Со временем я пришел к тому, что не клиенты выбирают меня, а я выбираю клиентов, то есть берусь за дела действительно интересные, а не только за те, где платят хорошие гонорары.

Раньше, работая в юридической компании и подчиняясь своему прямому руководителю, не приходилось выбирать, нравится мне гражданское дело или нет. Была обязанность взять его в производство, подготовить правовую позицию и неважно, что перспектив у данного дела не было совсем. Просто руководству компании, нужно было закрывать месячные показатели, отделу продаж необходимо выполнять финансовый план, так и рождались договоры, по которым была полностью отрицательная судебная практика. А как вести себя в такой ситуации судебному юристу? Ведь я же получил задачу исполнить договор, а какой ценой и какими усилиями, это мало кого интересовало.

Вот представьте себе ситуацию: я молодой перспективный

юрист, первый день заступаю в должность юриста, бегающего по судам и отстаивающего интересы клиентов. Мне сразу же дают задание разобраться с пенсионным фондом и пересчитать бабушке пенсию в три раза больше, потому что сотрудник первичного приема, а он же в лице отдела продаж пообещал наказать пенсионный фонд и отсудить якобы положенную старушке пенсию в трехкратном размере. Представляете удивление судьи, когда мы обращаемся в суд с такими требованиями? Все судебные заседания мне необходимо отстаивать интересы пожилого человека, причем нарушая его права как потребителя.

На каждый вопрос судьи — «Вы как составили расчет, с чего вы решили, что должна быть начислена пенсия в таком размере?» Опуская глаза и глядя в пол, я отвечал — «Это позиция моего доверителя и я ее полностью поддерживаю».

Этой фразе меня научили старшие коллеги, которые давно практиковали подобные дела. Вроде как и с себя ответственность снимаешь и своего клиента в суде яростно поддерживаешь. Такое поведение я не поддерживаю, почему и решил уйти из найма.

Когда становишься практикующим юристом, занимаешься частной практикой или владеешь юридической компанией — ты вправе выбирать самостоятельно интересные судебные дела. На первичную консультацию довольно-таки часто приходят люди с проблемой, на первый взгляд нерешаемой или как им кажется для ее разрешения требуется юрист. Мы

же выслушав эту «глобальную» по меркам клиента проблему, понимаем, что данный вопрос не слишком подходит для его решения юридическим путем и нет такой необходимости привлекать юриста. Вам как профессионалу и вовсе не хочется браться за подобного рода задачи. А фраза «все юристы до вас дураки» должна насторожить вас.

Как вежливо можно отказаться взять себе в работу дело, которым вы не хотите заниматься, да еще так, чтобы не обидеть клиента и не потерять репутацию перед тем, кому он вас мог посоветовать как специалиста?

Пример из практики:

На консультацию ко мне пришла Алла Евгеньевна, у которой сложился конфликт с соседкой по земельному участку. Алла Евгеньевна в свое время купила дом, на котором были разные пристройки в виде сарая, гаража и бани. Ее соседка по территории, Зинаида Аркадьевна, во время проживания построила также некоторые временные объекты не капитального строительства, которые помешали А.Е.

Возмущившись обстоятельством, что данные постройки не были согласованы всему собственникам земельного участка, А.Е. решила проучить свою соседку и пришла ко мне с просьбой подать иск в суд на снос всех ее объектов.

Войны между соседями всегда набирают высокий рейтинг, в буквальном смысле это сериал, длящийся несколько лет.

Очевидно, что все объекты были построены без согла-

сования сторон и разрешительных документов. Рассуждая с позиции суда, я видел два варианта решения конфликта. Очевидно, что соседка подала бы встречный иск. Эти действия привели бы к первому исходу — это снос построек и одной, и второй стороны, либо второй вариант — суд отказал бы всем. После чего стороны продолжили бы выяснять отношения в апелляционной инстанции и не известно чем это могло бы все закончиться. Мы и не узнаем итог, потому что со своей стороны я вежливо отказал, сославшись на занятость.

Нельзя было сказать, что мне некогда заниматься ее делом, она ведь рассчитывала на меня. В свою очередь я рассказал, что часто улетаю в Москву на важный судебный процесс и не смогу присутствовать в судебном заседании, если вдруг ей назначат рассмотрение иска в даты, когда я буду отсутствовать. Со своей стороны я сказал ей как подготовиться к заседанию и какие документы необходимо собрать для составления иска. Но прежде чем подавать исковое заявление к своему оппоненту, было показано сколько времени займет судебный процесс и самое главное результат этого мероприятия. Алла Евгеньевна, услышав, что постройки могут снести не только соседские, но и ее баню и сарай, немного разочаровалась, однако все равно попросила заняться ее вопросом, так как это дело принципа и не хочет она ни в чем уступить Зинаиде Аркадьевне.

И тут я понял правильность своего решения отказаться от

этого дела и улететь в вымышленную командировку...

Во-вторых: получаю немаленькие гонорары за сопровождение дел.

Каждый юрист, юридическая компания, самостоятельно вправе выставять свои цены за оказанные услуги. Но мой Вам совет — не делайте свою работу дешево. Избавляйтесь от синдрома самозванца, который присущ многим специалистам, предоставляющим услуги в различных сферах. Выставляйте за свои услуги цены, соразмерные делу, взятому в работу.

Рассмотрим на примере:

Ко мне обратился клиент Николай Львович с ситуацией, что кузов его машины был испорчен известковым раствором, стекавшим с крыши гаражного кооператива, где хранилось его транспортное средство.

Пришел на консультацию он уже с экспертным заключением. Нам оставалось только подготовить исковое заявление и сходить в суд на 1—2 судебных заседания. Как же мы были наивны...

Заклучив договор и взяв оплату за подготовку документов, и в худшем случае за пару (по нашему мнению) судебных процессов, мы приступили к исполнению взятых на себя обязательств. Цена услуг составила 32 000 рублей. Казалось это плевое дело, на которое не нужно было тратить много усилий.

Результата мы конечно добились, иск нам удовлетворили

в полном объеме, но сколько нам пришлось побегать по судам, кто бы только это знал на первичной консультации. В итоге состоялось 17 (СЕМНАДЦАТЬ) судебных заседаний, две судебные экспертизы, три вызова в суд экспертов, восемь допросов свидетелей. За время процесса сменилось двое судей. Если бы мой юрист на первичной консультации знал, что столько сил придется убить на этот процесс, то сумма договора была бы в 3—4 раза выше.

Другой пример из той же серии:

Ко мне обратилась работница моего контрагента, юридического лица, который находился на сопровождении у нашей компании. Людмила, хозяйка квартиры, попросила помочь с ее личным делом. Ситуация достаточно простая, в ее квартире вылетел шланг из бачка унитаза. Напор воды залил сначала ее квартиру, а затем хлынул вниз и затопил квартиру соседей. Экспертиза зафиксировала ущерб расположенной ниже квартиры в размере 400 000 рублей.

На консультацию она принесла с собой иск о возмещении денежной компенсации, акты комиссии о затоплении квартиры и экспертизу, где было указано о причинах ущерба, виновной стороне и суммы восстановительных работ.

Изначально, запрос от клиентки ставился таким образом, чтобы отбиться от возмещения ущерба в полном объеме. Изучив материалы дела, почитав экспертизу, переговорив со знакомыми экспертами, я сделал вывод, что мы можем только снизить сумму ущерба, так как в данной ситуации имен-

но собственник жилого помещения несет ответственность за возникновение убытка в квартире у соседей.

Объяснив план работы, примерные сроки и перспективы дела, я указал довольно низкую цену за сопровождение в суде. Почему была озвучена слишком заниженная сумма, я не могу ответить на этот вопрос. Возможно просто хотел помочь людям. Как бы там ни было — Людмила отказалась от щедрой помощи из-за того, что «слишком дорого». С моей стороны не было уговоров торговаться за цену, делать скидку и работать по постоплате.

На этой ноте мы разошлись, но периодически поддерживали связь. Было интересно наблюдать за ходом судебного дела. Как и в предыдущей истории, в этом процессе сменилось двое судей, было назначено две судебные экспертизы и главное — в общей сложности прошло 17 судебных заседаний.

Все-таки, думаю вам интересно знать, за какую цену я хотел сопровождать такой, как оказалось на первый взгляд легкий спор. Не буду называть сумму, но для общего понимания ситуации представлю вам расчет, сколько бы я получал за один судебный процесс.

Сумма, которую я бы получал за один поход в суд, длящийся в среднем 30—50 минут, прибавить сюда ожидание в очереди из-за задержек в среднем около 60 минут, дорога от офиса до суда и обратно занимает на машине 50 минут по пробкам, расход бензина, возможно дорожный штраф, кото-

рый я часто ловлю на этом участке дороги, 17 обедов в кафе, потому что приходилось бы уезжать на полдню, составляла бы — 1 294, 18 копеек. ОДНА ТЫСЯЧА ДВЕСТИ ДЕВЯНОСТО ЧЕТЫРЕ РУБЛЯ ВОСЕМНАДЦАТЬ КОПЕЕК. Причем, это я даже сотые округлил.

Поэтому я советую оценивать время, которое будет затрачено на ведение дела.

Юрист сам определяет свой гонорар. С определенных пор, я не работаю за маленькие суммы. На первоначальном этапе заключения договора, нужно благоразумно оценить перспективы дела, временные затраты на сбор доказательств, приблизительно просчитать сколько может быть судебных заседаний, а также предугадать действия оппонентов и только тогда выставлять цену за свои услуги. К этому я тоже пришел не сразу, но когда начал прорабатывать каждую деталь перед заключением договора на оказание юридических услуг, многие вещи встали на свои места.

Тогда же и вышла определенность, что за свои услуги, зная сколько необходимо проделать работы я буду брать высокую оплату, а торговаться и вести переговоры о снижении цены — простите нет.

Я установил себе цену, не просто взяв её с потолка, в цене этих услуг заложены: пять лет учебы в институте, многолетняя судебная практика, сотни переговоров, навыки креативно разбираться в делах, а главное — профессионализм.

Примите, что за свою профессиональность — нужно

брать большие деньги. Какие-то клиенты не захотят с вами работать, посчитав цену завышенной, но и вы будьте выше этого. Условно вы сделали бы работу за 50 000 рублей, но клиента это не устроит и он пойдет в компанию на соседней улице, где ему окажут услугу за 15 000 рублей. Будет ли эта услуга такого же надлежащего качества? Или же это дело отдадут в работу специалисту, который только устроился в компанию и ему еще самому будет необходимо изучить ваш вопрос, а потом уже приступать к исполнению. И снова мы задаемся вопросом, а будет ли качественно исполнена эта работа?

Когда я беру высокие суммы за предстоящую работу, я понимаю, что в силах оказать качественные юридические услуги и мой клиент будет в конце благодарен и принесет мне в качестве презента еще отдельное «спасибо».

Поэтому если вы профи своего дела, не стесняйтесь работать дорого.

В-третьих: благодаря юридической деятельности — путешествую.

Сейчас перечислю крупные города, где мне приходилось бывать в рабочих командировках: Москва, Санкт-Петербург, Якутск, Владивосток, Хабаровск, Чита, Горно-Алтайск, Нижний Новгород, Красноярск, Тюмень, Пермь, Екатеринбург, Томск, Кемерово, Новокузнецк, Омск, Барнаул, Казань, Пенза, Волгоград, Белокуриха, Сочи, Дубай, Бангкок. И это только часть городов, которые мне удалось посе-

тить.

Каждый выезд в другой регион дает возможность не только посетить уголки нашей замечательной страны, но еще и возможность перенять опыт коллег и посмотреть вживую на судебную практику других регионов.

Каждый выезд в другой город, словно маленькое путешествие.

По своей воле я бы вряд ли собрался и отправился в Хабаровск через полстраны, но обстоятельства моих доверителей дали мне возможность посетить этот интересный город.

Из каждого нового города я приезжаю с кучей идей, каждое путешествие дает новые замыслы, которые реализуются в дальнейшей моей работе.

Давайте подведем итоги, зачем все-таки мы идем в юристы!?

Выбор профессии юриста может быть обусловлен множеством причин, каждая из которых важна для разных людей. Рассмотрим несколько ключевых аргументов, почему стоит рассмотреть получение юридического образования:

1. Безграничные возможности трудоустройства.

Юридическое образование открывает множество дверей в различные сферы. Это может быть и судебная система, государственные и муниципальные органы, консалтинговые компании, бизнес, международные организации, инхаус, де-

VELOPMENT и многие другие. Юриспруденция — одна из самых универсальных профессий, позволяющая работать практически в любой отрасли.

2. Высокий уровень дохода.

Как мы отмечали ранее, не все юристы получают огромные гонорары, однако опытные юристы часто получают высокие зарплаты, особенно в крупных городах или в международных компаниях. Юристы узкого профиля, такие как арбитражные управляющие в делах о банкротстве юридических лиц, адвокаты по уголовным делам, налоговые консультанты или специалисты по интеллектуальным правам, могут зарабатывать значительно больше среднего уровня доходов.

Когда я начинал свою карьеру, а было это в 2011 году, на должности юрисконсульта я получал четырнадцать тысяч триста рублей в месяц с задержкой зарплаты от двух недель. Не приходилось шиковать, едва хватало на обеды и маломальские потребности, хотя нет, не хватало. После того как меня пригласили работать в Администрацию города, мой оклад составил восемнадцать тысяч рублей, а после повышения в должности, он был увеличен до девятнадцать тысяч рублей. Откровенно говоря — это совсем смешные суммы для юриста и сотрудника Администрации, но приходилось выживать. Я расценивал такую работу с смехотворной зарплатой как складывание в себя. Я многому научился в Администрации коммуницируя с другими участниками трудовых

отношений. При тех моих знаниях, наверно это я еще должен был доплатить своему работодателю за учебу и обширную предоставленную мне практику. Спустя время, набравшись опыта, благодаря полученным знаниям на низкооплачиваемой работе, я увеличил свои доходы в пятьдесят раз.

3. Интеллектуальная работа.

Профессия юриста, требует постоянного анализа информации, принятия решений и поиска оптимальных решений сложных проблем. Работа юриста развивает критическое мышление, логику, умение отстаивать свою точку зрения, опираясь на законы защищать свою позицию. Юристу приходится мыслить нестандартно, против написанных правил. Каждый судебный спор абсолютно индивидуален, и подходить к нему нужно с креативным мышлением, мыслить не шаблонно. За что мне нравится молодое поколение юристов, так за то, что они могут найти нетипичные идеи при подготовке к делу. Юрист же с тридцатилетним опытом работает довольно консервативно и не хочет менять свой взгляд, действуя всегда по старинной схеме.

Новые законы требуют нового подхода и это нужно принять, в противном случае, есть вероятность навсегда зависнуть в шаблонном мышлении.

4. Социальная значимость.

Юристы играют важную роль в защите прав граждан. Воз-

возможность помогать людям, защищая их интересы в судах и других инстанциях, приносит моральное удовлетворение.

5. Карьера.

Получив юридическое образование, вы сможете начать карьеру в качестве помощника юриста, а затем постепенно продвигаться до ключевых позиций, таких как партнер в юридической фирме или начальник юридического отдела в организации. И самое главное — это возможность открыть свою собственную юридическую компанию.

6. Саморазвитие.

Саморазвитие — это постоянное обучение.

Закон постоянно меняется, поэтому юристам необходимо регулярно обновлять свои знания. Повышение квалификации, расширение кругозора, изучение новых направлений, способствует росту и развитию, что делает профессию интересной и привлекательной.

Мне на регулярной основе приходится посещать различные юридические форумы, семинары, а также курсы и обучения. Без новых знаний юрист не растет, теряются навыки. Ежедневное получение новой информации, изучение судебной практики, участие в судебных процессах, общение с коллегами — это двигатель прогресса для юриста. Без них наш юридический мозг просто скучает и находится в ограниченном состоянии.

7. Международные перспективы.

С началом специальной военной операции в феврале 2022 года, много специалистов уехало за границу. Казалось бы, кому они там нужны, но спустя время пригодились. Возьмем Арабские Эмираты. В Дубае, сейчас красуется много вывесок на огромных Бизнес-центрах о юридических услугах. Да не просто таблички с юридической компанией, а еще и на русском языке, дублирующие название компании на английском. О чем это говорит? Юристы, знающие иностранный язык, смогли с легкостью сменить страну пребывания, продолжая заниматься любимым делом. Так, чтобы открыть юридическую фирму в зарубежной стране, к примеру, в Объединенных Арабских Эмиратах, нужно-то ориентироваться в международном праве, знать язык и пару знакомых шейхов. Шучу не пару, всего одного.

А если подходить серьезно к международной перспективе, то международное право становится все более востребованным, и знание нескольких языков может существенно повысить шансы на успешную международную карьеру.

Как по мне, учеба юриста — это серьезный шаг, требующий времени, огромных усилий и финансовых затрат. Но только представьте какие могут быть результаты: высокая заработная плата, захватывающая работа, возможность влиять на жизнь людей и общества.

Широкие карьерные перспективы делают юриспруденцию

одной из наиболее привлекательных профессий.

Совет от юриста: «Полюбите свою профессию и тогда вы не будете работать ни одного дня в своей жизни».

Глава 2. Три главных пути юриста: найм, своя практика или in-house. Как выбрать и не пожалеть

Быть юристом — это не только о знаниях закона, но и о том, как выстроить свою карьеру. Когда вы только начинаете или уже имеете опыт, перед вами встает ключевой вопрос: где работать? В юридической фирме по найму, открыть свою практику или устроиться в компанию как in-house юрист? Эти три пути — основные для большинства юристов. Каждый из них имеет свои плюсы и минусы, и выбор зависит от вашего характера, целей и жизненных обстоятельств.

Каждый инженер, продавец детских игрушек, банковский работник, а тем более юрист, хоть раз мечтал об открытии своего собственного дела. Каждому приходит это желание в свое время.

Я не стал исключением.

Практически девять лет я работал наемным сотрудником, выполняя поручения своих руководителей. Начинал работать юрисконсультантом в сфере ЖКХ, в Управляющей компании. Затем пошел на повышение в Администрацию города Нерюнгри, который находится в Республике Саха (Якутия). А дальше меня ждал карьерный рост, я получил должность помощника Народного депутата Законодательного Собрания.

ния (Ил Тумэн) Республики Саха (Якутия) и по совместительству должность начальника юридического отдела. Это был мой in-house.

Отработав 5 лет в политической сфере, я решил расти самостоятельно и сменил регион проживания. Из Якутии я перебрался в город Новосибирск. Спустя несколько месяцев различных работ, я устроился в юридическую компанию представителем по судебным делам. Отсюда началась «настоящая юриспруденция» в моей жизни.

Одновременно в производстве находилось 70—80 судебных дел, каждодневное недосыпание, усталость, раздражительность, нехватка времени, возвращение с работы домой только ближе к полуночи и это были всего лишь первые три дня моей новой работы. Дальше привыкание, освоение и как оказалось начало нового пути. Работа в найме среди коллег дала внушительный опыт. Даже в самых сложных и безвыходных ситуациях коллеги приходили на помощь, мы устраивали мозговой штурм и находили нужный вариант. Со временем в моей работе все встало на свои места: замечательный дружный коллектив, высокая заработная плата, карьерный рост внутри компании, высокий процент положительно закрытых судебных дел, но оставался другой «процент», прямо разрушающий мою идеальную картину юриспруденции.

Я был трудоустроен в компании, которая позиционировала себя как юридическое бюро, оказывающее правовую по-

мощь людям, а на деле это был обычный бизнес с агрессивными продажами, где менеджер юридических услуг на первой консультации так пытался продать продукт компании, что порой доходило до абсурда.

Вот согласитесь, приходит к вам на первичную консультацию женщина, которой несколько дней назад при прокладке интернет-кабеля повредили плинтус. Нет, не во всей квартире, а всего три сантиметра плинтуса. Его стоимость в магазине составляет 145 рублей. Тут за дело берется менеджер по продажам и начинает обрабатывать клиента. Показывает ей, как можно наказать установщика интернета, что в суде можно с него взыскать стоимость всего плинтуса в четырехкомнатной квартире, а также за его счет сделать ремонт в комнате, при этом будет взыскана компенсация морального вреда в размере 150 000 рублей. Бред? Разумеется!

Получив договор в работу, юристу по судебным делам требуется его исполнить, а это провести переговоры с причинителем вреда имуществу, подготовить и направить претензию, а в дальнейшем обратиться в суд.

Представьте меня с кипой документов перед судьей, держащим одной рукой исковое заявление, а другой... сломанный кабель. Теперь можете со мной согласиться, что это полный бред?!

Благо, что женщина вечером за ужином рассказала эту историю своему мужу и он оказался более адекватным, придя наутро в юридическую за расторжением договора.

Нам приходилось работать с такими ситуациями, персонажами, историями и еще кучей неочевидных дел, а их как показывала практика было огромное количество.

Да, это бизнес, и он держится на продажах, как и любая другая предпринимательская деятельность.

Как по мне — я не хотел в этом участвовать.

Однажды в моей предвыборной программе по избранию в городской совет депутатов красовался слоган: «Лучшая цель — приносить людям пользу».

Этой фразы мне и хотелось придерживаться в своей работе, а обманывать людей прямо «продавая» им воздух, из которого они не получают результата — это против моих принципов.

Спустя несколько лет в найме, я пришел к выводу, что не хочу работать с 9 до 6, не готов слушать безумные указания начальника и не буду подстраиваться под систему, которая мне не угодна.

Я вырвался из найма. Совместно с партнером мы открыли компанию «Центральный юридический департамент» и началась наша самостоятельная юридическая жизнь в мире предпринимательства.

В последующем наши пути с партнером разошлись, и я остался единолично управлять компанией. О методах работы я расскажу в следующих главах.

В этой главе мы разберем, что выбрать начинающему юристу, куда идти после получения диплома.

Юридическая профессия похожа на разветвленную дорожку: с одной стороны, все идут в одном направлении — помогать людям и бизнесу решать правовые вопросы. С другой — каждый выбирает свой маршрут, свою скорость движения и свой пейзаж за окном.

Представьте себе троих выпускников юридического факультета. Анна устроилась младшим юристом в крупную консалтинговую фирму. Дмитрий открыл собственную практику и принимает клиентов в арендованном офисе. Екатерина стала юристом в торговой сети. Прошло пять лет. Анна стала партнером, Дмитрий разочаровался и вернулся в найм, Екатерина возглавила юридический департамент и получила долю в бизнесе.

Почему так произошло? Дело не в таланте и не в везении. Дело в том, что каждый из них выбрал путь, который либо соответствовал их личности и жизненным обстоятельствам, либо противоречил им.

Мы подробно разберем три основных карьерных пути юриста: работу по найму, собственную практику и должность in-house юриста. Вы узнаете не только о преимуществах и недостатках каждого варианта, но и о том, как понять, какой путь подходит именно вам.

Работа по найму: школа профессионализма

Что это такое на самом деле

Работа по найму — это когда вы приходите в юридиче-

скую фирму, адвокатское бюро или консалтинговую компанию и становитесь частью команды. Вы не выбираете клиентов, не устанавливаете цены и не решаете, какие дела вести. Зато вы получаете нечто бесценное — возможность учиться у тех, кто уже прошел этот путь.

Помню историю Карины, девушки, которая приходила ко мне на собеседование. После университета Карина сразу открыла свою практику. Она была уверена в своих знаниях, получила красный диплом и думала, что готова к самостоятельной работе. Первый же клиент принес ей договор купли-продажи недвижимости. Она два дня изучала Гражданский кодекс, писала текст, гордилась собой. А через месяц клиент пришел со скандалом: оказалось, договор был составлен с критическими ошибками, сделка сорвалась, а клиент потерял задаток. Карина закрыла практику и пошла искать работу в юридическую фирму.

Как это работает на практике.

Ваш рабочий день в найме выглядит примерно так: утром вы получаете задачу от партнера или старшего юриста. Например, нужно подготовить отзыв на исковое заявление. Вы изучаете материалы дела, пишете черновик, показываете руководителю. Он возвращает вам документ, весь исписанный красными пометками: \«Это аргумент слабый\», \«Здесь нужна практика ВС РФ\», \«Переформулируйте — слишком эмоционально\». Вы переделываете. Снова показываете. Снова правки. И так несколько раз, пока документ не станет

действительно качественным.

Да, это бывает утомительно. Да, иногда кажется, что вас не ценят. Но именно в этих бесконечных правках и замечаниях и происходит настоящее обучение.

Работая помощником депутата, я думал, что он ко мне придирается. Он возвращал мне договоры по пять-шесть раз. Казалось, он делает это специально. Но когда я начал свою практику, я понял, что этот человек научил меня видеть детали, которые другие юристы пропускают. Благодаря ему я стал профессионалом. Александр Андреевич, еще раз благодарю вас за утонченное отношение к моей работе.

Преимущества, которые не очевидны сразу

Обучение в боевых условиях. В университете вас учат теории. В найме вас учат профессии. Вы видите, как опытные юристы ведут переговоры, как они выстраивают позицию по делу, как находят неочевидные решения. Вы наблюдаете за тем, как партнер фирмы за пять минут разговора успокаивает панического клиента и выстраивает стратегию защиты. Это невозможно выучить по книгам.

Формирование профессиональных стандартов. В найме вы не просто учитесь делать документы — вы учитесь делать их на уровне, который принят в профессиональном сообществе. Вы понимаете, что значит «хорошо выполненная работа», что такое профессиональная этика, как общаться с клиентами и коллегами.

Часто в такую ситуацию попадают юристы-одиночки. Ко-

гда юрист приходит в юридическую фирму после трех лет работы в небольшой компании, где он был единственным юристом. Он думает, что работал хорошо. В первый же месяц в фирме ему указывают на массу вещей, о которых он даже не задумывался: структура документов, стиль изложения, способ аргументации, оформление ссылок на правовые позиции. Тогда он понимает, что три года работал как любитель. Только в профессиональной среде юрист научится работать как профессионал.

Стабильность как условие для роста. Фиксированная зарплата — это не просто деньги. Это возможность не думать каждый день о том, где взять следующего клиента. Это возможность сосредоточиться на развитии навыков, а не на выживании.

Нетворкинг и репутация. Работая в найме, вы не просто выполняете задачи — вы строите профессиональные связи. Ваши коллеги, клиенты фирмы, юристы из других компаний — все это люди, которые могут стать вашими партнерами, клиентами или работодателями в будущем.

Темная сторона найма

Но было бы нечестно говорить только о плюсах. Работа по найму имеет серьезные недостатки, и важно понимать их еще до того, как вы делаете выбор.

Ограниченная самостоятельность. Вы не выбираете дела. Вам дают то, что дают. Хотите заниматься корпоративным правом, а вас ставят на споры? Ваше мнение мало кого интересует. Интересное дело отдали более опытному коллеге? Смиритесь. Не согласны со стратегией ведения дела? Вы можете высказать свое мнение, но решение принимаете не вы.

Помню историю, когда работал в найме, был у меня коллега Данила. Так вот Данила уперся рогом и доказывал руководителю отдела, что именно только по выбранным им основаниям можно подать иск. Руководитель, проверяя иск, долго доказывал обратное. Когда руководитель перестал спорить, а Данила завершил разговор тем, что правда за ним и он будет подавать иск в суд по ранее предусмотренным основаниям, именно в тот момент иск полетел в Данилу, а потом и сам Данила вылетел с работы за споры с начальством.

Медленный рост дохода. Ваша зарплата растет по графику, который установлен в компании. Неважно, что вы в этом месяце принесли фирме миллионный контракт, — ваша зарплата останется прежней до следующего пересмотра, кото-

рый случится через полгода или год. Вы можете быть в два раза эффективнее коллеги, но получать столько же.

Культура переработок. Во многих юридических фирмах, особенно крупных, работа до ночи считается нормой. Уйти в шесть вечера — значит показать, что ты не предан компании. Выходные? Если дело срочное, ты работаешь. Отпуск? Ты все равно на связи. Это воспринимается как естественная часть профессии.

Работа на чужой бренд. Вы можете быть блестящим юристом, но для внешнего мира вы всегда будете \«юристом из фирмы N\». Клиенты помнят название фирмы, а не ваше имя. Даже если вы вели дело от начала до конца, в профессиональном сообществе скажут: \«Это дело вела фирма N\», а не \«Это дело вел юрист Иванов\».

Для кого этот путь

Работа по найму оптимальна для:

- Выпускников и молодых юристов без практического опыта
- Тех, кто хочет быстро освоить профессию в реальных условиях
- Тех, кому нужна финансовая стабильность
- Тех, кто готов временно пожертвовать самостоятельностью ради обучения
- Тех, кто не боится жесткой конкуренции и высоких нагрузок

Найм — это фундамент. Да, ограничивающий. Да, не всегда комфортный. Но прочный.

Собственная юридическая практика

Романтика и реальность

Собственная практика звучит заманчиво. Вы сами себе хозяин. Выбираете клиентов, устанавливаете цены, решаете, какие дела брать. Никаких начальников, никаких корпоративных правил, никаких переработок ради чужого кармана.

Но вот что обычно не говорят: собственная практика — это не только свобода, но и полная ответственность за все. Вы отвечаете за каждую ошибку, за каждого потерянного клиента, за каждый месяц без дохода.

Так было и у меня. В 2020 году, в разгар ковида, пришла идея выйти из найма и создать свою компанию, свой юридический департамент.

На развитие бизнеса был взят кредит, набран штат сотрудников, снят офис, пошли первые клиенты. Успех длился ровно месяц...

Затем нас кинули партнеры по рекламе, которые испарились с деньгами. По итогу провал в рекламе, отсутствие новых клиентов, просрочки по кредитам и новые займы. Нечем было выплачивать заработную плату работникам. У команды пропал настрой, началась текучка кадров. Через три месяца стоял вопрос о закрытии.

Поняв, что дела идут хуже некуда, были приняты решения поменять структуру компании, идеологию направления, подход к делу. И мы постепенно начали выкарабкиваться.

Восстановление заняло почти два года.

Хочу отдать должное юристам, которые оставались со мной до конца и не бросали в трудные моменты.

Со временем, мы вышли из кризиса, расширили спектр услуг и масштабировали предоставление юридической помощи по всем регионам России.

Сейчас, миновав все неприятности, мы не только работаем как коммерческая организация, но и занимаемся общественной и благотворительной деятельностью, оказываем бесплатную юридическую помощь, предоставляем материальную поддержку общественным организациям, детям-инвалидам, людям, оказавшимся в трудном финансовом положении.

Мы прошли через трудный путь.

Преимущества, о которых мечтают все

Прямая связь дохода с усилиями. Вы больше не работаете на чужой карман. Каждый привлеченный клиент, каждое выигранное дело, каждый новый договор — это ваши деньги. Нет потолка, установленного работодателем. Есть только ваши возможности и ваши усилия.

Абсолютная свобода выбора. Вам звонит потенциальный клиент и предлагает вести дело, которое вам неприятно или противоречит вашим принципам? Вы просто отказываетесь. Не нравится клиент, который ведет себя неуважительно? Вы прекращаете сотрудничество. Хотите работать только с предпринимателями и не работать с семейными спорами? Это ваше решение.

График, который устанавливаете вы. Хотите работать по ночам и отдыхать днем? Пожалуйста. Хотите четыре дня работать, три дня отдыхать? Ваше право. Хотите поехать в отпуск на месяц? Никто не запретит (правда, клиентов надо предупредить).

Работа на свое имя. Каждый довольный клиент — это ваша репутация. Каждое выигранное дело — ваше достижение. Ваше имя становится вашим брендом. Спустя несколько лет клиенты приходят не потому, что нашли вас в интернете, а потому что им вас рекомендовали.

Скорость развития компетенций. В собственной практике вы вынуждены быстро осваивать не только юридические, но и множество других навыков: переговоры, продажи, управление временем, финансовое планирование, психология клиента. Вы превращаетесь из узкого специалиста в универсального профессионала.

Цена свободы

Но у этой свободы есть цена. И она высока.

Финансовая нестабильность. В первые месяцы и годы вы не знаете, сколько заработаете в следующем месяце. Может быть 200 тысяч, может быть 50, может быть ноль. Особенно тяжело, когда есть кредиты, семья, обязательства.

Собственно, эти причины и привели к уходу моего партнера из компании. Времена были слишком нестабильные. Мой партнер Кирилл ушел работать в найм за стабильную зарплату, где есть график, отпуск и выходные.

А я остался продолжать, и меня ожидало все остальное — все, от чего он отказался: переговоры, бессонные ночи, поиск клиентов, взломы сайта компании, расторжение договоров, кассовый разрыв, отсутствие выходных. Но потом я справился и эти проблемы превратились просто в огромный опыт, а за ним последовали: множество командировок по красивым городам, крупные контракты, увеличение клиентской базы, отпуск по несколько раз в год в разные страны, ребрендинг компании и главное — финансовая свобода.

Его решение я принял спокойно и мы также спустя много лет общаемся по юридическим делам, обсуждаем судебную практику, встречаемся семьями на выходных (конечно, если они у меня бывают).

Необходимость быть продавцом. Мало быть хорошим

юристом. Нужно уметь продавать свои услуги. Звонить потенциальным клиентам, презентовать себя, договариваться о цене, убеждать выбрать именно вас. Для многих юристов это самая сложная часть собственной практики.

Когда я начинал свое дело, у меня были слабые познания в области продаж. Приходилось садиться вместо оператора колл-центра, когда сотрудник был на больничном, обзванивать холодную базу или подменять юриста первичной консультации, когда ему было сложно назвать цену клиенту для заключения договора.

Было много провалов, но каждый последующий раз приносил свои плоды и на опыте, на методе тыка и прощупывания я смог предлагать людям высокие цены и гонорары успеха за ведение судебного дела.

Множество неюридических задач. Вы думали, что будете целыми днями заниматься правом? В реальности значительная часть времени уходит на организационные вопросы. Бухгалтерия, налоги, аренда офиса, оплата услуг связи, ведение документооборота, напоминание клиентам об оплате. Все это — на вас.

Такой загруженности можно избежать простым делегированием. Передача полномочий бухгалтеру на составление счета или личному ассистенту на подготовку документов к предстоящим переговорам не займет у вас больших затрат, зато освободит время для более глобальных задач, за счет которых вы сможете повысить свои доходы.

Вот представьте: вы уже выполнили услуги по договору, за них вы должны получить вознаграждение в размере 100 000 рублей, но вы настолько загружены решением операционных задач, что на протяжении месяца забываете выставить счет и получить деньги. Такая задача решается очень просто — сделайте доплату бухгалтеру в размере 1000 рублей в месяц, чтобы он контролировал все ваши счета. Я воспользовался дополнительными опциями бухгалтера, теперь у меня не зависает дебиторская задолженность и все деньги приходят в кассу вовремя.

Одиночество в принятии решений. Когда возникает сложная ситуация в деле, не с кем посоветоваться. Нет более опытного коллеги, который проверит вашу позицию. Нет команды, которая поможет найти ошибку. Все решения — на вас, и все последствия этих решений — тоже на вас.

Риск выгорания. Я не понимаю слов «выгорание» и «усталость», поэтому заменяю их словом «вымотался». Когда вы работаете на себя, сложно остановиться. Нет отпуска, нет выходных, нет четкого конца рабочего дня. Всегда можно сделать еще один звонок, написать еще одно письмо, поработать еще часок. И многие юристы с собственной практикой работают больше и интенсивнее, чем в найме, просто потому, что не могут себе позволить остановиться.

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.