

Василий МАСЮК

КАК НАЧАТЬ ЧАСТНУЮ ЮРИДИЧЕСКУЮ ПРАКТИКУ

**Харьков
«Право»
2018**

УДК 347.96
М32

Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена
без письменного согласия автора

Масюк В. В.

М32 Как начать частную юридическую практику / Василий Масюк. – Харьков : Право, 2018. – 216 с.

ISBN 978-966-937-498-1

Книга, которую вы покупаете, – это результат частной практики нескольких сотен адвокатов разных стран. Она предназначена для тех, кто только начинает работать самостоятельно, а также тех, кто решил сменить роль наемного юриста на самозанятого (адвоката, нотариуса, патентного поверенного, частного исполнителя, арбитражного управляющего).

Информация в книге поможет сэкономить время и заработать деньги, а также даст возможность начать свою жизнь в совершенно новом, свободном качестве юриста, приносящего пользу обществу, при этом максимально реализуя свои способности.

Те, кто прочтут книгу «Как начать частную юридическую практику» и воспользуются ее советами, вначале получают работу и новых клиентов, а затем деньги и заслуженный отдых.

УДК 347.96

ISBN 978-966-937-498-1

© Масюк В. В., 2018
© «Право» (оформление
текстовой части), 2018

ПРЕДИСЛОВИЕ

В самом начале стоит отметить, что я очень хочу, чтобы читатели моих книг стали № 1 в своей отрасли, специализации, городе, стране. И с помощью системного и стратегического мышления мы бы построили сообщество сильных, успешных и творческих юристов.

Идея этой книги заключается в том, чтобы раскрыть алгоритмы работы юриста, решившего заняться частной практикой. Нет-нет, даже не так. Я хочу дать вам инструменты, благодаря которым вы сможете начать жить своей жизнью, взяв ее под личный контроль, повысить эффективность и результативность своей работы как юриста, тем самым улучшить мир, благодаря помощи другим. Таким образом будет заложена основа сотрудничества юристов не на иерархических принципах подчинения, а на договорных началах, в основе которых лежит свободный выбор.

Большинство начинающих юристов считают, что для начала работы на себя необходимо иметь целую уйму всего, в том числе: стартовый капитал, офис, десятилетний опыт и разные дорогостоящие вещи.

Однако после прочтения этой книги вы поймете, что это заблуждение! И тысячи частнопрактикующих юристов подтверждают данное утверждение на практике.

Только вам решать, какую позицию выбрать: работать по найму, передав бразды правления вашей жизнью начальнику, плывя по течению и постоянно оправдываясь, либо же посмотреть, ощутить, услышать свою новую жизнь, в которой только вы являетесь полноправным хозяином.

Какие бонусы вы получите от частной практики? Быть может, у вас прибавится несколько морщин или седых волосков в связи с тем, что, купив и прочитав книгу, вы примите ее идеи. А может быть, и совсем наоборот: вы станете здоровее, увереннее, красивее и богаче от того, что внедрите в свою жизнь некоторую часть ее обобщений. Возможно, в дальнейшем вы захотите трансформировать свою работу в рамках юридической компании, займетесь неюридическим бизнесом либо же сможете помогать людям в большем объеме, реализовав свой юридический потенциал. И все зависит от того, воспринимаете ли вы себя как заурядного юриста либо как юриста, который может дерзнуть и поставить действительно захватывающие жизненные цели. На страницах этой книги вы сможете узнать, как идти к этим целям.

Для того чтобы вы могли быстрее сделать выбор в пользу частной практики, я старался включать советы и рекомендации других частнопрактикующих юристов. Если в этом мире это кому-то удалось, то и у вас получится. Надеюсь, что все это позволит использовать данную книгу в качестве настольного пособия для реализации ваших желаний.

Во время преподавания в юридической академии через меня прошло несколько тысяч студентов-юристов, которые сегодня занимаются частной практикой и с которыми у меня сложились хорошие отношения. Это дает мне возможность получать обратную связь об их успешных стратегиях как частнопрактикующих юристов.

Значительная часть юристов прошла через меня в качестве практикантов, стажеров, работников, а также участников тренингов.

Есть вероятность, что некоторые работодатели сочтут необходимым утаить от своих работников-юристов информацию о существовании этой книги. Но это нерационально, неэффективно и не очень-то и прибыльно, если уж на то пошло. Прочитав книгу, вы поймете, как использовать потенциал ваших сотрудников, желающих практиковать самостоятельно. Перед вами приоткроется секрет, как сделать так, чтобы возникала синергия в работе юристов и чтобы $1 \text{ юрист} + 1 \text{ юрист} + 1 \text{ юрист} = 4 \text{ юриста}$, а не 3.

Принимая на работу людей, я понимаю, что не все мои юристы будут оставаться работать со мной в течение всей своей профессиональной карьеры. Но при всем при этом существование целого сообщества моих бывших сотрудников и стажеров, которые добились успехов в жизни, позволяет совместно строить общие проекты, бизнесы, которых бы не было, если бы я не способствовал развитию их талантов.

Я уверен, что значительное количество юристов приобретет книгу «Как начать частную юридическую практику» и будет ее критиковать, еще часть прочтет и ничего не начнет делать в этом направлении. И лишь малая доля читателей засучит рукава и будет молча работать. Хотя, скажу по секрету, они и так уже работают, еще даже не прочитав эту книгу, ведь она только дополнит их картину мира, разложит по полочкам основные аспекты позиционирования, специализации, вопросов персонала, финансов, а также сильнее мотивирует с пользой и удовольствием заниматься частной юридической практикой.

РАЗДЕЛ 1 ИДЕЯ. ЦЕЛЬ. СТРАТЕГИЯ

1.1. ПУТЬ К ПРЕДНАЗНАЧЕНИЮ В ЮРИСПРУДЕНЦИИ

Краткое пособие для начинающих: Начните.

Во все времена поиск своего предназначения был одним из самых сложных дел в любой сфере человеческого бытия.

Необходимо максимально быстро найти свое место в юриспруденции, поскольку это влияет как на жизнь самого юриста, так и на судьбы множества людей. Пожалуй, для поиска себя в жизни вам станет полезным следующее. Некоторые юристы в силу своего гуманитарного образования не приемлют работать с цифрами, и поэтому планирование в числах не рассматривают как приоритетное.

Очень важно определиться в своих притязаниях к юриспруденции. Сама идея была взята у Р. Кийосаки и применена к работе юристов. И оказалось, что все сходится.

Условно всех юристов можно разделить на четыре группы: наемные, самозанятые (частнопрактикующие), бизнес-юристы, бизнес-неюристы.

Модели работы юристов	
Работники (юрисконсульты, судьи, прокуроры) 90 %	Бизнес-юристы 2,5 %
Самозанятые (адвокаты, нотариусы, патентные поверенные, частные исполнители) 7 %	Бизнес-(не)юристы 0,5 %
ДЕНЬГИ	
10 %	90 %

Наемные юристы

К этой категории относятся все, кто работает по найму. Таких юристов 90 %. Среди них наибольшая конкуренция. Взгляните хотя бы на сайты поиска работы, и вы в этом убедитесь. Некоторые из этих юристов – специалисты по составлению резюме. Шутки шутками, но именно юристы этой категории довольно-таки хорошо прокачаны в профессиональном плане. Юристы этой категории хорошо учатся. Образование получают в престижном учебном заведении, изучают языки и стараются получить второе высшее.

Обычно они идут работать в большую юридическую компанию, юридический отдел предприятия или в государственное учреждение. У них зачастую отсутствуют знания и навыки работы с клиентами, продаж юридических услуг, построения команды, маркетинга, рекламы, личной ответственности.

Юристы из этой категории трудятся с девяти утра до шести вечера или круглосуточно. Командировки, все новые и новые проекты. Выходных и отпуска практически нет. Нерегулярные приемы пищи. На тренировки в спортзале, бассейне и прочие физические упражнения времени нет. Рутинное употребление алкоголя по пятницам в компании таких же офисных юристов может обернуться вредной привычкой. В таком темпе проходит лет пять. Такой юрист начинает менять места работы. Ищет связи, дует щеки, начинает пить виски и текилу.

У некоторых из них денег хватает ровно на то, чтобы протянуть от зарплаты до зарплаты. Хотя если брать руководителей юридических подразделений, то зарплаты им может хватать и на более продолжительное время, но в любом случае она привязана к тратам личного времени юриста. Эти юристы не могут позволить себе полностью не работать, поскольку деньги

когда-либо заканчиваются, а источника их пополнения, кроме как хождения на работу, у них нет.

Данную категорию составляют: юрисконсульты в юридических службах предприятий, учреждений и организаций, органах социального обеспечения, отделах банков, страховых, консалтинговых (аудиторских) компаниях, таможенных, налоговых органах, органах юстиции и ЗАГСов. Сюда же относим судью, прокурора, полицейского.

У многих наемных юристов очень узкая специализация, и аналогично дело обстоит с их кругозором. Отсутствует обучение вне рамок специализации, общение с людьми, помимо тех, которые встречаются на пути исполнения служебных обязанностей.

На частнозанятых юристов они смотрят с некоторой завистью и с легким пренебрежением. На самом деле в этом есть доля правды, поскольку некоторые из них посвящают свое время исключительно усовершенствованию собственных навыков специализации и не занимаются пластом работы, выходящим за рамки служебной инструкции, как это происходит с частнопрактикующими юристами. Это в некоторой мере проясняет некоторую натянутость отношений работников суда, полиции, прокуратуры и адвокатов, которые немного более свободны в своей жизни.

Предполагается, что они живут от одного источника доходов, именуемого зарплатой. Понятное дело, что юристы могут время от времени иметь подработки вне основной работы, но статья дохода от них небольшая. Быть может, им повезет: они отпочкуются и уведут некоторых клиентов себе, начнут самостоятельно предоставлять им юридические услуги. А, быть может, этого никогда не произойдет.

Деятельность характеризуется наличием определенно установленного свыше режима работы. Вся жизнь прописана начальником: как одеваться, когда идти в отпуск, какую еду есть, с кем общаться, на чем ездить, о чем думать, что говорить, куда идти и какие сайты просматривать.

А сейчас отложите книгу и мысленно ответьте на вопрос: «Что мешает юристам из этой категории заниматься частной практикой, учредить свою компанию и предоставлять юридические услуги?» Это интересный мысленный эксперимент. Подумайте над ответом хоть пару минут.

Если вы задумались, то принимайте поздравления, скорее всего, у вас получится достичь всех поставленных целей.

А теперь проанализируйте, где в вашем ответе фразы о том, что нужно эффективнее писать тексты договоров и исковые заявления, лучше знать законодательство, качественнее выступать в судебных дебатах?

Обычно ответ на данный вопрос сводится к тому, что наемному юристу не хватает знаний и навыков организации частной практики, его тормозят страхи, отсутствует стартовый капитал. То есть отличие наемного юриста от частнопрактикующего кроется не в академических знаниях, а в умениях правильно организовать свое рабочее пространство. И необходимость овладения этими умениями, вероятно, будет вызывать легкое удивление, нежелание внедрять их в жизнь.

Это и понятно, ведь работодателю лучше отправить наемного юриста на курсы по обучению написанию бумаг, чем на курсы по прокачке навыков финансового планирования, управления другими юристами, навыков в сфере маркетинга. Ибо юрист с такими знаниями уволится с большей вероятностью, чем тот, кто изо дня в день повышает свою узкую специализацию.