

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
ГЛАВА 1. БУСИДО И ЮРИСТЫ	9
ГЛАВА 2. ЮРИДИЧЕСКИЙ БИЗНЕС КАК ОТРАЖЕНИЕ КЛАНОВОЙ СИСТЕМЫ ЯПОНСКОГО СРЕДНЕВЕКОВЬЯ	15
ГЛАВА 3. ВОСЕМЬ ДОБРОДЕТЕЛЕЙ САМУРАЯ	23
Добродетель первая: порядочность/справедливость	26
Добродетель вторая: мужество	28
Добродетель третья: сострадание	31
Добродетель четвертая: вежливость	34
Добродетель пятая: искренность	37
Добродетель шестая: честь	41
Добродетель седьмая: преданность	43
Добродетель восьмая: самообладание	46
ГЛАВА 4. ПРАКТИКА БУСИДО: СОВЕТЫ СОВРЕМЕННОМУ САМУРАЮ ...	51
Совет первый: помни о смерти	55
Совет второй: правильно относись к делам	57
Совет третий: совершенствуйся	58
Совет четвертый: дисциплинируй себя	61

Совет пятый: общайся с людьми, интересуйся их мнением относительно важных для тебя вопросов	62
Совет шестой: не полагайся только на силу	63
Совет седьмой: заботься о внешнем виде, речи и манере письма	64
Совет восьмой: помни о наступательном духе	70
Совет девятый: вынуждай врага бояться тебя	71
Совет десятый: не жалуйся	72
Совет одиннадцатый: не падай духом	73
Совет двенадцатый: выигрывай заранее	74
Глава 5. Как привести самурайский клан к успеху	77
Наставление первое: стань примером	80
Наставление второе: воодушевляй своих самураев	82
Наставление третье: создавай репутацию своему клану	84
Наставление четвертое: заботься о самураях	87
Наставление пятое: поощряй людей за достижения и наказывай за проступки	90
Наставление шестое: прощай незначительные ошибки	93
Наставление седьмое: собирай под знаменами клана самых талантливых	95
Наставление восьмое: пусть самурай делает то, что у него лучше всего получается	97
Наставление девятое: работай командой	100
Наставление десятое: не терпи внутреннюю конкуренцию ...	103
Наставление одиннадцатое: делись опытом	104
Наставление двенадцатое: слушай критику	106
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	108
Благодарности	111
Библиография	112

С БЛАГОДАРНОСТЬЮ
ДРУЗЬЯМ И КОЛЛЕГАМ
ЗА ПОМОЩЬ В ПОСТИЖЕНИИ
Пути, а также
ПРОЦЕССУАЛЬНЫМ
ОППОНЕНТАМ —
ВЫ ЛУЧШИЕ
УЧИТЕЛЯ!

ВВЕДЕНИЕ

Интерес к средневековой Японии не угасает со времен выхода в широкий прокат первых фильмов Акиры Куросавы. С тех пор усилиями голливудских режиссеров поединки на японских мечах превратились в киноштамп, стали частью массовой культуры, а в нашей стране слово «самурай» теперь прочно связано с образом вооруженного катаной рыцаря из Страны восходящего солнца и уже не является прозвищем военнопленных Квантунской армии, как это было в советское время.

Если провести параллель между самураями и представителями разных юридических профессий, то литигаторы, отстаивающие интересы своих клиентов в судебных баталиях, в наибольшей степени должны быть выразителями нравственных принципов этих честных и благородных воинов. Но так ли это на самом деле? В общественном сознании прочно укрепился негативный образ юриста. Помните адвоката Балалайкина из романа Салтыкова-Щедрина «Современная идиллия»? Это болливый аферист, жадный до денег и не обремененный моральными принципами. Многочисленные юридические эксперты нашего времени, активно участвующие в скандальных телешоу, а также периодически становящиеся главными героями новостей о преступлениях и неэтичных поступках, совершенных адвокатами, только подтверждают сложившийся стереотип.

Однако я твердо убежден в том, что настоящего успеха в жизни и карьере невозможно достичь нечестной игрой. Страх проиграть судебный спор или потерять клиента, да и просто жадность — плохие советчики, заставляющие судебных юристов срезать углы и искать кратчайшую дорогу к результату, забывая о том, что стремление получить сиюминутную выгоду ведет к потере репутации и разочарованию в себе и своей профессии. Важно понимать, что понятия «честь» и «репутация» ни в коем случае не должны стать анахронизмом применительно к юристам, а их настоящая профессиональная реализация возможна только при опоре на общечеловеческие ценности.

В этом плане кодекс Бусидо как целостная этическая система средневековых японских воинов является настоящей находкой, позволяющей нашему современнику найти ответы на многие актуальные вопросы. Как и воинское искусство, судебная работа должна быть благородным призванием, и достичь мастерства в этом нелегком деле можно только постоянно совершенствуясь и проявляя стойкость перед моральными искушениями. В самом известном руководстве по воспитанию самурайского духа — трактате «Хагакурэ» — говорится: *«Всю свою жизнь прилежно учись. Каждый день становись более искусным, чем ты был за день до этого, а на следующий день — более искусным, чем сегодня. Совершенствование не имеет конца».*

В этой книге я попытался проанализировать принципы Бусидо и соотнести их с повседневной работой судебного юриста — доказать их совместимость с юридической профессией. Кроме того, отдельные главы посвящены практической реализации правил самурайского кодекса, а также содержат некоторые полезные уроки, которые партнеры и руководители современных юридических фирм могут извлечь из принципов самурайской эпохи.

В книге приведено много цитат из самурайских наставлений, которые, как я надеюсь, позволят передать дух Бусидо

и сформируют в сознании читателя целостную картину ограничений и рекомендаций, сопровождавших средневековых японских воинов в повседневной жизни. При этом я сознательно ушел от ссылок на источники в месте приведения цитат, чтобы не перегружать текст информацией, которую можно найти в библиографическом списке в конце книги.

Критически настроенный читатель может заметить, что руководствоваться принципами Бусидо в XXI в. совсем не просто, а сам свод правил самураев не только не соответствует изменившимся условиям жизни, но, возможно, противоречит самой сути работы литигатора. Подобный подход является иллюзией, развеять которую можно, лишь ступив на этот Путь. Следует понимать, что для изменения своей жизни не требуется сразу принимать какие-то революционные решения. Как говорил великий Лао-цзы, «путь в тысячу ли начинается с первого шага».

Попробуйте хотя бы немного побыть самураем, и вы поймете, как это просто: ничего не бояться, ощутить внутреннюю свободу и готовность без волнения вступить в судебный поединок с любым противником — словно шагнуть навстречу смерти...

ГЛАВА 1
**БУСИДО
И ЮРИСТЫ**



**ЕСЛИ ЧЕЛОВЕК НЕ ПОСТИГАЕТ
БУСИДО КАЖДЫЙ ДЕНЬ, ОН ЕДВА ЛИ
СМОЖЕТ УМЕРЕТЬ ДОСТОЙНО, КАК
ПОДОБАЕТ САМУРАЮ.**



**КАТО КИЁМАСА
(1561–1611)**

Бусидо представлял собой неписанный свод правил и принципов, которыми должен был руководствоваться идеальный воин в феодальной Японии. Термин «бусидо» состоит из двух слов — *буси* (самурай или воин) и *до* (путь), сочетание которых складывается в понятие «Путь воина». Образ Пути используется во многих восточных культурах и религиях, но в составе слова «бусидо» он имеет значение, близкое к конфуцианскому «дао», что означает «путь нравственного и должного», которого должен придерживаться каждый «благородный муж».

Кодекс Бусидо имел системный характер и регламентировал образ жизни и действий самурая в обществе, в бою и даже наедине с собой. В этом кодексе не только проводилось различие между добром и злом, правильным и неправильным, но и содержались требования к внешнему виду, осанке и даже поведению самурая в бытовых условиях. Каждый самурай стремился соблюдать эти рекомендации и наставления морально-этического и прикладного характера, в результате чего формировался идеальный образ средневекового рыцаря.

Несмотря на то что сам свод правил начал складываться в японском обществе в эпоху раннего Средневековья, в письменных источниках термин «бусидо» впервые был зафиксирован только в XVII в. В этот период стала происходить адаптация кодекса для лучшего восприятия содержащихся в нем понятий простыми представителями воинского сословия, в результате чего Бусидо пополнился рядом принципов, заимствованных

из традиционных для этого региона религиозно-философских учений — буддизма, даосизма, синтоизма и конфуцианства. Подобная ориентация на «упрощение» сыграла большую роль в популяризации Бусидо среди самураев, а ясность и конкретность сформулированных в нем принципов обеспечила актуальность этого свода правил на последующие века.

Самураи следовали нормам Бусидо по собственной воле, без принуждения со стороны государства, поскольку воспитывались в традициях кодекса с самого детства. Приверженность этой философии в самурайской среде подкреплялась общественным мнением, а также влиянием авторитета лучших представителей воинского сословия, на историях из жизни которых воспитывались новые поколения воинов. Именно в устных легендах и преданиях, описывающих подвиги, презрение к смерти и героизм средневековых японских рыцарей, и формировалась система морально-этических установок, которая легла в основу самурайской культуры.

Было бы неправильно проводить прямые параллели между принципами Бусидо и моральными установками европейского рыцарства. Между ними слишком много различий. Для самурая личный героизм и обретение славы имеют второстепенное значение по сравнению с идеей долга и необходимостью сохранения вассальной верности. Поскольку для самурая смерть не важна, а жизнь является мгновением в череде перерождений, то жизни в бесчестии предпочтительна смерть, в том числе по собственной воле. При этом самураю чужд религиозный фанатизм, а ложь несовместима со статусом воина и равноценна трусости.

Созданный западной массовой культурой грубальный образ самурая как молчаливого солдафона, размахивающего мечом направо и налево и нещадно расправляющегося с врагом, сильно расходится с реальностью. Следовавший принципам Бусидо представитель самурайского сословия, как правило, был утончен и всесторонне развит. В мирное время буси не только

отшлифовывал навыки, необходимые для ведения войны (занимался фехтованием, стрельбой из лука, верховой ездой, изучал стратегии боя), но и постигал философию и историю, а также традиционные самурайские виды искусства — каллиграфию, живопись и поэзию.

Судебные юристы — это самураи нашего времени, находящиеся на службе у своих клиентов. Так же, как и самураи, литигаторы являются профессиональным сословием, и так же, как и самураи, судебные юристы, по крайней мере те из них, кто имеет статус адвоката, рискуют за нарушение этических норм лишиться права быть членом привилегированного класса. Кодекс профессиональной этики содержит достаточно обширный перечень нарушений (в первую очередь, по отношению к доверителю и профессии в целом), совершив которые адвокат привлекается к дисциплинарной ответственности, а также лишается своего статуса по решению органов профессионального сообщества.

Профессиональная деятельность литигатора так или иначе связана с конфликтами, пусть и не вооруженными, как у самурая, но от этого не менее острыми и напряженными. Литигатор встречается с противником в зале судебных заседаний. Перед началом поединка, как и во времена Средневековья, каждая сторона должна назвать себя, а в ходе «битвы» — придерживаться правил честного боя, в нашем случае регламентированных процессуальным законодательством.

От судебного юриста ждут участия в споре на стороне клиента. А поскольку любой спор по своей природе близок к войне, то и литигатор в ходе сражения должен действовать соответствующим образом. В пылу судебного поединка противники не бросаются друг другу в объятья и не собираются сдаваться в плен. Каждый из участников конфликта стремится только к победе и ждет, что его представитель сделает все возможное для ее достижения.

В погоне за обеспеченными клиентами и гонораром многие юристы идут на любые ухищрения для того, чтобы победить. Некоторые «специалисты» тратят годы на создание себе имиджа профессионального негодяя, полагая, что клиента привлекает именно их неразборчивость в методах достижения успеха. Но оправдывает ли такая цель применение любых, иногда даже незаконных средств? К чему такие действия могут привести?

При военном конфликте нарушение какой-либо из сторон общепринятых правил, использование неприемлемых средств моментально влечет за собой ответную реакцию противника. История учит нас, что такой конфликт быстро трансформируется в грязную войну на уничтожение. Аналогичным образом деградирует и любой судебный спор, превращаясь из благородного поединка в схватку без правил, где главенствующим становится принцип «око за око».

И наоборот, уважительное отношение к противнику, соблюдение этических правил, благородное поведение вызывают аналогичную ответную реакцию со стороны процессуального оппонента. Не стоит думать, что вежливость и честность свидетельствуют о проявлении слабости. В действительности только такая стратегия является эффективной, а следующий ей профессионал может плодотворно защищать интересы клиента — быть сильным судебным противником, но при этом оставаться уважаемым членом современного «самурайского сословия».

ГЛАВА 2
**ЮРИДИЧЕСКИЙ
БИЗНЕС КАК
ОТРАЖЕНИЕ
КЛАНОВОЙ
СИСТЕМЫ
ЯПОНСКОГО
СРЕДНЕВЕКОВЬЯ**



**ТОГДА ТЫ УЗНАЕШЬ, ЧТО НАША
СЕГОДНЯШНЯЯ СЛАВА — ЛИШЬ ТУСКЛЫЕ
ОТБЛЕСКИ НАШЕЙ БЫЛОЙ СЛАВЫ.**



**ЯМАМОТО ЦУНЭТОМО
(1659–1719)**

Военное сословие Японии зародилось в период раннего Средневековья (VIII–X вв.) как продолжение традиции формирования личных дружин у богатых японских землевладельцев. Наличие собственной дружины, состоящей прежде всего из родственников такого землевладельца, гарантировало ему как защиту от разбойников и туземных отрядов, так и успех в борьбе с противоборствующими кланами. Постепенная милитаризация провинциальной японской аристократии поддерживалась центральными властями, которые получали возможность мобилизации таких отрядов (*бусидан*) для обороны страны от внешних врагов. В результате изжившая себя рекрутская система уступила место профессиональной армии.

Развитие феодальных отношений, сопровождавшееся постоянными войнами «всех против всех», привело к ситуации, когда численность личного отряда определяла степень влиятельности и силу феодала (*даймё*). Вассалитет начал вытеснять и ослаблять некогда сильные родственные связи, и, чтобы воспрепятствовать этому, укрепить внутриклановые отношения, феодалы стали пропагандировать личную преданность в качестве главной добродетели и важнейшей черты идеального воина. Само слово «самурай» происходит от глагола «сабурау», что в переводе со старояпонского языка означает «служить», причем служить великому человеку, человеку высшего сословия.

Нужно отметить, что в этот исторический период императорская власть в Японии распространялась не на всю страну,

а лишь на столицу и прилегающие к ней территории. Император, признаваемый всеми потомком богини Солнца Аматэрасу и являющийся формальным главой государства, не покушался на монополию феодалов в отношении вооруженных сил, что позволяло провинциальным даймё расширять надель, отвоевывая новые земли у соседей и туземцев (айнов), и укреплять собственные самурайские дружины.

Перманентные междоусобные войны самурайских кланов привели к тому, что в XII в. выделилось несколько сильнейших самурайских родов, имевших собственные армии, в которые входили в том числе представители менее знатных кланов. Состав японской аристократии менялся: на смену высокородным семьям, близким к императорской фамилии, приходили влиятельные провинциальные кланы самураев. Завершило этот процесс установление в XII в. *сёгуната* — диктатуры самурайского сословия во главе с верховным военачальником (*сёгуном*), длившейся вплоть до XIX в. В этот период владение воинским искусством и приверженность принципам Бусидо стали неотъемлемой частью жизни представителей высших слоев японского общества.

Формирование феодально-сословной системы, просуществовавшей в Японии почти 700 лет, связано с именем Минамото-но Ёритомо. Будучи дальним родственником императора, этот лидер клана Минамото победил в межклановой войне и в 1185 г. первым получил звание сёгуна, тем самым положив начало централизованному правлению страной. Установленный им режим просуществовал до 1467 г. и сменился так называемой Эпохой воюющих провинций (Сэнгоку дзидай), когда самурайские кланы вновь были ввергнуты в жестокую войну «всех против всех». Новый период хаоса и кровавых междоусобиц длился более столетия.

Между клановой системой Японии эпохи феодальной раздробленности и организацией современного юридического бизнеса можно обнаружить немалое сходство.

Как правило, современные юридические фирмы функционируют под предводительством партнеров, и такая система взаимодействия напоминает взаимоотношения внутри независимых самурайских кланов между воинами и влиятельными японскими феодалами, даймё. Как и в ситуации с партнерством в юридических фирмах, сословие даймё было крайне неоднородным: в него входили как влиятельные землевладельцы с сотнями или даже тысячами самураев на службе, так и мелкопоместные дворяне (*семё*). Высшую позицию в самурайской иерархии занимал сёгун, выступавший сюзереном для других даймё, а самым низшим классом были безземельные самураи (*хатамото*), подчинявшиеся непосредственно сёгуну.

Отношения внутри юридической фирмы, как и в самурайском клане, строятся по патриархальному принципу *оябун-кобун*, согласно которому на лидеров-партнеров возлагается забота о будущем всего клана и каждого из подчиненных в отдельности. Подобно средневековым даймё, партнер фирмы обязан обеспечивать своим сотрудникам-самураям достаточный уровень дохода, снабжать их необходимым для работы снаряжением, предотвращать внутренние конфликты и обеспечивать лидерство своей организации в конкурентной борьбе с другими кланами.

Жалование средневековых самураев определялось в рисовом эквиваленте, мерой которого служила коку, равная примерно 150 кг. Амбициозный воин за свою жизнь мог накопить достаточно средств для основания собственного клана. Даймё был вправе повысить социальный статус любого вассала внутри клановой иерархии, выделить ему земельный надел либо перевести в его подчинение других самураев. Такая система создавала предпосылки для карьерного роста и привлекала в кланы молодые кадры, в том числе на места выбывших (как правило, по причине смерти в сражениях или личных поединках) самураев.

Японские самураи (а в юридической фирме — ассоциаты) следуют указаниям даймё и под знаменами клана обеспечивают

ему победу в сражениях с соперниками. Благополучие клана является общей целью, требующей приложения усилий со стороны всех его членов. Поэтому каждый лидер заинтересован в том, чтобы собрать под своим началом наиболее способных воинов, что позволит его клану выдвинуться вперед, уничтожив или оттеснив на периферию менее удачливых конкурентов.

Современные «самурайские кланы» постоянно сталкиваются друг с другом на «полях сражений» — в судах и арбитражах, и победа в каждом таком индивидуальном столкновении не всегда зависит от успешности клана в целом. Тем не менее, как и у японских воинов, успехи в «боях» каждого судебного юриста являются основой благополучия их «кланов» — фирм. Так же как во времена Средневековья война кормила самураев, сегодня судебные баталии кормят литигаторов.

С течением времени иерархия внутри самурайских кланов усложнялась: жесткая вертикальная структура, необходимая для четкой организации войск в военное время, постепенно разрасталась вширь — в кланах появлялись администраторы с собственным аппаратом, в ведении которого были вопросы сбора налогов, управления крестьянами, земельные проблемы. Структура современной юридической фирмы тоже может быть достаточно разветвленной и включать в себя административный аппарат и специализированные практики во главе с руководителями, а также партнеров или советников (удельных даймё), ассоциатов (хатамото), подчиняющихся непосредственно управляющему партнеру.

В эпоху Средневековья не все самураи принадлежали к какому-либо клану: в силу жизненных обстоятельств они могли оказываться за его пределами. При необходимости в случае крупных военных конфликтов даймё могли привлекать под свои знамена самураев-одиночек, именовавшихся *ронинами*. Ронином мог стать любой самурай, потерявший своего сюзерена, в том числе по причине разгрома его клана противниками или изгнания

со службы за совершенный проступок (в сословном японском обществе такое наказание было более унижительным, чем получение от даймё приказа совершить самоубийство). Ронины, в некотором смысле фрилансеры эпохи феодализма, зарабатывали на хлеб, предлагая себя в наем в качестве мастера военного дела. Иногда они объединялись в группы, которые в бою могли дать фору дружинам самураев, находящихся на службе у даймё.

К участию в конфликтах между кланами в качестве легкой пехоты могли привлекаться крестьяне (*асигару*), не имевшие достаточного уровня профессиональной военной подготовки, но полезные в качестве живой силы, а также самураи-любители (*дзи самураи*), не находящиеся на постоянной военной службе и занимающиеся преимущественно обработкой своих земельных наделов. При определенных условиях представители этих низших сословий могли подняться по социальной лестнице, стать полноправными буси на службе у даймё и получить все самурайские привилегии, включая фамилию (представители низших сословий в те времена имели лишь имена).

Все члены самурайского клана, будучи представителями профессионального военного сословия, в свободное от войны время совершенствовались в своем основном ремесле — воинском искусстве (в том числе централизованно, для чего даймё могли приглашать преподавателей или финансировать обучение наиболее одаренных бойцов в специализированных школах) и в подготовке снаряжения для будущих сражений. Присутствие в самурайском клане известного мастера в каком-либо единоборстве (например, в стрельбе из лука, бое на мечах или рукопашной схватке) или виде искусства (например, каллиграфии, живописи или стихосложении) являлось предметом гордости всего окружения даймё.

Дожившие до преклонных лет самураи (в эпоху Средневековья этот рубеж достигался в сорокалетнем возрасте, и притом крайне незначительным количеством людей) переносили

на бумагу накопленную мудрость в виде мемуаров или наставлений для молодежи своего клана. Подобные трактаты не только служили украшением библиотек самурайских замков, но и применялись в качестве учебных материалов для новых членов клана, делавших первые шаги на Пути воина.

Многие из описанных особенностей самурайских кланов присущи юридическим фирмам. Конечно, между средневековым феодальным кланом и современной юридической фирмой нельзя поставить знак равенства, как нельзя соотносить общественные нравы островной империи тысячелетней давности и демократического государства XXI в. Например, особенно хорошо это различие прослеживается в вопросах лояльности к представителям своего клана у японских самураев и сегодняшних юристов: от литигатора, уволившегося из фирмы в тяжелый для нее момент, не требуют вспарывания живота (как бы этого, может быть, ни хотелось отдельным партнерам таких юридических фирм).

При этом ключевые задачи, которые решали самурайские кланы (завоевание и удержание территории, конкуренция, предотвращение внутренних конфликтов, подбор и обучение новых кадров и др.), в полный рост встают и перед современными юридическими фирмами. Но вот эффективны ли подходы, которые использовали средневековые лидеры, для решения сегодняшних проблем? Насколько актуальны обычаи, ритуалы и структура самурайских кланов сегодня?

Ответы на эти вопросы каждый должен найти самостоятельно. Я же рискну предположить, что ищущие ратной славы в судебных баталиях литигаторы, вооруженные ноутбуками и папками судебных документов, являются современным воплощением самураев с мечами.

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

e-Univers.ru