

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	5
От автора	7
Глава 1 Раб, осознавший себя рабом, – уже не раб	10
Глава 2 В поисках своей ниши	29
Глава 3 Модное слово «нетворкинг»	44
Глава 4 Планирование и управление временем	64
Глава 5 Юридический маркетинг и поиск клиентов	80
Глава 6 Личный бренд и репутация, или Искусство продать себя	107
Глава 7 Принципы работы и немного личного опыта	131
Глава 8 Масштабирование юридического бизнеса и работа в команде	151
Заключение	172
Благодарности	174
Приложение	176

Предисловие

Адвокатская практика, да и вообще юридическая работа по защите интересов физического или юридического лица, — деятельность очень и очень специфическая, существенно отличающаяся даже от иных видов правоприменения, не говоря уже о других видах социальной активности. И достичь на этом поприще успехов, профессиональных и финансовых, чрезвычайно непросто. При этом отличное знание законодательства — это, разумеется, неперемное, но далеко не единственное условие успеха. Многолетняя практика, непростая история и нынешнее во всех смыслах успешное положение на рынке юридических услуг нашей страны московской коллегии адвокатов «Адвокаты и бизнес» позволяют нам утверждать это со всей определенностью. Есть множество иных знаний, умений и навыков, которыми необходимо овладеть для того, чтобы достичь вершин профессионального мастерства и, как следствие этого, финансового благополучия. Иногда на это тратятся годы. А иногда уходящее время приносит исключительно негативный опыт и разочарования.

Книга, которую вы держите в руках, как раз и содержит свод таких знаний, умений и навыков, делающих частнопрактикующего юриста или адвоката успешным. Вам не придется годами идти к постижению профессиональных тайн, вы избежите множества дорогостоящих (и в прямом, и в переносном смысле) ошибок. Просто прочитайте. Особенно ценно то, что автор книги — успешный московский адвокат Глеб Плесовских пишет о собственном пути проб и ошибок, пути, приведшем его к успеху и нынешнему положению.

Мой путь в адвокатуру отличался от авторского, но описанные проблемы и пути решения подходят для любой начальной

отправной точки специалиста, который однажды решил стать адвокатом или начать частную юридическую практику.

За последние несколько лет мне лично довелось наблюдать за профессиональным ростом автора и, что особенно приятно, сыграть не последнюю роль в его становлении как специалиста. Поэтому появление такой книги под его авторством, как мне кажется, было лишь вопросом времени.

Оригинальность мысли, легкость изложения, тонкий юмор автора, а также многочисленные практические рекомендации делают чтение книги полезным и приятным одновременно. В ней вы найдете ответы и на те вопросы, которые стоят перед вами сейчас, если вы только начинаете юридическую частную практику, и на те, которые приходится решать, развивая юридический бизнес. Прочитайте. Не пожалеете.

Дмитрий Штукатуров,

председатель Московской коллегии адвокатов
«Адвокаты и бизнес»

От автора

Как и многие, я пришел в адвокатуру, имея за плечами довольно большой стаж практической работы, а если еще конкретнее, то стаж службы в Следственном комитете России. Начало частной практики для меня не было спонтанным решением, вынужденным бегством или уходом на пенсию. Напротив, я долго и усиленно готовился: перечитал массу книг, посвященных планированию, организации работы «на себя», основам маркетинга и т.д. Почему я так ответственно подошел к началу своей адвокатской деятельности? Да потому, что боялся. Боялся потерять стабильный доход, определенное положение и признание в профессиональной среде, боялся реакции всех тех, кто убеждал меня, что «адвокатов много и они сидят без клиентов», переживал, что не оправдаю чьих-то надежд и ожиданий. Этот страх неизвестности и сейчас движет меня вперед, не давая оставаться в состоянии стагнации, только теперь я руководствуюсь несколько иными мотивами.

Начиная свой путь в адвокатуре, я неоднократно наступал на самые разные по своей конфигурации «грабли», чего вам искренне не желаю. Я перечитал массу литературы (списком которой поделился в конце этой книги), однако так и не смог найти среди прочитанных книг той, которая бы называлась «Как стать успешным адвокатом, если ты следователь и ни черта больше не умеешь делать». Поэтому, набив изрядное количество шишек, я решил написать такую книгу сам. Моей истинной целью было помочь таким же, как я, практикующим юристам и адвокатам, которые, каждый на своем уровне, уперлись в некий «стеклянный потолок» и не знают, куда двигаться дальше. Уверен, она будет полезна, если вы только планируете

начать частную практику, сидя в душном кабинете какой-нибудь государственной организации или офисе юридической компании. Либо если вы уже проделали солидный путь, однако по каким-то причинам так и не достигли желаемого уровня связей, клиентов или доходов.

Книга разбита на главы, каждая из которых освещает какой-либо проблемный вопрос или дает конкретные рекомендации и руководство к действию. В промежутках между этой полезной информацией вам придется немного потерпеть истории из моей жизни и примеры из практики. Если я сильно увлекусь и начну философствовать — смело листайте дальше.

Я не понаслышке знаю, как тяжело вот так, в один день, изменить свою жизнь, отказавшись от стабильного дохода в пользу неизвестности. Поэтому, несмотря на то что книга в большей степени адресована практикующим юристам и адвокатам, я просто не мог некоторую ее часть не посвятить тому, как заставить себя совершить «прыжок веры» и уйти в свободное плавание. Этой важной теме посвящена первая глава.

Разберемся, почему в сфере юридических услуг не любят «специалистов широкого профиля» и как во всем многообразии отраслей права найти свою профессиональную нишу, оборудовать ее и плотно занять.

Далее мы затронем важнейший, по моему мнению, навык для каждого юриста — умение говорить и налаживать полезные связи. Попробуем разобраться, что скрывается под модным словом «нетворкинг» и как стать мастером в этом деле, даже если вы только вчера приехали в незнакомый город.

Отдельная глава будет посвящена способам привлечения клиентов: это очень острая тема, так как не существует одного универсального рецепта для всех специалистов. Кто-то активно продвигает интернет-сайт, а кто-то доверяет старому доброму «сарафанному радио» и цепочке личных контактов. Я постараюсь разобрать каждый из способов, дав конкретные рекомендации, основанные только на личном опыте, будь он положительным или не очень.

Неприменно осветим вопросы построения личного бренда, способы «правильного» пиара и позиционирования себя как профессионала в своей сфере. На мой взгляд, это один из важнейших разделов, так как только умение правильно себя подать и «продать» — ключ к успеху, вероятно, в любом бизнесе. И адвокатская деятельность тут не исключение. Разумеется, поговорим и об обратной стороне медали — как не испортить репутации, участвуя в сомнительных мероприятиях и сотрудничая с такими же людьми.

С теми, кому и этого мало, мы поговорим о масштабировании своего бизнеса (на протяжении всей книги я неоднократно буду повторять, что юриспруденция и адвокатура — это бизнес, и чуть позже объясню, почему я в этом убежден). Поговорим о том, как из юриста-одиночки вырасти в руководителя адвокатского образования или юридической компании, тем самым масштабируя свое дело.

Ближе к финалу я поделюсь своими принципами работы и личным опытом, затрагивающим многие сферы профессиональной деятельности юриста и адвоката.

Представляется, что эта книга, несомненно, окажется интересна не только юристам или адвокатам, но и их клиентам. Множество раз я сталкивался с тотальным и порой обидным непониманием сути юридической работы со стороны далеких от юриспруденции людей. Поэтому я буду искренне рад, если те представители бизнеса, просто люди, кому при тех или иных обстоятельствах доводилось обращаться за помощью к юристам, прочтут ее и вынесут для себя что-то полезное.

Раб, осознавший себя рабом, — уже не раб

Эта глава появилась здесь не сразу и не просто так. Как я говорил ранее, книга была изначально ориентирована на практикующих юристов и адвокатов, которые имеют твердое желание двигаться дальше и развиваться как в профессиональном, так и личностном отношении. Однако мой опыт подсказывает, что где-то в бездонных закромах Родины в виде всевозможных государственных организаций, следственных отделов и тому подобных учреждений работает масса образованных, талантливых и одаренных людей, которые могут больше, но... Не хотят! И это чистая правда. Дело, на мой взгляд, именно в желании и внутреннем намерении что-то изменить в жизни (а точнее, в его отсутствии). К этому намерению, так или иначе, нужно прийти самому, осознав необходимость перемен. Нет ничего хуже, чем плыть по течению или следовать чьим-то указаниям, отказываясь слушать свой внутренний голос. Кто-то из моих коллег пришел к необходимости начала частной практики под влиянием прочитанных книг, кто-то — через общение со «старшими» и более успешными товарищами. Ну а кто-то твердо осознал, что этот путь — не его. Последнюю группу людей я уважаю особенно, однако об этом чуть позже.

Мне очень часто доводилось видеть людей, интеллектуальный потенциал которых был поистине велик, однако они

сидели в офисах на мизерной зарплате или на государственной службе, наслаждаясь «стабильностью». Многие из них при этом через день жалуются на жизнь, однако ничего не меняют. Почему так получается? На самом деле люди склонны придумывать разные оправдания для своего бездействия. Не стоит сбрасывать со счетов и тех, кто действительно получает удовольствие от того, чем занимается, вне зависимости от престижности профессии или уровня дохода. Этих людей стоит уважать, и лучше их не донимать советами — ситуацию вы не измените, а отношения, вероятно, испортите. Однако большинство все же просто боится что-то кардинально изменить в жизни. Люди боятся лишиться стабильного, пусть и небольшого, дохода, боятся порицания со стороны, упреков в семье, непонимания друзей и т.д.

Читая мои публикации в социальных сетях, да и начало этой главы, наверное, можно подумать, что я всех подряд агитирую работать на себя и заниматься исключительно частной практикой. Но это не совсем так. Как правило, ко мне за консультацией приходят коллеги, которые уже внутренне пришли к этому решению, но что-то их останавливает. Кому-то не хватает мотивации и смелости принять решение, кто-то банально не знает, с чего начать. Так вот, частная практика — это не для всех. И вот почему:

- здесь действительно нет стабильности. Зарплату больше не платят в назначенный день, а новые дела не приносят из соседнего кабинета;
- ваши клиенты = ваши контакты и усилия. Нет усилий и желания двигаться вперед — нет и клиентов;
- нужна самодисциплина. Рядом больше нет начальника, который говорит, что делать, и контролирует результат. Хорошая новость: ругать вас никто не будет. Плохая новость: зарплаты тоже не будет.

Этот список можно продолжать еще долго, но только ли дело в наличии нужных качеств? Так вот, я знаю массу коллег,

которые обладают всеми необходимыми способностями и из которых вышли бы отличные адвокаты, но им это просто не надо. Они находятся на своем месте, строят карьеру в государственных учреждениях, силовых структурах и довольны своей жизнью. Так сложилось, что среди моих однокурсников-юристов сейчас много тех, кто стал судьями, руководителями следственных отделов, прокурорами и прочими уважаемыми людьми. Вероятно, если взять общее количество выпускников моего факультета и сделать статистическую выборку тех, кого можно назвать успешными частнопрактикующими юристами, и тех, кто занимает высокие должности в найме (как в частных компаниях, так и на государственной службе), то первых будет значительно меньше. Осознанно или не очень, но многие из них выбрали именно относительную стабильность и классическую вертикальную иерархическую структуру подчинения, предпочтя все это самостоятельной работе.

Не стоит забывать, что государственная служба, а особенно силовые структуры, дают молодому специалисту относительно высокий заработок практически сразу, невзирая на полное отсутствие опыта. В дополнение к этому добавьте социальные льготы и иные преференции. И неудивительно, что немало выпускников высших юридических учебных заведений выбирает именно этот путь. Более того, я тоже пошел этой дорогой, о чем сейчас ни капли не жалею.

Вспомните момент, когда вы поступали в вуз: я уверен, что, какими бы ни были муки выбора профессии, в глубине души вы не до конца осознавали, на что идете и что вас ждет в будущем. У многих примерно так же было и с первым местом работы. И то и другое объединяет часто не вполне осознанный выбор, который зачастую делается под влиянием обстоятельств, наличия тех или иных связей для трудоустройства и т.д. И ничего плохого в этом, в общем-то, нет, но что же происходит дальше? А дальше молодой специалист начинает постепенно «прикипать» к месту. Чем больше проходит времени, тем больше вырабатывается привычек и, как следствие, тем сложнее решиться на какие-то перемены.

Кто-то начинает получать истинное удовольствие от работы и быстро двигается по карьерной лестнице. Однако неизменно есть и те, кто просто каждый день уныло «отрабатывает свой номер» и каждую неделю ждет выходных, чтобы запустить этот круг снова. Поэтому далее мы все же обратимся к тем, кто настроен на перемены.

Не надо бояться непонимания со стороны, ждать чьего-то одобрения или пытаться соответствовать каким-то мнимым стандартам. Важно осознавать, что ты находишься на своем месте, знаешь свое дело и хочешь развиваться в той сфере, в которой сейчас занят. Нет ничего хуже, чем безынициативность, отсутствие целей и «работа ради работы». Бояться нужно этого.

Так получилось, что я все это уже проходил и в последующем давал советы тем, кто так или иначе решил что-то менять и уйти в частную практику. Эта глава именно для вас — тех, кто уже не готов мириться с нынешним положением по тем или иным причинам, но еще не решил пустить в свою жизнь столь значительные перемены. Хочу в очередной раз оговориться: ни в коем случае не следует считать, что наемная работа — это однозначно плохо. Я искренне уважаю тех, кто находится на своем месте и чувствует, что нашел свое призвание. Частная практика — это не для всех. Избрав эту новую для себя стезю, вы можете не получить желаемого, а, напротив, пожалеть о принятом решении. Чтобы этого не произошло — читаем дальше.

Как подготовиться к началу частной практики?

Эта книга — руководство к действию, а не философский трактат, поэтому не буду долго рассказывать про «череду испытаний и мотиваций». Под подготовкой к уходу в частную практику

я прежде всего подразумеваю формирование видения себя в профессии, хотя бы в среднесрочной перспективе; выбор ниши для работы; объективное взвешивание всех за и против и конкретную подготовительную работу, которую настоятельно рекомендую проделать каждому, кто все-таки решился на столь серьезный шаг, как начало частной юридической практики в той или иной форме.

Нет ничего хуже, чем спонтанное решение о смене рода деятельности или об увольнении, принятое под влиянием эмоций и не обусловленное ничем, кроме какого-то внутреннего протеста. Такие шаги нужно обдумывать заранее и тщательно готовить сценарий и «пути отхода».

Начать этот процесс рекомендую с чтения в свободное от основной работы время литературы, посвященной планированию времени, или тайм-менеджменту, налаживанию полезных связей, привлечению клиентов и основам маркетинга. Заметьте, я не зря рекомендую делать все это именно в свободное от основной работы время: ни в коем случае не бросайте свою основную работу, пока не подготовите почву для ухода. Одновременно с этим я ни в коем случае не призываю годами ждать удобного момента для начала частной практики (таких людей знаю лично), а лишь говорю о необходимости формирования четкого понимания того, с чем вам придется столкнуться, и о подготовке к свободному плаванию.

В детстве я ужасно не любил читать, и сколько бы родители ни пытались привить мне эту любовь — все было безуспешно. Трудно сказать, почему так получилось, но к необходимости развиваться и читать литературу я пришел, наверное, года в 24 (учебники, в спешке прочитанные за пару дней до экзамена в вузе, не в счет). Сейчас я стараюсь читать по несколько новых книг в квартал, что находит свое отражение в составляемых мной личных планах (об этом позже), хотя еще лет десять назад и представить себе такого не мог. Сейчас я могу с уверенностью

сказать: окончательное решение об уходе в частную практику было принято мной после прочтения довольно большого объема самой разной литературы, как будто во мне накопилась какая-то критическая масса, которая и повлияла на окончательное принятие мной решения об увольнении со службы и дала старт новой главе в жизни. В конце книги приведен список литературы, которую в обязательном порядке рекомендую прочесть каждому юристу и адвокату, нацеленному на дальнейшее развитие, и не только в профессиональном отношении (см. Приложение). Перечисленные там книги в той или иной мере изменили мои взгляды, отношение к профессии, а также повлияли на принятие значимых решений. Уверен, они помогут и вам, а эта книга займет достойное место в вашем личном списке рекомендаций.

Как упомянуто выше, я настоятельно рекомендую поработать над личной эффективностью, умением с максимальной отдачей распоряжаться своим временем и планировать как рабочие часы, так и личное время. Знаете, почему из следователей, как правило, получаются хорошие адвокаты? Дело не в теоретической и практической подготовке (хотя, безусловно, и в ней тоже). Все дело в выработанной годами службы дисциплине и самоорганизации. Представьте, что над вами больше не стоит руководитель, а уголовные дела больше не приносят из канцелярии. Представили? Если такая картина вас не пугает, а, напротив, мотивирует к действию, значит, вы на верном пути. На самом деле проблема самоорганизации, наверное, одна из самых острых для всех, кто начинает работать на себя, покинув наемную работу.

Знаете сказку про лисенка, который сбежал из зоопарка, а через пару дней, набегавшись и окончательно обалдев от свалившейся на него свободы, вернулся обратно в клетку? Так вот, чтобы не загнать себя обратно в «клетку», нужно четко понимать, что и как делать на «свободе». Среди моих коллег есть те, кто каким-то образом решил начать работать на себя (или сделал это вынужденно), посвятив себя частной практике, однако распорядился предоставленными возможностями весьма

своеобразно: человек по полдня лежит дома, умудряясь при этом опаздывать на встречи, жалуется на нехватку клиентов, но отказывается от предлагаемых дел. Можно ли такой уход в вольное плавание назвать полноценной свободой и профессиональным ростом? Едва ли.

Смысл работы на себя не в том, чтобы в свободное от случайно подвернувшейся работы время лежать на диване, а в том, чтобы максимально эффективно использовать каждый час своего времени. Признаюсь честно: первые годы работы в следствии я жаждал окончания рабочего дня. Мне хотелось вернуться домой, посмотреть кино, пообщаться с друзьями да или просто побездельничать! После начала работы на себя эту модель поведения как рукой сняло! Дело в том, что у меня больше не было стабильного дохода, хоть какого-то гарантированного объема работы, и я банально боялся, что останусь без средств к существованию. Может показаться смешным, но для меня это был стресс, который просто не давал мне сидеть на одном месте. Я делал десятки телефонных звонков, проводил по несколько встреч в день с самыми разными людьми, лишь бы только не останавливаться и находиться в постоянном движении. С тех пор прошло несколько лет, и я с уверенностью могу сказать, что именно эта активность в первый год моей работы на себя во многом и предопределила мой дальнейший успех в профессии. Таким образом, я выделил для себя два основных двигателя прогресса в собственном развитии:

- 1) страх неизвестности;
- 2) неудовлетворенность нынешним положением дел.

Эти два спутника до сих пор сопровождают меня по жизни. Если с первым все более или менее ясно, то со вторым дело обстоит куда сложнее. Говорят, что зависть тоже хороший катализатор развития, если использовать ее именно как двигатель, а не как яд, который пожирает вас изнутри. Так вот то же самое можно сказать и о состоянии неудовлетворенности. Речь идет именно о неудовлетворенности своим нынешним

положением, причем под этим может подразумеваться целый набор факторов: положение в обществе, признание в коллективе, уровень дохода, жилищные условия и т.д. Часто, анализируя изменения, которые произошли со мной за какой-то отчетный период, я вижу прогресс и на некоторое время успокаиваюсь, однако уже вскоре вновь осознаю, что время идет, а до полной реализации моей программы-максимум еще довольно далеко. В свете сказанного признаюсь еще кое в чем: я искренне завидую людям-минималистам, которые довольствуются малым и умеют радоваться простым вещам, не претендуя на большее. Так жить, наверное, проще, но я так никогда не смогу. Надеюсь, вы тоже.

Уже спустя несколько лет довольно успешной работы на себя у меня состоялся очень значимый и запомнившийся мне разговор с партнерами по работе из Московской коллегии адвокатов «Адвокаты и бизнес», которые очень много дали мне как в профессиональном, так и в личностном отношении. Находясь на значительно более высоком уровне как своего профессионального развития, так и финансового благосостояния, эти люди представляли для меня просто кладезь полезной информации! Один из моих партнеров высказал очень интересную мысль, на которой я не раз ловил и себя, но не мог четко сформулировать: «Знаешь, мои самые интересные клиенты — это не более чем стечение обстоятельств, и раньше я переживал, что этот “поток” когда-то кончится. Но я уже работаю много лет, и, как видишь, черед “случайностей” продолжается». Я думаю, излишне объяснять, что именно он имел в виду.

«Случайности» не случайны. Все встречи, новые клиенты и предложения сотрудничества – это результат вашего каждодневного труда. Каждый день вы должны прилагать усилия, чтобы создать для себя постоянный «поток» таких полезных «стечений обстоятельств».

Сейчас постарайтесь отбросить какие-либо предубеждения и объективно взглянуть на себя: оцените свой стиль работы,

отношение к делам, способности к планированию и управлению временем, взаимоотношения с коллегами и руководством и ответьте на вопросы:

- Проявляете ли вы инициативу в работе, стараясь сделать больше, чем вас просили?
- Берете ли вы ответственность за допущенные ошибки на себя или же пытаетесь найти виноватых на стороне?
- Ограничены ли вы только текущими задачами по основному месту работы или стремитесь к изучению чего-то нового, находя на это время даже в плотном графике?
- Способны ли вы самостоятельно организовать свое рабочее время или нуждаетесь в постоянном контроле со стороны руководства?
- Умеете ли вы делегировать задачи и полномочия своим подчиненным или помощникам?

Думаю, вы и сами прекрасно понимаете, какими в идеале должны быть ваши ответы на поставленные вопросы. Не беда, если в глубине души вы остались недовольны тем, как ответили на них: людям свойственно меняться и развиваться при наличии на то желания.

Общаясь как с собственниками различных видов бизнеса, так и с руководителями среднего звена, я часто слышал их жалобы на подчиненных, которые сводились вот к чему: все просят лучших условий труда, больше «бонусов» и выше оклады, однако никто не хочет сначала проявить себя, взять ответственность и попытаться выполнить работы хоть на грамм больше, чем ему предписано. При этом большинство руководителей, с которыми я общался, признавались, что искренне были бы готовы увеличить оклад или иным образом улучшить положение сотрудника, если бы он какое-то время проявлял себя с лучшей стороны, после чего сумел бы грамотно преподнести свою работу и усилия, обосновав необходимость таких преференций именно для него.

Таким образом, если в найме инициатива по улучшению условий (в той или иной форме) должна исходить «снизу», то есть от самого работника, и обязательно должна быть объективно обоснована прилагаемыми им усилиями, то почему в частной практике должно быть иначе? Здесь все то же самое: сначала вы прилагаете усилия, знакомясь с новыми людьми, набираетесь практики, после чего получаете возможность работать с все более интересными проектами и увеличивать суммы гонораров. Другой вопрос, как при этом не совершить распространенных ошибок и сократить тернистый путь к успеху.

Итак, теперь поговорим о конкретных шагах, предпринять которые может каждый уже сейчас.

Поднимите старые связи

Не покидая текущего места работы, вполне нелишним будет начать оповещать своих старых и новых знакомых о скором уходе в частную практику. Мои первые клиенты нашли меня сами, когда я еще даже не успел уволиться со службы. Разумеется, я не работал в качестве адвоката, будучи следователем, однако мое первое соглашение с клиентом датировано тем же числом, что и приказ о моем увольнении.

Такой подход может быть не всегда уместен, если вы боитесь негативной реакции со стороны нынешнего руководства или волны «добрых» советов относительно принимаемого решения, но в целом я бы рекомендовал и в этом смысле начать готовить почву заранее. Проанализировав свое текущее окружение, вы наверняка найдете в нем потенциальных клиентов, сотрудников или партнеров. Нужно понимать, что люди, которые уже знают вас как добросовестного и исполнительного работника, гораздо легче доверят вам свои проблемы, чем новые клиенты, которых еще надо где-то найти.

Когда я готовился к самостоятельной работе, то составил довольно объемную таблицу Excel, которая имела примерно такой вид и формат.

№	ФИО	Контакты	Примечание
1	Иванов Сергей Викторович	8-902-555-5555 ivanov83@mail.ru	Директор ООО «Рога и копыта» (капитальное строительство, может быть интересно представительство в арбитраже)
2	Аверченко Алена	543-21-00	Главный бухгалтер ФГУП «Дорремстрой»
3	Сергеенко Павел Алексеевич	222-32-45	Руководитель следственного отдела УВД по Центральному району
4	Сиденко Валентин Федорович	8-965-678-7665 vsidenko@yandex.ru	Познакомил Анатолий Петров. Могут быть интересны услуги юридического сопровождения бизнеса
...	...	...	...

Как видно из приведенного примера, я пролистал все свои старые ежедневники, телефонную книгу и массу визитных карточек (никогда не выбрасывайте ничего из вышеперечисленного!), выписав из этих источников почти все контакты, которые мне удалось найти. Вы можете избрать для себя любой удобный формат, однако я остановился именно на таком варианте, так как с ним оказалось очень удобно работать. Как видно, второй столбец отражает фамилию, имя и отчество человека. Третий — все известные мне контактные данные. Четвертый — самый объемный и заслуживающий отдельного внимания. Здесь я указывал источник и обстоятельства нашего знакомства, занимаемую должность и даже возможные точки соприкосновения с позиций дальнейшего сотрудничества.

Каждый человек из моей таблицы как минимум один раз получил от меня телефонный звонок или сообщение, и, как ни странно, немалая доля из них по прошествии времени стала моими клиентами или порекомендовала своим знакомым обратиться ко мне за помощью. Тут нужно оговориться: даже если вы типичный интроверт и испытываете трудности при общении с малознакомыми людьми, перешагните через себя и вместо десяти сообщений позвоните потенциальному клиенту. А вместо десяти

звонков назначьте хотя бы одну живую встречу — так пользы будет гораздо больше. Помните, как было в институте? Первые два курса ты работаешь на зачетку, остальные три она работает на тебя. Здесь примерно то же самое: поработайте над своей сетью контактов, и через некоторое время она начнет сама работать на вас.

Секрет в том, чтобы научиться видеть потенциальные возможности, не пренебрегать ими и не опускать руки, если все идет не совсем по плану. Или даже совсем не по плану. Дело в том, что такие действия, как описано выше, непременно дают позитивный результат, однако он может быть отложен во времени. У меня в жизни было уже слишком много примеров, когда интересные проекты приходили ко мне спустя довольно долгое время и самыми неожиданными путями. Однако объединяло их неизменно одно: им предшествовала серьезная подготовительная работа.

Проявляя инициативу о личной встрече с кем-либо, вы должны четко понимать, что пришедший к вам человек уже сделал доброе дело, так как посвятил вашей персоне свое личное время, которое вы тем самым у него отняли. Взамен он должен получить либо что-то полезное (не материально!), либо как минимум провести полчаса за чашкой чая и приятной, ни к чему не обязывающей беседой. Отсюда вытекает два правила.

1. Назначая встречу, будьте готовы нести представительские расходы: дурной тон — просить разделить счет в кафе. Хуже может быть только идея отмалчиваться, ожидая, пока ваш товарищ сам проявит инициативу.
2. Не просите ничего явно и открыто, напротив, старайтесь сами дать что-то полезное. Это может быть информация, какая-то бескорыстная помощь и т.д.

О чем нужно помнить, двигаясь к цели?

Советчики — ваши враги! Я не буду вдаваться в подробности хитросплетений человеческой психологии, просто примите как состоявшийся факт: многие люди устроены таким образом,

что в них будто срабатывает внутренняя сигнализация, когда кто-то из их окружения вдруг делится своими планами о кардинальной смене деятельности, переезде, покупке автомобиля и т.д. Вам непременно скажут, что у вас ничего не выйдет, на новом месте будет плохо, а машину надо покупать вообще другую. Почему так? Я не знаю. Но рискну предположить, что люди боятся терять кого-то из своего окружения, а движение вперед и попытка выйти на тот или иной новый уровень развития воспринимается однозначно как потенциальная угроза разрыва старых связей. Срабатывает своего рода сигнал: «Он больше не такой, как я», а люди издревле тянулись к себе подобным, иначе мировая история не знала бы индийских каст, сословий в Российской империи, а понятия «социальная стратификация»¹ попросту бы не существовало.

Здесь хочется сразу оговориться: советоваться с другими людьми можно и даже нужно, однако следует иметь четкое представление о том, кому можно доверить свои мысли и планы, а кому — нет. Старайтесь максимальное количество времени проводить с людьми, чей уровень профессионального развития и возможностей многократно превосходит ваш. Непрерывно ищите поводы познакомиться с такими представителями профессии, которые являются для вас авторитетом и по возможности старайтесь дать им что-то полезное. Давайте будем реалистами: двум людям, находящимся далеко друг от друга в своем развитии, не всегда оказывается просто найти общий язык, и неловкие паузы в разговорах еще какое-то время будут сопровождать ваши встречи. Именно поэтому любое общение гораздо разумнее строить не с позиции «дай», а с позиции «возьми». Поверьте, это будет оценено.

¹ Социальная стратификация — социологическое понятие, обозначающее: структуру общества и отдельных его слоев; систему признаков социальной дифференциации; отрасль социологии. В теориях социальной стратификации на основе таких признаков, как образование, доходы, род занятий, психология и т.п., общество делится на «высшие», «средние» и «низшие» классы и страты. (См.: Российский энциклопедический словарь. Кн. 2. — М., 2001. — С. 1480.)

Иногда найти таких людей, особенно в небольшом городе, бывает совсем непросто. А еще сложнее добиться встречи с ними. В этой ситуации можно начать с каких-то публичных мероприятий, на которых желаемый персонаж присутствует в качестве гостя или спикера. В этом случае все будет зависеть только от вас и проявленной инициативы.

Ничто так не объединяет людей, как совместная работа над каким-то проектом, поэтому не жадничайте и при появлении хорошего клиента поделитесь со «старшим товарищем» и отработайте дело вместе. Поверьте, ваш альтруизм окупится сторицей.

А теперь самое интересное про советчиков: знаете, где меня впервые по-настоящему серьезно пытались отговорить от ухода со службы в адвокатуру? Никогда не догадаетесь. В адвокатской палате моего региона! То есть люди, которые по определению должны быть заинтересованы в «свежей крови», наследии, передаче новому поколению специалистов традиций адвокатуры, оказанию им помощи в становлении в профессии, долго и упорно рассказывали мне, что служба в «органах» — это стабильность, что адвокат — «зависимый человек» и тому подобные сомнительные умозаключения. Что это вообще было? Боязнь конкуренции или истинное мнение, основанное на личном опыте? Пусть это останется тайной. Сказать, что я был несколько удивлен после состоявшейся беседы, — значит ничего не сказать. Разумеется, такой разговор произвел на меня диаметрально противоположное впечатление, окончательно убедив, что я на верном пути.

Ко мне часто обращаются не только молодые юристы, те, кто только планирует уйти в частную практику или сдать адвокатский экзамен, но и их друзья и родственники. Это самое забавное: люди просят, чтобы я отговорил их друзей или родных от увольнения из органов (это чаще всего) и ухода в свободное плавание. Это все, что нужно знать о «полезных» советах и «поддержке» со стороны близких людей.

Бывают, конечно, и более позитивные примеры. Как-то мне позвонил знакомый с достаточно конкретной и на редкость

правильной просьбой: пообщаться с его родственником, который запланировал увольнение из правоохранительных органов и начало адвокатской практики, и *реально* оценить его перспективы на успех в профессии. Вообще давать какие-то прогнозы, толком не зная человека, — дело довольно неблагодарное, тем более что я искренне придерживаюсь мнения, что успеха в частной юридической или адвокатской практике при должной подготовке и отношении к делу добиться может каждый. Другой вопрос, что путь к этому самому «успеху» (что бы вы ни вкладывали в это понятие) у всех будет разный, а цена в виде затраченного времени и нервов может оказаться непомерно высокой. Таким образом, не всегда очевидно, что человек выбрал именно *свой*, правильный путь. Возможно, ему действительно было бы лучше и спокойнее продолжать работать в найме. Вот именно это чаще всего и становится предметом моих бесед с чьими-то друзьями и родственниками. Однако далеко не все правильно формулируют задачу, как в приведенном мной примере. Человек, обеспокоенный за судьбу родственника, просит трезво оценить его коммуникативные навыки, настрой и, как следствие, сделать выводы о целесообразности таких перемен. Но не просит его отговаривать!

К слову, пообщавшись с тем парнем, я сделал однозначный вывод, что адвокат из него получится хороший. И, как показали практика и время, оказался прав.

Отсюда следует два вывода.

1. Каждый видит со своей колокольни и оценивает любую ситуацию через призму собственного (иногда печального) опыта. Именно поэтому общаться нужно с самыми разными людьми, собирая различные взгляды на один и тот же вопрос.
2. Формальное положение человека в обществе, нахождение на высоком посту совсем не означает наличие морального авторитета и истинного понимания той или иной ситуации.

Именно поэтому я начал искать совета у состоявшихся специалистов, у тех, кого по праву считал примером для подражания. Именно у этих людей я нашел понимание: молодой новоиспеченный адвокат не представлял для них угрозы, не составлял конкуренции. Ответьте честно: вам приятно делиться своим опытом и отвечать на вопросы менее опытных коллег, чувствуя себя профессионалом и знатоком своего дела? Вот и этим людям было нескрываяемо приятно и поистине интересно поделиться своим опытом становления в профессии, рассказать о возможных трудностях и предостеречь от распространенных ошибок. Более того, многие из них давно усвоили простую истину: наставничество в той или иной форме — это продолжение собственного развития и выход на его новый уровень.

Для меня первым наставником и проводником в профессию стал мой отец — кандидат юридических наук, ректор крупного вуза и общественный деятель Юрий Плесовских. Именно с его подачи я решил связать свою жизнь с юриспруденцией в целом и правоохранительными органами в частности, о чем ни разу не жалел. В последующем совместная работа в Москве свела меня с партнерами из коллегии адвокатов «Адвокаты и бизнес», которые дали мне массу возможностей для профессионального роста, о чем я всегда буду помнить.

Однако вернемся к тому периоду, когда я только планировал начало адвокатской практики. Из всех собранных мной мнений от самых разных людей мне почему-то запомнилось одно, высказанное довольно известной в городе женщиной-адвокатом, имевшей на тот момент довольно хорошие позиции как в профессиональном, так и в финансовом отношении: «Знаешь, вот на меня посмотреть, так можно сказать, что всем в адвокаты идти надо. Но не все ведь так просто. Хочу сказать, что старт у тебя очень хороший, а что будет дальше, зависит только от тебя».

Почему запомнился именно этот, казалось бы, ничего не значащий разговор, каких в тот период у меня было много? Наверное, потому, что собеседник не занимал диаметрально противоположных позиций и не доказывал мне, что в адвокатуре

все плохо и денег там нет, равно не убеждая меня в обратном и не обещая золотых гор.

Вывод: не ищите понимания и ценного совета у коллег, членов семьи и друзей, стоящих на одной с вами ступени развития и материального благосостояния. Пользы от этого скорее всего не будет, а отношения, возможно, испортите. При этом пусть внутренний компас укажет вам тех, кто обладает моральным, а не формальным авторитетом¹ и готов поделиться опытом и знаниями.

При этом нужно оговориться: не надо однозначно отбрасывать возможность получить хороший совет у друзей или членов семьи. Постарайтесь закрыть глаза на статус того или иного человека и ответить на вопрос: действительно ли он находится выше вас в развитии и способен беспристрастно подойти к вашему разговору?

Частная практика – дело «молодых»?

Бытует мнение, что начинать любое новое дело лучше, пока ты молод: есть время на пробы и ошибки. В общем, я даже не буду активно оспаривать это утверждение — в целом все так. Пока вы молоды, смена деятельности действительно дается проще, есть время пробовать себя в разных сферах деятельности, искать свое и набираться опыта. Но все ли так однозначно? Возраст — это не только цифры в паспорте, но и накопленный жизненный и профессиональный опыт. Для наглядности я приведу пример из жизни.

Я ушел в частную практику после почти семи лет службы в Следственном комитете. Много это или мало? Стоило ли мне послужить еще, чтобы дожидаться минимальной пенсии?

¹ Понятия морального и формального авторитета очень хорошо раскрыты в книге американского автора, бизнес-консультанта Стивена Р. Кови «Восьмой навык. От эффективности к величию» (М.: Альпина Паблишер, 2020).

Я же убежден, что ушел в самое правильное и благоприятное время, и вот почему: достаточный опыт уже получен, связи накоплены, ничего кардинально нового я бы там уже точно не получил ни в профессиональном, ни в личностном отношении, а значит, настало время двигаться дальше.

Уходить надо не тогда, когда вам сказали или давят обстоятельства. Это надо делать тогда, когда нынешняя деятельность более не приносит удовлетворения. Неважно, в финансовом или профессиональном отношении. Вы должны расти всегда, однако самое трудное – это поймать момент, когда рост прекратился и началась стагнация.

Значит ли все вышеизложенное, что в 40 или даже 50 лет менять что-либо уже поздно? Нет, не значит. Разумеется, всему есть разумные пределы, и мы не будем говорить здесь о совсем уж радикальных примерах в виде какого-нибудь абстрактного 50-летнего налогового инспектора, который внезапно решил стать пилотом, а разберемся, что определяет успех потенциального частнопрактикующего юриста вне зависимости от его возраста.

Как я говорил выше, в молодом возрасте подобные перемены действительно даются проще, другой вопрос, чем определяется эта самая «молодость»? Переехав в Москву, я познакомился со многими удивительными людьми, которые в свои пятьдесят имели больше жизненной энергии, чем я на первом курсе института. Так вот, я глубоко убежден, что ваш успех в профессиональном и финансовом отношении определяется исключительно вашей активностью, умением налаживать связи, поддерживать контакты и постоянно работать над собой.

Наверное, самое сложное для возрастного юриста, который уходит из найма в частную практику, — это признавать авторитет более молодых, но часто и более успешных коллег. Особенно этим грешат бывшие сотрудники правоохранительных органов. Подумайте сами: старый пузатый полковник будет

всерьез воспринимать советы 30-летнего «пацана», который, пусть даже из добрых побуждений, пытается его поучать? Вряд ли. Мне представляется, что попытки давить возрастом — это своего рода защитная реакция таких людей на встречу с более опытными молодыми коллегами. Подводя итог сказанному, хочу обратиться к молодым и подающим надежды юристам и адвокатам: если вы встретили на своем пути умудренного опытом, но менее активного коллегу, найдите к нему подход, попробуйте поработать вместе. Это может быть непросто, но в случае успеха такой симбиоз пойдет на пользу вам обоим.

Ключевые выводы

- ❖ Понять, нужна ли вам частная практика, можете только вы сами. Это не для всех!
- ❖ Не бросайте постоянной работы без должной всесторонней подготовки: читайте книги, общайтесь с людьми, планируйте все заранее.
- ❖ Советуйтесь с правильными людьми, избегая тех, кто находится в равных с вами условиях и положении.
- ❖ Ваш успех в профессии зависит не от возраста, а только от вашей целеустремленности и готовности к переменам.

В поисках своей ниши

Как правило, новоиспеченный частнопрактикующий юрист или адвокат делает основной упор на ту категорию дел, с которой непосредственно была связана его прежняя деятельность, что, в общем-то, вполне закономерно и правильно. Посудите сами: если до ухода в адвокатуру я почти семь лет расследовал уголовные дела, то вполне логичным шагом будет позиционирование себя именно как адвоката по уголовным делам. Другой вопрос, что категорий тех же уголовных дел существует довольно много, каждая из которых имеет особенности, знакомые только относительно узкому кругу профессионалов. Разумеется, молодым специалистам, которые не имеют достаточного практического опыта в какой-то одной отрасли права, следует избрать несколько иной подход, однако об этом чуть позже.

Уверен, вам предстоит услышать множество советов относительно начала частной практики, суть которых будет сводиться к тому, что в работу нужно брать все подряд, не гнушаться ничем и т.п. Скажу сразу: я никогда не пропагандировал подобный подход к работе, хотя в моей карьере тоже был небольшой период, когда я набирал практику и брался за низкооплачиваемые дела ради опыта. Суть моей логики максимально проста для понимания: есть юристы, которые много работают, но при этом ничего не зарабатывают, а есть те, кто не особо загружен работой, однако имеет более чем удовлетворительный

и стабильный доход. К какой категории вы бы хотели в дальнейшем отнести себя? Мне кажется, выбор очевиден.

При этом очень важно различать банальную лень и нежелание работать и рациональный подход, позволяющий самому выбирать клиентов и более высокооплачиваемые дела. Разумеется, на первых порах опыт нарабатывается, как правило, на не самых денежных проектах, однако крайне важно не увязнуть в этом уютном болоте шаблонных дел, а постоянно и планомерно двигаться вперед. Иными словами, если вы чувствуете, что перешагнули этап первичного набора опыта в желаемой нише, цените себя, не хватайтесь за все подряд! Рано или поздно вы сами придете к этой простой истине: лучше качественно отработать один проект за 100 000, чем пять проектов по 20 000.

В качестве примера хотел бы привести свою коллегу, с которой мы познакомились практически случайно: ко мне обратился клиент, перспектива сотрудничества с которым была для меня крайне интересна, однако текущий проект требовал довольно специфических знаний, которыми я на тот момент похвастаться не мог. Для работы по делу я и привлек свою коллегу, с которой, к слову, мы замечательно сотрудничаем вот уже несколько лет. Так вот, она — яркий пример наиболее правильного и профессионального поведения юриста в отношении ценообразования за свои услуги и подхода к делу. Будучи специалистом в семейных делах и арбитраже, она не особо вникала в тонкости уголовного законодательства — на тот момент ей это было ни к чему, однако за период нашей совместной работы эта тема становилась для нее все более интересна. И, когда настала пора сдавать адвокатский экзамен, она сказала мне примерно следующее: «Знаешь, буду признательна, если ты дашь мне возможность поучаствовать в следственных действиях по экономическим делам. Опыта в этой сфере у меня нет, поэтому готова работать максимально дешево». Что же тут такого правильного и профессионального? То, что в ее родной стихии — семейных делах и арбитраже — цена ее услуг была значительно выше среднего по Москве, потому что она прекрасно знала себе цену как высококласный специалист, однако ей не пришлось

в голову искусственно взвинтить цены на свои услуги как адвоката по уголовным делам, так как эта сфера была для нее еще слишком мало знакома. Отсюда вытекает правило.

Ваши глубокие знания в одной отрасли права и, как следствие, возможность увеличить стоимость своих услуг не означают, что вы имеете моральное право делать то же самое в отношении дел другой, не знакомой вам категории. Уважайте не только себя, но и своих клиентов.

Таким образом, особенно на первых порах становления в частной практике, необходимо соблюдать баланс между обеспечением относительно стабильного заработка и соблазном брать в работу все подряд. По мне, уж лучше какое-то время посидеть без работы, чем иметь потенциальный риск прослыть ненадежным специалистом, который берется за то, о чем не имеет ни малейшего представления. Не говоря уже о том, что при верном подходе вы точно найдете, куда деть освободившееся время: знакомьтесь с новыми людьми, посещайте профильные конференции и светские мероприятия — вариантов масса.

Со временем вы вырастаете, определите или по крайней мере наметите желаемую нишу для работы. Все вроде бы просто, но здесь вас ожидает первый и довольно серьезный риск: искренне этого не желаю, но может настать момент, когда клиентов вашего профиля не будет на горизонте. И когда этот момент затягивается на неделю, а потом на месяц, другой и т.д., вы поддаетесь соблазну и начинаете (снова) брать в работу все подряд... Такой подход опасен по двум причинам.

Во-первых, невозможно быть высококлассным специалистом сразу во всех областях юриспруденции (может, такие люди и есть, но лично я их не знаю), а потому риск совершить ошибку и испортить тем самым репутацию становится слишком велик.

Во-вторых, вы рано или поздно завалите себя большим объемом непрофильной работы и начнете крутиться как белка в колесе, лишь бы исполнить обязательства перед клиентами.

Справедливости ради скажу, что среди моих знакомых коллег есть люди, фанатично преданные своему делу. Они с энтузиазмом берутся за малознакомые им категории дел, посвящая ночи напролет изучению судебной практики и нормативных актов. Для них это своего рода азарт и постоянная жажда чего-то нового и неизведанного в профессии. Передавая клиента им в работу, я всегда на сто процентов уверен, что вопрос будет изучен от и до, а работа проделана максимально тщательно. Однако не все имеют подобные способности и тягу к саморазвитию. Кроме того, позволить себе так вездельно заниматься одним-двумя делами можно только при относительно небольшом объеме текущей работы, в противном случае, как я указал выше, вы рискуете окунуться в весьма сомнительную относительно положительного результата деятельность.

При таких обстоятельствах думать о дальнейшем развитии, общении с людьми и прочих важнейших вещах времени у вас попросту не останется, не говоря уже о том, что при появлении наконец на горизонте действительно интересного в финансовом и профессиональном смысле клиента вы физически не сможете уделить ему должного внимания. Вам это надо?

Как я уже говорил, мне доводилось слышать много рекомендаций, суть которых сводилась как раз к тому, что браться надо за любую работу, не гнушаясь ничем. Я считаю, что такой подход не вполне верен и если и может быть оправдан на самом начальном этапе становления в профессии, то к хорошему в долгосрочной перспективе он не приведет. Кроме того, нужно понимать, что все мы разные и профессиональный бэкграунд у нас тоже различается: если для молодого специалиста, который только ищет себя и свой профессиональный путь, совет браться за любую работу выглядит логичным и обоснованным, то для состоявшегося профессионала в той или иной области такая рекомендация уже кажется более сомнительной. В целом же идея брать в работу все подряд без разбора не выглядит очень уж привлекательной.

Для того чтобы проиллюстрировать это наглядно, мы попробуем мысленно нарисовать два диаметрально противоположных образа.

1. Адвокат ведет всего несколько дел одной направленности, однако некоторые из них имеют довольно широкий резонанс в регионе. Защитник активно освещает свою деятельность в СМИ, часто присутствует в качестве гостя и эксперта на профильных мероприятиях, где заводит массу полезных и перспективных знакомств.
2. Адвокат ведет два десятка дел, самых разных по своей сути и направленности, однако объединяет их одно: весьма скромная оплата. Времени на налаживание связей и посещение мероприятий физически не остается, равно как и возможностей профессионального роста.

Какой из двух образов вам ближе? Может, вы уже увидели себя в одном из них? Мой основной посыл в том, что адвокат — это во многом имидж, репутация и, если хотите, бренд. В данном случае «больше» не значит «лучше». Юриспруденция — это не та отрасль, где жалуют многостаночников. Даже неспециалисту ясно, что один юрист не может быть профессионалом сразу во всех отраслях права, именно поэтому позиционирование себя как специалиста широкого профиля никогда не даст должного результата и желаемой финансовой отдачи.

Здесь хотелось бы привести довольно показательный случай из своей практики. Ко мне в офис на консультацию пришел потенциальный клиент, который довольно долго излагал суть проблемы, следя за моей реакцией. Все люди разные, но большинство из них не склонны с ходу доверять человеку, которого они видят в первый раз, даже если это адвокат, которого им порекомендовали хорошие знакомые. Как бы мимоходом мой будущий клиент спросил: «А какова ваша основная специализация?» На что я дал однозначный и четкий ответ: это уголовные дела экономической направленности и корпоративные конфликты. Было видно, что этот ответ удовлетворил клиента, о чем он более подробно рассказал ближе к финалу нашего диалога. Уже уходя, подписав соглашение, он спросил: «Знаете, что мне больше всего понравилось в нашем разговоре?» Я ожидал услышать что угодно, хотя больше всего мне хотелось бы услышать