

НАВЫКИ SOFT SKILLS, СОВРЕМЕННОГО ПОВЫШАЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЮРИСТА И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ

Под редакцией А. Сорокиной и Д. Грица

Рекомендовано
Комиссией по высшему юридическому образованию
Московского отделения Ассоциации юристов России
в качестве учебно-практического пособия
для практикующих юристов, а также студентов
высших учебных заведений, обучающихся
по специальности и направлению 40.00.00
Юриспруденция



МЛОГОС
юридический институт



Москва • 2021

УДК 34
ББК 67.05
Н15

Н15 **Навыки современного юриста : soft skills, повышающие эффективность и качество жизни** / Под ред. А. Сорокиной и Д. Грица. – Москва : Статут, 2021. – 460 с.

ISBN 978-5-8354-1713-1 (в пер.)

Эта книга — синергия юриспруденции, психологии и бизнеса. Ее авторы — эксперты в различных областях soft skills — объединили свой опыт и знания, чтобы помочь современным юристам выйти на качественно новый уровень своей профессиональной и личной самореализации. Это первая книга, в которой описана вся взаимосвязанная система навыков: (1) эффективное мышление, (2) эмоциональный интеллект, (3) коммуникативные и (4) управленческие навыки юристов. Множество коучинговых моделей, техник и алгоритмов дополнены законами психологии и психологическими эффектами, и это все сквозь призму юридической практики. «Будь больше, чем юрист!» — это девиз Soft Skills Law Academy и основная идея книги.

Книга предназначена для юристов (уже практикующих и только начинающих), которые хотят достичь успеха, стать гармонично развитыми личностями и профессионалами, стремятся получать удовольствие от юриспруденции и своего развития в ней.

УДК 34
ББК 67.05

ISBN 978-5-8354-1713-1

© Коллектив авторов, 2021
© О. Кабисова, дизайн обложки и иллюстрации, 2021
© Редподготовка, оформление. Издательство «Статут», 2021

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Дмитрий Гриц, адвокат, медиатор, управляющий партнер Адвокатского бюро «Гриц и партнеры»: введение (в соавторстве с А. Сорокиной), глава 15 (в соавторстве с А. Сорокиной);

Артём Гусев, основатель бюро подготовки публичных выступлений «Глагол», организатор TEDx: глава 12 (в соавторстве с Ю. Сабукевич);

Евгений Киселёв, основатель команды бизнес-медиаторов M2B, медиатор, переговорщик, бизнес-тренер: глава 11 (в соавторстве с А. Сорокиной и В. Ралько);

Юлия Сабукевич, редактор бюро «Глагол»: глава 12 (в соавторстве с А. Гусевым);

Анна Сорокина, юрист, психолог, коуч, практикующий медиатор, основатель и генеральный директор Soft Skills Law Academy: введение (в соавторстве с Д. Грицем), главы 3, 4, 6–10, 11 (в соавторстве с Е. Киселёвым и В. Ралько), 13, 14, 15 (в соавторстве с Д. Грицем), 16;

Василий Ралько, юрист, коуч, медиатор, практикующий нотариус, бизнес-тренер Soft Skills Law Academy: главы 1, 2, 5, 11 (в соавторстве с Е. Киселёвым и А. Сорокиной).

ЭКСПЕРТЫ

Андрей Гривцов, старший партнер Адвокатского бюро «ЗКС»

Дмитрий Гриц, адвокат, медиатор, управляющий партнер Адвокатского бюро «Гриц и партнеры»

Анна Грищенко, партнер Адвокатского бюро «КИАП»

Рафаэль Зохрабян, директор по правовым вопросам и взаимодействию с органами власти группы Saint Gobain

Артём Карапетов, директор Юридического института «М-Логос»

Сергей Савельев, партнер юридической фирмы «Савельев, Батанов и партнеры»

Юлий Тай, управляющий партнер Адвокатского бюро «Бартолиус»

ОГЛАВЛЕНИЕ

Информация об авторах	3
Эксперты	4
Введение.....	13

ЧАСТЬ I. ЭФФЕКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ

Глава 1. Предпринимательское мышление	17
1.1. Мышление юриста vs мышление предпринимателя. Зачем юристу предпринимательское мышление?	17
1.2. Проактивность и реактивность. Позиция автора и позиция жертвы	19
1.3. Зона влияния и зона забот.....	24
1.4. Персональная бизнес-модель	26
1.5. Умение замечать возможности	30
1.6. Видение, цели и их реализация.....	33
1.7. Образ желаемого будущего (Vision).....	34
1.8. Миссия. Сила смысла.....	36
1.9. Постановка целей. Модель SMART	38
1.10. Скорость реализации целей.....	40
1.11. Стратегия малых шагов	43
1.12. Гипотеза. Тестирование. Корректировка: антиперфекционизм	45
1.13. Имейте смелость ошибаться	47
Глава 2. Критическое мышление	51
2.1. Что представляет собой критическое мышление и в чем его ценность для юриста.....	51
2.2. Умение задавать вопросы.....	55
2.3. Критический анализ информации	58
2.4. Критическое мышление как инструмент обучения	63
2.5. Критический подход при формировании позиции.....	68
Глава 3. Конструктивное мышление.....	78
3.1. Обратная сторона позитивного мышления	78
3.2. Алгоритм SCORE как конструктивная оценка реальности	79
3.3. Развивайтесь через конструктивный анализ негативного опыта.....	82

3.4. Правила конструктивной коммуникации	85
3.5. Позитивный язык конструктивного поля взаимодействия.....	88
3.6. Конструктивные дискуссии	91
3.7. Ошибки юристов при обратной связи	93
3.8. Виды обратной связи	94
3.8.1. Алгоритм обратной связи Feedback Sandwich.....	95
3.8.2. Алгоритм обратной связи SBI Feedback Too	97
Глава 4. Креативное мышление	99
4.1. Зачем юристу мыслить творчески?.....	99
4.2. Какое полушарие мозга важнее?	103
4.3. Принципы творческой корпоративной культуры	104
4.4. «Стимуляторы» креативности.....	105
4.5. Визуализация доказательств	111
4.6. Интеллект-карта	114
4.7. Мозговой штурм	116
4.8. Техника SCAMPER.....	117
4.9. Техника Уолта Диснея.....	119
4.10. Экскурсия в «мир проекта»	120
Глава 5. Стратегическое видение и системный подход.....	122
5.1. Понятие целей и стратегии	122
5.1.1. Автоматический, тактический и стратегический подходы.....	122
5.1.2. Стратегический подход к развитию. Модель GROW.....	123
5.2. Системный подход.....	126
5.2.1. Значение системного подхода в работе юриста.....	126
5.2.2. Применение системного подхода на практике.....	128
Глава 6. Управление вниманием – важнейший навык юриста XXI в.	130
6.1. Зачем юристу управлять вниманием?.....	130
6.1.1. Деловая активность вместо ценности и результата.....	130
6.1.2. Ментальная инвалидность высококвалифицированных работников.....	132
6.1.3. Целительное действие «потока»	135
6.1.4. От навыка к сфокусированной жизни.....	136
6.2. Создание сфокусированного образа жизни	138
6.2.1. Планирование каждой минуты каждого дня	138

6.2.2. Систематическое погружение на глубину.....	139
6.2.3. Создание своих ритуалов	142
6.2.4. Медитация.....	144
6.2.5. Осознанное использование интернет-технологий	147
6.2.6. Фиксированный рабочий график.....	151
6.2.7. Осознанное восстановление.....	155

ЧАСТЬ II. ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ (EQ)

Глава 7. EQ юриста как навык управления собой

и своими проявлениями.....	160
7.1. Эмоциональный интеллект в работе юриста	160
7.1.1. Дилемма для юриста: подавлять нельзя чувствовать.....	160
7.1.2. Положительное значение эмоций и чувств для юриста.....	164
7.1.3. Эмоциональные смелость и гибкость юриста.....	167
7.1.4. EQ и его составляющие в профессиональной деятельности юриста	169
7.1.5. Базовые принципы эмоционального интеллекта.....	174
7.2. Юрист осознанный: что, как и когда осознаем	175
7.2.1. Мужество познакомиться с собой настоящим	175
7.2.2. Через осознание, понимание, прогнозирование к эмоциональной зрелости.....	176
7.2.3. Дневник чувств и как его вести.....	179
7.3. Управление своими эмоциями и осознанная смена эмоциональных состояний	182
7.3.1. Общие техники управления состояниями	182
7.3.2. Алгоритм работы с собственным гневом.....	185
7.3.3. Работа с печалью	187
7.3.4. Работа со страхом	189
7.3.5. Работа с чувством неопределенности	190
7.3.6. Работа с тревогой	191

Глава 8. EQ юриста во взаимоотношениях

с другими людьми	193
8.1. Фундамент управления взаимоотношениями.....	193
8.1.1. Принципы управления взаимоотношениями	193
8.1.2. Пошаговый план управления полем взаимодействия	195

8.1.3. Калибровка, эмпатия, гармонизация как необходимые условия управления полем взаимодействия	196
8.2. Как юристу говорить с людьми на понятном для них языке	200
8.2.1. «Я и эти странные люди»	200
8.2.2. Модель DISC	202
8.2.3. Модель базовых эмоций и потребностей	204
8.2.4. Типология по ценностям	210
8.2.5. Типология по типам мышления	213
8.2.6. Типология по локусу контроля	214
8.3. Управление сложными взаимоотношениями	216
8.3.1. Работа с агрессией другого человека	216
8.3.2. Контролируемый эмоциональный выпад	222
8.3.3. Работа с чувством вины	222
8.4. Создание конструктивного поля взаимодействия	224
8.4.1. Эмоции конструктивного поля	224
8.4.2. Метод основных потребностей	226

Глава 9. Стрессоустойчивость и профилактика

профессионального выгорания юриста	228
9.1. Стресс и профессиональное выгорание юристов	228
9.1.1. Что вгоняет в стресс юристов?	228
9.1.2. Симптомы профессионального выгорания	236
9.1.3. Профессия vs работа	238
9.2. Пять навыков стрессоустойчивости и профилактики профессионального выгорания	243
9.2.1. Навык № 1. Целеполагание и осознанность	243
9.2.2. Навык № 2. Ресурсная фокусировка внимания	244
9.2.3. Навык № 3. Забота о том, что больше тебя	246
9.2.4. Навык № 4. Постоянное развитие	247
9.2.5. Навык № 5. Восстанавливающий отдых	250

ЧАСТЬ III. КОММУНИКАТИВНЫЕ НАВЫКИ

Глава 10. Юрист на переговорах	255
10.1. Подготовка к переговорам	255
10.1.1. Юрист на переговорах: в чем особенность?	255
10.1.2. Подготовка по модели GROW	256
10.1.3. Определение зоны возможного соглашения	258

10.1.4. Таблица Negotek Prep.....	260
10.1.5. Подготовка по модели ПИП.....	266
10.1.6. Групповые переговоры.....	269
10.1.7. Коммуникационное поле переговоров.....	272
10.1.8. Изучение контрагента и личности представителей.....	274
10.2. Ведение переговоров.....	275
10.2.1. Переговоры по алгоритму SCORE.....	275
10.2.2. Управление вопросами.....	277
10.2.3. Фокусирующие слова.....	280
10.2.4. Работа с возражениями.....	281
10.2.5. Онлайн-протоколирование.....	284
Глава 11. Управление конфликтами и медиация.....	286
11.1. Общие положения о конфликте.....	286
11.1.1. Роль юриста в конфликте.....	286
11.1.2. Понятие конфликта. Юридический конфликт и спор о праве.....	287
11.1.3. Стадии эскалации конфликта.....	289
11.2. Разрешение конфликта.....	293
11.2.1. Стратегии поведения сторон в конфликте.....	293
11.2.2. Гарвардская модель разрешения конфликтов: от позиций к интересам.....	295
11.2.3. Разрешение конфликта по принципу «Выиграл/Выиграл». Инструменты конфликт-менеджмента.....	298
11.2.4. Выработка решения. Тестирование решения на реальность.....	304
11.3. Медиация.....	307
11.3.1. Медиация и ее основные принципы.....	307
11.3.2. Роль и задачи медиатора.....	309
11.3.3. Юристы и (или) медиаторы.....	311
11.3.4. Процедура проведения медиации.....	312
11.3.5. Медиативное соглашение сторон.....	321
11.3.6. Когда возможна медиация.....	322
Глава 12. Публичные выступления юриста.....	324
12.1. Введение.....	324
12.1.1. Смысл важнее формы.....	324
12.1.2. Ренессанс публичных выступлений.....	325
12.1.3. Тенденции в выступлениях.....	325
12.1.4. «Продуктовый» подход.....	327

12.2. Как готовиться к выступлению	328
12.2.1. Фреймворк подготовки публичных выступлений	328
12.2.2. Контекст	329
12.2.3. Анализ аудитории	330
12.2.4. Постановка целей	331
12.2.5. Генерирование идей	333
12.2.6. Поиск сути	333
12.2.7. Логика. Создание структуры	334
12.2.8. Bullshit Test	340
12.2.9. Эмоции. Украшение речи	340
12.2.10. Репетиция	341
12.2.11. Визуализация и слайды	344
12.3. Техническая подготовка онлайн и офлайн	345
12.3.1. Чек-лист для очного выступления	345
12.3.2. Чек-лист для онлайн-выступления	347
12.3.3. Как развивать навык самому	350

Глава 13. Профессиональный бренд и нетворкинг

современного юриста	355
13.1. Профессиональный бренд юриста	355
13.1.1. Не каждый бренд одинаково полезен	355
13.1.2. Семь принципов гармоничного бренда	357
13.1.3. Гармоничный бренд юриста	369
13.2. Нетворкинг в юридической практике	370
13.2.1. Networking, netgiving или просто человеческое общение?	370
13.2.2. Пять принципов гармоничного нетворкинга	373
13.2.3. Самопрезентация	379
13.2.4. Полезные мероприятия для юриста	382

Глава 14. Клиентоориентированность юриста

385	385
14.1. Забота, доверие, качество	385
14.1.1. Клиенты или доверители?	385
14.1.2. Кто такие внутренние клиенты?	386
14.1.3. Качество сервиса как конкурентное преимущество	387
14.2. От технического эксперта к бизнес-партнеру	388
14.2.1. Эволюция взаимоотношений «юрист – доверитель»	388
14.2.2. Четыре подхода к построению отношений	391
14.3. Как стать юристом, которому доверяют	395
14.3.1. Формула создания доверия	395

14.3.2. Четыре основы доверия.....	400
14.3.3. Два драйвера отношений с доверителем.....	402
14.3.4. Доверитель всегда прав?	402
14.3.5. О чем думают ваши доверители?	403

ЧАСТЬ IV. УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ НАВЫКИ

Глава 15. Лидерство и командообразование

в юридической практике	406
15.1. Кто такой лидер?.....	406
15.1.1. Лидерство – это не про вас.....	406
15.1.2. Модели и формулы лидерства.....	407
15.1.3. Лидер и корпоративная культура компании.....	411
15.1.4. Пять уровней корпоративной культуры	412
15.2. «Апатичные жертвы»	414
15.2.1. Признаки «апатичных жертв»	414
15.2.2. Где обитают «апатичные жертвы»?	415
15.2.3. Отношение «апатичных жертв» к миссии и ценностям	416
15.2.4. Лидер и «апатичные жертвы».....	417
15.3. «Одинокие звезды».....	419
15.3.1. Признаки «одиноких звезд».....	419
15.3.2. Пространство, где «звезды» блистают.....	420
15.3.3. К «звездам» нужен особый подход	421
15.4. Гордость за команду.....	423
15.4.1. Признаки настоящих команд	423
15.4.2. Командное пространство	425
15.4.3. Лидерство, ведущее от гордости к вдохновению	425
15.5. «Вдохновленные возможностями».....	426
15.5.1. Признаки команд, меняющих мир.....	426
15.5.2. Открытость, доверие и игра.....	428

Глава 16. Управление временем и жизнью:

лайф-менеджмент юристов	430
16.1. Управление временем и жизнью.....	430
16.1.1. Время – это жизнь.....	430
16.1.2. Три поколения управления временем.....	432
16.1.3. Побочные эффекты планирования без осознанности.....	434
16.1.4. Наркотическая зависимость от срочности.....	438

16.2. Четвертое поколение тайм-менеджмента	439
16.2.1. Метафора дерева	439
16.2.2. Законы жизни	440
16.2.3. Принципы управления временем и жизнью	443
16.2.4. Vision и Mission юриста	445
16.2.5. Баланс потребностей как основа гармонии в жизни	446
16.2.6. Роли как каналы реализации потребностей	448
16.2.7. Целеполагание четвертого поколения тайм- менеджмента	451
16.2.8. То, без чего все это бессмысленно	457