

ИРИНА НИКИТИНА

**ЗДРАВСТВУЙТЕ,
Я ХОЧУ БЫТЬ ПАРТНЕРОМ!**

IN

Киев – 2015

УДК 331.105:34
ББК 65.290–2
Н62

Никитина И. О.
Н62 Здравствуйте, я хочу быть партнером! / Ирина Никитина. – К., 2015. – 336 с.
ISBN 978-617-7156-76-4

В книге поднимаются вопросы создания, эффективного управления и развития юридического бизнеса, построения карьеры в юридической фирме, грамотной работы с клиентами, партнерами и коллегами. Автор делится размышлениями, делает выводы и дает рекомендации, которые помогут читателям понять внутренние механизмы работы юридической фирмы, а также выстроить собственную работу так, чтобы достичь поставленных целей.

Книга предназначена будущим и начинающим юристам, рассчитана на собственников и партнеров юридических фирм, а также на предпринимателей, выстраивающих собственный бизнес, различного уровня менеджеров, сотрудничающих с юридическими компаниями.

ISBN 978-617-7156-76-4

УДК 331.105:34
ББК 65.290–2

© Никитина И. О., 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ	5
ГЛАВА 1. Стратегия: выбор из альтернатив или безальтернативный выбор	9
ГЛАВА 2. Партнерство и стратегия: яйцо или курица	49
ГЛАВА 3. Построение эффективного партнерства как основы эффективного юрбиза	57
ГЛАВА 4. О сарафанном радио и не только о нем: продвижение и продажи	101
ГЛАВА 5. Знать и понимать своего клиента	127
ГЛАВА 6. Партнеры, которые не любят цифры. Цифры, которые не любят партнеры	149

ГЛАВА 7. Цветовая дифференциация штанов в юрбизе, или хорошее дело «ХР» не назовут!	203
ГЛАВА 8. Чему учить «богов»... Профессиональное развитие партнеров	245
ГЛАВА 9. Партнеры и административный аппарат фирмы. Секреты успешного взаимодействия	267
ГЛАВА 10. Институт управляющего партнера в юридической фирме	301
ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ	321

ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ

Если бы в начале 2013 года, когда начала частную консалтинговую практику, мне кто-то сказал, что сяду писать книгу, я бы посмотрела на этого человека с большим удивлением. Книгу? — сказала бы. — Да, ладно! Ведь я редко пишу что-либо длиннее пяти тысяч знаков. Некогда партнерам читать длинные тексты!

Но Вселенная любит шутить, и уже весной 2013-го, по приглашению американских коллег, принялась за работу над полноценной главой в англоязычный сборник Good Governance in Law Firms, который издавала Международная ассоциация юристов (International Bar Association).

Мысль же о собственной книге рождалась медленно и сформировалась окончательно после трех раундов семинаров по управлению юридической фирмой для магистров права в Киеве и Москве. Участников семинара вдохновляли общая идея построить свою карьеру в частном консалтинге и образ себя в роли будущих партнеров-собственников успешных юридических фирм.

Вопросов о том, как развивать карьеру, как стать партнером, как выстраивать юридический бизнес и эффективно им управлять, звучало намного больше, чем вообще можно было обсудить в рамках двух-трех часовых встреч. Кроме того, меня часто просили порекомендовать книги о юридическом бизнесе. Безусловно, в распоряжении юристов есть много полезной и качественной англоязычной литературы. Среди основных, на мой взгляд, — хрестоматийный Дэвид Майстер с его базовыми, классическими взглядами на управление профессиональными услугами и визионер Ричард Зюскинд с его видением кардинальных перемен,

происходящих в профессии и неотвратно меняющих ее в обозримом будущем. Однозначно рекомендую штудировать их труды еще до того, как вы отправитесь на свою первую стажировку в свою первую юридическую фирму!

И вот, в какой-то момент, я поймала себя на мысли, что было бы здорово записать мои ответы на множество этих вопросов про юридический бизнес и отсылать к ним: «Более детально об этом вы можете прочитать в такой-то главе моей книги...».

Сначала даже испугалась самой мысли о книге. В принципе, другой реакции от закоренелой перфекционистки ожидать трудно. Стала узнавать мнение клиентов и коллег, которые одобрили эту идею. Именно они помогли мне побороть первоначальный страх, обосновав важное значение и пользу этого проекта. Во-первых, в отличие от двух упомянутых выше мастадонтов, я – женщина, и это дает возможность посмотреть на бизнес по-матерински. Во-вторых, годы работы в качестве внутреннего консультанта, позволили до мелочей изучить внутреннюю кухню бизнеса юридических услуг и подарили способность «видеть сквозь стены» и «читать между строк». В-третьих, локальная специфика национального юридического бизнеса не всегда позволяет напрямую применить добротную англо-американскую классику.

Прошло чуть больше девяти месяцев, и идея воплотилась в жизнь. Теперь смело могу рекомендовать моим студентам книгу «Здравствуйте, я хочу быть партнером!», написанную специально для них. И пусть создавалась книга с мыслью о начинающих юристах и будущих партнерах – это не учебник и не учебное пособие. Это – квинтэссенция моих мыслей, эмоций и опыта, результат моего сотрудничества с партнерствами разного размера и возраста, отражение моего интереса к юридическому бизнесу, восхищения и бесконечного уважения к увлеченным своим делом профессионалам. Мне удивительно повезло сотрудничать с очень интересными партнерами и учиться у лучших, за что я им искренне благодарна. Будет ли книга полезна действующим партнерам? Надеюсь, что да. Как минимум, партнерам будет интересно посмотреть на себя со стороны.

У меня не хватит слов, чтобы отблагодарить моих спарринг-партнеров по преподаванию — Алексея Бежевцева, партнера ЮФ «Правовой Альянс» (Киев) и Сергея Савельева, партнера ЮФ «Некторов, Савельев и Партнеры» (Москва). Без нашего сотрудничества не случилось бы прекрасного повода написать эту книгу.

Признательна всем тем, кто не уставал спрашивать меня, когда же наконец, напишу книгу, и тем, кто настойчиво продолжал задавать этот вопрос до тех пор, пока их не услышала и не решилась на это.

Я признательна моему отцу — профессиональному журналисту и редактору, который не просто взял на себя труд редактора и корректора, но и поддерживал меня в процессе работы над книгой.

Отдельное спасибо хочу сказать моей проектной команде, работавшей над подготовкой и изданием самой книги.

Дискуссия о том, как организовывать и вести юридический бизнес, началась не сегодня, и моя книга — это еще одна из возможностей ее продолжить. Мои взгляды на бизнес юридических услуг и на управление юридическими фирмами менялись не раз, и книга подводит символическую черту под накопленным опытом до настоящего момента. Уверена, что меня ждет еще много нового. Как бы там ни было, только вам — читателям — решать: что брать, а что не использовать в своей практике. Если вы не согласитесь с моими взглядами, буду рада подискутировать на страницах моего блога, в соцсетях и лично.

Всегда рада встрече с вами — будущие и нынешние партнеры!