

Право на слово

04.10.2018

СТАТЬИ

МНЕНИЕ

В сфере услуг слово авторитета значит больше, чем в других областях. Вот, например, в производстве автомобилей, изготовлении сыра или программировании важны талант и технологии. Именно они определяют вид и качество конечного продукта. В сервисе, к сожалению, нередко мнение авторитетных профессионалов формирует стандарты профессии и понятие о качестве услуги.

Например, в мире маркетологов и пиарщиков оценка «это классное маркетинговое мероприятие» вовсе не означает, что клиент получил новых заказчиков или контракты по его итогам. Выглядело броско, народу было много, шума в прессе наделали. Профессионалы оценили.

Специалисты модного нынче коучинга гордятся своими яркими сайтами, высоко оценивают услуги по развитию «всего на свете» в одном несчастном человеке и хвалят семинары с участием «топ-спикеров». Однако о суперменах и супервуменах как успешном продукте работы модных коучей лично я не слышал. Паре претендующих, с кем случайно пообщался недавно, посоветовал бы после семинаров у «коуча» походить с месяц к хорошему, проверенному психологу.

Наш брат юрист не отстает. «Дело подготовлено великолепно!» — с кажут авторитеты в коридорах очередной профессиональной тусовки. Неважно, что миллион рублей назад оно уже было неплохо подготовлено, чтобы его выиграть. И уж совсем пустяк, что клиент мог обойтись вовсе без суда, если бы адвокаты своевременно предложили другую стратегию защиты его интересов.

На юридическом рынке большинство фирм построено по принципу лидерства, а лидерство — по принципу профессионального авторитета. В результате, стандарты работы и качество услуги определяются не мыслящими людьми, а власть придержащими авторитетами.

Клиентам фирмы и ее сотрудникам повезло, если первые и вторые совпадают в одном лице, а если нет...

Как и у обезьян, от которых мы произошли, лидеры определяют, что будет делать и как будет мыслить вся группа. И именно это клиент в итоге купит или получит от юридической службы своей компании.

Но разве доктор юридических наук или автор талантливой монографии по гражданскому праву всегда лучше всех знают, как принимать оптимальные решения? Разве крутой партнер юридической фирмы крут во всем, что делает? Или глава юридического департамента, собравшего призы модных юридических журналов, всегда полон креативных идей? Не обязательно. Они просто лучше других научились капитализировать свои профессиональные успехи, превратив их в весомое мнение авторитета и кресло партнера юридической фирмы или начальника правого отдела крупной корпорации. И теперь с высот своего величия несут мудрое слово юристам, паралигалам и помощникам, которые с университетской скамьи приучены не подвергать сомнению слово авторитета.

Если вы младший юрист и у вас есть отличная идея по поводу того, как лучше сделать продукт вашей фирмы или сервис вашего департамента, вам придется пройти пару испытаний. Сначала вас потреплют у кофе-машины «коллеги» критиканы-интеллектуалы. Пройдя через их сито, готовьтесь к главному испытанию. То, что вы вынашивали месяцами, готовили ночами, защищали часами, за пять минут препарирует и загубит лидер, если найдет время в своем плотном графике. Не расстраивайтесь, так устроен этот мир. Тот, кто заслужил право на авторитетное мнение и кабинет с табличкой, считает себя способным разобраться во всем, не готовясь; вынести вердикт, не раздумывая; дать мудрый совет, не выслушав.

Мой совет вам: бейтесь за свои идеи, если они будут полезны для клиента или работодателя и вы сами верите в них. И наплевать на мнение авторитетов. Не бойтесь быть уволенным. Мыслящих людей с характером на юридическом рынке немного. Обещаю, вы найдете лучшую работу за большие деньги.

Если же вы лидер, не вставляйте свое веское слово там, где вы чего-то не понимаете, над чем-то не работали, чего-то не знаете, а попробуйте послушать и довериться мыслящим,

активным и пытливым людям в команде. Лучше мы сами проведем границу между умным словом и ересью, нежели за нас это сделают клиенты, менеджмент компании или собственные сотрудники.

А это рано или поздно случается. Самое время нам всем, партнерам и начальникам, задаться вопросом: кто определяет стандарты работы в нашей компании или юридической службе? Клиенты (менеджмент компании), лучшие сотрудники, или наше эго? Если последнее, то стоит прислушаться к Джеку Ма. Когда самого богатого человека Китая, создателя одной из крупнейших по капитализации компаний в мире Alibaba Group, спросили, как ему удалось достичь таких высот, он ответил: «Я больше слушал, чем говорил».



Алексей
Карпенко

старший партнер Forward Legal

СТАТЬИ

МНЕНИЕ