

# Джиар среди джедаев

17.04.2017

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

СТАТЬИ



**Наталья Шатихина,**

управляющий партнер юридической фирмы CLC

Иногда юристы становятся послами доброй воли, но гораздо чаще им выпадает не совсем добрая воля для Большого посольства. Яростные споры по поводу того, свойственны ли законникам джиарные функции, не утихают даже среди инхаусов, а уж среди адвокатов и вовсе доходит до кровавых боев с обоюдным обещанием дисбармента. В целом дискуссия выглядит довольно забавно с учетом того, что все хотят заполучить влиятельного юриста. А где влияние, там и GR.

Наверное, камень преткновения в том, где пристало джиарить юристу: только ли в юридических пампасах или также в смежных прериях народного хозяйства? В правовом пространстве — вроде как не с руки, хотя во все мире именно networking и communication заменяют нашу посконную коррупционную составляющую. В смежных же отраслях мы действуем как не совсем юристы. Допустим, ты — военный юрист и едешь на танке в соседний райцентр за пивом для всей части. Это ты джиаришь как юрист или как военный?

Очевидно, однозначного ответа не найти. Хороший юрист — всегда сильный переговорщик с явно выраженной харизмой. Такое богатство надо применять. Посему нет успешных юристов, которые не попробовали бы себя в этом. Получается, тем не менее, не у всех. Секрет кроется в репутации и тонкой грани между интересами доверителя и собственным влиянием. Выбор зачастую происходит в пользу последнего. Слишком уж несвойственно нам своими заслугами продвигать других. Впрочем, работа не даст растерять влияние, иначе кому мы будем нужны. Убытки в части совести спишем на инстинкт самосохранения. С утра за прилавком, чего уж тут. Световым мечом купюры на подлинность проверяем.

Гекзаметром услуги рекламируем. Отдавать добытое с таким трудом не дает внутренняя Джабба, которая временами подавливает нас почище страха перед войсками Империи.

Есть еще искушение поджарить на Темной стороне Силы. Судя по сводкам, не все справляются с таким соблазном.

Отдельным вопросом стоит вознаграждение джиарщика. Допустим, юрист официально занимает эту позицию, или упомянутые функции возложены на инхауса. В таком случае все более или менее понятно: премии, бонусы, санаторий на водах по профсоюзной линии, наконец. А если ты адвокат? Остаются часы, абонентка, а это взаимные упреки и претензии на столь щепетильной почве. Почему ты джиарил в караоке? Надо ли летать джиарить на Гран-при Монако? Или зачем в Красную Поляну с лыжами ездил? Что такое «стратегическое инвестирование в отрасль»? Кто орал в микрофон в баре: «Прилетит к нам джиарщик на своем самолете»? Сплошь некомфортные вопросы. Из-за того, что бизнесмены зачастую не отличают GR от GE, возникают неловкие ситуации. А у юристов в принципе повышенная виктимность. Настоящий предприниматель знает, что провал на любой стадии технологического процесса всегда четко указывает на недоработки юристов. Даже стихийные бедствия в виде нашествия саранчи, падежа скота и весенних паводков однозначно накликаны противными правоведами. А тут они еще приплетают всякие слова иностранные!.. Так можно и профильную репутацию подорвать.

Многие болезненно относятся к GR юристов. Им кажется, что мы имеем в виду что-то со скрытыми смыслами, мы пугающи и нагоняем тумана... А между тем, мы изъясняемся обычным юридическим языком с четырьмя дисклеймерами на два предложения. GR не оставляет просторов для иносказательности — он конкретен и четок, как выстрел, но требует изворотливости, как при дворе восточного деспота.

По-моему, мы только что описали идеального юриста?! Немного от магистра Йоды, щепотку от Оби, изрядный кусок от ситкхов. И да пребудет с нами Сила!

Статья опубликована в [Legal Insight №3. 2017.](#)

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

СТАТЬИ