

Юристу одиночкой быть противопоказано

13.11.2014

ИНТЕРВЬЮ

Интеллектуальные игры становятся все более популярными. Уже никого не удивишь розыгрышем кубков «Что? Где? Когда?», интеллектуальным казино или «Мафией» на корпоративных вечеринках и приемах, устраиваемых для клиентов. Мы решились на эксперимент – хотим предложить гостям торжественного приема, проводимого по поводу старта 10-го ежегодного конкурса «Лучшие юридические департаменты России», сыграть в интеллектуальную игру «Князя и капуста». Что это за игра и почему в нее нужно играть юристам – об этом мы спросили бизнес-тренеров компании ASTRA GROUP Алексея Слободянюка и Юлию Степанову.

Как известно, на юридическом факультете не учат тому, как находить клиентов и знакомиться на конференции или деловом приеме с нужными людьми, а тем более – как выстраивать общение с ними. Зачастую юристы не знают, как подойти и завязать разговор с незнакомым коллегой, особенно когда в одном зале таковых собирается более сотни. Помогает ли решить эту проблему игра «Князя и капуста»?

Алексей: Конечно. Игра дает возможность развить навык общения с незнакомыми людьми. Мы создаем условия, находясь в которых, человек может легко и быстро устанавливать контакты с другими, причем не только с членами своей команды, но и со всеми, с кем ему необходимо общаться. В ходе игры не возникает вопросов типа: а почему ты ко мне подошел, чего ты от меня хочешь?..

Попав на мероприятие, где присутствуют люди, с которыми вам интересно поговорить, вы не сможете понять их глубину до тех пор, пока не начнете общаться с ними. По окончании игры всегда есть возможность подойти к коллеге и спросить: «Вы были князем? А я был крестьянином. Вам понравилось?..» Игра помогает участникам установить контакт,

выстроить общение, мы специально создаем атмосферу, которая помогает людям быстрее и легче знакомиться друг с другом.

Юлия: В отсутствие у человека привычки или навыка знакомства и общения с другими людьми игра демонстрирует ему, что делать это совершенно не страшно и даже интересно. Игра построена таким образом, что люди вынуждены общаться друг с другом. При этом сам процесс достаточно легок для участников. Исполнение игровых ролей позволяет им расслабиться и забыть о том, что в обычной жизни они – высокооплачиваемые юристы, занимающие важные должности. Поняв, что знакомиться не страшно, в дальнейшем люди с легкостью используют этот навык в жизни.

Юристам приходится работать с большим объемом информации, причем ее поток стремительно растет. Сегодня уже не столько недостаток, сколько избыток данных является серьезной проблемой, так как становится непонятно, какие из них необходимо использовать для принятия того или иного решения.

Алексей: Игра «Князя и капуста» моделирует ситуацию нехватки времени и тренирует навык быстрого принятия решения в заданных условиях. Участники часто жалуются на то, что в игре им предоставлено мало времени, в то время как мы намеренно урезаем его, для того чтобы заставить мозг игроков быстрее принимать решения. Игра призвана научить действовать в условиях дефицита времени. В итоге для тренированного ума нехватка времени перестает быть преградой для принятия грамотных и взвешенных решений.

Юристу необходимо находиться в курсе всех событий, не пропускать ничего существенного. Сейчас любому деловому человеку, а юристу вдвойне, важно уметь быстро выбирать из информационного потока ключевые сообщения, мысли, события и отсеивать то, что не имеет отношения к делу. Мы называем это концентрацией внимания на важных моментах. Данная функция мозга вполне поддается тренировке, для этого есть ряд инструментов, которые и используются в игре. Мы тренируем способность отсеивать неважное и концентрироваться на главном. При этом мы намеренно создаем в ходе игры хаос в

информации, действиях, передвижении людей – именно такая ситуация заставляет людей концентрироваться на главном.

Порой игрокам кажется, что игра никем не управляется, в то время как она специально смоделирована таким образом. Именно благодаря хаосу мы заставляем людей не отвлекаться на шумы и действовать согласно выбранной стратегии, продвигаться к намеченной цели, не отвлекаясь на раздражающие факторы.

Кроме того, игра учит соблюдать баланс между срочными и несрочными обязательствами. Подобное умение формируется на примере соблюдения баланса между интересами партнера, собственными интересами игрока и его группы. За одну игру такое умение у вас полностью не сформируется, но общее представление о нем вы получите.

Юлия: Мы все живем в условиях нехватки времени и понимаем, что его не станет больше. Единственная возможность как-то справиться с этим заключается в том, чтобы быстрее принимать решение в единицу времени. Преимущество игры «Князь и капуста» состоит еще и в том, что она позволяет оценить результаты принятых решений.

У многих юристов существует предубеждение по поводу того, чтобы заниматься продажами, якобы это дело не для интеллектуалов. Что Вы думаете об этом?

Алексей: На самом деле все люди занимаются продажами с самого детства. Даже младенец, который плачет в кроватке, продает своей матери свое спокойствие, чего-то требуя от нее в обмен на это. В данном случае продажа – это не обмен товара на деньги, а обмен одной ценности на другую.

Мы постоянно кому-то что-то продаем. Когда во время совещания вы хотите продвинуть какую-либо идею или проект – вы продаете. Ваше предложение внести в договор какие-то поправки – это тоже продажа идеи, которую впоследствии надо будет обсуждать, отстаивать, продавать. Высокое искусство продаж как раз в том и заключается, чтобы ненавязчиво предложить свою идею и сделать так, чтобы покупатель добровольно согласился с нею.

Часто мы называем это влиянием, презентацией, переговорами, однако по своей сути данный процесс является продажей.

Таким образом, хотя юристы того или нет, они все равно занимаются продажами, и заинтересованы в том, чтобы сделать данный процесс более понятным, интересным и легким. Этому несложно научиться. В игре «Князь и капуста» моделируется ситуация продажи идей и ресурсов.

Юлия: Игра очень хорошо демонстрирует важность навыка осуществления продаж независимо от того, что продается – реальные товары или идеи. Не продавая своих идей и не вступая в коммуникацию, в игре трудно достичь хорошего результата.

Юристы много работают с текстом и больше доверяют письменному общению. Часто для того, чтобы решить проблему, им легче написать кому-либо, чем позвонить.

Алексей: Это проблема не только юристов, но и многих людей. Формируя мысль письменно, мы допускаем меньше ошибок. Но есть вопросы, которые надо решать оперативно, потому что пока мы будем писать, время, отведенное на принятие решения, может истечь. Тот, кто умеет говорить, устно доносить до других свою мысль, успешнее конкурирует, несмотря на наличие Skype, Facebook и пр. Конечно, имеется нюанс протоколирования того, что говорят, но с учетом развития технологий это не является проблемой. В игре мы учимся говорить, это умение нужно всем игрокам, от царя до купца. Человек, не умеющий разговаривать, обычно набирает меньше игровых денег.

Юлия: Современное общество и развитие технологий приучают нас как раз к обратному – взаимодействовать письменно посредством электронной почты, SMS-сообщений и т. п. В связи с этим навык устного общения постепенно атрофируется, по крайней мере, у молодого поколения, в то время как он является крайне важным для решения многих деловых задач. Зачастую, кто первым отреагирует, тот и побеждает. Игра позволяет тренировать этот навык, убеждая в важности его наличия.

«Князя и капуста» – это командная игра? Существует мнение, согласно которому юристам сложно работать в команде, они часто руководствуются установкой: «Если хочешь сделать работу хорошо, сделай ее сам».

Алексей: Не надо путать концентрацию на работе и сосредоточенность с одиночеством. Юрист – не одиночка: его работа зачастую требует высокой степени внимания к деталям, однако он должен общаться с другими участниками бизнес-процесса. Юристу противопоказано быть одиночкой. Иначе он, находясь словно в коконе, начинает абстрагироваться от реальности и перестает представлять собой ценность для бизнеса. Юрист должен уметь работать в команде. Это вовсе не означает, что 15 человек из других подразделений обязаны помогать ему с составлением договора. Просто в своей деятельности юристу следует понимать и учитывать потребности сопредельных департаментов и задачу компании в целом. Игра очень ярко демонстрирует это. Конечно, заработать можно и в одиночку. Однако команда, как правило, зарабатывает больше денег, поскольку более конкурентоспособна.

Юлия: Игра наглядно показывает, что кооперация важна практически в любой сфере, в том числе в бизнесе и карьере. Важно знать сильные стороны, как свои, так и других людей, и, взаимодействуя, дополняя друг друга, добиваться результатов.

Существует еще одно предубеждение – по поводу того, что все юристы – зануды...

Алексей: Дело в том, что грамотные юристы умеют концентрироваться на деталях, но беда

часто заключается в отсутствии у них умения вовремя переключаться с режима концентрации внимания на детали на видение общей картины. Именно поэтому они слывут занудами. Многие люди, особенно обладатели стратегического мышления, предпочитают смотреть далеко за горизонт, а заниматься деталями поручают рядовым исполнителям. У юриста должно быть развито умение переключаться с микроуровня (нюансов) на макроуровень (большую картину).

В игре создается очень динамичная ситуация, где участникам не оставляют возможности завязнуть в какой-то одной модели. У них есть время на то, чтобы «включить свою занудливость», посчитать полученные результаты и понять, как выстроить отношения на следующий игровой год. Кроме того, иногда приходится очень быстро реагировать, разговаривая с людьми. В то же время на определенном этапе важно увидеть глобальную картину. Такое переключение с режима на режим способствует избавлению от ярлыка зануды.

Юлия: Наша деловая игра погружает людей в другую реальность, они могут скинуть привычные регалии и проявить себя как-то иначе. В игре многие люди раскрываются, в то время как в реальной жизни им трудно отойти от привычного стиля и имиджа. Игра – хороший повод иначе посмотреть друг на друга и понять, что каждый по-своему прав.

Чем еще полезна эта игра?

Алексей: В целом она ориентирована на расширение горизонта. Игра называется «Князя и капуста», она имитирует жизнь древнерусского царства и нацелена на то, чтобы современная жизнь не зашорила взгляд человека, не позволила ему увязнуть в привычной колее. Она заставляет посмотреть на то, что мы делаем каждый день, под новым углом зрения – шире, чем мы привыкли. В рамках игры мы показываем общую картину продвижения финансов внутри государства или корпорации.

Юлия: Мне хотелось бы подчеркнуть, что это стратегическая деловая игра, и ее основная

задача заключается в том, чтобы показать людям картину в целом, развить у них стратегическое видение тех или иных процессов внутри компании, сформировать предпринимательское мышление.

Алексей: Статус в обществе и компании зависит от многих факторов, самые главные из них – способы мышления и коммуникации. Представьте себе, что перед вами 15 человек, всех их вы не знаете. Вы дали каждому задание – провести презентацию или решить какую-нибудь задачу и потом доложить об этом. По тому, как человек решает задачу и как он докладывает об этом, вы формируете в целом мнение о нем. Значит, уважение и статус зависят в числе прочего от того, как человек мыслит и говорит.

Юристам часто приходится слышать выступления своих коллег, причем в условиях, когда тем необходимо словом донести до других свое решение. Ухо юриста очень четко реагирует на то, *как* человек говорит. Если правильно и складно, то автоматически можно сделать вывод о том, что и мыслит он так же, а значит, принимает верные решения. К такому человеку невольно возникает уважение. Это общечеловеческий механизм, его надо принимать и учитывать. Если вы хотите уважения со стороны членов вашей команды, то должны уметь делать две вещи: принимать умные решения и грамотно их формулировать, т. е. доносить свою мысль до других не только формальным юридическим языком, но и используя научно-популярный или разговорный стиль (раньше это часто практиковалось в журнале «Наука и жизнь»).

В нашей деловой игре развиваются оба навыка. Для того чтобы заработать максимум игровых денег, нужно очень быстро и четко соображать, решать короткие математические или логические задачи. Решив эту задачу, вам надо будет ее реализовать, а сделать это можно только с помощью языка, посредством коммуникации, общения с другими людьми.

Желая или не желая того, играя в такие игры, как «Князь и капуста», мы формируем в себе внутреннюю уверенность, которая вызывает уважение у окружающих нас людей и, как следствие, формирует наш статус в обществе.

Юлия: Если вас интересует либо волнует уважение со стороны других, то это вопрос вашего постоянного развития, обратной связи с окружающими вас людьми. Игра является инструментом, который позволяет в очень короткий срок получить комплексную оценку восприятия вас разными людьми. Ну а дальше каждый уже сам решает, как поступить с этой обратной связью, стоит ли на ее основе делать какие-то выводы и развивать навыки.

ИНТЕРВЬЮ