№ 03 (79) 2019 LEGAL SUCCESS

«Без навыков нетворкинга невозможно построить успешную карьеру»

16.03.2019 ИНТЕРВЬЮ НОВОСТИ КОМПАНИЙ

*2 апреля Академия Legal Success при поддержке Российского арбитражного центра проведет тренинг «Искусство нетворкинга для юристов». Его автор **Елена Белоусова** считает нетворкинг одним из самых эффективных инструментов привлечения клиентов для консультантов. В свою очередь, для инхаус-юристов это возможность развивать личный бренд и повышать эффективность взаимодействия с коллегами. Однако необходимо серьезно работать над навыком общения для того чтобы впоследствии он стал приносить дивиденды в виде новых возможностей и проектов. Накануне тренинга мы побеседовали с Еленой о том, зачем юристам нетворкинг и какие задачи можно решить с его помощью.*

Елена Белоусова, бизнес-тренер юридических фирм

Профессиональный опыт:

- в течение 15 лет развивала маркетинг и взаимоотношения с клиентами в ведущих международных фирмах (Clifford Chance, Linklaters, Norton Rose Fullbright);
- имеет 9 лет управленческого опыта в Москве и Лондоне;
- 3 года работала бизнес-тренером в Linklaters Law & Business School в Лондоне;
- **провела более 20 тренингов по нетворкингу для юристов.**

Образование:

- Московский государственный юридический университет им. О.Е. Кутафина (МГЮА), специальность «гражданское право», 2007–2009 гг.;
- Московский городской педагогический университет, специальность «преподаватель немецкого языка», 2000–2005 гг.;
- Открытый тренерский университет, специальность «бизнес-тренер», 2016 г.;

> Международный Эриксоновский университет коучинга, специальность «коуч», 2016 г.

Правда ли, что нетворкинг позволяет не стоять в одиночестве за чашкой кофе на конференции?

Я объясняю термин нетворкинга через анализ слова: в переводе с английского net – «сеть», work – «работа». В сухом остатке получаем: нетворкинг – работа над сетью контактов.

Эта работа отнюдь не ограничивается посещением мероприятий и новыми знакомствами. Речь идет и о том, насколько эффективно вы поддерживаете контакт впоследствии: оказываете ли помощь своим новым знакомым, используете ли соцсети, чтобы оставаться на виду… Для консультантов, например, это один из самых эффективных инструментов развития бизнеса. Мой опыт работы в юридическом маркетинге показывает, что любое мероприятие – отличный инструмент для продвижения практики и личного бренда юриста, который умеет общаться.

Однако недостаточно устроить мероприятие или купить билет на конференцию. Эффективность мероприятия для вас напрямую зависит от заранее продуманной нетворкинг-стратегии. Для инхаус-юристов это возможность развивать личный бренд, стать частью сообщества. Не так давно на сайте law.com вышла статья про тренды для инхаус-команд в 2019–2020 гг. В ней говорится о том, что большой тренд для внутренних юридических команд составляет акцент на развитие soft skills (гибких навыков). Для инхаусов важен внутренний нетворкинг – умение быть на виду, через активное общение демонстрировать результаты работы своей команды, поддерживать хорошие отношения со смежными департаментами. Для тех, кто заинтересован в карьерном росте в инхаусе, внутренний нетворкинг представляет собой важнейшую компетенцию. В конце концов, без навыков нетворкинга не построить успешную карьеру.

Многие считают, что научиться нетворкингу невозможно. Так ли это? С какими проблемами в нетворкинге чаще всего сталкиваются юристы?

«Я интроверт, и у меня все равно ничего не получится» – именно с таким настроением ко мне часто приходят юристы. И мы вместе прорабатываем их установки, разрушая миф об интровертах. Я убеждена в том, что эффективным нетворкингом может заниматься каждый, главное – выбрать подходящую модель и интенсивность (для одних это десятки мероприятий в год и поверхностный handshaking, для других – ограниченный круг событий с глубокой подготовкой и проработкой последующих контактов). Вообще, в нетворкинге важно качество, а не количество.

Владельцы юридического бизнеса часто говорят, что знают всех на рынке и что в их записных книжках сотни важных контактов. В этом случае я задаю вопрос: «А они вас знают? Вспоминают ли про вас, когда им требуется юридическая поддержка?» *Нетворкинг – процесс долгосрочный, недостаточно просто знакомиться, важно уметь поддерживать отношения.* Очень рекомендую по этому поводу книгу «It's not just who you know» («Важно не только то, кого вы знаете»). Автор Tommy Spaulding ярко раскрывает суть нетворкинга, убеждая, что *в конечном итоге нужно стремиться к поддержанию качественных отношений, а не к впечатляющему количеству записей в книге контактов.*

Почему многие юристы не готовы признать имеющуюся у них проблему с нетворкингом?

Действительно, многие не готовы публично признать, что у них есть такая проблема. Основываясь на своей индивидуальной работе и личных беседах с коллегами, могу сказать, что в 99% случаев люди осознают наличие трудностей с нетворкингом и на самом деле готовы работать над этим.

Любая проблема, особенно преодоление страха или смущения для того, чтобы подойти к незнакомому человеку и начать активно общаться с ним, рассказывая о себе, поначалу отпугивает. Это естественная реакция. Тренинг – отличная возможность проработать свои

опасения в игровом и безопасном формате. Мои многолетние наблюдения за коллегами породили идею создания специального тренинга по нетворкингу, ориентированного исключительно на юристов, и я рада, что он оказался востребован нашим рынком.

Елена Белоусова исполнительный директор Semenov&Pevzner

ИНТЕРВЬЮ НОВОСТИ КОМПАНИЙ