Секреты успеха: советы для номинантов

22.04.2019 ИНТЕРВЬЮ СТАТЬИ

Юридический департамент компании «Созвездие», входящей в Дивизион «Связь» государственной корпорации «Ростех», — многократный победитель конкурса «Лучшие юридические департаменты России». В прошлом году воронежским юристам удалось завоевать награду сразу в двух номинациях: «Лучшая зашита» и «Лучшее нападение». Мы попросили ***Игоря Косякина****, руководителя юридического департамента «Созвездия», поделиться с нашими читателями опытом участия в конкурсе и секретом победы в нем.*

Секреты успеха: советы для номинантов

После первой победы в конкурсе казалось, что второй точно не будет — наша компания довольно крупная, но все же региональная. После второй победы мы думали, что уж третьей никак не быть, а в итоге наша команда взяла первенство еще в двух номинациях. На мой взгляд, универсального секрета успеха побед нашего департамента в конкурсе в виде философского камня, к сожалению, а может и к счастью, не существует. Все складывается из мелочей, которых, как известно, в жизни не бывает (шутка). «Ларец» под названием «Лучший юридический департамент» находится под двумя крепкими «замками». А значит, чтобы открыть его, нужны и два «ключа».

Первый ключ — это собственно юридический продукт, то есть результаты вашей деятельности, получаемые за счет ежедневной кропотливой работы, бессонных ночей, прилагаемых стараний и желания добиться цели, несмотря на имеющиеся препятствия. Это требует безусловного профессионализма и высшего пилотажа в каждом шаге. Не нужно на первом этапе подготовки постоянно думать о конкурсе, сосредоточьтесь на конкретном и ощутимом результате, столь необходимом всему предприятию.

Второй «ключ» — это маркетинг, силы и время, которые вы тратите на представление своих достижений. Здесь, напротив, все мысли должны быть направлены на эффективную подачу материала.

Так, Стив Джобс многократно (тысячи раз!) отклонял дизайн того или иного продукта до тех пор, пока не начинал чувствовать истинную гениальность заложенной в нем идеи. Без этих двух «ключей» вы рискуете представить экспертному совету лишь сухой отчет о проделанной работе (и лишить его членов эстетического удовольствия от восприятия ваших заслуг) либо просто материалы рекламного характера (ни о чем — с позиций юриспруденции).

Сначала мы поручаем подготовку материалов для заявки на конкурс тем сотрудникам,

которые непосредственно занимались положенными в ее основу проектами. Конечно же, за дело болеет вся наша команда, но тот, кто в буквальном смысле своими руками создавал новые судебные прецеденты, лучше других знает сильные стороны кейса, трудности процесса и путь их преодоления.

Юрист с гордостью использует возможность поделиться с коллегами интересным решением сложной проблемы и успешным результатом, осознавая при этом, что, помогая своей команде достичь признания, работает и на свой личный бренд внутри департамента.

Для максимально эффективного применения «второго ключа» руководителю нужно предпринять еще кое-что.

После подготовки все тексты и презентации проходят у нас дополнительный фильтр — оценку со стороны тех юристов, которые не занимались их созданием. Как известно, in propria causa nemo judex (Крылатое выражение на латыни: «Никто не судья в собственном деле» — Прим. ред.). На следующем этапе подготовки заявки несколько сотрудников целенаправленно прогнозируют восприятие кейсов экспертным советом. Это своеобразная репетиция, в ходе которой вносятся корректировки и беспощадно уничтожаются слабые места презентации.

Также следует отметить необходимость постоянного усиления юристами своих soft skills. Применительно к конкурсу это изучение основ маркетинга и правил написания презентации.

Например, из недавнего представления нового средства РЭБ (Радиоэлектронная борьба) наша команда извлекла идеи для презентации актуализированной GR-политики. Также рекомендую пользоваться различными креативными методиками, например на основе книг М. Микалко «Взлом креатива» и «Рисовый штурм». Это реально работает!

Подготовку каждого презентационного материала нужно начинать «с чистого листа». Если бы мы не руководствовались этим принципом, на нас в полной мере давил бы опыт прошлых побед, из-за чего заявки департамента не отличались бы свежестью и не получали

бы из года в год высокую оценку экспертного совета.

Мы продолжаем принимать заявки на участие в конкурсе «Лучшие юридические департаменты России — 2019», ждем ваши работы до 24 мая- http://www.bestlegaldepartments.ru/apply-now/

ИНТЕРВЬЮ СТАТЬИ