

A man in a dark suit stands with his back to the camera on a wide, multi-colored staircase that leads upwards. The staircase is composed of steps in shades of blue, grey, and orange. In the background, a stylized city skyline with blue buildings is visible against a bright blue sky with large, white, fluffy clouds. The overall scene conveys a sense of aspiration and professional growth.

Делай так и повышай  
свои доходы. Курс для  
юристов и адвокатов

Сергей Ковальчук

18+

# **Сергей Васильевич Ковальчук**

## **Делай так и повышай свои доходы. Курс для юристов и адвокатов**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=69974566](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69974566)  
SelfPub; 2023*

### **Аннотация**

Эта книга-курс для юристов, желающих зарабатывать много. Среди рассматриваемых тем правильная постановка целей и организация работы с клиентами, составные части успеха, два состояния, в которых зарабатываются деньги, увеличение стоимости ваших услуг (психологические аспекты назначения гонорара), неизвестные и бесконкурентные ниши, ведение блога, специализация и позиционирование, ведение базы рефералов и т.д. Курс состоит из 8 модулей, в каждом из которых от 2 до 5 уроков. Восьмой состоит из одного урока. Под многими уроками я дал обязательные к выполнению задания. Основная часть знаний и практических умений сосредоточена во второй части курса. Можно, конечно, купить и прочитать ради интереса, но если вы действительно хотите добиться ощутимого результата, то пренебрегать практикой не советую. В книге подробно изложены сведения об авторе: кто я такой, мои достижения, на

каком основании я обучаю коллег и т.д. Поверьте, стоимость полученных знаний будет гораздо выше цены этой книги.

# Содержание

Введение	5
Немного об авторе курса и его достижениях	10
Модуль 1. Правильная постановка целей и организация работы с клиентами	14
Урок 1. Для новичков в профессии, но не только	14
Урок 2. Где взять первых клиентов?	19
Урок 3. Долой внешние факторы самооценки! Да здравствуют внутренние!	23
Урок 4. Правильная организация работы с клиентами. Консультация	30
Конец ознакомительного фрагмента.	33

# **Сергей Ковальчук**

## **Делай так и повышай свои доходы. Курс для юристов и адвокатов**

### **Введение**

Для кого предназначен этот курс? Для адвокатов и юристов, которые действительно желают зарабатывать постоянно и много. Зачем? Я годами наблюдаю за тем, как многие мои коллеги-адвокаты испытывают значительные трудности с заработком. И почти все они зацикливаются на поиске клиентов, которых могли бы проконсультировать, а потом взять на абонентское обслуживание, заключить соглашение на защиту по уголовному делу или на представительство по гражданскому.

Это и ранее являлось для многих серьезной проблемой («сегодня густо, а завтра – пусто»), но с наступлением сначала эпохи коронавируса, а потом СВО она стала вырисовываться в замаячившую на горизонте мрачную перспективу безнадеги и безденежья. И увы, я отнюдь не сгущаю краски, да вы и сами это понимаете, если заинтересовались этим

курсом.

За более чем 20 лет адвокатской практики я сменил три коллегии, и везде примерно одна и та же ситуация. Адвокат платит взносы, получает ордера, а вместе с ними полную свободу в самостоятельном поиске клиентов. Никто и никогда за это время не дал мне ни одного дела. Ни единого!

Кто-то мне возразит, что наша профессия свободная и по своей природе не подразумевает какой-либо стабильности в принципе, а тем более стабильного и постоянного роста заработка. Признаюсь, что еще лет пять назад я рассуждал так же.

Но пять лет назад я понял, что не прав. Если продолжать искать клиентов по старинке, этот стереотип застывает в голове и появляются даже мысли оставить профессию. Но...

Дело в том, что адвокат (юрист) во всем мире является высокооплачиваемой и престижной профессией. Налицо диссонанс. Что же я делаю неправильно? Я отвечу на этот вопрос очень подробно и научу вас зарабатывать постоянно. Сначала немного, а потом все больше, и больше.

Но вы должны четко следовать всем моим рекомендациям, которые получите в этом курсе. Почему? Потому что они позволили зарабатывать мне. Много и постоянно (об этом ниже). И еще: я не хочу слушать ваше возмущение и разочарование моими рекомендациями, если вы их не выполняете. Если читаете написанное мною, но ничего из этого не предворяете в жизнь, не делаете заданий, которые я даю в конце

уроков.

**Я написал тебе программу как стать известным и богатым. Если ты уже знаешь программу, то дальше проблема только в тебе. Если, зная программу, ты бездействуешь, то ты свои ограничивающие убеждения и иллюзии накладываешь на эту программу и сам себе говоришь: “Так, это работать не будет, это у меня не получится” и т. д. Это работа человека с самим собой. Я этим заниматься не буду.**

**Поэтому, моя задача в том, чтобы человек уяснил то, что я хочу до него донести. Будет он это использовать или останется в своем скепсисе, не пошевелив при этом даже пальцем, не моя задача.**

Здесь я лишь перечислю что нужно, а в соответствующих модулях (блоках) этого курса подробнейшим образом обучу нижеприведенному. Итак, чтобы вам зарабатывать больше, нужно:

1. Поднять голову, расправить плечи, отбросить сомнения и скепсис, зажечь в глазах огонь и понять, что не боги горшки обжигают, а богатым станешь именно ты. Это не прерогатива каких-то реальных или мнимых авторитетов нашей профессии.

2. Наладить бесперебойный источник клиентов (доверителей), в том числе путем открытия и заполнения собою никому из коллег неизвестных (а, следовательно, бесконкурентных) ниш.

3. Как можно быстрее продемонстрировать клиенту свой реальный (а не мнимый, который у вас в голове) профессионализм и авторитет. Чтобы потом всегда можно было ему сказать, что это была “демо-версия”, если работать в том же ключе, нужен более высокий гонорар.

4. Делать дедлайны. Быстрейшая и одновременно качественная работа на себя.

5. Завести и (или) развивать свой канал на платформе Дзен.

6. Четко определить свою специализацию (какими делами вы будете заниматься). Остальные дела вы будете передавать другим. Как это сделать, я вас научу. Как и извлекать из этого прибыль.

7. Начать вести специальную базу данных своих коллег.

8. Начать вести базу данных партнеров (рефералов) из числа друзей, их знакомых, ваших соседей, друзей из соц. сетей, таксистов, бывших клиентов и др. лиц, которые будут поставлять вам новых клиентов.

9. Очень желательно пройти курсы при ВУЗе по вашей специализации. Например, я выучился в 2016 году на налогового консультанта. Кстати, тех 380 академических часов мне хватило, чтобы отчитаться перед Адвокатской Палатой за обучение почти на четыре года вперед.

Почему я не буду рекомендовать вам, особенно юристам со стажем, зарегистрироваться и выполнять заказы, скажем,

на Kwork или других подобных ресурсах? Да пожалуйста, дерзайте. Но имейте в виду, что того материала, который я дам в рамках только одного этого курса, будет вам, что называется «выше крыши». А в сутках всего 24 часа.

Учтите, мы договорились, что вы четко и в течение очень длительного времени будете следовать моим рекомендациям. В противном случае вы ничего не добьетесь. И готовьтесь, особенно первые несколько месяцев, что вам придется вставать еще раньше, а ложиться еще позже. Как хотите, но перекроите свой день так, чтобы у вас на это было минимум два часа свободного времени.

Прошу вас отнестись к преподаваемому мною материалу крайне серьезно. И самое главное, верьте, что результат впереди. Очень хороший и стабильный результат в денежном выражении. Каком именно? Об этом впереди.

# Немного об авторе курса и его достижениях

КОВАЛЬЧУК Сергей Васильевич. В 1996 году окончил прокурорско-следственный факультет Военного Университета МО РФ. До лета 2002 года проходил военную службу в органах военной прокуратуры. С 29 января 2003 года адвокат. Работаю в г. Москве, проживаю в г. Одинцово Московской области. Номер 50/3791 в реестре адвокатов Московской области.

Специализация: уголовные и налоговые дела. Дипломированный и аттестованный налоговый консультант второй категории. Член Федеральной Палаты налоговых консультантов России.

1. В 2008–2009 г.г. в Зюзинском районном суде г. Москвы защищал крупного бизнесмена и политического деятеля. Этот человек обвинялся по девяти составам преступлений. Объем дела на тот момент составил 470 томов. По данным газеты «Коммерсант» это самое большое дело в постсоветской России в отношении одного человека. На момент осуществления защиты являлся единственным защитником подсудимого. Уголовное дело было прекращено.

<https://www.kommersant.ru/doc/905357>

2. В марте 2011 года в кассационной инстанции Москов-

ского областного суда добился отмены обвинительного приговора Мытищинского городского суда Московской области и прекращения уголовного дела ввиду отсутствия события преступления в отношении таможенного инспектора ЦАТ ФТС РФ. Через несколько дней в отношении другого моего подзащитного (тоже таможенного инспектора) дело было прекращено на стадии предварительного следствия.

3. В январе 2013 года добился отмены обвинительного приговора, вынесенного Головинским районным судом г. Москвы по ч. 3 ст. 146 УК РФ в отношении своего подзащитного. Далее дело было возвращено прокурору САО г. Москвы и передано в СЧ СУ УВД по САО г. Москвы, где было прекращено ввиду отсутствия состава преступления. Мною были выявлены вопиющие нарушения, допущенные в ходе следствия (например, лаборатории НИИ, в котором якобы проводилась судебная экспертиза, не существовало вовсе, а ее ИНН имела коммерческая фирма). Подзащитный подлежал оправданию, но ввиду большого скандала, в т. ч. вызванного подключением СМИ (Право. ру, Коммерсант, РБК и др.) судья полузаконно возвратил его органу следствия, где оно благополучно «умерло».

[https://pravo.ru/court\\_report/view/81887/](https://pravo.ru/court_report/view/81887/)

4. В сентябре 2014 года, действуя в качестве представителя потерпевшего, в Симоновском районном суде г. Москвы добился обвинительного приговора и назначения судом реального срока наказания в колонии общего режима женщи-

не, обвинявшейся по ч. 4 ст. 159 УК РФ (мошенничество). Ее дело было выделено из очень шумевшего дела. Притом, что она заключила досудебное соглашения с прокурором и согласилась на особый порядок судопроизводства.

5. В 2018 году защищал руководителя Управления Федеральной налоговой службы по одному из субъектов Федерации. Вместе с одним из местных коллег добился прекращения уголовного дела ввиду отсутствия состава преступления по ч. 1 ст. 286 УК РФ. Дело было связано с нецелевым расходованием выделенных федеральным центром бюджетных денежных средств.

6. В 2013–2014 годах в Одинцовском городском суде Московской области представлял интересы крупного федерального чиновника по целому ряду семейных дел. Расторжение брака, раздел совместно нажитого с супругой имущества, определение места жительства малолетних детей-тройняшек. После последовательно выигранных дел, мною было инициировано гражданское дело о выселении бывшей супруги, которое также закончилось для моего доверителя положительно. Добился выгодного моему доверителю порядка общения матери с детьми. В итоге бывшие супруги полностью примирились, чему способствовало увольнение супруги, занимавшей на момент судов важную должность в местной администрации. ☺

7. В 2014 году представлял интересы супруга (полковника ФСБ) по делу о расторжении брака с его женой и разделе

совместно нажитого ими имущества в Лефортовском районном суде г. Москвы. Несмотря на все представленные судье доказательства того, что квартира была куплена супругом до брака, а супруга лишь участвовала в ее ремонте, право на 1/2 долю в квартире судом было признано за супругой. Однако это незаконное и необоснованное решение суда первой инстанции по моей апелляционной жалобе Московским городским судом было отменено и вынесено новое решение – об отказе истице в удовлетворении ее исковых требований.

8. В 2018–2019 г.г. представлял интересы супруги бизнесмена и олигарха (члена «золотой сотни» Форбс), которая сначала в Никулинском районном суде г. Москвы, а затем в Московском городском суде успешно отсудила у бывшего мужа значительную часть его состояния.

9. Помимо указанных дел принимал участие и в других делах, многие из которых также были выиграны.

10. В течение 2016–2018 г.г. являлся единственным налоговым консультантом в известной и очень крупной IT-корпорации, а также в Промышленной группе, занимавшейся исполнением государственного оборонного заказа (ГОЗ).

# **Модуль 1. Правильная постановка целей и организация работы с клиентами**

## **Урок 1. Для новичков в профессии, но не только**

Верите ли вы, что станете известным и богатым юристом или адвокатом? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо понять, что такое, собственно говоря, вера? Отцы православия определяют веру так: вера – это уверенность в невидимом.

Допустим, вы молодой специалист и начали индивидуальную практику. Где брать клиентов пока не знаете. Вот что я вам посоветую на своем примере.

Я уволился из военной прокуратуры в июле 2002 года, тогда же вступил в действие новый Федеральный закон “Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации”. ФПА и Палаты субъектов России только формировались, прием в адвокаты был приостановлен, и никто не знал, когда он возобновится и как все это будет выглядеть.

Забегая вперед, скажу, что я стал фактически первым в

стране, кто сдал экзамен на адвокатский статус по новому закону. Дело в том, что Московская область начала прием первой, а я был в ней первым, которого вызвали пред светлы очи экзаменационной комиссии. Это было в конце января 2003 года (за несколько дней за этого я успешно прошел тест).

И полгода, до приема в адвокатуру, я не знал, чем заняться. Конечно же, я активно готовился к экзамену, который был очень сложным. В сентябре 2002 года я решил стать помощником адвоката и через своего однокурсника, уже приобретшего статус, устроился на работу в коллегии адвокатов, которой руководил очень известный в наших кругах адвокат.

Мне нужно было зарабатывать авторитет (и деньги тоже). Поэтому я просил своего нового шефа давать мне задания, чтобы я разбирался в порученных вопросах и докладывал ему. Он сначала отнесся к этому со скепсисом, но потом понял, что я чего-то стою.

Помню, он мне честно сказал, что ничего не понимает в Указаниях ЦБ России о нормативах обязательного резервирования для банков. Поставил задачу досконально разобраться и простыми словами ему доложить. Я справился. Он попросил составить короткую письменную справку, что я и сделал.

Потом он стал поручать мне делать справки по другим вопросам, составлять иски, жалобы и другие документы. Я со

всем справлялся, очень старался. Платил он мне каждый раз столько, сколько считал нужным. Это были цены примерно в три раза ниже рыночных. Он бегло (потому что доверял мне) пробежал глазами эти документы и думаю, что выставлял за них ценник клиентам по их реальной рыночной цене.

Не знаю, сколько десятков справок по изученным вопросам и документов я составил до того, как стать адвокатом, но это стало для меня хорошей школой. Потому что я старался изо всех сил, проверял все досконально, чтобы ничего не напортачить, изучал судебную практику и т. д. И самое главное, у меня не светились в глазах рубли, доллары и евро. Я понимал, что только нарабатываю навыки и умения, поэтому о деньгах как-то говорить было не принято. Это неправильно, но так было.

Поэтому я советую молодым коллегам поначалу браться за любые вопросы и не просить за это больших денег. Вы должны набить руку, выработать навык, понять алгоритм работы. “Набить шишек”, в конце концов. И стараться все делать “без сучка и задоринки”, снимать с себя три шкуры, не лениться.

Когда ваши знакомые узнают, что вы адвокат или юрист частной практики, они будут просить вас составить какие-либо документы, в основном процессуальные. Хватайтесь за эту возможность, делайте все супер качественно. Если они не могут заплатить по рыночной цене и торгуются, соглашайтесь.

Сейчас есть площадки типа Kwork, на которых зарегистрированы сотни юристов. Конкуренция там огромная. Зарегистрируйтесь (потому что вы молодой специалист и у вас нет базы клиентов), выставьте пару десятков своих кворков (напишу иск, возражения на иск, жалобу, апелляционную жалобу и т. п.), и работайте. Можете поначалу демпинговать, это разрешено. Я видел там тех, кто берется за составление процессуальных документов за 500 рублей.

Отведите себе минимум год для того, чтобы составить несколько сотен документов за небольшие деньги. Сейчас ваша задача не заработать много, а получить кучу восторженных отзывов и рекомендаций. И получить навыки, а также в собственную базу множество образцов процессуальных документов, выполненных не кем-то и не скачанных в Интернете, а сделанных именно вами, на них ваш пот и труд.

Помните про веру? Будьте уверены в том, чего пока нет, оно обязательно будет! Этот навык – работать за неочевидное вознаграждение либо вовсе на него не рассчитывая, очень поможет в дальнейшем.

Многие люди настолько разленились, что ничего не хотят делать даже за деньги. А уж если это какой-то проект, который не сулит деньги немедленно или в ближайшем будущем, либо вообще неочевидно, принесет ли он их, то просить этих товарищей стать тебе компаньоном в каком-то подобном проекте абсолютно бесполезно.

Например, вы не поверите, но перед тем, как начать пи-

сать этот курс, я предлагал стать его соавторами пяти опытным коллегам. Все они сначала соглашались, но шли дни и недели, и ничего не происходило. Попросту был игнор, тихий саботаж. А “между строк” мне намекали, что не хотят приступать к тому, что, возможно, ничего им не принесет. Но я же написал этот курс, и написал его не зная, “выстрелит” он или нет, купит его вообще хоть кто-нибудь, или я пишу в стол.

Теперь понятно? Не бойтесь перетрудиться, “писать в стол”. Если вы не будете лениться и будете верить, все получится. Если не сейчас, то через какое-то время точно. Почему? Потому что вы профессионал, вы работаете не за страх, а за совесть и оказываете людям услуги, которые им очень нужны.

И у вас есть уверенность в невидимом! Вы не видите себя через несколько лет, но твердо веруете, что этот человек ничуть не хуже и не слабее любых авторитетов в профессии. Может быть, только опыта поменьше, но с вашей верой в себя вы его получите, и он будет очень качественным. Вы свернете горы, в то время как другие коллеги будут жаловаться на судьбу, безденежье и неблагодарных клиентов.

И еще. Ваш труд в поте лица, знания и опыт, ваша востребованность, заставит вас перестать бояться потери богатого клиента, который платит вам щедрый гонорар. Потому что у вас не будет от них отбоя. Только поверьте в себя!

## Урок 2. Где взять первых клиентов?

Кто ответит на вопрос: "Хватит ли на жизнь адвокату в Москве 150 тысяч рублей?"

Одни ответят: несомненно, надо только жить поскромнее и стараться экономить. Другие скажут, что нет, это мизер. Давайте условимся, что вопрос касается обеспечения этой суммой именно минимального уровня жизни. Речь не идет о том, что хотелось бы миллион или миллиард.

Итак, прежде чем правильно ответить на этот вопрос, нужно сначала задаться вопросом: "Смотря какому адвокату?"

1. Коллега может быть коренным москвичом, не имеющим проблем с жильем, у которого родители и другие родственники обеспечены, и всю эту сумму он может тратить на себя.

2. Адвокат приехал из другого города, возможно, из глубинки. У него съемная квартира за 50 тысяч рублей в месяц, взнос в коллегия, областную Палату и ФПА – 10 тысяч, а еще нужно поддерживать своих стариков, которые всю жизнь впахивали, но на старость не заработали себе ничего. Занять, если что, ему совершенно не у кого, потому что и связей никаких на новом месте пока нет.

Ну как вам разница? У кого из них выше мотивация работать?

Что же делать приезшему (или просто начинающему) коллеге? Как ему найти клиентов? Денег на рекламу у него нет, связей тоже, ухватиться не за что.

Вы когда-нибудь видели в Интернете, как о помощи человека просят животные? Кошки, собаки, волки, лисы, медведи, слоны и даже змеи? Нет? Поищите и увидите, как собака лает, бегаёт и хватается за одежду человека, чтобы тот понял – в беду угодил его друг, он провалился в люк.

Или как волк приводит людей к своему собрату, попавшему в капкан. Или как слон просит людей вытащить из болота его слоненка. Как, наконец, к людям выползает опаснейшая змея и смиренно, словно голубица, просит дать ей попить в знойный день. И люди им помогают!

Вы стесняетесь просить? Бросьте этот предрассудок, у животных нет никакого стеснения, есть только страх, да и тот они преодолевают. Потому что край как нужно, вопрос жизни и смерти. Берите пример с них.

Я хочу сказать, что ваш главный адвокатский шеф (к примеру, председатель коллегии) должен знать, что вы сейчас находитесь в тяжёлом материальном положении. И должен знать, на каких делах вы специализируетесь, чтобы, как только появится первый клиент по такому делу, сразу же передать его вам.

Если шеф и другие ваши коллеги знают о вашем бедственном положении, но дел не дают, предложите им большой процент. Сразу скажу вам, что нет коллег и даже клиентов,

которые бы не согласились дать вам клиента под 50 процентов.

Одно время я работал со своим давним знакомым, который сейчас очень большой чиновник, по его делам. Но только я сказал, что есть нужда в клиентах и я готов с ним «половинить» свои гонорары, как в течение буквально двух последующих месяцев он дал мне с десятков дел.

Причем готов был давать и дальше, но я взмолился, что не потяну. Потому что все дела были серьезные и требовали больших сил и временного ресурса.

Более того, он сказал мне, что до меня давал клиентов другим адвокатам под 30 процентов, но после моего предложения все, кто к нему обращался с юридическими вопросами, автоматом шли только ко мне.

Да, это "грабеж среди белого дня". Но если вы действительно нуждаетесь! Кроме того, мой «партнер-кровопийца» всегда спрашивал у меня какой гонорар я хочу попросить у данного им клиента. И, как правило, услышав примерную сумму моих притязаний, приходил в неистовство. Потому что надо просить в два, а то и в три раза больше.

Ну как, есть причины работать с такими людьми? Вы фактически отдаете половину денег, но половину от гораздо большей суммы, нежели вы получили бы сами.

**ВНИМАНИЕ!** С такими людьми нужно работать дозированно, чтобы не попасть к ним буквально в кабалу. Если он поймет, что только он монопольно поставляет вам клиентов,

да еще и богатых, то начнет наглеть и “вить из вас веревки”. Это может заключаться в дальнейшем продавливании вас по долям гонорара (до 40 и 30 процентов), либо по умолчанию в обязывании вас оказывать юридические услуги себе любимому и своим родственникам бесплатно (за символическую оплату).

Перестав сотрудничать с этим человеком (людьми), вы должны сохранять с ним(и) отношения. В жизни бывает всякое, а этот человек уже почувствовал выгоду от работы с вами и всегда будет готов продолжить получать халявные деньги. Даже миллионер.

## **Урок 3. Долой внешние факторы самооценки! Да здравствуют внутренние!**

Любой человек, в том числе юрист или адвокат, оценивает себя с точки зрения внутренних и внешних факторов. И ошибка большинства их смешивать. Внешние факторы, это как раз то, на чем ты ездешь, во что одеваешься, сколько денег у тебя "на кармане" и т. п.

Внутренние факторы, это прежде всего то, за что ты ценишь себя сам. Ты натура цельная, целеустремленная. В юности ты поставил себе цель стать мастером спорта по боксу и добился ее, хотя было ох как непросто. А еще ты спас жизнь тонущему ребенку.

Если люди будут ценить (считай осуждать, не зная человека) тебя по внешним атрибутам – офису, одежде, машине и т. п., то большинство начинающих специалистов должны испытывать дискомфорт, вернее, даже комплекс. Ведь в этом они проигрывают более маститым коллегам.

Но в этом ли твоя внутренняя ценность? Неважно, что думают о тебе некоторые надменные и наглые коллеги и клиенты. Важно, что ты внутренне готов доказать и им, и себе, что они не правы. У тебя колоссальный потенциал и ты не болтун, а человек деятельный и энергичный.

Спроси у любого успешного и богатого человека и он тебе скажет, что большинство богатых и успешных людей не блещут умом, зато все они очень энергичные и привыкли добиваться своего во что бы то ни стало. Кто хочет – тот и может!

И да, в текущих обстоятельствах ты пока не на коне. Но что все эти хмыри скажут о тебе через три, пять, десять лет, когда ты добьешься по-настоящему больших успехов?

Что, если вы вместе с миллиардером попадете на необитаемый остров, где все его внешнее преимущество сразу исчезнет? Будет ли он там выхаживать гоголем и обесценивать тебя, если окажется, что ты можешь и шалаш соорудить, и огонь развести, и рыбы наловить, он же своими руками делать ничего не привык, а помощников, охраны, уборщиц и нянек на острове нет?

Что я хочу этим сказать? Уже сказал. Что ты алмаз, ты цены себе не знаешь, никто не смеет тебя обесценивать и тебе нужна лишь огранка, чтобы засиять, как сияют настоящие бриллианты.

И да, я хочу поучаствовать в этой огранке. И буду гранить дальше в своем следующем курсе на эту тему (об этом никто не узнает).

Да, я не мэтр: не Генрих Падва, не Генри Резник и даже не Павел Астахов. но я могу стать хорошим наставником для тех, кто впоследствии затмит и их. Все любители бокса знают великого тренера Майка Тайсона и других чемпионов мира среди профессионалов – Каса Д\*Амато. А он совсем не был

суперчемпионом. Более того, о нем, как о боксере, вообще не знал никто. Но можно ли сказать про него, что это "сапожник без сапог"?

У Каса была своя технология, благодаря которой он воспитывал в боксе звезд первой величины, не являясь таковой лично. И у меня есть такая технология.

Если ты четко понимаешь, что твои результаты не есть твоя ценность, что это только часть тебя, то ты сможешь сделать любой результат в будущем, если только поставишь четкую цель и будешь неумолимо к ней идти.

Но если ты себя сильно связываешь с текущими своими результатами, то ты испытываешь страдания, которые водят тебя по замкнутому кругу. Потому что ты жаждешь признания, но выбираешь неверный способ. Ты ценен! И есть люди, которые ценят тебя не за твои результаты. Это вообще ошибка – ценить человека за его результаты, это абсурд.

Мы же не ценим за результаты детей, стариков, инвалидов. Еще раз: это ошибка ценить других людей и себя за результаты. Если так, то вы приводите себя к страданиям. И рано или поздно вы окунаетесь в состояние, когда не знаете, что с этим делать.

Потому что бизнес прогорел – я никто, я в заднице; бизнес на высоте – я кто-то! Так не работает, мы прежде всего люди. Получать признание от внешних факторов, это билет в один конец, в тупик, под названием “полное обесценение себя”.

И этот идеал – результат, мешает человеку развиваться

дальше.

Поэтому многим нужны внешние причины, чтобы почувствовать себя значимым и ценным. Хотя это не причина, а ограничивающее убеждение, которое вы не научились доносить до людей. Свою ценность посредством своих знаний.

Когда мы в себе зацикливаемся, то ищем какую-то причину, чтобы чувствовать себя ценными. А ее не надо искать, она уже есть.

Нельзя смешивать то, что ты имеешь, с тем, кто ты есть. А любой человек имеет огромный потенциал, об этом я не устаю повторять.

Многие из вас не видят этого потенциала и больше сконцентрированы на том, что есть сейчас. А коль это так, то вам сложно чувствовать себя уверенно и не испытывать сомнений, общаясь с людьми, достигшими больших результатов.

Если ты себя связываешь только с результатами (которых у тебя мало), это неправильное формирование самооценки, неправильное видение мира. Это миражи, иллюзии, то, чего нет.

Человеку нужно четко понимать, что те люди, которые его обесценивают, просто-напросто закрывают этим свою потребность. При этом они могут даже сами этого до конца не понимать. Родители ведь тоже порой обесценивают свое дитя, преследуя благую цель – поддержать.

И вот тут самое важное. Нужно понять, *с каким намерением* человек подходит, когда пытается что-то сказать. Потому

что иначе ты все воспринимаешь “в штыки”. Это еще один способ узнать из внешних проявлений, о чем человек на самом деле думает. Чтобы не воспринимать то, что он делает и говорит, близко к сердцу.

Если человек осуждает тебя, принижает и недооценивает, то это в первую очередь говорит о том, что он тем самым закрывает свои потребности.

К примеру, к начинающему адвокату пришел “бывалый” и говорит при всех: “Ну, Ваня у нас пока еще так себе адвокат!” Знаете какую свою потребность он закрывает? Он хочет получить за счет Вани свое признание. Дескать, уж он-то настоящий маэстро своего дела. Хотя на самом деле он алкоголик и те 20 лет, что он числится адвокатом, он “пролежал на диване”, а молодой, но неуверенный в себе Ваня уже сейчас ему сто очков вперед даст.

Он, обесценивая Ваню, транслирует ему и остальным – то, чем занимается алкоголик со стажем, гораздо ценнее Ваниной “песочницы”. Он через принижение заслуг Ивана хочет получить свою ценность. А тот, кто сам себя возвышает, да унижен будет (это цитата из Евангелия).

И когда вы научитесь видеть суть людей, вам будет гораздо проще воспринимать правильно то, что они говорят.

Человек удобный, это когда доброта и договороспособность воспринимаются за слабость. Не надо быть удобным и соглашаться во всем с «бывалыми» и теми, у кого больший результат, в том числе с клиентами. У вас своя голо-

ва на плечах и способность к рассуждению, они и приведут вас к большим результатам, как в свое время выскочку, который сейчас пытается над вами доминировать, навязывая свое мнение как истину в последней инстанции.

Не придавайте внешним факторам излишнюю и не свойственную им ценность. Стаж работы, опыт, серьезные клиенты – *это внешние факторы*. Если вы придаете им большое значение, то вы всегда будете «ждуном». Допустим, вы работаете адвокатом всего два года и опыта у вас почти нет, да и в клиентах люди не богатые и не известные.

Вы будете ждать пока ваш стаж работы составит 5, 10, 15, 20 лет и т. д. Вы будете ждать пока не оправдаете хотя бы одного клиента, а лучше десятерых. Вы будете ждать пока в числе ваших клиентов не окажутся знаменитости. А без всего этого вы не человек? Не специалист? Вам нужны лишь внешние понты, включая одежду исключительно "от фирмы", дорогую машину? Тогда вы не адвокат, а тряпочник, «понтужор». Потому что: "душа не больше ли пищи, и тело – одежды?" Тоже, кстати, из Евангелия. *Подробнее о внешних и внутренних факторах самооценки будет сказано ниже.*

Давайте вернемся к настоящим, а не мнимым «мэтрам». Я очень уважаю Падву, Резника, Астахова и других представителей нашей профессии "из первого ряда". Но вспомните их блистательные победы последних лет.

Да, у каждого из них на счету десятки и сотни успешных защит и выигранных дел. Но имеет большое значение то, ко-

гда они были. 30 лет назад, 20? Даю слово, что не преследую цель обесценить их победы, но они в прошлом.

Назовите мне их блистательные выигрыши за последние 10 лет? Если и назовете, то совсем немного. Особенно по уголовным делам. А почему? Потому что за последние 10 лет судебная и правоохранительная системы претерпели существенные изменения. И оправдательных приговоров стало еще меньше.

Да, у мэтров тоже сейчас побед почти нет, но они не комплексуют по этому поводу и не обесценивают себя. Так почему должны комплексовать и обесценивать себя вы? А результаты будут. Потому что они уверены внутренне в своей ценности и им не так уж сейчас важно внешнее проявление этой их ценности – хвалебные статьи и репортажи в СМИ.

Я хочу, чтобы вы точно так же ценили себя. И помните, вы алмаз, который лишь нуждается в огранке, чтобы стать настоящим бриллиантом!

## Урок 4. Правильная организация работы с клиентами. Консультация

У адвоката (юриста) нет заработной платы, квартальных премий, тринадцатой, надбавок за работу в выходные, праздничные дни и т. п. У нас говорят: "волка ноги кормят". Но при всем при этом некоторые коллеги (и их немало) позволяют себе давать консультации бесплатно.

Здесь я не имею в виду оказание бесплатной юридической помощи малоимущим слоям населения в рамках соответствующего Федерального закона.

Имеется в виду, что с некоторых пор недобросовестные адвокаты, желая получить необоснованное конкурентное преимущество перед коллегами, стали в рекламе предлагать дать консультацию (как правило, устную) бесплатно. Даже очень состоятельные люди порой ссылаются на эти заманухи и чуть ли не требуют у юриста проконсультировать его за просто так. Мол, "сейчас везде так".

Но бесплатно и есть бесплатно. Разве востребованный специалист, который не успевает порой вести платные дела и давать платные консультации, будет этим заниматься? Как говорится: "ага, сейчас все дела брошу и буду ерундой заниматься!"

А будет ли давать бесплатные консультации даже не очень занятый, но уважающий себя адвокат, если понимает, что пе-

ред ним состоятельный любитель халявы? Убежден, что уважающий и уверенный в себе не станет. Но допускаю, что не уважающий возьмется. В надежде на дальнейшее сотрудничество с этим посетителем.

Что же будет дальше? Когда адвокат захочет заключить соглашение, получивший бесплатную консультацию, услышав сумму желаемого гонорара, скорее всего, начнет активно торговаться и скажет, что таких денег у него отродясь не было.

А почему бы не поторговаться? Специалист же сам себя не ценит. Что-что, это была «демо-версия»? Вот и хорошо, а всю версию я готов купить "за горстку монет". И никуда ты не денешься, согласишься как миленький, ведь других клиентов у тебя просто нет! Есть? Да ладно, спрос рождает предложение. Если бы я видел очередь к тебе из страждущих, судорожно сующих купюры, тогда поверил бы. А так извини!

Нормальный профессионал сразу объявит человеку сумму, за которую он согласен дать консультацию. Если тот возражает, то сейчас распространена добросовестная практика зачета стоимости консультации в сумму последующего соглашения.

Получается, что если клиент не хочет заключать договор или соглашение, он платит за работу адвоката в рамках консультирования. А если готов заключиться, то адвокат уменьшает сумму, подлежащую внесению в кассу или переводу на счет, на стоимость уже данной консультации.

Давайте теперь прикинем, будет ли адвокат (не в рамках оказания бесплатной юридической помощи по закону), погружаться в вопрос клиента так же глубоко, как если бы эта работа ему была оплачена? Уверен, что в большинстве случаев – нет.

Кто-то скажет, что реклама рекламой, а реально его консультация платная. Кто-то, поняв, что соглашения и денег не будет, сошлется на занятость и упорхнет. Или объяснит, что вопрос непростой и ему нужно подумать. А думать он будет очень долго, забыв о человеке и его проблеме навсегда.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.