

# **Как начать частную юридическую практику**

Книга, которую вы покупаете, – это результат частной практики нескольких сотен адвокатов разных стран.

Она предназначена для тех, кто только начинает работать самостоятельно, а также тех, кто решил сменить роль наемного юриста на самозанятого (адвоката, нотариуса, патентного поверенного, частного исполнителя, арбитражного управляющего).

Информация в книге поможет сэкономить время и заработать деньги, а также даст возможность начать свою жизнь в совершенно новом, свободном качестве юриста, приносящего пользу обществу, при этом максимально реализуя свои способности.

Те, кто прочтут книгу «Как начать частную юридическую практику» и воспользуются ее советами, вначале получают работу и новых клиентов, а затем деньги и заслуженный отдых.

# Оглавление

|                          |   |
|--------------------------|---|
| <b>ПРЕДИСЛОВИЕ</b> ..... | 6 |
|--------------------------|---|

## **РАЗДЕЛ 1**

### **ИДЕЯ. ЦЕЛЬ. СТРАТЕГИЯ**

|                                                                |    |
|----------------------------------------------------------------|----|
| 1.1. Путь к предназначению в юриспруденции .....               | 11 |
| <i>Наемные юристы</i> .....                                    | 12 |
| <i>Самозанятые (частнопрактикующие) юристы</i> .....           | 15 |
| <i>Бизнес-юристы</i> .....                                     | 17 |
| <i>Бизнес-(не)юристы</i> .....                                 | 18 |
| 1.2. Становление юриста-специалиста или юриста-менеджера ..... | 22 |
| 1.3. Самому или с кем-то.....                                  | 26 |

## **РАЗДЕЛ 2**

### **ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ И СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ**

|                                                                                  |    |
|----------------------------------------------------------------------------------|----|
| 2.1. Что такое позиционирование .....                                            | 31 |
| 2.2. Как найти свою нишу в юриспруденции.....                                    | 36 |
| 2.3. Имидж, речь, репутация юриста .....                                         | 43 |
| <i>Имидж (стиль) юриста</i> .....                                                | 43 |
| <i>Речь (голос) юриста</i> .....                                                 | 45 |
| <i>Репутация (ощущения)</i> .....                                                | 46 |
| 2.4. Юридические услуги.....                                                     | 49 |
| 2.4.1. Цели предоставления юридической услуги .....                              | 50 |
| 2.4.2. Золотое правило оказания юридической услуги.....                          | 54 |
| 2.4.3. Стратегия ценообразования .....                                           | 57 |
| 2.4.4. Каналы продвижения .....                                                  | 61 |
| 2.4.5. Сотрудничество.....                                                       | 65 |
| <i>С неконкурирующими юристами</i> .....                                         | 65 |
| <i>С конкурентами</i> .....                                                      | 66 |
| <i>Со смежными видами бизнеса</i> .....                                          | 66 |
| <i>Совместная работа над делом, проектом</i> .....                               | 69 |
| <i>Не сотрудничайте с проблемными</i> .....                                      | 69 |
| 2.4.6. Клиенты .....                                                             | 71 |
| <i>Ключевые клиенты</i> .....                                                    | 71 |
| <i>Как фиксировать договоренности с клиентом</i> .....                           | 79 |
| <i>Ролевая игра «Юрист – клиент. Кто первый надел халат, тот и доктор»</i> ..... | 81 |

|                                                                         |    |
|-------------------------------------------------------------------------|----|
| <i>Манипуляции клиентом</i> .....                                       | 83 |
| <i>Как клиенты манипулируют юристами</i> .....                          | 85 |
| <i>Классификация клиентов частнопрактикующего юриста</i> .....          | 88 |
| <i>Какие клиенты плохие</i> .....                                       | 89 |
| <i>Как работать с трудными клиентами</i> .....                          | 90 |
| <i>Что мешает клиенту принять решение о работе с юристом</i> .....      | 91 |
| <i>Обман клиентов</i> .....                                             | 93 |
| <i>Как исправлять юридические ошибки в отношениях с клиентами</i> ..... | 94 |

### **РАЗДЕЛ 3 ПЕРСОНАЛ**

|                                                                       |     |
|-----------------------------------------------------------------------|-----|
| 3.1. Какие кандидаты в помощники предпочтительнее.....                | 99  |
| 3.2. Воспитание помощников, или как вести дела чужими руками .....    | 105 |
| 3.3. Способы быстрого обучения персонала<br>юридическому навыку ..... | 111 |
| 3.4. Формат оплаты труда .....                                        | 116 |

### **РАЗДЕЛ 4 УЧЕТ И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ**

|                                                               |     |
|---------------------------------------------------------------|-----|
| 4.1. Учет клиентов.....                                       | 121 |
| 4.2. Учет времени.....                                        | 125 |
| 4.3. Учет документов и организация работы с документами ..... | 128 |
| 4.4. Учет знаний .....                                        | 133 |

### **РАЗДЕЛ 5 УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ**

|                                                                        |     |
|------------------------------------------------------------------------|-----|
| 5.1. Правила перехода от наемной работы к частной практике .....       | 140 |
| 5.1.1. Начните идентифицировать себя с частнопрактикующим юристом..... | 142 |
| 5.1.2. Сформируйте новые убеждения и ценности.....                     | 143 |
| 5.1.3. Получите новые способности,<br>навыки личной эффективности..... | 144 |
| <i>Формирование режима дня</i> .....                                   | 149 |
| <i>Продуктивная работа дома, в кафе</i> .....                          | 152 |
| <i>Перемещение по городу, по стране</i> .....                          | 154 |
| <i>Выявление потерь и недочетов</i> .....                              | 156 |
| <i>Формирование привычек</i> .....                                     | 158 |
| <i>Физическая и психическая подготовка</i> .....                       | 161 |

|                                                                               |     |
|-------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 5.1.4. Начните вести себя и действовать<br>как частнопрактикующий юрист ..... | 162 |
| 5.1.5. Сформируйте окружение.....                                             | 164 |
| <i>Доступ к ментору из частных практиков.....</i>                             | 166 |
| <i>Создайте свою команду.....</i>                                             | 168 |
| <i>Подружитесь с преподавателем юридического вуза,<br/>факультета .....</i>   | 170 |
| <i>Найдите судью .....</i>                                                    | 171 |
| <i>Найдите прокурора и полицейского.....</i>                                  | 171 |
| <i>Найдите чиновников .....</i>                                               | 172 |
| 5.2. Системное моделирование частнопрактикующих юристов .....                 | 175 |

## **РАЗДЕЛ 6**

### **УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ**

|                                                     |     |
|-----------------------------------------------------|-----|
| 6.1. Счета (фонды) частнопрактикующего юриста ..... | 181 |
| 6.2. Разделение счетов .....                        | 184 |
| 6.2.1. Счет поступлений .....                       | 184 |
| 6.2.2. Счет расходов.....                           | 185 |
| 6.2.3. Резервный фонд.....                          | 186 |
| 6.2.4. Специальный счет .....                       | 187 |
| 6.2.5. Счет неопределенных предоплат .....          | 187 |
| 6.2.6. Счет личного дохода .....                    | 188 |
| 6.3. Финансовый контроль .....                      | 190 |
| <i>Процедура внедрения.....</i>                     | 194 |
| 6.4. Чем опасны большие гонорары.....               | 196 |
| 6.5. Хорошие деньги юриста .....                    | 198 |
| 6.6. Не принимайте плохие деньги.....               | 199 |

## **РАЗДЕЛ 7**

### **СОВЕТЫ БЫВАЛЫХ ЮРИСТОВ**

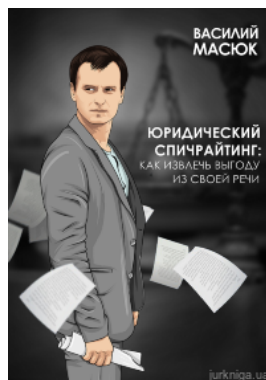
|                                                      |     |
|------------------------------------------------------|-----|
| 7.1. Советы 20-летним юристам от юристов за 30 ..... | 204 |
| 7.2. Советы 20-летним юристам от юристов за 40 ..... | 206 |
| 7.3. Советы адвоката, бывшего судьи.....             | 207 |
| 7.4. Советы прокурора юристам.....                   | 209 |
| 7.5. Советы судьи юристу.....                        | 211 |

|                         |            |
|-------------------------|------------|
| <b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....</b> | <b>213</b> |
|-------------------------|------------|

## Книги, які можуть вас зацікавити



Адвокатська техніка  
(підготовка до процесу  
і методики  
переконання)



Юридический  
спичрайтинг: как  
извлечь выгоду из  
своей речи



Цивільний  
процесуальний кодекс  
України



Без суда и следствия



Постигновение права.  
Активация творческого  
мышления юриста



Складові успіху у  
кримінальному процесі.  
Видання друге

Перейти до галузі права  
**Юридичний менеджмент**



**Перейти на сайт →**