

Як розпочати приватну юридичну практику

Книга, яку ви купуєте, - це результат приватної практики кількох сотень адвокатів із різних країн. Вона призначена для тих, хто тільки-но розпочинає працювати самостійно, а також тих, хто вирішив змінити роль найманого юриста на самозайнятого (адвоката, нотаріуса, патентного повіреного, приватного виконавця, арбітражного керуючого).

Інформація в книзі допоможе заощадити час і заробити гроші, а також дасть можливість почати своє життя в абсолютно новій, вільній якості юриста, який приносить користь суспільству, при цьому максимально реалізуючи свої здібності.

Ті, хто прочитають книжку «Як розпочати приватну юридичну практику» і скористаються її порадами, спочатку отримають роботу і нових клієнтів, а потім гроші й заслужений відпочинок.

Василь МАСЮК

ЯК РОЗПОЧАТИ ПРИВАТНУ ЮРИДИЧНУ ПРАКТИКУ

**Харків
«Право»
2024**

УДК 347.96
М32

Жодна частина цієї книги не може бути відтворена
без письмової згоди автора

Масюк В. В.

М32 Як розпочати приватну юридичну практику / Василь Масюк. – Харків : Право, 2024. – 210 с.

ISBN 978-617-8518-17-2

Книга, яку ви купуєте, – це результат приватної практики кількох сотень адвокатів із різних країн. Вона призначена для тих, хто тількино розпочинає працювати самостійно, а також тих, хто вирішив змінити роль найманого юриста на самозайнятого (адвоката, нотаріуса, патентного повіреного, приватного виконавця, арбітражного керуючого).

Інформація в книзі допоможе заощадити час і заробити гроші, а також дасть можливість почати своє життя в абсолютно новій, вільній якості юриста, який приносить користь суспільству, при цьому максимально реалізуючи свої здібності.

Ті, хто прочитають книжку «Як розпочати приватну юридичну практику» і скористаються її порадами, спочатку отримають роботу і нових клієнтів, а потім гроші й заслужений відпочинок.

УДК 347.96

ISBN 978-617-8518-17-2

© Масюк В. В., 2024
© ТОВ «Видавничий дім
«Право», 2024

Зміст

ПЕРЕДМОВА	6
------------------------	---

РОЗДІЛ 1 ІДЕЯ. МЕТА. СТРАТЕГІЯ

1.1. Шлях до призначення в юриспруденції	11
<i>Наймані юристи</i>	12
<i>Самозайняті (приватнопрактикуючі) юристи</i>	15
<i>Бізнес-юристи</i>	17
<i>Бізнес-(не)юристи</i>	18
1.2. Становлення юриста-фахівця або юриста-менеджера	22
1.3. Самому чи з кимось	26

РОЗДІЛ 2 ПОЗИЦІОНУВАННЯ ТА СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ

2.1. Що таке позиціонування	31
2.2. Як знайти свою нішу в юриспруденції	35
2.3. Імідж, мова, репутація юриста	41
<i>Імідж (стиль) юриста</i>	41
<i>Мова (голос) юриста</i>	43
<i>Репутація (відчуття)</i>	44
2.4. Юридичні послуги	47
2.4.1. Цілі надання юридичної послуги	48
2.4.2. Золоте правило надання юридичної послуги	51
2.4.3. Стратегія ціноутворення	54
2.4.4. Канали просування	57
2.4.5. Співпраця	61
<i>З юристами, які не конкурують</i>	61
<i>З конкурентами</i>	62
<i>Із суміжними видами бізнесу</i>	63
<i>Спільна робота над справою, проектом</i>	65
<i>Не співпрачайте з проблемними</i>	66
2.4.6. Клієнти	68
<i>Ключові клієнти</i>	69
<i>Як фіксувати домовленості з клієнтом</i>	75
<i>Рольова гра «Юрист – клієнт. Хто перший одягнув халат, той і лікар</i>	77

<i>Маніпуляції клієнтом</i>	79
<i>Як клієнти маніпулюють юристами</i>	81
<i>Класифікація клієнтів приватнопрактикуючого юриста</i>	84
<i>Які клієнти погані</i>	85
<i>Як працювати з важкими клієнтами</i>	86
<i>Що заважає клієнту прийняти рішення про роботу з юристом</i>	87
<i>Обман клієнтів</i>	88
<i>Як виправляти юридичні помилки у стосунках з клієнтами</i>	89

РОЗДІЛ 3 ПЕРСОНАЛ

3.1. Яким кандидатам у помічники надається перевага	95
3.2. Виховання помічників, або як вести справи чужими руками	100
3.3. Способи швидкого навчання персоналу юридичній навичці	105
3.4. Формат оплати праці	110

РОЗДІЛ 4 ОБЛІК І СИСТЕМАТИЗАЦІЯ

4.1. Облік клієнтів	115
4.2. Облік часу	119
4.3. Облік документів та організація роботи з документами	122
4.4. Облік знань	127

РОЗДІЛ 5 УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ

5.1. Правила переходу від найманої роботи до приватної практики	134
5.1.1. Почніть ідентифікувати себе з приватнопрактикуючим юристом	136
5.1.2. Сформуйте нові переконання та цінності	137
5.1.3. Отримайте нові здібності, навички особистої ефективності	138
<i>Формування режиму дня</i>	143
<i>Продуктивна робота вдома, у кафе</i>	146
<i>Переміщення містом, країною</i>	147
<i>Виявлення втрат і недоліків</i>	149
<i>Формування звичок</i>	151
<i>Фізична та психічна підготовка</i>	153
5.1.4. Почніть поводитися і діяти як приватнопрактикуючий юрист	155

5.1.5. Сформуйте оточення.....	157
<i>Доступ до ментора з приватних практиків.....</i>	166
<i>Створіть свою команду</i>	168
<i>Подружіться з викладачем юридичного вишу, факультету ...</i>	170
<i>Знайдіть суддю</i>	171
<i>Знайдіть прокурора та поліцейського</i>	171
<i>Знайдіть чиновників.....</i>	172
5.2. Системне моделювання приватнопрактикуючих юристів.....	175

РОЗДІЛ 6

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ

6.1. Рахунки (фонди) приватнопрактикуючого юриста	173
6.2. Поділ рахунків.....	176
6.2.1. Рахунок надходжень	176
6.2.2. Рахунок витрат.....	177
6.2.3. Резервний фонд	177
6.2.4. Спеціальний рахунок.....	179
6.2.5. Рахунок невизначених передоплат.....	179
6.2.6. Рахунок особистого доходу	180
6.3. Фінансовий контроль.....	182
<i>Процедура упровадження</i>	186
6.4. Чим небезпечні великі гонорари.....	188
6.5. Хороші гроші юриста.....	190
6.6. Не приймайте поганих грошей.....	191

РОЗДІЛ 7

ПОРАДИ БУВАЛИХ ЮРИСТІВ

7.1. Поради 20-річним юристам від юристів за 30.....	196
7.2. Поради 20-річним юристам від юристів за 40.....	198
7.3. Поради адвоката, колишнього судді	200
7.4. Поради прокурора юристам.....	202
7.5. Поради судді юристу	204

ВИСНОВОК	206
-----------------------	------------

ПЕРЕДМОВА

На самому початку варто зазначити, що я дуже хочу, щоб читачі моїх книжок стали № 1 у своїй галузі, спеціалізації, місті, країні. І за допомогою системного та стратегічного мислення ми б побудували спільноту сильних, успішних і творчих юристів.

Ідея цієї книги полягає в тому, щоб розкрити алгоритми роботи юриста, який вирішив зайнятися приватною практикою. Ні-ні, навіть не так. Я хочу дати вам інструменти, завдяки яким ви зможете почати жити своїм життям, взявши його під особистий контроль, підвищити ефективність і результативність своєї роботи як юриста, тим самим поліпшити світ завдяки допомозі іншим. Так буде закладено основу співпраці юристів не на ієрархічних принципах підпорядкування, а на договірних засадах, в основі яких лежить вільний вибір.

Більшість юристів-початківців вважають, що для початку роботи на себе необхідно мати силу-силенну всього, зокрема: стартовий капітал, офіс, десятирічний досвід і різні дороговартісні речі.

Однак після прочитання цієї книги ви зрозумієте, що це хибна думка! І тисячі приватнопрактикуючих юристів підтверджують це твердження на практиці.

Тільки вам вирішувати, яку обрати позицію: працювати за наймом, передавши кермо влади над вашим життям начальнику, пливучи за течією і постійно виправдовуючись, – або ж подивитися, відчутти, почути своє нове життя, у якому тільки ви є повноправним господарем.

Які бонуси ви отримаєте від приватної практики? Можливо, у вас додасться декілька зморшок або сивого волосся у зв'язку з тим, що, купивши і прочитавши книжку, ви приймете її ідеї. А то – і зовсім навпаки: ви станете здоровішими, упевненішими, красивішими і багатшими упровадивши у своє життя деяку частину її узагальнень. Можливо, надалі ви захочете трансформувати свою роботу в рамках юридичної компанії, займетесь неюридичним бізнесом або ж зможете допомагати людям у більшому обсязі, реалізавши свій юридичний потенціал. І все залежить від того, чи сприймаєте ви себе як пересічного юриста, чи як юриста, який може наважитися і визначити справді захопливі життєві цілі. На сторінках цієї книжки ви зможете дізнатися, як іти до цих цілей.

Для того щоб ви могли швидше зробити вибір на користь приватної практики, я намагався включати поради та рекомендації інших юристів, які приватно практикують. Якщо в цьому світі це комусь удалося, то й у вас вийде. Сподіваюся, що все це дозволить використовувати цю книжку як настільний посібник для реалізації ваших бажань.

Під час викладання в юридичній академії через мене пройшло декілька тисяч студентів-юристів, які сьогодні займаються приватною практикою і з якими в мене склалися хороші стосунки. Це дає мені можливість отримувати зворотний зв'язок щодо їхніх успішних стратегій як приватних юристів-практиків.

Значна частина юристів пройшли через мене як практиканти, стажисти, працівники, а також учасники тренінгів.

Є ймовірність, що деякі роботодавці вважатимуть за необхідне приховати від своїх працівників-юристів інформацію про існування цієї книги. Але це нераціонально, неефективно і не дуже-то й прибутково, якщо вже на те пішло. Прочитавши книжку, ви зрозумієте, як використовувати потенціал ваших співробітників, які бажають практикувати самостійно. Перед вами відкриється секрет, як зробити так, щоб виникала синергія в роботі юристів і щоб $1 \text{ юрист} + 1 \text{ юрист} + 1 \text{ юрист} = 4 \text{ юристи}$, а не 3.

Приймаючи на роботу людей, я розумію, що не всі мої юристи залишатимуться працювати зі мною протягом усієї своєї професійної кар'єри. Але при всьому цьому існування цілого співтовариства моїх колишніх співробітників і стажистів, які досягли успіхів у житті, дає змогу спільно будувати спільні проєкти, бізнеси, яких би не було, коли б я не сприяв розвитку їхніх талантів.

Я впевнений, що значна кількість юристів придбає книжку «Як розпочати приватну юридичну практику» і буде її критикувати, ще частина прочитає і нічого не почне робити в цьому напрямку. І лише мала частка читачів засукає рукави і мовчки працюватиме. Хоча, скажу по секрету, вони й так уже працюють, ще навіть не прочитавши цю книжку, адже вона лише доповнить їхню картину світу, розкладе по поличках основні аспекти позиціонування, спеціалізації, питань персоналії, фінансів, а також сильніше мотивуватиме з користю та задоволенням займатися приватною юридичною практикою.



[Перейти на сайт](#) →