

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	10
-------------------	----

Кратко о книге «Нетворкинг для юристов»	12
---	----

Зачем юристу нетворкинг	17
-------------------------------	----

РАЗДЕЛ I ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Основные понятия	23
------------------------	----

Жажда общения	28
---------------------	----

Почему люди спорят?.....	30
--------------------------	----

То, чему не учат юристов	34
--------------------------------	----

<i>Как вести себя в конфликтных ситуациях и договариваться</i>	<i>34</i>
--	-----------

<i>Как общаться с преступниками</i>	<i>36</i>
---	-----------

<i>Как через общение и коммуникацию продавать юридические услуги</i>	<i>36</i>
--	-----------

<i>Как поддерживать себя в хорошей психической (эмоциональной) форме</i>	<i>37</i>
--	-----------

Классификация юристов в общении.....	40
--------------------------------------	----

Ожидания студентов-юристов. Печалька	44
--	----

Нужен ли юристу диплом вуза для общения с клиентом	46
---	----

Почему юристы мало зарабатывают.....	48
--------------------------------------	----

Ролевые игры юриста, или Как освоить новые профессии	51
---	----

Слова как инструмент юриста для улучшения взаимопонимания	55
--	----

Внимание в общении.....	59
-------------------------	----

Подарки как способ взаимоотношения в общении.....	61
--	----

РАЗДЕЛ II НАЧАЛО ОБЩЕНИЯ

Страх общения у юриста	65
Ошибка выживших в общении.	
Тараканы в общении юриста.....	69
Способы преодоления страхов.	
Как перестать бояться знакомств	73
Где знакомиться	78
Фразы для знакомств.....	80
Темы для разговора с клиентом	82
Структура общения с клиентом.....	87
<i>С чего начинать разговор.....</i>	88
<i>Определить цели общения.....</i>	89
<i>Фразы-открывалки, или опенеры</i>	92
<i>Вижу – слышу – чувствую</i>	93
<i>Элементы внешности</i>	93
<i>Комплименты</i>	93
<i>Фокусы и трюки как повод начать знакомство</i>	94
<i>Темы для общения</i>	95
<i>Специализированные темы для общения</i>	95
<i>Невербальные открывалки</i>	96
<i>Завершение разговора</i>	97
Структура юридической консультации.....	98
Структура общения с клиентом по судебному делу.....	100

РАЗДЕЛ III ИНСТРУМЕНТЫ ОБЩЕНИЯ. ВИДЫ

Зачем клиент приходит к вам на консультацию.....	105
Как стать интересным собеседником и выстраивать хорошие отношения	108
<i>Экологичность в общении</i>	109
<i>Минное поле отношений</i>	115
<i>Сколько стоят отношения, репутация.....</i>	116
<i>Ценность умения убеждать</i>	118
<i>Техника внедрения в круги знакомств (орбитальные отношения по А. Лукину)</i>	119

Обратная связь	120
Влияет ли наличие офиса у юриста на общение с клиентом	123
Значение внешнего вида собеседника, или Некоторые аспекты этикета при общении	126
<i>Внешний вид при общении с правоохранительными органами</i>	128
<i>Значение внешнего вида при общении с клиентами</i>	130
<i>Внешний вид в суде</i>	132
Продажа общения	135
Свой-чужой	137
Молодые юристы	138
Раппорт и юристы	139
<i>Признаки раппорта</i>	140
<i>Ловушки взаимопонимания</i>	142
Как успокоить вспыльчивого собеседника	144
Обратное движение	145
Горизонтальная и вертикальная карьера юриста	146
Влияет ли наличие научной степени на общение	149
Синергия нетворкинга юристов	151
<i>Работа в команде (фирме, компании)</i>	152
<i>Работа над проектом (над судебным делом, сопровождением сделки)</i>	153
<i>Взаимовыгодное продвижение друг друга</i>	153
<i>Инструкции для юриста</i>	154
Особенности использования метасообщений	156
<i>Метасообщения при общении с клиентом</i>	157
<i>Метасообщения в суде</i>	157
<i>Метасообщения при общении с правоохранительными органами</i>	158
Внутреннее состояние как элемент знакомства	160
Вербалика	162
<i>Правила вербального общения</i>	163
<i>Юриспруденция – это игра</i>	163
<i>Признавайте свои ошибки</i>	164
<i>Доверяйте друг другу</i>	164
<i>Признавайте свою слабость</i>	165

<i>Поддерживайте друг друга вне юриспруденции</i>	166
<i>Непонимания с клиентом не избежать</i>	166
<i>Употребление матерных слов</i>	167
Невербалика	168
Кинестетика.....	171
Владение голосом	173
Фреймы общения.....	174
Рефрейминг в общении	176
<i>Рефрейминг контекста</i>	178
<i>Рефрейминг содержания</i>	179
Общение как реакция и отзеркаливание собеседника.....	180
Как общаться и выступать в суде	182
Как завязывать знакомства в суде	188
Общение с чиновниками, обслуживающим персоналом (секретарями судебных заседаний, помощниками судей, дворниками, официантами, водителями, консьержками, охранниками)	189
Общение с богатыми	193
Офисные знакомства	196
Общение с представителями правоохранительных органов	198
Общение с преступниками	201
Как общаться с бомжами.....	203
Общение с душевнобольными.....	205
Общение с людьми в возрасте	208
Общение с детьми	210
Общение с группами	212
Большие публичные выступления	216
Коммуникация на конференции.....	217
Связи с общественностью. Пиар	221
Влияние социального статуса на завязывание знакомств	224
Знакомство и общение в социальных сетях	226
Холодные знакомства.....	228
Общение по телефону	229
Обмен контактами. Давайте больше, чем визитки	231

Несколько слов о визитках	233
Роутеры контактов	237
На вечеринке	239
Как обедать.....	242
алкоНетворкинг	243
Как поддерживать связи	245
Как реагировать на приглашения.....	248
Вредители общения. Плохие советы	251
<i>«Постная фигня, за которую не дадут денег»</i>	253
<i>Сплетничайте</i>	253
<i>Приходите с пустыми руками</i>	254
<i>Чувство собственной важности</i>	255
<i>Врите</i>	256
<i>Угождайте собеседнику</i>	258
<i>Утаивайте полезную информацию</i>	258
<i>Нойте</i>	259
Пожелания на будущее	260
<i>Сделайте знакомства вашей привычкой</i>	261
<i>Создайте команду юристов</i>	261
<i>Притворяйтесь</i>	263
<i>Инвестируйте деньги в знакомства</i>	263
<i>Откладывайте деньги на определенную</i> <i>коммуникацию заранее</i>	265
<i>Поддерживайте сильные позитивные эмоции</i> <i>по отношению к вам</i>	265
<i>Станьте экспертом в своей области.</i>	
<i>Как стать авторитетом?</i>	266
<i>Завязывайте знакомства на отдыхе</i>	267
Советы тем, кто не любит знакомиться, или Что делать, если совсем лень.....	268
Остров Масюка. Метафора	272
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	275