

# НАВЫКИ

SOFT SKILLS,

# СОВРЕМЕННОГО

ПОВЫШАЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

# ЮРИСТА

И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ



под редакцией  
Анны Сорокиной  
и Дмитрия Грица

---



**ММЛОГОС**  
юридический институт



# НАВЫКИ

SOFT SKILLS,

# СОВРЕМЕННОГО

ПОВЫШАЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

# ЮРИСТА

И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ

Под редакцией А. Сорокиной и Д. Грица

Рекомендовано  
Комиссией по высшему юридическому образованию  
Московского отделения Ассоциации юристов России  
в качестве учебно-практического пособия  
для практикующих юристов, а также студентов  
высших учебных заведений, обучающихся  
по специальности и направлению 40.00.00  
Юриспруденция



**МЛОГОС**  
юридический институт



Москва • 2021

УДК 34  
ББК 67.05  
Н15

Н15 **Навыки современного юриста : soft skills, повышающие эффективность и качество жизни [Электронное издание] /** Под ред. А. Сорокиной и Д. Грица. – Москва : М-Логос, 2021. – 459 с.

ISBN 978-5-6043338-8-4

Эта книга — синергия юриспруденции, психологии и бизнеса. Ее авторы — эксперты в различных областях soft skills — объединили свой опыт и знания, чтобы помочь современным юристам выйти на качественно новый уровень своей профессиональной и личной самореализации. Это первая книга, в которой описана вся взаимосвязанная система навыков: (1) эффективное мышление, (2) эмоциональный интеллект, (3) коммуникативные и (4) управленческие навыки юристов. Множество коучинговых моделей, техник и алгоритмов дополнены законами психологии и психологическими эффектами, и это все сквозь призму юридической практики. «Будь больше, чем юрист!» — это девиз Soft Skills Law Academy и основная идея книги.

Книга предназначена для юристов (уже практикующих и только начинающих), которые хотят достичь успеха, стать гармонично развитыми личностями и профессионалами, стремятся получать удовольствие от юриспруденции и своего развития в ней.

УДК 34  
ББК 67.05

Книга издается совместно с издательством «Статут».

ISBN 978-5-6043338-8-4

© Коллектив авторов, 2021  
© О. Кабисова, дизайн обложки и иллюстрации, 2021  
© М-Логос, 2021

## ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

**Дмитрий Гриц**, адвокат, медиатор, управляющий партнер Адвокатского бюро «Гриц и партнеры»: введение (в соавторстве с А. Сорокиной), глава 15 (в соавторстве с А. Сорокиной);

**Артём Гусев**, основатель бюро подготовки публичных выступлений «Глагол», организатор TEDx: глава 12 (в соавторстве с Ю. Сабукевич);

**Евгений Киселёв**, основатель команды бизнес-медиаторов M2B, медиатор, переговорщик, бизнес-тренер: глава 11 (в соавторстве с А. Сорокиной и В. Ралько);

**Юлия Сабукевич**, редактор бюро «Глагол»: глава 12 (в соавторстве с А. Гусевым);

**Анна Сорокина**, юрист, психолог, коуч, практикующий медиатор, основатель и генеральный директор Soft Skills Law Academy: введение (в соавторстве с Д. Грицем), главы 3, 4, 6–10, 11 (в соавторстве с Е. Киселёвым и В. Ралько), 13, 14, 15 (в соавторстве с Д. Грицем), 16;

**Василий Ралько**, юрист, коуч, медиатор, практикующий нотариус, бизнес-тренер Soft Skills Law Academy: главы 1, 2, 5, 11 (в соавторстве с Е. Киселёвым и А. Сорокиной).

## ЭКСПЕРТЫ

**Андрей Гривцов**, старший партнер Адвокатского бюро «ЗКС»

**Дмитрий Гриц**, адвокат, медиатор, управляющий партнер Адвокатского бюро «Гриц и партнеры»

**Анна Грищенко**, партнер Адвокатского бюро «КИАП»

**Рафаэль Зохрабян**, директор по правовым вопросам и взаимодействию с органами власти группы Saint Gobain

**Артём Карапетов**, директор Юридического института «М-Логос»

**Сергей Савельев**, партнер юридической фирмы «Савельев, Батанов и партнеры»

**Юлий Тай**, управляющий партнер Адвокатского бюро «Бартолиус»

# ОГЛАВЛЕНИЕ

Информация об авторах .....	3
Эксперты .....	4
Введение.....	13

## ЧАСТЬ I. ЭФФЕКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ

<b>Глава 1. Предпринимательское мышление .....</b>	<b>17</b>
1.1. Мышление юриста vs мышление предпринимателя. Зачем юристу предпринимательское мышление? .....	17
1.2. Проактивность и реактивность. Позиция автора и позиция жертвы .....	19
1.3. Зона влияния и зона забот.....	24
1.4. Персональная бизнес-модель .....	26
1.5. Умение замечать возможности .....	30
1.6. Видение, цели и их реализация.....	33
1.7. Образ желаемого будущего (Vision).....	34
1.8. Миссия. Сила смысла.....	36
1.9. Постановка целей. Модель SMART .....	38
1.10. Скорость реализации целей.....	40
1.11. Стратегия малых шагов .....	43
1.12. Гипотеза. Тестирование. Корректировка: антиперфекционизм .....	45
1.13. Имейте смелость ошибаться .....	47
<b>Глава 2. Критическое мышление .....</b>	<b>51</b>
2.1. Что представляет собой критическое мышление и в чем его ценность для юриста.....	51
2.2. Умение задавать вопросы.....	55
2.3. Критический анализ информации .....	58
2.4. Критическое мышление как инструмент обучения .....	63
2.5. Критический подход при формировании позиции.....	68
<b>Глава 3. Конструктивное мышление.....</b>	<b>78</b>
3.1. Обратная сторона позитивного мышления .....	78
3.2. Алгоритм SCORE как конструктивная оценка реальности .....	79
3.3. Развивайтесь через конструктивный анализ негативного опыта.....	82

3.4. Правила конструктивной коммуникации .....	85
3.5. Позитивный язык конструктивного поля взаимодействия.....	88
3.6. Конструктивные дискуссии .....	91
3.7. Ошибки юристов при обратной связи .....	93
3.8. Виды обратной связи .....	94
3.8.1. Алгоритм обратной связи Feedback Sandwich.....	95
3.8.2. Алгоритм обратной связи SBI Feedback Too .....	97
<b>Глава 4. Креативное мышление .....</b>	<b>99</b>
4.1. Зачем юристу мыслить творчески?.....	99
4.2. Какое полушарие мозга важнее? .....	103
4.3. Принципы творческой корпоративной культуры .....	104
4.4. «Стимуляторы» креативности.....	105
4.5. Визуализация доказательств .....	111
4.6. Интеллект-карта .....	114
4.7. Мозговой штурм .....	116
4.8. Техника SCAMPER.....	117
4.9. Техника Уолта Диснея.....	119
4.10. Экскурсия в «мир проекта» .....	120
<b>Глава 5. Стратегическое видение и системный подход.....</b>	<b>122</b>
5.1. Понятие целей и стратегии .....	122
5.1.1. Автоматический, тактический и стратегический подходы.....	122
5.1.2. Стратегический подход к развитию. Модель GROW.....	123
5.2. Системный подход.....	126
5.2.1. Значение системного подхода в работе юриста.....	126
5.2.2. Применение системного подхода на практике.....	128
<b>Глава 6. Управление вниманием – важнейший навык юриста XXI в. ....</b>	<b>130</b>
6.1. Зачем юристу управлять вниманием?.....	130
6.1.1. Деловая активность вместо ценности и результата.....	130
6.1.2. Ментальная инвалидность высококвалифицированных работников.....	132
6.1.3. Целительное действие «потока» .....	135
6.1.4. От навыка к сфокусированной жизни.....	136
6.2. Создание сфокусированного образа жизни .....	138
6.2.1. Планирование каждой минуты каждого дня .....	138

6.2.2. Систематическое погружение на глубину.....	139
6.2.3. Создание своих ритуалов .....	142
6.2.4. Медитация.....	144
6.2.5. Осознанное использование интернет-технологий .....	147
6.2.6. Фиксированный рабочий график.....	151
6.2.7. Осознанное восстановление.....	155

## ЧАСТЬ II. ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ (EQ)

### Глава 7. EQ юриста как навык управления собой

<b>и своими проявлениями.....</b>	<b>160</b>
7.1. Эмоциональный интеллект в работе юриста .....	160
7.1.1. Дилемма для юриста: подавлять нельзя чувствовать.....	160
7.1.2. Положительное значение эмоций и чувств для юриста.....	164
7.1.3. Эмоциональные смелость и гибкость юриста.....	167
7.1.4. EQ и его составляющие в профессиональной деятельности юриста .....	169
7.1.5. Базовые принципы эмоционального интеллекта.....	174
7.2. Юрист осознанный: что, как и когда осознаем .....	175
7.2.1. Мужество познакомиться с собой настоящим .....	175
7.2.2. Через осознание, понимание, прогнозирование к эмоциональной зрелости.....	176
7.2.3. Дневник чувств и как его вести.....	179
7.3. Управление своими эмоциями и осознанная смена эмоциональных состояний .....	182
7.3.1. Общие техники управления состояниями .....	182
7.3.2. Алгоритм работы с собственным гневом.....	185
7.3.3. Работа с печалью .....	187
7.3.4. Работа со страхом .....	189
7.3.5. Работа с чувством неопределенности .....	190
7.3.6. Работа с тревогой .....	191

### Глава 8. EQ юриста во взаимоотношениях

<b>с другими людьми .....</b>	<b>193</b>
8.1. Фундамент управления взаимоотношениями.....	193
8.1.1. Принципы управления взаимоотношениями .....	193
8.1.2. Пошаговый план управления полем взаимодействия .....	195



8.1.3.	Калибровка, эмпатия, гармонизация как необходимые условия управления полем взаимодействия .....	196
8.2.	Как юристу говорить с людьми на понятном для них языке .....	200
8.2.1.	«Я и эти странные люди» .....	200
8.2.2.	Модель DISC .....	202
8.2.3.	Модель базовых эмоций и потребностей .....	204
8.2.4.	Типология по ценностям .....	210
8.2.5.	Типология по типам мышления .....	213
8.2.6.	Типология по локусу контроля .....	214
8.3.	Управление сложными взаимоотношениями .....	216
8.3.1.	Работа с агрессией другого человека .....	216
8.3.2.	Контролируемый эмоциональный выпад .....	222
8.3.3.	Работа с чувством вины .....	222
8.4.	Создание конструктивного поля взаимодействия .....	224
8.4.1.	Эмоции конструктивного поля .....	224
8.4.2.	Метод основных потребностей .....	226

## **Глава 9. Стрессоустойчивость и профилактика**

<b>профессионального выгорания юриста .....</b>	<b>228</b>	
9.1.	Стресс и профессиональное выгорание юристов .....	228
9.1.1.	Что вгоняет в стресс юристов? .....	228
9.1.2.	Симптомы профессионального выгорания .....	236
9.1.3.	Профессия vs работа .....	238
9.2.	Пять навыков стрессоустойчивости и профилактики профессионального выгорания .....	243
9.2.1.	Навык № 1. Целеполагание и осознанность .....	243
9.2.2.	Навык № 2. Ресурсная фокусировка внимания .....	244
9.2.3.	Навык № 3. Забота о том, что больше тебя .....	246
9.2.4.	Навык № 4. Постоянное развитие .....	247
9.2.5.	Навык № 5. Восстанавливающий отдых .....	250

## **ЧАСТЬ III. КОММУНИКАТИВНЫЕ НАВЫКИ**

<b>Глава 10. Юрист на переговорах .....</b>	<b>255</b>	
10.1.	Подготовка к переговорам .....	255
10.1.1.	Юрист на переговорах: в чем особенность? .....	255
10.1.2.	Подготовка по модели GROW .....	256
10.1.3.	Определение зоны возможного соглашения .....	258

10.1.4. Таблица Negotek Prep.....	260
10.1.5. Подготовка по модели ПИП.....	266
10.1.6. Групповые переговоры.....	269
10.1.7. Коммуникационное поле переговоров.....	272
10.1.8. Изучение контрагента и личности представителей.....	274
10.2. Ведение переговоров.....	275
10.2.1. Переговоры по алгоритму SCORE.....	275
10.2.2. Управление вопросами.....	277
10.2.3. Фокусирующие слова.....	280
10.2.4. Работа с возражениями.....	281
10.2.5. Онлайн-протоколирование.....	284
<b>Глава 11. Управление конфликтами и медиация.....</b>	<b>286</b>
11.1. Общие положения о конфликте.....	286
11.1.1. Роль юриста в конфликте.....	286
11.1.2. Понятие конфликта. Юридический конфликт и спор о праве.....	287
11.1.3. Стадии эскалации конфликта.....	289
11.2. Разрешение конфликта.....	293
11.2.1. Стратегии поведения сторон в конфликте.....	293
11.2.2. Гарвардская модель разрешения конфликтов: от позиций к интересам.....	295
11.2.3. Разрешение конфликта по принципу «Выиграл/Выиграл». Инструменты конфликт-менеджмента.....	298
11.2.4. Выработка решения. Тестирование решения на реальность.....	304
11.3. Медиация.....	307
11.3.1. Медиация и ее основные принципы.....	307
11.3.2. Роль и задачи медиатора.....	309
11.3.3. Юристы и (или) медиаторы.....	311
11.3.4. Процедура проведения медиации.....	312
11.3.5. Медиативное соглашение сторон.....	321
11.3.6. Когда возможна медиация.....	322
<b>Глава 12. Публичные выступления юриста.....</b>	<b>324</b>
12.1. Введение.....	324
12.1.1. Смысл важнее формы.....	324
12.1.2. Ренессанс публичных выступлений.....	325
12.1.3. Тенденции в выступлениях.....	325
12.1.4. «Продуктовый» подход.....	327

12.2. Как готовиться к выступлению .....	328
12.2.1. Фреймворк подготовки публичных выступлений .....	328
12.2.2. Контекст .....	329
12.2.3. Анализ аудитории .....	330
12.2.4. Постановка целей .....	331
12.2.5. Генерирование идей .....	333
12.2.6. Поиск сути .....	333
12.2.7. Логика. Создание структуры .....	334
12.2.8. Bullshit Test .....	340
12.2.9. Эмоции. Украшение речи .....	340
12.2.10. Репетиция .....	341
12.2.11. Визуализация и слайды .....	344
12.3. Техническая подготовка онлайн и офлайн .....	345
12.3.1. Чек-лист для очного выступления .....	345
12.3.2. Чек-лист для онлайн-выступления .....	347
12.3.3. Как развивать навык самому .....	350

## **Глава 13. Профессиональный бренд и нетворкинг**

<b>современного юриста .....</b>	<b>355</b>
13.1. Профессиональный бренд юриста .....	355
13.1.1. Не каждый бренд одинаково полезен .....	355
13.1.2. Семь принципов гармоничного бренда .....	357
13.1.3. Гармоничный бренд юриста .....	369
13.2. Нетворкинг в юридической практике .....	370
13.2.1. Networking, netgiving или просто человеческое общение? .....	370
13.2.2. Пять принципов гармоничного нетворкинга .....	373
13.2.3. Самопрезентация .....	379
13.2.4. Полезные мероприятия для юриста .....	382

## **Глава 14. Клиентоориентированность юриста .....**

<b>385</b>	<b>385</b>
14.1. Забота, доверие, качество .....	385
14.1.1. Клиенты или доверители? .....	385
14.1.2. Кто такие внутренние клиенты? .....	386
14.1.3. Качество сервиса как конкурентное преимущество .....	387
14.2. От технического эксперта к бизнес-партнеру .....	388
14.2.1. Эволюция взаимоотношений «юрист – доверитель» .....	388
14.2.2. Четыре подхода к построению отношений .....	391
14.3. Как стать юристом, которому доверяют .....	395
14.3.1. Формула создания доверия .....	395

14.3.2. Четыре основы доверия.....	400
14.3.3. Два драйвера отношений с доверителем.....	402
14.3.4. Доверитель всегда прав? .....	402
14.3.5. О чем думают ваши доверители? .....	403

## ЧАСТЬ IV. УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ НАВЫКИ

### Глава 15. Лидерство и командообразование

<b>в юридической практике</b> .....	406
15.1. Кто такой лидер? .....	406
15.1.1. Лидерство – это не про вас.....	406
15.1.2. Модели и формулы лидерства .....	407
15.1.3. Лидер и корпоративная культура компании.....	411
15.1.4. Пять уровней корпоративной культуры .....	412
15.2. «Апатичные жертвы» .....	414
15.2.1. Признаки «апатичных жертв» .....	414
15.2.2. Где обитают «апатичные жертвы»? .....	415
15.2.3. Отношение «апатичных жертв» к миссии и ценностям .....	416
15.2.4. Лидер и «апатичные жертвы».....	417
15.3. «Одинокие звезды».....	419
15.3.1. Признаки «одиноких звезд».....	419
15.3.2. Пространство, где «звезды» блистают.....	420
15.3.3. К «звездам» нужен особый подход .....	421
15.4. Гордость за команду.....	423
15.4.1. Признаки настоящих команд .....	423
15.4.2. Командное пространство .....	425
15.4.3. Лидерство, ведущее от гордости к вдохновению .....	425
15.5. «Вдохновленные возможностями».....	426
15.5.1. Признаки команд, меняющих мир.....	426
15.5.2. Открытость, доверие и игра.....	428

### Глава 16. Управление временем и жизнью:

<b>лайф-менеджмент юристов</b> .....	430
16.1. Управление временем и жизнью.....	430
16.1.1. Время – это жизнь.....	430
16.1.2. Три поколения управления временем.....	432
16.1.3. Побочные эффекты планирования без осознанности.....	434
16.1.4. Наркотическая зависимость от срочности.....	438

---

16.2. Четвертое поколение тайм-менеджмента .....	439
16.2.1. Метафора дерева .....	439
16.2.2. Законы жизни .....	440
16.2.3. Принципы управления временем и жизнью .....	443
16.2.4. Vision и Mission юриста .....	445
16.2.5. Баланс потребностей как основа гармонии в жизни .....	446
16.2.6. Роли как каналы реализации потребностей .....	448
16.2.7. Целеполагание четвертого поколения тайм- менеджмента .....	451
16.2.8. То, без чего все это бессмысленно .....	457

## ВВЕДЕНИЕ

Приветствуем вас, дорогой читатель!

Давайте знакомиться! Наверняка, вы юрист или только планируете им стать и, скорее всего, вы уже слышали что-то о soft skills, о значимости этих навыков для современных юристов. Если вы хотите побольше узнать о них, эта книга для вас!

Мы, Анна Сорокина (юрист, психолог, медиатор, основатель Soft Skills Law Academy) и Дмитрий Гриц (адвокат, медиатор, управляющий партнер Адвокатского бюро «Гриц и партнеры») – редакторы и создатели идеи этой книги, собрав замечательную команду авторов, постарались создать сплав из достижений юриспруденции, психологии и бизнес-практики, чтобы рассказать, какие именно навыки помогут юристу стать кем-то гораздо большим, чем просто юрист, стать гармоничной и целостной личностью. Мы убеждены, что успех в профессии невозможен без любви к своему делу и в том числе к процессу своей профессиональной самореализации. Из этой книги вы узнаете не только об алгоритмах, техниках и бизнес-моделях. Мы поделимся нашим видением того, как любить то, что вы делаете, и делать то, что вы любите.

Мы долго искали русскоязычный термин, который заменил бы англицизм soft skills (мягкие, гибкие, дополнительные, практические навыки, мета-навыки и пр.). Но, к сожалению, единого термина, обозначающего суть понятия soft skills for lawyers, не нашлось. Давайте договоримся, что мы под ним будем понимать *личные* качества и навыки юриста, не только повышающие его профессиональную эффективность, но и влияющие на то, как складывается его жизнь в целом. Ведь, например, развитая эмпатия, умение слушать и слышать других людей влияют не только на уровень профессионального взаимодействия, но и на отношения человека (в том числе юриста) в личной жизни.

Юристы любят вводить оговорки, поэтому и мы сразу оговорим следующее:

1. Описываемые нами в этой книге soft skills юриста не противопоставляются hard skills – знанию законодательства, доктрины и судебной практики. *Можно идеально знать право, но не уметь конструктивно мыслить, общаться с людьми, управлять своими эмоциями, временем и жизнью.* В этом случае шансы на успех в профессии (да и в жизни в целом) сильно снижаются. Справедлива и обратная ситуация – можно эффектно выступать, быть эмпатичным и хариз-

матичным коммуникатором, но не знать право. Так можно стать отличным оратором, но не юристом. Поэтому мы убеждены, что секрет успеха современного юриста заключается в синергии обеих групп навыков, в их балансе и постоянном развитии.

2. Описанные в нашей книге навыки – это не набор искусственных техник, а полноценная система взаимосвязанных навыков, являющихся продолжением личности человека. Развитие этих навыков невозможно без глубокой личной трансформации, изменения мировосприятия, мышления, убеждений, отношения к себе и другим людям. Фундаментом и базой в развитии описываемых нами навыков являются **эффективное мышление и эмоциональный интеллект**. Надстройку, развитие которой невозможно без этой самой базы, представляют собой **коммуникативные** (ведение переговоров, разрешение конфликтов и медиация, публичные выступления, профессиональный бренд и нетворкинг, клиентоориентированность) и **управленческие** (лидерство, командообразование, управление временем и жизнью) **навыки**. Именно по этой системе построена структура нашей книги.

3. Только прочтение этой книги, как и любой другой, не даст вам никаких осязаемых результатов без применения описанных в ней идей на практике. Более того, мы рассказываем о *навыках*, а навыки не приобретаются одномоментно! Они развиваются при условии постоянного их совершенствования. Невозможно научиться плавать или кататься на велосипеде, прочитав книгу о том, как это делать.

Внимательно прочитайте следующий текст:

«Каждая рука совершает широкий гребок вдоль оси тела пловца, во время чего ноги, в свою очередь, тоже попеременно поднимаются и опускаются. Лицо пловца находится в воде, и лишь периодически во время гребка голова поворачивается, чтобы сделать вдох».

Можно внимательно изучить картинки и видеоуроки о том, как плавать кролем. Только этого недостаточно, чтобы действительно научиться хорошо плавать. Более того, эти знания не помогут спасти вам или кому-то другому жизнь. Потому что вы знаете, как это звучит в теории, но недостаточно практиковались, а оттого так и не научились плавать.

В связи с этим наш призыв: практикуйте навыки! Нельзя научиться выступать публично, только прочитав книгу Радислава Гандапаса или посмотрев лучшие TED Talks. Нельзя научиться креативно мыслить, посмотрев видеоуроки о латеральном мышлении (Эдвард де Боно), изучив механику дизайн-мышления или креативную методологию CRAFT.

Наш совет: выберите один навык, который, как вам кажется, для вас сейчас наиболее актуален, и начните его развивать шаг за шагом, и у вас тут же возникнут очень важные вопросы. Например, с какой периодичностью должна поворачиваться голова во время гребка (ведь я задыхаюсь там, под водой!). И вы поймете, что дыхание должно быть ритмичным и будете связывать перерывы между вдохами с количеством гребков. А может и нет. Но вы по крайней мере об этом задумаетесь и спросите.

А потом, когда вы разовьете до нужного вам уровня один навык, беритесь за второй.

Не переставайте познавать теорию гибких навыков, но начните, наконец, их практиковать.

Знаний недостаточно для мастерства. Только сочетание «знать» (знание), «уметь» (умений) и «делать» (мотивации, желания действовать определенным образом) может привести к истинному профессионализму. Поэтому мы очень хотим, чтобы эта книга стала для вас проводником в мир навыков и методичной их отработки на практике.

4. В каждой главе этой книги вы найдете ссылки на литературу, рекомендуемую нами для изучения. Мы осознаем, что большинство таких книг по бизнес-психологии и личному росту написаны американскими авторами для американских читателей про американский контекст и российские реалии не всегда совместимы с этими идеями. Мы стремились адаптировать ценные идеи авторов книг по эффективности и личностному развитию к реальной жизни современного юриста в России. Большинство таких идей мы испробовали на себе, испытали на практике, внесли в них свои коррективы и теперь можем ответственно рекомендовать их вам как проверенные работающие методы или не рекомендовать как оторванные от наших реалий.

5. Мы считаем, что юридическая услуга должна быть человекоцентричной и является фидуциарной (от лат. *fiducia* – доверие), основанной на лично-доверительных отношениях сторон. Именно поэтому в нашей книге людей, обращающихся за юридической услугой и помощью, мы называем **доверителями**, а не клиентами или заказчиками. Мы понимаем, что этот термин больше применим в адвокатской практике, но считаем, что любой юрист, независимо от своей специализации, может называть так людей, которым он помогает, используя свои юридические знания. Если вы не разделяете наш подход и вам ближе термин «клиенты», это ваш выбор и право. Каждый говорит на том языке, что ему по душе.



«Soft skills определенно важны для практикующего юриста. Примерно в той же степени, что и hard skills, поскольку без крепких знаний права не получится стать успешным юристом. Однако без soft skills трудно добиться успеха в практической деятельности».

**Артём Карапетов,  
директор Юридического института «М-Логос»**

Если вы открыты новому восприятию юридической профессии, готовы развиваться в ней, получая от этого удовольствие и энергию, эта книга именно для вас. Мы очень хотим, чтобы наша книга стала для вас началом перехода на совершенно новый уровень не только профессионального, но и личного развития. И мы будем рады, если она будет сопровождать вас в увлекательном путешествии личного роста.

Пожалуйста, пишите нам, если у вас появятся вопросы по содержанию этой книги или ее усовершенствованию, если захотите поделиться своими успехами и достижениями, если у вас возникнут идеи партнерства: [as@softskillslawacademy.com](mailto:as@softskillslawacademy.com). Мы будем рады обратной связи!

А теперь вперед! Навстречу вашей новой версии себя!