Профессиональный юрист должен уметь работать с конфликтами



Лилия ВЛАСОВА,
кандидат юридических наук,
старший партнер юридической компании
«Власова, Михель и партнеры»,
медиатор

Напомним, что в рамках дискуссии, развернувшейся на страницах нашего журнала, мы просим экспертов, опытных юристов, представителей смежных профессий и просто специалистов, контактирующих с юристами, высказывать свои мнения относительно того, каким должен быть профессиональный юрист. Практическую ценность такой дискуссии трудно переоценить. Ведь о договоре поставки можно узнать из Гражданского кодекса, Положения о поставках или постановления Пленума Высшего Хозяйственного Суда, а откуда можно узнать о стандартах профессии? о том, как юристу организовывать свою работу, какие качества в себе развивать? как строить взаимоотношения с нанимателем и другими службами на предприятии? Ответ прост — ниоткуда. По этим вопросам не принимаются постановления Пленумов, практически не проводятся научные исследования, образование не уделяет им никакого внимания. Остается одно — изучать опыт, полученный эмпирическим путем другими юристами, специалистами, экспертами, достигшими определенных высот в профессии и представляющими разные направления развития юридической практики.

Сегодня мы предлагаем вам познакомиться с мнением видного юриста, одного из основоположников профессии юриста-хозяйственника и успешного зачинателя нового для Беларуси института медиации ЛИЛИИ Власовой.

С интересом познакомилась с дискуссией, развернувшейся в рубрике «Портрет профессионального юриста». Подобная дискуссия — это, пожалуй, первый публичный разговор между бизнесом и юристами, за что я благодарю инициатора Сергея Дивина, участников дискуссии и журнал «Юрист». Высказанные бизнесом претензии к юристам стали предметом обсуждения в профессиональной среде. И чем больше юристы огрызались и оправдывались, тем понятнее становилось, что проблемы существуют. Осознание проблемы — это уже позитивный результат. Мне, как юристу, создавшему в 90-е годы первую в стране частную и до сих пор успешную юридическую практику, имеющему более 20 лет практического опыта работы в юридическом бизнесе, искренне хочется видеть профессию юриста авторитетной и востребованной. В последние годы я занимаюсь медиацией. Это широко применяемый во всем мире способ внесудебного разрешения конфликтов. В качестве медиатора мне приходится много общаться с юристами в процессе переговоров. Как правило, юристы, не понимая или не желая понимать реальных интересов клиентов, продолжают настаивать на судебном (силовом) решении спора/конфликта.

Очевидно, что решающую роль в подобном «жестком» поведении юристов играет сформированное во время учебы и практической деятельности мировоззрение, основанное на вере, что универсальными способами решения всех проблем являются жесткое противостояние и сила. Поэтому хотелось бы продолжить начатый разговор и об-

ратить внимание коллег на проблемы, связанные в первую очередь с нежеланием признать необходимость приобретения помимо юридических иных знаний и навыков, способных дать юристам несколько иное понимание своей профессиональной деятельности и вернуть в профессию творчество и удовлетворение от проделанной работы. Одновременно я хотела бы привлечь внимание юристов к медиации как источнику новых знаний в области разрешения конфликтов, ведения переговоров и коммуникации.

Конфликтная профессия

Подавляющее большинство людей юридической профессии заняты разрешением конфликтных ситуаций своих работодателей или клиентов, помогают урегулировать возникающие в процессе их деятельности различные конфликтные ситуации — трудовые, хозяйственные, семейные и иные. Парадокс заключается в том, что, занимаясь конфликтами, юристы в большинстве своем не владеют знаниями о них и не имеют эффективных навыков работы с ними. Для юристов конфликт — это все, что происходит до обращения в суд. После обращения конфликт чудесным образом превращается в правовой спор. Поэтому в 90 % случаев соприкосновения юриста с конфликтом, причиной возникновения которого являются сложные межличностные отношения его участников, происходит то, на что юрист учился и что он умеет делать.

Первым делом юрист начинает искать и находит нарушение законодательства, чтобы превратить существующий конфликт в правовой спор. Затем он готовит претензию, после чего следует подготовка искового заявления и, наконец, работа в суде, где юрист отстаивает сформированную правовую позицию. Последствия подобного неквалифицированного «вторжения» -в конфликт плачевны — он входит в стадию, из которой стороны уже не смогут выйти без взаимных потерь.

Коллеги могут мне возразить: ведь суд и есть тот орган, который призван урегулировать споры. Задача суда — вынести законное решение, а не разрешить конфликт. Суд эффективен в спорах о праве, но не в спорах, где право используется как средство разборки, наказания, уничтожения, мести и др. В итоге, как правило, конфликт усугубляется: судебные процессы длятся годами, исчезают бизнесы, заводятся уголовные дела, люди становятся злейшими врагами и живут с мыслью найти удобный момент для мести.

В этом разрушительном процессе юристы исполняют самые разные роли. Они могут быть инициаторами, провокаторами, руководителями или участниками конфликта. Конкретная роль зависит от наличия у юриста моральных и этических принципов или отсутствия таковых. Чтобы не задумываться сильно о том, что на самом деле происходит, у юристов существует стандартный ответ — «я защищаю интересы своего клиента» или «желание клиента для меня закон». Иногда действительно бывает так, что клиент жестко диктует юристу линию поведения, а у юриста не хватает аргументов и знаний, чтобы быть убедительным и противостоять натиску. Да и мало кто из юристов откажется заработать и за счет клиента потягаться с коллегами в знании законодательства.

Что можно изменить

Юристы продолжают «вариться» в своих юридических «сосудах», играют отведенные им роли в конфликтах, ведут позиционные переговоры и пользуются неэффективными коммуникативными техниками. Им комфортно, они не хотят замечать, что не совсем комфортно их клиентам (нанимателям), а юридический мир медленно, но верно поворачивается от состязательности и противостояния к сотрудничеству. В конкурентных условиях работы юристов ценными становятся умение вести переговоры, способность вы-

СТАТИСТИКА

По итогам пилотного проекта, завершенного в 2012 г. в системе хозяйственных судов, практически каждый второй спор, рассмотренный в процедуре медиации, завершился заключением примирительного соглашения. Из 116 хозяйственных споров, прошедших медиацию, — 60 подписанных соглашений, из которых 97 % было исполнено сторонами добровольно. Участники медиаций даже в случае недостижения соглашения в анкетах обратной связи отмечали тот факт, что медиация помогла им лучше понять мотивы поведения и интересы друг друга. Практически в 100 % случаев участники отмечали удовлетворение процедурой медиации и работой медиатора и подтверждали возможность обращения к медиации для разрешения иных конфликтных ситуаций.

являть и работать с интересами клиентов (нанимателя), партнеров и коллег.

Умение увидеть и понять истинные интересы другой стороны относится к медиативным компетенциям. Освоение этого навыка способно концентрировать юриста на истинных потребностях клиента (нанимателя), избавить от стандартных подходов в работе, а подготовленные юристом документы приобретут здравый смысл и жизнеспособность. Знания о структуре и динамике конфликта, о видах поведения людей в нем позволят юристу произвести правильную диагностику конфликта и выбрать эффективный способ его разрешения. Именно работа медиатора с интересами сторон и знание поведенческой психологии человека в конфликте помогают конфликтующим сторонам договариваться. Вот один из последних примеров разрешения одновременно и конфликта, и судебного спора. В медиации участвовали директора российской и белорусской компаний. Предметом правового спора были расчеты по договору купли-продажи на миллионы российских рублей. Переговоры начались с жестких личных обвинений в адрес друг друга в невыполнении имеющихся письменных и устных договоренностей. Стало понятно, что причина обращения в суд — это не только проблема расчетов, но и серьезный межличностный конфликт между руководителями. В данном случае позиционный торг, который так любят юристы, не работает. В подобных ситуациях к положительному результату может привести работа с интересами сторон и их эмоциональным состоянием. После 5 часов переговоров стороны достигли взаимовыгодных договоренностей и подписали соглашение о примирении.

Умение вести переговоры и использовать нужные коммуникативные техники признано во всем мире навыком, без которого юрист не может быть успешным профессионалом. В западных учебных заведениях, занимающихся подготовкой юристов, переговоры и другие альтернативные способы разрешения конфликтов входят в число 25 самых востребованных студентами дисциплин.

33 Использование многочисленных «образцов» документов и стандартных подходов, с одной стороны, делает работу юриста технологичной, а с другой — превращает ее в рутинный процесс, что может привести к профессиональному «выгоранию» юриста. Владение медиативными компетенциями и переговорными навыками могут изменить эти, казалось бы, необратимые процессы. Умение работать с интересами сторон может превратить подготовку юридических документов в творческий процесс и повысить жизнеспособность договоренностей. • •

Какие есть возможности обучения медиации в Республике Беларусь

До недавнего времени белорусские юристы вынуждены были ездить в Россию или Украину, чтобы получить знания о медиации. С сентября 2012 г. в Минске действует Центр медиации и переговоров, который предлагает 40-часовой базовый курс медиации. За 3 месяца 2012 г. этот курс прошли 35 слушателей различных специальностей, среди них юристы, патентные поверенные, риелторы и психологи. В 2013 г. Центр планирует регулярное проведение базового курса медиации и других тренингов, цель которых — обучение юристов новым знаниям, абсолютно необходимым для тех, кто хочет быть современным и успешным специалистом. Желающие смогут получить уникальные знания о медиации и медиативных компетенциях. По мнению слушателей, прошедших базовый курс, их профессиональная жизнь разделилась на «до» и «после» тренинга. Тренинг помог им «изменить рамки» профессиональных подходов и понять, что право и сила не всегда лучшая стратегия с точки зрения достижения результата и удовлетворения клиента (нанимателя). Нужно знать и уметь пользоваться различными стратегиями в зависимости от сложившейся ситуации.

Роман Кашин точно нарисовал идеальный портрет востребованного клиентами (нанимателями) юриста. Могу предположить, что у многих возник вопрос: а как в наших условиях можно хотя бы приблизиться к идеальному образу юриста? Мне видится, что знание и владение медиативными компетенциями — это один из реальных и достижимых способов стать успешным и высокооплачиваемым юристом. **ЕЗ**