

**«Опять двойка»**  
**или об оценке внешних консультантов**  
(параметры, которые необходимо брать во внимание при  
выборе «внешних консультантов»).



**«Опять двойка»,**  
Федор Решетников, 1952

Холст, масло, 101 × 93 см,  
Государственная Третьяковская галерея.

# Что требуется от внешнего консультанта?

- ✓ Достаточно высокая квалификация.
- ✓ Добросовестность.
- ✓ Подходящие личные качества.

**«Сын человеческий»,**  
Рене Магритт, 1964.

Картон, масло, 116×89 см,  
Частная коллекция



# Как проверить квалификацию консультанта?

Кратко опишите ситуацию и спросите мнение консультанта.

- упоминает ли консультант в разговоре номера статей, названия нормативных актов?
- использует ли он специальную профессиональную лексику?
- насколько он точен в специальных терминах и формулировках?
- задает ли он наводящие вопросы о существенных для дела деталях?
- описывает ли правовые процедуры, связанные с вашей ситуацией или практику разрешения подобных вопросов?



**«Богатыри»,**

Борис Васнецов, 1881-1898

холст, масло, 295 × 446 см,

Государственная Третьяковская галерея

# Недобросовестность: проблема № 1

Частые «грехи»:

- Продажа клиенту ненужных услуг;
- Вымогательство денег на «срочные» и «необходимые» коррупционные расходы;
- Потеря интереса к клиенту и делу после получения аванса;
- Соккрытие важной информации, влияющей на возможность достижения результата;
- Игнорирование конфликта интересов.



**«Неравный брак»**

Василий Пукирев, 1862

Холст, масло, 173 × 138,5 см,  
Государственная  
Третьяковская галерея

# Как предотвратить мошенничество?

- Попросите контакты трех клиентов, которые могут дать отрекомендовать компанию (мошенники не работают на долгосрочную лояльность). Вызвал ли этот вопрос неуверенность и замешательство?
- Не поленитесь позвонить этим клиентам. Была ли работа с ними завершена более года назад? Обратились ли клиенты повторно?
- Делается ли в разговоре явно выраженный акцент на близкие связи с некими чиновниками и связанные с этим возможности? Козыряет ли он своими связями с «большими» людьми?
- Даются ли вам радужные и безоговорочные обещания разрешения проблем? («Избавим от кредита полностью и навсегда!»)
- Имеет ли внешний консультант какую-либо четко выраженную специализацию (или он готов оказывать «все виды юридических услуг»)?

**Три «да» - допивайте чай и уходите.**

# Оценка личных качеств.

Все шедевры, как в живописи,  
так и в юриспруденции,  
создаются не за деньги, а из  
любви к искусству.

Юрист не должен быть купцом.

«Купец»,

Борис Кустодиев, 1918

Частная коллекция



# Оценка личных качеств

1. Начал ли консультант встречу с разговора о деньгах?
2. Говорил ли он, что успех в выполнении поручения зависит от объема финансирования?
3. Попросите что-либо вам выслать по электронной почте (проект договора, практика по подобным делам и т.д.). Были ли документы присланы в тот же день без напоминаний? Соответствуют ли они обещанному?
4. Опоздал ли консультант на встречу? Говорил ли он большую часть встречи о себе?
5. Вызывает ли манера общения консультанта у вас дискомфорт? Не показался ли он вам в первые несколько секунд общения неприятным (грубым, неопрятным, заторможенным и т.д.).
6. Обратите внимание на офис: документы хаотично разбросаны? Сотрудники действуют организованно?
7. Дайте мелкое пробное поручение: было ли оно исполнено быстро и компетентно?

# Адвокатская фирма «Династия»

49000, г. Днепропетровск,  
Ул. Глинки, 2,  
МОСТ-бизнес-центр, офис 503

+39-056-371-30-30

+38-056-375-30-30

[www.dinasty.com.ua](http://www.dinasty.com.ua)