
ЭПИЛОГ

Безусловно, эта часть книги — самая приятная для меня и, наверное, для тех, кому мой антинаучный опус пришелся явно не по вкусу.

Тем не менее книга родилась: в перерывах между срочными проектами, переговорами, хозяйственными вопросами, мелкими баталиями с партнерами и грандиозными планами на будущее. Возможно, не будь этой круговерти дел, она бы вышла более внушительной, концептуальной и причесанной. А с другой стороны, может быть, не получилась бы совсем, потому что эта книга — слепок опыта, эмоций и взглядов замотанного повседневными делами бизнес-адвоката, а никак не ученого-фундаменталиста.

Обычно полагается итожить. Думаю, у меня опять не выйдет по правилам. Морализировать не хочется: банально и никому не нужно. К тому же я еще достаточно молода для того, чтобы испытывать от этого удовольствие. Так что, господа читатели, делайте выводы сами — кто-то относительно книги, кто-то относительно автора.

Помните только — я вас всех люблю, и, пожалуй, единственный призыв, который бы я все же

хотела здесь озвучить, будет таков: относитесь друг к другу бережно, помогайте становиться на ноги, держаться на плаву и выживать в этом сложном мире.

Примечание:

* Менеджер мафии. Издательский дом Эт сетера паб-лишинг, 2002 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Слово к читателю	3
Вступление	5

Раздел 1

Цели визитов к адвокату — мнимые и реальные	7
Нахождение «связей»	10
Установление деловых контактов	17
Использование известного имени адвоката	21
«Перевод стрелок»	28
Ослабление позиций противника посредством «перекупки» или «покупки» нейтралитета его юриста	32
Формирование «страховочных» механизмов	34
Привлечение юриста в качестве партнера в игре «на зрителя»	35
Личное общение, не связанное с бизнесом	39
Получение юридической помощи	43
Смещение целей	46

Раздел 2

О чем говорить, если кажется, что говорить не о чем	48
Зреть ли в корень?	52
Степень «запущенности»	56
Поиск выгоды	59
Цена вопроса	62
Фактор «враждебности»	67
Определение границ «касты неприкасаемых»	76
Судьба предшественников	80

Раздел 3

Комплекс приемов	83
Критикуя — предлагай	83

Эффект «запугивания»	87
Гарантировать или не гарантировать успех	89
Как не стать «козлом отпущения»	91
Если допущена ошибка	97
Главное, чтобы костюмчик сидел	105
Хороша ложка к обеду	113
Когда фантазируешь, ни в чем себе не отказывай	117
«Птичий» язык бухгалтерии	124

Раздел 4

«Штрихи» общения	128
Вред или польза улыбки	128
«Шестерка» или «Туз»	131
Не лезьте в душу, если вас там не ждут	135
Цензура речи	136
Умение держать язык за зубами	138
Эпилог	141

Т.Л. Пухова

БИЗНЕС-АДВОКАТУРА

Советы «тертого калача»

Технический редактор М. Столярова

Корректор Л. Гордеева

Издательская лицензия № 02906 от 29.09.00

Подписано в печать 30.11.03. Формат 70x100/32. Бумага типографская.

Усл.печ.л. 5.8. Тираж 3000 экз. Заказ №2342

Отпечатано с готовых диапозитивов

в ГУП РМЭ «Марийский полиграфическо-издательский комбинат»

424000, г. Йошкар-Ола, ул. Комсомольская, 112