

# 10 вопросов для самопроверки юриста-лидера

Короткий диагностический инструмент для партнёров, управляющих партнёров и руководителей юридических функций. Прочтите вопросы, запишите честные ответы и вернитесь к ним через 30 дней.

## КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ

20 минут наедине с собой · ручка и лист бумаги · без смартфона рядом.  
На каждый вопрос — 2 минуты. Не редактируйте. Возвращайтесь через 30 дней.

# 01 | ВАША ПОЗИЦИЯ НА РЫНКЕ

## Ваша позиция на рынке

Сформулируйте в одном предложении: в чём ваша уникальная ценность для клиента и чем вы отличаетесь от трёх ближайших конкурентов?

*Если не можете ответить в одной фразе — клиенту будет сложно вас рекомендовать.*

**МОЙ ОТВЕТ**

---

---

---

---

---

---

---

---

# 02 | ИСТОЧНИК КЛИЕНТОВ

## Источник клиентов

Сколько клиентов пришло к вам по рекомендации за последние 12 месяцев? Кто эти рекомендатели — и что вы сделали, чтобы отблагодарить их?

*Сильное имя строится не на трафике, а на тех, кто готов поручиться.*

МОЙ ОТВЕТ

---

---

---

---

---

---

---

---

# 03 | СТРУКТУРА ВАШЕГО ВРЕМЕНИ

## Структура вашего времени

Какие 3 задачи занимают 80% вашего рабочего времени? Сколько из них можно делегировать или автоматизировать в ближайшие 90 дней?

*Руководитель — это центр ответственности за результат: он соединяет стратегию, людей и процессы в работающую систему.*

### МОЙ ОТВЕТ

---

---

---

---

---

---

---

---

# 04 | ЭКОНОМИКА ПРАКТИКИ

## Экономика практики

Когда вы последний раз повышали стоимость услуг — и почему? Заложены ли в вашей модели рост маржи, а не только рост выручки?

*Если цена растёт только с инфляцией, ваша экспертиза обесценивается.*

МОЙ ОТВЕТ

---

---

---

---

---

---

---

---

# 05 | УСТОЙЧИВОСТЬ КОМАНДЫ

## Устойчивость команды

Какие навыки вашей команды вы не можете заменить? Что произойдёт с практикой, если двое ключевых сотрудников уйдут в следующем квартале?

*Риск всегда в том, о чём не хочется думать.*

**МОЙ ОТВЕТ**

---

---

---

---

---

---

---

---

# 06 | ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КРУГ

## Профессиональный круг

С какими тремя юристами вы обмениваетесь кейсами, вопросами и обратной связью хотя бы раз в месяц? Какой уровень они задают — и двигает ли это вас?

*Окружение определяет скорость роста. Оно либо вытягивает, либо удерживает.*

**МОЙ ОТВЕТ**

---

---

---

---

---

---

---

---

# 07 | ПЛАН НА 12 МЕСЯЦЕВ

## План на 12 месяцев

Какие три цели вы поставили себе на этот год — по бизнесу, профессии и личному бренду? На каком проценте от них вы находитесь сегодня?

*План без метрики — пожелание. Метрика без срока — мечта.*

МОЙ ОТВЕТ

---

---

---

---

---

---

---

---

# 08 | ЧЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

## Честная конкуренция

Назовите один вопрос, в котором ваши конкуренты сильнее вас. Что именно они делают лучше — и что мешает вам закрыть этот разрыв?

*Самая дорогая слепая зона — та, которую вы защищаете.*

МОЙ ОТВЕТ

---

---

---

---

---

---

---

---

# 09 | СЛЕД В ПРОФЕССИИ

## След в профессии

Какой профессиональный след вы хотите оставить через 10 лет? Что должно остаться — кейсы, школа, институт, книга, стандарт?

*Вопрос о наследии меняет то, как вы принимаете решения сегодня.*

**МОЙ ОТВЕТ**

---

---

---

---

---

---

---

---

# 10 | ОТЛОЖЕННЫЕ РЕШЕНИЯ

## Отложенные решения

Какие три вещи вы откладываете уже больше 90 дней? Какую из них вы возьмёте в работу в течение ближайших 7 дней — и с кем её обсудите?

*Большинство точек роста скрыто не в новом, а в том, что вы давно знаете и не делаете.*

**МОЙ ОТВЕТ**

---

---

---

---

---

---

---

---

**ЧТО ДАЛЬШЕ**

# Окружение определяет скорость роста

Если на некоторые вопросы вам было неудобно отвечать — это самая ценная часть упражнения. Legata ProTalks собирает юристов, которые задают такие вопросы друг другу регулярно: на закрытых встречах, в разборах кейсов и в рабочем чате резидентов.

**ВСТУПЛЕНИЕ В КЛУБ**

## Два способа подать заявку

- Telegram-бот: @LegataProTalks\_bot
- Анкета на сайте: [legataprotalks.kz](https://legataprotalks.kz)

*Членство — по заявке и собеседованию.*