March 09, 2017

Є люди з юридичним дипломом, а є юристи. Останніх стає дедалі менше

Світлана Романова, директор з правового забезпечення ТОВ «МЕТІНВЕСТ ХОЛДИНГ», відверто розповіла «Юридичній Газеті» про свій кар'єрний шлях, принципи роботи, життєві переконання, а також – поділилась рецептом успіху в юриспруденції.

- Пані Світлано, розкажіть, чому Ви обрали саме професію юриста?

- В нашій родині ніколи не було юристів. Не було навіть людей, які працювали б у сфері, близькій до юриспруденції. Якщо чесно, моє дитяче захоплення детективами дало свій результат. Насправді, я хотіла стати патологоанатомом! Я навчалася у школі гуманітарного напрямку, непогано володіла англійською, закінчила навчання із золотою медаллю. Одночасно подала документи до двох гуманітарних ВНЗ – Київського інституту міжнародних відносин та Києво-Могилянської академії. Уявіть моє щастя – мене прийняли до обидвох! Я і досі вважаю, що мені просто пощастило, оскільки серед абітурієнтів було багато талановитих хлопців і дівчат.

На той момент у Києво-Могилянській академії не було юридичного факультету, а лише гуманітарні напрямки (культурологія, соціально-політичний тощо). З іншого боку, факультет міжнародного права Інституту міжнародних відносин здавався для дівчини з периферії чимось схожим на мрію. Тому деякий час я не могла визначитися і намагалася навчатися в обох ВНЗ.

Це зараз дорослою я розумію, що потрібно обирати щось одне та докладати зусиль, йдучи обраним шляхом. А тоді (у 17 років) здавалося, що мені все під силу. Але я швидко це зрозуміла, тому вже після першого курсу залишила Києво-Могилянську академію.

- Яким було ваше перше місце роботи?

Працювати я почала з 2-го курсу. Це було не за покликом душі, просто потрібно було йти працювати, щоб якось себе утримувати. Жила я тоді в гуртожитку, батьки були далеко. Я звернулася за допомогою до одного з викладачів (дякую Валентину Миколайовичу Хоніну) і через деякий час отримала номер телефона потенційного роботодавця з коментарем, що цей телефон – лише перепустка на інтерв'ю, а далі все залежить від мене.

Мені пощастило, оскільки мене взяли до юридичного відділу банку. Це сьогодні випускники одразу хочуть бути юристами, робити складні й цікаві проекти, мати зручний офіс, комфортні меблі та сучасний комп'ютер. У мене ж на той час не було навіть свого робочого місця, я сиділа на підвіконні та чекала, коли мені дадуть чергове доручення. Однак я була щаслива! Зовсім не важливо було те, що мої основні обов'язки полягали у надсиланні факсів та копіюванні документів.

Всі давно звикли, що законодавча база ЛІГА оновлюється через Інтернет. Зараз все комп'ютеризовано. А раніше раз на тиждень потрібно було їхати на вулицю Грушевського в офіс ЛІГИ з набором дискет, на які там завантажували останні зміни до законодавства. Потім я поверталася на роботу й оновлювала всім базу. Наступним рівнем довіри до мене як до співробітника були переклади з англійської. Особливо урочистими для мене були моменти, коли начальник дозволяв сісти за його комп'ютер і надрукувати листа чи скласти простий договір.

Через 3 місяці мене офіційно взяли стажистом до юридичного відділу. За це я дуже вдячна, адже у 1995 р. офіційне працевлаштування було дуже важливим.

Ви понад 12 років пропрацювали в юридичній фірмі Baker & McKenzie. Розкажіть про цей досвід.

Впевнена, що працювати в Baker&McKenzie мені судилося долею, що там я опинилася невипадково. Після повернення з навчання та роботи в Америці у 2000 р. я кілька місяців шукала роботу. Коли я майже прийняла пропозицію від однієї з компаній, мене неочікувано запросили на інтерв'ю до офісу Baker&McKenzie. Моя доля на наступні 12 років вирішилася за 3 короткі дні!

Насправді, бувало по-різному. Траплялися навіть моменти, коли я була за якихось 5 хвилин до

звільнення! Між особистим і професійним завжди має бути баланс. Якщо погано в одній сфері життя – страждає інша. Коли я прийшла до Baker & McKenzie, мені було 24 роки. Як у кожної молодої дівчини, в голові у мене була не тільки робота. Мене чесно попереджали: хочеш працювати – зосередься! Це один з багатьох уроків життя, які я засвоїла в Baker&McKenzie, за які я дуже вдячна.

Сьогодні, тепер вже з керівної позиції, я своїм співробітникам завжди повторюю, що людина має бути щасливою у житті. Принаймні задоволеною тим, що вона має. Якщо ви та ваші рідні здорові, діти не голодні, є де жити, все більш-менш під контролем – тоді ви будете хорошими співробітниками. З іншого боку, навіть якщо ви суперкласний юрист, але у вас проблеми поза роботою, то результат від вашої роботи буде далеко не суперовий.

Зараз я з великою вдячністю згадую ті роки в юридичній компанії. Там я багато чого навчилася. Наприклад, я засвоїла, що у професії немає дрібниць. «Стратити не можна помилувати», – одна кома докорінно змінює сенс. Загубивши один нуль, з одного мільйона можна втратити 900 тисяч.

- Які риси повинен мати претендент, щоб отримати роботу в юридичному відділі Метінвесту?

- Не люблю говорити «відділ». Юристи не повинні бути від когось відділені. Я завжди говорю – «юридична служба». В цьому є багато сенсу. Ми, юристи, служимо закону, людям, своїй справі.

За свою кар'єру я провела інтерв'ю з величезною кількістю кандидатів на юридичні посади різних рівнів. Я жодного разу не ставила професійних запитань, не проводила якогось особливого тестування знань.

Насправді, я «полюю» за двома рисами: мотивацією та потенціалом. Не так важливо, що людина вміє сьогодні, який у неї був досвід. Це все обставини. Важливо, чи здатна людина піднятися над цими обставинами й рухатися далі? Чи є в неї бажання вдосконалюватися? Чи зможе вона швидко дізнатися, вивчити, розібратися? Я ж беру людину не на один день і не на одне завдання. Як би це смішно не виглядало, але для мене кожен прийом на роботу – це як шлюб. Це дуже відповідально.

Я люблю проводити інтерв'ю особисто, тому що мені необхідно розуміти, яка особистість і характер стоїть за сухим переліком досягнень у резюме. Багато людей, на мою думку, не розуміють, як проводити співбесіду. Вони починають ставити кандидатам професійні запитання (приміром, «Чим відрізняється застава від іпотеки?»). Це мені здається неправильним. Потрібно дивитися на те, чи розуміє людина, що вона робить у юридичній професії. Я завжди кажу, що є люди з юридичним дипломом, а є юристи. Це дві різні категорії. Останніх стає дедалі менше. Для мене наявність юридичного диплома – це лише перепустка на зустріч. Людина має чітко усвідомлювати, що вона робить у цій професії, навіщо їй юриспруденція, чого вона хоче у житті.

Для роботи в «Метінвесті» (найбільшій металургійній компанії України) Вам довелося переїхати до Донецька. Чи легко далося рішення покинути столицю?

Багато моїх друзів запитували: «Як ти змогла?». Люди помиляються, коли приймають рішення виключно розумом. Жорсткий світ нас затискає в певні рамки (статус, зарплата тощо). Однак потрібно розуміти, що саме ти хочеш отримати, в чому твоя потреба. Люди не прислуховуються до себе. Через це вони приходять на роботу і стають нещасними, коли ні посада, ні гроші їх не тішать, коли все валиться з рук. Це відбувається через те, що людина себе не послухала. Тому коли мене запитували про те, як я змогла, відповідь звучала таким чином: «Легко»! Якщо я пропрацювала тут 4,5 роки, мабуть, так мені судилося. Скрізь має бути легкість(як у роботі, так і у відносинах).

Якщо в Baker & McKenzie була для мене школа життя, то в Метінвесті мене вже ніхто не вчить. Натомість робота постійно змушує вчитися та самовдосконалюватися. За це я дуже вдячна, адже не скрізь є така атмосфера й такі можливості. Я щаслива від того, чим займаюся. За останні 4 роки я професійно виросла, стала мудрішою, дорослішою. Я стала «хорошою мамою» для своїх підлеглих, а не «старшою донькою», якою була в Baker & McKenzie. Я ставлюся до своїх колег у Метінвесті, як до своєї сім'ї, та відчуваю віддачу.

- Світлана Романова – суворий керівник?

- Багато колективів страждають від того, що когось люблять більше, когось – менше. Як «мама» до своїх «дітей» (у чомусь здібних і не дуже), я ставлюся до всіх однаково. У мене є кілька правил, які я намагаюся ніколи не порушувати. Перше правило: не дозволю обговорювати фінансові питання (як свої, так і чужі). Це не правильно, це дуже особисте. Заробітні плати, бонуси – це приватна зона. Якщо ви любите своїх дітей, ви не будете сварити їх між собою. Не можна, щоб між співробітниками стояла стіна: у цього заробітна плата більша – значить його люблять більше, а у цього колеги зарплата менша – значить його люблять менше. Це руйнує довіру, взаємовідносини. З одного боку, мені не соромно за ті рішення, які я приймаю, в тому числі фінансові. Мені здається, що вони справедливі, але виносити їх на суд публіки не дозволяю. Я однаково люблю всіх, але умови гри все ж таки визначає ринок.

Друге правило: я виставлю за двері будь-кого, хто прийде до мене жалітися. Ти не можеш домовитися зі своїм колегою? Ти не дорослий, не зрілий, не професіонал, не можеш донести свою позицію? Ти повинен вміти домовлятися. Без цього вміння немає команди. Співробітники мають самі знаходити цю комунікаційну платформу, я не повинна змушувати їх «дружити». Якщо людина вміє домовитися всередині команди, вона зможе домовитися і кросфункціонально (з фінансистами, логістами, піарниками тощо). Люди повинні вчитися будувати взаємовідносини.

- На вашу думку, як досягти успіху в юриспруденції?

- Я впевнена, що головне у професії юриста – любити людей. Якщо ви з цим не згодні, то вам нічого робити у цій сфері, вам не стати успішним. Багато хто вважає, що професія юриста – про закони та папери, але, на мою думку, юриспруденція – це, передусім, професія про людські взаємини. Ми, як лікарі, але «лікуємо» інше. Все в житті про любов. Моя професія – не виняток.

Розмову вела Тетяна Пашковська

|

Юридична Газета

https://metinvestholding.com/en/media/news/7393