

«Енергія знань та досвіду – це і є професійна успішність»



ЯК ПРАВИЛЬНО РОЗСТАВИТИ ПРИОРИТЕТИ, ЕФЕКТИВНО ПЛАНУВАТИ ЧАС ТА ПОЄДНАТИ WORK-LIFE, ЗНАЄ АРБІТРАЖНИЙ КЕРУЮЧИЙ, АДВОКАТ, КЕРУЮЧИЙ ПАРТНЕР NOBILI НАТАЛІЯ ТИЩЕНКО, ЯКА ПОДІЛИЛАСЯ З НАМИ ВЛАСНИМ РЕЦЕПТОМ ЩАСТЯ ТА НАЗВАЛА П'ЯТЬ РЕЧЕЙ, ЯКІ ЩОДНЯ РОБИТЬ УСПІШНА ЖІНКА

– Пані Наталіє, на Вашу думку, з чого розпочинається шлях успішної жінки. Що було визначальним на Вашому шляху?

– Шлях починається з усвідомлення своєї мети та широго бажання до неї рухатися. Успішним можна бути в будь-якій професії чи ремеслі, за умови, що обраний фах насправді подобається. Критерієм того, чи дійсно ви займаєтесь улюбленої справою, є задоволення не лише від результату, але й від процесів, які відбуваються кожного дня. Від роботи, яка подобається, ніколи не втомлюєшся. Вона ніколи не дратує і не приносить дискомфорту. Ніколи не приходить думка, що працювати можна тільки з 9 до 18 години. Навпаки, улюблена робота надихає.

Особисто для мене визначальним став вибір спеціалізації. З величезного калейдоскопа юридичних практик і напрямків я понад 15 років займаюся банкрутством. Це унікальний фах, який вимагає, по-перше, грунтовних юридичних знань, а по-друге, високого рівня управлінських компетенцій. Скільки юридичних спеціалізацій поєднує в собі арбітражний

ня конфліктів також є складовою моєї професії.

Професійна успішність – це спеціалізація помножена на досвід. За час своєї практики я супроводжувала величезну кількість справ про банкрутство, тому вважаю свої знання у сфері банкрутства досконалими, такими, що дозволяють знайти оптимальні інструменти для досягнення цілей клієнта.

– Ви з дитинства знали, чим хочете займатися та з чим пов'язати своє життя?

– Ні, в дитинстві у мене були інші мрії. До того ж юриспруденція – не перший мій фах. Усвідомлене бажання практикувати право з'явилось, коли я навчалася за іншою спеціальністю та познайомилася з колегами-студентами юридичних факультетів. Саме тоді я захотіла стати юристом.

Вступ на юридичний факультет у ті часи був складним і не завжди прозорим процесом. Зазвичай, студентами юридичних факультетів ставала молодь з номенклатурних родин, з кількома поколіннями юристів, академічними чи іншими зв'язками. У мене не було жодного з перелічених ресурсів. Мої шанси



Планування часу – це лише інструмент, а не сама ціль

керуючий?! Принаймні п'ять, а саме: знання податкового, трудового, фінансового, банківського, кримінального права, а також судову практику. Поміж іншого, арбітражний керуючий – це менеджер, який майстерно керує відносинами між людьми, які мають різні бізнес-інтереси. Тобто високий рівень комунікаційних компетенцій, навички вирішен-

на вступ були фактично нульовими. Потрібно було дуже серйозно готуватися до вступних іспитів.

Я продовжувала навчатися у педагогічному коледжі, однак всі роки навчання готовувалася до вступних екзаменів на юридичний факультет. Одразу після отримання диплому вчителя, я вступила до університету на факультет правознавства. Мрії збуваються!

– Якщо ми говоримо про успіх, то тут не можна обійтися тему планування часу. Які технології Ви застосовуєте?

– Я багато разів помічала, що 24 години доби – це зовсім різний за тривалістю проміжок часу для різних людей. Одні встигають все, інші – нічого (ні сприя зробити, ні якісно відпочити). Останніх, здається, більшість. В результаті

люди перебувають у напрузі від нав'язливих думок про невирішені робочих проблем чи нереалізовані плани. Однак кожна успішна людина має ті самі 24 години у добі та встигає за цей час зробити все важливе, їй вдається мати повноцінний сон, займатися спортом, присвячувати час своїм захопленням та мати особисте життя.

– Сформулюйте Ваше ставлення до життя у п'яти словах або назвіть п'ять речей, які щодня робить успішна жінка.

ПОСМІХАЄТЬСЯ – позитивне ставлення до життя у всіх його проявах, позитивно налаштовує і партнерів, і клієнтів, і співробітників. Ніхто не хоче мати справу з проблемами. **ВСІ ОЧІКУЮТЬ ВІД ЛІДЕРА ПОЗИТИВНОГО СТАВЛЕННЯ**, допомоги, відповіді на складні запитання.

НАВЧАЄТЬСЯ НОВОГО – світ величезний, цікавий та багатовимірний. Прагнучи одержати результат, який ви жодного разу не одержували раніше, варто **БУТИ ГОТОВИМ РОБИТИ ТЕ, ЧОГО НІКОЛИ РАНИШЕ НЕ РОБИЛИ**.

МОТИВУЄ – лідер обов'язково мотивує. Він має

чітко говорити оточуючим, які вигоди одержить кожен учасник проекту або процесу, беручи в ньому участь. **ЯКЩО** ваші співробітники вважають, що **ПРОЕКТ ВАЖЛИВИЙ ЛИШЕ ДЛЯ ВАС** і не є цінним для них, **КОМАНДА НЕ БУДЕ ВКЛАДАТИ** власний інтелектуальний та часовий **РЕСУРС** у реалізацію проекту.

НАДИХАЄ ВЛАСНИМ ПРИКЛАДОМ – якщо ви очікуєте, що **ЮРИСТИ БУДУТЬ МИСЛИТИ КРЕАТИВНО**, вкладати додатковий час у роботу тощо, перш за все, ви маєте самі це роботи.

ДИВУЄ – лідер, особливо жінка, яка дивує **НЕСТАНДАРТНИМИ РІШЕННЯМИ, ВЧИНКАМИ, МОТИВАЦІЯМИ**, обов'язково стане прикладом для наслідування.

Однозначно, я належу до другої групи людей, які вміють ефективно планувати та використовувати свій час. Назуву кілька лайфхаків.

По-перше, планувати час потрібно відштовхуючись від своїх пріоритетів на день, тиждень чи місяць. На мою думку, ефективність тайм-менеджменту полягає не в тому, щоб зробити все, а в тому, щоб зробити головне.

По-друге, варто усвідомити, що пріоритетними є не лише робочі завдання, але й особисті плани. Іншими словами, якщо заняття спортом не стануть непохитним пріоритетом, навколо якого вибудовуються інші завдання дня, на спорт ніколи не знайдеться часу.

По-третє, плануючи час, важливо залишатися гнучким. Планування часу – це лише інструмент, а не самоціль. Якщо зовнішні обставини змінюються, нерозумно продовжувати реалізовувати заплановані дії, які втратили сенс, лише тому, що ви так собі запланували. У кращому становищі завжди той, хто зможе найшвидше адаптуватися до змін.

Отже, розставляйте пріоритети, не забуваючи про особисте, та залишайтесь гнучкими.

Цікаво, що аналогічні принципи та правила працюють для організації роботи з клієнтом. В юридичному бізнесі важливо економити та поважати час клієнта.

Починаючи роботу над проектом, завдяки CRM-системі та досвіду, перш за все, ми розраховуємо час, який буде витрачено на роботу, та розраховуємо вартість проекту для клієнта до початку робіт. Далі планується таймлайн та конкретні кроки реалізації проекту. Однак, як і з плануванням особистого часу, ми залишаємо великий рівень гнучкості. Можемо змінити таймлайн чи наповнення проекту, якщо така зміна буде на користь пріоритетам клієнта.

Ще раз наголошу, що планування часу – це важливий інструмент, але лише інструмент. Якщо інструмент є не найкращим для досягнення мети клієнта, то ми його змінюємо.

– Як вважаєте, успішні жінки лякають чоловіків?

– Успішність – це багатовимірне визначення про якість життя загалом. Зазвичай, успішні люди – це люди з високим рівнем само-свідомості. Спілкування з такими людьми не лякає, а зацікавлює. Мої клієнти – це успішні жінки та чоловіки. Можливість взаємодія з ними є величезним бонусом.

Статистика свідчить, що багато жінок продовжують надавати перевагу традиційним жіночим ролям (матері, дружині). Однак жінки, які займаються бізнесом, працюють з чоловіками на рівних. Ставлення до жінки-бізнесмена в українському та європейському суспільствах я оцінюю як справедливе та адекватне. Навіть більше, часто спостерігаю, що чоловіки виказують



Наталія ТИЩЕНКО, арбітражний керуючий, адвокат, керуючий партнер NOBILI

навіть більшу повагу до жінки бізнес-партнера.

– Трудоголіки часом замислюються, чи є життя після роботи? Наталі, Ви маєте час на хобі, відпочинок, подорожі? Як відпочиваєте від важких буднів?

– Я не вважаю себе трудоголіком, хоча працюю багато. Моя робота є улюбленою справою, частиною життя, яка приносить задоволення. Мені ніколи не хочеться відпочинти від роботи. Відпочинок в моєму розумінні може гармонійно поєднуватися з робочими моментами. Наприклад, відвідування підприємства з метою ознайомлення з бізнес-процесами клієнта, як правило, поєднується з великим задоволенням від спілкування. Улюблений вид відпочинку з колегами – бізнес-ігри. Це насолода від азарту, поєднана

з роботою з побудови та вдосконалення команди Nobili. Подорожі, які я обожнюю, є можливістю для розвитку бізнесу, встановлення нових зв'язків, удосконалення робочих процесів чи формування нових продуктів.

У мене немає буднів чи вихідних. Є сходинки, якими я рухаюся. За умови свідомого осмислення будь-якого досвіду, сходинки завжди ведуть на гору. Якщо мета досягнута, результат одержаний, бізнес клієнта розвивається – вважаю це особистим досягненням та перемогою. Якщо шлях до мети виявився більш складним, довгим і тернистим – вважаю це досвідом для навчання та вдосконалення в майбутньому.

– Чи можливо бути кар'єристкою і поєднувати це з особистим життям? Як досягти балансу?

– Збалансоване і гармонійне життя – це найскладніший та найвідповідальніший проект кожної людини. Я завжди маю час на те, чим мені хочеться займатися. Я живу за таким принципом: «Якщо у людини є шире бажання, то вона завжди знайде ресурс для його реалізації».

Work-life баланс стає актуальним з позиції організації бізнес-процесів. Адже зараз до нас на роботу приходить молодь, народжена у дев'яностих та двадцятирічних. Це покоління Y. Сите покоління. Цінності цього покоління інші. Робота для них повинна мати сенс. Іншими словами, вони воліють чітко розуміти, задля чого вони працюють, які проблеми суспільства чи бізнесу допомагає вирішити їхня робота. Для них важливо працювати не стільки багато, скільки ефективно. Баланс роботи та особистого життя є одним з показників ефективності. Тому організація робочого процесу таким чином, щоб і партнер, і працівники мали можливість встановити чіткі межі робочого та особистого часу, стає фактично запорукою успішної взаємодії.

Ми, власники бізнесу, можемо очікувати, що молодь повторюватиме наш кар'єрний шлях, самовіддано працюватиме 24/7 заради кар'єрного зростання та матеріального добробуту. Однак наукові дослідження свідчать про інше. Ігнорувати цінності покоління Y, а тим більше покоління Z, які вже за 5-10 років стануть найбільшою працюючою групою людей, щонайменше недалекоглядно. Я вважаю, що адаптація до нового покоління працівників і клієнтів стане найбільшим викликом для бізнесу у найближчому майбутньому.

Я переконана, що найкращим способом мотивувати співробітників покоління Y та Z є встановлення таких бізнес-цілей, які збігаються з особистими прагненнями працівників. Якщо менеджер або власник бізнесу здатен, по-перше, з'ясувати, чого насправді прагне кожен працівник особисто, по-друге, поставити бізнес-завдання таким чином, щоб їх реалізуючи, працівник наблизяється до особистої мети, співробітники вкладатимуть у роботу максимум зусиль та демонструватимуть найкращі результати.

Я захоплююся данським рецептом щастя та пошуку балансу – Nugge. Для мене це мистецтво, яке гармонійно поєднує всі сфери життя, добробуту, комфорту та затишку, радості кожен день і дрібниць, які роблять життя приемним.

Весна – час нового та прогресивного. Інтерв'ю хочу завершити інтригою. Я та мої колеги з Nobili цієї весни готові вас здивувати. [Ког](#)

Інтерв'ю підготувала
Оксана ГОРЬОВА,
журналіст «Юридичної Газети»