

БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ ПРАВА

СТУДЕНЧЕСКАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ БГЭУ

ТЕЗИСЫ ДОКЛАДОВ
II МЕЖВУЗОВСКОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ СТУДЕНТОВ, ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ И
ВЫПУСКНИКОВ ЮРИДИЧЕСКИХ КЛИНИК С
МЕЖДУНАРОДНЫМ УЧАСТИЕМ:

«ЮРИДИЧЕСКАЯ КЛИНИКА - ШКОЛА ОБРЕТЕНИЯ
ПРАКТИЧЕСКИХ НАВЫКОВ БУДУЩИХ ЮРИСТОВ»

24 мая 2012 г., Минск

Минск
БГЭУ
2012

Редакционная коллегия:

Ассистент кафедры гражданско-правовых дисциплин, руководитель СЮК БГЭУ Ю.А. Хватик
Юрист, куратор СЮК БГЭУ Р.А. Буховец

Тезисы докладов II межвузовской научно-практической конференции студентов, преподавателей и выпускников юридических клиник с международным участием «ЮРИДИЧЕСКАЯ КЛИНИКА - ШКОЛА ОБРЕТЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ НАВЫКОВ БУДУЩИХ ЮРИСТОВ» (24 мая 2012 г.) / редкол.: Ю. А. Хватик [и др.]. – Минск: БГЭУ, 2012. – с.83

В сборнике представлены тезисы докладов II межвузовской научно-практической конференции студентов, преподавателей и выпускников юридических клиник **ОРГАНИЗОВАННОЙ Юрической клиникой** Белорусского государственного экономического университета, при активном участии представителей юридических клиник высших учебных заведений Республики Беларусь (Барановичи, Гомель, Минск, Могилев), Российской Федерации (Волгоград, Москва, Самара), Республики Украина (Донецк), Республики Польши, Австралии и Вьетнама. Рассматриваются актуальные вопросы юридического клинического образования, юридическая клиника как школа обретения практических навыков будущих юристов, перспективы и проблемы развития профессиональных навыков юриста в юридической клинике. Также в сборник вошли *Рекомендации по работе со сложными клиентами*, выработанные участниками Конференции, план тренинга «Выработка рекомендаций по работе со сложными клиентами».

Минск, 2012

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|----|
| 1. Richard Foster (Australia) Multi-disciplinary practice in a community law environment: clinical legal education combined with holistic service provision | 6 |
| 2. Thi Thuy Linh Nguyen (Vietnam) Team work skill- a key to open successful window | 13 |
| 3. Katarzyna Cukierska, Malgorzata Kasprzak (Poland) Main characteristics of Harm Reduction Section | 15 |
| 4. Глухова С.В. Об организации работы юридической клиники Самарского филиала Московского Городского Педагогического Университета | 20 |
| 5. Долгова Н.А. Методика правового консультирования путем Интернет | 22 |
| 6. Калитенко А.В. Коммуникативные навыки юриста | 20 |
| 7. Лисицын В.В., Харченко А.В. Клиническое образование – перспективное направление подготовки будущих юристов | 25 |
| 8. Азарчик В.А., Санюк И.В., Слаута В.Н. Коммуникативные навыки юриста | 27 |
| 9. Блызнюк А. А. Обучение практическим навыкам юриста в рамках реализации проекта «StreetLaw» в студенческих юридических клиниках | 29 |
| 10. Бобрович А.А. Карьерный рост студентов в юридической клинике БГЭУ. Роль куратора (выпускника) юридической клиники в процессе обучения студентов-консультантов | 30 |
| 11. Буховец Р. А. Проблемные аспекты обучения навыку юридического письма (на примере ЮК БГЭУ) | 33 |
| 12. Гаврилик И.И. Организация работы студентов в Юридической клинике в целях эффективного повышения навыков юриста | 35 |
| 13. Гапонова И.В., Огренич Е.М. Коммуникативные навыки юриста | 37 |
| 14. Демид М.В. Интерактивные методы обучения в юридической консультации и их влияние на учебный процесс | 39 |
| 15. Жеймо В.О. Система организации взаимодействия студентов, кураторов и руководителя ЮК БГЭУ: анализ, перспективы | 41 |
| 16. Жуковская К.И. Школа кураторов в учебной лаборатории «Юридическая клиника» | 43 |
| 17. Ивашко Д.В. Мотивация участия студентов в деятельности юридической клиники | 45 |
| 18. Киселевская В.С. Стандарты в работе юридических клиник: зарубежный опыт, анализ Рекомендаций ЮК Республики Беларусь | 47 |
| 19. Комолова К.С. Типы клиентов юридических клиник и тактика работы с ними студента-консультанта. Описание и рекомендации работы с наиболее сложными клиентами | 49 |
| 20. Кораневская А.С. В погоне за каким навыком я выбрала юридическую клинику | 51 |
| 21. Косова А.В. Развитие специализации юридических клиник в Республике Беларусь | 54 |
| 22. Красницкая Л.Н. «Мягкие» навыки юриста | 56 |
| 23. Красницкая Т.А. Проект «Школа моих финансов» и перспективы участия ЮК БГЭУ в | |

| | |
|---|----|
| повышении финансовой грамотности населения РБ | 58 |
| 24. Кухто В.М. Ролевая игра как метод обучения будущих юристов | 60 |
| 25. Павлюк А.С. Портрет клиента юридической клиники | 61 |
| 26. Положенцева Н.Ю. Опыт работы в Юридической клинике – путь к получению практических навыков юриста | 63 |
| 27. Пуцько О.А. Юридические клиники Польши: история, современность, перспективы. Сотрудничество с ЮК Беларуси: история и перспективы | 65 |
| 28. Рулькевич А.А. Самые важные практические навыки юриста, которые развивает ЮК | 67 |
| 29. Сергей А.А. Практические навыки юриста в юридической клинике | 68 |
| 30. Сычевская Д.И. Сущность понятия «правовое консультирование» | 70 |
| 31. Цвирко К.А. Правовое информирование как вид профессиональной деятельности юриста | 72 |
| 32. Чернецкая Н.С. Коммуникативные навыки юриста и их развитие: роль юридической клиники | 74 |
| 33. Шевчук Ю.Э. Коммуникативные навыки юриста | 75 |
| 34. Якименкова О.С. Коммуникативные навыки юриста | 77 |
| Рекомендации по работе со «сложными» клиентами в юридических клиниках | 80 |
| Описание тренинга «Выработка рекомендаций по работе со сложными клиентами» | 82 |

Уважаемые участники конференции и читатели данного сборника!

Я рада приветствовать Вас на страницах нашего уже второго по счету сборника тезисов докладов, посвященных клиническому юридическому образованию в Республике Беларусь.

Ценность данного сборника заключается во многом, но особенно в том, что он является результатом труда студентов Юридической клиники БГЭУ, которые самостоятельно и с полной отдачей организовали Конференцию и подготовили все сопутствующие материалы (программу конференции и электронный сборник тезисов докладов).

Конференция осталась позади, о ней теперь напоминают фотографии и данный сборник тезисов докладов, который останется в истории клинического юридического образования нашей страны. Через много лет участники смогут прочитать свои мысли относительно работы и обучения в Юридической клинике, и понять – была ли Юридическая клиника их родного университета действительно ШКОЛОЙ ОБРЕТЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ НАВЫКОВ ЮРИСТА. Искренне надеюсь, что – ДА!

Мы выражаем особую благодарность нашим гостям! Это был незабываемый опыт и большая честь получить тезисы из 6 стран мира (Австралии, Вьетнама, Беларуси, Польши, России и Украины), трое из которых написаны на английском языке.

Thank You so much Our dear friends to be with us!

Мы искренне надеемся, что Конференция, Сборник тезисов, Рекомендации по работе со сложными клиентами Юридических клиник только начало традиции выражать свое видение клинического юридического образования студентами, преподавателями и выпускниками юридических клиник в мировом масштабе!

**Multi-disciplinary practice in a community law environment: clinical legal education
combined with holistic service provision**

York University, Osgoode Hall Law School, Australia

Introduction

The Monash-Oakleigh Legal Service (MOLS) is a community legal service auspiced by Monash University, Melbourne Australia, and partly funded by Victoria Legal Aid. MOLS was principally established to provide practical legal education to Monash law students over 30 years ago, but has since evolved to focus also on serving community legal needs.

Like many community legal services, most MOLS clients experience a form of disadvantage and resultant financial difficulty. Consequently, MOLS deals with a range of legal matters including: criminal law, family law, tenancy and neighbourhood disputes, and a number of credit, debt, and bankruptcy issues.

In July 2010, the Multi-Disciplinary Clinic (MDC) was established at MOLS to provide a holistic service to clients by involving students from three academic disciplines to deal with client issues.

The MDC

Within the MDC the law practicum is combined with finance students and social work students who, as a team, provide assistance to clients of MOLS. The three students simultaneously take instructions from clients and refer the cases to supervisors together (one supervisor from each discipline) who then provide advice to the client. The students then return to their client to issue the advice and take any further questions or instructions. The three supervisors sit together with the three students at the same time so that it is a collaborative exercise.

There are currently four teams of three students (all supervised by the same supervisors) operating for one clinical session each week.

Law students tend to lead client interviews and legal matters will usually be prioritised over financial or social issues in the first instance, although often non-legal issues come to share a priority.

Students from each discipline are required to isolate aspects of the client's situation that they can assist with in the context of their own discipline. For example, a client presenting with a request for assistance with a criminal theft matter may also be experiencing financial difficulties that the finance student may assist with, this may also be relevant to the Court at the time of sentencing. Similarly, a family law client may also need assistance with social issues from the social work student (as well as financial assistance).

Assessment

In addition to supervised casework, law students are required to attend weekly seminars, write and submit reflective journals every two weeks, participate in community engagement, and participate in weekly file reviews. Their assessment is based 60% on casework, 20% on their reflective journals, and 20% on community engagement activities.

Finance students are required to prepare a 3500 word report of their experience in the MDC for submission at the end of the semester, as well as prepare and present a 20 minute presentation based on their report. This report is mostly reflective in nature. They are also required to participate in weekly file reviews. Their assessment is slightly different to that of law students as it is based 50% on their clinical work (supervisory observations of the quality of casework, client and team interaction) and 50% on their report and presentation.

Learning and pedagogical outcomes

Orientation programs occur prior to the commencement of student placements and are conducted separately in each discipline. Law students attend a comprehensive seminar program running over several days which covers information on specific areas of law likely to be encountered during their placements, as well as interview skills, social justice, communication skills, and procedural/administrative information.

Social work students and finance students undergo a more general orientation that introduces them to the role of MOLS and the MDC, and canvasses the types of matters they are likely to encounter. It is intended that, over time, more advanced and specific sessions will be developed for non-legal students. To date, they have also been encouraged to attend legal seminars on a voluntary basis.

In addition to the casework of the MDC, non-legal students also have the opportunity to assist with Court appearances.

Of course, the vast majority of learning for all disciplines occurs in the conduct of casework in the live clinical environment. Priority is given, at least initially, to legal issues although this often quickly expands to financial and social issues. Students are required to prioritise the client's needs irrespective of which discipline's expertise may be required, and then prepare a strategy in order to address all issues that have been presented. In some circumstances, clients may disagree with the prioritisation of issues that students (under supervision) determine, and at times clients disengage with the process for a variety of reasons, but in the majority of cases students are able to work with a client through the various legal, financial, and social issues they are confronting.

This enables students to quickly and actively assimilate a working knowledge of the other disciplines that are contributing to the outcomes the client will benefit from. Whilst it is not intended that students become versed in all three areas to the extent that they can provide advice in another field, it is certainly a positive outcome that students almost unavoidably develop a level of knowledge of the capacity of the other disciplines. Consequently, students quickly develop an

appreciation of longer term issues arising from a presenting legal problem. Equally so, over the course of the semester students become increasingly adept at recognising longer term needs of their client even though these needs may be outside the realm of their own disciplinary practice.

As the combining of students into multi-disciplinary teams at the commencement of the semester is largely a random exercise, the resultant experience of team based practical experience is amplified. Students don't just learn to "work together", the experience extends from initially learning about the expertise of other students to establishing professional relationships with each other, and recognising and respecting the knowledge and function of the other students. Perhaps obviously, the effect of demonstrating this in a live clinical setting provides for a rather acute form of learning. Students also are encouraged to design their own work plans with minimal intervention from supervisors thus providing additional opportunities for students to develop their teamwork abilities. With responsibility for the dissemination of duties mostly left up to the students (subject to the relevance and contribution of each discipline), they develop mechanisms by which each student undertakes specific tasks, liaises with the client and/or other parties in relation to particular aspects of a client's case, and maintains an active dialogue with the other students and supervisors in relation to the client's issues.

Of course, each discipline has different expertise associated with it that would not previously have received particular attention from the other disciplines yet would certainly be beneficial to them. For example, in a practical sense, strong focuses on letter writing and, in a less practical way, special attention to the avoidance of ethical conflicts are both a matter of priority for law students. Whilst these issues haven't usually received the attention they deserve by the other disciplines, they are undoubtedly matters deserving of similar consideration by them. One of the primary considerations for social workers is the identification of possible mental illness; for both lawyers and consumer advocates (finance/accounting students) this often goes a long way towards understanding the reasons for a client's predicament and should be given close attention before considering a course of action. Similarly, social work students are given the opportunity to understand the legal process that their clients will be subject to as well as the financial options and protections that are available to them. Finance/accounting students are able to develop a more intimate understanding of legal procedure and also a far more identifiable appreciation of the reasons that many clients find themselves in financial difficulty; these often are matters outside their immediate control such as behaviours of addiction, unemployment/retrenchment, illness or accident, family/marriage breakdown, mental illness, and variety of other influences not usually canvassed in the course of undergraduate education in accounting and finance.

Consumer advocacy

The placement experience and work carried out by finance/accounting students is referred to as *consumer advocacy* as this essentially denotes the delineation between law students undertaking civil case work and a consumer advocate seeking to avoid litigation. Whilst there is a “financial counselling” movement in Australia there is a separation between this and the work of consumer advocates (students) at MOLS as the financial counselling sector has no formal qualification universally attached to it and has little documented ethical or practical standards. However, the subject matter considered by consumer advocates in the MDC is mostly the same.

Consumer advocates deal with a variety of cases including:

- Credit and debt matters (including negotiations, debt write offs, and payment plans)
- Bankruptcy
- Disputes with banks, utilities and insurers
- Tenancy
- CentreLink (social security)
- Fines and infringements

Where lawyers are often at a loss to achieve a positive outcome because the costs of litigation in a consumer dispute are prohibitive, and social workers often find it difficult to refer paralegal matters to a cost effective practitioner (such as a Community Legal Service), consumer advocates are able to exercise a client’s rights under industry codes of practices as well as legislation, and are able to advocate for clients in jurisdictions such as Ombudsman services and tribunals. Furthermore, consumer advocates learn to assess the validity of a claim against a client prior to considering how to negotiate with the other party. For instance, there have been many instances where Australian banks and finance companies have engaged in predatory lending and other practices resulting in large debts that many disadvantaged consumers are unable to pay. Consumer advocates learn to seek redress for this type of conduct which often results in the waiver or substantial reduction of the debt through either negotiation with the creditor, a complaint to an Ombudsman, or a tribunal decision.

Similarly, positive outcomes for clients have been achieved for clients in tenancy matters by considering the claim against the client in light of the regulatory framework and the views of the tribunal (VCAT). In addition to matters relating to regulation and legislation, consumer advocates are also able to ensure that clients are receiving all the government entitlements, concessions, and grants to which they are entitled. Students also learn how dispute the decisions of government bodies such as CentreLink, the Child Support Agency (which assesses child support payments), and the Australian Tax Office, which often involves the drafting of lengthy applications and tribunal appearances.

Case studies

Mr N

One of the MDC's youngest clients, Mr N was 13 years old and presented with his father who he had come to live with after having been involved in the assault of his mother's new partner. At the time that he initially presented, an Intervention Order had been made against him as a result of allegations (later proved) that he conspired with his older cousin to have his mother's partner assaulted by a number of youths in his mother's home. He had been residing with his mother and his younger sister until the time of the assault, his mother and father had divorced some years earlier and the subsequent relationship with his father had not been close. The Intervention Order prevented him from going to his mother's home and from contacting both his mother and his sister. Shortly after his initial presentation to the MDC, he was charged with Conspiracy to Assault, his cousin had also been charged with related offences.

The law student acted for Mr N by taking instructions and briefing counsel in relation to the criminal charges he was facing in the Children's Court. The social work student worked with Mr N to try to rebuild the relationship with his mother and his sister, and to deal with issues relating to his mother's new relationship. There was also some attention by the social work student given to his current living arrangements as his father seemed to become gradually more disengaged. Living with Mr N and his father were his elderly grandparents which seemed to be increasingly reliant on Mr N after his father started to spend more time travelling back to his home country.

The finance student was made aware of some financial difficulties that Mr N's father was experiencing. He had accumulated approximately \$60,000 in credit card debt and his only income was unemployment benefits. School fees owing to Mr N's private school were also unpaid and it was considered important by all students and supervisors to maintain stability by keeping Mr N in the same school, particularly as it had been especially supportive. Mr N's father did not own any material assets, accordingly it was considered that his best option would be bankruptcy although an arrangement was reached in relation to the outstanding school fees. This would extinguish his liability for the debts he couldn't pay. Mr N's father, however, had applied and had been granted a partial early release of his superannuation over one year earlier and had asked if he could do the same again. He was advised that he could, although as he had not previously considered bankruptcy he instructed that he now wanted both to seek another early release of his superannuation as well as declare bankruptcy. In essence, this would mean that he would be advising the superannuation regulator that he was seeking funds from his superannuation in order to pay his debts, when in actual fact he would be declaring bankruptcy and not paying his debts at all. This would result in him gaining the money from his superannuation under false pretences and not using it to pay his debts. Quite obviously, this raised serious ethical issues such that we could not act on these instructions and he was advised accordingly. Mr N's father then instructed

that he would seek the early release of his superannuation himself (having done so before). We understand that he returned to his home country and remained there for quite some time.

Mr N was required by the Children's Court to continue counselling. The Court gave due regard to a report by the social work student, and the efforts of the finance student were exceptional despite the somewhat questionable motives of Mr N's father. Regardless, the finance student (as well as the other students) gained an invaluable insight into both a new set of options for clients in these circumstances as well as the ethical considerations that must be given to client instructions.

Mr A

Mr A's presenting legal issue was a criminal charge of Obtaining Property by Deception (fraud) from CentreLink, the organisation responsible for social security in Australia. The charge arose from Mr A having under-declared his earnings and thus having received a larger unemployment benefit than he would ordinarily have been entitled to over several years. He had been working as a taxi driver and had been declaring some but not all of his earnings.

The MDC's law student took instructions and briefed counsel in relation to his criminal matter on which he pleaded guilty.

Emerging from his instructions in relation to his criminal matter was the issue of some \$30,000 owing in traffic infringements. For the most part, these related to the regular use of a toll road without the requisite vehicle tag and account.

It was apparent to the students that Mr A did not appear to completely understand why he had been accused of fraud against CentreLink, nor did he have an adequate comprehension of his obligation to report all of his earnings. This gave rise to some concern about his neurological capacity and, despite all attempts, Victoria Legal Aid would not agree to fund a neuropsychiatric assessment. The social work student, however, was able to prepare a psycho-social assessment which was presented to the Court and given some weight.

The finance student was able to scrutinise the Brief of Evidence which exposed inaccuracies in the quantum of the alleged fraud. The prosecution had relied upon information from CentreLink which essentially considered only Mr A's gross taxi takings in respect of the earnings that he ought to have declared. This was inaccurate because it did not take into consideration the costs of insurance, the toll road (although the fees were unpaid), and fuel for the taxi. The amount was consequently re-calculated by the finance student and the Brief was amended by the prosecution accordingly. The finance students continue to assist Mr A in connection with his traffic infringements with a view to these being dealt with by a Magistrate in Court.

Mr A's criminal matter was dealt with by the Magistrates' Court and, due in no small part to the contribution of the social work student's report, escaped without a conviction for the offence.

Despite efforts to require substantial repayments of the amount owed to CentreLink, with the assistance of the finance student these were minimised.

In short, a summary of pedagogical outcomes can be seen as follows:

- Lateral analysis of problem solving with exposure to other disciplines
- Team work across disciplines, negotiation and collaboration
- Broad understanding of non-legal aspects of legal casework
- Appreciation of social disadvantage and the causes and effects of poverty
- Greater awareness of social justice issues and how the various disciplines can play a corrective role

Conclusion

The benefits of multi-disciplinary practice are somewhat obvious for students, but the benefits to clients should not be understated. Where there are benefits to students, there are usually benefits to clients too.

Whilst there will always be challenges in relation to finding the right supervisors (that is, those with appropriate and relevant practical experience and knowledge combined with the ability to teach and mentor), once this is overcome the other challenges that inevitably arise are far more easily dispensed with. For example, it is clear that the very nature of multi-disciplinary practice almost invites opportunities for disagreement and conflicts with the priorities of the different disciplines. However, dealing with these constructively and respectfully creates even greater learning opportunities for students and better outcomes for clients.

Perhaps demonstrable by this paper alone, which should be considered as a summary document of the MDC program, is the substantial research opportunities that programs such as this also invite.

The Author

Richard has worked in the legal profession since 1997 in roles spanning telecommunications providers, banks and finance companies, involving the investigation and prevention of corporate crime. He also spent a short time in a commercial law firm and in 2004 was appointed a Conciliator for the Energy and Water Ombudsman (Victoria, Australia) in which capacity he resolved consumer disputes with energy and water providers. He later worked for UnitingCare developing financial hardship policy and training, and was then appointed the Chief Executive Officer of the Financial and Consumer Rights Council, a peak body for consumer advocates in Australia.

In July 2010, Monash University commenced the Multi-Disciplinary Clinic at the Monash-Oakleigh Legal Service and appointed Richard as a Clinical Supervisor.

Richard is also a commentator on Australia's ABC and makes regular other media appearances on matters relating to consumer/legal rights and financial hardship.

Team work skill- a key to open successful window

BABSEA CLE's Fellow at Trade Union University, Hanoi, Vietnam

Teamwork has been defined in the Merriam-Webster dictionary as "work done by several associates with each doing a part but all subordinating personal prominence to the efficiency of the whole"¹. However, there is no universally-accepted definition of "teamwork". In a wider vision of mind, teamwork is not only working together. It means assigning tasks for different people to help to complete this work. Therefore, teamwork skill is a combination among different soft skill such as communication skill, leadership skill, solving problem skill, and other skills that serves you everywhere.

Teamwork skill plays an important and necessary task inside and outside the door of a legal clinic. It is normally used to increase the quantity, quality of working productivity which requires the diversity of skills and abilities a team provides. The most effective teamwork can be seen when all the individuals involved harmonize their contributions and work towards a common goal. This does not mean that the individual is no longer important; however, it means that effective and efficient teamwork goes beyond individual accomplishments. Using teamwork skill successfully, you can improve your personal capacity and a lot of soft skills mentioned above at the same time. Thus teamwork is generally the soft skill helping to open successful windows not only in our career but also in our life. For law students, assessing teamwork skill can help them to progress through the law degree, develop their personal and social ability and become independent life-long learners.

Sometimes, doing work in a team will destroy your time and your work. For that reason, organizing teamwork effectively is considered. In the law clinic where the student works together to practice law and complete a team task such as solving clients' case, organizing training workshop, co-trainers, doing scientific research students can practice teamwork skill effectively.

The most important teamwork skill is the ability to communicate fluently which means speaking knowledgeably, tactfully and candidly as well as listening actively with an open mind. Being an effective team member starts and ends with communicating. In teamwork, team member can learn how to communicate openly and honestly about ideas, show his/her recommendations and concerns with other team members. Listening attentively and respond objectively with helpful

¹ "[Teamwork](#)". *Merriam-Webster Dictionary online*. Retrieved April 26, 2012.

feedback is advised when working as a team. Generally, when law students working in the clinic as a team, they can improve their communication skill which is the most important long-life skill.

Secondly, another essential teamwork skill is taking everything under responsibility. That is the ability and desire to commit to a shared team goal. All other teamwork skills are useless without a commitment to the teamwork. With this professional responsibility, members should be ready to take on any necessary role to fulfill the required tasks, whether it is a leadership role or a subordinate role. Further, an effective teamwork skill can avoid hidden agendas at team meetings when members are committed towards the dynamics of the group.

Lastly, the group leader who has the effective, responsible decision-making ability plays an important role in teamwork. Choosing a good leader contribute to the successful of the team. In this situation, leadership skill is involved. Teamwork skill is crucial because most group conflict arises during the decision-making process. Effective teams have members who can make decisions objectively after careful deliberation and debate. All the team members can be lead by a responsible leader and this role can be changes depending on the personal ability of each group member. By this way, working in a team can improve the leadership skill also.

Through researching, I can find some factors that promote good working relationships as below: commitment to the team, making decisions with objectivity and discipline, thinking intelligently, ability to support other team members' ideas, being humble and, most important, being confidence to get involved a team; openness and willingness to communicate-listening; trust; loyalty; respect for others in spite of professional differences; recognizing talents of the others; courtesy; respect for professionalism regardless of person's sex, age, race; giving credit; recognizing a job well done; understanding and supporting others' programs; willingness to talk over problems; cooperation; sincere caring for others with a respect for privacy... They are also the elements for a healthy relationship in every types of environment. That's why teamwork skill is mentioned as a key to open successful window in both working life and social life.

In conclusion, although some programs may be more effective if it is done by individuals, greater interpersonal skills are necessary if you are to work together effectively at more complex levels. As your skills develop, more options become available to you regarding the dimension of involvement which you might select for any particular effort. Teams are a part of everyone's life. You're a member of a family team, staff, school, and community teams. Viewing teamwork in this way encourages a broader understanding of the concept.

Main characteristics of Harm Reduction Section

Faculty of Law at Warsaw University, Legal Clinic in Harm Reduction Section, Poland

The term “harm reduction” sounds enigmatic for most of people, including lawyers, sociologists and physicians. Taking into consideration the huge scale of the phenomenon of illegal psychoactive substance use and legal problems connected to it, it is essential to make the society familiar with the policy. This idea was the basis of the Harm Reduction Section.

The above-mentioned section functions in the Legal Clinic of the Warsaw University. Since 2008, when the section was established, students, led by their coordinators, have resolved hundreds of different cases, mainly concerning the Polish drug regulations. The main goal of this paper is to present the characteristic of this particular section by discussing all essential matters connected to the subject, emphasizing the differences and specifications.

Organization of the Legal Clinic at the Warsaw University.

Legal Clinic at the Faculty of Law and Administration of the Warsaw University is divided into nine independent and qualified sections. Each year in recruitment process, students are selected and assigned to a particular section, based on their accomplishments, academic achievements, preferences, and interest. For participating in legal clinic course student receives 6 credits (ECTS points).

The Harm Reduction Section co-operates with the Office of Spokesman for the Rights of Drug Abusers, which has status of the NGO. Clients first arrange an appointment by above-mentioned office or, if needed, due to inability to come to the appointment, write an e-mail. Afterwards, legal cases are referred to a coordinator of the Harm Reduction Section, who divides cases among students, depending on that, who is able to elaborate on them. Those cases concern criminal law regulations as well as civil or administrative ones.

Harm reduction philosophy.

Taking into consideration that the problem of drug abuse is very complicated and so far nearly impossible to eliminate, the main goal of the harm reduction policy is to make damages caused by drugs as small as possible. Based on the International Harm Reduction Association’s definition of this term, “harm reduction refers to policies, programmes and practices that aim primarily to reduce the adverse health, social and economic consequences of the use of legal and illegal psychoactive drugs without necessarily reducing drug consumption. Harm reduction benefits people who use drugs, their families and the community”. The above-mentioned definition is

coherent with the one presented by the Polish Office of Spokesman for the Rights of Drug Abusers.

Harm reduction was designed to protect the rights of addicts. The idea has its origins in the United States, from where it has been transferred to Europe. There are three main pillars which illustrate the fundamental action directions of this policy. The first one is the diminution of the restrictions in the drug regulations. The second one concerns the introduction of the substitution therapies. The last pillar involves opening special programs, which are created to eliminate all negative social effects, such as the spread of HIV and HCV or the deepening of the phenomenon of drug addiction.

Anti-drug legislation in Poland.

Taking into account the policy of harm reduction related to drug abuse, law regulations are indispensable to mention. In comparison to other European countries, Polish regulations are among the most restricted ones. In accordance with the Act of Law of the 29th of July 2005 on Counteracting Drug, possession of drugs is forbidden, even if small amounts are considered, and liable to penalty of deprivation of liberty up to three years. In case of possession of a large amount of drugs, the penalty varies from six months to eight years of detention imprisonment. Furthermore, the small and the great amount of possessive drug are blanket clause which means this is an example of terms without legal definition.

Taking into account the above-mentioned legal regulations, i.e. Article 62 of the Act of Law of 29th of July 2005 on Counteracting Drug, it is essential to analyze it in a thorough way. First paragraph regulates the consequences of possession of psychoactive substances enclosed in a list attached to this act of law. It constitutes the so-called type of primary offense. Committing this offense results in punishment of up to three years of imprisonment. The second paragraph relates to possession of a large amount of drugs. The punishment for this crime, as mentioned above - oscillates between six months and eight years. The last paragraph concerns the so-called privileged type of crime and in the case of minor, perpetrator shall be liable to a fine, a penalty of restriction of liberty or deprivation of liberty of up to one year. Those penalties, that primarily were designed to stop a dealer holding a small amount of psychoactive substance from trading, in fact, lead to punish those who are addicted to drugs or who are just occasional users (holding less than 1 gram of marijuana). According to data gathered by National Police Headquarters in 2008, 17 thousand of citizens were under suspicion of possessive illegal psychoactive substances. According to Professor of Jagiellonian University, Krzysztof Krajewski, over half of those related to people holding a small amount of drugs. The most common substance was marijuana and hashish (ca.50% of cases) and amphetamine (ca. 35% of cases). Those statistics appear to prove

that the new act of law from 2005 in the context of Article 62 is not effective. In the opinion of law enforcement, authorities' restrictions enclosed in above-mentioned article do not reach their goal of limiting the phenomenon of organized drug-related crime. Moreover, the assumption that the interrogation of detainee will be a significant source of information relating to dealers was also abortive because detainees are threatened by pushers and, therefore, are not willing to cooperate with the investigators.

The manner of working in the Harm Reduction Section.

A clinical programme for students includes various forms of didactic work. Firstly, students are required to attend once a week so-called "section seminars" (each section separately), during which current cases are discussed. Moreover, they focus in particular on developing soft skills and improving legal knowledge, which could be useful in students' further career. In addition to these classes, all members attend weekly general seminars, during which representatives of the legal professions, such as judge or attorney, as well as NGO's representative, discuss particular problem connected to legal aid. The final form of classes are already mentioned weekly office hours, during which students meet with their clients. Furthermore, before starting the work at the Legal Clinic, students are obliged to take a psychological workshop trainings, which includes inter alia exercising interpersonal communication, preparations for the clients interviewing, and delivering difficult information to them.

One of the most characteristic issue of working in the Legal Clinic is acting in pairs. This manner of working gives students a mental comfort (because of sharing responsibility), as well as makes their legal advice more comprehensive and, as a result, more effective.

Another worth discussing aspect of the Harm Reduction Section specificity is the contact with the clients. First of all, they have to make a phone-call to schedule an appointment. After that, students meet with client in the office of Spokesman for the Rights of Drug Abusers. However, because of the fact that in Poland the Harm Reduction Section is running only at the Warsaw University, most clients have no possibility to come to such an appointment. That is why this section developed its own system of giving legal advices- by e-mail correspondence. E-mails and phone-calls have become the most common way of co-operating with clients of this section.

During a meeting or correspondence process students interview the client and try to collect all relevant information. What is important, according to the legal clinic statue, students cannot give any advice without consulting it with the coordinator. While preparing a legal advice, the

individual situation of each client should be taken into consideration. Although the cases are often similar, they are never the same.

Working at the Harm Reduction Section gives the students irreplaceable experience in preparing legal advices and putting all the facts together in a logical, comprehensive way. Students work under constant supervision of an experienced practitioner. After the meeting with the client, having all the necessary information, students are in charge of preparing a legal opinion, which includes description of client's legal situation, description of legal regulation and list of all possible solutions. Students are obliged to collect all data, essential facts and indispensable documents in a very diligent way. During our work at the Legal Clinic, we have noticed that diligence in interviewing and collecting all the information about a given case is significant. It saves our time and makes the drawing up of a professional opinion much easier. When the legal opinion is prepared, students are obliged to consult it with the coordinator without any delay. Depending on the procedures and the complexity of the case, it takes two to four weeks from the first meeting or e-mail contact with the client to giving him or her the opinion. When the client reviews the given opinion and chooses the solution, which in his or her mind is the best in his or her situation (we cannot suggest anything), students prepare an appropriate legal pleading. For administrative reasons, at the end of our work, for the case of each client students prepare a briefcase, where description of the case, legal opinion and above-mentioned pleadings are attached. This is the way of archiving cases.

Typical clients of the Harm Reduction Section.

It is hard to describe the average client. For the purposes of this text, we have decided to divide clients into three basic categories:

- the first group would be called occasional users. Usually they do not have any other legal problems, and thus have no criminal records. Those clients are accused of possession of small amounts of drugs, especially marihuana.
- the second group is composed of drug abusers. Here additional issues, such as treating psychiatric problems, recidivism or difficulties in contact, need to be taken into consideration.
- the last group are clients, who aside from accusations of drugs possession, are also accused of other acts, e.g. drug trading, providing drugs or simply growing plants which are then used to produce illegal substances.

This is, of course, large generalization, but it helps to present specificity of the Harm Reduction Section. However, it should be stressed that there are also clients, whose legal problems go beyond drug regulations.

Problems and difficulties.

Students of the Harm Reduction Section have come across several difficulties. First of all, the majority of their clients have actually no clue about legal institutions and – obviously about legal language. Because of that, it is harder to explain to the client every single detail of his or her situation the way he could understand it.

It also happens that, while consulting the case by emails, at some point the clients stop responding. Students end up with an unresolved case and have no chance to finish it. The reason for such actions is unknown, but probably they just hire legal advisor.

Another problem students have come across while working here is the fact that the clients sometimes do not bring to the first appointment any documents connected to their case. In these situations students have to rely completely on their report. Unfortunately, sometimes it turns out that legal situation is different from the one presented by clients. It makes the legal advice simply useless.

Why the Harm Reduction Section is untypical?

As it was above-mentioned, this section of Legal Clinic is different from others because of several reasons. The most atypical aspect is the way of working, mainly based on email correspondence. Communication through the Internet is more complicated and requires from students greater insight and carefully selected language. Lack of the face-to-face contact enlarges the interpersonal barriers, especially because of the exclusion of non-verbal communication.

Another untypical element of this section is the diversity of cases. Harm reduction section was created for needs of people with any drug problem. Those clients have a several various legal problems, not only connected with the crime penalized by the anti-drug act of law.

The source of knowledge of the clinic also distinguishes this section from others. The most common way of getting information about the possibilities of giving free legal advice addressing to those particular citizens is the Internet, friends, and other various types of clinics or associations.

Due to a huge interest of the Harm Reduction Section and its offer, in our opinion, it is needed to spread the harm reduction philosophy, by establishing this particular type of section in other legal clinics.

**Об организации работы юридической клиники Самарского филиала Московского
Городского Педагогического Университета**

Самарский филиал Московского Городского Педагогического Университета, Россия

Юридическая клиника Самарского филиала МГПУ действует с 2005 года, и за данный период работы приобрела в своей деятельности определенный опыт.

Основными задачами Юридической клиники СФ МГПУ являются: обучение студентов юридического факультета навыкам практической и научно-исследовательской работы: совершенствование форм методов обучения студентов, укрепление и развитие связей теории права и юридической практики; содействие социально-незащищенным гражданам и молодежи в защите их прав, законных интересов, разрешении споров и конфликтов, оказание им консультационной и иной правовой помощи.

И как показывает опыт, работа в юридической клинике помогает студентам приобрести уверенность, повысить свою успеваемость, свободно общаться с гражданами, развивать в себе профессиональные навыки юриста.

Юридическая клиника СФ МГПУ в установленные дни проводит прием граждан с целью оказания бесплатной юридической помощи, активно сотрудничает с судами и прокуратурой. Студенты участвуют в судебных заседаниях, с работниками прокуратуры, центрами «Семья» проводятся совместные приемы граждан.

Юридическая помощь оказывается в форме устных и письменных консультаций, составление документов правового характера (исковые заявления, жалобы, договоры, претензии и др.). Вопросы относятся к разным отраслям права: гражданское, жилищное, семейное, наследственное, трудовое, защита прав собственности, прав социального и пенсионного обеспечения и др.

Ведется активное сотрудничество с различными общественными организациями. Оказывается правовая помощь труженикам тыла, ветеранам труда, пенсионерам, инвалидам г.о. Самара и Самарской области. Для них работает сайт «Правовая страница для ветеранов», где освещаются изменения в законодательстве, даются правовые консультации.

Юридическая клиника СФ МГПУ проводит выездные консультации в форме общественной приемной в населенные пункты Самарской области с целью оказания бесплатной юридической помощи. Студенты юридической клиники занимаются научно-исследовательской деятельностью, участвуют в научно-практических конференциях. Также проводят семинары в школах г. Самары с целью разъяснения несовершеннолетним

их прав и обязанностей в сфере гражданского, семейного, уголовного, административного и др. законодательств в форме лекций и деловых игр.

Кроме этого, проводится изучение и обобщение юридической практики. Так, преподавателями юридической клиники при участии студентов было подготовлено учебное пособие «Актуальные вопросы, рассматриваемые юридической клиникой СФ МГПУ» [1]. Преподавателями-консультантами Юридической клиники СФ МГПУ в 2010 году были разработаны учебно-методические пособия «Судебные документы в гражданском судопроизводстве» [2] и «Актуальные вопросы брака и развода в России» [3].

Данные пособия эффективно используются в процессе обучения студентов, а также в практической деятельности по оказанию юридической помощи гражданам.

Следует обратить внимание и на особенности клинического образования. Студенты должны знать юридическое делопроизводство (порядок заполнения журнала регистрации посетителей, оформления дел, хранения документов), владеть тактикой опроса гражданина, уметь работать с правовыми документами, составлять проекты исковых заявлений, жалоб, претензий и мн. другое. Обучение проводится преподавателями-консультантами, в качестве которых должны работать специалисты, имеющие практический опыт работы.

Юридические клиники выполняют важную роль в подготовке квалифицированных юристов и педагогических кадров в области права. Это деятельность, в основе которой лежат интерактивные методики, решаются задачи привития студентам практических навыков профессиональной деятельности, индивидуальной профессиональной специализации будущего юриста, формирование осознанности применения норм профессиональной деятельности [4].

Список использованных источников:

1 Мешкова М.В. и др. Актуальные вопросы, рассматриваемые Юридической клиникой СФ МГПУ. Изд-во.: г. Самара. 2007.

2 Глухова С.В., Семихвостов В.И., Таренкова О.А. Судебные документы в гражданском судопроизводстве. Изд-во.: г. Самара. 210. – 308 с.

3 Глухова С.В. Актуальные вопросы брака и развода в России. Изд-во.: г. Самара, СФ МГПУ. 2010.

4 Доброхотова Е.Н. Роль юридических клиник в подготовке юристов XXI века (о формах и методах юридического образования в современной России) // Правоведение. 2000. № 4. С. 222-223.

Методика правового консультирования путем Интернет

Волгоградский институт бизнеса, Россия

Поддержание жизненного уровня как одного из условий достойного существования граждан, в свою очередь, предполагает использование самых различных способов получения оперативной и качественной информации, консультаций, разъяснений, толкований. Для удобства населения существуют разнообразные юридические издания, телевизионные и радиопередачи на правовую тему, широко используется периодическая печать и сеть Интернет [1].

В условиях социально-экономического кризиса актуальным как в России, так и зарубежных странах является вопрос о развитии системы Интернет – консультирования.

К сожалению, в России данная проблема решается достаточно медленно. Так мониторинг сайтов вузов г. Волгограда, осуществляющих подготовку специалистов по направлению «Юриспруденция» и создавших на своей базе юридические клиники показал, что только Центр правового консультирования и просвещения НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса» оказывает юридическую помощь бесплатно с использованием он-лайн – консультирования.

Так на сайте НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса» имеется раздел «он – лайн консультация юридической клиники» [2]. На 01 мая 2012 года клиницисты ответили на 290 поступивших вопросов от граждан (за период с 2009 по на 01 мая 2012 года). Рост популярности Интернет – консультирования наметился в последние 2 года, если в 2009 году поступило всего 30 вопросов, то за 2011 год – 140, а за 4 месяца 2012 года уже 79 вопросов.

Технология работы в данном Центре с поступившими вопросами достаточно проста.

Вопросы Директором Центра выдаются студентам, которые в течение 3 – 5 дней подготавливают ответы на них. Преподаватель – консультант по соответствующей дисциплине проверяет ответ в течение одного – двух дней. Далее ответ размещается на сайте с указанием ФИО студента, курса обучения и ФИО преподавателя – консультанта, несущего ответственность за качество размещенной информации.

Он-лайн консультирование эффективно в том случае, когда вопрос конкретен, не требует уточнения каких-либо дополнительных обстоятельств и необходимо лишь только в этой ситуации поработать с соответствующими нормативно-правовыми актами.

В случае же, если вопрос не точен, требует какой – либо дополнительной информации можно попросить клиента также через Интернет уточнить свою просьбу или прийти (если это возможно) на консультацию в юридическую клинику.

Таким образом, формами оказания правовой помощи могут являться не только устные консультации, составление письменных заключений, но и оказание правовой помощи с использованием средств сети Интернет и электронной почты, в том числе и в режиме on-line. В случае направления обращения посредством Интернета - адрес электронной почты, если ответ должен быть направлен в форме электронного документа. Гражданин вправе приложить к такому обращению необходимые документы и материалы в электронной форме».

С целью расширения доступа к квалифицированной бесплатной юридической помощи населения следует в работе юридических клиник использовать Интернет технологии, например, сделать бесплатные онлайн-консультации. Также обращающиеся за помощью смогут также отсканировать нужные документы, чтобы в дальнейшем юристы могли продолжить работу по заявленным вопросам. Ответы же будут отправляться по электронной почте или даваться в телефонном режиме.

Список использованных источников:

1 Богатырев В.Н., Барзилова Ю.В. Право граждан на юридическую помощь в условиях реформирования российского нотариата // Конституционное и муниципальное право. 2010. № 9. С. 69 - 73.

2 Официальный сайт НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса» <http://volbi.ru/question/index.php?3>

Калитенко А.В.

Коммуникативные навыки юриста

Донецкий национальный университет, Экономико-правовой факультет, Украина

Профессиональные навыки юриста не ограничиваются лишь знанием права. В современном технически развитом мире ценность коммуникативных навыков имеет неоспоримое значение для эффективной юридической деятельности. Успешный юрист не только готовит процессуальные документы, анализирует судебную практику и ориентируется в законодательстве, но также и проводит переговоры, общается со своими клиентами, государственными и судебными органами. И от того, в какой форме будет происходить такое общение, зависит конечный результат деятельности юриста. Цель этой работы – раскрыть механизм влияния обучения в юридической клинике на развитие коммуникативных навыков будущего юриста, а также предложить дополнительные направления деятельности юридической клиники для максимально эффективного получения и закрепления данных навыков.

Во время обучения в университете, на лекциях от студента не требуется никаких специальных навыков, кроме усвоения и запоминания материала. Семинары не всегда предполагают устную форму дискуссии, как между преподавателем и студентом, так и между самими студентами. Суть их сводится банально к ответам на изученные вопросы. Будущий юрист может иметь настолько сильный страх выступлений перед аудиторией, что может в угоду ему не проявлять инициативу ответить, в итоге теряя баллы за устные ответы, даже если он обладает устойчивыми сильными знаниями. Если даже его вызовет преподаватель, то такой студент будет отвечать очень тихо, сбивчиво и неуверенно, независимо от количества знаний. На модульных контрольных работах и экзаменах практикуется тестовая или, соответственно, письменная форма их проведения. В то же время, изучение риторики в моем университете носит факультативный характер и проводится в виде необязательного предмета в одном из блоков спецкурсов по выбору студента. Таким образом, если студент - будущий юрист по своему характеру является скромным или стеснительным, существующая стандартная система высшего образования не поможет ему преодолеть стеснение. Развитию коммуникабельности современная система высшего образования не уделяет, как правило, должного внимания. И вот тут юридическая клиника, несомненно, является уникальным исключением.

Юридическая клиника является отличной базой для тренировки коммуникативных навыков. Во время консультаций в ней такие студенты непосредственно столкнутся с необходимостью общаться со своими клиентами, причём активная роль в диалоге будет принадлежать клиницистам. Такой процесс именно во время получения высшего образования имеет несколько преимуществ. Во-первых, он характеризуется плавным приучением и подготовкой становления коммуникативных умений непосредственно для будущей профессиональной деятельности. Клиницисты столкнутся с различными категориями клиентов и смогут выработать соответствующие модели поведения и установления контакта с ними, а также научиться аргументировать свою позицию, использовать невербальную коммуникацию, диагностировать психологическое состояние для убеждения собеседника. Во-вторых, из-за сниженной, по сравнению с практикующими юристами, ответственностью за принятые решения, студенты получают право на свободное высказывание своего мнения и притушение страха перед возможной ошибкой, так как она будет исправлена руководителем. В-третьих, студент имеет возможность применить полученные навыки на мероприятиях клиницистов, например, на конференциях или имитируемых судебных заседаниях. И, в-четвертых, клиницисты вправе обратиться к руководителю для помощи в устранении психологических, эмоциональных и барьеров непонимания при возникновении конфликтных ситуаций.

Но наряду с этим, существующего формата юридической клиники для быстрого развития коммуникативных навыков недостаточно. Необходимо дать клиницистам возможность представлять интересы клиента по его согласию в суде непосредственно для выступлений в судебном заседании, под пристальным наблюдением руководителя. Если клиент откажется от предоставления доверенности на эти действия, пользу принесет даже присутствие в качестве ознакомления с реальной судебной процедурой для взятия примера в коммуникативной сфере с уже практикующих юристов. Также будет полезным защищать права клиента, обращаясь в общественные организации, СМИ, органы центральной власти и местного самоуправления для выработки соответствующей коммуникативной компетентности как одного из важных факторов профессиональной пригодности юриста.

Юрист, как правило, не выбирает клиентов. Таким образом, развитые коммуникативные навыки, сформированные в результате окончания юридической клиники, помогут молодому специалисту добиться сотрудничества от любого клиента, будучи более подготовленным, чем среднестатистический выпускник юридического ВУЗа.

Лисицын В.В., Харченко А.В.

Клиническое образование – перспективное направление подготовки будущих юристов

Российской академия правосудия, Москва, Россия

В последнее время юридическое сообщество все активнее обсуждает проблему интерактивных форм и методов обучения. Идет оживленная дискуссия относительно понятийного аппарата, а также технологий, приемов, стратегий новых форм и методов обучения современных юристов. Стремления передовых, прогрессивных преподавателей ВУЗов направлены на максимальную интенсификацию образовательного процесса. На то, чтобы запрос, сформированный обществом к современной юриспруденции, находил свое адекватное разрешение в деле подготовки новых кадров. Как справедливо отмечает А.Б.Гутников: «Новизна образовательных ситуаций, демонстративный (часто радикальный) отказ от лекционно-семинарского канона, большая энергетика занятий и, что немаловажно, относительная свобода творчества в отсутствии сложившейся иерархии статусов, а также явный социальный заказ на «инновационность», «современность», «практичность» помогли интерактивным методам стать популярными, если не в реальности учебных аудиторий, то уж точно – в российском образовательном дискурсе» [1].

Фундаментальная основа любого интерактивного метода обучения – юридическая практика. Именно она трансформирует догму и законодательство (статическую праву) в правоприменительную деятельность (динамическую праву). И не важно, какие интерактивные

формы использует преподаватель ВУЗа. Будь то,- лекция в режиме диалога, дебаты, учебный суд, ситуационно-ролевая игра или решение казусов малыми группами. Важно другое,- студент с первого курса начинает понимать, что реальная жизнь права это то, что действительно происходит в судах, органах власти и управления, в отношениях между людьми. Здесь главная задача преподавателя нам видится в том, чтобы познакомить студента с «живым»,- действующим правом. Сформировать у студентов навыки и умения эффективно работать в условиях реальной правовой действительности.

Подготовка настоящего профессионала от юриспруденции возможна только в условиях действительно состоятельной юридической школы, постоянно развивающей интерактивные формы и методы обучения.

Примечательно, что среди последних все чаще упоминают клиническую форму обучения студентов.

Клиническое юридическое образование – это учебная программа профессиональной подготовки юристов, предусматривающая безвозмездное оказание студентами юридических услуг малоимущим, инвалидам и социально незащищенным категориям граждан под руководством преподавателей-кураторов.

Клиническое юридическое образование преследует достижение следующих целей: 1. обеспечение реальной возможности получения квалифицированной юридической помощи для незащищенных слоев населения; 2. социализация студентов; 3. выработка навыков и умений у практикующих юристов; 4. сплочение студенческого коллектива.

Одним из активных подвижников в деле правовой поддержки социально незащищенных граждан в условиях экономического кризиса стала Российская академия правосудия и ее филиалы: Западно-Сибирский, Дальневосточный, Уральский, Ростовский, Центральный, Казанский, Северо-Западный, Приволжский, Восточно-Сибирский, Северо-Кавказский.

Так, 29.09.2006 г. приказом ректора Российской академии правосудия в ВУЗе была создана Юридическая клиника. Юридическая клиника в Российской академии правосудия является структурным подразделением ВУЗа. В рамках клинического обучения студенты овладевают практическими навыками юриста через оказание бесплатной юридической помощи социально незащищенным категориям граждан под руководством преподавателей-кураторов. Деятельность юридической клиники регулируется Уставом Российской академии правосудия, Положением о юридической клинике, иными локальными актами академии.

На сегодняшний день в Российской академии правосудия юридические клиники созданы и функционируют во всех филиалах Академии.

Общее количество обращений поступивших в юридические клиники Российской академии правосудия за 2010 год составило - 1302. За 2011 год общее количество обращений, которые поступили в юридические клиники Российской академии правосудия, составило - 2198.

Считаем, что развитие клинического образования является большим шагом к созданию подлинно правового государству.

Список использованных источников:

1 Гутников А.Б. Чему послужит интерактивное обучение в юридическом вузе XXI века? О методах и не только.//Современные формы и методы обучения праву: Материалы Всероссийской научно-методической конференции (Санкт-Петербург, г.Пушкин, 1-3 февраля 2008 г.).- Саратов. 2008.

Азарчик В.А., Санюк И.В., Слаута В.Н.

Коммуникативные навыки юриста

Барановичский государственный университет, Республика Беларусь

Задача построения подлинного правового государства тесно связана с необходимостью ликвидации правового нигилизма и повышения уровня правовой культуры в современном белорусском обществе.

Важнейшую роль в повышении правовой культуры играет юридическое образование, поскольку от качества знаний и профессиональных умений юридических кадров зависит состояние дел во всех сферах – от законотворчества и правоохранительной деятельности до правового воспитания молодежи и оказания консультационных услуг населению.

В последние годы явно наметилась тенденция значительного увеличения числа выпускников-юристов. В связи с тем, что многие из них стремятся подработать еще во время учебы, но не у всех получается найти себе подходящее место, возникает проблема: отсутствие возможности практической деятельности данных студентов еще в период обучения. На решение данной проблемы направлена деятельность юридических клиник.

Положительной особенностью юридической клиники следует считать овладение студентами началами профессиональной этики, накопление ими опыта работы с социально незащищенными людьми. Юридическая клиника способствует воспитанию нового поколения юристов, осознающих право в социальном контексте.

Специальность - юрист, да и любая другая специальность, предполагает наличие знаний особенностей человеческой психики и навыков межличностного общения. Эта

область имеет свои закономерности и требует соблюдения определенных правил. Юрист это всегда консультант. Эффективный консультант это человек, который может найти общий язык с любым обратившимся к нему человеком.

Профессиональная деятельность юристов протекает в условиях общения, которое составляет основное содержание их деятельности, становится особым видом труда, профессиональным общением. Во многих вариантах общение для юриста приобретает самостоятельный процессуальный характер, как особенный вид профессиональной деятельности. Профессиональное общение следует разглядывать не лишь как обмен информацией (коммуникативная сторона), но и как процесс взаимодействия (интерактивная сторона), восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона).

Способность устанавливать межличностные (психологические) контакты с различными участниками общения, коммуникативная компетентность, являются свойствами, в значимой мере влияющими на эффективность труда юристов, одним из важнейших факторов их профессиональной пригодности.

Какими коммуникативными навыками должен обладать юрист, чтобы успешно организовать общение?

способность устанавливать эмоциональные контакты с различными участниками общения, поддерживать с ним доверительные, в нужных пределах дела;

проницательность, способность понимать внутренний мир собеседника, его психологические особенности, потребности, мотивы поведения, состояние психики;

доброжелательное, вежливое отношение к людям, умение слушать участника диалога, эмпатийность (способность эмоционально отзываться на переживания собеседника);

свободное, гибкое владение вербальными и невербальными средствами общения;

умение в конфликтных ситуациях проводить, адекватную ситуации, стратегию коммуникативного поведения, поменять в зависимости от событий стиль общения;

способность к сотрудничеству, достижению компромиссов, соглашений, развитый самоконтроль над эмоциями, настроением в экстремальных ситуациях;

умение вежливо и корректно обращаться с клиентами, коллегами, руководством;

адекватную самооценку;

чувство юмора.

Подводя итог, можно сказать о том, что работа в юридической клинике является очень многогранной и способствует всестороннему развитию студента-консультанта как коммуникативной личности и как будущего юриста. Только юридические клиники

способствуют формированию нового и разностороннего мировоззрения у студентов – консультантов в отношении их будущей деятельности.

Блызнюк А. А.

**Обучение практическим навыкам юриста в рамках реализации проекта
«StreetLaw» в студенческих юридических клиниках**

*Белорусский Государственный Экономический Университет,
Минск, Республика Беларусь*

При поддержке ряда американских образовательных и благотворительных организаций организация StreetLaw проводит разработку и внедрение курса практического права для школьников. Называется он «Живое право». Появление клиник типа «Street Law» было обусловлено необходимостью повышения правовой культуры и правового сознания граждан. И в настоящее время наше общество не перестало нуждаться в правовом просвещении, особо это касается социально незащищенных групп. С целью правового просвещения должна быть создана учебная программа.

Учебная программа для школьников и молодежи (обучающихся по неюридическим специальностям) должна была бы:

- дать информацию о праве и юридической системе, познакомить с ролью права в жизни общества, привить интерес к праву и мотивировать его использование;
- обеспечить практическое понимание права, которое может быть использовано учащимися в их повседневной жизни;
- заложить основы понимания фундаментальных принципов и ценностей, таких как права человека, демократия, правовое государство, гражданское общество;
- способствовать воспитанию правовой культуры и становлению эффективной гражданской позиции, активному участию в развитии гражданского общества и правовой системы государства;
- развить навыки критического мышления, общения и разрешения проблем.

В рамках программы предусматривается обучение основам правовых знаний в школах, тюрьмах, учреждениях по оказанию помощи бездомным, лагерях беженцев и др. Основным средством для достижения наилучшего результата в сфере обучения и главным условием «Street Law» является использование интерактивных методик, которые позволяют задействовать не только сознание человека, но и его эмоции, волевые качества, то есть включают в процесс обучения «целостного человека». В частности, используются следующие методы: теоретические семинары, семинары-практикумы, диспуты, дискуссии в форме «панельной дискуссии», «форума», симпозиума, дебатов, «круглого стола», также

применяется обсуждение группой, выступления приглашенных гостей, «деловые игры» и др.

На сегодняшний день нет единой модели клиники типа «Street Law», что позволяет творчески подходить к ее созданию и организации деятельности. Существенным шагом в истории развития Street Law стала конференция «Содействие устойчивому развитию клиник типа Street Law при юридических факультетах», проходившая в Будапеште 21–25 августа 2002 г. На конференции были разработаны модельные стандарты клиники типа Street Law.

Программа Street Law сравнительно молодая, однако ее по достоинству оценили и уже на протяжении длительного времени активно применяют в своей деятельности юридические клиники по всему миру. Она помогает студентам и их «ученикам» научиться лучше понимать и критически анализировать свои права, искать ответы на важные социальные вопросы, творчески подходить к поставленным задачам, отстаивать свои интересы, грамотно и четко формулировать свою позицию, что не менее важно, она также представляет студентам возможность вырабатывать и тренировать основные навыки, необходимые в работе юриста.

На базе Студенческой юридической клиники БГЭУ происходит активное возрождение программы StreetLaw. В нашем понимании данная программа специализируется на правовом и финансово-правовом просвещении граждан. В качестве специфической категории граждан рассматривается молодежь.

В 2011-2012 учебном году основами просвещения населения занималась группа рекламы и внешних связей. В рамках данной программы действия, принесли большую пользу для населения и непосредственно для самих студентов.

Реализация данного проекта позволит студентам приобрести практические навыки преподавания, предоставит возможность публичного выступления перед незнакомой публикой, позволит значительно расширить кругозор социально-значимых проблем и путей их устранения. Также это отличная возможность применения уже имеющихся знаний на практике, их совершенствование. Непосредственный контакт с аудиторией способствует развитию коммуникативных навыков будущих юристов.

Бобрович А.А.

**Карьерный рост студентов в юридической клинике БГЭУ. Роль куратора
(выпускника) юридической клиники в процессе обучения студентов-консультантов**

Белорусский Государственный Экономический Университет,

Минск, Республика Беларусь

Вероятно, каждый человек задавался вопросом о реализации себя в качестве грамотного специалиста и вопросом построения своей служебной карьеры. Процесс выбора карьеры является уникальным для каждого человека. Карьера – это индивидуально осознанная позиция и поведение человека, связанные с развитием своей профессиональной деятельности и опыта на протяжении всей жизни, и которые не являются зависимыми от физических границ организации и государства. Так, человек может сам определять, что ему развивать в себе и к исполнению какой социальной роли он будет стремиться. Современным исследованиям сущности и природы «карьерного роста» не так много лет. Американский психолог К. Гледдинг, указывает на то, что «выбор карьеры - это больше, чем просто решение о том, чем каждый собирается зарабатывать себе на жизнь. Карьерный рост и деятельность юриста, на мой взгляд, два неразделимых понятия. Обучение студентов в юридической клинике можно полноправным образом назвать началом построения своей карьерной лестницы, ведь студенты не только приобретают новые знания, но и посещают соответствующие семинары и практические занятия. Во-первых, положительным аспектом обучения в юридической клинике, является осмысление студентами социальной роли юриста, что в своём роде приведёт к анализу проделанной работы студентами; Во-вторых, студенты накапливают опыт предоставления помощи, определённой категории граждан, что способствует выработке профессиональной речи и формированию юридической этики юриста; В-третьих, студенты, в процессе работы в клинике, осознают право в социальном и юридическом аспекте; В-четвёртых, у студентов формируются твёрдые убеждения в правильности выбранной профессии, посредством осуществления своей деятельности. Карьерный рост можно охарактеризовать как постепенное продвижение в накоплении теоретических знаний, активное, профессиональное применение данных знаний и оказание качественной помощи гражданам. Получение знаний в юридической клинике БГЭУ – гарантия построения карьерного роста студентов и получения начальных знаний и качественного их применения. Таким образом, можно выделить основные составляющие обучения в юридической клинике для построения будущей юридической карьеры:

1) Социальная адаптация студентов к будущей профессии. Выражается в том, что при подготовке консультаций, студенты приобщаются к квалифицированным юристам, при оказании профессиональной помощи;

2) Обобщение имеющихся теоретических знаний и накопление новых. Выражается в том, что при подготовке консультаций, студенты просматривают и анализируют соответствующие нормативно-правовые акты и учатся выбирать нужный материал;

3) Применение имеющихся знаний в их практическом аспекте. Так, при оказании помощи гражданам, студенты учатся грамотному изложению материала и его предоставлению;

Так, в совокупности, все перечисленные аспекты – основа для получения первоначальных навыков к построению юридической карьеры.

Невозможно не отметить огромную роль куратора в процессе обучения студентов и получения ими соответствующих знаний. Так, необходимо отметить насколько важной является работы куратора:

Во-первых, именно качественное преподнесение информации о том, какая должна быть работа студентов в юридической клинике, позволяет грамотно распределить обязанности студентов при выполнении ими соответствующей работы. Это, в свою очередь, позволяет определить важнейшие аспекты работы, что является ключевым и на что необходимо наиболее обратить внимание, а что является индивидуальным в проделывании соответствующего задания;

Во-вторых, куратор на протяжении всей работы клиники, этапами определяет получения соответствующих знаний. Так, приобретение знаний осуществляется путём проведения семинаров, практических занятий по строго определённой теме;

В-третьих, качественное преподнесение материала. Так, руководители грамотно помогают распределить имеющийся материал и проводить качественные практические занятия и семинары, на которых студенты не только расширяют свои имеющиеся теоретические знания, но и позволяют им раскрыться в практическом применении;

Кроме всего перечисленного, кураторы участвуют в обсуждении и решении вопросов, касающихся как всей группы в целом, так и отдельных студентов, вносят предложения по совершенствованию учебного процесса, участвуют в организации и проведении мероприятий по адаптации студентов в работе юридической клиники, доводят до студентов соответствующую информацию и обеспечивают реализацию поставленных задач. Ведь, посредством их руководства, грамотно распределяются обязанности между студентами и контролируется качественное преподнесение консультаций. Посредством этого осуществляется адаптация студентов к социальной функции, которая заключается в расширении доступа граждан к юридической помощи и, соответственно, реализация принципов правового государства. Для некоторых клиентов юридическая клиника - это единственно возможное средство доступа к правовой помощи.

Проблемные аспекты обучения навыку юридического письма (на примере ЮК БГЭУ)

Белорусский Государственный Экономический Университет,

Минск, Республика Беларусь

В современном обществе все больше прослеживается интерес к юриспруденции. Люди все чаще стали интересоваться своими правами, механизмами их защиты и восстановления в случае нарушения. Свидетельством вышесказанного могут служить многочисленные телесериалы и кинофильмы на данную тематику, и даже телевизионные передачи такие как «час суда», «суд идет», и прочие, буквально заполонившие телевизионный эфир в последние годы. А, как известно, именно спрос рождает предложение. В данной связи растет интерес и к юридическим специальностям. Ежегодно ВУЗы страны выпускают все больше и больше юристов, которые, к сожалению, сегодня мало востребованы нанимателем. И как следствие, наблюдается переизбыток специалистов данной сферы. Поэтому, еще будучи студентами, молодые юристы начинают понимать необходимость быть конкурентоспособными на рынке труда. Именно это подталкивает многих студентов-юристов обучению в юридической клинике, дающей не только и не столько теоретические, но в большей степени практические навыки юриста.

Одним из таких навыков, которые развивают в юридических клиниках, является навык составления юридических документов или иначе техника юридического письма. Сложно представить себе юриста неумеющего составлять устрашающие контрагентов претензии, жалобы; грамотно прописывать «скользкие» условия договора, составлять исковые заявления позволяющие отсудить у бывшего мужа половину имущества. Едва ли юрист будет востребованным, если он не владеет техникой юридического письма.

Программа обучения в юридических клиниках построена таким образом, что сначала студент проходит теоретический курс интерактивных занятий, а после приступает к консультированию граждан посредством составления письменных информационно-правовых ответов на вопросы клиентов (далее - консультации). И именно на этом втором этапе студент сталкивается с многочисленными сложностями.

Так, за пару лет работы в юридической клинике БГЭУ в качестве куратора, мне удалось выделить проблемы препятствующие студентам составлять юридически грамотные письменные ответ гражданам на должном уровне.

Итак, одной из самых важных и самых сложно преодолимых проблем является *недостаточная теоретическая подготовка студентов*. Как бы это ни было удивительно, однако обучаясь уже на 4 курсе, многие из студентов с трудом представляют, как выглядит тот или иной юридический документ, с большими усилиями вспоминают вопросы из курса

общей части гражданского права и не умеют описывать факты юридическим языком. Все это свидетельствует о недостаточном уровне теоретической подготовки. Едва ли данную проблему можно решить за один год обучения в юридической клинике. Выход из такой ситуации нам видится в следующем. Юридические клиники не предназначены для обучения теории гражданского или иного права, которые предусмотрены программой ВУЗа, они нацелены обучать студентов именно практическим навыкам, поэтому при наборе в клинику студентов, следует учитывать уровень их теоретической подготовки, чтобы не тратить время на устранение у студента пробелов в знаниях, а вместо этого в полной мере обучать его по программе юридической клиники.

Однако, это не единственная проблема. Еще одним и немаловажным аспектом является то, что студенты уделяют недостаточно времени работе над составлением юридического документа, а в нашем случае речь идет о консультации. Очень часто, читая ответ студента на вопрос клиента куратору становится видно, что консультация написана «на скорую руку». Как следствие грамматические ошибки, опiski, использование устаревшей нормативной базы, неверные выводы... Сами же студенты не скрывают этого и открыто признаются кураторам, что уделяют недостаточно времени процессу подготовки консультаций, однако, в силу своей большой занятости в университете на занятиях, возможно на работе, на каких-либо курсах и т.д.... они не имеют возможности уделять столько времени работе над консультацией как им бы того хотелось. Решение данной проблемы видится нам в следующем. Следует разработать и включить в курс обучения по программе «Практические навыки юриста» занятие по *тайм менеджменту*. О том, как управлять своим временем и быть успешным на работе, в домашних делах и при этом не игнорировать «entertainment» сегодня написано немало книг и статей. Так почему бы не использовать это в обучении студентов в клинике? Это позволит студентам уделять достаточно времени работе над составлением консультаций не отказываясь при этом от привычного образа жизни.

И последней по счету, но не последней по значимости является следующая проблема. Очень часто даже у самых сильных студентов, обладающих блестящими теоретическими знаниями при ответах на достаточно сложные и объемные вопросы, наблюдается сумбурность в изложении. Отсутствуют четкость, логичность и последовательность изложения мыслей. Мне часто приходилось замечать, что давая ответ на вопрос устно студент блестяще говорит, и говорит четко и с логической последовательностью, однако, стоит ему взяться за ручку с бумагой как он понимает, что в голове беспорядок и он не может дать четкого ответа, и по итогу получает далеко не тот результат, на который он был нацелен изначально. Однако и эта проблема решаема. На наш

взгляд, решение ее может заключаться в дополнении учебной программы клиники интерактивным занятием, которое бы обучало студента пошагово составлять консультацию, не любой другой юридический документ, а именно правовой ответ на поставленный вопрос. Это было бы своеобразным планом действий или инструкцией для студента по использованию полученных в клинике знаний для написания ответа на вопрос клиента. Планирование и разработка такого занятия выработала у меня своеобразную модель поведения при ответах на юридические вопросы, которые поступают ко мне как юрисконсульту фирмы, в которой я работаю и которая позволяет мне получать только самые лестные отзывы от моих коллег по работе и начальства, за четкие лаконичные и в то же время развернутые ответы, которые я даю им если они обращаются ко мне с юридическими вопросами. И за это я всегда буду благодарна моей юридической клинике.

Гаврилик И.И.

**Организация работы студентов в Юридической клинике в целях эффективного
повышения навыков юриста**

*Белорусский Государственный Экономический Университет,
Минск, Республика Беларусь*

Организация работы студентов является одним из главных аспектов деятельности Юридической клиники, главная цель которой - привить практические навыки юриста студентам старших курсов юридического факультета. Для плодотворной деятельности клиники просто необходимы внутренняя мотивация, искренняя заинтересованность в работе каждого из студентов. Постоянно поддерживать этот интерес и стимулировать их к работе – вот главная задача руководства клиники.

Главная особенность работы студентов в Юридической клинике – это добровольность. Для зачисления третьекурсников и четверокурсников в клинику в первую очередь необходимо их желание. И вся их дальнейшая работа выполняется на добровольных началах. Но с другой стороны, они не смогут плодотворно работать, если не будут чувствовать некоторую обязательность. Поэтому деятельность клиницистов должна быть организована таким образом, чтобы органично совместить добровольность и ответственность.

Студенты ставят целью своей работы в Юридической клинике получение и углубление знаний по правовым дисциплинам, приобретение профессиональных навыков, обучение технике юридического письма, этике юриста. Их работа заключается в подготовке и дальнейшей дачи устных и письменных консультаций и составлении юридических документов. Вся работа проходит под руководством руководителя клиники. По правилам

студенты не имеют права отправлять письма, давать консультации клиентам, отдавать клиентам документы, составленные без проверки руководителя. Это один из самых главных и строгих принципов деятельности клиники. Ведь студенты работают с людьми и должны понимать, что проявленная безалаберность, безответственность в отношении дел может привести к плохим (а возможно, также необратимым) последствиям в жизни клиента. Необходимо строго следить за тем, чтобы они не давали юридических консультаций без согласования с руководителем, не затягивали ведение дел, следили за сроками подачи документов, не пропускали дежурства без предупреждения.

Но с другой стороны, нельзя забывать о том, что большей частью деятельности студентов в клинике является самостоятельная работа. Они сами должны искать ответы на вопросы клиентов, составлять юридические документы. Потом это все проверяется руководителем клиники, исправляется. Конечно, студенты знают, что всегда могут обратиться за помощью к сотрудникам клиники и получить ответы на свои вопросы. Но уже доказано, что чрезмерная активность преподавателей в передаче знаний, в подробных объяснениях часто ведет к торможению в восприятии учащихся. Цель клиники обучить студентов самостоятельно работать с клиентами, с правовой базой. Поэтому задачей руководства клиники является создать условия, при которых активизировалась бы мыслительная деятельность студентов, что делало бы обучение более эффективным. Но, несмотря на то, что студент понимает необходимость работы в клинике для дальнейшей профессиональной деятельности, ему часто не хватает одного лишь понимания необходимости работы в клинике для внутреннего стимула, внутренней мотивации. И задачей руководства является создание такой атмосферы, чтобы студенты приходили не только работать, но и общаться. Нужно найти создать дружескую, но в то же время рабочую атмосферу.

Для того чтобы правильно организовать деятельность студентов в клинике, необходимо использовать личностно-ориентированный подход. Современная методика преподавания предлагает для решения этой задачи индивидуализацию учебной работы. Индивидуализация деятельности представляет собой организацию работы таким образом, чтобы учитывались индивидуальные различия, способности каждого из них. Необходимо, чтобы их деятельность соответствовала реальным познавательным возможностям коллектива, группы и каждого в отдельности.

Необходимо также обеспечить деятельность студентов на уровне их потенциальных возможностей с учетом целей клиники. Индивидуализация обучения достигается использованием различных форм работы: индивидуальной, групповой, коллективной.

Индивидуальная работа заключается в консультациях, обсуждениях правовых вопросов, проверке исковых заявлений и писем руководителем клиники, преподавателем-куратором или адвокатом.

Коллективной формой работы студентов в клинике являются совместные мероприятия. Для того, чтобы клиницисты смогли получить дополнительную правовую информацию, а также узнать, как проводятся различные процедуры на практике, руководители организуют встречи с преподавателями, адвокатами, судьями, работниками прокуратуры и других государственных органов, организуют коллективные посещения судебных заседаний и последующие обсуждения. Такие беседы помогают студентам определиться для себя в профессиональном плане.

Сформировать ту необходимую для плодотворной деятельности клиники дружескую, теплую атмосферу помогут мероприятия, направленные на сплочение студенческого коллектива, на приобщение всех к корпоративному духу. К тому же, это поможет наладить отношения как между самими студентами, так и между студентами и сотрудниками клиники. Можно отмечать дни рождения клиники, день юриста, Новый год, иные праздники и памятные даты. Но все эти мероприятия полезны только в том случае, если не становятся для студентов главной целью посещения клиники.

Таким образом, к организации работы студентов в клинике необходимо подходить очень серьезно, так как это одно из условий деятельности клиники в целом.

Гапонова И.В., Огренич Е.М.

Коммуникативные навыки юриста

Барановичский государственный университет, Республика Беларусь

Деятельность юриста по укреплению законности и правопорядка предъявляет высокие требования к его профессиональному общению. Так как именно профессиональное общение -это прежде всего высокая степень сформированности его коммуникативных умений.

В процессе обучения юристов на первый план выдвигается такая задача, как овладение умением профессионального общения, формирование которого осуществляется в процессе их психолого-педагогической подготовки, которая играет немаловажное значение с позиции развития у юристов коммуникативных умений.

Профессиональные коммуникативные умения юриста имеют свои специфические особенности: направленность информации, использование юридической лексики, научной терминологии, логичность изложения мысли и т.д.

Коммуникативные умения определяются следующими компонентами:

1. *информационный*, включающий общепрофессиональную подготовку;

2. *учебно-познавательный*, т.е. применение активных методов обучения путем организации специальных видов занятий: самостоятельные творческие работы в аудиторное время (лекции, практические работы и т.п.), в ходе которой используется групповая форма работы студентов;

3. *учебно-творческий*: применение системы знаний, умений и навыков профессионального общения в учебно-исследовательской, методической и общественной работе студентов;

4. *учебно-организационный*: предполагает развитие умений работать в коллективе. Студент получает предметное и социальное развитие на профессионально-значимом материале, способствующем развитию у него профессиональных коммуникативных умений.

Критериями, характеризующими уровни сформированности коммуникативных умений будущих юристов, являются: степень овладения ими знаниями по дисциплинам, степень развития познавательно-интеллектуальных, организационно-деятельностных и других умений.

В профессии юрист, студенту необходимо овладеть следующими видами умений как:

1. Речевые умения: грамотно и ясно сформулировать свою мысль; достичь желаемой коммуникативной цели; осуществить основные речевые функции (подтвердить, возразить, усомниться, одобрить, предложить, узнать, и т.д.); говорить выразительно (выбрать правильный тон разговора, расставить логические ударения, найти точную интонацию и т.д.); высказываться «целостно», т.е. достигать смысловой целостности высказывания; высказываться логично и связно, продуктивно и содержательно; уметь высказываться без предварительной подготовки; выразить в речевой деятельности собственную оценку прочитанного или услышанного; передать в речевой деятельности виденное, наблюдаемое.

2. Социально-психологические умения — связаны с овладением процессами взаимосвязи, взаимовыражения, взаимопонимания, взаимоотношений, взаимопроявлений и взаимовлияний. Это умения: психологически верно в соответствии с ситуацией вступить в общение; поддерживать общение; прогнозировать возможные пути развития коммуникативной ситуации; прогнозировать реакции партнеров на собственные акты коммуникативных действий; овладеть инициативой и удержать инициативу в общении; и «спровоцировать» желаемую реакцию партнера по общению; психологически стимулировать проявление инициативы партнера по общению и др.

3. Психологические умения: преодолевать психологические барьеры в общении; снимать излишнее напряжение; эмоционально настраиваться на ситуацию общения; психологически и физически «пристраиваться» к партнеру по общению; выбирать жесты, позы, ритм своего поведения; вести общение как столкновение мыслей, идей и позиций; распределять свои усилия в общении; использовать эмоции как средство общения.

4. Умение использовать в общении нормы речевого этикета в соответствии с конкретной коммуникативной ситуацией: реализовать ситуативные нормы обращения и привлечения внимания; организовать знакомство с партнерами; адекватно в ситуации выразить просьбу; высказать совет, предложение, упрек, сочувствие, пожелание.

5. Умения использовать невербальные средства общения: дыхание, дикция, темп, громкость, ритмика, смех, шум, аплодисменты поза, движения, дистанция общения и т.п).

6. Умения взаимодействовать: на уровне диалога — с личностью или группой; на уровне политолога — с массой или группой; на уровне межгруппового диалога.

Обобщая выше сказанное, будущему юристу просто необходимо для достижения успеха в будущей профессии овладеть нормами и правилами общения. Для этого необходимо иметь инициативу в общении, проявлять активность, эмоционально откликаться на состояние партнеров общения, формировать и реализовать собственную индивидуальную программу общения и т.п. Большую роль в развитии этих навыков может именно Юридическая клиника как значимый элемент профессиональной подготовки юристов

Демид М.В.

Интерактивные методы обучения в юридической консультации и их влияние на учебный процесс

*Белорусский Государственный Экономический Университет,
Минск, Республика Беларусь*

Современная экономическая ситуация в нашей стране и во всем мире предъявляет качественно новые требования к подготовке юридических кадров. Это вызвано возрастанием сложности решаемых юристами проблем и задач в сфере экономики и народного хозяйства, организации и содержания юридического образования в высших учебных заведениях Республики Беларусь. Отсюда очевидна необходимость перемен в системе высшего юридического образования. Все это обращает внимание на недостаточность практической направленности на всех стадиях учебного процесса на юридических факультетах. Данную проблему успешно решают юридические клиники, создаваемые на базе юридических факультетов.

Клиническое юридическое образование — это «интерактивный», т.е. основанный на личной вовлеченности в процесс, метод обучения студентов юридических вузов практическим навыкам, которые необходимы им для того, чтобы стать компетентными, сознательными и соблюдающими этические нормы юристами [1].

Клиническое юридическое образование существенным образом отличается от традиционной методики юридического образования. Традиционная методика состоит в том, что преподаватели читают студентам лекции о правовых принципах, кодексах, законах и подзаконных актах. Результаты исследования Национального тренингового центра (США, штат Мэриленд), согласно которым обучение путем чтения лекций позволяет усвоить слушателям только 5% новых знаний, а самостоятельное чтение учебной литературы – всего лишь 10%. Обучение через демонстрацию, дискуссию, практическое применение знаний увеличивает «сухой остаток» усвоенных сведений до 30, 50 и 75%, соответственно.

Как видно, в итоге всех усилий преподавателя студенты запоминают 5-10% информации, полученной на лекциях. До уровня творческого применения знания усваиваются лишь по отдельным узким вопросам, разбираемым студентом самостоятельно, а затем в ходе обсуждения на семинаре. Такой результат, несомненно, является недостаточным для начала работы с клиентом и неприемлемым для клинического курса обучения [3].

В клиническом юридическом образовании применяются многочисленные методики, технологии, педагогические приемы. Использование тех и иных методик является средством для достижения учебных целей, поставленных преподавателем. В качестве преподавателя может выступать куратор юридических клиники, студент-консультант, занятый в проведении семинара на выработку определенных навыков и т.д.

Интерактивная методика предполагает совместное обучение (обучение в сотрудничестве): и студенты, и преподаватель являются субъектами обучения. Преподаватель выступает лишь в роли более опытного организатора процесса обучения. Все участники образовательного процесса при этом взаимодействуют друг с другом, обмениваются информацией, совместно решают проблемы, моделируют ситуации, оценивают действия коллег и свое собственное поведение. Студенты погружаются в реальную атмосферу делового сотрудничества по разрешению проблем, оптимальную для выработки навыков и качеств будущего юриста [2, с. 212]. Именно такая методика преподавания преимущественно используется при обучении в Студенческой юридической консультации БГЭУ.

Интерактивные методики – не новое слово в образовании, с ними в той или иной мере знакомо большинство студентов и преподавателей, но используются они, в том числе

и при подготовке юристов, явно недостаточно. При обучении практическим навыкам (в ходе программ клинического обучения, практических спецкурсов, тренингов и т.п.) эти методики сегодня уже признаны приоритетными. Интерактивные методики позволяют задействовать не только сознание человека, но и его чувства, эмоции, волевые качества, т.е. включать в обучение «целостного человека».

Основной упор в учебной программе юридических клиник делается на применение интерактивных методов. Чтение лекций сводиться к минимуму. Вместо этого используются методы преподавания, способствующие активному участию в дискуссиях, дебатах, имитациях, и других мероприятиях с целью лучшего освоения академического материала и развития практических навыков юристов. На занятиях учебного этапа клинического курса студенты, объединив свои знания и усилия, под руководством преподавателя успешно усваивают учебный материал и затем оперируют им во время работы с клиентами.

Таким образом, можно сказать, что клиническое образование является ответом на проблему слабой подготовленности выпускников юридических вузов к практическому применению своих знаний.

Список использованных источников:

1 Гутников, А. Клиническое юридическое образование в вопросах и ответах [Электронный ресурс] / А. Гутникова. - Режим доступа <http://lawclinic.ru/article.phtml?id=1>. - Дата доступа: 17.05.2011.

2 Толстова, А.И. Консультирование как одна из форм работы студентов в общественной приемной по защите прав человека / Толстова А.И. // Летняя школа для студентов-юристов «Академия прав человека», 25 июля – 2 августа 2001 г. , Ставрополь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lawclinic.ru/library.phtml?m=1&p=17>. – Дата доступа: 17.05.2011.

3 Юридическая клиника: опыт практического обучения юристов: учебно-методическое пособие. – СПб: Равена, 1999.

Жеймо В.О.

Система организации взаимодействия студентов, кураторов и руководителя

ЮК БГЭУ: анализ, перспективы

Белорусский Государственный Экономический Университет,

Минск, Республика Беларусь

Эффективность работы клиники зависит от многих факторов, одним из которых, безусловно, является взаимодействие куратора, руководителя клиники и студента. Большое

значение имеет процесс установления контакта студента, куратора и руководителя ведь в ходе всего обучения именно они будут направлять студента, давать советы в процессе подготовки консультаций, а также других важных вопросах.

Опыт Р.А. Буховец - куратора СЮК БГЭУ подтверждает, что в качестве кураторов в клинике могут работать студенты-выпускники юридической клиники. По мнению Р.А. Буховец, такой подход к данному вопросу одновременно решает ряд задач. Во-первых, данная деятельность студентов не требует финансовых вложений, т.е. неоплачиваемая, как и работа студентов-консультантов в клинике. Во-вторых, это дает возможность обучать большее количество студентов, т.к. уменьшается нагрузка на руководителя. В-третьих, это возможность для выпускников клиники повысить уровень знаний и навыков полученных в ВУЗе и клинике, а также развить их в иных направлениях.

Руководитель клиники является творцом клинического преподавания права, прежде всего, он формирует соответствующие моральные и этические взгляды, которые необходимы для выполнения профессии общественного доверия, которой безусловно является профессия юриста.

Руководитель – это прежде всего лицо, оказывающее наибольшее влияние на каждом этапе процесса создания юридической консультации. Потому что он, адаптируясь индивидуально к потребностям находящейся под его руководством секции, создает годовой план обучения студентов, закладывая в него цель – развитие навыков составления полной и грамотной юридической консультации. Он также определяет полную схему этого процесса.

Взаимодействия руководителя, куратора и студента в процессе составления консультации хотелось бы рассмотреть на примере СЮК БГЭУ.

Взаимодействие куратора, руководителя и студента является важным и неоценимым на каждом этапе процесса подготовки юридической консультации. Без их помощи студент остался бы наедине со своими проблемами. Руководитель и куратор должны быть в первую очередь учителями, гидами, ассистентами и модераторами действий студента, умело сопровождающими его на протяжении всего процесса создания юридической консультации. Быть хорошим гидом и учителем является таким же ценным навыком, как и быть хорошим юристом.

В юридической клинике БГЭУ существует двухступенчатая система проверки консультаций студентов. Это значит, что по началу консультацию студента проверяет куратор, а затем уже руководитель. Это позволяет улучшить качество консультации, а также работа студентов-выпускников клиники в качестве куратора позволяет им проанализировать свою работу в качестве студента-консультанта со стороны, посредством курирования и анализа работы «подопечных» студентов-консультантов. Для студентов-

консультантов работа с куратором также имеет положительную сторону. Ведь зачастую куратор находится намного ближе руководителя, именно к нему в процессе интервьюирования можно обратиться с каким-либо спорным вопросом, либо узнать его мнение относительно консультации. Но тут надо быть осторожным, ведь куратор должен быть своего рода модератором работы студента, ассистирующим и направляющим его работу, но никогда не дающим готовых ответов, даже если на первый взгляд студент этого ожидает.

На этом этапе студент должен научиться думать самостоятельно, делать логические выводы и устанавливать факты по делу на основе собранной информации. Он также должен получить знания, которые могли бы быть использованы на практике, при проведении беседы с Клиентом.

После проверки консультации кураторам, консультация, с внесенными поправками и дополнениями, отправляется руководителю. Руководитель, в свою очередь оценивает как студента так и куратора, и дает советы по дальнейшей работе студента над консультацией. Роль руководителя заключается в консолидации, по возможности наиболее эффективной, целей студента и клиента, учитывая ближайшую цель - обучение студентов и подготовка их в будущем к профессиональной работе – для достижения которой, полезной является промежуточная цель, а именно подготовка компетентной и объективной юридической консультации. Все это должно служить главным целям клинического юридического образования, таким, как профессиональная юридическая помощь нуждающимся людям и обучение студентов в широком понимании, которое служит пропуском для выполнения функций социально значимой профессии юриста – профессионала и учителя.

По нашему мнению, такое построение работы в клинике, а именно двухступенчатая проверка консультаций, является наиболее эффективным, ведь в процессе подготовки свои знания и навыки проверяет не только студент, но и куратор.

Жуковская К. И.

**Школа кураторов в учебной лаборатории «Юридическая клиника»
Белорусского государственного университета**

*Белорусский государственный университет,
Минск, Республика Беларусь*

В феврале 2012 года в учебной лаборатории «Юридическая клиника» Белорусского государственного университета (далее – Юридическая клиника БГУ) по инициативе ее заведующего в качестве эксперимента было введено самоуправление студентов.

Введение самоуправления было обусловлено множеством причин, важнейшими являются две из них. Первая – это постоянно увеличивающийся объем писем от граждан и лиц, отбывающих наказание в исправительных учреждениях, которые приходят на адрес Юридической клиники БГУ, а также увеличение количества граждан, обращающихся за устными консультациями. Второй причиной стало увеличение числа студентов, желающих пройти обучение в учебной лаборатории.

Необходимо отметить, что система самоуправления разрабатывалась самими студентами, которые с большим интересом отнеслись к предложению заведующего. Для разработки конкретной модели самоуправления было создано общее собрание студентов-клиницистов, на котором каждый смог предложить свою концепцию.

Из всех предложенных концепций общим решением была выбрана одна. Суть данной модели заключается в следующем. Все студенты-клиницисты 4 и 5 курса выбирают для себя кураторство в рамках одного из двух ведущих направлений работы юридической клиники: ответы на письма от граждан и от лиц, отбывающих наказание в исправительных учреждениях, либо устное консультирование малоимущих и социально незащищенных граждан.

На данном этапе (учебный год 2011-2012) было решено ввести элементы самоуправления только по одному направлению – проверка писем от лиц, отбывающих наказание в исправительных учреждениях. Процесс проверки писем студентами-кураторами (именно такое понятие закрепилось за студентами старших курсов, курирующими работу студентов 3 курса) состоит из двух этапов.

На первом этапе студент 3 курса отвечает на выбранное им письмо от лица, отбывающего наказание в исправительном учреждении и отправляет его для проверки на общий электронный ящик студентов-кураторов. Свободный студент-куратор проверяет данное письмо и при необходимости отправляет его на доработку. При этом письмо проверяется не только с технической точки зрения (орфография, пунктуация, согласованность слов и предложений, форматирование текста), но и с содержательной (дан ли полный и правильный ответ на поставленный вопрос, использованы ли надлежащие нормы права и т.д.). Доработанное письмо проверяется еще раз и при необходимости отправляется на доработку повторно. Когда письмо доработано надлежащим образом, студент-куратор направляет данное письмо куратору для проверки. С этого момента начинается второй этап работы над письмом. В рамках этого этапа уже преподаватель-куратор оценивает проделанную работу, и, если необходимо, письмо отправляется на дальнейшую доработку студенту-куратору. Когда письмо полностью готово, оно направляется адресату.

Первые результаты проведенной работы были оценены путем опроса студентов-кураторов. Им было задано шесть вопросов, которые касались впечатлений от проверки писем, трудностей, с которыми пришлось столкнуться, а также предложений по совершенствованию дальнейшей работы.

Все студенты-кураторы отметили, что работа по проверке писем им понравилась по ряду причин. Студенты почувствовали себя на месте преподавателя. При проверке письма ты ответственен не только за свою работу, но и за работу, проделанную курируемым студентом. Кураторство помогает научиться оценивать работу других, ты чувствуешь ответственность за то, что рекомендуешь, чему обучаешь своих коллег.

За время действия самоуправления студенты приобрели ряд полезных навыков. Один из них – внимательность (умение обращать внимание на все пробелы, запятые, согласованность фраз и предложений). Не менее важным является навык преподавания. Студенты-кураторы учатся критически относиться к своему мнению и уважать чужое, узнают, как объяснять коллеге его ошибки, помогать найти верное решение вопроса.

Поскольку система самоуправления только апробируется и не является совершенной, то студентами-кураторами было предложено ввести несколько новых правил работы. Одним из них является предложение о выборе студента-куратора, который будет координировать проверку писем (равномерное распределение нагрузки между всеми студентами-кураторами, контроль за сроками проверки писем).

Эксперимент по созданию системы самоуправления, на наш взгляд, является удачным. В следующем году планируется развивать и совершенствовать начатое, открыть для студентов-кураторов и второе направление работы (устное консультирование малоимущих и социально незащищенных слоев граждан), разработать Положение о самоуправлении в Юридической клинике БГУ, а также предоставить возможность студентам старших курсов самостоятельно проводить занятия для студентов 3 курса по определенным темам (например, профессиональная этика юриста).

Ивашко Д.В.

Мотивация участия студентов в деятельности юридической клиники

Белорусский Государственный Экономический Университет,

Минск, Республика Беларусь

На поведение и трудовую деятельность каждого человека влияют определенные индивидуальные мотивы и ценности. Следовательно, для того, чтобы повысить производительность студента-консультанта необходимо учитывать мотивы, управляющие его поведением, сделать так, чтобы студента заинтересовало решение задач, которые

направлены на достижение нужных результатов. Иначе говоря, необходимо понять структуру мотивов студента-консультанта.

Типичными проблемами, связанными с низкой мотивацией студентов являются: безынициативность, конфликтность, халатное отношение к работе, сложности при создании проектных команд, низкий уровень межличностных коммуникаций, негативные отзывы со стороны клиентов. Мотивация действительно повышает производительность труда. Высокомотивированный студент лучше работает, это факт. А как известно, организации, чьи сотрудники хорошо работают, в целом показывают лучшие результаты.

В Пскове было проведено исследование на предмет мотивов их участия в сфере социального адвокатирования. К моменту исследования студенты прошли курс обучения, сдали экзамен и готовились начать работать с клиентом. Студентов попросили ответить на вопрос о причинах своей готовности работать на рынке оказания бесплатных юридических услуг. В итоге получился перечень из 16 причин. Далее каждый студент получил этот перечень и проранжировал по своему усмотрению. Спустя год студенты получили этот же перечень и проранжировали вновь. Картина изменилась, т.к. за год работы с клиентами изменились они, и изменилось их отношение к своей работе. Были выявлены три группы причин их добровольного участия в сфере социального адвокатирования. Ниже представлены годовые изменения мотивации профессиональных добровольцев.

Первая группа: "Приоритетные мотивы":

- получение практического опыта (Ранг стабильный. 1-2 место. Отражает понимание студентами уставных целей юридической клиники);

- оказание социальной помощи населению в виде юридических услуг (Ранг понижается. С 1-2 до 4 места. Понижение связано с качеством фактически выполненной работы и реальной оценкой времени работы по делу);

- проба своих сил в профессии (Ранг стабильный. 3-2 место);

- развитие навыков общения с клиентами (Ранг повышается. С 4 места до 2-3 места. Фактическая работа с клиентом выявила у студентов потребность в дополнительных знаниях по психологии);

- юридическая клиника – площадка для самоутверждения (Ранг стабильный. 5-6 место. Ранг понизился у студентов, которые устроились на работу через юридическую клинику).

Вторая группа: "Основные мотивы":

- развитие навыков общения с преподавателями (Ранг понизился в большинстве случаев, т.к. преподаватели из юридической клиники закончили читать им основные курсы.

Исключение составляют студенты, которые планируют остаться в ЮК ассистентами и преподавателями);

- приоритет в поступлении на работу (Резкое повышение ранга, т.к. юридическая клиника берет на себя функции позиционирования своих клиницистов на рынке труда);

- возможность участия в республиканских и международных стажировках (Повышение ранга, т.к. 80% студентов прочувствовали значимость стажировок на себе);

- юридическая клиника – один из вариантов прохождения практики (Разброс значений большой, но с тенденцией понижения. Поначалу студенты стремятся зачесть практику в юридической клинике, но позже возникает потребность постажироваться в суде, прокуратуре и других структурах);

- снятие страха на всех этапах работы с делом клиента (Ранг повышается, т.к. студент за год работы решает проблемы: "первый клиент, первый иск, первый суд");

- развитие чувства сопереживания (Ранг индивидуален. Разброс значений большой. Кто-то стал черствее и циничнее, кто-то раскрыл в себе чувство сопереживания).

Третья группа: "Второстепенные мотивы":

- осознание себя участником добровольческой деятельности (Ранг понижается. Спад благородных порывов происходит после "боевого крещения" в судах и размышлений о качестве оказанных юридических услуг);

- осознание себя частью "продвинутой интеллектуальной молодежи" (Ранг понижается. Возможно, понижение связано с взрослением, в результате годичной профессиональной работы в сфере социального адвокатирования);

- наработка клиентуры (качественная работа в юридической клинике– реклама моей деятельности и возможность получения платных заказов) (Индивидуальные показатели);

- работа в юридической клинике – "мое хобби", форма отдыха (Ранг повышается);

- юридическая клиника – площадка для общения студентов разных курсов (Ранг повышается, т.к. студенты старшие участвуют в обучении младших студентов (второго поколения)).

Киселевская В.С.

Стандарты в работе юридических клиник: зарубежный опыт, анализ

Рекомендаций ЮК Республики Беларусь

Белорусский Государственный Экономический Университет,

Минск, Республика Беларусь

Клиническое юридическое образование – это образовательная программа профессиональной подготовки социально ориентированных юристов. Клиническое

юридическое образование представляет собой «интерактивный», т.е. основанный на личной вовлеченности в процесс, метод обучения студентов юридических вузов практическим навыкам, которые необходимы им для того, чтобы стать компетентными, сознательными и соблюдающими этические нормы юристами.

Считается, что клиническое юридическое образование преследует две основные цели: обучение студентов практическим навыкам и нормам профессиональной этики, а также оказание правовой помощи малоимущим и другим социально уязвимым слоям населения.

11-12 ноября 2011 года на юридическом факультете БГУ состоялся круглый стол "Юридическое клиническое образование: опыт и перспективы". В рамках круглого стола его участники обсудили целый ряд актуальных вопросов юридического клинического образования, в том числе возможности использования зарубежного опыта в деятельности юридических клиник Беларуси, стандартизацию их работы.

За все то время, как появились юридические клиники в Беларуси, а это более 10 лет, был наработан и накоплен опыт, которым необходимо делиться. Стандарты будут особенно полезны для тех, кто только создает юридические клиники, а также зафиксируют положительный опыт уже имеющихся клиник.

В ходе круглого стола, благодаря ИПУ «Новая Евразия» и Польского Фонда юридических клиник, участники мероприятия ознакомились с польским опытом и Стандартами деятельности юридических клиник Польши.

В Польше юридические клиники работают на стандартах, выработанных Фондом юридических клиник Польши, которые были разработаны лицами, непосредственно участвующими в такой деятельности. Если юридическая клиника желает стать членом Фонда, то обязательным условием членства будет безоговорочное выполнение стандартов. В стандартах закреплены правила работы юридических клиник. Эти правила соответствуют целям обучения.

Как и белорусские студенты-клиницисты, польские студенты не могут консультировать клиента сразу же после интервьюирования. Свои консультации они оформляют в письменном виде. Обязательной является и проверка консультации куратором-преподавателем. Кураторами-преподавателями являются преподаватели университетов, имеющие ученую степень, либо одновременно являющиеся практическими работниками (например, адвокатами).

Существует также и ряд особенностей в деятельности юридических клиник Польши. Так например все юридические клиники Польши обязаны заключить договор страхования ответственности за причиненный вред.

Большинство стандартов являются вполне приемлемыми для белорусских клиник. Польский опыт доказывает перспективность стандартизированной, слаженной работы и вполне может быть использован в белорусской практике.

В результате бурного обсуждения общими усилиями участников круглого стола было достигнуто согласие и разработаны Рекомендации по организации деятельности юридических клиник Республики Беларусь. В данных рекомендациях закреплены важнейшие принципы работы юридических клиник, такие как принцип бесплатности оказания правовой помощи, соблюдения конфиденциальности, необходимость установления критериев для возможности получения такой помощи и другие.

ЮК БГЭУ существует с 2002 года, все эти принципы были закреплены в учредительных документах клиники с момента ее создания и являются обязательными для исполнения. Однако непосредственно сами Рекомендации разработанные совместно юридическими клиниками Беларуси не были приняты в качестве самостоятельного учредительного документа ни в ЮК БГЭУ, ни в других клиниках, хотя с момента их принятия прошло уже пол года.

Я соглашусь с мнением участников круглого стола, что для возможности внедрения стандартов юридического клинического образования в Республике Беларусь, необходимо создать некую организацию (по типу Польши или других стран), объединяющих все клиники Беларуси. Конечно, это требует определенных усилий и немалых финансовых затрат, но к этому тоже можно прийти постепенно. Так например с целью экономии средств, журнал "Клиника права" выходит в электронной версии, так почему бы ни создать для начала виртуальную организацию, объединяющую все клиники Беларуси в виде сайта. Из числа клиник на определенный период будут избираться несколько представителей для управления организацией (сайтом). Вышеназванная организация объединит весь накопленный опыт белорусского клинического образования, все плюсы и минусы, что повысит качество работы каждой юридической клиники, а общедоступность, открытость данной организации поможет создать единое представление в обществе о юридических клиниках и их работе, что, в свою очередь, существенно упростит работу с клиентами и поспособствует повышению правовой культуры граждан.

Комолова К.С.

Типы клиентов юридических клиник и тактика работы с ними студента-консультанта. Описание и рекомендации работы с наиболее сложными клиентами

Белорусский Государственный Экономический Университет,

Минск, Республика Беларусь

Среди профессиональных навыков юриста одним из самых востребованных и важных, является умение грамотно и правильно общаться с Клиентом. Профессия юриста предполагает консультирование граждан по правовым вопросам.

В студенческой юридической консультации БГЭУ коммуникативный навык и опыт приобретается студентами в ходе интервьюирования и консультирования различных категорий граждан.

Выстраивая свои взаимоотношения с клиентом, студент-консультант должен быть психологически готов к работе с разными типами людей. Некоторые ситуации взаимоотношений повторяются и становятся типичными, некоторые бывают из ряда вон выходящими. Из числа повторяющихся ситуаций складывается своеобразная типология психологических портретов клиентов, и каждый студент-консультант может рассказать о подобных клиентах, предложить образные обозначения их различных типов, а также предложить свои приемы общения с такими клиентами.

При каждом общении с клиентом студентом используется своя стратегия. Под стратегией в данном случае понимается осознание ситуации в целом, определение направления развития и организация воздействия в интересах достижения цели общения. Стратегия общения реализуется в речевых тактиках, под которыми понимаются речевые приемы, позволяющие достичь поставленных целей в конкретной ситуации. В ситуациях бытового общения действуют одни речевые тактики, в деловой сфере — другие.

Существует множество видов «сложных клиентов». Проанализировав работу в студенческой юридической консультации БГЭУ, выделим следующих «сложных» клиентов, с которыми чаще всего сталкиваются студенты-консультанты:

- клиент – «всезнайка»;
- клиент – «болтун»;
- клиент – «молчун»;
- клиент – «пожилые»;
- клиент – «осенне-весенний тип».

Клиент - «всезнайка» – тип людей, которые убеждены в своем превосходстве над другими. В общении с ним главное сохранять спокойствие, произвести впечатление специалиста, который действительно может разрешить правовую проблему, с которой столкнулся Клиент. Такой тип клиентов не следует разубеждать в их некомпетентности, т.к. последствием может быть негативное отношение и отзывы Клиента о Вас или Ваших коллегах.

Клиентов, которые не умеют кратко и четко выразить свои мысли, перескакивают во время рассказа с одного на другое и все время повторяются, студенты-консультанты относят к типу клиента-«болтуна».

При проведении интервьюирования с таким типом клиентов, студенту-консультанту необходимо помнить, что не стоит поощрять изложение лишних фактов, которые не относятся к делу. Прервите Вашего партнера по разговору как можно раньше, ведь чем больше Вы будете с этим медлить, тем труднее его будет потом прервать.

Клиент- «молчун» – этот клиент, который либо в силу недоверия студентам-консультантам либо нежелания раскрывать подробности своей проблемы мало рассказывает. При общении с клиентом-«молчуном», студенту-консультанту требуется расположить к себе этого человека, постараться наладить с ним контакт, чтобы узнать как можно больше юридически значимых фактов.

К «пожилым» клиентам, исходя из анализа клиентов, обращающихся за помощью в студенческую юридическую консультацию БГЭУ, относятся граждане 60-65 лет и старше.

При некоторой схожести клиента-«пожилого» с клиентом – «болтуном», имеются различия в тактике поведения студента-консультанта при общении. Стоит помнить, что «пожилые» клиенты нуждаются в проявлении сочувствия к ним, доброжелательности и стремления студента-консультанта помочь им разрешить возникшую правовую ситуацию.

Клиент - «Осенне-весенний тип» – это человек, страдающий каким -либо психическим заболеванием. Такой тип клиентов не всегда сразу отличить или выделить.

С клиентом, относящимся к типу «осенне-весеннему», основным правилом при общении будет соблюдение спокойствия студента-консультанта при общении, а также попытка никаким образом не раздражать клиента.

Не стоит забывать, что основной задачей на начальном этапе общения является способность разговаривать человека, а не просто произнести дежурное приветствие.

Выполнение всех правил, а также применения тактик общения с тем либо иным типом «сложным клиентов» в конечном счете, приведут к позитивной работе, хорошему отзыву клиента о Вас и Вашей студенческой консультации.

Кораневская А.С.

В погоне за каким навыком я выбрала юридическую клинику

Могилевский государственный университет им. А.А.Кулешова, Республика Беларусь

В процессе нашей жизни наступает время, когда каждый человек должен сделать свой выбор, порой очень трудный. Одним из таких выборов является выбор профессии — того дела, которым человек будет заниматься всю жизнь.

Мною была выбрана профессия юриста. Я стала студенткой Могилевского государственного университета им. А.А.Кулешова, специальности правоведения. Определило мой выбор то,

что профессия юриста справедливо считается достаточно престижной. Привлекает она практически неограниченными возможностями использования своего образования, ума, интеллекта, профессионального мастерства для борьбы за право, за справедливость - от помощи потерпевшим от преступлений до наказания преступника.

Юристы требуются не только в государственных структурах, но и во всех сферах современной жизни – бизнесе, экономике, искусстве, спорте. Чем профессиональнее юрист, чем больше его знания и опыт, тем правильнее и точнее будут его решения, и тем выше будет его репутация. Поэтому эта работа — одна из самых трудных.. Не стоит забывать, что решения юриста напрямую влияют на судьбы людей, поэтому и за ошибки в своей работе, пусть даже сделанные по неосторожности, юрист отвечает очень строго – и перед государством, и перед обществом.

Но меня не пугают трудности этой профессии, основная цель — стать профессионалом своего дела, человеком, сделавшим определённое занятие своей профессией, ставший в какой-либо области деятельности мастером, специалистом высокого класса.

Как бы ни были важны знания, но профессионал — это прежде всего человек, умеющий профессионально действовать, получать практические результаты. Психологическими компонентами мастерства, обеспечивающими это, выступают профессиональные навыки и умения.

Юридическая теория становится бесполезной, если нет умения применить ее на практике. Юридические навыки без знания теории также малополезны, потому что юрист, как правило, имеет дело с единичными юридическими ситуациями и должен уметь разбираться в нестандартной ситуации и юридически идентифицировать ее. Таким образом, профессиональные навыки юриста – это не простая сумма механически повторяющихся манипуляций. Они представляют своеобразные технологические циклы, показывающие, какие действия, в какой последовательности и каким способом должен совершить юрист, решая ту или иную профессиональную задачу.

Не секрет, что большинство получивших образование юриста выпускников вузов, которые обладают отличными теоретическими знаниями в отрасли юриспруденции, не всегда имеют навыки юриста, которыми можно похвастаться в своей практической деятельности. Решение данного вопроса происходит путем соединения теоретического обучения с практической деятельностью. Такую возможность я получила, являясь

волонтером Регионального центра правовой помощи Могилевского государственного университета. В настоящее время во многих вузах открываются юридические клиники, которые являются новым, нетрадиционным методом обучения студентов. Благодаря им, начинает формироваться представление о системе практических навыков, которым необходимо обучать студентов. Так, юридические клиники обучают студентов навыкам получения первичной информации от клиента о его правовой проблеме (интервьюирование), консультированию клиента, проведению допросов, проведению переговоров, публичных выступлений и другим так называемым коммуникативным навыкам, без которых невозможна деятельность юриста ни в одной сфере.

По моему мнению, к наиболее необходимым навыкам юриста, которые нужны любому начинающему специалисту можно отнести:

- навыки юриста по поиску необходимой информации и умение ее анализировать. Ведь в наше время одним из основных навыков юриста становится, прежде всего, нужный уровень компьютерной грамотности и умение искать и находить именно ту информацию в разнообразных поисковых справочных правовых системах, которая необходимо для решения поставленной юридической задачи. Молодые юристы в большинстве случаев, работая с справочными правовыми системами тратят достаточно много драгоценного времени для поиска необходимых документов, несмотря на то, что такой поиск является очень простой задачей.

- систематическое изучение действующей судебной практики. Навыки юриста это не только что и где можно найти, это также и постоянная работа с судебной практикой, а именно то, как именно с её помощью найти информацию по толкованию и применению правовых норм в судах.

- умения отслеживать изменения в действующем законодательстве. Как молодые юристы, так и уже опытные, всегда должны быть в курсе возможных изменений в действующем законодательстве. Для этого отлично подойдёт использование в своей работе профессиональных инструментов юриста – регулярно обновляемые справочные правовые системы.

- знакомство с периодическими материалами прессы. Тем самым узнавать намного больше информации, касающейся права.

Однако самым главным навыком юриста, который определил мой выбор стать волонтером юридической клиники, является навык по грамотному составлению юридических документов. Данный навык включает в себя все вышеперечисленные. Поскольку деятельность юриста связана в первую очередь с документами, то ему необходимо кроме умения их искать и анализировать, также и умение их составлять

согласно юридических норма и правил (договоры, исковые заявления, акты и прочие юридически значимые документы).

И подводя итог вышеизложенному, хочу отметить, что клиническое юридическое образование в Республике Беларусь является достаточно значимым, ведь именно таким способом можно получить практические навыки юриста и стать перспективным молодым специалистом.

Косова А.В.

Развитие специализации юридических клиник в Республике Беларусь

*Белорусский Государственный Экономический Университет,
Минск, Республика Беларусь*

Еще в начале XX века профессор А. Люблинский отмечал, что «с течением времени возможна специализация клиник по отдельным отраслям юридической практики, например, гражданской, административной...» [1]. Можно считать прогноз профессора А. Люблинского пророческим. В юридических клиниках западных университетов и университетов стран СНГ (Россия, Украина) наблюдается развитие юридических клиник в направлении их разнообразной специализации, что не исключает возможности существования юридических клиник общего права (по всем отраслям права).

Приведу несколько примеров из опыта юридических клиник США, которые имеют давние исторические традиции (развиваются с начала XX века).

Например, в юридической клинике университета г.Олбани реализуется 5 проектов:

гражданские права и инвалидность;

клиника по судебным разбирательствам по делам безработных; юридическая клиника по медицинским делам (ВИЧ, рак и другим заболеваниям);

клиника по налоговым вопросам;

клиника по домашнему насилию [2].

В юридической клинике Ягелонского университета (Краков, Польша) представлено три направления: правозащитное, уголовно-правовое и гражданско-правовое. Схожая специализация наблюдается в юридической клинике Удмурдского государственного университета (Ижевск, Россия): уголовно-правовая, гражданско-правовая, разрешения трудовых споров [2].

Любопытно, что на юридическом факультете Санкт-Петербургского государственного университета первоначально юридическая клиника была создана как специализированная по трудовому праву, а позднее преобразовалась – в общеправовую.

Вместе с тем, более распространен обратный процесс, когда от юридических общего права отпочковываются специализированные юридические клиники [2].

Учреждение тех или иных специализированных юридических клиник в университетах, как правило, обуславливается следующими факторами:

- 1) потребность общества в защите интересов определенных малоимущих слоев населения или решения определенных правовых проблем;
- 2) наличие и специализация преподавателей, ведущих ту или иную юридическую клинику,
- 3) области права, изученные студентами в рамках их учебного плана,
- 4) образовательная ценность тех или иных категорий дел.

Применительно к юридической клинике БГЭУ представляется перспективным создание в ее рамках специализированной юридической клиники по трудовым делам, а в перспективе – и по иным отраслям частного права.

Я считаю, что необходимо создание специализированной юридической клиники именно по трудовым делам, т.к. большая часть клиентов (по статистике за 2011-2012 учебный год) обращались с вопросами трудового права.

В идеале руководить специализированной клиникой должен один преподаватель и один юрист. Факультетский преподаватель будет учить студентов тонкостям толкования и применения закона, а юрист-практик разъясняет «ловушки» в юридической профессии о применении тех или иных норм законодательства на практике.

Студенты, прежде чем стать консультантами, должны, как и сейчас пройти обучение. А в конце обучения выбрать либо одну из имеющихся специализаций юридической клиники либо несколько (по своему желанию).

В специализированных клиниках также будет производиться предварительная запись на интервьюирование. И если количество записавшихся клиентов будет невелико, то я считаю целесообразным практиковать коллективную работу над делами. Также коллективно необходимо работать над делом, если в нем затрагиваются вопросы, важные сразу для нескольких отделов клиники либо если оно сложное.

Преимущества коллективной работы заключаются в том, что делаясь своими мыслями с коллегами, студенты учатся сотрудничеству и принятию решений о распределении обязанностей, каждый студент получит опыт по рассматриваемому вопросу.

Студенты-консультанты, как специализированной юридической клиники, так и общеправовой еженедельно будут собираться на семинарах, где будут обсуждать различные проблемы, с которыми они сталкиваются в своей работе и делиться опытом.

Свою деятельность специализированная юридическая консультация может осуществлять в том же помещении, что и общеправовая юридическая клиника, просто необходимо будет согласовать дни дежурств и собраний.

Таким образом, я вижу будущее юридических клиник Беларуси в развитии специализированных секций в ЮК, а со временем – самостоятельных специализированных юридических клиник.

Список использованных источников:

1 Люблинский А. Юридические клиники // Журнал Министерства юстиции. – 1901. - №1. – С.175-179.

2 Перспективы развития трудо-правового направления в деятельности юридических клиник в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.law.bsu.by/content/?4936> – Дата доступа: 09.05.2012.

Красницкая Л.Н.

«Мягкие» навыки юриста

BABSEA, Hanoi, Vietnam

(Белорусский государственный университет)

Условно все навыки можно разделить на твердые (hard skills) и мягкие (soft skills). Твердые навыки отвечают за профессиональную подготовку специалиста. Мягкие навыки это коммуникативные и управленческие таланты. К ним относятся умение убеждать, лидировать, управлять, делать презентации, находить нужный подход к людям, способность разрешать конфликтные ситуации, мотивирование, ораторское мастерство. Мягкими навыками называются те качества и навыки, которые можно было бы назвать общечеловеческими, а не те, который присущи людям определенной профессии. Понятие "soft skills" связано с тем, каким образом люди взаимодействуют между собой, поэтому такие навыки иногда называют социальными.

Мягкие навыки в равной степени необходимы как для повседневной жизни, так и для работы. Так, результаты исследования, проведенного в Гарвардском Университете (Harvard University) и Стенфордском Исследовательском Институте (Stanford Research Institute) говорят о том, что вклад hard skills в профессиональную успешность сотрудника составляет всего 15%, тогда как soft skills определяют оставшиеся 85% [1].

Кураторы, студенты и преподаватели юридических клиник, информируя общественность о своей деятельности, делают акцент на образовательный компонент: студенты юридических клиник приобретают практические навыки юриста, оказывая

бесплатную правовую помощь малообеспеченным гражданам. Несомненно, ценным навыком является применение правовых норм на практике, составление юридических документов, анализ правовой ситуации. При этом не менее важным навыком является работа в команде, умение преподнесения правовой информации лицам, которые не владеют юридической терминологией, организация трудового процесса при работе с делом клиента.

При более тщательном изучении мероприятий в области клинического юридического образования можно убедиться, что работа в юридической клинике позволяет приобрести не только новые знания и познать ценности социального правосудия, но и развить как профессиональные навыки, так и социальные.

Студенты юридической клиники, работающие в группах или в паре при работе с делом клиента, учатся быть членами одной команды. Результат работы зависит от вклада и участия каждого игрока. В некоторых клиниках в состав группы входят студенты разных курсов и с разными познаниями в области клинического юридического образования. Тем самым совместная работа способствует обучения по принципу «равный-равному» (peer education). Данный опыт пригодится выпускникам ВУЗов при работе в больших юридических компаниях, когда более опытные сотрудники проводят инструктаж и обучения новичков.

Студенты юридических клиник, занятые в программе Street law, кроме ораторского мастерства, развивают организаторские навыки. Ведение бесед с преподавателями школ о проведении правовых занятий для школьников, планирование мероприятий и распределение обязанностей между ответственными за занятие лицами, тайм-менеджмент научат студентов-клиницистов вести переговоры, эффективно распределять работу в команде и управлять своим временем с наименьшими потерями. Такие качества важны не только при работе в крупных юридических компаниях и государственных учреждениях, но и при ведении индивидуального бизнеса.

Ежегодно юридические клиники проводят набор студентов, которые впоследствии будут почетно называться клиницистами. Зачастую эта обязанность ложиться на плечи действующих студентов клиники. Важно отметить, что даже данное «неправовое» событие способствует развитию навыков, необходимых для успешного карьерного роста в будущем. Создание яркой презентации и имиджа успешного клинициста, умение мотивировать других и вовлекать их в общественно полезную деятельность, способность влиять на людей являются характерными чертами будущих лидеров.

Клиническое юридическое образование является современным эффективным методом обучения, которое позволяет подготовить квалифицированных выпускников юридического факультета. Такие специалисты владеют не только знаниями и умеют

применять навыки в области юриспруденции, но и являются работниками с командным духом и коммуникативными навыками.

Список используемых источников:

[1] Hard или soft skills: что важнее для менеджера? – режим доступа <http://www.mir-mba.ru/journal/mba-tech/discipliny/106-hard-ili-soft-skills-chto-vazhnee-dlya-menedzhera> - дата доступа 06 мая 2012 года.

Красницкая Т.А.

**Проект «Школа моих финансов» и перспективы участия ЮК БГЭУ в
повышении финансовой грамотности населения РБ**

*Белорусский Государственный Экономический Университет,
Минск, Республика Беларусь*

Для формирования финансовой грамотности населения, нужно устанавливать прямую связь между получаемыми знаниями и их практическим применением, оказывать помощь в понимании и использовании финансовой информации в текущий момент и долгосрочном будущем, ориентироваться на жизненный цикл и жизненные стратегии молодежи, воспитывать ответственность за финансовые решения с учетом личной безопасности и благополучия. Всем этим знаниям и положил начало интересный и очень полезный курс по повышению финансовой грамотности студентов «Школа моих финансов».

В рамках этого курса студентами юридической клиники БГЭУ были рассмотрены следующие проблемные вопросы.

Первой темой наших занятий была «Мой личный финансовый план». Освоив материал этого занятия, мы научились создавать и вести личный бюджет и поняли, почему это важно и как это благотворно может сказаться на нашем финансовом положении, а также на достижении нами наших личных финансовых целей.

Один из основных навыков, который пригодится любому человеку, - это навык сбережения. Навыки управления финансами тоже приходят в процессе долгих тренировок

Банковский вклад (Депозит) – это хороший инструмент для начала сбережений. Преимуществами депозита являются низкий уровень риска (за счет гарантированного возврата вкладов) и высокая ликвидность. Так же депозит может иметь дополнительные опции, дающие гибкость вкладчику, но тогда ставка будет несколько ниже, чем по обычному депозиту. Если вы хотите преумножить свои средства, то банковский депозит – лучший способ.

Если же говорить о банковских пластиковых картах – это современный инструмент для совершения денежных расчетов и безналичных платежей. Нами были рассмотрены все преимущества использования Интернет-банкинга и смс-банкинга, виды банковских пластиковых карт, платежные системы и много другое.

Еще одной интересной темой было потребительское кредитование. Даже если вам не хватает денег для покупки понравившейся вещи, то ее зачастую можно купить в кредит. Однако кредит - это большая ответственность, ведь потом его нужно будет возвращать. Когда вы используете кредитную карту или берете кредит на образование, вы начинаете строить свою кредитную историю. Проанализировав историю ваших заимствований, банки смогут оценить вероятность того, что вы погасите кредит в срок, и примут верное решение по поводу предоставления вам кредита или выпуска кредитной карты. Если вы аккуратно относились к своим финансовым обязательствам в прошлом и у вас хорошая кредитная история, то банк выдаст вам нужный кредит и по выгодным условиям.

В заключение хотелось бы отметить, что вопрос финансового просвещения населения уже выходит на государственный уровень. Так Национальный банк обратился к министру образования Беларуси с предложением рассмотреть вопрос о возможности включения в учебные планы общеобразовательных школ, неэкономических специальностей ссузов и вузов специальных курсов, дающих базовые знания в финансовых вопросах. И пояснил, что для качественных изменений в уровне финансовой грамотности населения необходимо, чтобы работа в этом направлении охватывала все категории населения - от школьников до пенсионеров. В связи с этим в системе образования Беларуси, которая решает задачи всестороннего развития личности и готовит подрастающее поколение к полноценной жизни в обществе, должна отводиться ключевая роль в предоставлении учащимся и студентам возможности овладеть основами знаний по экономике и финансам.

Рассмотрение этого вопроса на государственном уровне означает, что в дальнейшем это направление получит новый виток своего развития, что будет способствовать увеличению аудитории, которая сможет освоить базовые знания по финансовой грамотности. Так же будет поддерживаться всякая инициатива по развитию этого курса, а студенты нашей юридической клиники, как носители необходимых знаний так же смогут применить их на практике. Помогут избежать многих опасностей и ошибок в финансовой сфере, вовремя научат обращению с деньгами, определяют цели и приоритеты, помогут сделать правильный выбор и изучить стратегии, позволяющие реализовать личные финансовые планы.

Ролевая игра как метод обучения будущих юристов

Белорусский Государственный Экономический Университет,

Минск, Республика Беларусь

По результатам исследований Национального тренингового центра (США, штат Мэриленд) обучение путем чтения лекций позволяет усвоить слушателям только 5% новых знаний, а самостоятельное чтение учебной литературы – всего лишь 10%.\

Методика преподавания курса правовых дисциплин на юридических специальностях, как правило, состоит из курса лекций, чередующихся с семинарскими занятиями, на которых студенты решают задачи из практикума на заданную тему. В результате студенты, усердно занимавшиеся и успешно выдержавшие экзамен или зачет, получают набор знаний об основных институтах изучаемых отраслей права, но далеко не всегда понимают их суть, взаимосвязь, практическое значение. В результате выпускники юридических специальностей редко готовы применять полученные знания в практической деятельности. В то же время наниматели не спешат принимать на работу дипломированных юристов, не готовых к самостоятельной работе должного качества.

Замкнутый круг: отсутствие связи между учебным курсом и практической деятельностью – отсутствие интереса к учебному материалу – не достаточный уровень получаемых знаний, – успешно может быть разорван внедрением клинической формы обучения, одним из методов которой и является ролевая игра.

Как известно, большое значение в организации учебного процесса играет мотивация обучения. Она способствует активизации мышления, вызывает интерес к тому или иному виду занятий, к выполнению того или иного задания.

Ролевая игра представляет собой условное воспроизведение ее участниками реальной практической деятельности людей, создает условия реального общения. Поэтому эффективность обучения здесь обусловлена в первую очередь взрывом мотивации, повышением интереса к предмету, ведь в ролевой игре каждый участник имеет или определенное задание, или определенную роль, которую он должен исполнить в соответствии с заданием.

Ролевые игры являются основным приемом на интерактивных занятиях. В ролевой игре участникам предлагается «сыграть» другого человека или «разыграть» определенную проблемную ситуацию.

В программах Юридического клинического образования ролевые игры стали основной методикой проведения аудиторных занятий, направленных на достижение следующих целей:

1) Тренинг отдельного навыка – это основная цель использования ролевых игр. При этом важно очень точно определить, а какому именно навыку вы будете обучаться. Это важно с практической точки зрения – чтобы игра не прошла впустую, ради забавы, ведь в зависимости от запланированного учебного результата будет разработана фабула, подобраны нормативные материалы, определены роли, составлено задание для участников.

2) Тренинг наблюдения и комментирования – проводя самооценку, наблюдая комментируя действия своих коллег, участник используют наиболее эффективный метод собственного обучения – обучение других. Но также при этом вырабатываются навыки конструктивной критики, сотрудничества, столь необходимые для дальнейшей профессиональной карьеры юристов.

3) Демонстрация типичных ошибок – преподаватель (или подготовленный студент, или приглашенный юрист) специально в ходе ролевой игры допускает типичные ошибки. Участники должны внимательно наблюдать, распознавать их комментировать «непрофессиональные» действия демонстратора, предлагая пути исправления ошибок.

4) Оценка эффективности обучения – это диагностика самого процесса обучения, проверка эффективности совместной работы участников.

Делая вывод, хотелось бы отметить, что ролевая игра – это прежде всего моделирование ситуации, которая возможно будет иметь место и в реальности. Эта методика способствует развитию навыков критического мышления, коммуникативных навыков, навыков решения проблем, отработка различных вариантов поведения в проблемных ситуациях, воспитанию понимания и сочувствия к другим людям. Все студенты за период обучения не раз слышали фразы о том, что практика и теория различны, однако в чём же это различие не каждый осознаёт. Именно моделирование какой-либо практической ситуации и поможет осознать эту разницу, а значит, и подготовить будущего юриста к столкновению с реальностью.

Павлюк А.С.

Портрет клиента юридической клиники

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

Студенческая Учебно-Научная Лаборатория «Юридическая клиника» действует на базе юридического факультета Гомельского государственного университета имени Франциска Скорины с января 2003 года. За достаточно продолжительный период существования Юридическая Клиника реализует различные направления своей деятельности, такие как, например: консультирование граждан, «Адвокат по переписке», «Живое право» и др.

Каждое из данных направлений представляет собой наиболее полную возможность для студентов познакомиться с азами будущей профессии, в том числе и изучить некоторые её тонкости.

Отметим, что все же основное направление деятельности любой ЮК, в том числе и СУНЛ «Юридическая клиника», в первую очередь – это осуществление консультирования граждан по юридическим вопросам. Консультирование граждан есть способ оказания «бесплатной юридической помощи» или так называемого правового информирования студентами - будущими юристами под руководством кураторов ЮК.

Данное направление деятельности обладает рядом специфичных черт и особенностей, поскольку в первую очередь подразумевает под собой работу и общение с клиентом. А это значит, что клиницист должен быть не только юридически подкован и эрудирован, но и ориентирован на общение зачастую с малознакомыми ему людьми. Практический опыт, полученный в результате консультирования граждан, способствует приобретению особых навыков, которые необходимы клиницистам в будущем, а также развитию определенных черт характера: коммуникабельности, активности, самостоятельности и др.

При этом отметим, что при проведении теоретической подготовки клиницистов имеет смысл рассмотреть некоторые особенности поведения и «портрет» среднестатистического клиента. В первую очередь, такая информация поможет самим студентам подобрать оптимальный набор психологических методов для общения с клиентом в процессе консультирования.

Для определения «портрета» среднестатистического клиента СУНЛ «Юридическая клиника» мною было проведено исследование, в котором учитывались данные проведенных консультаций за 2011-2012 учебный год, а именно 70 консультаций. Статистическая выборка производилась по следующим показателям: пол клиента, социальный статус, тип дела. При этом мной была поставлена дополнительная задача – узнать наиболее «востребованную» отрасль права.

Таким образом, более 60% обратившихся за консультацией в ЮК за данный период – женщины. Превалирующее число клиентов – 64% работают. Оставшиеся социальные группы составляют следующий процент от числа клиентов клиники: пенсионеры – 11%, студенты – 8%, инвалиды – 5%. Молодые специалисты, индивидуальные предприниматели, учащиеся временные безработные и прочие – по 2%. Наиболее распространенный тип дела, с которым граждане обращаются в юридическую клинику – дела, вытекающие из жилищных правоотношений – 36%. Вопросы, касающиеся

искового производства, жалоб на действия должностных лиц, обжалование судебных решений – 23%. Консультирование по вопросам трудового законодательства – 11%.

Таким образом, на основании полученных в ходе исследования данных, можно составить «портрет» среднестатистического клиента ЮК. Исходя из вышеизложенного среднестатистический клиент юридической клиники – это в большинстве своем работающая женщина, которую интересуют некоторые определенные вопросы жилищного законодательства.

Такие знания позволят клиницистам, с одной стороны в некоторой степени предполагать с каким клиентом придется работать, продумать тактику своего поведения и не растеряться при встрече с ним, а с другой – проработать в большей степени вопросы жилищного законодательства, как наиболее интересующей отрасли права клиента.

Положенцева Н.Ю.

Опыт работы в Юридической клинике – путь к получению практических навыков юриста

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова

Мне удалось почерпнуть бесценный, на мой взгляд, практический опыт в сфере юриспруденции благодаря работе в Студенческих консультациях Юридического факультета МГУ имени М.В.Ломоносова, которые около года назад инициировали объединение не только российских Юридических клиник, но и Юридических клиник стран СНГ для обмена опытом между клиниками и создания единой диспетчерской службы в автономную некоммерческую организацию «Центр развития юридических клиник».

В Студенческие консультации я пришла по воле случая и не думала, что мне удастся в них закрепиться, поскольку не только правила отбора достаточно строгие, но и работа в нашей Юридической клинике требует серьезной подготовки, большой ответственности. Но успешно преодолев стажировку, я приступила к самостоятельным консультациям.

С самых первых консультаций мне пришлось начать вырабатывать в себе такое качество, как умение отшлифовывать информацию, получаемую от посетителя, и вычленять из всего сказанного самое важное и действительно относимое к его юридическому вопросу.

Поскольку время консультирование строго ограничено Правилами Студенческих консультаций нашего Юридического факультета (не более 1,5 часов на одного посетителя), то понадобилось научиться четко распределять имеющееся время, чтобы успеть не только

выслушать посетителя, но и максимально полно разработать план действий либо ответить на поставленные вопросы в течение одного приема.

Самым сложным для меня было и остается разрешение противоречия между моими личными принципами и принципами юриста, которые для себя определила. Часто приходилось и приходится сталкиваться с ситуациями, когда посетитель крайне нуждается в юридической помощи, но в связи несвоевременным обращением за ней сделать уже ничего нельзя. Очень тяжело смотреть на потухающий взгляд.

Считаю немаловажным навыком, который удалось приобрести за время работы в Юридической клинике, и то, что со временем уходит неуверенность при даче консультации. Студент-юрист перестает бояться что-либо советовать посетителю, настаивать на своем, убеждать его в правильности своей позиции, несмотря на часто существенную разницу в возрасте в пользу посетителя. На мой взгляд, это важно для хорошего юриста. Ведь если ты сам не убежден в правильности предлагаемой позиции, то вряд ли ты сможешь убедить другого человека в том, что она верна.

Работа в Студенческих консультациях прививает умение выслушивать совершенно незнакомого человека, уважение к его проблеме и стремление действительно помогать людям. Тем более, что наша Юридическая клиника придерживается подхода, который заключается в том, что помощь должна быть оказана любому обратившемуся, конечно, если речь не идет о действительно неуравновешенных людях, страдающих психическими расстройствами.

Работа в Студенческих консультациях отчетливо показала, что свое дело надо делать исключительно добросовестно, максимально ответственно, ведь от даваемой консультации и выбранного сценария зависит чья-то судьба. И очень важно изучить как можно большее количество вариантов решения проблемы. Конечно, в Юридической клинике твое решение обязательно обсуждается и согласуется с руководителем – одним из преподавателей или выпускников факультета – тем не менее, основной объем работы выполняется именно консультантом и от качества этой работы зависит качество оказанной в итоге помощи. Ответственность и добросовестность – залог успеха.

Я постаралась в общих чертах указать на те безусловные положительные моменты работы в Студенческих консультациях Юридического факультета МГУ имени М.В.Ломоносова, которые нельзя было не почувствовать на себе. Таким образом, могу констатировать, что полученный мною опыт бесценен, тем более, что он очень сильно помогает мне не только в основной работе, но и в жизни.

Исходя из вышенаписанного, вытекает лишь один вывод: студенты должны стремиться получить опыт работы в Юридической клинике и не пренебрегать им.

Юридические клиники Польши: история, современность, перспективы.

Сотрудничество с ЮК Беларуси: история и перспективы

Белорусский Государственный Экономический Университет,

Минск, Республика Беларусь

Идея студенческой юридической клиники зародилась в США. В Западной Европе клиники действуют в отдельных университетских структурах (Англии, Франции, Германии или Австрии). В тоже время эта программа обучения очень быстро нашла отклик в странах Центральной и Восточной Европы: Чехии, Словакии, Венгрии, Болгарии, Румынии, Молдавии, Украине, Польше.

Важная цель деятельности - улучшение подготовки студентов-юристов через контакт с юридической практикой в отношениях с клиентами и их реальными проблемами. Основными клиентами являются наиболее уязвимые социальные группы, такие как: безработные, бездомные, пожилые люди, пенсионеры, инвалиды, жертвы преступлений, женщинам в трудной жизненной ситуации, иностранцы, беженцы.

Так, в октябре 1997, в Ягеллонском университете начала деятельность первая в Польше юридическая клиника, и уже в начале 1998 занятия «Клиника права» начались на юридическом факультете Варшавского университета. Существенное влияние на процесс изменения юридического образования оказывает Европейская ассоциация студентов юристов ELSA. В настоящий момент юридические клиники функционируют в 16 городах: Кракове, Варшаве, Белостоке, Торуне, Познани, Люблине, Жешове, Лодзи и др.

Занятия в юридических клиниках включены в программы обучения на юридических факультетах и засчитываются студентам как предмет по специальности. Таким образом, студенты имеют возможность еще во время учебы в университете получить навык работы с клиентом и практического разрешения споров.

В клинику потенциальных клиентов направляют социальные отделы помощи, Хельсинский фонд по правам человека, приходы и благотворительные организации, Цент прав женщин, офис ООН по правам беженцев, Омбудсмен, Фонд Иоланты Квасневской, Цент информации о женских организациях – Оска. К студентам в клинику обращаются за советом при написании консультации, подготовке заявлений, ходатайств, жалоб, претензий. В настоящее время, под наблюдением кураторов между группами распределяются обязанности в следующих областях права: гражданского; административного; трудового; уголовного права; прав беженцев; права женщин разделы , касающиеся правовой помощи для людей в изоляторах временного содержания или отбывает тюремный срок.

2004 год был посвящен целям непосредственно связанным с финансовой основой клиники. В этот же год создается Фонд. Была проведена широкая кампания по сбору средств. Ее действие по настоящее время заключается в получении средств для финансирования первой Национальной конференции для юридических клиник, подготовки первой в Польше в области клинического обучения. В 2003 году он стал первым изданием гранта для центров, которые отвечают принятым стандартам ведения бизнеса. Гранты предназначены для покрытия зарплат сотрудников, ответственных за секретариат клиники, за стоимость административного и офисного оборудования и за приобретение основных средств. В дополнение к этому Фонд имеет ряд образовательных мероприятий для укрепления клиник.

Мероприятиями, запланированными в качестве основной цели на предстоящий год и в последующие, являются: профессионализация и стандартизация клинических операций; Совет Фонда будет собирать все материалы, касающиеся деятельности юридических клиник в Польше и за рубежом, тем самым создавая архивы тематических публикаций и статей; планируется провести грантовые конкурсы для университетских клиник Польши; налаживаться сотрудничество с ведущими юридическими фирмами и корпорациями, компаниями, поддерживаться и обновляться сайт.

Для своего следующего проекта планируется организовать 1-2 недельные курсы, а также стипендии в США для кураторов клиник; создать фокус-группы по реформированию корпоративного права.

Уже с 2004 года Студенческие юридические консультации Польши и Беларуси начали свое сотрудничество. На основании международной программы, удалось, во-первых, установить тесные связи между клиниками, во-вторых, это уникальная возможность, для того чтобы участвовать в учебных курсах и учебных визитах. Это отличная площадка по усовершенствованию деятельности клиник и выражения своих идей.

Так, например, 17-18 апреля 2011 г. Прошел семинар-тренинг «Польский опыт стандартизации работы Юридических клиники. Особенности работы с трудными клиентами». Организатором данной конференции выступал Юридический факультет БГУ.

11 ноября 2011 года ведущие специалисты в области клинического юридического образования Республики Польша, во главе с Председателем Фонда студенческих юридических клиник Польши, посетили с рабочим визитом Юридическую клинику БГЭУ. Представители СЮК были приглашены к участию в работе круглого стола «Юридическое клиническое образование: опыт и перспективы», проходившем 11 – 12 ноября 2011 г. Целью круглого стола была выработка и принятие Стандартов деятельности юридических клиник Республики Беларусь. В результате обсуждения было достигнуто согласие и разработаны Рекомендации по организации деятельности юридических клиник Республики Беларусь. В рекомендациях

закреплены важнейшие принципы работы юридических клиник, такие как: принцип бесплатности оказания правовой помощи, соблюдения конфиденциальности и др.

Таким образом, совместное сотрудничество – это отличная площадка по усовершенствованию деятельности клиник и выражения своих идей. Такое сотрудничество позволяет делиться накопленным опытом как с коллегами, так и со всем юридическим сообществом.

Рутькевич А.А.

Самые важные практические навыки юриста, которые развивает ЮК

Белорусский Государственный Экономический Университет,

Минск, Республика Беларусь

Задача юридического образования в современном мире видится в подготовке нового поколения юристов, ориентированных на гуманистические ценности демократического общества, признающих общечеловеческие ценности, разделяющих глобальную идею социальной справедливости и объединенных этими идеями в единое профессиональное сообщество. Решение этой задачи возможно только путем обеспечения в учебном процессе единства трех элементов: обучения знаниям; выработки навыков и воспитания качеств.

Одним из средств решения проблемы в современных условиях становятся юридические клиники, позволяющие соединить теорию и практику, аудиторные занятия и жизнь, беззаботную юность и человеческие проблемы.

Опыт работы юридических клиник, действующих как лаборатории практического обучения при юридических факультетах вузов, показал целесообразность включения в программу обучения студентов курса занятий по выработке навыков первичной беседы с клиентом, обратившимся за правовой помощью в клинику.

Интервьюирование является обязательной составляющей деятельности любого юриста, в какой бы области юриспруденции он ни работал. Поэтому выработка у студентов-клиницистов навыков интервьюирования – важный этап обучения в юридической клинике. Эти навыки необходимы студентам, так как они соприкасаются с необходимостью давать советы людям, столкнувшимся с жизненными трудностями и не могущими решить их самостоятельно.

Вторым после интервьюирования, но не менее значимым направлением работы студентов-клиницистов является консультирование клиентов.

Консультирование в самом общем плане можно определить как процесс, в ходе которого юрист помогает клиенту найти решение его правовой проблемы законным

способом, оценивает правовую ситуацию, дает юридические советы о целесообразном поведении клиента и правовых последствиях его действий.

В юридических клиниках осваиваются также этические правила, призванные регулировать взаимоотношения внутри юридического сообщества, познается существо такой основы этих взаимоотношений, как принцип взаимного уважения и сотрудничества.

В практической совместной работе студенты начинают понимать, как важно соблюдать правило, согласно которому юрист обязан уважительно относиться к своим коллегам. Во многом этому способствуют те методики, которые используются при обучении студентов в клинике.

Например, участие в мозговых штурмах приучает студентов удерживаться от немедленной, непродуманной критики коллег по работе. Правило комментирования проделанных участниками ролевой игры действий, которое требует прежде всего найти и отметить положительные моменты, помогает студентам приобрести необходимые для совместной профессиональной деятельности качества. Уважительное отношение к коллегам по работе вырабатывается у студентов во время тренингов по задаванию вопросов и отработке навыков, необходимых в судебных прениях.

А принятие же Этического кодекса, выработанного совместными усилиями, обязывает студентов уважать и соблюдать установленные им правила, действовать в соответствие с ними, т.е. у студентов начинают формироваться профессиональные качества.

Сергей А.А.

Практические навыки юриста в юридической клинике

Барановичский государственный университет, Республика Беларусь

Если подойти к профессиональным навыкам юриста с точки зрения деятельности юриста, направленной на решение задач, которые ставит перед ним общество, то можно предложить следующую формулировку: юрист «творит» справедливость, помогая разрешать социальные проблемы с помощью права. Эта формулировка профессиональных навыков юриста может показаться кому-то слишком абстрактной, а кому-то слишком пафосной, но она позволяет определить рабочие инструменты, необходимые для достижения цели.

Необходимо сразу оговориться, что знания, навыки и качества юриста проявляются в совокупности. Можно сказать, что профессиональные навыки юристов базируются на знаниях и качествах юриста. Владение только одним из этих компонентов не приведет к позитивному результату. Профессиональные навыки юриста, кроме того, знание правил

составления процессуального документа в сочетании с уважительным отношением к судье приведет к верному выбору стиля ходатайства. Также важно отметить, что под знаниями как частью профессиональных навыков юриста мы понимаем знание не только права, но и социального контекста деятельности юриста [2, с. 59].

Также и опыт — необходимая составляющая на пути к профессионализму и профессиональным навыкам юриста. Профессионал — это понятие динамическое. Только постоянное обновление знаний профессиональных навыков юриста, постоянное развитие профессиональных навыков юриста, постоянная самооценка качеств и отношения к работе, внутренний контроль позволяют развивать и поддерживать профессионализм на уровне растущих требований общества, профессиональной корпорации, потребителей профессиональных услуг [1, с. 161].

Кто же выдвигает профессиональные требования к профессиональным навыкам юриста? Во-первых, это делает государство в форме законов, государственных образовательных стандартов, должностных инструкций и т.п. Во-вторых, это делают профессиональные корпорации в своих уставах и кодексах профессиональной этики. В-третьих должны быть учтены оценки бывших и ожидания потенциальных клиентов, мнение профессионалов, а также исторический и зарубежный опыт, рекомендации и требования международных документов. Итак профессиональные навыки юриста приобретённые в результате многолетней, творческой работы залог верных правовых решений в интересах клиента [4, с. 211].

Если же анализировать, каких именно практических навыков не хватает начинающему юристу, то представители юридических фирм и адвокатских образований выделяют три основных: письменные и деловые навыки, а также умение составлять юридические документы.

Юрист должен уметь оформлять свои мысли письменно так, чтобы это было понятно и доступно для читателя, причем в любой форме: будь то письмо, коммерческое предложение, требование, претензия, заявление, жалоба, ходатайство и т.д. Важно знать и понимать назначение, структуру, содержание и отличия каждой формы письменного документа, а также лингвистические приемы и русский язык в целом.

Другой важнейший навык, которому мало уделяется внимание, — основы общения с клиентами. А ведь это является едва ли не самым важным навыком в нашей сфере [3, с. 98].

Чем больше и лучше молодой юрист изучает на студенческой скамье теорию права и занимался научными изысканиями в этой области, тем лучшим специалистом он может стать в последующем. Поэтому немаловажное значение придается теоретической подготовке. Учиться можно по большому счету один раз и в юности. Нужно пользоваться

этим. Поэтому ошибочно, как это делают многие студенты, с первого же курса начинать работать на уровне примитивной юриспруденции и приобретать иногда невыгодные навыки. Когда приходит время решения крупных правовых задач, такие выпускники оказываются неспособными продвигаться в этом направлении – ведь усвоенной теоретической базы у них нет. Минимальные базовые знания – это глубокое погружение в теорию права еще со студенческой скамьи.

Список использованных источников:

- 1 Букреев В.И., Римская И.Н. Этика права/ В. И.Букреев, И. Н. Римская. — М.: Спарк, 2010. — 288 с.
- 2 Жалинский А.Э. Профессиональная деятельность юристов / А. Э. Жалинский—М.: Юрист, 2007.— 173 с.
- 3 Кобликов А.С. Юридическая этика / А. С. Кобликов—М.: Тесей, 2004. — 319 с.
- 4 Строгович М. С. Проблемы судебной этики / М.С. Строгович —М.: Спарк 2002.— 285 с.

Сычевская Д.И.

Сущность понятия «правовое консультирование»

*Академия управления при Президенте Республики Беларусь,
Минск, Республика Беларусь*

В Постановлении Министерства юстиции Республики Беларусь от 19 ноября 2010 г. №98 «О некоторых вопросах правового просвещения населения» активно используется термин «правовое консультирование», однако содержание понятия «правовое консультирование» не раскрывается в национальном законодательстве.

При этом, когда в литературе и нормативных актах рассматривается вопрос о правовом консультировании и правовом информировании, они всегда рассматриваются как часть правового просвещения. В Постановлении Министерства юстиции Республики Беларусь от 19 ноября 2010 г. №98 «О некоторых вопросах правового просвещения населения» правовое просвещение граждан осуществляется посредством организации и проведения системы мероприятий, направленных на обеспечение и защиту прав и законных интересов граждан, заключающихся в правовом информировании и консультировании, оказании некоторых видов юридической помощи отдельным категориям граждан

Более детальное содержание правового просвещения предлагает Лебедев В.М. Так, он указывает, что *правовое просвещение* представляет собой распространение в обществе знаний о праве и разъяснение положений действующих нормативных правовых актов, а

также практики их применения. Оно включает *правовое обучение* (преподавание правовых знаний в образовательных заведениях), *правовую пропаганду* (распространение в доступной форме сведений о правовых актах) и *правовое консультирование* (разъяснения отдельным гражданам юридических норм).

Таким образом, правовое просвещение будет содержательно состоять из правового обучения, правовой пропаганды и правового консультирования.

Консультирование – общий термин, который используется для обозначения различных процессов интервьюирования, тестирования, руководства и т.д., разработанных для того, чтобы помочь индивиду решать проблемы, планировать будущее и т.д.

А.А. Жидких под правовым консультированием понимает разъяснения прокурорскими работниками отдельным гражданам юридических норм, А.А. Коптяева – предоставление адвокатами консультаций и справок по юридическим вопросам в устной и письменной форме. В законодательстве Российской Федерации юридическая консультация – совет специалиста Вооруженных Сил в области юриспруденции, получение информации и справки юридического характера. При определении круга вопросов, по которым осуществляется правовое консультирование Ассоциация юристов России, выделяет следующие составляющие консультирования: разъяснение норм законодательства и консультирование в различных областях права; оказание содействия в составлении обращений в органы государственной власти; предоставление справок по действующему законодательству; информирование о месте нахождения органов государственной и муниципальной власти, органов правосудия, правоохранительных органов; разъяснение норм процессуального законодательства, практическая помощь в составлении процессуальных документов.

Ситдикова Л.Б. рассматривает консультацию как интерпретированную информацию, предоставляемую профессиональными консультантами в виде знаний, как на возмездной, так и безвозмездной основе (в установленном законом порядке), в форме дачи советов, рекомендаций и экспертиз клиентам в различных сферах деятельности.

Во всех приведенных случаях правовое консультирование обозначается как деятельность определенного субъекта профессиональной правовой (юридической) деятельности. При этом если правовое консультирование и правовое обучение будут являться профессиональной правовой (юридической) деятельности, то правовая пропаганда из этой области может «выпадать».

Таким образом, правовое консультирование можно определить как предоставление интерпретированной правовой информации, субъекта профессиональной правовой

(юридической) деятельности в виде знаний, как на возмездной, так и безвозмездной основе (в установленном законом порядке), в форме дачи советов, рекомендаций и экспертиз.

Цвирко К.А.

Правовое информирование как вид профессиональной деятельности юриста

Академия управления при Президенте Республики Беларусь,

Минск, Республика Беларусь

Выделение отдельного вида деятельности юристов как информирование наблюдалось еще и в советской Беларуси, однако, несмотря на многолетнее провозглашение такого вида правовой (юридической) деятельности, природа правового информирования остается неопределенной. При этом Постановление Министерства юстиции Республики Беларусь от 19.11.2010 N 98 (ред. от 27.05.2011) "О некоторых вопросах правового просвещения населения" (далее – постановление № 98) раскрывая отдельные мероприятия (надо полагать авторы этого документа имели ввиду «формы») правового информирования, не дает определения, что же такое «правовое информирование». Такая ситуация может нести правовые и иные риски для субъектов профессиональной правовой (юридической) деятельности, которые в силу акта законодательства не наделены правом осуществлять правовое информирование.

Рассолов М.М. рассматривает «правовое информирование» как явление, направленное на распространение в обществе сведений о нормах права и формирование у трудящихся устойчивого правосознания. Ставя знак равенства между понятиями «социально-правовое» информирование и «правовое информирование», указанный автор к субъектам правового информирования относит, прежде всего, органы государственной власти [1]. Романенко Е.А. сущность данного явления рассматривает в сообщениях правового характера, опубликовании нормативно-правовых актов, официально разъяснительных (интерпретационных) актов, отчетов об определенной деятельности государственных органов, учреждений, предприятий и т. п. [2]. Более современные подходы включают в круг субъектов правового информирования политические партии, общественные объединения и профсоюзы, а также любых иных носителей правовой информации [3].

Таким образом, в литературе можно выделить два основных «полюса»: первый рассматривает в качестве субъектов правового информирования государственные органы; второй любых носителей (обладателей) правовой информации, которые ее предоставляют.

Указом Президента Республики Беларусь от 30.12.2010 N 712 "О совершенствовании государственной системы правовой информации Республики Беларусь" предоставление

правовой информации рассматривается как действия государственных органов, иных организаций и индивидуальных предпринимателей по ознакомлению определенного круга лиц с правовой информацией в печатной форме, форме электронных изданий и (или) электронной форме. В иных национальных правовых актах правовое информирование обозначается, чаще всего как деятельность деятельности государственных органов, учреждений, предприятий [4].

Как следствие реализации норм Постановлением N 98, лица, ведущие прием граждан в юридических клиниках, создаваемых на базе учреждений образования, становятся субъектами профессиональной правовой (юридической) деятельности. Более того, перечень субъектов правового информирования (как части правового просвещения), установленный в п. 1.3 Постановления N 98, фактически принимает подход, применяемый советским законодателем: перечень субъектов закрытый, – он содержит указание на наделение функцией субъектов правового информирования только в силу акта законодательства.

Таким образом, на наш взгляд, законодатель *de jure* правовое информирование относит к профессиональной правовой (юридической) деятельности.

Вместе с тем, в общегосударственном классификаторе Республики Беларусь ОКРБ 005-2001 «Виды экономической деятельности» информирование вообще не упоминается. Также как и в Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности. В Классификаторе ГАТС к подсектору «а. Юридические услуги» дается ссылка на группу 861, содержащуюся в классификаторе (Временном классификаторе) основного продукта ООН. При этом содержится указание, что предоставлению информации – прочая услуг по юридическим консультациям. Этим СРС, по нашему мнению, также относит правовое информирование в сферу профессиональной правовой (юридической) деятельности.

Таким образом, правовое информирование можно определить как часть профессиональной правовой (юридической) деятельности, проводимой уполномоченными законодательством субъектами, по предоставлению населению сообщений правового характера, опубликования нормативно-правовых актов, официально разъяснительных (интерпретационных) актах, отчетах об определенной деятельности государственных органов, учреждений, предприятий и т. п.

Список использованных источников:

1 Рассолов, М.М. Проблемы управления и информации в области права / Рассолов М.М. – М.: Юрид. лит., 1991. – 223 с.

2 Романенко, Е.А. Вопросы соотношения коммуникации и правового общения / Е.А. Романенко // Вестн. Красноярского гос. аграрного универ. – 2010. – № 12. – С. 149-154

3 Романенко, Е.А. Вопросы соотношения коммуникации и правового общения / Е.А. Романенко // Вестн. Красноярского гос. аграрного универ. – 2010. – № 12. – С. 149-154

4 Постановление Министерства обороны Республики Беларусь от 06.05.2009 N 24 (ред. от 31.05.2011) "Об утверждении Инструкции о порядке применения норм международного гуманитарного права в Вооруженных Силах Республики Беларусь и транспортных войсках Республики Беларусь" Закон Республики Беларусь от 05.01.2008 N 313-3 (ред. от 07.01.2011) "О дорожном движении" Приказ Министерства обороны Республики Беларусь от 05.01.2005 N 1 (ред. от 08.04.2008) "Об утверждении Инструкции о порядке организации и проведения правовой работы в Вооруженных Силах Республики Беларусь"

Чернецкая Н.С.

Коммуникативные навыки юриста и их развитие: роль юридической клиники

Белорусский Государственный Экономический Университет,

Минск, Республика Беларусь

Общение — один из важнейших инструментов социализации человека.

Проблема развития коммуникативных умений специалистов в правовой сфере недостаточно полно разработана. Решение данной проблемы требует комплексного изучения с позиции педагогической и психологической науки.

Отсутствие системы специальной подготовки в этой области, ее методического обеспечения негативно влияет на процесс формирования коммуникативных умений будущих юристов, отражается на качестве профессиональной подготовки кадров, что определило актуальность выбранной нами темы.

Мы полагаем, что обучение навыкам профессиональной деятельности студенты должны проходить не вне вуза и тем более не после его окончания, а именно в процессе обучения. Обучение навыкам должно предшествовать практике; последняя способна лишь закрепить те навыки, которыми студенты уже овладели. Следовательно, проблема в том, чтобы ясно и четко определить, каким навыкам необходимо обучать студентов, когда и как обучать их профессиональной деятельности.

Соединение теоретического обучения с практической деятельностью позволяет дополнить традиционное обучение юристов и уже на студенческой скамье дать им возможность узнать наиболее важные профессиональные навыки и обучить их этим навыкам. Таковую возможность дает создание на факультетах юридических клиник. Юридическая клиника – это прежде всего новый, нетрадиционный метод обучения

студентов. Благодаря ему, начинает формироваться представление о системе практических навыков, которым необходимо обучать студентов.

Изучив психолого-педагогическую литературу по данному вопросу, мы пришли к выводу, что понятие коммуникативных навыков представляет собой навыки установления и развития контактов, порождаемых потребностями совместной деятельности и включающих в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятия и понимания другого человека.

Для этого необходимо целенаправленно воздействовать на три взаимодействующих стороны общения, которые традиционно выделяются в отечественной социальной психологии: коммуникативную, состоящую в обмене информацией; интерактивную, представляющую собой взаимодействие участников коммуникативного акта и перцептивную сторону, представляющую собой процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установление взаимопонимания.

Именно на эти составляющие необходимо воздействовать с целью развития у учащихся навыков общения. Это осуществляется в процессе тренировки, которая проходит в три этапа: 1) ознакомление и введение, 2) собственно тренировка коммуникативных навыков в смоделированных ситуациях общения, 3) рефлексия.

Таким образом, специфика профессионального общения юриста, как мы видим, требует от него высокоразвитых коммуникативных качеств, навыков и умений, которые формируются как в процессе обучения, так и в процессе самообразования и практики.

Шевчук Ю.Э.

Коммуникативные навыки юриста

Барановичский государственный университет, Республика Беларусь

Значение общения в жизни человека трудно переоценить. Оно является способом существования самого человека, установления, удовлетворения и регулирования основных потребностей личности, эмоций и поведения: главным каналом воздействия человека на других и наоборот. Наконец, общение – один из важнейших инструментов социализации человека [1, с. 241].

В основе делового общения юриста лежит решение важного служебного вопроса, ответственное конкретное дело, касающееся судеб людей, материальных и финансовых затрат, а нередко и правовых отношений с весьма малоприятными последствиями для субъектов общения. Поэтому нравственная сторона решения и социального результата общения играет огромную роль. Исходя из этого, знание и владение этикой делового

общения является показателем профессиональной культуры юриста, степени его соответствия современным требованиям [2, с. 158].

Деловое общение должно основываться на определенных нравственных принципах, среди которых главными являются следующие:

1. В основе делового контакта лежит интерес к делу, но ни в коем случае не личные интересы и не собственные амбиции. Несмотря на кажущуюся банальность, именно этот принцип нарушается чаще всего, ибо далеко не каждый и не всегда находит в себе способность поступиться личными интересами, когда они входят в противоречие с интересами дела.

2. Порядочность, то есть неспособность к бесчестному поступку или поведению, основывающаяся на таких нравственных качествах, как:

- обостренная совесть;
- стремление сохранить незапятнанной свою честь и утвердить собственное достоинство;
- умение держать себя ровно с любым человеком, независимо от его служебного или социального статуса;
- моральная устойчивость, умение не поступаться своими принципами;
- обязательность, точность, верность своему слову.

3. Доброжелательность, то есть потребность делать людям добро.

4. Уважительность, реализующаяся через нравственные качества (вежливость, деликатность, тактичность, учтивость, заботливость).

Однако знание норм и правил профессионального общения принесет успех в том случае, если эти знания основаны на профессионально важных личностных качествах.

Какими личностными качествами должен обладать юрист, чтобы успешно организовать общение?

1. Знание психологии другого человека.
2. Эмоционально-волевая устойчивость, эмоциональная воспитанность.

От этого зависит, может ли человек сопереживать другим людям.

3. Умение человека выбирать оптимальный стиль общения, т.е. способ обращения с партнером.

Содержание общения носит конкретно-исторический характер, оно определяется целями и задачами деятельности, уровнем культуры и нравственности юриста.

Общение с людьми составляет основу профессиональной деятельности юриста любой специализации. Поэтому знание социально-психологических закономерностей общения является непременным условием его высокой квалификации.

Специфика профессионального общения юриста требует от него высокоразвитых коммуникативных качеств, навыков и умений, которые формируются как в процессе обучения, так и в процессе самообразования и практики. Особую роль в развитии этих качеств играет самоанализ, упражнения и психологические тренинги.

Коммуникативная компетентность – это знание юристом норм и правил общения, а также владение его технологией. Она невозможна без развитых способностей юриста к общению с другими людьми – коммуникативных способностей, т.е. способностей владеть инициативой в общении, проявлять активность, эмоционально откликаться на состояние партнеров общения, формировать и реализовать собственную индивидуальную программу общения, способность к самостимуляции и взаимной стимуляции в общении [3, с. 265].

Кроме потребностей юридической практики, общение обеспечивает удовлетворение социальных потребностей личности. К таким потребностям относятся: стремление человека к взаимодействию, любви и поддержке; потребность к самоутверждению; потребность к самовыражению и самореализации; потребность в эмоциональной поддержке и признании.

Список использованных источников:

- 1 Бабий, Н. А. Уголовное право Республики Беларусь / Н. А. Бабий — Минск: ГИУСТ БГУ, 2006. — 336 с.
- 2 Здравомыслов, Б.В. Уголовное право / Б. В. Здравомыслов — М.: Манускрипт, 2006. — 427 с.
- 3 Леонидов, Н.Н. Уголовное право / Н. Н. Леонидов — М.: Высшая школа, 2007. — 589 с.

Якименкова О.С.

Коммуникативные навыки юриста

Могилевский государственный университет им. А.А.Кулешова, Республика Беларусь

Значение общения в жизни человека трудно переоценить. Оно является способом существования самого человека, установления, удовлетворения и регулирования основных потребностей личности, эмоций и поведения: главным каналом воздействия человека на других и наоборот. Наконец, общение — один из важнейших инструментов социализации человека.

Для юридической же профессии общение имеет особое значение. В его основе лежит решение важных вопросов, ответственное конкретное дело, касающееся судеб людей, материальных и финансовых затрат, а нередко и правовых отношений с весьма малоприятными последствиями для субъектов общения.

Учитывая изложенное, юрист должен обладать определенными речевыми умениями. К ним относятся следующие: грамотно и ясно сформулировать свою мысль; достичь желаемой коммуникативной цели; осуществить основные речевые функции; говорить выразительно; высказываться «целостно», т.е. достигать смысловой целостности высказывания; высказываться логично и связно, продуктивно и содержательно; говорить самостоятельно (что проявляется в умении выбрать стратегию выступления, разработать самостоятельную программу речи, говорить без опоры на письменный текст, опираться на собственный анализ проблемы); высказываться экспромтно, без предварительной подготовки; выразить в речевой деятельности собственную оценку прочитанного или услышанного; передать в речевой деятельности виденное, наблюдаемое.

Также для юриста немаловажное значение имеет обладание социально-психологическими умениями. Они связаны с овладением процессами взаимосвязи, взаимовыражения, взаимопонимания, взаимоотношений, взаимопроявлений и взаимовлияний. Это умения: психологически верно в соответствии с ситуацией вступить в общение; поддерживать общение, психологически стимулировать активность партнеров; психологически точно определить «точку» завершения общения; максимально использовать социально-психологические характеристики коммуникативной ситуации для реализации своей стратегической линии; прогнозировать возможные пути развития коммуникативной ситуации, в рамках которой разворачивается общение; прогнозировать реакции партнеров на собственные акты коммуникативных действий; психологически настраиваться на эмоциональный тон партнеров по общению; овладеть инициативой и удержать инициативу в общении; и «спровоцировать» желаемую реакцию партнера по общению; формировать социально-психологический настрой партнеров в общении и управлять им; психологически стимулировать проявление инициативы партнера по общению.

Большую роль играют психологические умения — связаны с овладением процессами самомобилизации, самонастройки, саморегулирования. Это умения: преодолевать психологические барьеры в общении; снимать излишнее напряжение; мобилизовать психофизический аппарат на овладение инициативой в общении; эмоционально настраиваться на ситуацию общения; психологически и физически «пристраиваться» к партнеру по общению; адекватно ситуации общения выбирать жесты, позы, ритм своего поведения; мобилизоваться на достижение поставленной коммуникативной цели; вести общение как столкновение мыслей, идей и позиций (коммуникативная борьба); распределять свои усилия в общении; использовать эмоции как средство общения.

Умения использовать в общении нормы речевого этикета в соответствии с конкретной коммуникативной ситуацией, также являются важными для юриста. Это умения: реализовать ситуативные нормы обращения и привлечения внимания; организовать знакомство с партнерами; использовать ситуативные нормы поведения; адекватно ситуации выразить просьбу; высказать совет, предложение, упрек, сочувствие, пожелание.

И последними в списке, но не последними среди умений являются умения использовать невербальные средства общения. К ним относятся: паралингвистические средства общения (интонация, пауза, дыхание, дикция, темп, громкость, ритмика, тональность, мелодика); экстралингвистические средства (смех, шум, аплодисменты и т.п.); кинетические средства общения (жест, мимика); проксемические средства общения (поза, движения, дистанция общения).

Хороший юрист должен не просто помнить, но и всегда суметь применить данные умения в своей профессиональной деятельности, так как около 80% его деятельности составляет именно общение и только 20% занимает оформление документации. Из данного процентного соотношения видно, что общение с людьми составляет основу профессиональной деятельности юриста любой специализации и поэтому специфика профессионального общения юриста требует от него высокоразвитых коммуникативных качеств, навыков и умений, которые формируются как в процессе обучения, так и в процессе самообразования и практики.

РЕКОМЕНДАЦИИ

для проведения интервьюирования и консультирования, выработанные участниками конференции, прошедшей 24 мая 2012 года на факультете права БГЭУ (Минск)

«ЮРИДИЧЕСКАЯ КЛИНИКА - ШКОЛА ОБРЕТЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ НАВЫКОВ БУДУЩИХ ЮРИСТОВ»

Первая часть конференции была в виде публичных выступлений и обсуждений докладов участников.

Вторая часть конференции представляла собой интерактивный тренинг по выработке участниками конференции рекомендаций по работе с наиболее сложными (неудобными) клиентами юридических клиник Республики Беларусь.

В тренинге приняли участие представители: ЮК ГГУ (Гомель), ЮК МГУ (Могилев), ЮК БГУ (Минск), ЮК БГЭУ (Минск).

По итогам обсуждений, демонстраций и работы в группах участниками в качестве основных были определены 3 типа клиентов: осенне-весенний тип, молчун, болтун.

Так студентам, обучающимся в ЮК, при работе с гражданами рекомендуется:

1. ОСЕННЕ-ВЕСЕННИЙ ТИП

ИНТЕРВЬЮИРОВАНИЕ:

1. Сохранять спокойствие – т.е. чтобы не говорил вам такой человек, стараться не реагировать на его провокации, оставаться спокойным, рассудительным. Помнить, что Ваше спокойствие является спокойствием Клиента.
2. Не спорить. Чтобы не говорил клиент, желательно не начинать его переубеждать. Это может вывести клиента из себя и повлечь серьезные последствия.
3. Дать высказаться. Чаще всего такие граждане приходят, чтобы рассказать свои истории, дать им закончить рассказ, если он начинает повторяться прервать его и попросить досказать то, чего он не договорил еще.
4. Не перебивать (в меру). Во время рассказа, не стоит задавать вопросы, уточнения, говорить клиенту о его правоте или не правоте.
5. «Затянуть»; отложить дело; попросить принести документы дополнительные. Это делается с целью того, что возможно данный клиент больше не придет к Вам либо вы уже будете знать как вести себя с ним. Возможно, что порыв прихода в ЮК был весенним или осенним обострением.

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

6. Не доводить до этого этапа!!!
7. Дать «безобидную» рекомендацию. Чтобы не было правовых последствий для клиники.

8. Не давать письменную консультацию. Это правило требуется соблюдать, чтобы в последующем данный клиент не ходил по разным инстанциям с текстом консультации.
9. И опять же не спорить (см. как при интервьюировании).

Важно помнить: *Между вами и таким типом клиентов расстояние должно быть в 2 парты, чтобы себя обезопасить.*

В случае если клиент начнет раздражаться, либо уже будет возбужденным, то надо сказать «я выйду на минуту» (например) и выйти вызвать скорую медицинскую помощь.

2. МОЛЧУН

ИНТЕРВЬЮРОВАНИЕ:

10. Перед началом общения с Клиентом, задать несколько вопросов свободной для установления доверительного контакта
11. Вести диалог спокойно, чтобы Клиент не замкнулся в себе
12. Необходимо задавать вопросы открытого типа
13. Если Клиент остановился, кратко пересказать им сказанное и попросить продолжить
14. Объяснить Клиенту, что это нужно, прежде всего, ему самому, и мы не сможем помочь без его содействия

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ:

1. Перед началом общения с Клиентом, задать несколько вопросов свободной для установления доверительного контакта
2. Вести диалог спокойно, чтобы Клиент не замкнулся в себе
3. В ходе консультирования спрашивать всё ли понятно Клиенту, разъяснять юридические термины
4. В конце консультирования спросить о дальнейших действиях Клиента

3. БОЛТУН

ВНИМАНИЕ: Принято решение, что эти рекомендации одинаковы на этих двух стадиях (интервьюирования и консультирования)

1. Озвучить правила работы
2. Обязательно сказать об ограничении времени беседы.
3. Акцентировать внимание на юридически значимых фактах.
4. Задавать конкретные (закрытые) вопросы.
5. Вести официальную манеру разговора.
6. Конкретизировать цель клиента, чтобы в конце не оказалось, что всю историю, которую Клиент рассказал, вы прослушали зря и цель совершенно другая.
7. Не отпускать Клиента в так называемый «вольный рассказ».
8. И самое главное, это стать лидером беседы.

***Мы надеемся, что данные рекомендации будут Вам полезны!
Желаем Вам удачи в работе с гражданами!***

Описание тренинга «Выработка рекомендаций по работе со сложными клиентами»

| ВРЕМЯ | ЗАДАНИЕ, ОПИСАНИЕ | ПРИМЕЧАНИЕ |
|---------------------------------------|--|---|
| 3-5 мин | Вступление, представление темы – Работа со сложными типами клиентов в ЮК. Цель тренинга: опираясь на опыт участников совместными усилиями выработать рекомендации по работе со сложными типами клиентами для участников юридических клиник | |
| 15 мин | Аудитория делится на 2 группы: Задание 1: нарисовать как можно больше изображений сложных клиентов, с которыми участники сталкивались при работе в клинике и с которыми, по их мнению, им было сложно работать. Важно! изображать клиентов ассоциативно, чтобы по изображениям можно было легко догадаться, какой тип изображен. | Необходима бумага формата А4 и маркеры |
| 5-7 мин | Группа №1 получает рисунки группы №2 и соответственно группа №2 – рисунки группы №1. Задание 2: <ul style="list-style-type: none"> • определить по изображениям - что за тип клиента изображен; • придумать ему емкое название; • выделить черты, характерные для этого типа клиента; • сложности, которые могут возникнуть у студентов-консультантов (все фиксировать на бумаге) | Задание и количество групп может корректироваться в зависимости от количества участников тренинга (в нашем случае 10 человек) |
| по 5мин= 2*5= 10 мин | Представление работы групп. При представлении участвует вся группа. В любой момент ведущий предлагает взыскаться любому их группы. Т.е. активное участие в презентации каждого! Группы выходят и представляют свою работу см. задание 2. | Можно использовать различные способы |
| 10 - 15мин | Теперь аудиторию следует разделить на 3 группы. Посадить группы отдельно. Тренерам следует предложить участникам отобрать 3 наиболее сложных типа клиентов, с которыми они будут работать далее (по 1 типу каждой группе). Задание 3: в группах мозговым штурмом выделить не менее 10 советов/ правил как себя вести с таким типом клиента! ВНИМАНИЕ! Советы отдельно на стадии интервьюирования и отдельно на стадии консультирования. | |
| По 5-7 мин= 7*3= 21 мин | <u>Мастер класс от участников</u> На основании проделанной работы в ходе тренинга участники демонстрируют мастер-класс для каждого из 3-х отобранных типов клиентов. Для каждого типа: В роли консультанта выступает участник из группы, которая вырабатывала правила поведения с ним, в роли клиента участник другой группы. Правила мастер-класса: 1. Клиент ведет себя согласно его описанию в выполненном задании; 2. Консультант демонстрирует в работе с клиентом выработанные советы и правила при выполнении задания | Следует использовать заранее заготовленные фабулы для клиентов, так будет проще работать. |
| 80 мин | Подведение итогов, выработка рекомендаций. Задание для отдельных студентов обработать и выслать рекомендации их группы ведущему. | Будет традиция – каждая конференция – рекомендации для всех! |

Электронное издание

ТЕЗИСЫ ДОКЛАДОВ

II МЕЖВУЗОВСКОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ, СТУДЕНТОВ И ВЫПУСКНИКОВ
ЮРИДИЧЕСКИХ КЛИНИК С МЕЖДУНАРОДНЫМ УЧАСТИЕМ

**«ЮРИДИЧЕСКАЯ КЛИНИКА - ШКОЛА ОБРЕТЕНИЯ
ПРАКТИЧЕСКИХ НАВЫКОВ БУДУЩИХ ЮРИСТОВ»**

24 мая 2012 г., Минск

Факультет права БГЭУ

Студенческая юридическая консультация БГЭУ