



USRF
THE U.S. RUSSIA FOUNDATION

Балтийский федеральный
университет им. И. Канта



Immanuel Kant Baltic Federal University Law School

III SUMMER SCHOOL

“Future Lawyers: Essential Skills to Success”

24 AUGUST – 7 SEPTEMBER 2014

COURSE SYLLABI

I. Oratory Skills & Public Speaking,

Demetrius Floudas

Some lawyers are natural public speakers and argue for a living. If you are one of them, this course can improve on your pre-existing talent. If, however, you shy away from public speaking and think that you don't need advocacy skills, think again. Consider less obvious situations, for example when you might be asked to present at a seminar or persuade recruiters to hire you in a job interview. And most lawyers, at some time in their careers, run the risk of having to appear in court, even if they don't do so regularly.

Objective of the Course: This course aims to develop the English language oral communication and argument skills of law students, practicing lawyers, and other professionals, through study and practice with voice training, understanding and using body language, balancing logic and passion, effective questioning and interviewing, active listening skills, and effectively responding to questions. It will also give you practice in analytical reasoning: spotting and focusing on key legal issues, learning to dismiss extraneous or irrelevant arguments, and predicting what questions a judge or counter-party might ask.

Becoming a good advocate takes years of practice and is a skill that you will develop over time. However, this short but intensive course will jump start the process both through teaching the theory and techniques of effective oral argument, and through giving you a chance to practice, try new techniques, and hone your skills in a fun and relatively risk free environment. This being a practical module, the majority of the time will be devoted to developing skills by utilising practical exercises, alone or in small groups. Also, a number of debates and moots that involve the whole class will be organized.

Assessment: The students will be graded throughout the class according to their performance in the daily debates & workshops

II. Legal Skills in Court: Simulation & Mock Trial,

Richard Roe

Five in-class academic periods plus written preparation for homework.

This course will develop participating students' basic analytical and strategic abilities in trial advocacy. Students will prepare and conduct one or more roles in a mock trial, as members of either a prosecution or defense team.

The mock trial preparation and presentation involves the following legal analytical and strategic skills: 1) learning the factual and legal dimensions of the case from witness affidavits and physical evidence; 2) integrating the diverse elements of the case (law, witness statements, physical evidence, and rules of evidence) into a meaningful appreciation of the case as a whole; 3) assessing the facts in light of the law and rules of evidence; 4) determining a party's theme and best arguments; 5) developing direct examinations, cross examinations, opening statements and closing arguments, applying rules of evidence and courtroom procedure (impeachment expert qualification), and presenting cogent witness testimony.

Classroom instruction will involve interactive participation by students. Homework will involve preparation of assigned roles in the mock trial.

Day 1: Warm up mini mock trial activity.

Day 2. Introduction of the mock trial problem; telling a story through direct examination.

Day 3. Cross examination, opening Statement and closing Argument; Developing strategies for claims and defenses.

Day 4. Rules of evidence, courtroom procedure, witness testimony,

Day 5. Presentation of the Mock Trial.

Participating students will be evaluated on their classroom participation, written preparation of their mock trial roles, and presentation of their roles in the mock trial simulation.

III. International Legal Project Management,

Konstantinos Markoulakis

5 in-class academic periods. Students will be evaluated on the basis of their classroom participation and a short written exam.

The proliferation of international technical assistance projects funded by various donors and organizations, the development of complex international projects of regional importance and the growth of international law firms operating in various countries have brought to the foreground the importance of sound and efficient management of projects involving lawyers based on different countries.

This course will address the management of such international projects (as distinguished from the everyday management of international law firms) and will present general project

management principles and practices, taking care to highlight issues and parameters pertinent to international legal projects, such as the handling of cultural differences between team members and other project stakeholders, the peculiarities of provision of legal advice to foreign governments and international organizations, etc.

Classroom instruction will follow the actual implementation of a major international technical assistance project (INOGATE Project 9607 “Institutional Issues and Strengthening of Regional Co-operation”) funded by the European Commission, involving 10 Beneficiary States and dozens of legal or other experts and lasting two years (1997 – 1999), as a case study highlighting the phases of a project, the challenges encountered, the need to redefine project goals and deliverables, and the lessons learned from the successful (and unsuccessful) aspects of the project’s implementation.

Topics to be covered include:

- MAIN CONCEPTS: definitions, balance quadrant, project life cycle (initiating, planning, executing, controlling, closing), project stakeholders;
- COMMUNICATION: forms of communication, project communication plan, dealing with conflict, encouraging initiative, designing and handling meetings;
- PROJECT INITIATING: team building, terms of reference, assumptions and constraints;
- PROJECT PLANNING: deliverable-centered planning vs. task-centered planning, dependencies, timetable and estimations, contingency planning, risk management, plan reviews;
- PROJECT EXECUTING: task distribution, communication and collaboration;
- PROJECT CONTROLLING: time, budget, quality, verification and validation;
- PROJECT CLOSING: review, stakeholders approval, lessons learned;
- CASE STUDY: the INOGATE 9607 project.

IV. Harnessing the Euro: The Workings of the European Currency Union,

Konstantinos Gogos

The introduction of the Euro has been the single most important change in the history of the European Union and has undoubtedly had a global impact. The economic crises of the last few years has shed new light on the problems facing the Eurozone. The course examines basic legal rules regarding the establishment and functioning of the European Currency Union, including the Stability and Growth Pact. We shall discuss the obligation of Member States to coordinate their economic policies and present the rules on budgetary discipline, especially after important recent measures (especially the “sixpack”). Some attention will be given to the role of the European Central Bank and the basic rules of the Eurosystem. Finally, a point of focus is the new European rescue mechanism for member states in economic distress.

Student evaluation will consist in an oral examination in the final day of the courses.

V. Business and Economic Essentials for Lawyers,

Demetrius Floudas

This course shall provide an overview of the regulatory underpinnings of the European [EU] (and also the International) Finance System. It will also elucidate the fundamental concepts and norms of International Economic Law, i.e. the International Economic Order, as it has evolved at the beginning of the 21st century. In the second part of the course, additional, economic-related topics of particular interest will be covered: the workings of the WTO and the current Eurozone crisis.

Topics covered:

1. General Overview.
2. International Monetary Law: The International Monetary Fund. International development Law: The World Bank..
3. The problem of offshore companies and attempts to regulate it
4. International Trade Law: the World Trade Organisation. Russia and the WTO
5. Excursus: How to understand the Sovereign Debt crisis of 2010-2013 in Europe (Euro crisis)

Appraisal- Final Examination: An Oral examination in class.

VI. Advocating on Controversial Issues – Reception,

Richard Roe

Two separate classes, one in English and the other in Russian

This course will develop participating students' basic advocacy skills, increase the depth of their knowledge regarding a controversial issue in law and public policy, and enhance their appreciation of participatory, learner-centered methodology. Students will participate in a mock reception for the public sponsored by legislators to discuss a controversial issue proposed in a piece of legislation. Students will play the roles either legislators, citizens in favor of the legislation, or citizens opposed to the legislation. They will debate the issue among themselves as they circulate to meet and persuade the legislators to vote in favor of their point of view. At the conclusion of the activity, the legislators will vote on the issue. The class will conclude with a discussion of the benefits and value of this type of learner-centered, participatory method of teaching and learning in the development of their advocacy skills.

Students will be assessed on the performance of their roles.

VII. Understanding & Recognition Energy Strategy of Europe & Russia,

Konstantinos Markoulakis

3 in-class academic periods. Students will be evaluated on the basis of their classroom participation and a short written exam.

The European Union (EU) imports more than 50% of the energy it consumes, including almost 90% of its crude oil and 66% of its natural gas requirements. Apart from this overall dependence on external sources, several member states are dependent from a single external supplier. The Russian Federation (Russia) is the largest oil, gas, uranium and coal exporter to the EU and seeks to develop not only its economy but also its geopolitical profile by taking advantage of its energy supplier status. Moreover, global energy demand is quickly growing (more than 25% by the year 2030) and new methods of hydrocarbon extraction are consolidating, forcing important changes to energy supply and trade flows. These parameters have a pronounced geopolitical impact, which become more evident in periods of crisis, such as the ongoing crisis in Ukraine. Both the EU and Russia wish to develop their trade relations while protecting their interests in the energy sector.

This course will offer an analysis of the parameters shaping the energy policy of the EU and Russia, their interaction and their impact on the overall relations between the two sides, as well as on global relations, especially in view of the recent crisis in the Ukraine.

Classroom instruction will focus on the following issues:

- Main concepts (forms of energy, modes of energy transport, the supplier – transit – consumer chain)
- The European Union as an energy consumer
- The Russian Federation as an energy supplier
- The European strategic goal of security of energy supply: seeking complementary and alternative suppliers and import routes
- Broader geopolitical issues and their impact on the energy policies of both sides.

VIII. Successful Negotiations (English),

Vladimir Lissniak

“The odds of a plaintiff’s lawyer winning in civil court are two to one against. Think about that for a second. Your odds of surviving a game of Russian roulette are better than winning a case at trial. Twelve times better. So why does anyone do it? They don’t. They settle. Out of the 780,000 cases filed each year, only 12,000, or one and a half percent, ever reach a verdict. The whole idea of lawsuits is to settle, to compel the other side to settle. And you do that by spending more money than you should, which forces them to spend more money than they should, and whoever comes to their senses first, loses. Trials are a corruption of the entire process, and only fools with something to prove, end up ensnared in them. And when I say prove, I don’t mean about the case. I mean about themselves...” (Jan Schlichtmann).

Action *“Ambulance Chaser”* written by Steven Zaillian, from the book by Jonathan Harr *“A Civil*

Objectives: To introduce students of law to one of the most important lawyering skills.

Prerequisites: 1) Good understanding of spoken and written English is strongly advisable the workshop materials are in this language of international negotiations. 2) Ability to get rid of a lightweight approach to the subject with which lawyers face almost every day.

Workshop Length: 10 hours

Number of participants: up to 30 students

Methodology: The workshop is based on Socratic Method. Video clips and discussion. Exercises and discussion. PPP and discussion.

Texts: Exercises and tests taken from a variety of domestic and foreign sources.

Equipment needed: projector with USB port for PowerPoint presentation with and video clips made from instructor's laptop with its testing by instructor before the workshop.

IX. Regulating our Environment: A global challenge for the year 2020,

Konstantinos Gogos

The course explores environmental law in the 21st century, vis-à-vis the challenges posed both by climatic change and the economic crises. Within this framework we will examine the principle of sustainable development and the precautionary principle in environmental law. The courses will particularly focus on rules regarding environmental impact assessment and the protection of wildlife habitats. Finally, we shall deal with basic rules regarding environmental responsibility.

Student evaluation will consist in an oral examination in the final day of the courses.

X. Legal Writing for Business Lawyers,

Andrew Mendelsohn

XI. How to Achieve Success in International Moot Courts,

Demetrius Floudas

This is a follow-up course to course IX (Oratory Skills & Public Speaking), but it can well be taken on its own by interested participants. It will involve the preparation and presentation of one demonstration debate before the whole Summer School (students & Faculty) on the final day of the School (4 August). The topic will be determined.

Assessment: The best qualified team will be awarded a prize.

XII. International Business Negotiations,

Jay Finkelstein

This course is structured around a simulated negotiation exercise in which half of the students in this class will represent a multi-national pharmaceutical company (KJH Pharmaceutical Corporation) and the other half of the students will represent an African agricultural production company (Malundian Cassava Corporation). The two companies are interested in working together to exploit a new technology developed by KJH Pharmaceutical that uses the cassava produced by Malundian Cassava Corporation. The form of their collaboration could

be a joint venture, a licensing agreement or a long term supply contract. The negotiations will take place through written exchanges and through live negotiations.

The purpose of the course is to provide students with an opportunity (i) to experience the sequential development of a business transaction over an extended negotiation, (ii) to study the businesses and legal issues and strategies that impact the negotiation, (iii) to gain insight into the dynamics of negotiating and structuring international business transactions, (iv) to learn about the role that lawyers and law play in these negotiations, (v) to give students experience in drafting communications, and (vi) to provide negotiating experience in a context that replicates actual legal practice.

The thrust of this course is class participation and active involvement in the negotiations process. Students are expected to spend time outside of class, working in teams, to prepare for class discussions involving the written exchanges as well as to prepare for the live negotiations. Class discussions will focus on the strategy for, and progress of, the negotiations, as well as the substantive legal, business and policy matters that impact on the negotiations.

COURSE REQUIREMENTS:

In order to successfully complete this class, students must meet the following requirements:

- 1) Active participation in (i) class discussions regarding the preparation of the written exchanges in the negotiation, (ii) the live negotiations, and (iii) class analysis of the process and progress of the negotiations. Participation in the exercise will constitute 65% of the final grade.
- 2) Write a 2-3 page paper that will be due on Thursday, September 4. The topic of the paper will be: "CONSIDER HOW INTERNATIONAL BUSINESS TRANSACTIONS CAN ADVANCE ECONOMIC AND SOCIAL CAUSES. IDENTIFY EXAMPLES TO ASSESS WHETHER THEY ARE AN EFFECTIVE MEANS TO ACHIEVE SOCIAL GOOD." This paper will constitute 35% of the final grade.

XIII. Mediation: Efficient Conflict Resolution Procedure,

Julia Bondarenko

Mediation has become worldwide one of the most popular procedure in the alternative dispute resolution area. In the Russian legal reality this it is a relatively new phenomenon. The training will address the core format of mediation. Special attention will be paid to the role of a neutral mediator-facilitator who, applying his/her professional knowledge and studied skills, assists the parties to work out their own mutually beneficial resolution.

Teaching methods that will be used include lectures, discussions, videos, audios, simulation exercises and role-plays.

2 hours – The first session provides an introduction to the conflict resolution and basics of the conflict theory.

2 hours – The second session is devoted to studies of the key concepts and notions and the discussion of the following topics concerning mediation is implied: definition, principles, models, etc.

2 hours – The third session examines different kinds of techniques used in mediation. Students through engagement in the role-plays will acquire the skills used to help parties with various interests to reach a resolution. In the course of hands-on exercises the emphasis will be given to the communication skills of a mediator.

4 hours – This session will begin with a simulated mediation which is aimed to develop an understanding of the mediation process from inside. At the end of simulations the analysis of other mediation performances will be conducted.

Student Assessment

Students will be assessed on their active participation in the classroom and a short paper written in class (15-20 minutes; max. 1 page) on the subject of ‘What did I learn about mediation’.

XIV. Эффективные переговоры,

Владимир Лисняк

| Занятие № | Темы | Тесты, упражнения, кейсы |
|-----------|--|--|
| 1. 2 часа | 7 фундаментальных вопросов любого переговорного процесса: Что? Кто? Как? Когда? Где? Зачем? Почему? Типология переговоров. Терминологическая путаница в стратегий, тактике и стиле переговоров. Определение и оценка интересов и целей. Оценка ограниченности ресурсов. Подготовка к переговорам. Сбор информации. Рабочая таблица переговоров. Основные факторы, влияющие на ведение переговоров. Альтернативы. Альтернатива №1 (BATNA). Опций. Роль креативности и воображения. Объективные критерии как модератор. Классификация субъектов переговоров по их типам. Набор качеств идеального переговорщика. Понятие рычага в переговорах. Понимание личных качеств, как рычага. Понимание и оценка интересов и целей другой стороны. Ожидания. | Диагностика, несколько тестов. Пара видеоклипов. Кейс 1 Несколько упражнений Пара видеоклипов. Кейс 2 |
| 2. 2 часа | Восприятие оппонента. Искусство слушать, чтобы слышать. Навыки хорошего слушателя. Предварительная стадия. Информативная стадия. Искусство задавать вопросы и отвечать на них. Способность добывать и скрывать нужную информацию. Важные факторы в переговорах: время, место, участники. | Несколько упражнений Пара видеоклипов. Кейс 3 Несколько упражнений Пара видеоклипов. Кейс 4 |
| 3. 2 часа | Навык публичных выступлений и искусство убеждать. Использование визуальных инструментов. Построение аргументов. Использование риторических вопросов. Подчеркивание и освещение ключевых вопросов. Контроль направления дискуссии. Перерывы в переговорах. | Несколько упражнений Пара видеоклипов. Кейс 5 |
| 4. 2 часа | Вербальное и невербальное общение. Намеки, сигналы и мета-язык. Контроль эмоций. Разделение эмоциональных и фактических разногласий. Способность быть правдоподобным. Психологические ловушки. | Несколько упражнений Пара видеоклипов. Кейс 6 |

| | | |
|-----------|---|--|
| 5. 2 часа | Проблемы принципала и агента. За и против участия в переговорах агента. Напряжение между принципалами и агентами. За и против использования агентов. Открытое, скрытое и подразумеваемое консультирование. Полномочия. | Несколько упражнений Пара видеоклипов. Контрольный кейс 7 |
| 6. 2 часа | Закрытие сделки. Стадия закрытия. Кооперационная и интеграционная стадии. Подготовка документации и подводные камни на этом этапе. Соображения по проверке заявлений, утверждения и «гарантий». Односторонние уступки и размен. Вызов ценам. Ведение партнера в нужном направлении. Создание ловушек. Тактические элементы переговорного процесса. Обзор проработанных тем. | Несколько упражнений Пара видеоклипов. Кейс 8 |

XV. Психологические основы личностного саморазвития юристов,

Эдуард Исхаков

Четырех-дневный курс в виде интерактивных лекций, с выполнением заданий, в том числе в виде самостоятельной работы.

Этот курс будет углублять знания и развивать умения студентов в личностном и профессиональном саморазвитии.

Участие студентов в занятиях предполагает развитие у них умений: 1) постановке жизненных и профессиональных целей; 2) формирование мотивации по достижению жизненных и профессиональных целей; 3) эффективного общения с незнакомыми людьми с целью привлечения их как потенциальных клиентов; 4) эффективного общения с потенциальными клиентами для развития собственного бизнеса.

День 1: Как оформить профессиональные и жизненные цели.

День 2. Как достичь мотивации для достижения поставленных целей.

День 3. Развитие навыков общения – как познакомиться с нужным человеком.

День 4. Развитие навыков общения – бизнес общение с потенциальным клиентом.

Студенты будут выполнять задания, предложенные в ходе занятий.

XVI. Особенности юридической техники подготовки процессуальных документов,

Екатерина Никонова

Деятельность современного практикующего юриста немыслима без составления юридических документов: писем, запросов, договоров, претензий, заявлений, жалоб и иных документов. В связи с чем, одним из важнейших навыков для успешной профессиональной деятельности становится навык письменного изложения. Для того, чтобы уметь качественно составлять юридические документы необходимо владеть основами юридической техники.

Особую группу юридических документов, с которыми приходится работать практикующему юристу, составляют процессуальные документы (исковые заявления, ходатайства, жалобы и др.). Условия и специфика работы юриста по гражданским и уголовным делам требуют от него навыков анализа дела, умения изложить фактические обстоятельства дела и дать их правовую квалификацию доступным для понимания адресатом способом, с четкой и логичной аргументацией своей правовой позиции.

Предлагаемый курс посвящен особенностям юридической техники подготовки именно процессуальных документов и имеет практическую направленность. Занятия со студентами будут проводиться в интерактивной форме с применением таких методов как мозговой штурм, дискуссия, творческое задание, ролевые игры и др. В рамках занятий студенты будут выполнять практические задания, в том числе и разрабатывать процессуальные документы на основе реальных дел.

Курс направлен на получение студентами знаний о средствах, правилах и приемах юридической техники, этапах подготовки процессуального документа, а также на выработку навыков подготовки различных процессуальных документов, уяснения содержания процессуальных документов, составленных другими лицами.

Для успешного прохождения курса необходимо выполнение письменных заданий, выдаваемых преподавателем на занятиях.

XVII. Legal consultation training,

Константин Егоров

Тренинг “Первая консультация. Профессиональные техники.” направлен на развитие профессиональных коммуникативных компетенций юридических консультантов.

Это один из навыковых тренингов, наряду с такими, как тренинг публичных выступлений, переговоров и эффективных коммуникаций. Навыки, полученные на тренинге, позволят увеличить эффективность отношений юриста с клиентом. Основной акцент в тренинге делается именно на первую встречу клиента с консультантом, поскольку, она во многом предопределяет весь дальнейший процесс оказания правовой помощи клиенту.

В программу тренинга входят следующие блоки:

- Единая структура консультаций и юридических услуг
- Содержание каждого этапа консультации и их цели
- Техники установление контакта с клиентом
- Планирование клиентской встречи. Цели. Содержательная часть.

- Необходимые предварительные разъяснения клиенту до начала юридической консультации (структура, конфиденциальность, конфликт интересов, платность и т.д.)
- Прояснение и уточнение потребностей клиента, целей и ожиданий.
- Техники активного слушания
- Техника постановки достижимых целей
- Правовой анализ. Квалификация отношений. Вектор принятия решений. Возможные риски и издержки.
- Внеправовой анализ. Внеправовые риски.
- Юридические решения и необходимые клиенту юридические продукты. Консультации. Документы. Представительство.
- Информированное согласие клиента.
- Создание предпосылок на долгосрочное сотрудничество.

Основной параметр оценки – активность участников тренинга в упражнениях, презентациях результатов работ малых групп.

XVIII. Основы юридической аргументации,

Аркадий Гутников

Курс поможет студентам развить такие базовые профессиональные навыки, как выработка позиции и конструирование аргументов на основе анализа информации об обстоятельствах дела и правовой информации. Студенты примут участие в серии практических упражнений по выработке аргументации.

Практические занятия направлены на развитие профессиональных навыков: анализ обстоятельств; конструирование правила; выработка позиции; конструирование аргумента; анализ и критика аргументации.

Все занятия будут интерактивными, студенты будут взаимодействовать друг с другом в парах и в группах. Задания для самостоятельной работы будут включать разработку аргументов и подготовку к устному выступлению.

Занятие 1-2. Введение в анализ дела и выработку позиции.

Занятие 3-4. Место аргументации в алгоритме работы юриста.

Занятие 5. Структура юридического аргумента: модели, приемы, ошибки.

Занятие 6. Упрощенное судебное разбирательство (учебный суд).

Оценка работы студентов складывается из активного участия в занятиях (до 30 баллов), качества разработанных аргументов (до 30 баллов), участия в учебном суде (до 40 баллов).

XIX. Профессиональная этика юриста,

Максим Дранжевский

Настоящий курс имеет своей целью научить студентов-клиницистов оценивать возникающие в их работе ситуации с точки зрения базовых понятий этики и морали, а также указать на возможные способы и схемы разрешения этически сложных и противоречивых ситуаций, возникающих в деятельности юриста. В рамках курса предполагается рассмотреть основные правила, регулирующие отношения между:

- профессиональным юридическим сообществом с одной стороны, и государством, обществом, с другой,
- между юристом и конкретным человеком, оказавшимся в сфере его профессиональной деятельности,
- между отдельными корпорациями юристов и отдельными юристами, принадлежащими к той или иной корпорации.

Курс направлен на изучение не только нормативных источников этических правил (таких, как кодексы этики отдельных профессиональных корпораций), но и на изучение иных источников этических норм, включая мнения авторитетных юристов, дисциплинарную практику, международные документы.

Обучение студентов-клиницистов в рамках указанного курса не предполагает лекционного формата преподавания, оно будет строиться на дискуссионных началах в аудиторных занятиях, объемной домашней аналитической работе, моделировании и обыгрывании реальных проблемных с этической точки зрения ситуаций, возникавших в деятельности юридических клиник.

Курс включает в себя пять занятий:

- 1) Понятие профессиональной этики юриста. Отличие этики «профессиональной» от этики в общем смысле слова.
- 2) Основные этические принципы работы юриста.
- 3) Необходимость регулирования деятельности юриста и ее формы.
- 4) Моральные дилеммы в деятельности юриста.
- 5) Индивидуальный «этический кодекс» юриста.

Работа студентов в рамках курса будет оцениваться в зависимости от активности их участия в аудиторных занятиях и полноты выполнения домашних заданий. Предполагается, что одним из домашних заданий станет разработка собственного проекта «Этического кодекса юриста».

Course "Legal Ethics" is aimed to teach the students of legal clinics to assess the problematic situations in their work in terms of professional ethics. This course contains the main rules of interaction between the lawyer and the society, between the lawyer and his professional corporation, between the lawyer and his client. Methodology of this course is based on discussions, analytic homework and role plays.

XX. Professional ethics, on-line seminar by White&Case, Moscow(English)