

Летне-осенняя школа  
"Профессиональные навыки юриста:  
путь к успеху"



# Immanuel Kant Baltic Federal University Law School

## IV Summer School

27 AUGUST – 4 SEPTEMBER 2015

### COURSE SYLLABI

#### A. English language courses

##### I. "Contract Drafting", Prof. Marian Dent

This course overviews

- ❖ common law contract concepts,
- ❖ contract drafting, and
- ❖ contract terminology.

This course assumes no prior knowledge of contracts, and focuses on techniques that will help upper-intermediate to advanced level speakers master the challenges of drafting an agreement in English. And it should help you draft better contracts in Russian too! The course will briefly review common-law contract law and the associated terms and concepts, but will concentrate more on the drafting. You will learn the three P's of contract drafting: Predict, Provide, and Protect.

Following the life cycle of contracts, the first class will start with the formation and recitals, and by the end of the course we should be covering boiler plate and dispute resolution. Throughout the course we will emphasize finding and using appropriate contract terminology in English, and learning drafting "best practices" to ensure that you are ready to take on the challenge of writing a client's contracts when you start your legal practice.

The classes will be a combination of lectures and drafting exercises, including some group exercises. **You need a computer with a word processor and internet access to take this course.** Assignments will be given on a course learning management system (Moodle) and turned in on that system. Some assignments will require group work on the learning management system or require to you review other students' work on that system. And, unfortunately, to learn to write contracts, you have to write a bit. No handwritten assignments will be accepted.

To pass the course, you must attend 3/4 of the classes and get at least 3/4 of the points for the assignments. To get an excellent mark, you should attend all classes and get 90% or more of the points for the assignments. Students must arrive by the time class starts to be marked as present for the entire class. Students who arrive late or leave early will be marked T(tardy), which counts as attending 3/4 of a class, or HD (half day) which counts as attending half a class. While I don't plan to grade assignments strictly and it should be possible to get full points, students who do a half-brained job on an assignment will accordingly receive half points for that assignment.

##### II. "Features of Leadership", Prof. Andreas Andrianopoulos

Analysis of top - down and adaptive leadership styles that contribute to the different processes that characterize contemporary decision making mechanisms.

A movie depicting (LEAN ON ME with Morgan Freeman) the different styles will be shown and discussed. The concept of implementing strategies and applying ideas will be analyzed and examples will be used. Assessment will be based on overall adaptive performance and leadership potential.

##### III. "International Business Negotiations", Prof. Jay Gary 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 September 2. 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.

### **IV. Oratory Skills & Public Speaking, Prof. 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. The best student will receive a prize.

### **V. How to write laws, Prof. Konstantinos Gogos**

The course is not intended as a theoretical lecture on lawmaking, but aims to guide students through the practical aspects of drafting legal provisions. The goal is to understand the different challenges involved in the various fields of lawmaking and learn how to solve some standard problems. The drafting of both substantive and procedural legal provisions will be addressed, in public, as well as in private law. Students are expected to work in teams on tasks of varying levels of difficulty and present their results in written.

Student evaluation will consist of a written test on the final day of the courses.

## **VI. “Effective communication campaigns”, Prof. Andreas Andrianopoulos**

### **THE COMMUNICATIONS STRATEGY - TOOLS AND TECHNIQUES**

1. **Communication and Media Studies use an array of specialized techniques and tools for the implementation of their objectives.** The aim of the course will be to discuss the methods employed to get successful communication campaigns off the ground. There is going to be a discussion of the discourse of politics in the past and in the present time and the role that communication and media play in its realization
2. **Communications policy and the New Communication Environment.** The media and the new social realities. The messages transmitted and the targets they aim to influence. Messages tuned to apply to average intellect. Politics is Communication. The Media live on messages. Consumer society and communication strategies.
3. **Message Construction for efficient advocacy campaigns.** Policy and strategy with a communication edge. Policy advocacy is the main purpose of the communications strategy, and it involves as an ultimate objective *the promotion of a favourable environment for activities positively related to our policy strategy. The aim will be to increase the awareness of the general and specialised public concerning the benefits of the policy.*
4. **Paradigm of Message Construction (Competition in a Free Market Environment)** The Essence of Competition. Competition Violations and their Aftermath. Problems of State Intervention in the Economy. The Message of Competition
5. **Message Communication** Initiate policy events on all critical issues. Stress the contribution of the initiating agency (Firm, Ministry etc) to the better functioning of the economy or the relative vocation. Expand your target audiences. Printed material must be easy to understand.
6. **Persuasion Techniques.** Strategies for Message Penetration. Present news the way media desire. Messages should be coordinated. Relate stories to real perceptions. Effort is to change perceptions

### **Workshop : Techniques of speaking in Public, on TV, on giving Interviews, in Debates**

The course will most probably be rewarding for people interested to pursue business or public policies successfully and who aim to deliver messages clearly across a diverse public. Will also enable participants to get acquainted with the stimulating contemporary communications scene and understand its methods and tools. It will also be useful for those who wish to understand the logic and techniques behind interesting public cross arguments and deliveries.

## **VII. “Managing a Law Firm”, Prof. Aram Orbelyan**

The course is dedicated to the intricacies of running a legal firm for novices. Aram Orbelyan, formerly Deputy Minister of Justice of Armenia, will be offering the low-down on the ways that an emerging legal practitioner can set up and run their own law firm. Tips and secrets to ensure successful everyday operations will be offered, along with advice on how to enhance practice, expand clientele and overcome hurdles. This course is a must for aspiring legal practitioners with no experience. Assessment will be continuous, impartial, inscrutable and unrelenting.

## **VIII. How to win in international competitions, Prof. Demetrius Floudas**

This is a follow-up course to course IV (Oratory Skills& Public Speaking). 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 (5 August). The topic will be determined.

This very selective module is the only course that demands a prerequisite by the participants and therefore constitutes one of the most demanding modules of the Summer School. Only the top 12 performing students from Course IV will be considered for acceptance in How to win in international competitions. Results will be publicly announced during the Team-building exercise.

**Assessment:** External judges will be used to assure objective assessment. The winning team will be awarded a prize.

## **В. Курсы на русском языке**

### **I. «Как писать законы», Абросимова Е.А., д.ю.н.**

В рамках тренинга будут изучены следующие темы:

1. Законотворческий процесс. Законодательная инициатива. Законопроект.
2. Этапы законотворчества
3. Концепция законопроекта. Назначение и элементы концепции законопроекта и обоснования (пояснительной записки).
4. Структура существующих концепций и примеры текстов
5. Подготовка концепции закона
6. Разделы законопроекта. Терминология законодателя.
7. Обязательные статьи. Новеллы. Изменения формулировок существующих норм
8. Подготовка текста законопроекта и пояснительной записки к первому чтению
9. Первое чтение законопроекта. Работа с комментариями и замечаниями к законопроекту.
10. Экспертное заключение на законопроекты. Структура экспертного заключения и порядок подготовки экспертного заключения

### **II. Психологические основы развития профессионализма юристов, проф. Исхаков Э.Р.**

Курс состоит из последовательных тренингов, которые позволят приобрести и развить знания и умения необходимые будущему успешному юристу:

1. Тренинг по целеполаганию, где Вы узнаете:
  - как составить и оценить свой жизненный и профессиональный баланс;
  - как из желаний и мечты «кристаллизовать» свои цели – жизненные, профессиональные.
  - правила и критерии постановки цели;
  - стратегия и тактика достижения целей (что и как делать?) – стратегическое планирование, текущее планирование, ежедневный план («ежедневные шаги»).
2. Тренинг по выработке самомотивации для достижения жизненной цели на котором Вы:
  - получите большой арсенал способов и приемов по самомотивации;
  - подберете для себя наиболее оптимальный способ по самомотивации для достижения поставленной цели;
  - начнете применять выбранный способ по самомотивации;
  - сделаете шаги по достижению поставленной цели сегодня в день тренинга (а не завтра или «с понедельника», «после выходных» и т.д.).
3. Тренинг по развитию навыков общения (не только с клиентом и не только как юриста), где Вами будут приобретены и развиты умения:
  - как **эффективно познакомиться** с нужным Вам человеком;
  - как **эффективно общаться** с человеком, чтобы он стал Вашим потенциальным клиентом;
  - как **эффективно выступать** перед аудиторией (получите основы знаний по ораторскому мастерству).

### **III. «Эффективные переговоры», Лисняк В.Я.**

Лучший способ выиграть войну — вообще не вести ее. Лучший способ уничтожить врага — это сделать его другом. Если не удастся сделать противника другом, следует разрушить его замыслы. Изменить его представления о возможных последствиях конфликта, чтобы он отказался от самой мысли о нем.

Если не удастся разбить замыслы, надо разбить его союзы. Увидев, что союзники покидают его, он если и не откажется от намерения, то отложит его исполнение до прояснения ситуации. Если же война неизбежна, то нужно перенести бремя ведения войны на армию противника.

**Сунь-цзы, китайский полководец, VI век д. н. э.**

**Цель:** Подвести студентов к пониманию одного из важнейших навыков практической деятельности юриста.

**Продолжительность:** 12 часов

**Количество участников:** до 30 студентов

**Методика:** Сократов метод лежит в основе курса. Используются видеоклипы, видеопрезентация и упражнения.

**Тексты:** Упражнения взяты из отечественной международной практики.

**Критерии оценок:** качество участия, результаты упражнений, профессионально проявленный интерес, способность приложить теоретические знания к практическим ситуациям в упражнениях.

#### **IV. «Особенности юридической техники подготовки процессуальных документов», Никонова Е.Ю.**

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.

#### **V. «Основы юридической аргументации», Гутников А.Б.**

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; публичное выступление.

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.

Тема 1. Введение в анализ дела и выработку позиции.

Тема 2. Место аргументации в алгоритме работы юриста.

Тема 3. Структура юридического аргумента: модели, приемы, ошибки.

Тема 4. 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).

#### **VI. «Медиация» Бондаренко Ю.И., LL.M**

Процедура медиации стала всемирно известным способом альтернативного разрешения споров. В российской правовой действительности это относительно новый механизм. Обучение будет направлено на понятие сущности медиации. Специальное внимание уделяется роли медиатора, который использует свой профессиональный опыт и навыки для оказания содействия сторонам в поиске взаимовыгодного разрешения спора.

Методы обучения включают в себя лекции, дискуссии, видео- и аудиозаписи, показательные процессы и ролевые игры.

Первая лекция (2 часа) включает введение в конфликтологию.

Вторая лекция (2 часа) посвящена изучению ключевых концепций и идей медиации: понятие, принципы, модели и др.

Третья лекция (2 часа) затрагивает различные техники, которые используются в медиации. Студенты будут участвовать в упражнениях и ролевых играх, для того чтобы приобрести опыт оказания содействия сторонам для поиска решения, удовлетворяющего интересы всех участников конфликта.

Четвертая лекция и пятая лекция (4 часа) – этот блок начнется с разыгрывания процесса медиации с целью понять этот метод изнутри. По итогам игры будет проведён анализ техник и методик медиации.

Студент будет оцениваться в зависимости от активного участия и на основе письменной работы в классе (15-20 минут, максимум 1 страница) на тему: «Чему я научился на курсе по медиации».

## **VII. Судебные навыки: модельный процесс, Владимир Егоров, Ольга Стороженко**

Курс посвящен развитию у участников летней школы практических навыков, необходимых при подготовке процессуальных документов, а также выстраиванию юридической логики на примерах конкретных кейсов.

На первом занятии с участниками обсудят общие подходы к подготовке юридических документов и участники получают задание до конца курса, которое будет представлять из себя подготовку к судебному процессу с заранее известными фактами. В финале курса участники выступят в судебном процессе, где будут представлять сторону истца и ответчика, при этом необходимо будет не только в устном виде подготовить выступление, но и в письменном обосновать свою правовую позицию.

## **VIII. «Юридическое консультирование», Егоров К.В., к.ю.н.**

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. Основным акцентом 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.

## **IX. «Профессиональная этика юриста», Дранжевский М.Д.**

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.