

Летне-осенняя школа

"Профессиональные навыки юриста:  
путь к успеху"



## Immanuel Kant Baltic Federal University Law School

### V Summer School

25 AUGUST – 2 SEPTEMBER 2016

### COURSE SYLLABI

#### A. English language courses

##### I. "Contract Law and Drafting for Non-Native Speakers", Prof. Marian Dent

This course overviews

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

You need a computer and internet access to take this course!

It assumes no prior knowledge of contracts, and focuses on techniques that will help 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.

Following the life cycle of contracts, the classes will cover:

- 1) Offer & Acceptance, Counter-Offer & Terminating an Offer,
- 2) Mirror Image Rule, Parts of a Contract, Drafting Rules
- 3) Indefiniteness & Ambiguity
- 4) Consideration
- 5) Illegality, Unconscionability, Promises & Conditions
- 6) Warranties & Reps, Non-Performance Short of Breach
- 7) Breach, Dispute Resolution

The classes will be a combination of lectures and short drafting exercises, including some group exercises.

Expect about a half hour to an hour of homework each day. **To pass this course you need a computer with internet access.** Assignments will be given on a course learning management system (Moodle) and turned in on that system. If you don't have internet access in the dorm, budget enough money to buy a cup of coffee at a café with internet access and sit there doing homework for an hour or so each day.

Grading is based on a 100 point system. To pass the course, you must get 50 points. To get an excellent mark, you should get 90 or more points.

28 points will be awarded just for attendance. You must arrive by the time class starts to be marked as present for the entire class. If you arrive late or leave early you 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.

The rest of the points will be for finishing assignments on Moodle every day. 12 points per day for each of 6 days. (Obviously there can't be any homework for the last day.)

Each day the assignments will be broken down so that they total 12 points, and there may be some extra "push points" that will be awarded for the students with the best work of the day.

## **II. “International Legal Project Management”, Prof. 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.

## **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 Wednesday, August 31. 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. “Trial Advocacy”, Prof. Charisma X. Howell

This intensive course seeks to acquaint the student with experiential learning of law from a skills-oriented perspective through immersion in the world of the trial court. Students acquire a solid understanding of the trial process, including opening statements, direct and cross examination of witnesses and experts, introduction of exhibits, closing arguments, and trial strategy. Students learn a variety of skills including the ability to validate and analyze evidence with an eye on developing a trial strategy, teamwork and collaboration, productive argumentative and persuasion, critical thinking, and the ability to face challenging obstacles with enthusiasm, professionalism and confidence. At the heart of the program are daily interactive exercises, designed to hone students' trial skills. The program culminates in a mock trial, where students are divided into teams of prosecutors and defense attorneys to present a case prepared over the course of the program before a judge and jury.

### VI. “Cyberlaw: The Emerging Law of the Internet”, Prof. Jack Russo

The course will examine the emerging and growing body of law relating to the Internet. The sources of Internet law are many, from intellectual property to tort to privacy law. Given the newness and complexity of this technology, special attention will be paid to the application of existing laws and models to cyberspace and how technology is challenging settled legal understandings. Class discussions will consider, among other issues and

policy discussion, practical approaches to current problems and the business issues faced by clients. Over the sessions the professor intends to cover

### **Class #1**

- I. IDEAS AND THEIR PROTECTION: What is Public and What is the Public Domain?
- II. DOMAIN NAMES: Ownership, Control, & Protection (in the US, in the EU, and Elsewhere)
- III. TRADEMARKS: Creation, Registration, Policing (Generally & Against Domain)

### **Class #2**

- IV. ELECTRONIC CONTRACTS: E-Signature Laws in the U.S., in the E.U. and Internationally
- V. SPAM, ADVERTISING & SPYWARE
- VI. DATA COLLECTION & PRIVACY: U.S. & E.U. Regulations and Waivers Via "E-Agreements"

### **Class #3 (Lunch Seminar)**

- VII. BUSINESS AND COMMERCE ON THE INTERNET
- VIII. INTERNET CRIMES: UNAUTHORIZED INTRUSIONS ON COMPUTER SYSTEM
- VIII. Virtual, Augmented & Mixed Reality: What Hath PokeMon Bought and What's Next?

### **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 «понеделника», «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. «Потребитель всегда прав?», к.ю.н. Сидорова Т. Э.**

Концептуальная идея игры заложена в ее названии «Потребитель всегда прав?». Знак вопроса в столь расхожем клише - «потребитель всегда прав» - означает, что игрокам предлагается подвергнуть сомнению этот тезис, с учетом участвовавших случаев злоупотребления потребителями своими правами. Участники данной деловой игры анализируют полученные ими довольно неоднозначные ситуации.

Рекомендуемая аудитория – студенты, прослушавшие не только общую, но и особенную часть гражданского права.

Студенты, участвуя в деловой игре "Потребитель всегда прав?", получают возможность усовершенствовать ряд необходимых им в профессиональной жизни навыков, таких, как: работа в команде; устная юридическая речь; подбор соответствующих нормативных правовых актов и их анализ; участие в публичных дебатах; подготовка юридических заключений и др.

**Правила игры:** в зависимости от числа участвующих лиц, «игроки» разбиваются на 3 или 4 команды с максимальным числом игроков 7 человек (при этом каждая команда делегирует по 1 игроку в жюри и остается 6 человек играющих). Формат проведения игры предполагает работу каждой команды над полученной ситуацией желательнее не менее 2-3-х дней до проведения игры. На игре каждая команда должна представить свою ситуацию в виде сценки, видеоролика, презентации и др., после чего другим командам дается время (не более 15 минут, но все зависит от регламента) для совещания и подготовки юридически верного всестороннего ответа. При этом основные тезисы ответа должны быть зафиксированы письменно. После этого команды озвучивают свои ситуации для жюри, состав которого может быть различным: из «игроков» равного количества от каждой команды и ведущего игру; независимых студентов и преподавателей и т.п.

#### **V. «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.

#### **VI. «Тонкости доказывания», к.ю.н. Лукьянова И.Н.**

Участие в учебном курсе «Тонкости доказывания» дает возможность студентам понять, как доказательства влияют на выбор позиции по гражданскому делу и на выбор формы защиты интересов клиента, из каких действий складывается работа юриста с доказательствами по гражданскому делу и как воспринимает доказательства суд.

От студентов ожидается активное участие в ролевых играх, моделирующих представление доказательств в суде, совещание в юридической фирме, мозговых штурмах. Каждому участнику курса предстоит составить меморандум клиенту.

В результате активной работы во время курса студенты научатся

- 1) оценивать доказательства в гражданском деле;
- 2) определять необходимость доказательств и выявлять источники их получения;
- 3) выполнять алгоритм работы с доказательствами вне суда и в судебном заседании;
- 4) делать выбор между судебной и несудебной формой защиты, исходя из имеющихся доказательств.

#### **Темы занятий:**

1. Отбор необходимых доказательств. Деловая игра "Совещание со старшим юристом".
  2. Корректировка позиции по делу с учетом имеющихся доказательств. Меморандум старшему юристу.
  3. Предназначение судебных доказательств. Как представить доказательства в суд?
  4. Отбор доказательств для суда: относимость, допустимость и достаточность доказательств.
  5. Тактика работы с доказательствами в гражданском деле: кто что доказывает и когда?
  6. Исследование доказательств в судебном заседании.
  7. Доказательства и выбор формы защиты права.
  8. Меморандум клиенту о судебных и несудебных перспективах разрешения спора.
- Оценка за участие в курсе будет зависеть от активности студента на занятиях, его подготовки к ролевым играм, а также от содержания подготовленных им меморандумов.

#### **VII. «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).

#### **VIII. «Живое право», Гутников А. Б., Патюлин Г. С.**

Студенты, выбравшие данный курс, получают возможность на практике применить полученные в ВУЗах знания, понять, как ориентироваться в мире, управляемом правом, узнать, какими способами можно наиболее эффективно реализовать свои права или побудить к исполнению обязанностей (и попробуют это сделать).

На занятиях студенты получают практическую информацию о системе правосудия, полицейских процедурах, о том, как по-разному в жизни в различных ситуациях решается вопрос о соотношении свободы и ответственности, как трактуются понятия равенства и власти, а также что такое права человека, кто ими обладает и почему, и когда и как их можно ограничить.

Курс «Живое право» поможет приобрести важные жизненные навыки, необходимые для успеха в профессии. Такие навыки включают решение проблем, критическое мышление, участие, коммуникацию, способность видеть проблему с разных точек зрения, умение работать в команде и др.

Что не менее важно, в результате успешного освоения курса студенты будут способны поделиться полученными знаниями и навыками с окружающими, научатся объяснять сложные юридические явления простым и доступным для не юристов языком и смогут принять участие в создании или развитии программ правового просвещения школьников и/или студентов – не юристов в своих вузах. Курс моделирует серию тренингов клиники правового просвещения «Живое право». Участники получают знания, навыки и разработают материалы для проведения аналогичных тренингов со своими коллегами. Если в вузах участников уже есть программа "Живое право", они получают возможность присоединиться к ней в качестве помощников преподавателей, координаторов проектов и т.п. Если таких программ пока нет, участники могут стать их инициаторами.

Структура курса:

Занятие 1. Цели, содержание, методы программы «Живое право» (демонстрация урока и обсуждение). Домашнее задание – составить список тем/проблем для правового просвещения в своем городе/регионе.

Занятие 2. Структура занятия по методике «Живого права» (демонстрация урока и обсуждение). Домашнее задание - сформулировать учебные результаты по определенной теме.

Занятие 3. Интерактивные методы обучения (мозговой штурм, case study, мини-суд («триады»). Домашнее задание - придумать идеи упражнений и подобрать необходимые материалы.

Занятие 4. Разработка интерактивных занятий (8 групп). Домашнее задание - доработка интерактивных упражнений (план и материалы).

Занятие 5. Практика: демонстрация разработанных интерактивных упражнений (по 4 упражнения в 2 параллельных группах).

Оценка работы студентов складывается из активного участия в занятиях, качества выполнения домашних заданий и итоговой презентации разработанного занятия.

## **IX. «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, работу в группах и ролевые игры.

Первая лекция включает введение в конфликтологию. Вторая лекция посвящена изучению ключевых концепций и идей медиации: понятие, принципы, модели и др. Третья лекция 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 – 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».

#### **X. «Судебные навыки: модельный процесс», Егоров В., Стороженко О., Кузнецов С.**

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.

#### **XI. «Профессиональная этика юриста», Дранжевский М.Д., Сонных К.**

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».