

Войтова М. А.

ПСИХОДИАГНОСТИКА СТУДЕНТОВ ЮРИДИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ

Войтова Мария Александровна, студентка 4 курса Могилевского государственного университета имени А. А. Кулешова, г. Могилев, Беларусь, mariyavoitova@gmail.com

Научный руководитель: старший преподаватель кафедры гражданского и хозяйственного права Ховратова Светлана Николаевна

Практика показывает, что интервьюирование в юридической клинике – наиболее важная часть приема, так как в ней закладывается начальное общение, первое впечатление и взаимосвязь клиента со студентом-клиницистом, от чего зависит успешность дальнейшего сотрудничества.

Стратегия наилучшего проведения интервьюирования заключается в первичной психодиагностике клиента.

Психодиагностика – сложная наука, отрасль психологии. Применительно к юридической клинике она выражается в определении психологических особенности личности для каждого клиента индивидуально.

Клиенты юридической клиники, приходя на прием, не всегда настроены на сотрудничество. Студенту-клиницисту уже с начала разговора необходимо предрасположить к себе клиента, выработать некую стратегию. Данная стратегия заключается именно в психодиагностике. На приеме в юридической клинике встречается множество клиентов.

Предлагаем условное деление клиентов, исходя из личностных особенностей, и как необходимо вести себя с ними на приеме студенту-клиницисту.

Клиент-холерик – рассказывает на повышенных тонах, резко перепрыгивает с мысли, вспыльчив, на вопросы отвечает агрессивно.

На интервьюировании с данным типом клиента студенту-клиницисту необходимо сохранять спокойствие, давать выговориться, не реагировать на его повышенную эмоциональность. Такой тип клиентов наиболее ярко проявляет свои личностные особенности.

Клиент-сангвиник – разговорчив, рассказ ведет с эмоциональной стабильностью, очень хорошо идет на контакт со студентом-клиницистом, сам настроен на диалог со студентом, главное зафиксировать его проблемы.

Клиент-флегматик – спокоен, сдержан, не допускает импульсивности, на приеме ведет разговор исключительно по делу.

От флегматика Вы не дождетесь лишнего, отступления от его правовой ситуации.

Клиент-меланхолик – медлителен, замкнут, занят только его волнующей проблемой, держит ее в себе, при разговоре не спешит поделиться, на вопросы отвечает без желания или с осторожностью.

Пассивный тип клиента, разговорить его не получится, однако можно постараться задавать вопросы, но в спокойной тональности и понятные клиенту, чтобы у него не возникало трудностей с ответом.

Таким образом, интервьюирование можно представить в виде двух этапов: первый – взаимоотношение с клиентом, предрасположение к себе, второй – базис, включающий в себя сбор данных. Именно от первого этапа зависит наилучший исход сбора данных.

Психодиагностика по примеру личностных особенностей включает в себе характеристику в зависимости от темперамента, по первичным, индивидуальным признакам можно определить темперамент клиента, подстроиться под него студенту-клиницисту. Возможно, психодиагностика в будущем будет внедрена в качестве факультативного предмета для студентов-юристов.

Галушкина Е. Д.

О НЕОБХОДИМОСТИ ВЛАДЕНИЯ НАВЫКАМИ КОММУНИКАЦИИ ПРИ ОКАЗАНИИ БЕСПЛАТНОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ

*Галушкина Екатерина Дмитриевна, студентка 2 курса Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, г. Гродно, Беларусь,
alinagal32@inbox.ru*

Научный руководитель: старший преподаватель кафедры гражданского права и процесса юридического факультета Рамуль Наталья Александровна

На сегодняшний день юрист представляет собой профессионально подготовленного специалиста, участвующего в разрешении ряда правовых вопросов, действия которого должны быть разумными и справедливыми. Профессиональная деятельность юриста в последующем всегда связана с общением (коммуникацией), причем оно может происходить в нестандартных условиях. Коммуникация – (лат. – делаю общим) является формой взаимодействия людей, их общение, обмен мыслями в процессе взаимной деятельности. Понятие «коммуникативные навыки» – представляет собой способность человека взаимодействовать с другими людьми, адекватно интерпретируя получаемую информацию, а также правильно ее передавая, в связи с чем подготовка молодых юристов должна включать выработку (ознакомление) коммуникативных навыков общения с различными типами клиентов, включающих умение устанавливать и поддерживать на должном уровне психологический контакт с клиентом.

Качественная коммуникативная подготовка предопределяет успех деятельности юриста любой специализации, так как ему по роду своей профессиональной деятельности, независимо от того, в какой сфере он трудится, постоянно приходится кого-то в чем-то убеждать, доказывать и аргументированно отстаивать свою точку зрения, опровергать неверные утверждения, т. е. он должен обладать полемическим мастерством.

Сегодня студенты юридических факультетов все чаще боятся столкнуться с такими проблемами в работе с клиентами как: недоверие клиента к молодому юристу в процессе интервьюирования и консультирования, вероятность подготовки неверного проекта консультации,