

хочет получить сам. Данный прием несет в себе скрытые риски получения от клиента той информации, которую хочет услышать студент, но которая не всегда может соответствовать действительности.

Полагаем, что неэффективно задавать клиенту несколько вопросов сразу, поскольку это может рассредоточить внимание клиента на важной информации и привести к упущению необходимой для работы над делом информации для студента.

Таким образом, во время интервьюирования студенту как лицу, которое должно управлять ходом интервьюирования, необходимо внимательно выслушать и понять правовую проблему клиента, выяснить значимые обстоятельства дела при помощи уточняющих вопросов, проверить достоверность предоставленной информации во время диалога с клиентом посредством резюмирования. Грамотное взаимодействие с гражданином, обратившимся в юридическую клинику, позволит студенту подготовить качественную консультацию и оказать клиенту полное правовое информирование.

Мотро Л. С.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ СТУДЕНТА ЮРИДИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ В РАБОТЕ С КЛИЕНТОМ

Мотро Леон Сергеевич, студент 3 курса Гродненского государственного университета имени Янки Купалы, г. Гродно, Беларусь, leon.motro.99@mail.ru
Научный руководитель: ст. преподаватель Рамуль Н. А.

Работа студента Юридической клиники с клиентом предполагает развитие ряда полезных навыков, в том числе и навыков стратегического мышления. Данные навыки предполагают решение ряда стратегических вопросов, способность обдумывания большого количества информации, относящейся к обстоятельствам правовой ситуации, и установления между ними связи.

Подготовка к встрече с клиентом, интервьюирование и консультирование являются необходимыми составляющими деятельности студента-клинициста. Установление взаимного доверия с клиентом имеет большое значение для построения дальнейшей эффективной работы. Существует множество методик установления контакта с заявителем: до прихода клиента позаботиться о том, чтобы всем присутствующим было удобно сидеть, бумага и ручки должны лежать на столе на случай записей, создать комфортную доверительную обстановку и др. В результате личного опыта работы с клиентом в Юридической клинике Гродненского университета сложилось понимание особенностей такой работы.

В частности, в Юридическую клинику ГрГУ имени Янки Купалы часто обращаются граждане по вопросам наследования. Если рассмотреть в качестве примера круг вопросов, связанных с наследованием, то исходя из практики

нашей клиники, мы наблюдаем такую картину, что круг лиц данных правоотношений, как правило, объединяет сразу несколько субъектов: родители, дети, внуки, братья и сестры. И в практике может случиться так, что студент-клинист, который должен проводить интервьюирование, вместо одного клиента встречает несколько лиц. Например, заявитель – это пожилой человек, а иное лицо является его сыном или дочерью.

Может ли клинист сразу определить: является ли правовой вопрос общим для всех обратившихся лиц, с точки зрения преследования общих интересов, или же кто-то из них преследует определенные личные интересы, о которых напрямую в ходе интервьюирования не сообщается? Поэтому считаем, что важно разобраться с интересами лиц, пришедших на интервьюирование и установить, сколько у нас клиентов и интересов. Поскольку клинист должен работать исключительно в интересах клиента-заявителя, следовательно, после приветствия, знакомства и ознакомления клиента с правилами работы Юридической клиники интервьюер должен поинтересоваться, с кем именно из присутствующих он договаривался о встрече по телефону. Например: «Итак, перед началом нашей с Вами беседы, я бы хотел(-а) уточнить, с кем именно я созванивался(-ась) для согласования даты и времени встречи?». Тем самым мы определяем, какое лицо должно начать раскрывать суть правового вопроса.

Если клиент, изложив какую-то часть вопроса, желает также, чтобы иное лицо продолжило повествование, клинисту необходимо уточнить: «Извините, данное лицо повествует в Ваших интересах? Вы можете ему (ей) доверять в полном объеме?». Тем самым студент-клинист приобретет дополнительный уровень доверия со стороны клиента, показывая, что интервьюер полностью придерживается интересов и намерений клиента.

В конце интервьюирования студенту-клинисту целесообразно провести резюмирование, где клинист подводит итог встречи. Уместно также спросить у клиента: «Не остались ли неоговоренными какие-либо обстоятельства, затрагивающие Ваши интересы, и которые имеют значение для полной оценки ситуации?».

Таким образом, студент Юридической клиники при работе с клиентом должен находиться в постоянной концентрации. На всех стадиях консультирования: подготовке к интервьюированию, первичного (возможно вторичного) интервьюирования и даже консультации – клинист должен действовать исключительно в интересах клиента. Но как мы отмечали выше, нужно верно стратегически установить круг клиентов и их интересов, а далее определять стратегию по принципу разделения этих интересов или же объединения в одно целое. Считаем, что на этапе работы с клиентом студент уже формирует важные для будущей профессии компетенции по стратегическому мышлению, направленные прежде всего на конечный результат – выработку предложений и вариантов решений правового вопроса, с учетом возможных рисков.