

Р. А. КУНТАЕВ

Методическое пособие юридической клиники



Рамзан Кунтаев

**Методическое пособие
юридической клиники**

«Издательские решения»

Кунтаев Р. А.

Методическое пособие юридической клиники / Р. А. Кунтаев —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-744796-0

Данное методическое пособие направлено на помощь в приобретении студентами профессиональных навыков и качеств, являющихся общими и основополагающими для каждого юриста.

ISBN 978-5-44-744796-0

© Кунтаев Р. А.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
1. Что такое юридическая клиника?	7
2. Основные качества и навыки, необходимые клиницистам	10
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Методическое пособие юридической клиники

Рамзан Абуевич Кунтаев

© Рамзан Абуевич Кунтаев, 2022

ISBN 978-5-4474-4796-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Профессия юриста с древнейших времен была одной из самых сложных и многогранных, таковой она остаётся и в наши дни. Изменчивость всяких жизненных процессов вызывает необходимость появления новых специалистов в сфере юриспруденции, высококвалифицированных энтузиастов своего дела. Потребность в новом поколении юристов была вызвана рядом причин: советская модель образования постепенно изжила себя, и по инерции просуществовала 20 лет, юриспруденция того периода была основана на общественно-экономической формации тех времен, тем самым современное российское образование, как и юриспруденция нуждается во внесении изменений и новшеств; уровень правосознания и правовой культуры среди граждан уже на протяжении многих лет не имеет определенного вектора направления, большинству гражданского населения свойственна склонность к заблуждению относительно своих прав и обязанностей; правоохранительная система государства также нуждается в пресыщении новыми достойными кадрами, а правоприменительная практика в возвращении к эстетическому и подлинному своему выражению.

Данное методическое пособие направлено, в первую очередь, исключительно на идеологическую помощь в приобретении студентами профессиональных навыков юриста в **гражданско-правовой специализации**, а также навыков и качеств которые являются общими и основополагающими для каждого юриста. Так как принципы формируются жизненным опытом, и прививаются индивидуальным воспитанием в себе человека, уничтожив всякое проявление и склонность в приобщении к несправедливости.

Параллельно в этом методическом пособии будут даваться целесообразные, практические рекомендации, будут описываться наиболее часто встречающиеся проблемы и вопросы, которые возникают на пути осуществления студенческой практики в юридической клинике. Также, особое внимание будет уделено основным тактическим и методическим приемам проведения интервьюирования и консультирования, технике составления юридических документов, подготовке и ведения дела, представительству в суде.

Вопреки сложившимся представлениям о юридической деятельности, именно профессиональная подготовка и наличие определенного объема знаний является краеугольным камнем этой деятельности, умение ориентироваться в пространстве законов, приходит лишь с наличием вышеприведенных. Студентам практикующим приобретенные знания в юридической клинике, или где-бы то ни было, следует помнить, что в процессе движения к цели, используя при этом различные средства, либо ломаются средства, либо достигается цель, для того чтобы выиграть лотерею, нужно хотя бы купить лотерейный билет.

Поколение, воспитанное на устойчивой диете правильных убеждений, априори не может терять остатки былой мечты, в восстановлении справедливости и изменения всего к лучшему. Любые знания должны подвергаться огранке и систематизации, и лишь в этом случае, одинокий глас «вопиющего в пустыне» сменяется на «хор единомыслящих», чьи представления о мире, законе и справедливости, полностью соответствуют чистому смыслу этих великих вещей.

1. Что такое юридическая клиника?

В современном обществе, ещё с момента появления юриспруденции, существует стереотип, что юридические услуги по сравнению с остальными платными услугами являются наиболее дорогостоящими. Весьма распространены и убеждения, что юрист – это человек, который наравне со своей профессиональной деятельностью, преследует также коммерческие цели, т.е. извлечение прибыли, причём самым негативным способом – наживаясь на правовых проблемах своих доверителей. Однако, несмотря на устоявшиеся взгляды, среди представителей именно этой профессии появился тип личности, в купе с индивидуальными качествами и навыками которого, высвечивалась программа развития государства, забота и тревога о положении дел, как у своих клиентов, так и в целом.

Любого специалиста определенной направленности, рано или поздно сравнивают с хирургом, и в первую очередь, это связано с тем, что деятельность специалиста сравнима со слаженной и доведенной до автоматизма операцией, где один человек искусно управляет целым процессом. Как и у любого опытного хирурга, сердцу юриста также свойственен холод и твердость, с которым он принимает то, или иное дело, и не свойственно удивление чему бы то ни было – открытому проявлению несправедливости, глупости своих доверителей и т. д. Сразу вспоминаются слова Ф. Ницше:

– «Борясь с чудовищами, нужно остерегаться, чтобы самому не стать чудовищем. Чем больше ты вглядываешься в бездну, тем глубже она вглядывается в тебя».

Таким образом, вместе с проявлением профессионального подхода, нередко теряются чувства сострадания и равнодушного отношения к делу, но это ни коим разом не означает, что юрист не может сочетать в себе житейские человеческие эмоции и профессиональные навыки, также как и что эти понятия взаимоисключают друг друга. И первая рекомендация этого методического пособия – целиком и полностью основана на приведенных выше выводах, а также на юридической практике:

Быть гуманным – человеческим. Что означает – выражать любовь, внимание к человеку, уважение к личности; стремление не причинять страданий насколько это возможно; сочетать в себе нравственность и волю как систему собственных правил поведения, восстанавливающих доброту и подавляющих эгоизм, а также как душевную силу, формирующую доброе и нравственное поведение в противоборстве с человеческим эгоизмом.

Перед тем как приступить к следующим рекомендациям, перечислению и дальнейшему раскрытию качеств и навыков, необходимых клиницистам, следует остановиться на том, что представляет собой юридическая клиника, каковы основные цели её функционирования, а также на её значении и необходимости, поскольку именно эти вопросы интересуют студентов, вступивших в ряды юридической клиники.

Впервые словосочетание «юридическая клиника», впоследствии ставшее термином, употребил Дмитрий Иванович Мейер – российский юрист-цивилист, общественный деятель и доктор права, в 1855 году в статье «О значении практики в системе юридического образования», он первым в России сравнил юридическую помощь – с той, что оказывается людям в медицинских клиниках. А в 1897 году присяжный поверенный (адвокат в Российской Империи) Иосиф Соломонович Иосилевич выдвинул идею, ставшей в современной юридической практике весьма символичной:

«Вместо отвлеченного рассуждения о теоретическом правиле, демонстрируйте пред читателем конкретное дело, откройте ему лабораторию юристов-практиков, разверните пред ним весь процесс борьбы, которая происходила между сторонами или между ними и судом, и это принесет, по моему мнению, двойную пользу. С одной стороны этим путем лучше усвоится самое теоретическое правило, а с другой, что

еще важнее, знакомишься со способом применения правовых начал, со способом постановки диагноза дела и лечения его и, таким образом, приобретается знание и искусство вместе. Это будет своего рода юридическая клиника, которой, к сожалению, у нас нет...»¹

И. С. Иосилевич, тем самым, выразил мнение, что практика осуществляемая студентами параллельно с изучением теории, имеет «двойную пользу». Вместе с тем, он сравнивает ведение юридического дела и оказание правовой помощи с постановкой диагноза и лечением пациентов. Прошло больше века, с момент формулировки этой идеи, и сегодня сожаление И. С. Иосилевича, по поводу отсутствия юридических клиник были бы исчерпаны. В связи вступлением в законную силу федерального закона Российской Федерации от 21 ноября 2011 г. N 324-ФЗ «О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации». Именно данный закон впервые законодательно закрепил и регламентировал деятельность юридических клиник в РФ, и поэтому ФЗ N 324 является основным законом, которым надлежит руководствоваться клиницистам, в процессе оказания бесплатных юридических услуг.

Итак, **Юридическая клиника – на сегодняшний день представляет собой некоммерческое образование, основной целью деятельности которого является оказание бесплатной юридической помощи населению.** В России, как правило, юридические клиники создаются при высших учебных заведениях, целью их образования в университетах и в иных учебных заведениях является, прежде всего, возможность практической реализации студентами юридических факультетов теоритических знаний приобретенных в процессе учебы. Невзирая на это, **главной целью** студентов (далее «клиницистов») практикующих свои знания **является – оказание бесплатной юридической помощи** определенной категории граждан, которую мы рассмотрим позже.

Таким образом, идея совмещения теории и практики молодым поколением юриспруденции, была воплощена в реальность через столетие, и надо отметить весьма эффективно. Вместе с тем, продолжая тему цели, необходимо акцентировать внимание и на целях преследуемых государством посредством введения такого института, заключаются они в следующем:

создание условий для реализации установленного Конституцией Российской Федерации права граждан на получение квалифицированной юридической помощи, оказываемой бесплатно в случаях, федеральным законом «о бесплатной юридической помощи в РФ», другими федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации;

формирование и развитие государственной системы бесплатной юридической помощи, а также содействие развитию негосударственной системы бесплатной юридической помощи и ее поддержка со стороны государства;

создание условий для осуществления прав и свобод граждан, защиты их законных интересов, повышения уровня социальной защищенности, а также обеспечение их доступа к правосудию.

Учитывая то, что одним из основных понятий, с которым мы будем сталкиваться как при изучении основных аспектов юридическо-клинической деятельности, так и последующей практической деятельности, необходимо выявить также, что собой представляет бесплатная юридическая помощь, и в чём она выражается.

Бесплатная юридическая помощь – представляет собой безвозмездное оказание услуг, которые в соответствии со ст. 6 федерального закона «О бесплатной юридической помощи в РФ»» выражаются в следующем:

¹ Иосилевич И. С. Юридическая клиника (Предисловие) // Юридическая газета. – 22 февраля 1897 года. – С. 1

- 1) в правовом консультировании в устной и письменной форме;**
- 2) в составлении заявлений, жалоб, ходатайств и других документов правового характера;**
- 3) в представлении интересов гражданина в судах, государственных и муниципальных органах, организациях в случаях и в порядке, установленном указанным выше федеральным законом, другими федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации.**

В процессе оказания приведенных услуг, клиницисты должны руководствоваться принципами, установленные статьями того же федерального закона:

Обеспечение реализации и защиты прав, свобод и законных интересов граждан;

Социальная справедливость и социальная ориентированность при оказании бесплатной юридической помощи;

Доступность бесплатной юридической помощи для граждан в установленных законодательством Российской Федерации случаях;

Контроль, за соблюдением лицами, оказывающими бесплатную юридическую помощь, норм профессиональной этики и требований к качеству оказания бесплатной юридической помощи;

Установление требований к профессиональной квалификации лиц, оказывающих бесплатную юридическую помощь;

Свободный выбор гражданином государственной или негосударственной системы бесплатной юридической помощи;

Объективность, беспристрастность при оказании бесплатной юридической помощи и ее своевременность;

Равенство доступа граждан к получению бесплатной юридической помощи и недопущение дискриминации граждан при ее оказании;

Обеспечение конфиденциальности при оказании бесплатной юридической помощи.

2. Основные качества и навыки, необходимые клиницистам

Обозначив сущность, цели и принципы оказания бесплатной юридической помощи юридическими клиниками следует, наконец, перейти к основным навыкам и качествам, необходимым клиницистам. Для этого требуется обозначить: Что такое качество? Что такое навык?

Качества клинициста – это основные черты и свойства студента юридического факультета, осуществляющего практику оказания юридической помощи. Данные черты и свойства являются предшествующими профессиональным навыкам, они формируются с детских лет, и отличают личность. Они индивидуальны и определяют человеческую природу, способности, жизненные взгляды клинициста. Исходя из этого, можно приступить к перечислению качеств студента-клинициста, они объединяются в группы, поэтому их легко разобрать:

В первую очередь, следует выделить **морально-этические качества**, – которые, выражаются помимо гуманного отношения к людям, ещё и в этических взглядах, воспитанности (клиницист должен быть вежливым по отношению к доверителям, защищая их интересы, должен иметь представление том, что такое хорошо, а что такое плохо). Клиницист обязан иметь моральные устои и быть принципиальным, и ни в коем случае не должен поступаться ими (в зависимости от человека, это выражается в склонности идти до конца, не вставать на сторону несправедливости и т.п.). Указанные качества также характеризуют совесть клинициста, как внутренний голос, обращенный к самому себе, указывающий что правильно, а что нет, что приемлемо, а что и вовсе недопустимо. Студент, оказывающий бесплатную юридическую помощь гражданам, также должен быть ответственен за свои действия, чувство ответственности обязывает его быть компетентным в своей деятельности. Доверители, как правило, в правовой сфере ничего не понимают, следовательно, они всецело полагаются на опыт, или знания клинициста, который в ответе за действия который он предпримет, или указывает предпринять обратившемуся клиенту (такие как: определение подсудности, сроков и т.д.).

Эмоционально-волевые качества — заключаются в умении сдерживать себя, быть спокойным и терпимым даже в экстренных ситуациях (н-р при проявлении явной и открытой несправедливости или агрессии). В сочетании уравновешенности и рассудительности (клиницист всегда должен быть в здравом смысле, и ни в коем случае не должен выходить из себя), также эти качества отражаются в уважении – клиентов, законов, представителей государственных и муниципальных органов, должностных лиц. Отдельно следует выделить переживания и эмоции от проигранного или же выигранного дела. Не стоит убиваться из-за провала того, или иного дела, каждый человек имеет склонность к ошибкам и просчетам, нужно уметь анализировать и трезво оценивать себя. Также нельзя убеждать себя в совершенстве своих навыков, такие люди лишают себя возможности развиваться, им кажется, что они упираются в «потолок», когда по сути – лишь находятся на определённом этапе. (**«Не существует искусства, которое не требовало бы виртуозности, и не существует окончательной меры для полноты этой виртуозности» – Константин Сергеевич Станиславский**)

Интеллектуальные – интуитивные качества – основаны на любознательности, умении расставлять акценты важности (опытный клиницист всегда отличает основное от второстепенного – н-р исковые требования от простых желаний клиента). Сюда же входят – эрудиция (которая выражается в знаниях общих и специальных); наличие логического мышления (использование логических приемов); понимание психологии (расчет возможного поведения своих оппонентов в суде). Необходима также наблюдательность и умение прогнозировать (клиницист должен предвидеть возможный исход дела, наблюдать всяческие изменения, как в своем деле, так и в законодательстве). Немаловажным является элемент памяти (запомина-

ние деталей). **(Нужно много учиться, чтоб немного знать – Ш. Монтескье)** Клиницисты должны обладать интуитивным чутьем, умением искать нормативно-правовую базу, ориентироваться в законах.

Организационно – инициативные качества – способность организовывать свою деятельность, планировать работу, составлять расписание, умение сотрудничать, вводить инновации, эффективно делать свою работу (довольно часто приходится параллельно вести несколько дел, при этом ещё и учиться, именно по этой причине, одним из основных качеств является умение организовывать свою работу).

И наконец, **профессионально-деловые качества** – эти качества являются своеобразным связующим звеном между навыками и свойствами клинициста. Выражают – дисциплинированность, пунктуальность, компетентность, законность деятельности, уважение к своей профессии и к закону (не стоит заставлять клиентов ждать консультации, составления заявления, нужно понимать, что для них это очень важно, и зачастую они переживают о своей проблеме).

Клиницист, содержащий в себе квинтэссенцию перечисленных качеств – будет однозначно представлять собой показательно-образцового юриста, обладающего высоким потенциалом развития. Более того, намеренное сочетание в себе этих качеств также является допустимым и необходимым, тем самым клиницист становится совершенным, приобретает профессиональные качества юриста.

Профессиональные навыки клинициста – деятельная основа клинициста, сформированная путем повторения профессиональных (процессуальных) действий, и доведения их до автоматизма. Навыки клинициста можно подразделить на три основных вида:

Двигательные навыки – автоматическое воспроизводство физических действий неоднократно совершавшихся ранее, и основанных на опыте (н-р действия клинициста в качестве представителя в суде).

Интеллектуальные навыки – автоматическое воспроизведение возможных путей выхода из той или иной ситуации, решения того или иного правового вопроса (н-р оказание юридической помощи клиенту, основываясь на опыте подчеркнутого из решения аналогичного дела).

Перцептивные навыки – чувственное восприятие свойств, черт, вопросов, дел, встречавшихся клиницисту ранее (н-р моментальное определение клиницистом характера своего нового дела, определение подсудности дела), одним словом – чутье.

Процесс приобретения навыков клинициста, складываются постепенно, из эмпирического опыта (практики), однако, это вовсе не означает, что навыки не могут формироваться иным путем, они также создаются с помощью целенаправленных тренировок и выполнения и специальных упражнений (повторяющихся действий). С помощью практики, тренировок и упражнений появляется подготовленность к ведению своего дела, оказания юридической помощи, отсутствие необходимости подготавливаться заново, и возможность открывать для себя новые навыки, получать новые знания и делать для себя заметки.

Важно для приобретения навыков:

Мотивация;

Учеба;

Усвоение уроков;

Тренинг;

Закрепление;

Уровень развития знаний, способностей, качеств;

Уяснение смысла и значения;

Автоматизация действий.

В становлении профессионального образа клинициста, немаловажным является наличие желание стать таковым, особенно учитывая то, что клиницист является своеобразным волонтером – человеком, безвозмездно занимающимся общественно-полезной и значимой деятельностью. Ему не платят за оказанную юридическую помощь, и клиницист не должен брать, просить, а ещё хуже требовать деньги за оказанные услуги, тем самым, он будет нарушать нормы федерального закона. **Это вовсе не значит, что студенты не получают от своего труда никакой пользы и выгоды, они приобретают практические знания, которые безусловно пригодятся им в будущем, не каждый юрист может похвастаться ранней практикой.** Более того, житейская благодарность клиентов является нематериальным результатом вашей помощи, для многих достаточно и этого.

Рассмотрев основу профессиональных навыков юриста, а также их основные виды, целесообразно приступить к перечислению отдельно взятых навыков, поскольку полноценное их рассмотрение отнесено к другим частям методического пособия.

Итак, к основным навыкам, необходимым клиницисту следует отнести:

Навык интервьюирования и консультирования .

Навык составления юридических документов и подготовки к делу.

Навык публичного выступления (риторики)

Навык представительства в суде, и в других ОГВ, ОМС.

Перечисленные элементы важной составляющей любого уважающего себя юриста, в этом заключается их важность, как и любые, части целого, они неделимы, и отсутствие одного из указанных навыков влечет за собой неполноценность умений, и само собой сужает профессиональный профиль.

Ещё в своем первом деле, клиницист сталкивается с необходимостью установления фактических обстоятельств, данная необходимость, прежде всего, вызвана тем, что получение сведений о юридическом вопросе (проблеме) доверителя является основой дальнейшего оказания ему юридической помощи. Именно на данном этапе устанавливается правовой характер проблемы, детали и нюансы, правила сотрудничества. Ввиду столь огромного значения этого этапа, для наиболее эффективного и всестороннего получения требуемой информации, клиницист приобретает навык интервью.

Интервью (англ. Interview – беседа) – один из видов вербального (устного) общения между двумя и более людьми, сопровождающийся вопросами интервьюера (клинициста) обращенными к субъектам-респондентам (доверителям) и получением от них ответов на поставленные вопросы. Тем самым, юрист, в своей деятельности является ещё и интервьюером, эта ещё одна из граней его способностей, и при этом, навык интервью строится на качествах клинициста, о которых мы говорили выше. Именно умение задавать нужные вопросы, практически вытаскивать у клиницистов всю интересующую вас информацию, чуть ли не решает исход дела, в любом случае, это упрощает вам задачу. Методику и тактику интервьюирования мы будем, рассматривать чуть позже, учитывая то, что этот вопрос отнесен к числу отдельных структурных элементов методического пособия.

Составление юридических документов и подготовка к делу – как и навык интервью, также отнесен к числу отдельных вопросов, на которых следует акцентировать внимание, однако, следует обозначить значение. Подготовка к делу, и составление юридических документов является вторым этапом оказания бесплатной юридической помощи клиницистом. После проведения интервью, клиницист приступает к анализу и оценке полученного объема информации, вырабатывает план действий, и составляет юридические документы (заявление, хода-

тайство и т.п.), которые ему предстоит подать в тот или иной орган власти. В большинстве случаев, именно от качества подготовки к делу зависит исход дела, ни в коем случае не стоит относиться к подготовке или же к составлению документа спонтанно и легкомысленно, чем меньше вещей позволяют к вам придраться в этом плане, тем легче осуществлять план своих действий. Наиболее важным является для клинициста иметь представление о том, чего он хочет добиться, любой вопрос с которым ему приходится сталкиваться в процессе своей общественно-значимой деятельности должен быть изучен объективно и всесторонне.

Навык публичного выступления (риторического мастерства) – безусловно, является отличительным признаком юриста, один из древнейших навыков, и наиболее полезный среди остальных. Именно этот навык, мы попытаемся рассмотреть на данном этапе в полном объеме и без дальнейших отлагательств.

Итак, **Риторика** – искусство речи, ораторского мастерства, возникновение которой приписывают к V-му веку до н.э. исконно этот дар принадлежал юристам, своей речью, высказываниями, репликами – они меняли убеждения людей, их отношение к тому или иному человеку, или к конкретному понятию, что говорит о неимоверной силе слова. С тех давних пор прошло немало лет, но никогда искусство речи не теряло свою актуальность, история полна примеров «последствий слова». Увидев силу этого явления, умение говорить, стало основным инструментом воздействия на идеологию людей, упиваясь словоблудию политики всех времен, убеждали быть с ними, ибо их точка зрения является наиболее благоприятной для людей. Таким образом, риторика была подвергнута дихотомии (делению на две части), с одной стороны, она использовалась во благо (дабы оправдать невинных, восстановить справедливость, огласить правду и т.п.) с другой, посредством риторики вводили в заблуждение, отстаивали ложь.

Клиницисту необходимо помнить, что находится на тернистом пути, так весьма часто ему придется вступать в споры, к которым даже не причастен, и для подтверждения правоты своей позиции, ему придется об этом твердить, твердить умело, четко, убедительно. Стоит привести пример из истории, для формирования успешного представления о том, что собой воплощает ораторское мастерство.

28 августа 1963 года у Мемориала Линкольна, Мартин Лютер Кинг – лидер движения за гражданские права чернокожих Соединенных Штатов Америки, произнёс речь «У меня есть мечта». Эта речь стала общепризнанным шедевром ораторского искусства. Певица Махалия Джексон, во время речи обратилась к Мартину Лютеру Кингу: «Расскажи им о мечте, Мартин», после этих слов, Мартин Лютер Кинг, перешел к завершающей части своего выступления:

«И хотя мы сталкиваемся с трудностями сегодня и будем сталкиваться с ними завтра, у меня всё же есть мечта. Эта мечта глубоко укоренена в американской мечте.

Я мечтаю, что однажды эта нация распрямится, и будет жить в соответствии с истинным смыслом её принципа: «Мы считаем самоочевидным, что все люди сотворены равными».

Я мечтаю, что однажды на красных холмах Джорджии сыновья бывших рабов и сыновья бывших рабовладельцев смогут сидеть вместе за братским столом.

Я мечтаю о том, что наступит день и даже штат Миссисипи, изнемогающий от жары несправедливости и гнёта, превратится в оазис свободы и справедливости.

Я мечтаю, что придёт день, когда мои четыре ребёнка будут жить в стране, где они будут судимы не по цвету их кожи, а в соответствии с их личностными качествами.

Я мечтаю сегодня!

Я мечтаю сегодня, что однажды в Алабаме с её злобными расистами и губернатором, с губ которого слетают слова о вмешательстве и аннулировании, в один пре-

красный день, именно в Алабаме, маленькие чёрные мальчики и девочки возмутся как сёстры и братья за руки с маленькими белыми мальчиками и девочками».

Именно это выступление, положило начало борьбе и дальнейшему признанию прав Афроамериканцев в США, приведенный отрывок речи, показывает насыщенность ораторскими приемами (цитатами, метафорами, призывами, доверием). Мартин Лютер Кинг убеждает своей речью не только своих единомышленников, но также и тех, кто имеет противоположные взгляды на его основные идеи. Его выступление в виде проповеди, не было основано лишь на его убеждениях, свои слова он подкреплял нормативными актами, принятыми в США. В сочетании с лаконичностью, интонацией, чувством такта и времени, наполненными смысла словами Мартин Лютер Кинг добился пересмотра личностного и государственного отношения к своему народу.

Исходя от того, что приведенный пример содержит лишь лексическую, структурную и интонационную форму ораторского выступления, возникает потребность в определении приемов и основных моментов публичного выступления, которые пригодятся клиницистам в их практике.

Основываясь на том, что деятельность клинициста порою связана с необходимостью выступать перед публикой, прежде всего, ему надлежит составить **план выступления**, который собственно является фактической основой и залогом успеха данного процесса.

Нередко **изучение материала, владение фактическими обстоятельствами дела** способствует полноценному погружению в детали и нюансы дела, следует помнить, что детали имеют важное значение, и если значимые и наиболее объемные вещи нельзя забыть, то мелкие, и казалось бы, несущественные моменты склонны к упущению и оставлению без должного внимания. Составляя план своего выступления, задумайтесь о том, что важно, расставляйте приоритеты своего выступления, планируйте как вопросы, так и ответы на них. Будьте готовы к любому раскладу вещей, не удивляйтесь, не показывайте страх, принимайте всякое – как меру должного, но при всем этом, сохраняя спокойствие перед лицом несправедливости, не оставляйте без огласки правильную позицию. План своего выступления надлежит составить заранее, поскольку план предреждает последовательность выступления, и какой-то мере то, что вы собираетесь говорить, план – характеризует вашу позицию по делу.

Выступайте без текста и подсказок – ибо это противоречит самой поэзии знания человека о том, что он говорит. Чтение с документов – это акт, свидетельствующий о незнании материала, незнании фактических обстоятельств (не путать с зачитыванием, цитированием). Используя в качестве основы своего выступления – бумажки, вы подвергаете себя риску «не быть услышанным», создается впечатление, что вы не компетентны в данном вопросе, вы лишаете себя возможности использования сразу нескольких основных приемов ораторского искусства – жестикуляции, мимики, языка интонации, и прочих ценных элементов убеждения. Наиболее распространенным по данному поводу является высказывание Российского юриста А. Ф. Кони, он говорил:

– «Я, никогда не писавший своих речей предварительно, позволяю себе в качестве старого судебного деятеля сказать молодым деятелям, вопреки автору «Искусства речи на суде», не пишите речей заранее. Не тратьте времени, не полагайтесь на помощь этих сочиненных в тиши кабинета строк, медленно ложившихся на бумагу, а изучайте внимательно материал, запоминайте его, вдумывайтесь в него – и затем следуйте совету Фауста: «Говори с убеждением, слова и влияние на слушателей придут сами собою!»

Тем самым, А. Ф. Кони, чей опыт в выступлениях на суде и компетенция в вопросе искусства речи не подлежит сомнению, дает рекомендацию начинающим юристам, не писать речей заранее. Так как, в какой-либо момент вам могут задать вопрос, или сложиться ситуация в про-

цессе выступления, к которой вы не были готовы, и вы снова попытаетесь вернуться к тексту, который может быть уже ни к месту. А если юрист знает обстоятельства дела, знает нормы права, которыми надлежит руководствоваться, и владеет словом, он непременно сможет ответить на любой вопрос, и вернуться к своей мысли, которую считает важной, и сделает это на выгодных условиях. Упиревшись глазами в текст выступления, вы психологически отдаляете от себя любую публику, вас не хочется слушать, вас считают нудным, и всё это напоминает лекцию, диктант, всё что угодно, кроме риторики. Как уже отмечалось, вы можете позволить себе взглянуть в план, зачесть норму закона, произнести номер федерального закона, или статьи кодекса посмотрев в текст, ибо это не отвлекает взор, и слух публики.

Уделяйте особое внимание вступлению и заключению — научно доказано, что наиболее запоминающимися частями любой речи, являются вступление и заключение. **Начало** должно быть ярким и запоминающимся, в некоторых случаях оратору удастся поддерживать внимание и интерес к своим словам с самого первого слова (к примеру: использование звучных слов, вызывающих интерес, и за которыми последуют эмоции, внимание слушателей). Также, вы можете начать с цитаты известных и авторитетных людей, с поучительной, короткой истории, фразы собственного сочинения, шутки, вы свободны в выборе вводной части своей речи. Значение и запоминаемость введения, ни коим разом не умоляет **важность середины** выступления. В ней вам дается возможность раскрыть основные моменты, фактические обстоятельства, процесс доказывания, там вы берете объемом. Следите за витиеватостью речи, не перебарщивайте с использованием фигур речи (н-р с повторением, не делайте его признаком дурной манеры, возвращаясь к уже разъясненному материалу). **Заключение** — как конечный этап вашего выступления, дает возможность подведения итогов, обосновать уже сказанное, и вернуться к придаткам своего выступления, то бишь, дополнить себя, или других, вспомнить и употребить оставленное без внимания.

Показывайте свою компетентность — не оставляете малейшую возможность допустить хоть на секунду, что вы не знаете о чем говорите, указанный момент достигается путем использования двух производных — знание фактических обстоятельств, знание закона. Сюда же, можно приписать убежденность и веру в свои слова. Будьте заинтересованы в своих словах, если уж вы не верите своим словам, и если вам не интересно то, что о чем вы склонны рассуждать, то публике тем паче нет дела, до ваших разглагольствований.

Жестикуляция и мимика — мы уже отмечали выше значимость этих приемов, их всегда рассматривают вместе, поскольку они взаимодополняют друг друга. Когда человек стоит на месте, абсолютно статичный и опущенными руками что-то говорит, при этом с каменным лицом выдавая слова за словом, непринужденно создается ощущения монотонности, неуверенности, и некомпетентности данного человека. К примеру, требования вопроса, сопровождающееся с выставленной рукой и раскрытой ладонью, прерывание ответа повторением вопроса, приводит в панику отвечающего, он смотрит на руку его допрашивающего, и склонен к заблуждению, что от него требуют ответ немедленно, прямо сейчас. Мимика и жесты должны соответствовать тому, что исходит с ваших уст, также не забывайте передвигаться, если есть такая возможность, не стойте как «вкопанный» ни в коем случае.

Устраняйте барьеры — данный этап вашего выступления касается не только психологического барьера между вами и публикой, но и всяких преград, которые будут вас предостерегать в процессе речи. Барьер между выступающим лицом и публикой, можно преодолеть различными методами и приемами. Один из них риторический вопрос, задавайте вопросы слушающим, смотрите им в глаза, призывайте к их чувствам. Не волнуйтесь, ваше волнение, ни тревоги, ни беды, ни болезнь не интересует слушателей, не бойтесь и не переживайте, избегайте дрожи в голосе, и дрожи рук (взяв в руки ручку, или опустив их под стол). Рудольф Джулиани мэр города Нью-Йорка, во время террористической атаки на Всемирный Торговый Центр, успокаивал жителей города Нью-Йорк вспоминая совет своего отца:

«Самый лучший совет дал мне мой отец: „если ты в опасности и всё вокруг тебя в панике, кричат от страха, заставь себя успокоиться, просто заставь, скажи себе самому, я спокоен, я ничего не боюсь. Если в доме пожар, и все люди в страхе, видят только огонь, то тот человек, который сохраняет спокойствие, найдет запасной выход“».

Зрительный контакт с публикой, следует установить с самого начала выступления, если в процессе речи, складывается неловкий момент, не можете что-то вспомнить, или что-то упало, выходите из ситуации с лицом, не теряйтесь. Следите за тем, чтобы вас было хорошо видно и слышно, избегайте всяческих раздражителей, как для себя, так и для публики.

Научитесь контролировать себя и свою речь — не выходите из себя, даже в случае проявления неуважения, несправедливости, невежества. Сохраняйте трезвую голову, не поддавайтесь провокациям, ведите шахматную игру, интеллектуальный, логический процесс мышления. Следуйте плану своего выступления, не прерывайтесь на вмешательстве оппонентов, или третьих лиц. Постарайтесь говорить с улыбкой там, где это возможно, и к месту, более позитивно воспринимается человек, который улыбается, при этом будьте серьезным там, где требуется (к примеру, будет глупо выглядеть выступающий в судебных прениях, если он с улыбкой на лице будет рассказывать о том ущербе, который понес его клиент)

Репетируйте – уделяйте внимание своей подготовке к выступлению, обдумывайте, слова, но не записывайте их. «Прокручивайте» в голове своё выступление снова и снова. Предварительно готовьте всё, что требуется для выступления (н-р реквизит). Запоминайте своё выступление, учите его. «Существует три „естественных закона запоминания“: впечатление, повторение, ассоциация»²

Приводите аналогии, факты, числа – они наглядно отражают то, что вы пытаетесь донести до своих слушателей, примеры – будь то сравнение, факты, числа всегда запоминаются.

Практикуйте речь, учитесь говорить — тренируйте речь, пополняйте свой вокабуляр (словарный запас), читайте классическую литературу, учебники, газеты, тексты из скороговорок, всё из чего можно черпать знания, в том числе выступления стенд-ап комиков, артистов разговорного жанра. Исключите из своего словарного запаса слова – «как бы» (оно выражает сомнение), «не знаю» (оно выражает некомпетентность), «короче», «наверное», и прочие слова паразиты, которые заставляют думать, что у вас «словестный тик». Разумеется, в пределах разумного, забыть эти слова вас никто не просит.

Не будьте одинаковым — старайтесь быть разным как в речи, так и в жестах, используйте язык интонации – постарайтесь менять тембр и звучность своего голоса, важные вещи старайтесь акцентировать высоким голосом, более мрачные тихим, волнующим голосом, хорошо интонационно построенная речь звучит как музыка. Выдерживайте паузы, перед важными словами, так они лучше откликаются в сердцах слушателей, если вы чувствуете, что вас перестали слушать, остановитесь, окиньте взглядом аудиторию, тот, кто вас не слушал, поднимет голову, ему станет интересно, почему вы остановились, затем продолжите речь, можете повторить мысль.

Не злоупотребляйте ни с одним из выше приведенных элементов ораторского мастерства (прочтите их перечисление заново, чтобы понять, о чем идёт речь).

Разумеется, использование приведенных приемов, не может в миг сделать из вас великими мастерами слова, некоторые моменты зависят от вашей личности, возможно, вы запинаетесь на словах, коверкаете их. Возможно, вы обладаете «лестничным умом» (нужные слова вы можете подобрать только, в тихом месте, когда вы один на «лестничной площадке») и упускаете возможность сказать то, что надлежит сказать, и лишь по истечению некоторого времени,

² Дейл Карнеги. «Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично»

вспоминаете про них. У французов это называется «l'esprit d'escalier» – фраза, эквивалентная поговорке «задним умом крепок», дословно переводится как «дух лестницы». Несмотря на это, у вас всегда есть возможность развиваться, помимо чтения, от коверкания слов можно избавиться посредством практики скороговорок. Богатая речь является залогом успеха на данном поприще, не достаточно знать слова, нужно также уметь их использовать в своей речи. Важную роль в насыщенности и объемности речи, а также в осуществлении основных целей коммуникации, играют фигуры речи, их использование гарантирует интерес к вашей речи.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.