

В условиях современного экономического кризиса необходимость в юридических клиниках стоит остро, так как на сегодняшний день большой процент населения не имеет возможности обратиться за квалифицированной помощью к юристу.

А если быть точнее этот процент составляют уязвимые группы групп населения. В эти группы может входить: люди с ограниченными возможностями, пенсионеры, многодетные семьи, студенты, работники и др.

Именно эти группы не имеют возможности получить юридическую консультацию, а именно: из-за их стоимости. Но клиники оказывают помощь безвозмездно. Тем самым привлекая обозначенные группы. Так же ввиду своей безвозмездности, граждане могут обращаться по несколько раз и в итоге это им помогает окончательно разобраться в проблеме.

Но, к сожалению, многие граждане полагают, что юридическая клиника не оказывает той помощи, которая могла бы оказывать. Во-первых, это мнение складывается из-за предположений, что студенты, работающие в клинике не способны понять и помочь обращающимся гражданам. А во-вторых, многие полагают, что бесплатная помощь, не лучшая помощь. Так же стоит проблемы, в простейшем незнание о существование подобной помощи.

Что помогает развеять эти предубеждения? Помогает то, что ответы даются позже и студенты консультируются с преподавателями в поставленных вопросах, тем самым ответ получается четким и квалифицированным. Во-вторых, необходимо проводить информирование граждан о возможности получения бесплатной юридической помощи. Разъяснять о плюсах такой консультации и тем самым «прививать» мнение, что юридическая помощь действительно может быть бесплатной и качественной.

Конституцией нам гарантировано право на юридическую помощь и клиники обеспечивают это право не хуже других. На взгляд автора плюс клиник заключается в повышении уровня знаний у студентов, как будущих специалистов, так же это повышает рейтинг университет, при котором открыта клиника. И один из самых главных плюсов данного института это способствование повышению общего правосознания граждан.

Единственной преградой для развития клиник стоит, выше обозначенные предубеждения и стереотипы. Но проведя грамотную информационную политику, наши соотечественники поймут, что юридическая помощь нам действительно гарантировано и она может быть безвозмездной.

*Кедо А.С.
г. Минск, БГЭУ*

Способы повышения престижа обучения в юридических клиниках для студентов-юристов

Благодаря изменениям, происходящим в современном мире во многих сферах деятельности человека,

обществом выдвигаются новые требования к организации и качеству образования.

В связи с этим, наличие студенческой юридической клиники на юридических факультетах вузов становится не модной тенденцией, а необходимостью. Несмотря на то, что сама идея юридических клиник зародилась в Казани в 30-х годах XIX века, в странах постсоветского пространства она все еще является относительно новым образовательным явлением, с чем и связывается необходимость повышения престижа и мотивации обучения студентов в юридических клиниках.

Престиж - результат соотнесения социально значимых характеристик субъекта со шкалой ценностей, сложившейся в данной общности. Престиж юридических клиник представляется возможным разделить на два показателя: внутренний (престиж среди потенциальных студентов-консультантов) и внешний (престиж среди потенциальных клиентов, других юридических клиник).

Для повышения внутреннего престижа необходимо дополнительно стимулировать студентов на обучение и работу в клинике. Одним из таких стимулов для студентов может стать предоставление преимущественного права на обеспечение местом в общежитии, обучение у авторитетных преподавателей и др. Следует проводить конкурсы и мероприятия с участием юридической клиники, которые будут выявлять уровень практических навыков и знаний будущих юристов: конкурс на лучшую консультацию, лучший процессуальный документ, лучшее интервьюирование, проведение медиативной сессии и др. Отличным способом мотивации студентов обращения к юридической клиники являются ее успешные выпускники. Целесообразно приглашать наиболее успешных и харизматичных выпускников юридических клиник, которые смогут рассказать о роли юридической клиники в их профессиональном становлении, а также о секретах достижения успеха в профессии.

Для повышения внешнего престижа можно воспользоваться опытом ведущих университетов Европы, где распространена практика проведения воркшопов и мастер-классов преподавателями из других университетов и стран, участие кураторов клиник в международных конференциях, членство в международных образовательных организациях. При использовании такого «обмена» повышается не только престиж юридической клиники, но и эффективность обучения студентов, а также происходит обмен опытом между кураторами и руководителями на практике, а не в формате конференций, выявляются различия восприятия информации студентами. Такое сотрудничество оказывает влияние на повышение престижа юридических клиник и на международном уровне, что, несомненно, влияет и на престиж юридических клиник среди студентов.

Несомненно, что организация клинических конференций также способствует повышению престижа юридической клиники.

Так на базе юридической клиники БГЭУ уже пять лет проводится ежегодная клиническая научно-практическая конференция «Юридическая клиника - школа обретения практических навыков юриста», которая привлекает гостей и участников из зарубежных государств, вузов. По итогам данной конференции в электронном виде издано 5 сборников тезисов участников конференции. Данные сборники доступны в сети Интернет и являются наследием нашей клиники, опытом работы кураторов и студентов.

Таким образом, необходимо отметить, что предложенные способы привлечения студентов в юридические клиники и повышения престижа клинического образования не исключают дальнейших разработок, в силу актуальности и многоплановости вопроса.

*Тиханович Э.
г. Минск, БГУ*

Привлечение новых групп клиентов в работу юридической клиники

Сотрудники каждой юридической клиники ежегодно подводят итоги своей работы и делают определенные выводы на будущее. Юридическая клиника БГУ не является исключением. В этом году было принято решение систематизировать информацию о клиентах, которые обращаются за помощью, создать так называемый «портрет клиента юридической клиники».

В «опросном листе» либо «анкете клиента», как правило, содержится информация о клиенте: его контактные данные, возраст, социальное положение, информация о том, откуда ему стало известно о деятельности соответствующей клиники и некоторая другая. В этом года предметом нашего исследования стали такие критерии как: пол, возраст и социальный статус граждан, которые обращались за помощью.

На основании изучения 60 «опросных листов» клиентов можно сделать следующие выводы. Соотношение по признаку пола - 60 % женщин (36 дел) и 40 % мужчин (24 дела). При этом из них - 22 пенсионеры по возрасту (36,7 %), 17 человек, имеющих работу (28,3%), 8 студентов (13,3 %), еще 13 человек (21,7%) можно отнести к иным категориям граждан (инвалиды, женщины, находящиеся в социальных отпусках, безработные и др.). При этом средний «возраст» клиента юридической клиники - 48 лет (самому молодому клиенту 20 лет, а самому пожилому 78).

Почему происходит так, что «клиент юридической клиники» это в основном гражданин пожилого возраста? Полагаем, что это связано, прежде всего, с тем, что молодежь не знает о существовании юридических клиник в Беларуси. Кроме того информация о юридических клиниках, появляется в тех средствах массовой информации, которые, как правило, в большей степени используют люди пожилого возраста (национальные радиостанции, газеты, утренние передачи по телевидению).