

КРУГЛЫЙ СТОЛ
**«РОЛЬ ЮРИДИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ,
СОЦИАЛЬНОЙ, ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СФЕРАХ»**

Д.С. Балюк

Могилёвский институт МВД (г. Могилёв)

ИНТЕРВЬЮИРОВАНИЕ КАК ОСНОВНОЙ КОММУНИКАТИВНЫЙ НАВЫК ЮРИСТА

Сегодня современное общество по-прежнему предъявляет высокие требования к уровню профессиональной подготовки юриста.

Успешность выполняемой юристом деятельности зависит от многих составляющих, немаловажное место среди которых занимает эффективная деловая коммуникация.

Англоязычный термин «коммуникация» представляет собой обмен мыслями, информацией в форме речевых или письменных сигналов. В деятельности юриста это более сложный процесс, строящийся на тесном взаимодействии с различными типами клиентов и требующий от юриста знания основ полемического мастерства, владения даром убеждения, аргументации, умения слышать клиента. Как следствие основу коммуникативной компетентности юриста составляют следующие компоненты: мотивационный; когнитивный; личностный; деятельностный.

Формирование коммуникативной компетентности возможно по средствам использования различных форм, средств и методов обучения, в том числе и в рамках деятельности юридической клиники.

Базовым коммуникативным навыком при подготовке к практической деятельности является интервьюирование – способ проведения опроса клиента в целях получения полной и достоверной информации по делу, имеющей правовое значение. При всей внешней простоте опроса на практике юрист сталкивается с определенными трудностями.

Во-первых, разный образовательный уровень клиентов.

Во-вторых, психологические особенности клиентов (наличие так называемых «трудных клиентов» работа с которыми требует повышенной терпеливости, спокойствия, внимательности и осторожности).

В-третьих, скрытые или неосознанные устремления в решении правовых проблем и т.д.

При оказании действенной помощи клиенту должна работать следующая схема: «фактическая составляющая» плюс «нормы права» равно «результат».

Понятно, что отыскание и применение соответствующей нормы права возможно на основе наличия достоверных фактов, получение которых зависит от грамотно проведенного интервьюирования. Интервьюирование предполагает, что интервьюер владеет навыками постановки вопросов, умеет слышать предоставляемую клиентом информацию, анализировать ее, выделять основное и второстепенное, знает основы вербального и невербального общения.

Следовательно, в заключении необходимо отметить, что многопрофильность юриспруденции, ее значимость в современном обществе предполагает опору как на знание закона, так и на владение специальными приемами взаимодействия на людей. Юрист должен уметь разъяснять, убеждать, доказывать, переубеждать, что позволит эффективно выполнять поставленные задачи.

А.А. Безносик

БИП (г. Могилёв)

К ВОПРОСУ ОБ ИСТОРИИ РАЗВИТИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ КЛИНИК