



Immanuel Kant Baltic Federal University Law School

VI Summer School

22–27 AUGUST 2017

COURSE SYLLABI

A. English language courses

I. “Contract Law and Drafting for Non-Native Speakers”, Prof. Marian Dent

This course overviews

- ❖ common law contract concepts,
- ❖ contract drafting, and
- ❖ contract terminology.

You need a computer and internet access to take this course!

It assumes no prior knowledge of contracts, and focuses on techniques that will help intermediate to advanced level speakers master the challenges of drafting an agreement in English. And it should help you draft better contracts in Russian too!

The course will briefly review common-law contract law and the associated terms and concepts, but will concentrate more on the drafting.

Following the life cycle of contracts, the classes will cover:

- 1) Offer & Acceptance, Counter-Offer & Terminating an Offer,
- 2) Mirror Image Rule, Parts of a Contract, Drafting Rules
- 3) Indefiniteness & Ambiguity
- 4) Consideration
- 5) Illegality, Unconscionability, Promises & Conditions
- 6) Warranties & Reps, Non-Performance Short of Breach
- 7) Breach, Dispute Resolution
- 8) A Dispute Resolution Exercise.

The classes will be a combination of lectures and short drafting exercises, including some group exercises. Expect about a half hour to an hour of homework each day. To pass this course you need a computer with internet access. Assignments will be given on a course learning management system (Moodle) and turned in on that system. If you don't have internet access in the dorm, budget enough money to buy a cup of coffee at a café with internet access and sit there doing homework for an hour or so each day.

Grading is based on a 100 point system. To pass the course, you must get 50 points. To get an excellent mark, you should get 90 or more points. 24 points will be awarded just for attendance, 3 points a day. You must arrive by the time class starts to be marked as present for the entire class. If you arrive up to half hour late or leave early you will be marked T(tardy), which counts as 2 points for that day. If you miss more than 1/2 hour of class you will be counted as there for HD (half day) which counts for only one point.

Six points will be based on intelligent participation. You get those automatically because I assume anyone in the Kant summer school is automatically intelligent. But you can lose these points. I will try to call on people to get people to engage in class. If I call on you because your body is present, but find that your mind is shopping for shoes or sending Instagrams to your girlfriend back home, then you will find yourself with less than six points for participation.

The remaining 70 points will be for finishing assignments on Moodle every day. (Obviously there can't be any homework for the last day-so 7 graded days of homework for 8 total days of class.) Each day the assignments

will be broken down so that they total 10 points, and there may be some extra "push points" awarded to the students with the best work for the day.

II. "International Business Negotiations", Prof. Jay Gary Finkelstein

This course is structured around a simulated negotiation exercise in which half of the students in this class will represent a multi-national pharmaceutical company (KJH Pharmaceutical Corporation) and the other half of the students will represent an African agricultural production company (Malundian Cassava Corporation). The two companies are interested in working together to exploit a new technology developed by KJH Pharmaceutical that uses the cassava produced by Malundian Cassava Corporation. The form of their collaboration could be a joint venture, a licensing agreement or a long term supply contract. The negotiations will take place through written exchanges and through live negotiations.

The purpose of the course is to provide students with an opportunity (i) to experience the sequential development of a business transaction over an extended negotiation, (ii) to study the businesses and legal issues and strategies that impact the negotiation, (iii) to gain insight into the dynamics of negotiating and structuring international business transactions, (iv) to learn about the role that lawyers and law play in these negotiations, (v) to give students experience in drafting communications, and (vi) to provide negotiating experience in a context that replicates actual legal practice.

The thrust of this course is class participation and active involvement in the negotiations process. Students are expected to spend time outside of class, working in teams, to prepare for class discussions involving the written exchanges as well as to prepare for the live negotiations. Class discussions will focus on the strategy for, and progress of, the negotiations, as well as the substantive legal, business and policy matters that impact on the negotiations.

COURSE REQUIREMENTS:

In order to successfully complete this class, students must meet the following requirements:

- 1) Active participation in (i) class discussions regarding the preparation of the written exchanges in the negotiation, (ii) the live negotiations, and (iii) class analysis of the process and progress of the negotiations. Participation in the exercise will constitute 65% of the final grade.
- 2) Write a 2-3 page paper that will be due on Wednesday, August 31. The topic of the paper will be: "CONSIDER HOW INTERNATIONAL BUSINESS TRANSACTIONS CAN ADVANCE ECONOMIC AND SOCIAL CAUSES. IDENTIFY EXAMPLES TO ASSESS WHETHER THEY ARE AN EFFECTIVE MEANS TO ACHIEVE SOCIAL GOOD." This paper will constitute 35% of the final grade.

III. "Oratory Skills & Public Speaking", Prof. Demetrius Floudas

Some lawyers are natural public speakers and argue for a living. If you are one of them, this course can improve on your pre-existing talent. If, however, you shy away from public speaking and think that you don't need advocacy skills, think again. Consider less obvious situations, for example when you might be asked to present at a seminar or persuade recruiters to hire you in a job interview. And most lawyers, at some time in their careers, run the risk of having to appear in court, even if they don't do so regularly.

Objective of the Course: This course aims to develop the English language oral communication and argument skills of law students, practicing lawyers, and other professionals, through study and practice with voice training, understanding and using body language, balancing logic and passion, effective questioning and interviewing, active listening skills, and effectively responding to questions. It will also give you practice in analytical reasoning: spotting and focusing on key legal issues, learning to dismiss extraneous or irrelevant arguments, and predicting what questions a judge or counter-party might ask.

Becoming a good advocate takes years of practice and is a skill that you will develop over time. However, this short but intensive course will jump start the process both through teaching the theory and techniques of effective oral argument, and through giving you a chance to practice, try new techniques, and hone your skills in a fun and relatively risk free environment. This being a practical module, the majority of the time will be devoted to developing skills by utilising practical exercises, alone or in small groups. Also, a number of debates and moots that involve the whole class will be organized.

Assessment: The students will be graded throughout the class according to their performance in the daily debates & workshops. The best student will receive a prize.

IV. “Legal Argumentation”, Prof. Tamara Trotman

After this course law students will be able to understand what judges expect from litigating lawyers.

Participants will improve their practical skills such as case analysis, argumentation, public speaking, team work etc.

Students in groups will be asked to develop arguments based on hypothetical information.

After the role-play participants will get a feedback and discuss related issues, from legal preparation of a case to responsibility of lawyers and judges. Such issues as professional ethics, conflicts between international law and domestic law also can be discussed.

V. “Developing Your Professional Narrative”, Prof. Lara Gose

Reflecting on the experiences we have had in life help us build a professional narrative that illustrates our skills, abilities, knowledge, interests, and values. This reflection helps us prepare for tasks like conducting a job or internship search, applying for a graduate program or fellowship to support graduate studies, or interviewing for a job or admission to graduate school. Further, we can define our goals and directions for development as we create this professional narrative. This course will combine basic skills used in a job / internship search, including writing resumes and cover letters, with activities that promote reflection so that students can begin to develop their own professional narratives to be as prepared as possible to enter the job market or apply to graduate school. Classroom instruction will include interactive presentations and in-class activities. Homework will include writing and revising a resume and completing short reflective writing assignments.

Learning outcomes

- Understand and use conventions for U.S.-style resume and cover letter writing
- Analyze a job ad and map personal experience to a job ad
- Understand the practice of deep listening and how the skill is important to lawyering
- Gain a foundation for reflective practices that include examining how culture contributes to our understanding of the people and environment around us

VI. “Working with Clients”, Prof. Carwina Weng

Lawyers help clients to move from the status quo to where they want to be as a legal matter. That is, lawyers help clients to solve problems. To solve problems, lawyers need to gather and analyze a wide range of information, diagnose the problems, brainstorm options, help clients make decisions about which options to pursue, and pursue those options. Successful lawyers solve problems by working with their clients efficiently and considerately. Even if they do not get the ideal results clients want, clients are satisfied with lawyers who listen to them, acknowledge and address their emotions, and work with them respectfully and (at least) cooperatively. This course will focus on working respectfully and cooperatively with clients in two aspects of the problem solving process: information gathering and counseling. Through short readings, case studies, and simulations, we will practice ways to gather information effectively from clients and to work with clients to make decisions that focus on their interests, values, and priorities.

Goal: By the end of the course, you will be able to apply principles of client-centeredness in information gathering and counseling.

Learning outcomes:

- Recognize the principles of client-centeredness in lawyering
- Follow models of gathering information and counseling
- Identify ways to incorporate client-centeredness in your ongoing studies and practice

Tentative Schedule

1. Class 1
 - a. Introductions: who we are, what we hope to learn from this course, who our clients are (or will be) and how we work with them
 - b. Client-centered lawyering (discussion) (excerpts from ELS, Being Mortal)
2. Class 2

- a. Gathering information from your client (discussion) (primer LP course pack 6.5)
 - b. Listening: being present and empathizing with your client (exercises: yes, and; telephone)
3. Class 3
- a. Gathering Information Simulation: Elizabeth wants a protective order (large group) (LP course pack 6.6)
 - i. Create a rubric together: what should we look for? What should the standards be?
 - b. Gathering Information Simulation: Mike & possible bribery (LP course pack 4.6)
 - i. Use the rubric to assess simulations
4. Class 4
- a. Counseling (discussion) (excerpts from ELS or Lawyers as Counselors, counseling primer LP 6.5)
 - b. Counseling Simulation: Car accident (LP 2016 mid-semester presentations) (large group)
 - i. Create a rubric together: what should we look for? What should the standards be?
5. Class 5
- a. Counseling Simulation: Insulation problem (Brest-Krieger)
 - b. Counseling Simulation: FCPA sales agent (LP 2016 mid-semester presentations)
 - c. Conclusion (discussion): has your view of lawyering changed any? In what way? What steps will you take to follow client-centered lawyering?

VII. “Managing a Law Firm”, Prof. Aram Orbelyan

The course is dedicated to the intricacies of running a legal firm for novices. Aram Orbelyan, formerly Deputy Minister of Justice of Armenia, will be offering the low-down on the ways that an emerging legal practitioner can set up and run their own law firm. Tips and secrets to ensure successful everyday operations will be offered, along with advice on how to enhance practice, expand clientele and overcome hurdles. This course is a must for aspiring legal practitioners with no experience. Assessment will be continuous, impartial, inscrutable and unrelenting.

VIII. “How to win in international competitions”, Prof. Demetrius Floudas

This is a follow-up course to course IV (Oratory Skills & Public Speaking). It will involve the preparation and presentation of one demonstration debate before the whole Summer School (students & Faculty) on the final day of the School (5 August). The topic will be determined.

This very selective module is the only course that demands a prerequisite by the participants and therefore constitutes one of the most demanding modules of the Summer School. Only the top 12 performing students from Course IV will be considered for acceptance in How to win in international competitions. Results will be publicly announced during the Team-building exercise.

Assessment: External judges will be used to assure objective assessment. The winning team will be awarded a prize.

IX. “Practical Work in International Law – working with Refugees” Prof. Christoph König, Prof. Alina Afleailor, Prof. Elena Burtina

International law, the law of the peoples of the world, is usually of great interest to law students. The global scope and its political and diplomatic implications make it appealing as a field of interest. In contrast to that, practical work with international law can be difficult to carve out because of its ambiguous nature of international law in general. The international legal framework of refugees and their protection can be used as an example on how international law has very practical and national impact.

The workshop consists of three elements. First, there is an introduction to the international legal framework of refugees. Here, international refugee law is used as an example to highlight the practical issues faced when international law is applied and argued. Students can contextualise the practical implications of international legal theory when it encounters real-life scenarios. The second part lets the students explore intercultural and communication skills. These are fundamental to working with refugees, but not limited to them. The skills required to work in this field do very much apply to the practical work of being an advocate in all aspects. The third part introduces the students to the work of relevant actors such as NGOs and illustrates the nature of practical work with international law.

Combined these three parts grant the students a brief insight into the practical work with international law and teaches them relevant skills that can be used in their practical careers. The evaluation of the participation will happen after each thematic block in form of a short test or practical exercise.

В. Курсы на русском языке

И. «Как писать законы», Абросимова Е.А., д.ю.н.

В рамках тренинга будут изучены следующие темы:

1. Законотворческий процесс. Законодательная инициатива. Законопроект.
2. Этапы законотворчества
3. Концепция законопроекта. Назначение и элементы концепции законопроекта и обоснования (пояснительной записки).
4. Структура существующих концепций и примеры текстов
5. Подготовка концепции закона
6. Разделы законопроекта. Терминология законодателя.
7. Обязательные статьи. Новеллы. Изменения формулировок существующих норм
8. Подготовка текста законопроекта и пояснительной записки к первому чтению
9. Первое чтение законопроекта. Работа с комментариями и замечаниями к законопроекту.
10. Экспертное заключение на законопроекты. Структура экспертного заключения и порядок подготовки экспертного заключения

II. «Эффективные переговоры», Лисняк В.Я.

Лучший способ выиграть войну — вообще не вести ее. Лучший способ уничтожить врага — это сделать его другом. Если не удастся сделать противника другом, следует разрушить его замыслы. Изменить его представления о возможных последствиях конфликта, чтобы он отказался от самой мысли о нем.

Если не удастся разбить замыслы, надо разбить его союзы. Увидев, что союзники покидают его, он если и не откажется от намерения, то отложит его исполнение до прояснения ситуации. Если же война неизбежна, то нужно перенести бремя ведения войны на армию противника.

Сунь-цзы, китайский полководец, VI век д. н. э.

Цель: Подвести студентов к пониманию одного из важнейших навыков практической деятельности юриста.

Продолжительность: 12 часов

Количество участников: до 30 студентов

Методика: Сократов метод лежит в основе курса. Используются видеоклипы, видеопрезентация и упражнения.

Тексты: Упражнения взяты из отечественной международной практики.

Критерии оценок: качество участия, результаты упражнений, профессионально проявленный интерес, способность приложить теоретические знания к практическим ситуациям в упражнениях.

III. «Особенности юридической техники подготовки процессуальных документов», Никонова Е.Ю.

Деятельность современного практикующего юриста немыслима без составления юридических документов: писем, запросов, договоров, претензий, заявлений, жалоб и иных документов. В связи с чем, одним из важнейших навыков для успешной профессиональной деятельности становится навык письменного изложения. Для того, чтобы уметь качественно составлять юридические документы необходимо владеть основами юридической техники.

Особую группу юридических документов, с которыми приходится работать практикующему юристу, составляют процессуальные документы (исковые заявления, ходатайства, жалобы и др.). Условия и специфика работы юриста по гражданским и уголовным делам требуют от него навыков анализа дела, умения изложить фактические обстоятельства дела и дать их правовую квалификацию доступным для понимания адресатом способом, с четкой и логичной аргументацией своей правовой позиции.

Предлагаемый курс посвящен особенностям юридической техники подготовки именно процессуальных документов и имеет практическую направленность. Занятия со студентами будут проводиться в интерактивной форме с применением таких методов как мозговой штурм, дискуссия, творческое задание,

ролевые игры и др. В рамках занятий студенты будут выполнять практические задания, в том числе и разрабатывать процессуальные документы на основе реальных дел.

Курс направлен на получение студентами знаний о средствах, правилах и приемах юридической техники, этапах подготовки процессуального документа, а также на выработку навыков подготовки различных процессуальных документов, уяснения содержания процессуальных документов, составленных другими лицами.

Для успешного прохождения курса необходимо выполнение письменных заданий, выдаваемых преподавателем на занятиях.

IV. «Основы юридической аргументации», Гутников А.Б.

Курс поможет студентам развить такие базовые профессиональные навыки, как выработка позиции и конструирование аргументов на основе анализа информации об обстоятельствах дела и правовой информации. Студенты примут участие в серии практических упражнений по выработке аргументации.

Практические занятия направлены на развитие профессиональных навыков: анализ обстоятельств; конструирование правила; выработка позиции; конструирование аргумента; анализ и критика аргументации; публичное выступление.

Все занятия будут интерактивными, студенты будут взаимодействовать друг с другом в парах и в группах. Задания для самостоятельной работы будут включать разработку аргументов и подготовку к устному выступлению.

Тема 1. Введение в анализ дела и выработку позиции.

Тема 2. Место аргументации в алгоритме работы юриста.

Тема 3. Структура юридического аргумента: модели, приемы, ошибки.

Тема 4. Упрощенное судебное разбирательство (учебный суд).

Оценка работы студентов складывается из активного участия в занятиях (до 30 баллов), качества разработанных аргументов (до 30 баллов), участия в учебном суде (до 40 баллов).

V. «Живое право», Патюлин Г.С.

Студенты, выбравшие данный курс, получают возможность на практике применить полученные в ВУЗах знания, понять, как ориентироваться в мире, управляемом правом, узнать, какими способами можно наиболее эффективно реализовать свои права или побудить к исполнению обязанностей (и попробуют это сделать).

На занятиях студенты получают практическую информацию о системе правосудия, полицейских процедурах, о том, как по-разному в жизни в различных ситуациях решается вопрос о соотношении свободы и ответственности, как трактуются понятия равенства и власти, а также что такое права человека, кто ими обладает и почему, и когда и как их можно ограничить.

Курс «Живое право» поможет приобрести важные жизненные навыки, необходимые для успеха в профессии. Такие навыки включают решение проблем, критическое мышление, участие, коммуникацию, способность видеть проблему с разных точек зрения, умение работать в команде и др.

Что не менее важно, в результате успешного освоения курса студенты будут способны поделиться полученными знаниями и навыками с окружающими, научатся объяснять сложные юридические явления простым и доступным для не юристов языком и смогут принять участие в создании или развитии программ правового просвещения школьников и/или студентов – не юристов в своих вузах. Курс моделирует серию тренингов клиники правового просвещения «Живое право». Участники получают знания, навыки и разработают материалы для проведения аналогичных тренингов со своими коллегами. Если в вузах участников уже есть программа "Живое право", они получают возможность присоединиться к ней в качестве помощников преподавателей, координаторов проектов и т.п. Если таких программ пока нет, участники могут стать их инициаторами.

Структура курса:

Занятие 1. Цели, содержание, методы программы «Живое право» (демонстрация урока и обсуждение). Домашнее задание – составить список тем/проблем для правового просвещения в своем городе/регионе.

Занятие 2. Структура занятия по методике «Живого права» (демонстрация урока и обсуждение).
Домашнее задание - сформулировать учебные результаты по определенной теме.

Занятие 3. Интерактивные методы обучения (мозговой штурм, case study, мини-суд («триады»)).
Домашнее задание - придумать идеи упражнений и подобрать необходимые материалы.

Занятие 4. Разработка интерактивных занятий (8 групп). Домашнее задание - доработка интерактивных упражнений (план и материалы).

Занятия 5-6. Практика: демонстрация разработанных интерактивных упражнений (по 4 упражнения в 2 параллельных группах).

Оценка работы студентов складывается из активного участия в занятиях, качества выполнения домашних заданий и итоговой презентации разработанного занятия.

VI. «Профессиональная этика юриста», Дранжевский М.Д., Бабушкина А.А.

Настоящий курс имеет своей целью научить студентов-клиницистов оценивать возникающие в их работе ситуации с точки зрения базовых понятий этики и морали, а также указать на возможные способы и схемы разрешения этически сложных и противоречивых ситуаций, возникающих в деятельности юриста. В рамках курса предполагается рассмотреть основные правила, регулирующие отношения между:

- профессиональным юридическим сообществом с одной стороны, и государством, обществом, с другой,

- между юристом и конкретным человеком, оказавшимся в сфере его профессиональной деятельности,

- между отдельными корпорациями юристов и отдельными юристами, принадлежащими к той или иной корпорации.

Курс направлен на изучение не только нормативных источников этических правил (таких, как кодексы этики отдельных профессиональных корпораций), но и на изучение иных источников этических норм, включая мнения авторитетных юристов, дисциплинарную практику, международные документы.

Обучение студентов-клиницистов в рамках указанного курса не предполагает лекционного формата преподавания, оно будет строиться на дискуссионных началах в аудиторных занятиях, объемной домашней аналитической работе, моделировании и обыгрывании реальных проблемных с этической точки зрения ситуаций, возникавших в деятельности юридических клиник.

Курс включает в себя пять занятий:

- 1) Понятие профессиональной этики юриста. Отличие этики «профессиональной» от этики в общем смысле слова.

- 2) Основные этические принципы работы юриста.

- 3) Необходимость регулирования деятельности юриста и ее формы.

- 4) Моральные дилеммы в деятельности юриста.

- 5) Индивидуальный «этический кодекс» юриста.

Работа студентов в рамках курса будет оцениваться в зависимости от активности их участия в аудиторных занятиях и полноты выполнения домашних заданий. Предполагается, что одним из домашних заданий станет разработка собственного проекта «Этического кодекса юриста».

VII. «Основы управления юридической фирмой», Орбелян А.

Курс посвящен введению в тонкости ведения юридической фирмы для новичков. Арам Орбелян, бывший заместитель Министра юстиции Армении, подскажет, как запустить свою собственную юридическую фирму, и какие опасности и трудности поджидают вчерашнего выпускника, решившегося начать собственное дело. Советы и секреты для успешной повседневной работы будут предлагаться наряду с советами о том, как улучшить практику, расширить клиентуру и преодолеть препятствия. Этот курс будет особенно полезен для начинающих юристов без опыта. Деятельность студентов во время освоения материалов курса будет оцениваться непрерывно и беспристрастно, а оценка будет непостижимой и неумолимой.