**Использование метода деловых игр при подготовке будущих адвокатов**

**Use of the method of business games in studying of future advocates**

**А. В. Рыбикова**

**A. Rybikova**

**Рассматриваются вопросы применения метода деловых игр при изучении дисциплины «Адвокат в судебном процессе»**

**Questions of application the method of business games in studying of discipline «Advocate in the trial»**

**Ключевые слова: методы обучения, метод деловых игр, моделирование**

**Key words: teaching methods, the method of business games, simulations**

Метод деловой игры при изучении дисциплины «Адвокат в судебном процессе» позволяет студентам овладеть навыками практической работы адвоката.

При подготовке к проведению занятия с использованием метода деловой игры преподавателю необходимо разработать план занятия, в котором учесть все основные этапы, количество которых зависит от темы деловой игры. В общем виде к таким етапам следует отнести:

- подготовительный этап, на котором преподаватель обосновывает выбор темы деловой игры, объясняет правила и условия ее проведения, распределяет роли, определяет фабулу дела с применением мотивационных приемов, направленных на поощрение аудитории к участию в деловой игре.

- основной этап, содержанием которого является отработка студентами заданной темы по ролям, возможно с изменением таких ролей. На этом этапе важно создать такую ​​атмосферу, которая бы позволила студентам максимально раскрыть свои творческие способности, что является необходимым условием для достижения целей такого вида занятия.

- итоговый этап, задачей которого является подведение итогов проведенной деловой игры с оценкой работы студентов, обсуждением допущенных ошибок.

Так, деловая игра на тему: «Первая встреча адвоката с клиентом» имеет своей задачей научить студентов устанавливать контакт с «клиентом», строить отношения на основе доверия, формулировать тактику и стратегию дальнейшего сотрудничества, осуществлять нравственный выбор и нести ответственность за принятые решения. Участник такой деловой учится применять теоретические знания, приобретенные при изучении других учебных дисциплин в конкретной фабуле дела, которая предлагается преподавателем.

В течение деловой игры у студентов появляется возможность обратиться к правилам адвокатской этики при решении сложных ситуаций во взаимоотношениях с «клиентом». В конце беседы «адвоката» с «клиентом» следует договориться о плане дальнейших действий, обсудить условия заключения договора о предоставлении правовой помощи. В качестве примера работы адвоката с клиентом преподаватель в паре со студентом может провести показательную консультацию, которую на итоговом этапе игры студенты смогут самостоятельно оценить и сделать выводы.

Задачей такой деловой игры как «Провозглашение защитной речи» является отработка навыков убеждения, эмоционального заражения аудитории, умения выразить и передать свои мысли на примере образцов защитных речей прошлого или настоящего, а также составленных самостоятельно защитных речей по предложенной фабуле.

На итоговом этапе деловой игры стоит обратить внимание на риторические приемы и аргументацию позиции оратора, определив сильные и слабые места прослушанных речей.

Практика применения метода деловых игр в течение многих лет преподавания дисциплин уголовно-правового цикла доказала его эффективность в развитии таких способностей и навыков у студентов как лидерские качества, эмпатия, способность работать в команде, умение быстро и оперативно реагировать на изменение обстоятельств, принимать решения в конфликтных ситуациях .

Сведения об авторе: Рыбикова Анна Владимировна, адъюнкт Национальной академии внутренних дел Украины, старший преподаватель кафедры криминального права и процесса Учебно-научного юридического института Национального авиационного университета (Украина)