

**KLINIKA ZA GRAĐANSKO PRAVO
PRAVNI FAKULTET UNIVERZITETA U NIŠU**

**PRAKTIČNO
OBRAZOVANJE
PRAVNIKA**



**CENTAR
ZA PUBLIKACIJE
PRAVNOG FAKULTETA
U NIŠU**

PRAKTIČNO OBRAZOVANJE PRAVNIKA

© Copyright Pravni fakultet u Nišu, Centar za publikacije, 2003

Izdavač: Pravni fakultet u Nišu, Centar za publikacije

Za izdavača: Prof. dr Milorad Božić, dekan fakulteta

Glavni i odgovorni urednik: Doc. dr Miroslav Lazić

Redakcioni odbor:

Prof. dr Gordana Stanković
Prof. dr Radmila Kovačević Kuštrimović
Prof. dr Nevena Petrušić
Doc. dr Miroslav Lazić
Doc. dr Nataša Stojanović

Prelom teksta: ing. Saša Ilić

Štampa: "TIBET" - Niš
Tiraž: 300



ISBN 86-7148-037-2

Klinika za građansko pravo
Pravni fakultet u Nišu
Trg Kralja Aleksandra 11, Niš
clinic@prafak.ni.ac.yu
www.prafak.ni.ac.yu/pravna klinika

Štampanje ove knjige je finansijski omogućilo Američko udruženje
pravnika - Pravna inicijativa za Centralnu Evropu i Evroaziju - ABA/CEELI

This program was funded by The American Bar Association - Central
European and Eurasian Law Initiative - ABA/CEELI



P r e d g o v o r

Brojne delegacije koje su posle oktobarskih promena u Jugoslaviji, obišle Pravni fakultet u Nišu, nisu bile tako interesantne i plodotvorne, kao ona u kojoj su se našli gđa. Terry Ann Rogers, direktor Američkog udruženja pravnika – Pravne inicijative za Centralnu Evropu i Evroaziju za Srbiju i gđa. Margery Hite, koordinator za vladavinu prava kancelarije ABA/CEELI u Nišu. Njihova "priča" o tome kako je Advokatska komora u SAD, još 1930. godine, primetila da po završetku studija, mladi pravници, takoreći "ne znaju" gde se nalazi sud, bila pošteno priznanje koje je ohrabrilо tadašnjeg dekana Fakulteta, prof. dr Radmilu Kovačević kuštrimović i nekolicinu profesora Pravnog fakulteta u Nišu, da razmisli o sličnom problemu i prizna da i kod nas, kako sudije, tako i advokati prigovaraju da se diplomirani pravници veoma teško snalaze u praksi. Bio je to otvoreni poziv na intezivno skretanje pažnje na pravnu praksu i veštine potrebnih za sudijsku, a naročito advokatsku funkciju. Posle nekoliko razgovora koji su organizovani zahvaljujući kancelariji ovog Udruženja u Nišu (ABA/CEELI), odlučeno je da se pristupi organizovanju pravne klinike, kao forme koja bi omogućila praktično obrazovanje pravnika. Ovaj projekt bio je rado prihvaćen od strane studenata, tako da se na konkurs za 60 mesta, dirigovanih zahtevom da se radi u malim grupama, u kratkom roku javilo stotinak studenata.

Rad u formi pravne klinike, što je drugi naziv za izučavanje veština intervjuа, savetovanja, pregovaranja, izučavanja pravne i profesionalne etike itd. organizovan je u 6. grupa kojima su rukovodili profesori. Za rad u formi pravne klinike bilo je potrebna izvesna edukacija mentora, koju su vršili profesori iz SAD-a koji se godinama bave kliničkim radom. Obrazovanje mentora za rad na pravnoj klinici nastavljeno je i posle početka rada po grupama. Jedan broj naših nastavnika prošao je obuku organizovanu u Rigi, Podgorici, Sarajevu, Varšavi, Temišvaru, Moskvi, Skoplju, Nišu. U nekim od zemalja u kojima su boravili naši nastavnici, pravne klinike su veoma rasprostranjene i imaju veoma dobre rezultate, kako u nastavi, tako i u radu sa živim klijentima. Isto tako, za sve vreme rada pravne klinike, Uprava je održavala kontakte sa Udruženjem (ABA/CEELI) u cilju unapređivanja rada klinike. U tom cilju, uspostavljena je saradnja sa Univerzitetom u Portlandu (država Oregon), sa kojeg je gostovao profesor Richard Slotte, kao i dva studenta koji su proveli tri nedelje na našem fakultetu, učestvovali u radu klinike i razmenjivali iskustva sa našim studentima. Zauzvrat, u oktobru, Portland će posetiti jedan

naš profesor i dva studenta koji su prošli kliničku obuku. U formiranju pravne klinike, nesebičnu pomoć su nam pružili i tri saradnika kancelarije ABA/CEELI u Nišu, gđa. Mirjana Golubović, gđa. Mirjana Stanković i gđica Jelena Ćirlić, čiji rad je znatno prevazilazio njihove profesionalne obaveze.

Knjiga, koja je pred čitaocima, predstavlja skraćeni "izveštaj" o radu pravne klinike. Naime, uprkos očiglednom značaju koji pravne klinike imaju, literatura o njihovom radu je siromašna, a na našem području i ne postoji. Isto tako, postojala je potreba da se publikuju pionirski poduhvati na organizovanju jedne aktivnosti koja, po proceni šire pravničke javnosti, ima svoju perspektivu, nezavisno u kom obliku će se nadalje odvijati. "Učenju" pravne prakse se posvećuje velika pažnja na svim pravnim fakultetima, bez obzira kako se ona nazivala. Materijal sakupljen u ovoj knjizi predstavljaće i dobru osnovu za rad pravnih klinika u narednom periodu. On predstavlja sintezu rada svih nastavnika-mentora u radu pravne klinike, kao i iskustava klinika iz drugih zemalja. Posebno bi nas radovalo saznanje da nešto od rada na klinici postane sastavni deo rada u okviru vežbi ili bar kao kombinovana metoda. Na takvo razmišljanje nas upućuju razgovori sa studentima, koje njihov mladalački i duh radoznalosti usmerava ka novinama, efikasnijem radu i boljem materijalnom statusu. Sigurno je da bi nam primedbe bile od isto tako velike koristi, jer smo svesni brojnih nedostataka koje nosi početnička aktivnost.

Uostalom, u tome je rizik i slava pionirskog rada. Sve će delovati drugačije kada se, a nadamo se da hoće, na našem pravnom području pojavi još nekoliko knjiga sa sličnim aktivnostima i sa drugih pravnih klinika.

R e d a k c i j a

Preface

Numerous delegations have visited Law School Nis after the changes in October 2002, but none of them have been nearly as beneficial as the American Bar Association – Central European and Eurasian Law Initiative, headed by Mrs. Terry Rogers, ABA/CEELI Serbia Country Director, and Mrs. Margery Hite, ABA/CEELI Rule of Law Liaison. They started with a story that, as long ago as in 1930, American Bar Association complained that “law students at the end of their studies can hardly tell where the court building is”. This honest confession was motivating for a few Nis Law School professors to think about a similar problem and agree that judges and lawyers in our country face the same problem: young lawyers, who have just finished their studies, are not familiar with practical work and they have difficulties in finding their way. It was an open invitation to pay more attention to practical knowledge and skills, necessary for future judges and, especially, lawyers. Following several meetings and discussions with ABA/CEELI Nis representatives, it was decided to initiate clinical legal education, as a practical educational form. This project was extensively supported by the students, so that more than a hundred of them applied for only 60 vacancies (due to the needs of small group work).

Clinical legal education, which is a joint name for teaching interviewing and counseling skills, legal professionalism and ethics, was organized in 6 groups, under the supervision of clinical professors. In order to meet the requirements of clinical legal education, group leaders had to complete the training, conducted by experienced clinical legal education experts from the USA. The professors continued their training throughout their engagement at the Clinic. A number of our professors completed various trainings in Riga, Podgorica, Saarajevo, Warsaw, Timisioara, Moscow, Skopje, Nis. In some of the countries visited by our professors, clinical legal education is a widely acknowledged method of teaching, producing very good results, both regarding instruction and work with live clients. The Managing Board of the Clinic also cherished regular contacts with ABA/CEELI, in order to promote its work. Within Balkan Law School Linkage Initiative Program (BLSLI) of the US State Department, Nis Law School established cooperation with the Lewis and Clark Law School, Portland, Oregon, USA. Nis Law School was visited by professor Richard Slottee and two American students who spent three weeks there, taking an active part in the clinical work and

sharing their experience with our students. In return, Portland will host one Nis Law School professor and two students in September 2003.

The book in front of you represents a short "report" on the results and achievements of legal clinic. Namely, although clinical legal education has been recognized as very important, not many reference books about this kind of work are available. No materials about clinical legal education in Serbian language have been published yet. There was also a need to publish the pioneering attempts in introducing an activity which, according to wider legal public, has very good prospects, regardless of the shape it will finally acquire. "Teaching" legal practice takes an important place at law schools worldwide, however this kind of education is named.

The materials compiled in this book will be a good foundation for further clinical legal education fortification. It synthesizes the work of all professors – group supervisors from our Clinic with the experience of legal clinics in other countries. We would be particularly satisfied if a part of our experience was incorporated into regular exercises or, at least, combined with other methods. This is something that was highlighted by our students, whose young spirit is always curious and thirsty for novelties, in search of more efficient work and better material status. Any suggestions are also welcome, because they would help us correct many mistakes, which are an inevitable part of any beginners' activities.

Indeed, pioneering work is risky, but glorious. We will be able to change our angle of perception only when more books of this kind have been published, illustrating the activities and experiences of other clinics in our legal environment. We hope that this will happen soon.

Editorial Board

Prikaz Klinike za građansko pravo Pravnog fakulteta u Nišu

Klinika za građansko pravo Pravnog fakulteta u Nišu počela je sa radom februara 2002. godine, odlukom Katedre za građansko pravo i odobrenjem Nastavno-naučnog veća Pravnog fakulteta u Nišu. Pravna klinika osnovana je kao novi, neobavezni oblik nastave u kojoj se primenjuju novi interaktivni metodi i savlađuju veštine potrebne za efikasno i stručno obavljanje sudijske, a naročito advokatske profesije. Rad na Klinici poveren je nastavnicima Pravnog fakulteta, kao i spoljnim saradnicima, advokatima, sudijama, psiholozima itd.

Osnivanje Klinike, edukativno, organizaciono i finansijski, pomoglo je Američko udruženja pravnika - Pravna inicijativa za Centralnu Evropu i Evroaziju (ABA/CEELI). Edukativna pomoć je bila naročito značajna i sastojala se od nekoliko seminara na kojima su nastavnici obučavani za rad na Klinici. Tokom celokupnog rada na Klinici, dalja edukacija zauzimala je posebno mesto. Pored seminara održanih na fakultetu u Nišu, nastavnici su prisustvovali i seminarima van zemlje, u Poljskoj, Litvaniji, Rusiji, Bugarskoj i Makedoniji. Isto tako, tokom trajanja nastave, Kliniku su posećivali nastavnici sa drugih pravnih klinika iz inostranstva. Ove posete su dovele do uspostavljanja međunarodne saradnje. Jedna od njih, nazvana "Od marta do marta", nastala je između Pravnog fakulteta Lewis & Clark u Portlandu, Oregon i Pravnog fakulteta u Nišu. U okviru ove saradnje, jedan nastavnik, prof. Richard Slotee, i dva studenta, boravila su na fakultetu tri nedelje, učestvujući u radu Klinike. Isto tako, ugovoren je dolazak još jednog profesora kliničkog prava, preko Fullbright-ove stipendije. Prof. Lee Schinasi boraviće na Pravnom fakultetu u Nišu od septembra do decembra 2003. godine.

Organizaciona struktura Klinike je veoma jednostavna. Klinika radi u okviru Fakulteta, iako postoji mogućnost njenog organizovanja i na drugi način. Klinika ima Savet, koji čine svi nastavnici i saradnici, Upravu klinike, sekretara i koordinatora. Prvi koordinator klinike je docent dr. Miroslav Lazić, a kliničku nastavu su pored njega obavljali i prof. dr Gordana Stanković, prof. dr Radmila Kovačević Kuštrimović (koja je kao dekan Fakulteta 2002. godine, naročito doprinela osnivanju i funkcionisanju klinike), prof. dr Mirko Živković, prof. dr Nevena Petrušić i doc. dr Nataša Stojanović.

Dobijena finansijska pomoć bila je od velike koristi za Pravnu kliniku. Zahvaljujući donaciji ABA/CEELI opremljene su dve prostorije

na fakultetu, sa dva kompjutera i laserska štampača, fotokopirnim aparatom, televizorom i video rikorderom, kao i nameštajem za sudnicu i kancelariju Klinike. Prostorija opremljena kao sudnica može se koristiti i za obavljanje drugih aktivnosti na fakultetu, nastavu, ispite i sl. Iz donacije je obezbeđen i novac na ime autorskog honorara za rad na Klinici, kao i za obavljanje priručnika o radu na Klinici.

Rad se odvijao u šest grupa, sa po deset studenata, u periodu mart-decembar 2002. godine. Izbor studenata za rad na Klinici zasnivao se isključivo na dobrovoljnom učešću. Održavana su po dva časa svake nedelje, pod mentorstvom profesora koji je prošao obuku za rad na Klinici. U okviru kliničkog rada obrađene su sledeće teme: organizacija advokatske kancelarije, elementi pravičkog profesionalizma, etika, veština intervjuisanja i savetovanja klijenata, izrada pravnih dokumenata, tehnike pregovaranja, zaštita ljudskih prava pred Evropskim sudom u Strazburu i sl. Studenti koji nisu poznavali rad na računaru mogli su, po želji, da pohađaju kurs rada na kompjuteru. Kompjutere su, pored studenata sa Klinike, u velikoj meri koristili i drugi zainteresovani studenti, u vreme dežurstva, od 10-12 h pre podne.

Studenti su pokazali veliku spremnost da se uključe u novi oblik nastave, sa primenom interaktivnih metoda rada, što potvrđuje njihovo aktivno učešće i rezultati rada po grupama. Od upisanih 60 studenata, nastavu je uspešno okončalo 56 studenata koji su dobili odgovarajuće certifikate. Ovi studenti predstavljaju osnovu za sledeću fazu u razvoju Pravne klinike – prelazak na rad sa živim klijentima. Istovremeno je počela obuka druge generacije od 60 studenata.

Za rad Klinike je bilo potrebno angažovati i izvestan broj osoba van Pravnog fakulteta, tako da su, još prilikom otvaranja Klinike, zaključeni ugovori o saradnji sa Okružnim i Opštinskim sudovima u Nišu i Leskovcu, Advokatskom komorom Niša, Službom za pravnu pomoć opštine Niš i Centrom za socijalni rad. Svečanom otvaranju prisustvovala je i gđa Terry Rogers, direktor ABA/CEELI za Srbiju, koja je više puta posećivala Kliniku, interesujući se za njen rad, a naročito za nastavak rada u narednim godinama. Zahvaljujući njenom zauzimanju, rad Klinike je u ovom semestru potpomognut od strane Fonda za otvoreno društvo.

Pravna klinika je formirala svoj website, koji sadrži rubrike *Nastavnici, Studenti, Materijali, Pravni saveti, Pošta i Zabava*.

Na Klinici su doneti (ili su u pripremi) Pravilnik o dežurstvu, Pravilnik o radu i Etički kodeks.

Prvog marta 2003. godine, na Pravnoj klinici je započeta edukacija druge generacije studenata.

U ovoj publikaciji, zabeleženo je jednogodišnje iskustvo nastavnika koji su radili na Pravnoj klinici. Nadamo se da će velike teškoće u uvođenju kliničkog pravnog obrazovanja na Pravnim fakultetima u Srbiji biti savladane uz pomoć i podršku studenata.

O našem radu, možete se informisati na:
website: [prafak.ni.ac.yu.pravna klinika](http://prafak.ni.ac.yu.pravna_klinika)

Pišite nam:
clinic@prafak.ni.ac.yu

Urednik

Civil Law Clinic Description

The Civil Law Clinic was founded in February 2002, as decided by the Civil Unit of Nis Law School and approved by the Board of Professors. The legal clinic was created as a new, extracurricular educational form, aiming at preparing law students for their future legal profession as lawyers or judges. Legal clinical education is based on interactive techniques, applied by the instructors – law school professors, but also external associates, such as lawyers, judges or psychologists.

The opening of the clinic was supported by the American Bar Association – Central European and Eurasian Law Initiative (ABA/CEELI), not only financially, but also in terms of providing the necessary training. The educational assistance consisted of several workshops for the professors, held by legal clinical education experts, which was essential for the future development of the clinic. The need for consistent, continuous education was especially recognized. Thus, in addition to the workshops held at the Nis Law School, the professors attended several workshops abroad, in Poland, Latvia, Russia, Bulgaria and Macedonia. The clinic was also visited by foreign legal clinical education experts, resulting in rich international cooperation. A good example is the cooperation between Lewis and Clark Law School, University of Portland, USA and Nis Law School, within the program Balkan Law School Linkage Initiative (BLSLI), popularly called “from March to March”. Within this program one American professor (Richard Slottee) and 2 students spent several weeks in Nis, taking an active part in clinical legal education. Another American professor, Lee Schinasi from the Law School of the University of Miami Florida, will stay at Nis Law School from September to December 2003, under Fullbright scholarship.

The organization of the Clinic is very simple. It functions under the umbrella of Law School Nis, although other options are also present. The Clinic has its Council, comprised of all clinical professors and associates, the Managing Board, a coordinator and a secretary. Ass. Prof. Miroslav Lazic, L.L.D. is the coordinator of the Clinic, while other clinical professors are: prof. Gordana Stankovic, L.L.D., prof. Radmila Kovacevic Kustrimovic, L.L.D. (who, as the Dean of Law School Nis during the period of Clinic introduction and establishment, considerably contributed to its development); prof. Mirko Zivkovic, L.L.D., prof. Nevena Petrusic, L.L.D. and ass.prof. Natasa Stojanovic, L.L.D.

Financial support which was obtained from ABA/CEELI was essential for the establishment of the Clinic. This donation allowed for equipping the premises of the Clinic with two desktops, two laser printers, a modern photocopier, TV set and VCR, as well as courtroom-classroom and office furnishing. The premises are also convenient for other purposes and activities, such as student examinations, etc. The donation also provided the honoraria for clinical professors, and financial means for publishing a legal clinical education textbook.

Legal clinical education was performed in six groups, ten students each, during the period March – December 2002. Following the advertisement, the students who submitted their applications were interviewed and the selection was made with respect to the defined criteria. Legal clinical education was organized as a non-mandatory, extra-curricular activity, attended by the selected students on voluntary basis. Each group had two sessions a week, under the supervision of their group leader, previously trained for clinical work.

Clinical legal education covered the following topics: law practice management, legal professionalism, legal ethics, client interviewing, client counseling, legal document writing, negotiation skills, human rights protection in front of the European Court for Human Rights in Strasbourg, etc. The students were also encouraged to practice computer skills, by making use of clinical equipment. The computers were widely used by them, especially during the opening hours of the office, between 10-12 a.m.

The students showed great interest and readiness to take part in the new form of education based on interactive method and techniques. They actively participated in the group work, showing outstanding results. 56 out of 60 students who enrolled the Clinic, have successfully completed legal clinical education, and they received the certificates of completion. These students are the core of the next stage of clinical legal education – practical work with live clients. Also, the second generation of 60 students started their clinical legal education on March 1, 2003.

As clinical legal education greatly relies on some external associates, on occasion of the Clinic opening, agreements on cooperation were signed by the District and Municipal Courts in Nis and Leksovac, Nis Bar Association, Municipal Legal Aid Service Nis and Social Welfare Center in Nis. The opening of Nis Law School Clinic was also attended by Mrs Terry Rogers, ABA/CEELI Serbia Country Director, who showed great interest in the Clinic and was determined to ensure its continuation over the future years. Thanks to

Mrs Rogers' efforts and assistance in finding a new donor, the Clinic will be able to continue its work – in this semester the Clinic will be supported by the Fund for Open Society.

The Clinic has its website, as well, containing information about its staff and students, clinical materials, legal advice, mail, entertainment, etc.

The Clinic has also adopted the Clinic Manual, as well as its Code of Ethics.

This publication contains the experience of clinical professors based on one year of clinical teaching. It also expresses hopes that the hardships encountered in the course legal clinical education introduction at the law schools throughout Serbia, will soon be overcome with generous support of their students.

For more information, please, refer to:

prafak.ni.ac.yu.pravna klinika

E-mail: **clinic@prafak.ni.ac.yu**

Editorial Board

Biografije autora publikacije Praktično obrazovanje pravnika

Dr Gordana Stanković,

Nastavnik na predmetu Građansko procesno pravo i Arbitražno pravo u zvanju redovnog profesora. Rođena je 1942. godine u Nišu. Diplomirala na Pravnom fakultetu u Nišu 1965, a na ovom Fakultetu radi od 1970. godine. Magistarsku tezu "Unutrašnja arbitraža u organizacijama udruženog rada" odbranila na Pravnom fakultetu u Nišu 1977, a doktorsku disertaciju "Postupak za razvod braka u SFRJ" na istom Fakultetu 1979. godine. U toku profesionalne karijere bila je advokatski pripravnik, sudija i arbitar izbranih sudova.

Dr Radmila Kovačević Kuštrimović,

Nastavnik na predmetu Uvod u građansko pravo i Stvarno pravo u zvanju redovnog profesora. Rođena je 1947. godine u Čukurovcu. Diplomirala na Pravnom fakultetu u Nišu 1970. godine, na kome i radi od 1971. godine. Magistarsku tezu "Sadržina stvarnih službenosti" odbranila na Pravnom fakultetu u Nišu 1977, a doktorsku disertaciju "Upravljanje, korišćenje i raspolaganje sredstvima u društvenoj svojini i teorije građanskih subjektivnih prava" na Pravnom fakultetu u Kragujevcu 1981. godine.

Dr Zoran Radivojević,

Nastavnik na predmetu Međunarodno javno pravo u zvanju redovnog profesora. Rođen je 1957. godine u Aleksincu. Diplomirao na Pravnom fakultetu u Nišu 1980. godine, i na ovom Fakultetu radi od 1981. godine. Magistarsku tezu "Načelo pacta sunt servanda u međunarodnom javnom pravu" odbranio na Pravnom fakultetu u Beogradu 1984, a doktorsku disertaciju "Ugovorna sposobnost međunarodnih organizacija u međunarodnom javnom pravu" na Pravnom fakultetu u Sarajevu 1988. godine.

Dr Mirko Živković,

Nastavnik na predmetu Međunarodno privatno pravo u zvanju vanrednog profesora. Rođen je 1955. godine u Pirotu. Diplomirao na Pravnom fakultetu u Beogradu 1979. godine. Na Pravnom fakultetu u Nišu radi od 1981. godine. Magistarsku tezu "Odnos međunarodnog javnog i međunarodnog privatnog prava" odbranio na Pravnom fakultetu u Beogradu 1985, a doktorsku disertaciju "Poveravanje dece na čuvanje i vaspitanje u međunarodnom privatnom pravu" na Pravnom fakultetu u Novom Sadu 1989. godine.

Dr Nevena Petrušić,

Nastavnik na predmetu Građansko procesno pravo i predmetu Arbitražno pravo u zvanju vanrednog profesora. Rođena je 1958. godine u Pirotu. Diplomirala na Pravnom fakultetu u Nišu 1981. godine, a na ovom Fakultetu radi od 1982. godine. Magistarsku tezu "Postupak u parnicama iz odnosa roditelja i dece" odbranila na Pravnom fakultetu u Nišu 1988, a doktorsku disertaciju "Postupak za deobu zajedničkih stvari ili imovine" na istom Fakultetu 1995. godine.

Dr Miroslav Lazić,

Nastavnik na predmetu Uvod u građansko pravo i Stvarno pravo u zvanju docenta. Rođen je 1961. godine u Aleksincu (s. Mozgovo). Diplomirao na Pravnom fakultetu u Nišu 1985. godine, a na ovom Fakultetu radi od 1989. godine. Magistarsku tezu "Sadržina hipoteke" odbranio na Pravnom fakultetu u Nišu 1994, a doktorsku disertaciju "Plodouživanje" odbranio je na istom Fakultetu, 1999. godine.

Dr Nataša Stojanović,

Nastavnik na predmetu Nasledno pravo u zvanju docenta. Rođena 1968. godine u Donjoj Toponici. Diplomirala na Pravnom fakultetu u Nišu 1990. godine. Na Pravnom fakultetu u Nišu radi od 1992. godine. Magistarsku tezu "Prestanak svojstva univerzalnog sukcesora" odbranila na Pravnom fakultetu u Nišu 1997. godine, a doktorsku disertaciju "Isporuka u naslednom pravu" na istom Fakultetu 2001. godine.

GLAVA PRVA:
KLINIČKO OBRAZOVANJE PRAVNIKA



RAZVOJ I FUNKCIJE PRAVNIH KLINIKA

I. Razvoj klinika

Termin "pravna klinika" prvi put se pojavio u nemačkoj pravnoj terminologiji, početkom XX veka. Prof. Frommgold se, ukazujući na veliki značaj koji klinike imaju na medicinskim fakultetima u praktičnoj obuci lekara, zalagao da se i na pravnim fakultetima formiraju klinike na kojima bi se studenti, radeći sa "živim" klijentima na lakšim slučajevima, pod nadzorom profesora i/ili advokata, učili praktičnim znanjima i veštinama.¹

Ova ideja je davno, skoro istovremeno, nastala i u Rusiji. Prof. Ljublinski je kritikovao sistem studiranja u kome studenti prava "imaju dodir samo sa knjigama, tako da nakon završetka pravnog fakulteta, u prvom kontaktu sa klijentima, pokazuju potpunu nesposobnost jer često ne poznaju ni azbuku pravne prakse. Nakon okončanja studija, mladi lekari su odmah počinjali da leče, inženjeri da grade, filozofi i matematičari da predaju, a mladi pravници su tek dobijali zadatke da prepisuju tužbe i rade jednostavne poslove".² Zato se zalagao za formiranje pravnih klinika koje bi imale dvostruku ulogu: učenje i praktični rad studenata. Praktičan rad bi se ostvarivao kroz pružanje građanima besplatne pravne pomoći (socijalni aspekt klinike) od strane studenata, pod nadzorom profesora, uz poštovanje svih pravila struke, a posebno pravne etike.

Nešto kasnije, ideja o formiranju pravnih klinika nastaje i u Americi. Prof. Vilijam Rou (1917), a zatim prof. Franc iz Pensilvanije (1933. god.), primenivši analogiju između kliničkog medicinskog i pravnog obrazovanja, razrađuju ideju formiranja pravnih klinika koje bi imale zadatak da razvijaju neophodne pravne veštine kod studenata ukazujući neophodnu pravnu pomoć siromašnim klijentima.

Prema tome, ideja formiranja pravnih klinika je stara više od 100 godina i nastala je, skoro istovremeno, u Nemačkoj, Rusiji i SAD.

¹ Frommgold, *Juristische Kliniken*, Deutsche Juristische Zeitung, 1901; Оршаније, М. Трофимов, *Юридическая клиника, Методический семинар для преподавателей*, Санкт Петербург, 2000.

² А. Люблински, *О юридических клиниках*, Журнал Министерства Юстиций за январь, 1901. Вид., М. Трофимов, ибидем.

U praksi, klinike su, pre tridesetak godina, najpre zaživele u SAD. Formirane su kada je neefikasnost pravnih škola u pripremi studenata za praktičan rad postala očigledna. Obavezno slanje studenata na praksu u pravne kancelarije nije davalo očekivane rezultate. Profesionalci su se odnosili prema studentima, sasvim ravnodušno, kao prema besplatnoj i niskokvalifikovanoj radnoj snazi. U zadatke pravnik praktičara, jednostavno, nije mogla biti uvedena obaveza da nekoga obučavaju. Sa druge strane, pravne škole nisu učile studente pravničkoj odgovornosti, profesionalnoj etici, načinu dobijanja informacije od klijenata, izlaganju pred sudom, savetovanju klijenata itd., a te su veštine itekako značajne u pravničkoj profesiji. Ove zadatke su preuzele pravne klinike. Klinike su najpre finansirane iz donacija, a kada su pravni fakulteti – studenti, nastavnici i dekani shvatili njihov značaj i važnost za proces obrazovanja studenata, počeli su da ih finansiraju iz svog budžeta. Vremenom su postali sastavni deo pravnog obrazovanja.

U poslednjih desetak godina, u svetu je došlo do naglog razvoja pravnih klinika. Formirane su u pojedinim državama Afrike i Azije, u državama bivše SSSR-a, Poljskoj, Češkoj, Slovačkoj, Bugarskoj, Rumuniji itd., a u toku je formiranje u novoformiranim državama, nekadašnjim republikama bivš. SFRJ. U Srbiji do formiranja pravnih klinika dolazi 2002. godine na Pravnim fakultetima u Nišu i Novom Sadu, a u toku je formiranje pravnih klinika na Pravnom fakultetu u Beogradu i Kragujevcu.

Pored toga, izvršena je i međunarodna integracija pravnih klinika. Stvorena je svetska organizacija GAJE (Global Alliance for Justice Education – Globalni savez za obrazovanje o pravdi), međunarodna organizacija formirana 1999. god. u Indiji, od predstavnika kliničkih organizacija iz više od 200 država.

II. Funkcije pravnih klinika

Pravne klinike imaju za cilj da, kroz određene interaktivne metode rada, studenti ovladaju praktičnim veštinama.

Sadržinu rada nastavnici osmišljavaju koristeći ustaljene metode rada na pravnim klinikama kako bi studente osposobili da praktično primenjuju nacionalno pravo. Smisao za praksu i neograničeni spektar pravničkih ideja nastavnika i studenata, izaziva veliku raznovrsnost materijala i, maltene, "šahovski" neiscrpane mogućnosti kombinacija aktivnosti u klinikama.

Navešćemo samo neke od mogućih vežbi i aktivnosti na pravnim klinikama:

- intervjuisanje i konsultacije klijenata,
- pravna tehnika pisanja podnesaka i ugovora,
- usvajanje kodeksa pravne etike (posebno se razvija pravilan i etički odnos advokat-klijent; advokat-sudija; advokat-advokat...),
- informaciona tehnologija i pravna informatika,
- komunikacija (psihologija vođenja razgovora...),
- istupanje advokata (oratorstvo, replika, analiza...)
- alternativne mogućnosti rešavanja sporova (pregovaranje, medijacija...)
- nacionalna i međunarodna zaštita ljudskih prava,
- izrada strategijskog plana itd.

Besplatna pravna pomoć i rad sa "živim" klijentima je takođe osmišljen da praktična znanja studenata podigne na viši nivo, tako što ih suočava sa rešavanjem stvarnih slučajeva pod nadzorom profesora i/ili advokata. Pravne klinike mogu da stvore i razna pravna savetovališta gde će studenti, radeći pod nadzorom iskusnih pravnika različitih specijalizacija i profesora, rešavati probleme iz života i savetovati klijente kako najbolje da odbrane svoja prava.

Velika raznovrsnost i brojnost aktivnosti koje se mogu organizovati u pravnim klinikama, ostavljaju mogućnost velikom broju nastavnika i praktičara, različitih stručnih profila, da se uključe u njihov rad.

Korisnost pravnih klinika za studente je višestruka:

- sticanje praktičnih sposobnosti i znanja i priprema za obavljanje pravničke profesije;
- naučiti studente poštovanju profesionalnih principa i pomoći im u razrešavanju etičkih dilema;
- razvoj značaja humane strane pravničke profesije;
- unifikovati standarde profesionalnog kvaliteta pravnika i time podići nivo pravne kulture;
- uvesti analitičko i kritičko mišljenje u pravni obrazovni sistem itd.

Pravne klinike omogućavaju i pravnim fakultetima da otklone neke probleme u efikasnosti nastave i to:

- da ojačaju povezanost teorije i prakse, i obezbede pravne "treninge" na fakultetima,
- obezbediti način za proučavanje posebnih pravnih tema koje nisu pokrivena nastavnim planom,
- razvoj i predstavljanje studentima novih i eksperimentalnih metoda koji se koriste u pravnim disciplinama,

- da fakulteti doprinose rešavanju određenih društvenih problema.

Posebno je važna pomoć siromašnim građanima koji i nemaju adekvatnu alternativu, jer ne mogu da plate pomoć advokata i dr.

Prednosti kliničkog obrazovanja nad klasičnim su brojne:

- rad u malim grupama sa studentima, koji je znatno zapostavljen na našim fakultetima;

- prilagodljivost nastavnih programa društvenom razvoju i potrebama studenata;

- nadzor nad radom studenata od specijalizovanih stručnjaka iz prakse – advokati, sudije, psiholozi, profesori itd.

- uzajamnost uticaja nastavnik – student u interaktivnoj nastavi;

- povratna informacija od nastavnika ka studentu u smislu analize onoga što je student uradio, zašto je trebalo tako ili drugačije itd.

Sve to razvija društvenu svest i odgovornost kod studenata i povećava ugled fakulteta. Pravne klinike predstavljaju najbolji način za spajanje teorijskih, analitičkih, praktičnih i etičkih naučnih metoda, što je preduslov da se obezbedi kompleksnost pravničkog obrazovanja.

*

*

*

"Čekajući Metro"

U očekivanju reforme univerziteta u Srbiji, veoma je interesantno razmotriti ideju formiranja pravnih klinika. Nesporno je da su studenti zainteresovani za osavremenjivanje nastave formiranjem pravnih klinika (ankete ELSE i pravnih klinika). Interesovanje profesora i pravnika praktičara je, na žalost, znatno manje.

Pažnju zaslužuje činjenica da je Nastavno-naučno veće Pravnog fakulteta u Nišu, prvo u Srbiji, odobrilo Kliniku za građansko pravo, kao projekat. U međuvremenu, Statutom Fakulteta je predviđeno organizovanje pravnih klinika kao dobrovoljnog vida nastave koji mogu organizovati katedre. Pravni fakultet u Novom Sadu je predvideo pravnu kliniku kao izbornu grupu predmeta. U toku su pripreme i za formiranje klinika na ostalim pravnim fakultetima.

Realizacijom projekata pravnih klinika studenti i pravni fakulteti ostvaruju višestruku korist:

- opremanje "sudnice" za simulacije suđenja i druge namene (nastava, seminari, vežbe...); poboljšanje nastavnog procesa i ispunjenje zahteva studenata za savremenijim oblicima nastave koji povezuju teoriju i praksu; formiranje biblioteke sa literaturom za edukaciju nastavnika i studenata za rad u klinikama; publicitet Pravnog fakulteta u Nišu, što je posebno značajno za dobijanje novih projekata i povećanje atraktivnosti studija prava i dr.

U dosadašnjoj uporednoj praksi, pravne klinike su formirane na dva načina:

- kao samostalne institucije, sa statusom pravnog lica ili
- pri pravnim fakultetima - kao organizacioni deo fakulteta (institut) ili kao nastavni predmet - obavezni, izborni ili fakultativni.

Važno je naglasiti da se pravnim klinikama ne duplira pripravnički sistem, već se uvodi novi metod obrazovanja studenata – pravne laboratorije, koje treba da zamene postojeći sistem vežbi ili da budu dopunu postojećim oblicima nastave.

Smatramo da je formiranje pravnih klinika kao fakultativnog oblika nastave, najprihvatljivije rešenje za fakultete u Srbiji. Popunjenost klinika treba da se obezbedi zainteresovanošću studenata za teme i znanja koja im se nude, a ne nametanjem novih izbornih ili obaveznih predmeta. U budućim reformama u Srbiji, treba očekivati da pravne klinike pri fakultetima budu regulisane Zakonom o univerzitetu i statutima fakulteta. U suprotnom, postoji realna opasnost da se započete aktivnosti postepeno ugase, slabljenjem motiva i entuzijazma nastavnika i nedostatkom sredstava za nesmetani rad.

Prof. dr Radmila Kovačević Kuštrimović

ULOGA PRAVNIH KLINIKA

Nekoliko knjiga o pravnim klinikama nije dovoljno da objasni cilj zbog koga se one uvode u strukturu pravničkog obrazovanja, kao i njihovu rastuću popularnost. Postojanje pravnih klinika u drugim zemljama je značajan, ali ne i jedini argument za njihovo osnivanje. Ulogu pravnih klinika potrebno je odrediti u skladu sa načinom obrazovanja pravnika u određenoj zemlji, sa ulogom advokature, sudstva i uopšte, u skladu sa osnovnim ciljevima prava.

Pravne klinike nemaju dugu tradiciju, što je dovoljno da izazivaju različite reakcije, kako pravničkih, tako i drugih struktura u društvu, a naročito u vreme njihovog osnivanja. I kao što reče jedan profesor, koji već četvrt veka radi u pravnoj klinici, njihovo uvođenje mora biti delo nekolicine profesora entuzijasta i nešto više studenata koji im veruju i spremni su da ih slede. Kod pravnih klinika nesporazumi nastaju već od samog naziva. Naime, termin "klinika" se, konvencionalno, u našem jeziku koristi za označavanje ustanove za lečenje ljudi, odnosno za rešavanje njihovih zdravstvenih problema. Otuda je on neprikladan za delatnost osposobljavanja pravnika za efikasan i odličan profesionalan rad po završetku studija.

Medjutim, termin "pravna klinika" nastao je od samog početka ove aktivnosti, i to kao asocijacija na medicinske klinike. Dva profesora, A.Ljubinski (ruski profesor) i V. Rou su, početkom 20. veka, razmišljajući o konceptu pravne klinike, napravili poređenje sa tradicijom lekarske profesije po kojoj studenti učeći, istovremeno rade na klinici pružajući pomoć pacijentima pod nadzorom iskusnih lekara. Tu leži smisao i pravne klinike: studenti uče pravna pravila i vežbaju njihovu primenu sa klijentima, koji imaju pravne probleme.

Ali i kada se navikne na ovaj naziv, ostaje još uvek mnogo pitanja, na koje treba dati odgovore. Jedno je, svakako, pitanje vrste pravne klinike: da li je osnovati na fakultetu i osposobljavati studente radom sa stvarnim "živim" klijentima ili simulirati određene životne situacije, ili ih osnovati van, kao vrste udruženja-nevladine organizacije u kojima će studenti vežbati sa stvarnim klijentima? Primera za organizaciju i jednih i drugih ima mnogo. Pravne klinike su postale stvarnost našeg doba, a tamo gde one ne postoje pod tim nazivom postoje slične institucije ili kursevi pri advokatskim komorama i sl. Štaviše, postoje i brojne organizacije klinika, u obliku udruženja (UAPF, UOPK, OOPK i dr.), a osnovan je i Globalni savez

za obrazovanje ili učenje o pravdi (GOSP). Prva, međunarodna konferencija udruženja klinika održana je 1999. god, a druga već 2001.god.

Ciljevi zbog kojih se osnivaju klinike su brojni. Svi se, uglavnom svode na osposobljavanje studenata prava da efikasno i profesionalno obavljaju pravničku delatnost, naročito advokatsku i sudijsku. Ciljevi koji se ostvaruju radom u klinici bili su predmet brojnih autora, naročito profesora, "kliničara". Neki od njih su uočljivi na prvi pogled, kao što su: savladavanje veštine vođenja razgovora sa klijentom na način da se dobiju sve potrebne (pravno relevantne) činjenice za rešavanje pravnog problema, savetovanje klijenta u pogledu izbora opcije ili odluke u procesu zastupanja klijenta, pisanje pravnih i drugih dokumenata, upoznavanje sa pravilima pravničke (advokatske) profesije, učenje pravne etike, izgradjivanje lične etike i sl. Navodjenje nekih od aktivnosti koje se praktikuju na klinici stvara utisak neverovatne lakoće zadataka koji stoje pred advokatima, sudijama, ili pravnicima koji se na bilo koji drugi način bave pravničkom delatnošću. Međutim, dodir teorije i stvarnosti, ma koliko diplomirani pravnik bio pripremljen za vreme studiranja, ume da bude i prilično bolan, jer stvarnost je, ipak, sasvim drukčija od predstave o njoj samoj. Diplomirani pravnik, ne može, često ni da prepozna slučaj ispred sebe, čak ni onda kada je on bio predmet razrade na vežbama, jer ne postoji pravni obrazac za rešavanje svih slučajeva. Naprotiv, pravni problemi mogu biti veoma složeni, jer je stvarnost veoma raznovrsna, bogata i isprepletana različitim vrstama odnosa. A vaga Justicije mora biti izbalansirana, treba zadovoljiti interes stranaka, opšte interese, zadovoljiti pravdu, naći odgovarajuće pravno pravilo za dati slučaj itd.

U našem pravu, kliničko obrazovanje mora da ostvari i neke sporedne ciljeve, koji se ne ostvaruju na zadovoljavajući način. Iako posredni, ovi ciljevi su veoma značajni. Zato je potrebno obratiti pažnju na ove ciljeve. Naime, pravne studije u našoj zemlji ne pružaju takvo obrazovanje da pravnici mogu razumeti globalna društvena kretanja, da procenjuju ukupnost društvenih odnosa, njihov progres ili njihovo nazadovanje, nisu uvek spremni da utvrde koje su osnovne vrednosti u društvu i u kojoj meri ih treba štiti, a koje sprečavati. Za ostvarivanje ovih ciljeva potrebna je reforma pravnih studija (naravno, preduslov je razvoj samog društva i ostvarivanje uslova za ostvarivanje reformi) u smislu privodjenja našeg prava osnovnoj misiji, ostvarivanju pravde i pravičnosti, zakonitosti, podizanje pravne kulture, radi poštovanja zakona itd. Na nedovoljno razumevanje krupnih društvenih kretanja kod naših pravnika uticalo je nekoliko

činjenica, a naročito, nedovoljna pravna tradicija. Razvoj našeg prava karakteriše pre pravni diskontinuitet, nego kontinuitet, a to za pravo nije dobro. Razvoj našeg prava u Srednjem veku (pod uticajem vizantijskog i kanonskog prava) prekinut je turskim osvajanjem, a njegovo ponovno uspostavljanje počinje tek u 19. veku (pod uticajem evropskog prava). Tek uspostavljeno, rekla bih moderno pravo, prekida Drugi svetski rat. Posle rata, naše pravo se razvija pod uticajem sovjetskog, čija je osnovna vrednost odumiranje države i prava. U takvim okolnostima, zaboravljene su osnovne vrednosti prava, kao sistema za ostvarivanje skladnih društvenih odnosa po principima pravde i pravičnosti, zakonitosti, jednakosti ljudi pred zakonom, slobodna inicijativa pojedinaca itd. Ove vrednosti izučavaju se istorijski i komparativno, kao eho evropskog prava. Vremenom, zaboravljena je osnovna misija prava i pravnika. Na pitanje koje vrednosti treba da štiti pravnik teško je dobijan neki zadovoljavajući odgovor. Skoro da se uvrežilo shvatanje da je celokupna suština prava u pravnim normama i da iza njih ne stoji ništa.

Radom u pravnim klinikama potrebno je studentima skrenuti pažnju na ove vrednosti, kako bi se oni mogli, u praksi, kao profesionalci, boriti za njihovo ostvarivanje. Oni moraju biti u stanju da prepoznaju neostvarivanje osnovnih ciljeva i zalagati se za njihovo uspostavljanje. Pravna nauka je i nauka o etici i zato pravnici moraju biti nosioci progresa u društvu. Oni moraju naučiti da razlikuju opšte od privatnih interesa, da se bore za ostvarivanje humanitarnih ciljeva, npr. pružanje besplatne pravne pomoći siromašnim licima i da ih takvo ponašanje ispunjava ponosom.

Nerazvijenost prava imalo je za posledicu i nerazvijenost pravne nauke. Pravničke studije su zastarele i nezanimljive i još uvek pod velikim uticajem shvatanja da je pravo prosta nadgradnja nad ekonomskim odnosima, a ne i u dobroj meri, samostalna tvorevina, za koju važe posebne zakonitosti. Privatno pravo je, naročito nerazvijeno, a ništa bolja situacija nije ni u javnom pravu. Prevladava ekonomizam, voluntarizam, utilitarizam i kvazi-pozitivizam. Rad u pravnim klinikama, kroz savladavanje pravničkih veština iz oblasti intervjuja, savetovanja, zastupanja, pisanja pravnih dokumenata, upućivanje na profesionalnu odgovornost, kritiku pravnog sistema, učenje etike sl. ubrzaće proces reforme pravničkog obrazovanja. Studenti koji rade u klinikama uvidjaju raskorak između teorije i prakse, nedostatak znanja iz nekih oblasti, odnosno gomilu nepotrebnih informacija. Zato oni postaju pokretači reforme nastavnih planova i programa na pravnim fakultetima, za uvođenje novih ili transformisanje postojećih pravnih disciplina. Istovremeno, takve

promene za profesore kliničare, ali i za ostale, postaju imperativ. Pored promene nastavnih planova, i jedni i drugi zahtevaju nove metode u savladavanju pravnih disciplina. Zahtevaju se brži i interesantriji načini učenja-interaktivne metode, aplikativnost, i sl. Ako se ima u vidu dosadašnji način rada u izučavanju prava, jasno je da klinički rad predstavlja sasvim novi način i veoma naporan, jer zahteva intelektualno angažovanje svih i u svakoj situaciji, u radu klinike nema "praznog hoda" ni za jednu stranu, ni za jednog pojedinca.

PREDNOSTI OBRAZOVANJA NA PRAVNIM KLINIKAMA

Savremene studije prava na našim prostorima pružaju studentima širok spektar teorijskih saznanja. Tradicionalno obrazovanje, međutim, ma koliko bilo kvalitetno i višeslojno, u najvećem delu, ne obezbeđuje studentima valjanu pripremu za budući poziv.

Dugogodišnja iskustva pravnih fakulteta u Sjedinjenim Američkim Državama, Rusiji i Indiji pokazuju da se taj cilj sa uspehom može ostvariti putem kliničkog pravnog obrazovanja studenata, koje ih, najkraće rečeno, podučava praktičnim pravničkim veštinama.

Pravne klinike, onako kako su osmišljene da funkcionišu (simulacija pravnih slučajeva, rad sa realnim klijentima, obavljanje stručne prakse u advokatskim kancelarijama, sudovima i tužilaštvima), u značajnoj meri mogu doprineti suženju medjuprostora izmedju studija prava i buduće profesije.

Kliničko pravno obrazovanje može odigrati značajnu ulogu u stvaranju novih generacija pravnika-praktičara (posebno kroz učenje pravila o etici i profesionalnoj odgovornosti), osposobljenih za izazove modernog pravosudja.

Klinike mogu biti i "centri" za pružanje pravnih usluga siromašnim slojevima stanovništva.

Kliničko pravno obrazovanje može biti i vesnik pozitivnih kretanja u socijalnom miljeu društva. To naročito može biti jasno vidljivo kroz angažovanje studenata na slučajevima od opšteg društvenog interesa, kao i kroz studentsku inicijativu za izmenu postojećih zakonskih tekstova¹.

Pravne klinike svojim delovanjem mogu poslužiti kao efikasno sredstvo u postizanju balansa izmedju teorije i prakse.

Kliničko pravno obrazovanje može imati uticaja i na kvalitet studiranja, ako se pravilno razvijaju pojedine sposobnosti studenata (npr. kritičkog sagledavanja odredjenog problema iz prakse, analiziranja zakonskih pravila, iznošenja ideja o rešenju odredjenog

¹ Tako i : К. Галлант, *Цели и методы клинического юридического образования (фрагменты)*, Клиническое юридическое образование, Методический семинар для преподавателей, Санкт-Петербург, 2000, стр. 13-19.

slučaja), koje mogu biti iskorišćene i za savladavanje drugih predmeta na studijama.

Klinike mogu doprineti uspostavljanju konstruktivne saradnje između pravnih fakulteta i pravosudja. To će posebno doći do izražaja kada studenti budu radili na slučajevima siromašnih klijenata, kao i kada studenti budu odlazili na praksu u sud ili kod advokata. Na taj način, sa jedne strane, studenti će steći potrebna znanja i iskustvo za budući poziv, a sa druge strane, advokati će biti oslobođeni slučajeva koji iziskuju vreme i donose malu ili nikakvu zaradu, a sudije besplatnu radnu snagu.

Aktivnosti na Klinici mogu biti i značajna pomoć studentima u opredeljenju za budući poziv.

Klinike mogu poslužiti i kao efikasno sredstvo za uspostavljanje kvalitativno drugačijih odnosa između studenata i nastavnika, i samih studenata.

Sve ove prednosti kliničkog obrazovanja mogu biti potvrđene u praksi i socijalnom realitetu jedino pod uslovom da u kreiranju rada na klinici presudnu ulogu imaju pravnici-praktičari. Samo na taj način i uz puno angažovanje pravnika-teoretičara može se sa uspehom ostvariti svrha rada na klinici: praktična primena znanja stečenih na osnovnim studijama.

OBELEŽJA KLINIČKIH METODA PRAVNIČKOG OBRAZOVANJA

1. Ovladavanje pravničkim veštinama i umenjima, usvajanje profesionalnih navika i osposobljavanje studenata prava za praktičan rad, bazirano je na primeni tzv. kliničkih metoda podučavanja (*Clinical Teaching Methods, Клинические методы преподавания*). Reč je o nizu aktivnih i interaktivnih metoda rada, koji se u nastavi kombinuju, dopunjuju i prepliću, čineći, tako, složeni kompleks aktivnosti svih aktera obrazovnog procesa. Način primene ovih metoda je različit i zavisi od predmeta obuke i cilja koji se želi postići.¹

Uprkos tome što medju kliničkim obrazovnim metodima postoje znatne razlike, mogu se izdvojiti nekoliko tipičnih, zajedničkih karakteristika i principa, koji doprinose njihovom objedinjavanju u specifičan vid kliničkog pravničkog obrazovanja.

2. Pre svega, u odnosu na klasične i tradicionalne obrazovne metode, koji dominiraju u univerzitetskoj nastavi, klinički obrazovni metodi su alternativnog karaktera, zasnovani na novoj obrazovnoj koncepciji koja je fokusirana na sticanje praktično upotrebljivog znanja. To podrazumeva ne samo sticanje relevantnih teorijskih znanja, već i ovladavanje odgovarajućim veštinama i umenjima neophodnim za efikasan profesionalni rad. Tradicionalni oblici i metodi² pravničkog obrazovanja izgradjeni su na principu

¹ Za ovladavanje mnogim veštinama i umenjima, kakva su, npr. veština aktivnog slušanja i saosećajnog razumevanja, veština nenasilne komunikacije, veština posredovanja i dr., primeren je radioničarski način rada, skup kauzalno i smisleno povezanih aktivnosti koje se realizuju primenom raznovrsnih metoda interaktivnog rada. (O radionici kao modelu grupnog rada, detaljno: Janković S., Tinde, K, C.: *Osnovne pretpostavke radioničarskog postupka, Učionica dobre volje, "Grupa MOST", Beograd, 1996*).

² U pedagoškoj literaturi uobičajeno je razlikovanje pojmova "oblik" rada (grupni rad, rad u parovima...) i "metoda" rada (dijaloški rad, učenje po modelu...). U savremenim obrazovnim modelima sve češće se napušta ova klasična pedagoška klasifikacija i oblici i metode rada integrišu u pojam "metod" - način delovanja, planiski postupak za postignuće određenog cilja. (Videti: Ivić, I., Pešikan, A., Antić, S.: *Aktivno učenje, priručnik za primenu metoda aktivnog učenja/nastave*, Institut za psihologiju, Beograd, 2001, str. 20).

"poučavanje - reprodukovanje". U univerzitetnoj praksi primena ovih metoda najčešće se svodi na jednosmerno prenošenje znanja, odnosno na verbalno receptivno učenje. Zbog toga se oni u kliničkoj nastavi izuzetno retko primenjuju jer nisu primereni ciljevima i suštini pravničke obuke, kao delu pravničkog obrazovanja.

3. Klinički metodi rada zasnovani su na principu "učenje kroz delanje, činjenje" (learning by doing)³. Radi se o specifičnom procesu iskustvenog (doživljajnog) učenja, koje uključuje niz sukcesivnih aktivnosti: preduzimanje određene radnje ili niza povezanih radnji, diskusija i analiza delatnosti, uopštavanje i izvodjenje zaključaka i primena naučenog.

Spontani i autentični doživljaji studenata, nastali tokom preduzimanja delatnosti, predmet su razmene u grupi, što omogućava njihovu obradu, kultivisanje i uočavanje nedostataka i nekorektnosti. Stečeno iskustvo student povezuje sa drugim primerima, memoriše i integriše savladana umenja i veštine u sopstveno životno iskustvo i repertoar ponašanja, na način koji omogućava njihovu primenu u sličnim životnim situacijama. Učenje iz iskustva podrazumeva, uspostavljanje veza unapred i unazad, između činjenja i posledica činjenja, pri čemu je stečeno iskustvo akumulacija ranijih doživljaja.⁴

³ Izraz je kreirao John Dewey, američki filozof i pedagog, zagovornik ideje o učenju putem ovladavanja veštinama. Ovaj vid učenja bio je, izvorno, zasnovan na spolja vidljivoj aktivnosti učenika, da bi se tokom vremena pojam "aktivnost" znatno poruširila, obuhvatajući mentalne, motorne, verbalne i dr. aktivnosti, koje doprinose ovladavanju određenim znanjima, umenjima i veštinama. "Učenje kroz delanje" danas predstavlja jedan od široko primenjivanih aktivnih metoda nastave/učenja u školskoj i univerzitetnoj nastavi. (O principima na kojima je ovaj metod učenja zasnovan i njegovim prednostima, videti:

<http://www.cyfernet.org/cybercamp/teach/learnbydo.html>;
<http://www.ctl.mnscu.edu/LBDoing/main.html>).

⁴ Djui, Dž.: *Vaspitanje i demokratija, Uvod u filozofiju vaspitanja*, Cetinje, Obod, 1966, str. 60.

1. ISKUSTVO

delatnost

2. RAZMENA

rezultata, reakcija

3. OBRADA

diskusija, analiza

4. UOPŠTAVANJE

povezivanje iskustva
sa realnim primerima

5. PRIMENA

naučenog

(Grafički prikaz procesa "učenja kroz činjenje")

U okviru pravnih klinika učenje kroz činjenje postiže se angažovanjem studenata u "realnim" pravnim slučajevima, pružanjem konkretne pravne pomoći "živim" klijentima, pod nadzorom instruktora. Ovom obliku rada prethodi obuka studenata kroz rad u simuliranim pravnim situacijama, primenom raznovrsnih tehnika obuke.

4. Klinički metodi rada spadaju u red aktivnih i interaktivnih oblika nastave/učenja.⁵

Aktivni metodi rada podrazumevaju individualni kontakt i dijalog koji student uspostavlja sa nastavnikom prilikom rešavanja pojedinačnih zadataka.⁶ Primena interaktivnih (kooperativnih) metoda rada, koji u kliničkoj praksi dominiraju,⁷ omogućava razmenu znanja,

⁵ Primena tzv. pasivnih metoda nije, međutim, sasvim isključena, ali su predavanja klasičnog tipa, u vidu lekcija-monologa, veoma sporadična i sračunata na to da studente uvedu u problem. Treba primetiti da ne postoje opšteprihvaćene definicije pasivnih, aktivnih i interaktivnih metoda rada, već se svaki od njih opisno određuje, isticanjem njihovih osnovnih karakteristika.

⁶ Osobnosti ovog oblika učenja sastoje se u tome što su studenti aktivno uključeni u proces učenja, pri čemu se naglasak daje razvijanju veština, a ne prenošenju informacija; studenti su uključeni u više oblike mišljenja (analiza, sinteza, evaluacija) i angažovani u mnogim aktivnostima, kao što su pisanje, diskusija i dr.; studenti su, takodje, u prilici da istražuju sopstvene stavove i vrednosti. (Charles C. Bonwell and James A. Eison.; *Creating Excitement in the Classroom*, <http://www.ctl.mnscu.edu/LBDoing/main.html>).

⁷ Izraz "internaktivno učenje" potiče od engleske reči "*interact*" - uticati jedan na drugoga, delovati medjusobno, i koristi se kao sinonim za kooperativno učenje (*Collaborative/cooperative learning*).

umenja i iskustava izmedju samih studenata, kao i izmedju studenata i nastavnika.

U primeni su raznovrsni modeli interaktivnog rada (kooperativno učenje nastavnik-student, kooperativno učenje student-student, timski rad i dr.), čija se zajednička karakteristika ogleda u tome što su i nastavnik i studenti u pravom smislu aktivni subjekti u obrazovnom procesu.

Interaktivni metodi rada bazirani su na činjenici da studenti raspolažu značajnim prethodnim znanjima, umenjima i životnim iskustvima i da ovaj potencijal može biti iskorišćen tako što će se omogućiti interakcija učesnika, slobodan i podsticajan sukob ideja i konstruktivni dijalog, razmena i rasprava, koji postepeno izgradjuju i unapredjuju sposobnosti i veštine studenata.⁸ Student nije pasivni sakupljač informacija, već u nastavnom procesu učestvuje kao celovita licnost, sa svojim sklonostima potrebama, sposobnostima, mogućnostima i interesovanjima.

S druge strane, nastavnik nije u poziciji onoga ko više zna i ko svoje znanje "prenosi" onome ko ne zna. Nastavnik je partner u pedagoškoj interakciji i njegovi zadaci su da motiviše studente, da olakša proces razmene koji se odvija izmedju studenata i nastavnika i izmedju samih studenata, da pruži povratne informacije o radu i rezultatima rada studenata i evaluira aktivnosti koja su tokom nastave obavljene.

5. Klinički metodi rada zasnovani su na dobrovoljnosti, ličnom angažovanju i zainteresovanosti studenata. Iako stepen angažovanja studenata prvenstveno zavisi od sposobnosti nastavnika da motiviše studente i da ih dobro strukturiranim i zanimljivim zadacima podstakne i zainteresuje, studenti su, u krajnjem, sami odgovorni za svoje znanje i u prilici su da budu "konstruktori" svojih znanja i umenja.

6. Klinički metodi rada koriste resurse svih "stilova" učenja. Polazi se od saznanja da ljudi na različite načine primaju, grupišu i obradjuju informacije i da slušanje predavanja i čitanje pisanog materijala nisu dovoljni za sticanje praktično upotrebljivih znanja. Efikasno ovladavanje veštinama i sticanje profesionalnih navika studenti mogu postići samo praktičnim vežbanjem i radom u simuliranim ili stvarnim pravnim situacijama.

7. Klinički metodi pravničkog obrazovanja zasnovani su na potpuno različitoj obrazovnoj strategiji u odnosu na proces klasičnog pravničkog obrazovanja. Poznato je da se ovaj proces odvija po principu "od teorije ka praksi", da studenti najpre stiču određena

⁸ Detaljno: Ivić, I., Pešikan, A., Antić, S.: str. 35-41.

teorijska znanja, da bi kasnije uvideli zašto su ta znanja potrebna i kada se mogu primeniti. Klinički obrazovni metodi imaju, međutim, suprotan smer. Rešavajući konkretne pravne probleme, studenti uvidjaju koja su im teorijska znanja potrebna, za njima sami tragaju i praktično ih primenjuju. Od prakse ka teoriji, a potom od teorije ka praksi, redosled je koraka koji omogućavaju da studenti steknu kvalitativno bolje, veće i trajnije teorijsko znanje, da ovladaju potrebnim veštinama i steknu profesionalne navike neophodne za njihov budući praktični rad.⁹

8. Klinički metodi rada interaktivne prirode uključuju u proces obuke "celog čoveka"¹⁰ i omogućavaju dejstvo ne samo na znanje studenata, već i na njihova osećanja, emocije, voljne i druge osobine ličnosti, što povećava opšti nivo usvojenih znanja, veština i umenja.

9. Klinički metodi nastave, u odnosu na klasične obrazovne metode, u mnogo većoj meri osposobljavaju studente za "samoučenje" posle okončanja studija. Njihova primena u skladu je sa novom koncepcijom tzv. permanentnog obrazovanja, koja "učanju učenja" pridaje prioritetan značaj u obrazovnom procesu.¹¹ U toku rada na klinici, nastavnik podučava studente kako da traže, povezuju i procenjuju činjenice i informacije i upravo je to jedan od njegovih osnovnih zadataka.

10. Primena kliničkih obrazovnih metoda povećava profesionalnu kompetenciju budućih pravnika time što razvija sposobnosti, veštine i umenja važne za svakodnevno preživljavanje, tj. unapređuje socijalne sposobnosti studenata. Od posebnog su značaja veštine interpersonalne komunikacije i dijaloga, efikasnog i konstruktivnog upravljanja konfliktima i sl.

⁹ Videti detaljno: Байков, Алексей.: *Что подразумевать под клиническими методами преподавания права*, objavljen na sajtu: <http://www.lawclinic.ru>.

¹⁰ Гутников, Аркадий.: *Обучение профессиональным навыкам (Интерактивные методики обучения)*, deo knjige *Профессиональные навыки юриста: опыт практического обучения*, objavljen na sajtu <http://www.lawclinic.ru>.

¹¹ To je jedan od osnovnih zaključaka Izveštaja UNESCO-ove Medjunarodne komisije o obrazovanju za XXI vek, kojom je rukovodio Žak Delor. (O strategiji razvoja obrazovanja i uticaju novih naučno-tehnoloških, ekonomskih, socijalnih, kulturnih i drugih strukturnih promena savremenog društva na obrazovanje, detaljno, Delor, Ž.: *Образование - скривена ризница*, UNESCO: Izveštaj Medjunarodne komisije o obrazovanju za XXI vek, Ministarstvo prosvete Republike Srbije, 1996, Beograd).

Primena kliničkih metoda rada povećava osetljivost studenata za tuđa osećanja i doživljaje, za različite intelektualne i socijalne perspektive. Iskustvo pokazuje da rad na klinici razvija sposobnost decantracije, izražavanja empatije, jača samopuzdanje studenata, povećava nivo "socijalnog senzibiliteta", razvija toleranciju, razumevanje i poverenje i druge sposobnosti važne za profesionalni rad i svakodnevni život.¹²

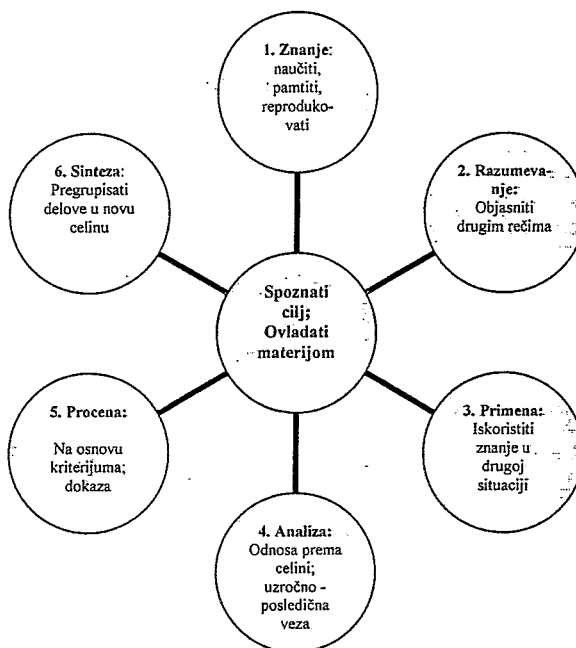
U interakciji sa iskusnim pravnicima praktičarima angažovanim na klinici, studenti usvajaju etičke standarde i vrednosti pravne struke, pravila profesionalizma i lične odgovornosti, istinski razumevajući svoju ulogu i značaj.

11. Primena kliničkih metoda rada čini proces učenja i obuke lakšim i zanimljivijim. Iskustvo pokazuje da sticanje znanja i umenja ne mora biti tešak, naporan i dosadan rad, te da primena atraktivnih, stimulativnih, mentalno provokativnih, dobro osmišljenih i dizajniranih kliničkih programa obuke može biti relaksirajuća i zabavna, izazvati osećaj stvaralačkog zadovoljstva i radosti koja prati otkrivanje novog i nepoznatog. Ukoliko je nastavnik uspeo da uspostavi dobar odnos sa studentima i stvori opuštenu i neformalnu atmosferu, časovi kliničkog rada protiču u prijateljskom nadmetanju, medjusobnom podsticanju i uvažavanju.

¹² "Učenje za znanje" samo je jedan od stubova obrazovanja. Istu važnost imaju i ostala tri stuba: "učenje za rad", "učenje za zajednički život" i "učenje za postojanje". (Delor, Ž.: op. cit., str. 75).

PREDNOSTI INTERAKTIVNIH METODA UČENJA

Primena različitih metoda rada u nastavi sa studentima ima za cilj da pronade što efikasniji i delotvorniji način da studenti usvoje potrebna znanja i ovladaju tehnikama za njihovu praktičnu primenu. Znanje određenog pravnog instituta podrazumeva skup veoma složenih i uzajamnih faza kojima student treba da ovlada da bi se smatralo da je naučio određenu materiju, što je predstavljeno šemom 1.¹



Šema 1: Pretpostavke naučenosti materije

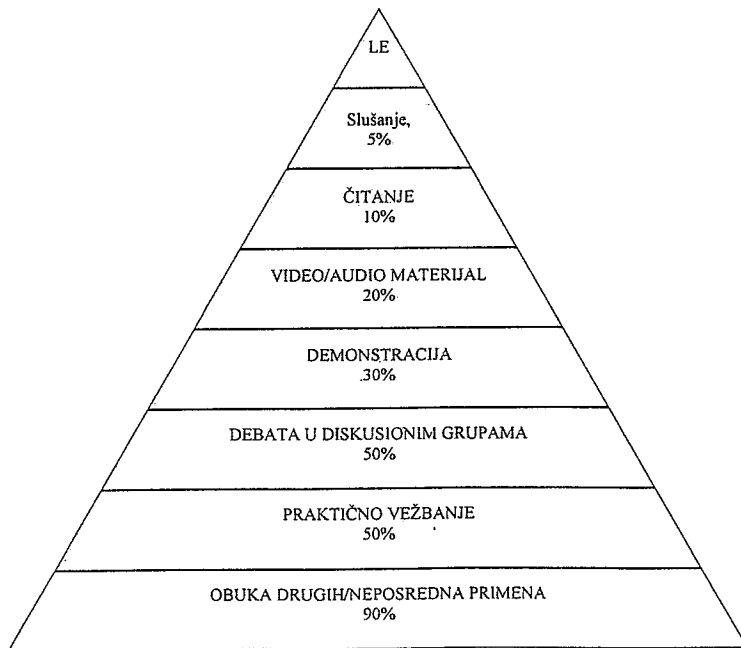
¹ Опширније, Група аутора, *Интервьюирование клиента, Профессиональные навыки юриста, опыт практического обучения*, Москва, 2001.

Učenje studenata pravnim znanjima i veštinama može se vršiti na različite načine. U praksi su najrasprostranjenije tri metode:

a) Pasivni metod - student sluša predavanja profesora koja se odvijaju u vidu monologa. Student se tretira kao objekt učenja. Ovde spadaju predavanja *ex catedrae*.

b) Aktivni metod - student učestvuje u rešavanju problemskih pristupa kroz pitanja i dijalog sa profesorom. Student je subjekt učenja. Na dobro osmišljenim vežbama na fakultetima se koristi ovaj metod.

v) Interaktivni metod (interact - zajedničko delovanje, saradnja), tako što nastavnik i student ili više studenata učestvuju u simulacijama i drugim oblicima zajedničkog rada. Postoji veoma veliki broj interaktivnih metoda (brainstorming, odbrana pozicija, debata, igra uloga, simulacije...). Zajednička karakteristika svih interaktivnih metoda je da su i nastavnik i student subjekti učenja, tj. da između njih postoji uzajamna (interaktivna) razmena informacija i znanja vezanih za određenu oblast. Interaktivni metod učenja se može efikasno primeniti samo u malim grupama sastavljenim od 8 -12 studenata.



Šema 2: Efikasnost pojedinih metoda

Interaktivni metodi rada zahtevaju dobru osmišljenost aktivnosti na času od strane instruktora i prethodnu pripremu studenata o pravnom institutu koji će se obrađivati i metodu koji će se koristiti. Npr. u slučaju analize faza intervjua treba osmisliti i pripremiti igranje uloga advokata i klijenta; studentima koji su akteri intervjua treba dati činjenično stanje i instrukcije o ulogama advokata i klijenta koji uključuju i detaljnu razradu pojedinih elemenata i grešaka koje treba namerno izvesti radi uspešne analize od strane ostalih studenata, podeljenih po grupama (3-5). Pri tome, treba imati u vidu da je spontanost i iznenađenje sastavni deo kliničkog rada, jer studente treba učiti pravovremenoj reakciji. Takođe, studentima treba prethodno ukazati na članove zakona koje treba da prouče kako bi mogli da ispune uslove za interaktivan rad.

Prednosti rada u klinikama su brojne:

- formiranje malih grupa od zainteresovanih i kvalitetnih studenata za ovaj način rada - princip dobrovoljnosti;
- zajedničko učestvovanje studenata različitih godina, što poboljšava kvalitet rada i obezbeđuje veću pripremljenost učesnika;
- radu klinike se mogu priključiti sudije i advokati koji studentima prenose praktična znanja. Zajednički rad nastavnika i praktičara omogućava povezivanje teorije i prakse i znatno povećava kvalitet i učinak nastave;
- metodi rada na klinikama se baziraju na radu u malim grupama. To znači da je akcenat na što većoj aktivnosti učesnika i na uzajamnom uticaju (povratnoj vezi). Rad u malim grupama stvara veće mogućnosti za aktivno učestvovanje u radu, igranju pripremljenih uloga, vođenju diskusija ili nastupanju u ime grupe u svojstvu spikera koji saopštava rešenja i zaključke grupe itd.

Rad na klinici podrazumeva pored individualnog i timski rad. Pretpostavka za to je da se kod studenta razvije sposobnost da saraduje sa drugima, da ponekad uče u ulogu vođe, da otvoreno razmišlja i da donosi odluke, da brani svoj stav na demokratski i uljudni način. Studenti rade u timovima sa ostalim pravnicima i drugim stručnjacima iz oblasti prava.

METODI AKTIVNE NASTAVE NA PRAVNOJ KLINICI

U nastavi na pravnoj klinici koriste se različiti interaktivni metodi rada. Oni se kombinuju i koriste zavisno od nastavne situacije, zadatka, vežbe, nivoa praktičnog znanja studenata ili tehnike koja je planirana za konkretni čas u okviru kliničke nastave. Odabrana metoda ili metode koje se koriste u kliničkoj nastavi različite su po sadržini i formi i treba da omoguće da se podstakne aktivnost studenata i njihovo misaono angažovanje radi ostvarivanja određenog nastavnog cilja.

Osnovna karakteristika svih oblika interaktivnog rada je u tome što nastavnik koji rukovodi radom grupe nije u prvom planu, kao što je to slučaj u tradicionalnoj (frontalnoj) nastavi odn. nastavi ex cathedra. U kliničkoj nastavi nastavnik koji rukovodi radom grupe ima zadatak da organizuje, nadgleda i podučava studente. On, pre svega, ima ulogu organizatora nastave jer priprema klinički rad određene grupe u skladu sa usvojenim programom rada da bi se, na časovima kliničke nastave, realizovali njeni ciljevi - samostalni praktični rad, sticanje određenih veština i samoobrazovanje studenata. Nastavnik ima, isto tako, i kreativnu funkciju koja se sastoji u uspostavljanju i ostvarivanju saradnje svih studenata da bi se proces kliničkog obrazovanja integralno odvijao. Pored toga, on ima i stimulativnu funkciju koja se sastoji u tome što motiviše studente, aktivira ih, podstiče, kontroliše, posmatra i prati njihov rad, usmerava i artikuliše ga u željenom pravcu

U kliničkoj nastavi dominira kooperativno učenje. Studenti na Klinici imaju značajan fond prethodno stečenog znanja iz oblasti prava. U pedagoškoj komunikaciji nastavnik ima konstruktivnu ulogu jer se javlja kao partner koji saraduje sa studentima. Saradnja se ispoljava u zajedničkom radu na savladavanju praktičnih znanja i veština pri čemu se aktivnosti nastavnika i studenata dopunjuju. Pored toga, nastavnik se javlja kao neko ko direktno motiviše svakog studenta da stekne ona znanja i veštine koja mu nedostaju i da u tom procesu, pored postojećeg fonda znanja, koristi i sopstvena iskustva. Aktivnost nastavnika se sastoji u tome što on planira tok časa (priprema scenario za svaki pojedini čas), osmišljava njegovu konkretnu sadržinu, kreira problemske situacije i priprema odgovarajući didaktički materijal, organizuje rad na času formiranjem grupa i podelom zadataka ili uloga. Aktivnost studenata se sastoji u

tome što na osnovu postojećih znanja i sopstvenog iskustva rešavaju problemske situacije ili zadatke i izvode određene radnje koje su primerene datoj situaciji ili zadatku. Osim ovog oblika učenja, u kliničkoj nastavi se neguje i kooperativno učenje u malim grupama. Formiraju se, po različitim kriterijima, manje grupe u okviru kojih se vrši razmena znanja i iskustva. Različiti nivoi znanja omogućavaju razmenu znanja između studenata, kao ravnopravnih pojedinaca, koji mogu međusobno da slobodnije komuniciraju, iznose ideje i da kroz međusobni dijalog i razlike u gledištima dođu do određenih zaključaka. Rad u grupama omogućava razvijanje komunikativnih sposobnosti i negovanje kulture dijaloga.

U kliničkoj nastavi koristi se i učenje po modelu, kao oblik interaktivnog učenja. Kao modeli ponašanja služe likovi iz književnih dela (npr. advokat i Karenjin, kao likovi iz Tojstojevog romana), kao i advokati i sudije koji gostuju kao saradnici u kliničkoj nastavi (kao ličnosti, kao modeli sistema vrednosti, kao negativne verzije modela, kao modeli za obrasce ponašanja, kao obrasci poslovnog bon-tona).

U kliničkoj nastavi koriste se, pored verbalnog smislenog receptivnog učenja i načina rada, i različiti metodi u kojima se koriste različita tehnička pomagala koja pružaju vizuelnu podršku nastavi i različiti materijal koji se deli studentima.

Metode verbalnog smislenog receptivnog interaktivnog rada u kliničkoj nastavi sastoje se u radu u malim grupama (do deset studenata) i mogu da imaju različite oblike koji se kombinuju zavisno od nastavnih ciljeva i zadataka na konkretnom času. To mogu da budu:

Mozgalice (brainstorming): Studenti iznose ideje koje se zapisuju bez komentarisanja. Kasnije se analiziraju iznete ideje koje se komentarišu i rangiraju po određenim kriterijima.

Rad u parovima: Formiraju se parovi koji rešavaju određeni problem ili zadatak. Rešenje se saopštava grupi koja raspravlja o ponuđenom rešenju.

Diskusija u grupama: Formiraju se male grupe koje zajednički, kroz međusobnu raspravu, rešavaju zadatak ili problem. Posle diskusije u maloj grupi, rezultati rada se saopštavaju ostalim studentima u grupi koja raspravlja o ponuđenom rešenju ili analizira izneti stav.

Grupno rešavanje problema: Formiraju se male grupe koje rešavaju problem ili zadatak kroz međusobnu raspravu i podnose zajednički pisani izveštaj.

Mini debata: studenti iznose svoje stavove o pojedinom pitanju ili problemu o kojima se diskutuje.

Lične opservacije: student iznosi svoj stav ili mišljenje povodom određenog pitanja i sopstvenu argumentaciju.

"Pro et contra": studenti analiziraju određeno pitanje ili problem i izjašnjavaju se za jedan ili drugi stav i izlažu svoje razloge u prilog ili protiv određenog stava.

"Savet za klijenta": student treba hipotetičkom klijentu koji je laik da objasni određeno pravno pitanje bez korišćenja pravničkog vokabulara.

Sokratov metod: studenti se vode pitanjima ka rešenju određenog problema.

Analiza slučaja: studenti analiziraju stanje stvari, pronalaze pravnu normu, tumače je i predlažu rešenje pravnog problema.

Analiza stanja stvari: studenti treba da analiziraju konkretnu situaciju hipotetičkog klijenta u zadatom slučaju i da izvrše selekciju činjenica koje idu ili koje ne idu u prilog klijentu.

Analiza pravnog stava: studenti u grupi analiziraju određeni pravni stav i pronalaze argumentaciju.

Analiza tačke gledišta: student ili studenti treba da odbrane određeni stav iz određene perspektive (npr. sa aspekta tužioca i sa aspekta tuženog).

Samocenjivanje: student izlaže sopstveni stav i iznosi sopstvenu argumentaciju i pošto sasluša kritiku ili mišljenje ostalih, izjašnjava se o svom stavu.

Studija slučaja: analiza stanja stvari i mogućnih varijanti za njegovo rešavanje.

"Rešavamo moj slučaj" ili "Rešavamo problem mog prijatelja (rođaka)": student iznosi slučaj i traži mišljenje grupe; svi studenti se uključuju u rešavanje konkretnog problema.

Postavljanje pitanja: Studentima se postavlja isto pitanje na koje svi treba da daju odgovor i da iznesu sopstveno mišljenje i argumentaciju.

Analiza rezultata participativne vežbe ili simulacije: pošto se okonča simulacija u kojoj studenti igraju određene uloge, akteri i cela grupa kritički analizira rezultat rada.

Diskusija povodom određenog problema: vežba se kritičko razmišljanje i praktičnu primena znanja.

Rasprava na zadatu temu: studentima se unapred podeli pisani materijal i upute na odgovarajuće zakonske tekstove koje treba da konsultuju i da pripremljeni uzmu učešće u raspravi.

Mini-konferencija: studentima se unapred zada tema o kojoj treba sami da se pripreme i da podnesu pisani referat. Pošto izlože svoje referate, razvija se diskusija.

Vežbe ubeđivanja, slušanja, zapažanja.

Čitanje (zakonskih tekstova, sudske prakse, pravnih dokumenata, radova itd) i analiza tekstova.

U metode interaktivnog rada spadaju i **simulacije**. Simulacije u kliničkoj nastavi mogu da imaju različite oblike i ciljeve:

- Igranje uloga prema unapred dobijenim instrukcijama.
- Improvizacija - igranje uloga prema zadatku koji nije unapred podjeljen.
- Igranje uloga prema unapred pripremljenom scenariju.
- Igranje uloga kad samo jedan učesnik zna *scenarijo*.
- Simulacija sa prekidima da bi se prokomentarisao deo.
- Simulacija sa analizom koju daju sami akteri (koji saopštavaju svoja iskustva) i "publika" (koja analizira, komentariše i ocenjuje odigrane uloge).
- Simulacija sa analizom koja se vrši u okviru malih grupa - vođa grupe referiše.
- Simulacija sa analizom i ličnim opservacijama.

Metodi interaktivnog rada mogu da uključe i različite eksperte koji imaju ulogu spoljnih saradnika Klinike. Oni, kao gosti na časovima kliničke nastave, mogu da imaju različite uloge: mogu da prenose svoja praktična znanja i da demonstriraju veštine, da neposredno učestvuju u simulacijama u onim ulogama koje imaju u svom profesionalnom životu (sudije, advokati, veštaci, socijalni radnici i dr), da daju potrebna objašnjenja ili odgovore na postavljena pitanja i sl. Od nastavnika kliničke nastave zavisi kakav će biti način i vid učešća spoljnog saradnika koji i sam treba da bude obučen za interaktivan rad sa studentima.

Pored metoda interaktivnog rada koji imaju verbalni oblik, klinički rad obuhvata i pisanje pravnih dokumenata. Pisanje pravnih dokumenata se savladava kroz individualne i grupne vežbe, preko domaćih zadataka i analize izrađenih domaćih zadataka koja se vrši na časovima. Poseban oblik rada na pisanju pravnih dokumenata je rad na pravnim dokumentima same Klinike (rad na pravilima Klinike ili izrada etičkih pravila Klinike).

Pisanje dnevnika (strukturiranih i nestrukturiranih) je oblik kliničkog rada koji se koristi za razvijanje pismenog izlaganja, razmišljanja i analize sopstvenog iskustva stečenog u toku kliničke nastave. Studenti beleže svoje utiske, impresije i zapažanja koja se tiču kliničkog rada.

U interaktivnom kliničkom radu koriste se različita tehnička pomagala: kompjuteri, video-uređaji, kasetofoni, medijska pomagala

(film, TV-emisija, snimci, tonski zapisi i sl) flip-karte, tabla, slike, kartice, poster i itd.

Kompjuteri se koriste na različite načine: za projekciju materijala, kao vizuelna podrška verbalnoj nastavi (Pauer Point), za pretraživanje, za pronalaženje zakonskih tekstova ili sudske prakse, za izradu zadataka.

U interaktivnom kliničkom radu koriste se i razne igre koje nisu vezane za pravo. One služe za "razbijanje leda", za jačanje samopouzdanja, razvijanje aktivnog slušanja ili zapažanja, za prepoznavanje osobina, za jačanje kooperativnosti itd.

Pored tehničkih pomagala u radu se koriste i različiti materijali koji se dele studentima: zakonski tekstovi, zadaci, sudske odluke koje se komentarišu, isečci iz štampe, liste sa pitanjima na koje odgovaraju itd.

TEHNIKA "MOŽDANA OLUJA"

"Moždana oluja", "oluja ideja" (Brainstorming, енґ.¹, Мозговой штурм, rus.) jedna je od najpopularnijih tehnika rada na pravnim klinikama, zasnovana na opštepoznatoj istini da "više ljudi više zna", te da se svaki problem može posmatrati iz različitih uglova. Ovaj oblik grupnog rada primenjuje se radi prikupljanja što većeg broja različitih ideja, predloga i informacija kako bi se utvrdile najbolje opcije za rešenje određenog problema.

Primena tehnike "moždane oluje" odvija se u dve faze. Prva faza sastoji se u prikupljanju što većeg broja kreativnih ideja, dok se u drugoj fazi predlozi evaluiraju i vrši izbor najboljih (najrealnijih i najperspektivnijih) predloga.

Svaka faza sastoji se od nekoliko koraka, pri čemu za svaki korak važe određena pravila.

Koraci prve faze:

- priprema,
- saopštavanje teme,
- zagrevanje,
- iznošenje ideja

U praksi, proces "moždane oluje" odvija se po sledećem redosledu:

1. Studentima se nekoliko dana ranije saopštava tema "moždane oluje" i ostavlja im se dovoljno vremena da o njoj razmišljaju (proces "inkubacije");

2. Proces "moždane oluje" započinje saopštavanjem teme, koja je uvek formulisana u vidu pitanja 120.

(Npr. Koji su posledice sklapanja ugovora o doživotnom izdržavanju za našeg klijenta?; Koji su rizici pravnog posla koji je klijent

¹ Ovaj metod rada izvorno je razvijen od strane Creative Education Foundation at SUNY Buffalo, USA. Sam izraz kreirao je i prvi upotrebio Alex Osborn, u svojoj knjizi "Applied Imagination". (Više o tome: "*The University Challenge: Problem Solving Process*", Xerox Corporation 1992; <http://www.rider.edu/users/suler/brainstorm.html>); <http://members.ozemail.com.au/čcaveman/Creative/Techniques/brainstorm.htm>). Informacije o tehnici izvodjenja "moždane oluje" i podaci o korisnim linkovima, mogu se naći na sajtu <http://www.jpbc.com/creative/brainstorming.html>.

zaključio?; Na koje načine advokat može izraziti saosećajno razumevanje u datim okolnostima? itd.);

3. Nastavnik proverava da li svi studenti razumeju pitanje i, ako je potrebno, otvara diskusiju kako bi studenti dobili dodatne informacije (Ako se, npr. traži odgovor na pitanje "Koji su rizici pravnog posla koji je klijent zaključio?", nastavnik proverava da li je svima jasno o kom pravnom poslu je reč i šta se podrazumeva pod pojmom "rizici");

4. Tekst pitanja nastavnik čitko ispisuje na tabli, odnosno papiru;²

5. Odredjuje se student-voditelj koji će voditi proces "moždane oluje" (ovu ulogu može obavljati sam nastavnik);

6. Odredjuje se sekretar koji će zapisivati sve predloge i ideje (funkciju sekretara može vršiti voditelj, odnosno nastavnik);

7. Nastavnik saopštava studentima pravila "moždane oluje" ili ih na pravila podseća, a ako se proces "moždane oluje" odvija po prvi put ili posle dugog vremenskog perioda, poželjno je da nastavnik proveri da li studenti razumeju pravila;

8. Voditelj ponavlja pitanje, otvara proces iznošenja ideja i predloga i saopštava vreme koje studentima stoji na raspolaganju (uobičajeno je da prva faza traje oko 10-15 minuta, pri čemu dužina raspoloživog vremena zavisi od veličine grupe);

8. Sekretar čitko beleži svaku ideju i predlog i vodi računa o tome da svi studenti mogu stalno da vide tekst ispisano na tabli, odnosno papiru; pre nego što ideja bude zabeležena, voditelj može zamoliti studenta da preformuliše svoj predlog u obliku kratke forme, kako bi bilo olakšano zapisivanje suštine predloga.

Koraci druge faze:

- Evaluacija predloga i ideja,
- Izbor solucija,
- Implementacija.

Po isteku predviđenog vremena, nastavnik zaustavlja proces iznošenja predloga i objavljuje prelazak na sledeću fazu, u kojoj se svaki predlog, odnosno ideja kritički razmatra, analizira i evaluira.

Diskutuje se o prednostima i nedostacima svakog predloga, srodne ideje se sumiraju i objedinjuju, razmatraju se posledice koje bi primena svakog od predloženog rešenja izazvala. Konačno, vrši se

² Klasične table i flipchart-ove sve više zamenjuje kompjuter, a specijalno kreirani softveri, poput BrainStormer-a olakšavaju primenu tehnike brainstorming-a, posebno kad se ona primenjuje kod tzv. učenja na daljinu.

selekcija i klasifikacija predloženih rešenja i njihovo rangiranje, glasanjem ili konsenzusom. Biraju se predlozi koji, po oceni grupe, na najbolji način daju odgovor na postavljeno pitanje, odnosno nude najpogodnije rešenje za postavljeni problem.

Ukoliko je tema "moždane oluje" takva da omogućava praktičnu implementaciju predloženog rešenja, preduzimaju se aktivnosti u cilju njegove primene kako bi se utvrdilo da li predloženo rešenje zaista rešava problem i daje očekivane rezultate. Proces se zavšava diskusijom studenata o efektima implementacije.

Ako je grupa veća i svi studenti aktivno učestvuju, moguće je formirati dve grupe, od kojih je prava generator ideja (sprovodi prvu fazu "moždane oluje"), dok je druga zadužena za analizu (sprovodi drugu fazu "moždane oluje"). Druga faza "moždane oluje" može se odvijati u malim grupama, korišćenjem različitih oblika diskusije.

Pravila "moždane oluje":

- Svako slobodno iznosi svoje predloge i ideje;
- Poželjno je što više originalnih i kreativnih ideja;
- Prihvataju se svi predlozi (i oni smešni, nemogući, neverovatni...);
- Voditelj beleži svaki predlog;
- Nema tačnih i netačnih odgovora;
- Nije dopušteno ocenjivati, komentarisati i kritikovati predloge i osobu koja je predlog iznela;
- Mogu se razvijati, menjati, dopunjavati, kombinovati prethodno iznete ideje i predlozi

Osnovna uloga i zadatak nastavnika u procesu "moždane oluje" sastoji se u tome da olakša sam proces i pomogne studentima da zajedničkim kreativnim radom dodju do najprihvatljivijeg rešenja određenog problema. Nastavnik definiše temu, pruža dodatne informacije, organizuje rad, rukovodi procesom, stara se o poštovanju pravila i rapoloživog vremena i u svakom trenutku ima kontrolu nad svim aktivnostima. Rukovodeći radom grupe, nastavnik ohrabruje studente da slobodno i bez ustručavanja iznesu svoje ideje, stara se da svi studenti učestvuju, nastojeći da rad fokusira na samu temu.

Da li će "moždana oluja" ostvariti cilj i dati očekivane rezultate, prevashodno zavisi od iskustva i umešnosti nastavnika.

Prof. dr Nevena Petrušić

TEHNIKA "IGRANJE ULOGA"

"Igranje uloga" (role-play, eng., ролевые игры, rus.), spada u red najčešće korišćenih tehnika rada u kliničkoj nastavi. Primenjuje se u simuliranim pravnim situacijama, sa ciljem da studenti prava steknu profesionalne navike, sposobnosti i veštine konstruktivnog, kritičkog mišljenja, posmatranja i komentarisanja, da savladaju komunikacijske veštine i ovladaju umenjem iskazivanja saosećajnog razumevanja, da steknu naviku sagledavanja različitih mogućnosti i varijanti ponašanja u spornim i problematičnim situacijama, da savladaju veštinu argumentovanja i sl.

"Igranje uloga" s uspehom se koristi radi razvijanja pojedinačnih veština i navika (npr. obuka za postavljanje pitanja klijentu), kao i kompleksnih umenja, koje uključuju niz raznovrsnih veština (npr. obuka za vođenje procesa medijacije).

Tokom primene tehnike "igranja uloga", obučavaju se ne samo neposredni "protagonisti", već i studenti u "publici", koji nadgledaju, komentarišu i evaluiraju rad svojih kolega.¹ Smatra se da ocena sopstvenog rada i rada drugih studenata, uočavanje i ukazivanje na sopstvene i tuđe nedostatke, greške i propuste, kao i na načine na koji se oni mogu otkloniti, da sve ove aktivnosti predstavljaju jedan od najefikasnijih vidova obuke.²

Tehnika "igranja uloga" odvija se u tri faze: priprema igre, "odigravanje" uloga i diskusija.

Faza pripreme

Da bi vežba "igranja uloga", tj. dala očekivane rezultate, od presudne važnosti je njena dobra priprema. Veći deo priprema nastavnik obavlja samostalno, pre zakazanog termina simulacije, dok drugi deo priprema preduzima u saradnji sa studentima.

¹ Tokom poslednjih desetak godina, vežbe "igranje uloga" u širokoj su upotrebi u skoro svim vidovima obrazovanja i obuke. Radi unapredjenja primene ove korisne tehnike, realizuju se posebni edukativni programi namenjeni budućim instruktorima. (Videti, npr. Program "A workshop on how to use role play for training and supervision", Kerry Hope, Ph.D. and Susan Vavra, B.S. <http://www.uic.edu/orgs/convener/roleplay.htm>).

² Istraživanja pokazuju da je "obučavanje drugih" jedan od najefikasnijih metoda obuke. Videti: Гутников Аркадий, : op. cit., str. 2.

Prvi deo priprema obuhvata sledeće korake:

- **Precizno formulisanje očekivanih rezultata** -konkretizovanje onih veština i umenja kojima će studenti izvođenjem vežbe ovladati;
- **Izrada scenarija (fabule)**³ - kratak opis hipotetičke pravne situacije, odnosno pravne stvari, uz navodjenje bitnih pravnih i vanpravnih elemenata - scenario treba detaljno razraditi; ako je podloga fabule slučaj iz pravne prakse, potrebno je isključiti sve nebitne elemente kako nepotrebno ne bi odvlačili pažnju studenata; sam scenario može biti jednostavan ili složen, kad pored pravnog aspekta sadrži i druge vanpravne momente (npr., klijent je osoba koja se teško kontroliše svoje emocije, za razumevanje pravne stvari neophodno je pribavljanje određenih informacija koje klijentu nisu poznate i dr.);
- **Formulisanje opštih instrukcija i "pravila igre"**, namenjenih svim protagonistima - instrukcije treba da budu jednostavne, jasne i razumljive; studentima treba saopštiti da cilj njihove "glume" nije nominovanje za nagradu "Oskar"⁴, ali da je, ipak, poželjno da se "užive" u ulogu, te da u datoj situaciji reaguju na način na koji bi to činili u realnom životu;
- **Formulisanje pojedinačnih (tajnih) instrukcija**, namenjenih nosiocu određene uloge - lične instrukcije mogu se ticati načina na koji će se nosilac određene uloge ponašati (npr., da student u ulozi klijenta "glumi" konfuznog i rasejanog klijenta, da se student u ulozi advokata ponaša "familijarno" i sl.) ili onoga što će u toku vežbe saopštiti (npr., da student u ulozi klijenta na svako drugo pitanje u toku intervjua odgovori sa "ne sećam se", da student u ulozi advokata saopšti klijentu da je zaprepašćen onim što je klijent uradio i sl.).
- **Instrukcije gledaocima** - obično se formulišu u vidu pitanja kako bi se u toku trajanja simulacije studenti pripremili za komentar

3 U mnogobrojnim priručnicima sadržana su veoma detaljna uputstva za izradu dobrog scenarija, čiji su autori edukatori sa dugogodišnjim iskustvom u praktičnoj primeni metoda simulacije. Videti, npr. R. Garry Shirts.: *Ten Secrets of Successful Simulations*, objavljen na sajtu <http://www.stsintl.com/articles/tensecrets.html>; *Ten 'Mistakes' Commonly Made by Persons, Designing Educational Simulations and Games*, Reprinted by permission of Society for Academic Gaming and Simulation in Education and Training Journal, October, 1975, objavljen na sajtu http://www.stsintl.com/articles/ten_mistakes.html.

⁴ Videti: Andrew Scowcroft.: *Simulations and Role-Play Exercises, Guidelines for Participants*, <http://www.developmentconsultancy.co.uk/downloads/Simulations>.

(npr., da li je student u ulozi advokata pokazao saosećajno razumevanje prema klijentu, da li su pitanja bila usmerena na suštinu stvari i sl.);

- **Izrada vremenskog plana vežbe** - vreme trajanja same simulacije zavisi od složenosti samog zadatka; prilikom planiranja treba imati u vidu da je "odigravanje" uloga samo jedna faza i da je neophodno ostaviti dovoljno vremena za analizu, diskusiju i pružanje povratnih informacija);⁵

- **Obezbediti sve neophodne tehničke uslove za izvođenje vežbe "igranja uloga"** - poželjno je napraviti video ili tonski zapis vežbe, radi njene analize i evaluacije i kasnijeg korišćenja u radu sa drugim grupama.

Pripreme u saradnji sa studentima obično obuhvataju sledeće aktivnosti:

- Nastavnik uvodi studente u temu, nastojeći da ih motiviše i fokusira njihovu pažnju na suštinska pitanja - radi ostvarivanja ovog zadatka, nastavnik može postaviti pitanje, demonstrirati studentima neku od tipičnih grešaka koje se u praksi javljaju, ukratko izložiti neki zanimljiv slučaj i sl.;

- Pre početka simulacije, nastavnik studentima prezentuje sadržinski i vremenski plan igre, obično u pisanoj formi, kao i pravila igre, i traži da studenti navedu šta očekuju da nauče tokom "igranja uloga";

- Raspodelu uloga nastavnik vrši na principu dobrovoljnosti, vodeći računa da studenti imaju podjednake mogućnosti igranja različitih uloga;

- Studentima se predaje ranije pripremljen scenario u pisanom obliku i daju sve potrebne instrukcije;

- Pre početka same igre, dopušteno je da se protagonisti na kratko pripreme i skoncentrišu za "odigravanje" svojih uloga.

⁵ U praksi samo odigravanje uloge obično zauzima samo jednu četvrtinu raspoloživog vremena, dok se najviše vremena posvećuje analizi i komentarisanju igre. O rasporedu vremena na pojedine faze "igranja uloga", detaljno: Гутников, Аркадий.; *Обучение профессиональным навыкам (Интерактивные методики обучения)*, deo knjige *Профессиональные навыки юриста: опыт практического обучения*, objavljen na sajtu: <http://www.lawclinic.ru>.

Faza "odigravanja" uloga

U ovoj fazi vežbe, studenti igraju svoje uloge, saglasno dobijenim instrukcijama, nastojeći da na "sceni" deluju što realnije i uverljivije; gledaoci, uključujući i samog nastavnika, pažljivo prate tok igre i beleže svoja zapažanja. Dok igra traje, nedopušteni su bilo kakvi komentari i sugestije.

U toku "odigravanje" uloge, najznačajniji je tzv. "aha!" momenat⁶, trenutak u kome student spontano spoznaje "istinu", koja se trajno urezuje u njegovo pamćenje i postaje deo njegovog iskustva.

Po isteku predviđenog vremena, nastavnik zaustavlja igru, bez obzira na to da li su studenti u celosti odigrali svoje uloge. Pre nego što započne sledeća faza, protagonisti, ne "izlazeći" iz svojih uloga, otkrivaju tajne instrukcije, daju kratak komentar igre i ocenjuju jedni druge.

Faza "povratne veze"

Poslednja faza u primeni metoda "igranja uloga" jeste tzv. "povratna veza" (feedback, eng., обратная связь, рус.), u kojoj protagonisti uloga, gledaoci i nastavnik ocenjuju, kritički analiziraju i komentarišu delatnost i postupke aktera igre. Radi se o najznačajnijem delu procesa, u kome se studentima pružaju usmene povratne informacije o njihovoj aktivnosti, sa ciljem da se ukaže na greške, propuste i nekorektnosti do kojih je došlo tokom "igre" i demonstrira način na koji se greške mogu otkloniti.⁷

Uobičajeno je da kritiku i ocenu "igre" najpre iznesu sami protagonisti, od kojih se očekuje da prisutne upoznaju sa svojim zapažanjima, komentarima, da, eventualno, objasne razloge zbog kojih su postupili na odredjeni način, teškoće sa kojima su se susreli, da, konačno, ocene svoj rad i rad ostalih učesnika. Učesnici u "igri" najpre diskustuju sa pozicija svojih uloga, a zatim "izlaze" iz svojih uloga i započinju objektivno komentarisanje.

Posle protagonista, kritiku iznose studenti u publici, koji se samoinicijativno javljaju i ocenjuju rad svojih kolega. Nastavnik, koji diskutuje poslednji, fokusira svoju kritiku i primedbe na samo nekoliko tema.

Prilikom komentarisanja, ukazuje se ne samo na greške, već i na sve dobre i ispravne poteze studenata. Da bi komentari bili

⁶ R. Garry Shirts, : op. cit. p.1.

⁷ Videti: James Atherton, *Exercises Role-Play*,
<http://www.dmu.ac.uk/čjamesa/teaching/exercises>.

efikasni, potrebno je da budu konkretni, tačni i precizno formulisani, navodjenjem i objašnjavanjem konkretnih propusta, ukazivanjem na njihove štetne posledice, kao i na moguće varijante pravilnog postupanja.⁸

Posebno je značajan ton kritike. Iako studente ne treba "štedeti", kritika treba da bude dobronamerna i blagonaklona, uz uvažavajući odnos prema studentu.⁹ Poželjno je kritiku započeti pohvalama i isticanjem onoga što je bilo dobro u nastupu i aktivnosti studenta.

⁸ Гур-Ари Мира.: *Методика обратной связи: углубленное рассмотрение*, <http://www.lawclinic.ru>

⁹ Detaljno: Гур-Ари. Мира.: *Обратная связь: практические советы*, <http://www.lawclinic.ru>.

PRAVILA RADA U GRUPI¹

Svaki rad u grupi zahteva timski rad svih članova grupe. U suprotnom se grupa sukobljava i raspada, a da se ne ostvari cilj zbog koga je organizovana. Uspešan timski rad podrazumeva da se svi učesnici osećaju ravnopravno, opušteno i prijatno. Zato, na početku rada, treba postaviti određena pravila rada u grupi.

Pravila se usvajaju od strane studenata. Studenti svake generacije dodaju neko pravilo koje važi samo za njih ili dobija opšti karakter. Navešćemo samo neka moguća pravila za uspešan rad u grupi:

- Učesnike grupe poređajte tako da se svi međusobno vide i da imaju osećaj ravnopravnosti (krug, kvadrat, pravougaonik, trougao);
- Koristite i zahtevajte od svih da koriste "ja-govor". Budi konkretan, pozitivan i konstruktivan, jasno izrazi šta osećaš, šta i kako hoćeš, šta ti smeta...;
- Svaki učesnik će dobiti mogućnost da izrazi svoj stav. Svi učestvuju u radu - nema posmatrača, ali svako ima pravo da zadrži svoj doživljaj. To se čini terminom koji se dogovori na grupi: "Dalje", "meditacija", "spavač"...
- Sa uvažavanjem treba slušati druge, bez obzira na suprotstavljenost stavova;
- Štititeći svoj stav, budite otvoreni za ideje, mišljenja i interese drugih učesnika;
- Fokusirajte se na ideje, a ne na to od koga one dolaze i da li su "dobre" ili "loše". Ako niste saglasni sa nekim stavom, objasnite zašto, a ne napadajte ličnost;
- Pomognite da se izgradi otvorena, konstruktivna atmosfera. Radite na podržavanju miroljubivog i otvorenog dijaloga među članovima grupe;
- Starajte se da vaša izlaganja budu kratka i suštinska. Držite se postavljenog ograničenja vremena kako bi svi mogli da izraze mišljenje;

¹ Prilikom izrade pravila korišćena je brojna literatura. Materijali sa ruskih klinika, retorike, narodne poslovice, priručnici psihologije i sl.

- Uzdržite se od izražavanja omalovažavanja. Omalovažavajući ili negativni komentari stvaraju prepreke produktivnoj raspravi;
- Starajte se da vaša izlaganja budu kratka i suštinska; Držite se postavljenog ograničenja vremena kako bi svi mogli da izraze mišljenje;
- Strpljivo slušajte sagovornika. Ne upadajte u reč sagovorniku i ne završavajte njegove rečenice. Ne činite drugome ono što ne bi voleli da drugi čine vama.

Prof. dr Nevena Petrušić

RADIONICA

- oblik interaktivne, participativne nastave/učenja
na pravnoj klinici-

Uvod

Sticanje znanja, umenja i veština neophodnih za uspešno obavljanje pravničkog poziva i osposobljavanje studenata prava za praktični rad putem tzv. kliničkog metoda nastave, podrazumeva, pored ostalog, i primenu interaktivnih (kooperativnih) oblika učenja. Umesto tradicionalne transmisivne nastave, koja se ogleda u jednosmernom prenošenju znanja, klinički metod baziran je na primeni metoda aktivnog, participativnog i kooperativnog učenja, koje studente stavlja u položaj stvarnih i aktivnih subjekata obrazovnog procesa. S druge strane, mnogim umenjima i veštinama, koji su, pored znanja, pravnicima neophodni za efikasno obavljanje pravničke delatnosti, moguće je ovladati samo "učenjem kroz činjenje" (learning by doing), "učenjem za..." a ne "učenjem o...", koje se u univerzitetskoj praksi uglavnom svodi na verbalno receptivno učenje.

U nizu raznovrsnih nekonvencionalnih oblika individualnog i grupnog rada koji se na pravnim klinikama primenjuju, značajno mesto zauzima radioničarski način rada, koji je poslednjih desetak godine postao veoma popularan metod nastave/učenja.

Šta je radionica

Radionica (workshop) je skup unapred pripremljenih aktivnosti, koje na podsticaj voditelja radionice, realizuje grupa od 10-30 učesnika, u obliku grupne interakcije i komunikacije. Iako deluje spontano i prirodno, radionica se zasniva da dobro osmišljenom scenariju, koji se sastoji od niza kauzalno i smisleno povezanih aktivnosti, čiji je krajnji cilj da učesnici radionice razmene i obrade svoje lične doživljaje, uobliče ih, artikulišu i sami izvedu zaključke.

Kakava će biti sadržina radionice i pojedinačnih aktivnosti, zavisi od cilja koji voditelj/ka radionice želi da ostvari, pri čemu se vodi računa o novou znanja i umenja učesnika, njihovom uzrastu, celini programa čijoj realizaciji radionica služi, kao i o radioničarskim

tehnikama koje, u datim okolnostima, pružaju optimalne izgleda za ostvarivanje cilja radionice.

U pogledu rada i ponašanja učesnika radionice, važe pravila koja sama grupa ustanovljava, uz mogućnost kasnijih izmena i dopuna.

Struktura radionice

Sadržina edukativnih radionica veoma je ranovrsna i zavisi od same teme radionice i cilja koji se radionicom ostvaruje. Uprkos tome, osnovnu strukturu radionice čine četiri faze, kroz koje se odvija radioničarski proces:

1. **izazivanje ličnog doživljaja** odredjenom aktivnošću (brainstorming - "oluja ideja", "igranje" uloge, "odigravanje" odredjene scene i dr.)
2. **uobličavanje doživljaja** putem reči, slike, pokreta...
3. **razmena uobličanih doživljaja** medju učesnicima putem vešesmerne, otvorene i slobodne komunikacije (razmena u paru, razmena u maloj grupi, razmena ideja i iskustava kružnim redosledom i dr.)
4. **elaboracija, obrada doživljaja i uvid**, putem uopštavanja i sažimanja razmenjenih i obogaćanih pojedinačnih doživljaja.

Radionica nije hijerarhijski strukturana. Voditelj radionice nije u ulozi nekoga ko više zna, ko ocenjuje, kritikuje, savetuje.... Njegova je uloga da, kao partner u procesu saznavanja i sticanja novog iskustva, učesnike motiviše i podstakne na lični angažman, da ih vešto "sprovede" kroz proces razmene iskustava, participativnog učenja i "samosaznavanja" i pomogne im da elaboriraju doživljaje i smisleno ih povežu u celinu. Od pojedinačnog ka opštem, od izolovanog ka integrisanom, od skrivenog ka svesnom, od stvaralačkog do logičkog učenja - to je put kojim se, kroz radioničarski proces, razvijaju umenja i ovladava veštinama neophodnim za uspešno koraćanje kroz realni i autentični svet prava.

Radionica kao oblik učenja

Radioničarski proces, kao metod saznavanja, predstavlja kombinaciju raznovrsnih metoda nastave/učenja.

Radionica je, pre svega, **aktivni oblik učenja**. Od samog početka svi učesnici radionice aktivno sudeluju u aktivnostima koje

uključuju sve njihove mentalne sposobnosti (mišljenje, asociiranje, prisećenje, rešavanje problema...), kao i motoričke veštine (pisanje, crtanje, pokret...).

Radioničarski rad, kao metoda učenja, odvija se po **modelu iskustvenog ili doživljajnog učenja**, koje podrazumeva obradu i dogradnju autentičnih spontanih doživljaja učesnika kroz razmenu u grupi, koja oblikuje način na koji će svaki učesnik ubuduće razmišljati o onome što je bilo predmet razmene, način na koji će razumevati, reagovati i ponašati se u "živim" pravnim situacijama.

Radioničarski proces saznavanja odvija se na principima tzv. **kooperativnog učenja**, učenja kroz interakciju. Svaki učesnik radionice unosi u proces "učenja" svoja prethodna znanja i umenja, aktivno ih "ulaže" otkrivajući i usvajajući, kroz interakciju sa voditeljkom/voditeljem i ostalim učesnicima, nova umenja i veštine.

Radioničarski metod rada predstavlja **proces samostalnog "osvajanja" umenja i veština** primenom raznovrsnih metoda učenja, kao što su učenje bazirano na problemu, učenje putem otkrića i dr., koja učesnike osposobljavaju za samostalni, stvaralački i kreativni način razmišljanja i odlučivanja.

Samo ponašanje voditeljke/voditelja u toku radionice predstavlja obrazac koji učesnici slede, sa kojim se identifikuju i kome se postepeno približavaju, korigujući svoje postupke i način komunikacije, vrednosni sistem, stavove i uverenja. Stoga je radioničarski proces istovremeno u proces **učenja po modelu** (učenje putem identifikacije).

Radioničarske aktivnosti usmerene su **ka razvijanju i stvaralačkog i logičkog mišljenja učesnika**. Prva aktivnost, koja se obično se sastoji u slobodnom, nesputanom i neograničenom iznošenju ideja primenom tehnike "brainstorminga", tzv. "moždanih oluja" ili "mozgalica", navodi učesnike da zajednički produkuju što veći broj originalnih i neočekivanih ideja, alternativnih mogućnosti za rešavanje istog problema i sl. Ovaj "sirovi materijal" učesnici zajednički testiraju, opredeljuju se za najpogodnije rešenje i zajednički ga konkretizuju, razradjuju i uobličavaju, primenjujući principe logičkog načina mišljenja.

Radionica, kao metod sticanja novih umenja, veština i iskustava, **integriše sve psihofizičke funkcije učesnika** i usmerava i podstiče njihovo rasudjivanje, pamćenje, artikulaciju sopstvenog mišljenja, argumentovanje stava, decentraciju, planiranje i druge kognitivne procese. Pored sticanja znanja i uvida o odredjen fenomen i ovladavanja odredjenim veštinama, koje učesnici integrišu u sopstveno iskustvo, intenzivna grupna interakcija i komunikacija

medju učesnicima radionice doprinosi povećanju osetljivosti za tuđa osećanja i doživljaje, za različite intelektualne i socijalne perspektive, razvija toleranciju, razumevanje i poverenje medju učesnicima, doprinosi poboljšanju sposobnosti za nenasilno (konstruktivno) rešavanje sukoba, što su dodatne koristi radioničarskog metoda rada.

Radioničarske tehnike

Radioničarski način rada podrazumeva primenu raznovrsnih oblika individualnog i grupnog rada: simultana individualna aktivnost, rad u parovima ili manjim grupama, rad sa celom grupom. Tipične radioničarske tehnike su: "igranje" uloga, "oluja ideja", uvodne igre za tzv. "probijanje leda", završne igre, debata i dr.

Deset najvažnijih razloga za primenu radioničarskog oblika rada

1. Radionica omogućava sticanje znanja, umenja i veština neophodnih za praktičnu primenu prava;
2. Radionica povećava motivaciju za rad i učenje;
3. Radionica čini studente odgovornim za sopstveno znanje;
4. Radionica podstiče razvoj mentalnih funkcija studenata;
5. Radionica podstiče povezivanje i primenu prethodnih znanja i iskustava;
6. Radionica podstiče unutar-grupnu i medju-grupnu saradnju i komunikaciju;
7. Radionica osposobljava studente za donošenje odluka;
8. Radionica osposobljava studente za vođenje argumentovanog dijaloga;
9. Radionica osposobljava studente za uočavanje i razumevanje različitih uglova gledanja;
10. Radionica osposobljava studente za uočavanje i rešavanje problema u realnim pravnim situacijama.

GLAVA DRUGA:
PRAVNIČKI PROFESIONALIZAM

Prof. dr Gordana Stanković

ORGANIZACIJA POSLOVANJA U ADVOKATURI

Advokat, kao pripadnik pravničke profesije, u vidu stalnog zanimanja pruža stručnu pravnu pomoć fizičkim i pravnim licima. Sadržina stručne pravne pomoći koju pružaju advokati i način na koji se to čini predviđaju zakonska i etička pravila.

Delatnost advokata u domenu građanskog prava obuhvata širok dijapazon stručnih poslova u različitim aktivnostima i poslovima u vansudskom pravnom saobraćaju i u građanskim sudskim postupcima u kojima se pruža pružaju različiti vidovi pravne zaštite.

Advokatu se za savet obraća lice koje namerava da da neku izjavu ili da zaključi neki pravni posao, da se informiše o mogućnostima da to uradi, o uslovima za valjanost tog posla, o značaju i posledicama odnosa u koji namerava da stupi, o raznim mogućnostima za ostvarenje i zaštitu interesa zbog kojih namerava da zaključi pravni posao u pitanju ili poverava advokatu da preduzme određene pravne korake u njegovo ime i za njegov račun. Advokat najčešće savetuje klijente o poslovima koje nameravaju da preduzmu ili sastavlja različite pravne dokumente kao što su npr. ugovori ili testament. Isto tako, advokat učestvuje i u različitim oblicima poslovnog pregovaranja, bilo kao savetnik ili kao član ekspertskeg tima.

Ukoliko u razvoju jednog odnosa dođe do spora između strana tog odnosa, lice koje želi da se spor reši traži savet o mogućnim načinima za rešenje spora, svojim izgledima na uspeh u eventualnoj parnici i troškovima kojima treba da se izloži da bi ostvario pravnu zaštitu. Advokat može da posreduje u mirnom rešavanju spora u pitanju ili da pokrene postupak za pružanje pravne zaštite, ukoliko ga klijent angažuje i ovlasti ga da ga zastupa u sudskom postupku. Kad se parnica okonča, advokat pomaže klijentu da definitivno realizuje svoja prava.

Vršenje advokatskog poziva je vršenje javne službe jer advokat u svojoj delatnosti permanentno primenjuje pravo. To je jedina javna služba koju obavlja pojedinac.

Advokat obavlja svoj rad u svojoj advokatskoj kancelariji i u prostorijama u zgradama sudova i drugih državnih organa pred kojima istupa u različitim pravnim stvarima.

Advokatska kancelarija, u kojoj advokat vršenjem svoje profesionalne delatnosti vrši javnu službu, treba da bude tako

smeštena i opremljena da omogućava njegov nesmetan profesionalan rad i angažman.

Kancelarija i dobar kancelarijski prostor je osnovni preduslov za početak i uspešan rad advokata. Bez potrebnog i dovoljnog kancelarijskog prostora advokat ne može da organizuje svoje poslovanje niti mu je mogućan nesmetan, profesionalan i savestan rad. Kancelarijski prostor advokatske kancelarije treba da omogući advokatu da prima klijente, da na miru razgovara sa klijentima, da sastavlja i piše pravne dokumente, da prati zakonske propise, da konsultuje stručnu literaturu, da smesti svoju stručnu biblioteku i arhivu, da čuva poverene isprave ili primljeni novac.

Advokat je dužan da nastoji da kancelarijske prostorije i organizacija poslovanja njegove kancelarije odgovaraju ugledu advokatske profesije i njene funkcije kao javne službe.

Advokati u Srbiji, u proteklih 140 godina postojanja srpske advokature, nisu uvek imali advokatske kancelarije niti su poslovali u njima. Iz Sremčevog *Vukadina*, ali i iz drugih književnih dela drugih autora, mogli smo da saznamo da je advokatska kancelarija nekada u stvari bila samo jedan od stolova u kafani, na kome su se, pored papira i mastionice, nalazili čaša i bokal ili boca sa pićem.

U jednom periodu našeg razvoja društvo nije bilo naklonjeno advokaturi. U periodu neposredno posle Drugog svetskog rata, advokati su često imali kancelarije u svojim stanovima ili su delili poslovni prostor sa zanatlijama. Bilo je slučajeva (npr. u Valjevu), da poslovni prostor dele kapadžija (šeširdžija) i advokat, i da jedan drugog u odsustvu zamenjuju. Ili, sve do nedavno, jedna advokatska kancelarija u samom centru Niša bila je u istoj prostoriji sa filatelističkim društvom i krojačkim salonom. Ili, u predvorju advokatske kancelarije smeštena je fotokopirnica. Ima slučajeva da su advokatske kancelarije smeštene u montažnim barakama ili u adaptiranim garažama i da ne ispunjavaju ni minimalne prostorne uslove za rad.

Retki su gradovi u kojima jedinice lokalne samouprave vode računa o poslovnom prostoru advokata, da ga dodeljuju advokatima ili da svojim urbanističkim planovima predviđaju posebne objekte namenjene advokaturi. Pre nekoliko godina u Vranju je započela izgradnja jednog poslovnog objekta namenjenog advokatima u neposrednoj blizini suda.

Poslovni prostor u kome je smeštena advokatska kancelarija treba da omogućava dobru organizaciju poslovanja i kvalitetan rad. Poslovni prostor treba da ima najmanje dve prostorije: čekaonicu i radnu sobu za prijem klijenata. Advokat, koji je dužan da čuva

profesionalnu tajnu, treba da stvori uslove da njegovom razgovoru sa klijentom ne prisustvuju oni klijenti koji ga čekaju ili koji slučajno navrate u kancelariju.

Kancelarija treba da bude savremeno opremljena i da jasno pokazuje advokatovu kulturu u poslovanju. Klijenti advokata cene ne samo po njegovom izgledu i načinu ophođenja i stilu rada, već i prema izgledu njegove kancelarije. Uostalom, to je prvi utisak koji klijent sa sobom ponese kad dođe kod advokata. Pored neophodne i savremene opreme za rad, uključujući i kompjutersku, advokatska kancelarija treba da ima i svoju stručnu biblioteku.

Advokatska kancelarija ima svoje sedište, svoj naziv (firmu) i pečat.

Advokat je dužan da ima određeno sedište svoje advokatske kancelarije bez obzira na to što svoju advokatsku delatnost obavlja na teritoriji cele zemlje.

Advokat može imati samo jednu kancelariju. Dva ili više advokata mogu imati zajedničku kancelariju. Advokatski poslovi se mogu obavljati i u okviru advokatskog ortačkog društva.

Etička norma zabranjuje advokatu da ima dve kancelarije u istom ili u dva različita mesta. Advokat može da ima samo jednu kancelariju a to znači da ne može da osniva filijale u istom ili drugom mestu. Ova etička norma ima i praktični značaj. Advokat, po prirodi stvari, ne može da se istovremeno nalazi u dve kancelarije i da obavlja svoju profesiju. Isto tako, nedopustivo je da advokatski pripravnici, kao advokatovi saradnici, dežuraju i primaju klijente u drugoj kancelariji dok sam advokat radi u jednoj kancelariji. Druga kancelarija (filijala) bila bi, praktično, mesto gde se vrbuju klijenti i zbog toga se pravilom o samo jednoj kancelariji suzbija nelojalna konkurencija među advokatima.

Na zgradi u kojoj se nalazi advokatska kancelarija, i u samoj zgradi u kojoj se kancelarija nalazi, mora da bude istaknut **naziv advokatske kancelarije**. Advokatova firma mora da bude istaknuta na zgradi u kojoj je smeštena kancelarija (odn. i u njenoj unutrašnjosti) da bi se zainteresovana lica informisala o ličnosti koja pruža stručnu pomoć bavljenjem advokaturom.

Isticanje firme na drugom mestu, a ne na zgradi u kojoj se nalazi kancelarija, predstavlja povredu etičkih pravila jer isticanje firme na svakom drugom mestu ima reklamni karakter.

Veličina, tekst i broj ploča na kojima se nalazi ispisana firma advokata ne sme prekoračiti uobičajena merila. Firma advokatske kancelarije po svojoj veličini ne sme da bude veća od firme suda u mestu u kome se nalazi.

Firma koja se nalazi na zgradi u kojoj je advokatska kancelarija ne sme da ima napadan oblik ili sadržaj. Etička pravila nalažu da firma ne treba da sadrži elemente reklamnog karaktera. Na tabli na kojoj je ispisana firma ne sme biti istaknuto ranije zvanje ili bilo šta što bi imalo za cilj privlačenje klijenata. Advokati nisu frizeri koji mogu da se reklamiraju tako što mogu da iznad ulaza u radnju stave naslikanu frizuru ili češalj i makaze, ili ugostitelji koji se reklamiraju priborom za jelo ili hranom koju pripremaju.

Advokat u svom poslovanju stiče klijentelu prema profesionalnom ugledu i glasu o stručnom znanju, specijalnosti, sposobnosti i iskustvu. Ima advokata koji traže klijente po sudskim hodnicima ili koji plaćaju posebna lica da im vrbuju klijente. Protivi se časti i ugledu advokature svaka nelojalnost u poslovanju koja se ogleda u privlačenju klijenata putem ponuda, reklama u sredstvima javnog informisanja, kroz saradnju sa nadripisarima ili posrednicima koji uz nagradu ili proviziju pribavljaju klijente. Pored toga, klijenti se ne mogu sticati ni putem oglasa sa ponudom za zastupanje koje se objavljuju u inostranim sredstvima informisanja ili putem dopisa koji se upućuju u inostranstvo klubovima ili udruženjima ili pojedincima.

Etička pravila dopuštaju da advokat objavi u sredstvima informisanja da je otvorio kancelariju, da je preselio kancelariju, da je promenio broj telefona, da neće raditi iz određenog razloga u određenom periodu, pri čemu ta informacija ne sme imati reklamni karakter. Otvaranje ili preseljenje kancelarije može biti saopšteno i putem dopisa koji može da bude upućen samo kolegama-advokatima, klijentima i rodbini.

Klijenti se primaju isključivo u kancelariji i tu se obavlja razgovor i savetovanje. Etički kodeks nalaže advokatima da klijente primaju isključivo u svojim kancelarijama. Advokat i advokatura se kompromituju ako se razgovor sa klijentom obavlja u kafani, bifeu ili kafiću, na ulici, na železničkoj ili autobuskoj stanici, po parkovima, u sudskom hodniku, kod nekog prijatelja, na prijemima, i sl. Ukoliko se prijem ne vrši u advokatskoj kancelariji, advokatski posao se obavlja neprofesionalno, neprikladno i neetički. Etička norma zabranjuje razgovor sa klijentom o pravnoj stvari van advokatske kancelarije.

Izuzetno, advokat može da obavi razgovor sa klijentom u zatvoru, bolnici, gerontološkom centru, ili u stanu klijenta ukoliko to nalaže konkretna situacija.

Pored advokata, razgovor sa klijentom može da obavi i njegov advokatski pripravnik.

Jedan od značajnih elemenata u pogledu organizacije advokatske kancelarije je njeno **radno vreme**. Advokat mora da organizuje svoj rad tako da ima dovoljno vremena za prijem klijenata ali i za rad na tekućim predmetima koji je vezan za rokove. Pošto advokat u našim uslovima po pravilu radi sam, a na početku karijere obično nema uslova da zaposli administrativno osoblje (jer treba da zaradi i za njegovu zaradu), advokat obično prima klijente u popodnevним časovima jer u prepodnevним časovima istupa pred sudovima.

U poznatim advokatskim kancelarijama, klijenti se obično primaju samo dva puta nedeljno ili samo u zakazano vreme. U tom slučaju, u ostalim danima u nedelji, advokat može da se posveti pripremi pravnih dokumenata, priprema za suđenje i obavljanju stručnih poslova kao što su konsultovanje literature, proučavanje zakonskih tekstova ili priprema za zastupanje. U vreme prijema, stari klijenti mogu da se lično informišu o toku postupka, primaju se novi klijenti koji su tražili savet ili koji su došli da angažuju advokata, vode se informativni razgovori, savetuju se klijenti ili se daju saveti onima koji su imaju kakav pravni problem.

Advokat početnik mora da odredi jedan deo radnog dana kad prima klijente i kad može da im pokloni potrebnu pažnju.

Prilikom prijema novih klijenata advokat mora da vodi računa i o sopstvenim radnim kapacitetima, angažovanosti i opterećenosti. I etička pravila i pravila solidarnosti nalažu da advokat ne preuzima poslove koje kvalitetno, kompetentno i ažurno ne može da obavi. U tom slučaju, dužan je da preporuči klijentu da angažuje drugog advokata.

Advokatska kancelarija može da se koristi samo za pružanje profesionalnih stručnih usluga. Etička pravila nalažu da se advokat ne sme prihvatiti poslova koji nisu spojivi sa advokatskim zvanjem i koji bi mogli štetno uticati na njegovu nezavisnost, dobar glas, čast i ugled advokature. Advokat ne može da se bavi onim poslovima koji bi njegovom radu dali komercijalni karakter. U advokatskoj kancelariji se ne može trgovati, u njoj se ne mogu održavati sastanci koji nemaju veze sa advokaturom (npr. sastanci političkih stranaka ili nevladinih organizacija). U advokatskoj kancelariji se ne može pijančiti, lumpovati ili kartati.

Advokatova kancelarija ne može biti utočište ili prihvatilište za one koji su se sukobili sa zakonom ili sklonište kriminalnih predmeta ili isprava.

Advokat je odgovoran za rad, poslovanje i ugled svoje kancelarije.

Organizacija poslovanja treba da omogući da se poslovi obavljaju stručno, profesionalno i ažurno jer od toga zavisi zaštita prava klijenta, ugled advokata i advokature. To nalaže i Kodeks advokatske etike. Nekorektno, neažurno i nesavesno poslovanje advokatske kancelarije ili prepuštanje nekvalifikovanim licima da zamenjuju advokata u preuzetim stručnim poslovima predstavlja povredu advokatske dužnosti koja povlači disciplinsku odgovornost.

Organizacija poslovanja advokatske kancelarije treba da bude takva da advokat vodi evidenciju stranaka, da uredno, tačno i ažurno vodi evidenciju rokova, ročišta i pretresa (advokatski rokovnik), da uredno i ažurno vodi svaki svoj predmet, da uredno i ažurno arhivira spise, da svoje radno vreme tako organizuje da ima vremena i za zakazane sastanke i prijem novih klijenata i za pripremu za suđenja i rad na tekućim predmetima. Razume se, advokat treba da prati promene u zakonodavstvu i jurisprudenciji, da prati stručnu literaturu i da se stalno stručno usavršava.

Advokatska arhiva treba da bude dobro organizovana, da omogući lako i brzo snalaženje i da bude izuzetno dobro čuvana jer se u njoj, pored spisa kancelarije, nalaze i originalna dokumenta klijenata, za koja advokat treba klijentu da izda revers.

Štambilj advokatske kancelarije ne sme da bude nesrazmerno veliki, ne sme da ima okrugli oblik ili da sadrži elemente reklamnog karaktera jer to kodeks izričito zabranjuje. Ispod štambilja koji advokat otiskuje na svakom pravnom dokumentu koji je sačinjen u njegovoj kancelariji mora da stoji potpis ili paraf advokata koji na taj način signira dokument koji potiče iz njegove kancelarije. Signiranjem odn. parafiranjem advokat dokazuje da je lično on sastavio konkretan pravni dokument i da je odgovoran za njegovu sadržinu.

Advokat mora, kao deo svog poslovanja, da uredno vodi i svoje novčano poslovanje: dužan je da vodi **poslovne knjige**, da uredno podnosi poreske prijave, da uredno izdaje klijentima reverse za primljena dokumenta i priznanice za primljeni honorar i naknade.

Advokat ne sme da zadržava duže no što je to neophodno novac koji je primio u ime i za račun svog klijenta.

Advokat je dužan da redovno isplaćuje zarade licima koja su kod njega zaposlena.

UREĐENOST ADVOKATSKE KANCELARIJE

U toku intervjuisanja klijenta mogu nastati mnoge situacije za čije se razrešenje od pravnika zahteva, pored znanja prava, i poznavanje psihologije ličnosti. Prvi utisak koji pravnik ostavi na potencijalnog klijenta je često presudan. Psihologija ličnosti zahteva pažljivo pripremanje prethodnih uslova za sprovođenje intervjuja. Pre svega, neophodno je **pripremiti mesto za razgovor sa klijentom**, zatim voditi računa o **spoljnjem izgledu pravnika i uspostavljanju odnosa poverenja i razumevanja sa klijentom**.

Opremanje advokatske kancelarije u našim uslovima zavisi od materijalnih mogućnosti advokata. Međutim, i kada advokati postanu uspešni, nisu spremni da ulože u opremanje svoje kancelarije zanemarujući značaj tog elementa. Advokatsku kancelariju treba tako osmisliti da se u različitim situacijama, a posebno kada istovremeno dođe više klijenata, može uspešno obaviti intervju.

Studentima ne treba nuditi već utvrđena rešenja, već korišćenjem metoda "mozgalice" (brainstorming-a) utvrditi svaki elemenat potreban da se sklopi mozaik o idealnom pravniku. Grupa V je to uradila postepeno, "korak po korak", na sledeći način.

Advokatska kancelarija treba da zaposli sekretaricu/sekretara i, po mogućstvu, jednog (ili više) pripravnika koji će postupati po uputstvima advokata i biće zaduženi za organizaciju rada i prihvatanje klijenata. Svi zaposleni u kancelariji moraju, po istim pravilima kao i advokat, da postupaju sa klijentom, a mogu i da uzmu prve podatke vezane za proveru identiteta klijenta koji je prvi put došao u advokatsku kancelariju i potrebne za formiranje dosijea. Ukoliko klijent najpre želi da razgovara sa advokatom, treba ljubazno prihvatiti njegov zahtev i diskretno to preneti advokatu (npr. pružanjem prazne fascikle prilikom uvođenja novog klijenta). Sekretarica/sekretar ne smeju da ulaze kod advokata za vreme trajanja intervjuja i da prekidaju izlaganje klijenta. Ponašanje zaposlenih u advokatskoj kancelariji ne sme biti prepušteno slučaju i njihovoj kulturi, već mora biti razrađeno po uputstvima advokata.

A. Opremanje prostorija advokatske kancelarije

U našoj zemlji nije uobičajeno da se klijent javlja telefonom advokatu i da se razgovor zakazuje. Klijent obično dolazi neposredno u advokatsku kancelariju, u vreme predviđeno za kontakte sa klijentom i traži razgovor sa advokatom. Utoliko je više potrebno voditi računa o značaju rasporeda i uređenju prostorija za prvi kontakt dolazak klijenta u kancelariju.

Zadatak 1:

Uputstvo za nastavnika: Studenti se podele u dve-tri manje grupe.

Instrukcija za studente: Imate zadatak da u narednih 15 minuta, korišćenjem metoda "brainstorming" opremite (prostorno i estetski) "vašu" advokatsku kancelariju u kojoj će te se Vi i Vaš klijent osećati prijatno i koja će biti funkcionalno organizovana za prijem više klijenata. Nakon toga, svaka grupa će izneti svoje rezultate i u narednih 15 minuta ćemo utvrditi idealna rešenja – u slučaju neslaganja, odluka se donosi glasanjem.

Rezultati: U kancelariji treba da bude ostvarena "prijatna radna atmosfera", što je bitna psihološka pretpostavka intervjua. Sledeće preporuke, razrađene sa studentima na Klinici, mogu da Vam pomognu u organizovanju "atmosfera uspešnog advokata":

- Čekaonica i radni prostor advokata moraju biti odvojeni;
- U čekaonici treba da se nalazi telefon (sa mogućnošću prebacivanja veze advokatu), faks i kancelarijski nameštaj koji omogućava da više klijenata istovremeno sednu i sačekaju prijem kod advokata;
- Prostorije advokatske kancelarije treba da budu obojene "toplim" bojama i da "zrače" pozitivnom energijom kako bi doprinele opuštanju klijenta; Pri tome, treba voditi računa da nameštaj ne bude previše ekskluzivan kako ne bi "plašili" ili "iritirali" siromašne klijente ili bi im to smetalo u opuštanju i koncentraciji;
- Cveće i umetničke slike doprinose, takođe, stvaranju prijatne atmosfere;
- U kancelariji advokata treba da se nalazi zatvoreni orman za spise koji se zaključava, otvoreni deo za pravnu biblioteku, kompjuter i dr. neophodna oprema;

- Radni sto advokata mora biti tako postavljen, da klijent sedi **bočno**¹ ili naspram advokata, ali ne previše udaljeno. Blizina klijenta je bitna zbog opuštanja, ali i zato što su klijenti često stari ljudi koji ne čuju ili ne vide dobro, ili žele da govore tiho;
- Stolica ili fotelja za klijenta mora biti takva da se klijent oseća udobno i opušteno. Preporučuje se stolica sa naslonom i rukohvatom);
- Advokat-pušač ne treba da puši za vreme intervjua; Pušenje u kancelariji nije preporučljivo, ali ukoliko je advokat pušač, nervoznom klijentu treba dopustiti pušenje, zbog opuštanja. To "odobrenje" se manifestuje pikslom na stolu.
-

B. Izgled i ponašanje advokata i zaposlenih u kancelariji:

Mnogi smatraju da nije važno kako izgledamo, već koliko znamo i koliko smo delotvorni. "Bolje je da nastojimo da budemo sposobni, nego da izgledamo da smo sposobni". Posebno mladi advokati izbegavaju odela i odlučuju se za sportsku garderobu (farmerke, majice ...).

Međutim, u advokaturi pristojan izgled advokata ima veliki značaj i doprinosi uspešnom dobijanju klijenata (čitaj posla i para): Klijent ne može da proceni znanje, veštinu i uspešnost advokata, te se "prvi utisak", koji je obično presudan za buduće odnose i saradnju dva lica, formira na osnovu vizuelnog izgleda advokata, kao i na bazi utiska iz komunikacije advokat-klijent. Upravo mladi advokati moraju o tome voditi računa, jer još uvek nemaju stalnu klijentelu, nisu se "pročuli", a i svojom mladošću otkrivaju neiskustvo koje klijent lako poistovećuje sa ne posedovanjem dovoljnih znanja i potrebnih veština. Advokatima početnicima je uvek teže u poslu, zato se i preporučuje da, pre nego što otvore samostalnu advokatsku kancelariju, rade sa starijim kolegama i "peku zanat".

Advokati moraju imati na umu da dobijanje jednog klijenta u perspektivi otvara mogućnost za dobijanje još najmanje dva klijenta. "Preporuka" prijatelju, komšiji itd. je važan aspekt širenja klijentele, posebno u našim uslovima gde je zabranjeno reklamiranje advokata. Zato oni itekako treba da vode računa o svom izgledu i spoljašnosti.

¹ Psiholozi su utvrdili da kada klijent sedi prekoputa advokata, stiče utisak da je advokat udaljen od njega i njegovih problema i da ne može da se ostvari potpuni odnos poverenja.

Iako ne postoje isključiva pravila, neke preporuke o izgledu i ponašanju advokata su dobila snagu "nepisanog pravila".

Zadatak 2:

Instrukcija za nastavnika: Podelite studente u dve grupe za rad primenom metoda brainstorming.

Instrukcija za studente: Utvrdite kako advokat treba da izgleda i da se ponaša, navodeći pozitivne i negativne primere.

Rezultati:

Advokat ne treba da..., jer će te kod klijenta izazvati negativne reakcije ili ga dekoncentrisati:

DELUJE:

- Neuredno – nepodšišan, neobrijan...
- Umorno, pospano, usporeno...
- Nezainteresovano (ne igrati se, npr. priveskom, olovkom...)
- Izveštačeno (izveštačeni osmeh, rečnik...)
-

NOSI/KORISTI:

- naočare za sunce (osim ako vas je prethodni klijent prebio);
- nosi belo, crno ili odelo/komplet u nekoj napadnoj boji (crveno, tirkizno plavo...);
- skupoceno salonsko odelo, večernju haljinu, mini suknju..;

- nosi skupoceni nakit, zlatni sat i sl. blješteće i "skorojevičke" delove garderobe;
- farmerke, majice, patike..;
- koristi napadne parfeme i šminku;

RADI:

- ne pušite tokom razgovora;
- ne držite ruke u džepovima, vrtite ih, mašete njima i sl.
- ne žvakati žvaku ili jesti bombonu..,
- ne nositi cvet u kosi ili reveru;
- ne gledati često na sat;
- ne nosite napadnu šminku (diskretna šminka je dopuštena) i jaki parfem (dobar parfem je onaj koji niko ne primećuje, dok vas ne "poljubi");

Advokat treba da..., jer će to na klijenta ostaviti pozitivan utisak i izgraditi poverenje:

DELUJE:

- zainteresovano - gleda klijenta u oči, aktivno sluša...;
- smireno i sigurno u sebe;
- saosećajno sa klijentom
-

- postupa energično i samopouzđano;

OBLAČI:

- Odelo, košulju i obavezno kravatu (sive, braon, teget, zelene i sl. boje;
- žena: prikladne radne komplete;

Ponašanje u sudnici, na ulici...

- Pored opštih pravila bontona, obratite pažnju na sledeće:

- nosite pristojnu tašnu pogodnu za nošenje predmeta;
- ne "trčite" – pođite na vreme;
- ne pušite i ne žvaćite žvaku ;
- skinite kapu u sudnici i prilikom pozdrava
- pre početka ročišta isključite zvono na mobilnom telefonu;
- ne kasnite na ročišta, niti žurite na drugo ročište pre završetka prethodnog (vreme treba precizno planirati);
- ne gledajte često na sat pokazujući nervozu i žurbu – protivnik će namerno odugovlačiti;
- klijentu i svim učesnicima postupka persirajte i obraćajte se sa uvažavanjem;

Prof. dr Gordana Stanković

STRUČNE I MORALNE SPOSOBNOSTI ADVOKATA I REŠAVANJE PROBLEMA KLIJENTA ✓

Advokat treba da bude ne samo vodič svog klijenta kroz lavirinte pravnog saobraćaja već i borac za njegova prava i interese. Klijent u advokatu, pre svega, vidi borca za ostvarivanje njegovih prava i taj borac treba da imponuje klijentu; on mora da bude borac iz prve lige, prva klasa.

Da bi advokat bio uspešan borac koji se bori za svog klijenta potrebno je da je stručan i da profesionalno obavlja povereni posao. Međutim, to nije dovoljno. Advokat, pored toga, treba da ima i sledeće osobine:

- časnost
- interpersonalne veštine
- privrženost poslu
- želja za uspešnim obavljanjem posla
- nesebičnost
- sebičnost
- mirnoća (staloženost), naročito pod pritiskom
- sposobnost analiziranja i objašnjenja
- izgled
- energičnost
- načitanost
- intelekt
- uspešnost

1) Advokat treba da bude častan. Biti častan ima veću vrednost u odnosu na korist koja se izvlači iz posla. To što se advokat bori za pravo, zakonitost i pravdu je časna stvar i to je samo po sebi nagrada za uloženi trud pored naknade koju će eventualno dobiti.

2) Advokat mora da ima posebne interpersonalne veštine jer radi, komunicira sa ljudima. To su veština komunikacije, veština slušanja, briga o ljudima. Priroda advokatskog posla nalaže brigu o ljudima. Uostalom, kako uzeti novac od nekoga a ne brinuti se o njemu i njegovim interesima. Ukoliko advokat samo uzme novac a ne brine se o klijentu on je običan prevarant.

3) Advokat treba da bude privržen poslu i da ima želju da posao obavi uspešno. Advokat je posvećen poslu i on prosto živi u

kancelariji i za svoj posao. Posao mu je izvor prihoda i svaki uspešno obavljen posao omogućava mu dalje napredovanje u karijeri.

4) Nesebičnost znači požrtvovanost. Biti požrtvovan znači biti nesebičan. Raditi kontinuirano i požrtvovano u korist svojih klijenata predstavlja garanciju uspeha.

5) Sebičnost i egocentričnost su neophodni kad je u pitanju advokatura. Advokat treba da vodi računa o sopstvenoj karijeri i egzistenciji. On treba da ima poslove kojima će obezbediti egzistenciju ali i kojima će obezbediti sebi određena zadovoljstva (odmor, putovanja, provod i sl.). Zbog toga je potrebna posebna veština da se nađe način da se bude požrtvovan na poslu i uspešan i srećan u životu.

6) Mirnoća, posebno pod pritiskom je posebno značajna karakteristika. Advokat treba da ostane miran i staložen i kad stvar krene naopako. Nije profesionalno ponašanje ako se advokat iznervira i počne da vređa suprotnu stranu, suprotnog advokata ili svog klijenta. Klijent očekuje staloženost u rešavanju problema. Advokat mora da ostane staložen i da zadrži pažnju i koncentraciju i kad se sve ne odvija onako kako je planirao.

7) Umešnost analiziranja i objašnjavanja odnosi se na sve ono što advokat radi. Kad je u pitanju klijent, advokat analizira šta se desilo i objašnjava šta da se radi. Kad je u pitanju suđenje, advokat iznosi stanje stvari, analizira ga (razlaže) i objašnjava sudiji. Kad piše podnesak, advokat analizira pravnu stvar i izlaže i objašnjava svoje pravno shvatanje. Pojedini advokati brzo shvataju ali ne umeju da prenesu - da objasne. Neki su komunikativni, ali ne mogu da artikulišu problem. Zbog toga treba razvijati obe veštine. Pronaći sopstvenu slabu tačku i raditi na njoj da bi se uspešno borili za klijenta.

8) Izgled advokata je bitan, kao što je bitan i izgled njegove advokatske kancelarije. Utisak je bitan. Da li biste imali poverenja u zubara čiji je mantil prljav i uflekan, pod noktima crno, pod prljav, instrumenti nepokriveni itd. Da li biste otišli kod frizera gde vise prljavi peškiri, gde je pod prepun nepočišćene kose, a ogledala prekrivena prašinom?

Bitan je i izgled advokata. Advokat treba da bude obučen na uobičajen način u kulturi iz koje dolazi. Stilovi se menjaju i pored toga treba voditi računa o stilu odevanja. Advokat, bilo žena bilo muškarac, treba da neguje poslovni stil u odevanju.

9) Energičnost je značajna osobina. Uspešan advokat je energičan. Advokat treba da sačuva nivo energije od početka do kraja procesa. Oni koji se brzo umore, neće obaviti posao za klijenta.

10) Načitanost je bitna jer je potreban odgovarajući pristup klijentu i sudu. Da bi se nešto objasnilo i sudu i klijentu, ponekad je potrebno i veliko znanje i veština ali i pribegavanje analogiji. Načitan advokat može da objasni pravne pojmove laiku koristeći analogiju, bez upotrebe pravničkog vokabulara. Advokat koji je obrazovan može da impresionira i sudiju i porotu.

S druge strane, načitan advokat lakše razume čoveka, lakše ga shvata i lakše mu objašnjava.

11) Na kraju, važne su i intelektualne sposobnosti. Uspeh na fakultetu u toku studija u praksi nema značaj. Ko je pametan da završi fakultet, dovoljno je pametan da postigne profesionalni uspeh ukoliko uspe da razvije veštine koje su potrebne advokatu. Uspeh je posledica ne samo pameti već i drugih okolnosti.

ELEMENTI PRAVNIČKOG PROFESIONALIZMA ✓

Jedan od osnovnih zadataka u radu sa studentima na pravnim klinikama je da se uče pravničkom profesionalizmu. [Pojam profesionalizma je teško odrediti. Svaki pravnik ima neko svoje viđenje "pravnika-profesionalca". Ipak, postoje neki elementi profesionalizma bez kojih se ova profesija ne može zamisliti, bez obzira na specijalizaciju kojom se pravnik bavi.] U našem radu opredelićemo se za dve pravničke profesije – advokatsku i sudijsku, koje su u praksi i prema viđenju studenata, prilično suprotstavljene.

[Zajednička misija svih pravnika je jačanje uloge prava u rešavanju konflikata u društvu.]

["Profesiogram" pravnik obuhvata skup vrlina i znanja koje pravnik treba da poseduje. Pravni profesionalizam je pojam koji se često koristi, a o kome ne postoji jedinstvena definicija. Jedni ga određuju sa gledišta sudije (kontinentalno pravo), a drugi sa pozicije advokata (anglosaksonsko pravo). Pokušajte da odredite pojam profesionalca, imajući u vidu pravnu profesiju. Teško je izgraditi "univerzalni model" pravnik profesionalca. Idealni sudija se razlikuje od idealnog advokata.]

Zadatak 1: Koje osobine (vrline) treba da poseduje pravnik?

Interesantno je opredeljenje studenata da navedu ili se opredele za sledeće osobine idealnog pravnik:

[SUDIJA:

1. Stručnost
2. Poštenje
3. Objektivnost
4. Savesnost i predanost u radu
5. Pronicljivost
6. Pravdoljubivost
7. Jednostavnost u izražavanju

ADVOKAT:

1. Komunikativnost
2. Diskrecija
3. Stručnost
4. Dovitljivost i lukavost
5. Zainteresovanost za slučaj (a ne samo za pare)
6. Hrabrost ("da stavi ruku u vatru")
7. Samouverenost]

Zadatak 2: Koja znanja su najvažnija za pravnika? Odgovori su poređani prema broju dobijenih glasova.

1. Materijalno pravo
2. Procesno pravo
3. Poznavanje psihologije
4. Ustavno pravo
5. Međunarodno pravo
6. Strani jezik
7. Poznavanje logike

Zadatak 3: Koje veštine su najpotrebnije advokatu?

1. Pravno kvalifikovanje slučaja
2. Sastavljanje pravnih dokumenata (ugovora, testamenta...)
3. Pisanje podnesaka (tužbe, žalbe...)
4. Tumačenje zakona
5. Umeće davanja saveta
6. Analiza sudske i upravne prakse
7. Moć ubeđivanja (argumentacija)
8. Poznavanje ljudi (poslovne veze)
9. Retoričke sposobnosti
10. Izbor strategije
11. Veština pregovaranja
12. Veština postavljanja pitanja i zaključivanja

Zadatak 4: Pokušajte da, na osnovu izbora vrлина, znanja i veština, odredite pojam pravnika profesionalca ("idealnog pravnika").

Navešćemo neke od interesantnijih studentskih odgovora:

- Idealni pravnik je onaj koga svaki klijent zamišlja, a nijedan ga nema.

- Pravnik-profesionalac je pravnik koji je ovladao naučnim veštinama kao opštim sklonostima u cilju javnog služenja.

- Pravnik-profesionalac je onaj koji poseduje dovoljno znanja, veština i takta da različite klijente ljubazno primi, strpljivo sasluša, celishodno savetuje i efikasno zastupa.

- Pravnik treba da bude komunikativan i pristupačan, dobar govornik i pažljiv slušalac, da bude ubedljiv, pristojnog izgleda i ponašanja, da zna da tumači pravne propise i da vrši pravnu kvalifikaciju, da radi na računaru.

- Idealni pravnik je onaj koji je dovoljno sposoban da klijentima sa različitim pravnim problemima pruži adekvatnu pomoć.

Interesantno je da određeni broj studenata od advokata očekuje i da ume da manipuliše sa činjenicama, ali po potrebi i sa ljudima.

Prof. dr Gordana Stanković

PROTOKOL PRIJEMA U ADVOKATSKOJ KANCELARIJI

U advokatskoj kancelariji treba da postoji razrađen protokol prijema klijenta.

1) Zakazivanje prijema. Prijem se, po pravilu, zakazuje telefonom, u neposrednom dogovoru ili lično. Ukoliko se zakazuje telefonom (što je normalno jer se radi o poslovnim ljudima), ugovara se dan i sat prijema. Prijem može da se zakaže u neposrednom telefonskom razgovoru sa advokatom, ako je to moguće ili preko njegove sekretarice, advokatskog pripravnika ili lica koje mu obavlja administrativne poslove.

2) Upisivanje zakazanog prijema u rokovnik sastanaka. Zakazani sastanci se upisuju u rokovnik sastanaka. Lice koje ugovara sastanak traži podatke o klijentu (kako se zove, šta je po zanimanju) i diskretno pokušava da sazna razlog posete i da kakva je priroda posete

(Da li biste bili ljubazni da mi kažete, ukoliko vam to ne smeta ili ukoliko to možete, razlog vaše posete - da li je u pitanju savet povodom nekog vašeg problema ili želite da angažujete gospodina advokata u nekom postupku koji se već vodi. Ovo mi je potrebno da znam da bih mogla da planiram sastanak sa vama i da odredim potrebno vreme za vašu posetu.

Na kraju, traži se kontakt telefon na koji može da informiše klijenta o eventualnim promenama termina.

Sastanak može da ugovori i sam advokat prilikom nekog iznenadnog susreta ili preko nekog svog prijatelja ili klijenta. U tom slučaju potrebno je da javi da se ubeleži zakazani sastanak u njegov rokovnik sastanaka.

Sastanak može da ugovori i sam advokat prilikom nekog iznenadnog susreta ili preko nekog svog prijatelja ili klijenta. U tom slučaju potrebno je da javi da se ubeleži zakazani sastanak u njegov rokovnik sastanaka.

Prilikom zakazivanja sastanaka u radno vreme prednost dati starim klijentima jer se oni kraće zadržavaju - njima se saopštavaju informacije o tome dokle se stalo i šta sledi dalje.

3) Lice koje prima klijente. U svakoj kancelariji treba da se zna lice koje će sačekati klijenta kad uđe i koje će primiti klijenta

(sekretarica, advokatski pripravnik, odrasli član porodice koji ispomaže).

Lice koje prima klijenta treba da bude pristojno i uredno obučeno i očešljano. To znači, suknja pristojne dužine, kravata i sako. Nikako bermude, providne bluze, majice sa tregerima (i za žene i za muškarce), papuče ili klompe, espadrile, muške otvorene sandale na bosim nogama ili sa čarapama.

Lice koje prima klijenta ne sme da jede dok klijenti čekaju, da žvaće žvaku, da sređuje nokte, da se šminka ili da preko telefona vodi maratonske razgovore i da prepričava TV seriju, ili komentariše utakmicu, ili da pričao o svojim privatnim problemima, da se svađa sa suprugom, da grdi decu, ili da se udvara nekome.

Lice koje prima klijenta ne sme da bude arogantno, ali ni radoznalo. Čak i kad poznaje klijenta ne sme da ispituje klijenta o njegovom problemu, da se raspituje o predmetu, niti da prekraćuje vreme razgovorom o raznim temama.

4) Prijem klijenta. Ako je prijem zakazan telefonom, kad klijent uđe, proverava se da li je u rokovniku zakazan sastanak tog dana i zabeležen sat prijema.

Ako klijent nije zakazao sastanak unapred, nego je samoinicijativno došao, proverava se da li ima mogućnosti da bude primljen istog dana (pri tome se kod klijenta stvara utisak prezauzetosti advokata) ili mu se zakazuje sastanak za neki drugi dan.

Lice koje prima klijenta treba da bude uljudno i lepo vaspitano. Mora da ima poštovanja prema klijentima i da bude predusretljivo

(Dobar dan, izvolite? Ja samVi ste... ? (pri tome mora dobro da obrati pažnju na ime i prezime) Da pogledam u rokovnik, Da sećam se, vi ste juče zakazali sastanak. Budite ljubazni, sedite, gospođo Aleksić. Gospodin advokat će Vas primiti za nekoliko minuta, čim završi razgovor.

Lice koje prima klijenta može da mu ponudi štampu ako će čekanje biti nešto duže.

5) Protokol prijema klijenta zavisi, pre svega, da li je advokat zauzet razgovorom ili nije.

Kad advokat isprati prethodnog klijenta, lice koje prima klijenta treba da kaže klijentu da će uskoro biti primljen a zatim da sačeka da se advokat vrati u svoju prostoriju i da mu pruži mogućnost da predahne i da se pripremi za narednog klijenta: da sredi spise i odloži ih, da skloni dokumenta, da pribeleži nešto ili da telefonira ili da ode do toaleta.

Lice koje prima klijenta potom treba da uđe do advokata i da proveri da li je spreman da primi klijenta odn. da mu najavi ko dolazi i da primi instrukcije. Potom se lice vraća i saopštava klijentu da advokat može da ga primi i poziva ga da pođe u radnu sobu.

Ako postoji interfon, odn. interni telefon, sam advokat će dati znak sekretarici da može da uvede sledećeg klijenta.

6) Prijem u radnoj sobi. U radnoj sobi, sekretarica predstavlja klijenta: *Ovo je gospodin Aleksa Aleksić, Ili, ovo je gospođa Ana Aleksić...*

Advokat ustaje (bez obzira da li je žena ili muškarac), prilazi klijentu, pozdravlja se sa klijentom - rukuje se, nudi klijenta da sedne preko puta njega i sam seda za sto.

Pozdravljanje odn. rukovanje je izuzetno važno. Rukovanje je deo poslovnog bontona. Ovde ono potiče od višeg po rangu - a to je advokat.

Prilikom pozdravljanja treba voditi računa o stisku ruke jer i on odaje čoveka. Stisak ne sme da bude mlitav, ali ne treba preterivati ni sa stezanjem ruke. Stisak odaje samopouzdanje ali ako je preterano "srdačan", on može i da zaboli i da izazove suprotan efekat. Stisak treba da bude energičan.

Dok se rukuje, advokat treba da gleda sagovornika u lice i ne sme da zaboravi na osmeh.

Prilikom rukovanja treba da se zadrži i pristojno odstojanje. Po opšteprihvaćenim pravilima, pristojnim odstojanjem smatra se dužina jedne ruke. Sve manje od toga, spada u carstvo intimnosti.

Pre no što sekretarica ili lice koje vrši prijem izađe, advokat ili sekretarica (zavisno od ugovorenog protokola) pitaju klijenta da li želi da popije kafu, sok, ili čaj).

Advokat je dužan da glasno skrene pažnju sekretarici da ga ne prekida u razgovoru telefonskim pozivima (iako ona to dobro zna). Potom se zatvaraju vrata i ostaju sami advokat i klijent.

PRVI SUSRET ADVOKATA I KLIJENTA

Prvi susret je posebno važan i težak i za advokata i za klijenta.

Kad novi klijent dođe u advokatsku kancelariju prvi put, ovaj susret ima određeni značaj za advokata. Advokat živi i zarađuje od rada sa klijentima. Klijenti su od posebnog i vitalnog značaja za profesionalnu delatnost i egzistenciju svakog advokata. Advokat profesionalno pruža pravnu pomoć klijentima. Oni mu predstavljaju izvor prihoda. Da nema klijenata, prestao bi njegov rad i prestala bi njegova egzistencija kao advokata jer bez ovog izvora prihoda ne bi imao sredstava za život. Advokat treba da dobije novi posao i obezbedi dalji priliv sredstava za život i on, po pravilu, nastoji da zadrži klijenta..

Od prvog susreta advokata i novog klijenta zavisi da li će mu klijent poveriti slučaj. Klijent neće angažovati advokata koji je neprofesionalan i nekorektan ili brzo napušta takvog advokata. O stručnosti advokata klijenti vrlo brzo steknu utisak, iako su laici, i o tome se informišu lično i neposredno. Zbog toga advokat treba da ostavi na klijenta utisak da zna i da može da mu pomogne. Od utiska koji advokat ostavi na klijenta zavisi poslovni uspeh, sadašnji i budući. Advokat treba da uspe ne samo da osvoji novog klijenta već i da trasira put za sticanje druge klijentele jer su stalni rad sa klijentima i poslovni uspeh jedina reklama u advokaturi.

Prvi susret je posebno značajan i za klijenta. Klijent treba da se uveri da je izabrao stručnog, pouzdanog, iskusnog, vernog, odanog i profesionalnog zaštitinika u pravnom lavirintu, da može da mu poveri rešavanje svog problema, da će se advokat starati o zaštiti njegovih interesa.

Prvi sastanak i susret je težak jer se prvi put sreću dva lica koja se ne poznaju.

Klijent je nervozan zbog problema koji ima i koji hoće da reši. S druge strane, on ili nema iskustvo sa advokatima, i to ga plaši, ili ima iz ranijeg perioda negativno iskustvo sa advokatima, i zbog toga se plaši i brine kako će proći ovoga puta.

Advokat ne poznaje klijenta i ima malo informacija o problemu ili ih uopšte nema. On mora da se informiše o problemu, da pronađe rešenje i da da savet, da pridobije klijenta. Ako je sastanak unapred

zakazan i zna se šta je tema konsultacije, situacija je nešto lakša jer se mogu izvršiti stručne pripreme za informativni razgovor (intervju).

Prilikom prvog susreta advokata i novog klijenta advokat treba da pokaže da je sposoban da pruži traženu pravnu pomoć klijentu. Advokat je, nesumnjivo, sposoban ako ima dobro znanje, potom praktično i poslovno iskustvo. To se, prilikom prvog susreta ne vidi iako je to kod klijenta bio razlog da dođe kod advokata. Ono što se vidi, što je bitno i što ostavlja utisak na klijenta - to je profesionalnost. Bitna i prva stvar u radu advokata je profesionalnost. Prilikom prvog susreta advokat treba da ostavi utisak da je profesionalan. [ta to znači?

Advokat treba da pokaže:

1) Spremnost da radi i da se angažuje.

2) Advokat ne sme da pravi razliku između klijenata - siromašnog ili bogatog, ili s obzirom na položaj koji zauzima u društvu, ili s obzirom na važnost ili obimnost slučaja. Advokat ne može sa svog stanovišta da posmatra i ocenjuje vrednost i značaj predmeta koji preuzima, već sa stanovišta klijenta.

3) Advokat ne može da "bira" svoje klijente. Advokat je dužan da svakome pruži traženu pomoć, osim ako iz objektivnih ili subjektivnih razloga to ne može da učini. Npr. zdravstveno stanje advokata, nedovoljno poznavanje određene pravne oblasti (advokat ne poznaje invalidsko pravo, ili pravo socijalnog osiguranja, poresko pravo, autorsko pravo itd). Ili, postoji mala verovatnoća da će klijent uspeti u ostvarivanju svog zahteva, ili, postoji etička dilema da li je zahtev u skladu sa pravnom normom. Ili, advokat je u srodničkim ili prijateljskim odnosima sa suprotnom strankom (sukob interesa), Ili, notorno je poznato da je klijent pasionirani parničar ili kverulant.

Advokat treba odmah da bez ikakvog ustručavanja saopšti klijentu iz kojih razloga ne može da mu pruži traženu pomoć. Razloge klijentu treba i obrazložiti jer bi klijent odbijanje pomoći shvatio kao samovolju što advokat, kao vršilac javne službe ne sme da učini.

4) Advokat treba da pokaže svoju kompetentnost - mora da pokaže stručno znanje (iako nije na ispitu, advokat stalno polaže ispite); ako nešto u tom trenutku ne zna, on to mora dobro da sakrije i da ume da sakrije, mora da bude vešt u demonstriranju kompetentnosti.

5) Advokat treba da ima profesionalan odnos prema klijentu i profesionalan tretman klijenta (bez intimiziranja) a to znači: poštovanje, uljudnost, bez moralisanja i kritikovanja odn. popovanja klijentu (npr: *Pa kako ste samo mogli tako da se ponašate? Kako ste se usudili da tako nešto kažete! Nije to trebalo tako da uradite*. itd).

Profesionalnost ne znači servilnost. Advokat ugovara posao i nije potrebno da laska ili da podilazi klijentu. Advokat treba da pokaže savesnost, vernost i odanost klijentu, i novom i starom. To je razlog što će, ponekad odbiti novog klijenta ukoliko je u pitanju sporni odnos sa njegovim stalnim klijentom.

Prilikom prvog susreta sa klijentom, potreban je profesionalan odnos svih zaposlenih u postupanju i tretmanu klijenta.

Isto tako, advokat treba da ima i profesionalan odnos prema kolegama - advokatima koji zastupaju protivnu stranku, ili su bili angažovani ranije. Ukoliko se radi o klijentu koji je napustio ranijeg advokata, prilikom prvog susreta treba ispitati razloge i proceniti, s obzirom na okolnosti slučaja, da li se treba prihvatiti zastupanja.

Prilikom prvog susreta advokata i novog klijenta potrebno je da se izgradi dobar odnos - odnos poverenja i poštovanja klijenta.

Isto tako, potreban je i individualan pristup klijentu: prilagođavanje intelektualnom nivou; advokat treba da prilagodi način obraćanja i razgovora, da koristi prigodan rečnik da bi ga klijent razumeo. Iz ličnog iskustva mi je poznato da ne treba imati predrasude u pogledu generalnog pristupa klijentima jer su ljudi različiti.

Između advokata i klijenta uspostavljaju se tri odnosa: pravni odnos, etički odnos i psihološki odnos.

Kad izabere advokata kome će se obratiti za konkretnu pravnu pomoć, klijent je spreman da advokatu veruje. I pored toga, kod klijenta se podsvesno javlja sumnja i zebnja u odnosu na advokata. Ponekad klijent ne zna u čemu se ta sumnja sastoji. Ljudi su, po prirodi stvari, bojažljivi da otvore svoju dušu bilo kome, pa čak i onima od kojih očekuju određenu pomoć - lekaru, zubaru, psihologu, socijalnom radniku, advokatu. Postoji određena doza neizvesnosti koja pritiska čoveka bez obzira da li mu onaj koji mu pruža pomoć uliva i poverenje. Mešavina sumnje i poverenja je neizbežna i kao teret pritiska klijenta i okupira mu misli.

Sličan je slučaj i kad se čovek obraća lekaru, npr. hirurgu. Bolesnik veruje u stručnost, sposobnost i savesnost hirurga koji će ga operisati, ali i pored toga kod njega postoji sumnja u krajnji ishod i uspeh.

Psiha je čudna i neko je jednom rekao da liči na radionicu u kojoj se svašta izrađuje i prerađuje ali se vidno ne ispoljava.

Dolazak kod advokata je stresna situacija. Pored stresa koji stvara sam pravni problem, susret sa advokatom je dodatni stres i zbog toga advokat, kao i lekar, treba da nastoji da se taj stres prevlada.

ZADATAK: Na prošlom času, dobili ste tekst zadatka. Ako znate o čemu se radi, kako bi se pripremili za razgovor za klijentima:

- Koje zakone biste pogledali?
- Koje činjenice biste istražili?
- Koja pitanja biste postavili?

GLAVA TREĆA:
PRAVNA I PROFESIONALNA ETIKA

Dr Radmila Kovačević Kuštrimović

ETIKA I MORAL

Etika je grana filosofije koja se bavi istraživanjem osnovnih kriterijuma vrednovanja moralnih postupaka. Reč "etika" potiče od grčke reči *ethos* što znači običaj. U tom smislu etika je nauka o običajima, o moralu.

Ima više učenja o osnovama etike, od Pitagorinog (individualističkog - čovek je mera svih stvari"), preko Platonovog, do Aristotelovog, hrišćanskog itd. Tako, po hrišćanskom učenju osnove morala su istinoljubivost, blagorodnost, marljivost, činjenje dobrih dela, bezgrešnost, milosrdnost, praštanje itd. Renesansno učenje traži da se etika ili moral zasniva na "prirodnom razumu".

U svakom slučaju, pod etikom se podrazumeva skup pravila po kome se ponašaju pojedinac, grupa ljudi ili društvena zajednica. Njihov temelj jeste poštovanje nekih nadzora koji dele dobro od zla, i na taj način omogućavaju dostojanstven život pojedinca, kao svesnog i duhovnog bića, ali i opstanak društvene zajednice. Ponašanje protivno pravilima etike se sankcioniše, jer remeti opstanak ili harmoniju uže ili šire ljudske zajednice. Ono izaziva neprijatnost, a nailazi i na osudu drugih ljudi. Zato je potrebno poštovanje etičkih pravila.

Poštovanje etičkih pravila važi za sve oblasti čovekovog života. Medjutim, o njima čovek često nije u situaciji da intezivno vodi računa, jer mu to ne nameće profesija. Npr. bavljenje izvesnim delatnostima, zanatstvom, tehničkim poslovima i sl. ne nalaže toliku meru obzira jer su mnogi odnosi određeni tehničkim, prirodnim i drugim zakonima, a ne etičkim. Medjutim, pravnička profesija je takva da je u neprestalnom kontaktu s etičkim pravilima, jer ona počiva na etici, na odmeravanju vrednosti, šta je pravično, koje je dobro značajnije i treba ga zaštititi, koji su interesi javni, a koji privatni i kojima treba dati prevagu, jednim, odnosno drugim, da li je motiv određenog ponašanja bio pravičan, da li je ponašanje jednog lica bilo ispravno, da li je držalac bio savestan itd? Pravnička profesija svoju bliskost, srodnost s etikom, duguje suštini prava, kao sistemu pravila ljudskog ponašanja u svakom konkretnom slučaju. Zato je etički kodeks advokata, i pravnika uopšte, jedna od značajnih oblasti, kojoj se studenti moraju "učiti" još od početka studija.

Moral (grč. *mores* - običaji) označava skup pravila ponašanja koja se dugo vremena ponavljaju u široj ili užoj zajednici i koja ona

prihvata, kao pravna pravila. I njihova sadržina je slična sadržini etičkih pravila, jer se njime određuje šta je dobro, a šta nije. Nemoralno ponašanje nailazi na društvenu osudu, jer ono ima za posledicu kaos u društvu, razaranje pojedinih društvenih grupa i sl. Moralno ponašanje pojedinaca formira moral određene društvene zajednice i menja se sa promenom društva. Moral se izučava u drugim naukama, u sociologiji i filosofiji prava. Inače, svaki čovek s vremenom formira svoj moralni lik (ali ga i menja, pod uticajem raznih okolnosti).

Najzad, otvoreno je i pitanje zloupotrebe ovlašćenja koja advokat ima u odnosu prema klijentu. Naime, istaknuto je da advokat može zloupotrebiti prava koja ima u postupanju sa pravnom stvari klijenta, kao što je npr. neblagovremeno preduzimanje procesnih radnji, podnošenje podnesaka, žalbe, odgovora na tužbu itd.

Program rada Klinike za građansko pravo obuhvata i pravnu etiku.

Etička pitanja se ne mogu odvojiti od ostalih, profesionalnih, pravnih i sl. jer je pravo etička društvena pojava. Naime, pravnim normama se uređuju ljudski odnosi, na način da se ostvari pravda, kao krajnji cilj. Pravom se pojedincima garantuju slobode, ali se ograničavaju. Ovlašćivanje pojedinaca i ograničavanje može se vršiti samo po principu jednakosti svih pred zakonom. Medjutim, pravne norme, kao opšta pravila koja služe za regulisanje društvenih odnosa u kontinentalnim evropskim pravima, dakle i kod nas, pretpostavljaju jednake ili slične situacije za koje one služe kao mera. Striktna primena opštih pravila bi, u situacijama koje su nejednake, imala nepravične rezultate, jer primena istog pravila na nejednake situacije predstavlja nejednakost. Zato je potrebno, pre primene pravne norme na dati slučaj, tumačiti pravnu normu, da li je ona adekvatna, pravična za dati slučaj ili treba tražiti drugo pravilo? Potrebno je tumačiti pravnu normu, a to znači pronaći smisao koji je zakonodavac imao u vidu, odnosno koji bi imao u vidu, kada bi je donosio u trenutku u kome se ona primenjuje. Treba ustanoviti vrednost koja se štiti pravnom normom, treba odmeravati.

Na drugoj strani, pojedinačna ponašanja su i različita, a njihovi motivi bezbrojni. Neki su dopušteni, neki su preterani, neki su nezakoniti, neki nepravični, neki pravični, pošteni, zakoniti itd. Sa njima pojedinci dolaze kod advokata i traže da im on pomogne u rešavanju pravnog problema.

Advokat je čovek koji, takodje, ima svoje potrebe, motive, kulturu, znanje iz oblasti prava, svoje shvatanje profesije itd. Ono što klijentu može izgledati zakonito i pošteno, može biti nezakonito i

nepošteno, ili zakonito a nepošteno i tako redom. Advokat mora, kao pomoćnik Justicije da sve izmeri i da klijentu da savet. Da li advokat treba da stane uz nemoralan zahtev, da li da odbije, da li da kaže da je to nepošteno ili da ćuti, jer u pitanju je njegov "budžet" odn. honorar. Mnogobrojna su pitanja koja zahtevaju odgovore, a oni nisu uvek bili predmet razmatranja na predavanjima, naročito u kontekstu slučaja iz prakse. Odgovori koji su i bili ponudjeni na predavanjima se razlikuju od onih koji su im potrebni u svakom konkretnom slučaju, kao slika i predeo koji je slikan.

Zato je programom rada za probleme koji se tiču pravne etike odvojeno dosta vremena, pa su i mentori morali više vremena da posvete pravničkoj, a bogami i ličnoj etici. Osim uvodnih izlaganja, koja su bila slična predavanjima, etika je bila predmet "rada" kroz slučajeve, koji su "zahvalni" za etička pitanja i odgovore."

Dr Gordana Stanković

PROFESIONALNA ETIKA

U toku rada u okviru Klinike, studenti treba da obrate pažnju i na etičku stranu profesionalnog rada, na etičke dileme koje se javljaju u vršenju profesije.

Razume se da, u okviru kliničke nastave, ne postoji pretenzija da se u potpunosti obradi pravna etika u svim njenim aspektima jer je to ogroman zadatak. Programom Klinike je predviđeno da se u okviru formiranja i jačanja profesionalne odgovornosti, podstakne razvijanje etičkog instinkta i osećanja za etičku dimenziju što treba da omogući studentima da u praktičnom radu prepoznaju šta dolazi u domen etičkih pitanja i da kroz praktične vežbe sagledaju različita etička pitanja.

Etika je nauka o moralu. Ona proučava moral, kao društveni fenomen, i određuje moralne tendencije u društvu. Njen zadatak je da određuje šta je dobro, da postavlja granicu između dobra i zla, da prema tome određuje moral i da propisuje moralne norme. Etika ima zadatak da pronade i da utvrdi kriterije pomoću kojih se pojedinac u konkretnoj situaciji može opredeliti da preduzme jednu radnju ili da se na određeni način ponaša.

Moral je društvena norma koja konkretizuje dobro kao vrhovnu ljudsku vrednost. Svaka ljudska radnja podvrgnuta je moralu jer je izvršena na moralan način tj. na način saglasan moralu.

Moral je norma ponašanja koju sam čovek propisuje sebi kako bi se ostvario kao čovek, kao ljudsko biće. Čovek sam sebi nameće poštovanje moralnih normi kao najvišu dužnost. Zbog toga pojedinac smatra da je prekršaj moralnih normi najteža vrsta prekršaja i to tako i oseća i kažnjava sam sebe grižom savesti.

Moral svakog pojedinca je različit jer zavisi od njegove biološke i društvene prirode.

U savremenim, razvijenim društvima moral je uslovljen i razlikama koje su posledica klasne pripadnosti, pripadnosti pojedinim užim grupama i zavisi i od niza različitih okolnosti - od zanimanja, profesije, materijalnog položaja, običaja, kraja, kulturne oblasti itd.

Postoje određena i različita moralna pravila ne samo društvene zajednice već i određene profesije. Ukoliko dođe do moralne povrede, pored ličnih sankcija postoje i društvene sankcije.

Etika u pravu je jedna od onih reči čije je značenje različito od značenja u svakodnevnom govoru. Pravna etika proučava moral.

Pravna etika treba da odredi put i sredstva da se nešto što treba učiniti, učini moralno odn. u skladu sa moralom, i to profesionalnim moralom.

Moralni standardi u običnom životu i u profesionalnom radu se uvek ne poklapaju.

Npr. mnogi ljudi smatraju da je nemoralno da se udovica ili siročić ili stanari ostave bez krova nad glavom i izbace na ulicu. Posebno, novinari. I ukoliko se to dogodi, u sredstvima javnog informisanja možemo da pročitamo, kao senzacionalnu vest, da je neka višečlana porodica izbačena iz stana na ulicu i da živi bez krova nad glavom ili pod šatorom, pravim ili improvizovanim. Iz teksta, po pravilu, saznajemo da se radi o izvršenju pravnosnažne sudske odluke i da je sudski izvršitelj sažno sproveo sudsku odluku - rešenje o izvršenju.

Međutim, advokati koji zastupaju stanodavce ili zakupodavce ne smatraju da je nemoralno da se i udovica i siročići izbace iz kuće ili stana ako je u pitanju iseljenje zbog neplaćene kirije i rutinski preduzimaju pravne radnje da se realizuje iseljenje jer je to u skladu sa zakonom i sa sudskom odlukom. Oni postupaju po jasnim zakonskim pravilima i pravilima profesionalne odgovornosti.

S druge strane, teško je videti nešto nemoralno kad kažemo da advokat deli honorar koji je primio od klijenta sa nekim ko mu je pomogao u slučaju. Međutim, jedna je situacija ako je advokat, povodom konkretnog slučaja, tražio mišljenje i stručnu pomoć od profesora sudske medicine ili eksperta za psihijatriju itd, kao konsultanta. Sasvim je druga je situacija, i jasno je da krši moralna (kao i zakonska) pravila, ako je deo honorara koji je primio dao sudiji ili nadripišaru.

Ili, kad advokat koji brani optuženog pred Haškim tribunalom honorar koji mu plaćaju Ujedinjene nacije deli sa klijentom koga brani¹.

¹ U dnevnoj štampi je nedavno zabeležena izjava predsednika Advokatske komore Beograda o tome da ima indicija da u nekim slučajevima optuženi pred Haškim tribunalom zahtevaju da dele honorar sa advokatom koji ih brani. Humani je gest advokata ako on sam želi da od svog novca pomogne klijenta, ali je sasvim drukčija situacija ako se klijent i advokat dogovaraju da dele honorar koji advokat prima.

Dr Gordana Stanković

PRAVILA PROFESIONALNE ETIKE I ADVOKATURA

U toku profesionalnog bavljenja advokaturom, advokat se često sreće sa moralnim dilemama različitih vrsta. Postavlja se pitanje kako da sačuva svoj moralni dignitet i da ostane ličnost dostojna poštovanja.

U toku svoje buduće advokatske prakse postavite sebi pitanje: Kako da ostanem i budem moralan u vršenju advokatskog poziva?

O mnogim moralnim dilemama koje mogu kod vas da nastanu vi ovoga časa iz razumljivih razloga ne razmišljate. Dobro je da vam se skrene pažnja na neke probleme na moralnom planu na koje možete da naiđete u budućnosti da bi se lakše snašli i izašli iz neprijatne situacije koja ne samo što može da vas moralno diskredituje, već i da vas dovede u situaciju da ostanete bez posla, bez prava da se bavite i dalje advokaturom i bez sredstava za egzistenciju.

Sva pravila profesionalne etike u advokaturi nisu kodifikovana.

Moralna pravila kojih bi trebalo da se pridržavate u praksi u vršenju svoje profesije:

NIKAD NE PRIČATI NIKOME O KLIJENTOVOM SLUČAJU (POVERLJIVOST)

Advokat ne sme da izigra poverenje klijenta. Advokat se ponaša neetički ako naruši poverenje klijenta. Informacije koje je advokat dobio od klijenta su "privilegovane informacije" i on ne sme da ih saopštava drugima. Ne sme se pričati o bilo kom aspektu klijentovog slučaja. To znači da ne treba razgovarati o klijentovom slučaju sa suprugom, prijateljima, kolegama, nameštenicima. Isto tako, to znači da ne treba pričati zanimljive anegdote u društvu o slučajevima iz vaše prakse čak i bez navođenja imena.

2. ZABRANA "MEŠANJA" NOVČANIH FONDOVA

Novac koji klijent deponuje kod advokata za pokriće troškova postupka ili za preduzimanje pojedinih poslova treba da se posebno čuva ili deponuje na poseban račun.

Advokat nema pravo da se koristi tuđim sredstvima (da koristi povereni novac radi rešavanja svojih finansijskih problema). To je stvar poverenja koje leži u osnovi advokatskog poziva i on to poverenje ne sme da izigra. Izigravanje poverenja je razlog za gubitak dozvole za rad.

3. SUKOB INTERESA

Avokat treba da vodi računa o interesima klijenta. Postoji sukob interesa ako advokat sazna za neki posao koji ide u korist klijenta i to sebi prigrabi.

4. ZABRANA SEKSUALNIH ODNOSA SA ADVOKATOM SUPROTNE STRANE ILI KLIJENTOVIM PROTIVNIKOM

U neetičko ponašanje spada i nedolična seksualna aktivnost sa advokatom suprotne stranke ili sa klijentovim protivnikom.

5. NE OBEĆAVAJTE KLIJENTU NEMOGUĆE I NE PRETERUJTE SA NEOSTVARLJIVIM OBEĆANJIMA.

Advokati imaju etičku odgovornost ukoliko obećaju više nego što mogu da učine, posebno ne mogu da garantuju uspeh u slučaju jer to u potpunosti ne zavisi od njih.

Advokati mora da budu skrupulozni i da ne dopuste sebi da obećavaju nešto što je nemoguće.

Ako advokat ne može da ispuni svoju obavezu koja se odnosi na zakazani sastanak sa klijentom, mora da kontaktira klijenta, da ga obavesti da odlaže sastanak i da odmah ugovori nov termin za susret.

6. ODRŽAVANJE KONTAKTA SA KLIJENTOM I OBAVEŠTAVANJE KLIJENTA

Održavanje kontakta sa klijentom je osnovno etičko pravilo. Dobra komunikacija sa klijentom je osnova dobrog biznisa i jedan od pokazatelja profesionalizma i profesionalne odgovornosti.

Advokat radi za klijenta i zbog toga mora da ga informiše o poslu koji za njega obavlja. Advokat je dužan da obaveštava klijenta o stanju u predmetu i da mu hitno i odgovorno pruža kompletne informacije. Advokat mora da ima u vidu potrebe klijenta da zna kako stoje stvari u njegovom slučaju i advokat ne sme da dozvoli da se klijent pita šta je sa njegovom stvari.

Klijent je platio advokatu izvesnu sumu novca na ime troškova, predujmio je sredstva za servisne usluge, u koje spada i obaveštavanje (pismo, telefon itd) i on očekuje da bude obavešten o tome šta se dešava u njegovoj stvari. Nedostatak komunikacije izaziva nezadovoljstvo kod klijenta i podozrenje u rad advokata.

Lak način da se klijent informiše o njegovom slučaju je stvaranje običaja ili navike da se kopije svih podnesaka šalju klijentu, da se kopija primljenog podneska suprotne strane šalje klijentu, da se kopija plaćenog računa šalje klijentu.

7. PROFESIONALNO OBAVLJANJE POSLOVA (PRECIZNOST, TAČNOST I BLAGOVREMENOST)

Propusti u radu predstavljaju ne samo neodgovoran rad, nemar, nego i povredu advokatske etike. Advokat treba da bude precizan i tačan u obavljanju poslova.

Preciznost i tačnost su i stvar samodiscipline i dobre organizacije posla.

U poslovanju advokata poseban značaj ima advokatski rokovnik. U rokovnik se ne upisuju samo datumi zakazanih ročišta i pretresa, već i datumi do kojih treba izjaviti pravni lek.

Ako vaša dužnost u zastupanju uključuje i kontakt sa advokatom suprotne strane, pošaljite pismo kojim ćete zakazati ili potvrditi sastanak.

Kad radite nešto važno u slučaju, napravite belešku sa planom kad šta treba da uradite. Planirajte.

Kad razgovarate sa klijentom, pored početne informacije, sačinite belešku o tome šta vam je kad rekao. Gubitak parnice je često bolno iskustvo za klijenta i on ponekad reaguje tako što na advokata baca krivicu i nastoji da ga osramoti. Ako neko nekad pokuša da vas optuži zbog kršenja etičkih običaja (bili ste netačni, niste blagovremeno sve preduzeli u slučaju) morate biti u poziciji da dokumentima iz klijentovih spisa dokažete vašu verziju fakata.

8. KOMPETENTNO I ANGAŽOVANO OBAVLJANJE POSLOVA

Nekompetentno obavljanje poverenog posla predstavlja, isto tako, povredu advokatske etike. Prihvatite se posla samo ako znate da pomognete klijentu, ako pored znanja imate i iskustvo odn. ako ste kompetentni. Dajte sve od sebe za vašeg klijenta. Budite uporni u *osvajanju pravde*.

Ponekad, u toku postupka može da vam izgleda nema povrede prava ili morala, kao što ste na početku mislili, ali da vam neki drugi glas govori da ste bili u pravu na početku, kad ste preuzeli slučaj. Zbog toga, ponovo izvršite analizu i ponovo potražite izlaz sve dok ne budete sigurni da vas vaša intuicija nije prevarila i dok ne pronađete rešenje.

9. NE KRŠITE ZAKON SVESNO I NAMERNO U KORIST VAŠEG KLIJENTA

Potpuno angažovanje ne znači da treba svesno i namerno kršiti zakon i moralna pravila. Reputacija se stiče i gubi.

Ukoliko advokat namerno pogrešno iznosi stanje stvari ili laže, onda je to prekršaj u odnosu na sud.

Isto tako, i loše ponašanje advokata, predstavlja disciplinski prekršaj.

Vršenje advokature je javna funkcija. Advokatura je deo pravosudne organizacije države i zbog toga su advokati dužni da štite ugled suda.

10. NEPROFESIONALNA KOMUNIKACIJA

Loš način komunikacije i neetičko ponašanje postoji ako se advokat ne ponaša korektno u odnosu na drugog advokata ili protivnika njegovog klijenta.

Neetičko ponašanje postoji i kad su u pitanju pretnje svedocima druge strane.

Dr Gordana Stanković

ZASTUPANJE I ETIČKA OGRANIČENJA

Pravila profesionalne etike ne važe samo u odnosu između advokata i klijenta ili u odnosu između samih advokata već i u odnosu koji se povodom zastupanja klijenta uspostavlja između advokata i suda. Pravila univerzalne deklaracije o nezavisnosti pravosuđa¹ i Kodeks Međunarodne unije advokata² predviđaju dužnost advokata da ukazuje dužno poštovanje pravosuđu, ali i da poštuje ustaljena pravila, standarde i etiku svoje profesije. Procesni zakoni koji regulišu ponašanje svih učesnika u postupku regulišu i ponašanje advokata kao zastupnika stranke i štite i ugled suda i ugled advokata. Pored pravnih normi, postoje i konkretne etičke norme u kodeksima profesionalne etike advokata koje se odnose na ponašanje u zastupanju. Advokat je i prema etičkom kodeksu dužan da čuva dostojanstvo i ugled suda. To, razume se, nikako ne znači da advokat treba da bude poltron, da se ponaša servilno prema sudiji ili da mu laska.

Odnos advokata prema sudu treba da karakteriše poštovanje prava, pravničke profesije i pravne kulture. To treba da bude vidljivo iz advokatovog zastupanja, iz advokatovog ponašanja i iz advokatovog odevanja.

Advokat treba da zastupa svog klijenta u okviru zakonskih granica. U zastupanju advokat treba da poštuje pravila procedure, da se odmereno, uljudno, dostojanstveno i pristojno ponaša i u usmenoj i u pismenoj komunikaciji sa sudom. Suprotno ponašanje ne predstavlja samo povredu pravila profesionalne etike, već i prekršaj u postupku za koji su predviđene određene mere.

Podnesci i raspravni govor pred sudom treba da budu razumljivi, jasni, logični, umesni i, po pravilu, sažeti. I podnesci i usmena izlaganja, i po sadržini i po načinu izlaganja, treba da budu pristojni, bez uvredljivih i drskih izraza. Advokat je dužan da nastoji i obezbedi da se i njegov klijent ponaša pristojno, ali i da nastoji da se i drugi učesnici u postupku ponašaju pristojno i sa uvažavanjem prema njegovom klijentu.

¹ Univerzalna deklaracija o nezavisnosti pravosuđa jednoglasno je usvojena na Prvoj svetskoj konferenciji o nezavisnosti pravosuđa u Montrealu 1983.g. Videti tekst u Jugoslovenskoj Reviji za međunarodno pravo, 2-3/90.

² Generalna skupština Međunarodne unije advokata, koja je održana u Oslu 1956.g. donela je Međunarodni profesionalni kodeks advokata.

Advokat ne sme da koristi nedopuštena i neprofesionalna sredstva i da tako utiče na tok postupka i na donošenje odluke, bez obzira da li se radi o direktnom ili indirektnom uticanju na sudije ili sudije porotnike ili se radi o obraćanju organima ili licima koja nemaju pravo da se upliću u postupak ili obraćanjem ili korišćenjem sredstava javnog informisanja. Isto tako, advokat ne treba da pred klijentom ili suprotnom strankom ili njenim zastupnikom ulazi u sudnicu pre no što je prozvan na ročište ili da se, pošto je ročište završeno, zadržava u sudnici. Potrebu da uđe ili da ostane pošto je ročište završeno advokat mora da objasni istinitim i opravdanim razlozima (treba da preda troškovnik sa prethodnog suđenja, ima zastupanje i u narednom suđenju i sl).

Advokat ne sme da prijateljske ili kolegijalne odnose sa sudijama ili predstavnicima drugih pravosudnih organa ispoljava pred klijentom ili da stvara utisak kod klijenta da postoje takvi odnosi.

Advokat ne sme da omalovažava odluku suda, da potcenjuje pravno mišljenje suda, da napada ili omalovažava sudiju koji je doneo odluku. Ukoliko je odluka nezakonita, nepravedna ili nekorektna advokat ima profesionalnu dužnost da izjavi pravni lek. Isto tako, neuspešan ishod postupka u kome zastupa klijenta ne sme da pravda pripisivanjem upotrebe nedozvoljenih sredstava ili insinuiranjem korupcije niti da podržava takvo uverenje klijenta, osim ako on lično ili njegov klijent ne raspolažu dokazima koji bi im omogućavali i davali pravo da podnesu krivičnu ili disciplinsku prijavu.

Advokat ne sme da zloupotrebljava procesna ovlašćenja u toku zastupanja. Zloupotreba procesnih ovlašćenja predstavlja nezakonito, neetičko i neprofesionalno ponašanje. Na listi etičkih ograničenja u zastupanju koja predstavljaju neprofesionalno ponašanje nalazi se sledeće:

Iznošenje nevažnih činjenica

Namerno iznošenje nepotpunog stanja stvari

Svesno iznošenje neistinitih činjenica

Laž, obmana, prevara

Podnošenje lažnih dokaza

Falsifikovanje dokaza

"Prepariranje" svedoka

Neblagovremenost

Sastavljanje nepotrebnih podnesaka

Stavljanje neosnovanih predloga za izuzeće sudije

Korišćenje neosnovanih razloga za odlaganje ročišta

Neosnovano izjavljivanje žalbe odn. zloupotreba pravnih lekova

II. VEŽBE IZ ETIKE

Dr Gordana Stanković

Vežba 1: "Deset etičkih zapovesti"

Priprema za čas:

Studentima je dat tekst Kodeksa advokatske etike i zamoljeni su da ga pročitaju.

Studentima je podjeljen pripremljeni materijal za diskusiju na času koji sadrži deset zadataka.

Tekst zadatka

Primeri za analizu:

1. Posle završenog posla advokat se vratio kući.

**Draga, kazao je svojoj supruzi, znaš ko mi je danas bio u kancelariji? Tvoja školska drugarica Sanja. Hoće da se razvede od muža. Imala je avanturu sa svojim šefom kad su bili na službenom putu u Grčkoj i pošto je gravidna želi da se što pre razvede i da bi mogla da se preuda za šefa? Ti poznaješ njenog muža? šta misliš, da li će lako pristati na razvod?*

2. Advokat je u petak pre podne dobio obaveštenje od banke da mu je klijent iz drugog grada na račun uplatio honorar.

Čitavo popodne primao je klijente i nije stigao da ode do banke da podigne novac koji mu je bio potreban da plati račun za struju.

Neposredno pred kraj radnog vremena, u kancelariju je došao Aleksa koji mu je platio za savet, za pisanje tužbe i ostavio novac za takse.

Na kraju radnog vremena, advokata je pozvala supruga i potsetila da im te večeri u posetu dolaze prijatelji i da treba da kupi vino i cveće.

Advokat je otišao u poštu, predao žalbu koju je napisao, i pošto je honorar koji je primio bio dovoljan da plati struju, advokat je popunio uputnicu i platio struju.

Po povratku kući, svratio je do benzinske pumpe i do cvećare, a zatim do kladionice i popunio tiket.

Kad je ušao u samoposlugu da kupi vino, video je da nema više čekova ali i da mu nedostaje novac i setio se da u novčaniku ima

novac koji mu je Aleksa dao za sudske takse. To je bilo dovoljno da kupi kutiju dobrog vina.

3. Advokat je zastupao izvršnog dužnika u izvršnom postupku radi namirenja novčanog potraživanja. Izvršni sud je, u postupku sprovođenja izvršenja, odredio prodaju dužnikove kuće na javnoj licitaciji.

Pošto prvi put licitacija nije uspjela, sud je odredio drugo ročište na kome se kuća može prodati i ispod utvrđene cene ali ne ispod 2/3 utvrđene vrednosti. U međuvremenu, izvršni poverilac i izvršni dužnik su se sporazumeli da se kuća proda putem neposredne pogodbe preko službenog lica i to za polovinu njene vrednosti.

Istog dana kad je to objavljeno na oglasnoj tabli suda, advokat je poslao svog sina da kupi kuću neposrednom pogodbom da bi na tom mestu njegov zet sagradio hotel.

4. Advokat je zastupao supruga u parnici za deobu bračne tekovine. Ranija supruga njegovog klijenta bila je izuzetno atraktivna mlada žena. Posle ročišta na kome je sud saopštio da zaključuje raspravu, advokat je pozvao mladu damu na kafu. Ona je prihvatila njegovo udvaranje i, pošto je on bio oženjen, dogovorili su se da sledeći vikend provedu zajedno na Kopaoniku.

5. Klijent je došao kod advokata i požalio mu se da mu poslodavac nije uplaćivao doprinose za penziono, invalidsko i zdravstveno osiguranje, a kako uskoro treba da ide u penziju, bio je zabrinut da li će moći da ostvari pravo na penziju. Advokat, pošto je čuo priču svog klijenta, obećao mu je siguran uspeh u parnici koju će pokrenuti jer, s obzirom na stanje stvari koje je izneo klijent, može da garantuje uspeh u ovom slučaju.

6. Aleksa je izuzetno dosadan klijent koji stalno telefonira advokatu i uporno se raspituje kako stoji njegova stvar i stalno zapitkuje da li je advokat napisao podnesak i predao ga sudu, da li advokat zna kad je zakazano ročište, da li je primio nalaz i mišljenje veštaka itd. Advokatu je dosadilo stalno raspitivanje i zapitkivanje jer ne može da radi i naložio je sekretarici da ubuduće, kad se Aleksa javi, kaže da nije u kancelariji.

7. Klijent je došao kod advokata i pokazao mu tužbu koju je primio pre nekoliko dana. Bio je tužen za dug koji je već platio. Dao je advokatu punomoćje da ga zastupa i predao mu priznanicu o

plaćenom dugu i platio mu honorar. Advokat je u rokovnik zapisao dan kad je zakazano ročište i dogovorio se sa klijentom da on tog dana ne dolazi na ročište jer nema potrebe da gubi zaradu.

Pošto je istog dana advokat bio na pretresu u jednoj krivičnoj stvari u kojoj je branio okrivljenog po službenoj dužnosti, pošto se suđenje oteglo, nije stigao da dođe na ovo drugo ročište. Kad se suđenje u krivičnoj stvari završilo, otišao je kod parničnog sudije koji sudi njegovom klijentu i saznao je da je u parnici njegovog klijenta donesena presuda zbog izostanka.

Obavestio je klijenta o tome šta im se dogodilo i rekao mu da će morati da piše žalbu sa kojom će sigurno uspeti jer postoji priznanica plaćenom dugu.

8. Kod advokata je došao njegov prijatelj. Advokat se požalio prijatelju da plaća visoke iznose poreza.

Prijatelj je advokatu izneo svoj slučaj i advokat ga je posavetovao da podigne tužbu. Prijatelj je ovlastio advokata da ga zastupa.

Pošto se dobro poznaju, dogovorili su se da advokat na tužbu koju će sastaviti ne stavi otisak svog štambilja da ne bi platio porez a da se kasnije, na ročištu pojavi kao njegov zastupnik. Advokat je naplatio honorar samo za pisanje tužbe i uzeo akontaciju za zastupanje na ročištu.

9. Na ročištu za raspravljanje zaostavštine advokat je izjavio da je ostavilac sačinio testament i podneo je fotokopiju testamenta sastavljenog pred svedocima u njegovoj advokatskoj kancelariji na kojoj se nije dobro video potpis ostavioca.

Sudija je zamerio advokatu što nije doneo originalnu ispravu i naložio mu da donese originalni testament na sledeće ročište.

Na zakazano ročište advokat nije došao.

10. Na klupi u sudskom hodniku ispred sudnice u očekivanju zakazanog suđenja sedeli su advokat i protivnik njegovog klijenta koji je bio nervozan jer se približavalo vreme za početak ročišta a njegov advokat se još nije pojavio.

Advokat mu je predložio da, za slučaj da se ne pojavi njegov advokat, traži odlaganje rasprave i da promeni advokata jer je on vrlo nemaran čovek koji često zaboravlja da dođe na suđenja.

Rad na času:

Rad na času počinje kroz razgovor u kome se postavljaju sledeća pitanja na koja studenti daju odgovore:

Pitanja:

Šta je etika i šta je profesionalna etika?

Da li se moralni standardi u običnom životu i u profesionalnom radu uvek poklapaju?

Da li znate za neki slučaj kad se moralni standardi u običnom životu i u profesionalnom radu nisu poklopili?

Šta su to etički standardi?

Koja etička pravila sadrži Kodeks profesionalne etike?

Koje su sve posledice nepoštovanja etičkih normi?

Da li se Kodeks sadrži sva pravila profesionalne etike?

Zadatak: Studenti imaju zadatak da analiziraju zadatke za vežbu i da, na osnovu deset zadataka, posle diskusije, sami formulišu i sastave listu od deset etičkih pravila koja treba da važe u vršenju advokatske profesije ("deset etičkih zapovesti").

Vežba 2: "Prijatelj ili princip"? **- Kakanje vam ne gine -**

Činjenično stanje: Poznati advokat Mićko, razočaran u svog naslednika od koga nikada neće postati dobar pravnik, odluči da primi mladog i perspektivnog diplomiranog pravnika za pripravnika koga bi obučio pravnim veštinama i preneo mu svoje dugogodišnje iskustvo. Ponuđena plata je bila vrlo privlačna. Nakon prvog intervjua u užu krug kandidata je ušlo 5 pravnika. Jedan od njih ste i Vi.

Kada ste došli na drugi intervju, iznenadili ste se da je na razgovor pozvan i vaš višegodišnji cimer i dobar drug iz studentskih dana, gđin. Petrić. Odmah ste pomislili, ponovo je iskoristio svoj osmeh i snalažljivost i obmanuo čak i ovako iskusnog advokata. Dok ste čekali na red za razgovor, prisećali ste se svojih zajedničkih doživljaja iz studentskih dana. Snalažljivi i snažni Petrić Vas je često spasavao i pomagao vam u mnogim kritičnim situacijama.

Vi ste prvi kandidat pozvan na razgovor. Advokat vas je iznenadio veoma domišljatim pitanjima i problemima u kojima se manje tražilo pravničko znanje, a mnogo više logičko i brzo rezonovanje, čemu su vas najmanje učili na fakultetu. Na kraju razgovora, advokat vam se zahvali na razgovoru i reče da će vas obavestiti o rezultatu konkursa već sutradan, i zamoli vas da, pošto ste prvi intervjuisani kandidat, ne kažete nekom od ostalih kandidata pitanja i zadatke koje ste dobili da rešite. Obećali ste da će te, u skladu sa etičkim kodeksom, vaš razgovor smatrati tajnom.

Na izlazu vas je sačekao Petrić i zamolio da mu, u ime "večitog" studentskog prijateljstva, na brzinu ispričate pitanja i sadržinu razgovora.

Pitanje za studente: Kako će te postupiti? Obrazložite svoju odluku.

Instrukcija za nastavnika: Predvidite tok razgovora u slučaju svih mogućih odgovora (da će reći, da neće ništa reći ili da će samo deo pitanja reći, a ostalo prećutati). Razgovarajte sa svakim studentom, oponirajte mu tako da kod njega stvorite dilemu u ispravnost svoje odluke. Na kraju, tražite od studenata da se glasanjem izjasne o odluci. (Ovaj primer se može koristiti sa studentima i prilikom intervjua za prijem na pravnu kliniku).

Da li je etički reći pitanja ili je etički ne reći pitanja? Kako bi postupili? Koje se dileme postavljaju?

Primer razrade dijaloga:

- *Ne mogu ti reći, obećao sam advokatu.*
- *Ali, on to neće saznati.*
- *Znam, ali ja ću prekršiti obećanje*
- *Kakav si mi ti drug. Je l' se sećaš kada sam ti pomagao na ispitu. I to nije bilo etički.*
- *Znam, ali ispit je drugo. Sada je ulog posao.*
- *Znači tako, tvoja etika se meri novcem.*
- *Ne, ali sada smo odrasli ljudi i diplomirani pravnici. Ne mogu da prekršim obećanje.*
- *Znači tako. U tom slučaju ne računaj više na mene.*
- *Kako ne shvataš, obećao sam.*
- *Da, obećao si nepoznatom čoveku. Bojiš se konkurencije.*
- *Nije tačno, nikada nisam bežao od problema. Ti to dobro znaš. Sećaš li se..*
- *Nemoj mi sada pričati istoriju. Sada se pokaži. Niko neće znati da si mi rekao.*
- *Kako niko, znaćeš ti i JA. A šta je sa mojim obećanjem?*
- *Zar ti je reč toliko važna.*
- *I reč i savest i moral. Zar me odjednom toliko ne poznaješ.*
- *OK, u pravu si, ali reci mi bar jedno pitanje.*

Prof. dr Mirko Živković

Vežba 3: Primeri nepoštovanja Kodeksa advokatske etike

1. Advokat Đole dugo je razmišljao kako da pomogne svom prijatelju koji je bio i njegov klijent. Da bi pribavio potrebne dokaze, snimio je razgovor suprotne stranke sa trećim licem. Da bi potkrepio slučaj, sledeći put je snimio i susret video kamerom. Dokazi su bili tu.

Pitanja:

Da li je advokat Đole postupio u skladu sa advokatskim Kodeksom? Kakva bi situacija bila da su Đoletu stavljeni na raspolaganje potajno sačinjeni snimci ili zapisi?

2. Advokat Đole se uvek trudi da ostavi utisak na klijente kako je za njih "spreman da pogine". Često izaziva incidente u sudu, zamerajući se kolegama i iritirajući sudije.

Pitanje:

Kako se može okvalifikovati takvo njegovo ponašanje?

3. Đole zauzima vioko mesto u svojoj političkoj stranci. Prilikom izbora predsednika advokatske komore istakao je svoju kandidaturu u nadi da će dobiti podršku stranke i da će biti izabran.

Pitanje:

Da li je takvo njegovo ponašanje u skladu sa advokatskim kodeksom?

4. Nakon poslednjih izbora Đoletova stranka je osvojila vlast. Đole je rešio da se oproba u vlasti i prihvatio ponudu da obavlja funkciju zamenika ministra. U slobodnom vremenu radio je u svojoj kancelariji, a prijalno mu je kada su ga novinari i kolege oslovljali sa "g-dine advokate".

Pitanje:

Šta sve ne valja u ovoj novoj Đoletovoj priči?

5. Đole se prihvatio rada u vladinom ekspertskom timu, nastavljajući u vremenu koje mu je preostalo da obavlja advokatske poslove.

Pitanje:

Da li Đole i ovog puta greši?

Vežba 4: Advokat i Kodeks profesionalne advokatske etike

Zadatak 1:

Advokat Mićko, inače član jedne političke stranke, je na svojim čestim nastupima na televiziji, promovirajući politiku svoje stranke, izgovarao i sledeće rečenice: "Mi ćemo se zalagati za razumljive i poštene račune za struju. Ja sam zastupao građane u mnogim sporovima protiv "Elektrodistribucije" koje smo dobili jer smo dokazali da su računi netačni ili da je dug zastareo. Moja advokatska kancelarija je i vikendom otvorena i spremna da pomogne građanima".

Pitanja: Da li je advokat izvršio povredu Kodeksa profesionalne etike advokata? Analizirajte ovo i slična ponašanja.

Zadatak 2:

Klijent je tokom trajanja parničnog postupka često navraćao u advokatsku kancelariju svog advokata, tražeći tužbu, a zatim prvostepenu odluku i žalbu, kako bi ih odneo kod jednog komšije - profesora prava, da ga posavetuje. Advokat je odbio da mu preda ove podneske, dok se postupak pravosnažno ne završi, sa obrazloženjem da mišljenje drugog pravnika, a pogotovo profesora kao teoretičara, može samo da zbuni klijenta i da, ako je već njemu poverio zastupanje, treba da mu veruje, a ako želi, može da opozove punomoćje.

Pitanja: Da li je advokat postupio u skladu sa Kodeksom advokatske etike. Kako bi ste Vi postupili? Analizirajte ovo i slična ponašanja.

Prof. dr Radmila Kovačević Kuštrimović

Vežba 5: Analiza slučaja u svetlosti pravne etike

Slučaj 1:

Privatno preduzeće "Nimeks" izdalo je u zakup poslovni prostor od 520. kv. metara Udruženju invalida, u kome invalidi proizvode igračke od plastike i tako ostvaruju prihod za svoju egzistenciju. Udruženje invalida se obavezalo da na ime zakupnine plaća 200. eur-a, mesečno. Međutim, prodaja igračaka nije išla baš najbolje, tako da je Udruženje zapalo u finansijsku krizu i nije bilo u stanju da redovno plaća zakupninu.

Vlasnik lokala g. Mitrović želi da raskine ugovor o zakupu sa preduzećem "Nimeks", ali vam poverava da su mu iz Udruženja obećali da su iznašli neke mogućnosti i da će biti u stanju da plaćaju ugovorenu zakupninu. Potrebno je samo malo strpljenja i sve će biti u redu. Naime, humanitarna organizacija iz dijaspore je Udruženju invalida obećala solidnu novčanu pomoć, ali se ona, iz razloga bankovnih transakcija, ne može odmah realizovati, jer su potrebne još neke, dodatne, garancije iz zemlje.

G. Mitrović, vam, u poverenju, saopštava da pravi razlog otkaza ugovora o zakupu i nije neredovno plaćanje zakupnine, već ponuda za zaključenje ugovora o zakupu od strane firme iz Pančeva koja se bavi proizvodnjom delikatnih hemijskih preparata. Ona mu je obećala isplatu zakupnine od 500. EUR-a mesečno i to unapred za dve godine, kao i naknadu koju bi bio dužan da isplati preduzeću "Nimeks" za neopravdani raskid ugovora o zakupu. G. Mitrović ističe, da za obavljanje delatnosti firme iz Pančeva nije potrebna naročita adaptacija poslovnog prostora, osim ugradnje dimnjaka. Vi, kao advokat g. Mitrovića znate ga se navedeni poslovni prostor nalazi skoro u centru grada i to uz prostorije za smeštaj predškolske dece.

Analiza slučaja na času

Potrebno je da studenti otkriju etička pitanja, da se prema njima odrede, kao advokat, kao klijent i lično, kao građani.

U analizu uključiti i varijaciju, odnosno kao potencijalnog zakupca (na mesto Udruženja invalida) neku od opozicionih stranaka, ili Udruženje protiv globalizacije.

Mentor postavlja pitanje studentima da li kao advokati imaju neke moralne dileme u ovom slučaju?

- Advokat treba da kaže klijentu da se invalidna lica teško vraćaju u normalne društvene odnose, jer nisu sposobni da obavljaju sve poslove, jer često izazivaju prezir sredine, tako da teško dolaze do posla. Međutim, invalidi imaju lične i porodične potrebe koje ne mogu zadovoljiti na drugi način, osim dopunskim radom. Ovo naročito važi za naše društvo koje karakteriše velika nezaposlenost i radno sposobnih ljudi. Invalidi nisu neka treća lica, invalidnost se događa svima i zato treba povesti računa o njima.

-G. Petrović je vlasnik poslovnog prostora i on ima interes da dobija određenu zakupninu. Možda i on ima finansijske probleme, jer ima višočlanu porodicu, ili se zadužio za njeno održanje, ili za kupovinu poslovnog prostora, tako da advokat mora da vodi računa i o tome.

- Advokat treba da naglasi da je i Udruženje invalida spremno da mu plati zakupninu, samo sa izvesnim zakašnjenjem (to proizlazi iz činjeničnog stanja).

-Advokat, treba, takodje, da upozori klijenta da izdavanje u zakup firmi za proizvodnju hemijskih preparata iz Pančeva, može imati za posledicu zagađivanje okoline, a radi se o poslovnom prostoru u delu grada koji je gusto naseljen i da on, lično, ne bi nikada to uradio.

- Advokat treba da kaže klijentu da mu se može dogoditi da lokalna inspekcija zabrani rad takve firme, i da može izgubiti i zakupninu od 200. eur-a za mesec.

Mentor postavlja pitanje, da li advokat treba da obeća klijentu, g. Petroviću pomoć oko dobijanja dozvole za rad firmi za proizvodnju hemijskih preparata, ili da će mu "srediti" stvar, ako dodje do zabrane rada. Sve to uz uslov, da deo zakupnine uplaćuje na njegov račun.

- Studenti smatraju da bi takvo ponašanje advokata bilo nemoralno i da bi se ogrešio o pravila profesionalne etike.

- Ako bi novi zakupac bila neka opoziciona stranka, koja nudi veću zakupninu, mišljenja studenata su bila podeljena. Jedni su bili mišljenja da to ne treba da bude od uticaja, a drugi, da će ponašanje advokata zavisiti od pripadništva advokata određenoj partiji. Ova shvatanja su posledica još uvek veoma izraženog uticaja politike na svakodnevni život.

- U izmenjenoj situaciji, kada bi se kao novi zakupac javilo Udruženje antiglobalista, studenti su imali podeljena mišljenja. Jedni su smatrali da to ne treba da bude od uticaja na odluku g. Petrovića, kao i na stav advokata, jer je to u skladu sa demokratskim načelima

u organizaciji jednog društva, odnosno da je primaran interes g. Petrovića. Drugi su smatrali da advokat može imati svoj stav i da ga može samo uzgred saopštiti klijentu, a treći da advokat treba da upozori klijenta na veoma burne reakcije koje ovo Udruženje povremeno ima.

Slučaj 2:

Gordana i Marko su u braku 19. godina i imaju dvoje dece od 13. i 11. godina. Marko je napustio porodicu i prešao da živi kod svoje nešto mlađe prijateljice. Podneo je tužbu za razvod braka.

G. Gordana vas je izabrala za advokata da joj pomognete u rešavanju veoma teškog pravnog problema. G. Gordana vas informiše da joj je suprug predložio poravnanje po kome njoj treba da pripadne mnogo manje, nego što bi dobila sudskim putem. Vi se, kao advokat, slažete s tim, jer je to jasno na prvi pogled (reč je o dugotrajnoj bračnoj zajednici u kojoj je skoro sve stečeno zajedničkim radom). Zato predlažete g. Gordani da ne prihvati takvo poravnanje, već da insistira na pravičniju podelu, ako je moguće, ili da svoje pravo ostvaruje u parnici. Međutim, na vaše veliko iznenadjenje, g. Gordana odbija takvo rešenje.

Analiza slučaja na času

- Jedna grupa studenata smatra da Gordana ne prihvata predloženu opciju, jer smatra da još uvek ima šanse da joj se suprug vrati, i da će tome doprineti njena odluka da i dalje bude fer prema njemu. To će ishoditi njegov povratak porodici. Zato je potrebno da advokat i dalje insistira na svom rešenju pozivajući se na iskustvo u ovakvim slučajevima. Advokat treba da skrene pažnju klijentici da je dosta emotivna kada razmišlja o svom suprugu, a da takvo njeno ponašanje može imati za posledicu nezbrinjavanje dece, a da su njoj sada najvažnija deca.

- Druga grupa studenta smatra da advokat ne treba da se meša u njenu odluku, jer je g. Gordana 19. g. u braku i najbolje poznaje svog supruga. Pored toga, svojim ponašanje, Gordana možda "dobije" više nego što bi postigla parnicom. Možda će njen bivši suprug uvećati (mimo zakonske) alimentaciju deci, kao i iznos izdržavanja. Pored toga, moguće je da g. Gordana zna da njen doprinos, iz nekih razloga, nije bio tako veliki i da parnicom ne bi dobila toliko koliko misli advokat. Advokat ne zna njene motive. Oni su lični i advokat mora da ih poštuje.

Prof. dr Nevena Petrušić

Vežba 6: Razmatranje etičkih pitanja

Vežba br. 1:

U advokatsku kancelariju došao je Marko Mladenović, star 48 godina, ispričavši sledeće: ženu je "isterao" iz kuće pre dve godine jer je saznao da je održavala intimne odnose sa drugim muškarcem. Razveli su se pre godinu dana. Sudskom odlukom dete je povereno majci na čuvanje i vaspitavanje. Već dve godine vodi se parnica za deobu bračne tekovine, koju čine četvorosoban stan i automobil. Pošto je odlučan u nameri da svojoj bivšoj supruzi ne dopusti da išta dobije jer je svojim ponašanjem "izgubila moralno pravo da joj bilo šta pripadne", Marko je rešio da proda stan i automobil pre nego što se parnica okonča. Dogovorio se sa svojim komšijom Simom Avramovićem, koji ga u ovoj nameri podržava, da mu proda stan za mnogo manju cenu u odnosu na tržišnu vrednost stana, s tim što je Sima spreman da lažno svedoči na sudu kako bi se dokazalo da je Markova supruga bila rasipnica koja je zaradjeni novac trošila isključio za svoje lične potrebe.

Marko traži od advokata da sastavi ugovor o kupoprodaji, koji će oni sutra overiti kod suda i kaže da je spreman da plati duplo veći iznos honorara za ovu uslugu ako ugovor bude odmah sastavljen.

Dok je Marko sve ovo pričao, advokat je stalno razmišljala o svojoj majci koja je doživela sličnu sudbinu.

Pitanja:

Kakve lične dileme može imati advokat?

Da li, po Vašem mišljenju, advokat treba da prihvati ponudu?

Da li bi klijentu trebalo da ukaže na zakonska pravila koja važe u ovom slučaju?

Kakve pravne posledice nastaju ako Marko proda stan?

- Da li je advokatu dopušteno da klijentu održi "moralnu lekciju".
- Da li advokat sme da stupi u kontakt sa Markovom ženom, koju inače poznaje, i upozna je sa namerom njenog supruga.

Zamislite da je advokat supruga muškarca sa kojim je Markova žena imala kratku "ljubavnu avanturu".

Da li bi ova okolnost uticala na odluku advokata?

Vežba br. 2:

U advokatskoj praksi Branko Simonović je tek nešto više od tri godine. Njegovi prihodi su već sasvim pristojni, ali još uvek nije uspeo da obezbedi sopstveni prostor za advokatsku kancelariju. Branko je zastupao klijenta koji je bio tuženi u parnici za naknadu štete. Pošto je klijent izgubio parnicu, protiv njega se vodi postupak za izvršenje. Predmet izvršenja je poslovni prostor u vlasništvu klijenta, koji se nalazi na atraktivnom mestu u gradu, nedaleko od sudske zgrade. Prvi pokušaj javne licitacije okončan je bezuspešno i poslovni prostor se sada može kupiti znatno ispod tržišne vrednosti. Poslovni prostor bi bio idealan za advokatsku kancelariju i Branko razmišlja kako da za sebe pribavi ovu nepokretnost.

Pitanja:

Da li, po Vašem mišljenju, advokat Branko ima pravo da lično učestvuje u predstojećoj licitaciji?

Može li uputiti svoju suprugu na licitaciju?

Može li svog dobrog prijatelja ovlastiti da u njegovo ime i za njegov račun kupi poslovni prostor na licitaciji?

Pretpostavite da advokat Branko ima dovoljno novca i da se lako može dogovoriti sa klijentom da od njega kupi poslovni prostor po ceni nešto većoj od procenjene, a znatno nižoj od stvarne vrednosti. Da li bi bilo ispravno da advokat učini ovakvu ponudu svom klijentu?

Vežba br. 3:

Kasno uveče, dok se pripremate za sutrašnji radni dan i beležite svoje obaveze, kolega advokat, Zoran Randjelović, obavestava Vas da putuje na sahranu svog oca, da neće moći da dodje na zakazano prvo raspravno ročište, na kome treba da zastupa tuženog u parnici u kojoj Vi zastupate tužioca. Kaže da nema vremena da traži odlaganje rasprave i moli Vas da na ročištu ne tražite donošenje presude zbog izostanka. Zna da Vaš kolega nije odgovorio na tužbu i da će sud doneti presudu zbog izostanka ako na ročištu takav zahtev budete istakli.

Pitanja:

Koje moralne dileme postoje u vezi sa ovim slučajem?

Da li klijenta treba da upoznate sa svojim moralnim dilemama?

Da li bi Vaš postupak bio u skladu sa kodeksom profesionalne etike ako biste propustili da tražite donošenje presude zbog izostanka?

Znate da bi sud doneo rešenje o mirovanju postupka i da bi postupak mirovao tri meseca ako i Vi ne dodjete na zakazano ročište. Da li bi bilo ispravno da tako postupite?

Vežba br. 4:

Izgubili ste parnicu koju ste vodili u ime i za račun tuženog. Uvereni ste da je odluka suda zakonita. Vaš klijent Mirko Perunović insistira da izjavite žalbu.

Pitanja:

Da li ste dužni da klijentu ukažete na slabe izgleda na uspeh?

Koje moralne dileme postoje u ovom slučaju?

Da li ste dužni da izjavite žalbu ako Vaš klijent to od Vas traži uprkos upozorenju da su mali izgledi da žalba bude usvojena?

Vežba br. 5:

U Vašoj advokatskoj kancelariji nalazi se starija gospodja Mira Avramović, koja Vam kaže da je protiv svoje rođene sestre, sa kojom ne razgovara već tri godine, pre mesec dana pokrenula parnicu za poništaj ugovora o doživotnom izdržavanju koji je sestra zaključila sa roditeljima. Kaže Vam da je advokat njene sestre Vaš mlađji kolega advokat, sa kojim radite u istoj kancelariji, i da želi lično da Vam objasni o čemu se radi, kako biste uticali na mlađjeg kolegu da otkáže punomoćje.

Pitanja:

Kako ćete postupiti u ovoj situaciji?

Šta ćete odgovoriti gospodji?

Da li ćete svom kolegi preneti razgovor koji ste vodili sa gospodjom?

Vežba br. 6:

Vaš klijent je Marko Simić, učitelj u penziji, koji se već dve godine parniči sa svojim komšijom Velimirom Avramovićem oko njegovog prava prolaza preko dvorišta Vašeg klijenta. Vaš klijent je uporan u nastojanju da sud ukine ovu službenost, iako su, po Vašoj oceni, minimalni izgledi da u ovoj parnici uspe. Na poslednjem ročištu, kome Marko nije prisustvovao zbog bolesti, komšija je izjavio

da pristaje da pravo prolaza bude izmešteno na drugu stranu dvorišta, tako da manje ometa korišćenje dvorišta.

Pitanja:

Da li Marku treba da saopštite Velimirovu ponudu?
Da li Marku treba da savetujete da ponudu prihvati?
Da li imate pravo da otkazete punomoćje ako Marko odbije ponudu?

Vežba br. 7:

Advokat Dragan Petrović pune tri godine radio je kao advokatski-pripravnik u ortačkoj advokatskoj kancelariji koja je zastupala nekoliko velikih firmi, među kojima i firmu "Trgokop". Iako neposredno nije bio angažovan na zastupanju firme "Trgokop", bio je u prilici da se upozna sa nekim od sudskih "slučajeva" koje je ova firma imala. Jedan od direktora firme je njegov školski drug i dalji rođjak. Dragan je nedavno položio pravosudni ispit i otvorio sopstvenu advokatsku kancelariju.

Potencijalni klijent, Lazar Marković, koji sedi u Draganovoj advokatskoj kancelariji, kaže mu da je nezakonito dobio otkaz i da želi da tuži firmu "Trgokop".

Pitanja:

Koje se etičke dileme pojavljuju u ovom primeru?
Da li je relevantna okolnost da je Dragan bio advokatski pripravnik u kancelariji koja je zastupala firmu "Trgokop"?
Da li Dragan treba da saopšti Lazaru okolnost da je sa jednim od direktora "Trgokopa" bliski prijatelj?
Da li je etički ispravno da Dragan prihvati Lazarovu ponudu za zastupanje?

Vežba br. 8:

Zastupate tuženog Dragana Kostića u parnici za naknadu štete u iznosu od 50.000 dinara, koju je tuženi prouzrokovao preduzeću time što je nepažnjom izazvao požar u radionici. U toku prvog intervjua, klijent Vam je saopštio da je zaista kriv za izazvani požar. Posle tri dana, klijent dovodi svog kolegu sa posla i kaže Vam da je kolega spreman da posvedoči da je požar izazvan kratkim spojem na električnim instalacijama, a ne nepažnjom. Prisutni kolega to potvrđuje i kaže da je spreman da da takav iskaz na sudu uz određenu naknadu, onako kako se dogovorio sa Vašim klijentom.

Klijent zahteva od Vas da kolegu navedete kao svedoka i tražite njegovo saslušanje. Preti da će Vam otkazati punomoćje ako to ne učinite.

Pitanja:

Kakva etička pitanja proizlaze iz ove situacije?

Da li ste dužni da postupite po nalogu klijenta?

Da li biste kao advokat trpeli štetne posledice za slučaj da postupite po zahtevu klijenta, a kolega se "predomisli" i sudu kaže istinu?

Vežba 7: Profesionalna etika

Zadatak 1: *Advokat Mićko je branio okrivljenog za krivično delo silovanja, za koje mu je okrivljeni priznao da ga je izvršio i molio ga da bar pokuša da mu umanji visinu zatvorske kazne. Vešti Mićko je otkrio manjkavosti u predkrivičnom postupku, tako da sud nije mogao da primeni postojeći dokaz. Drugog dokaza nije bilo i okrivljeni je oslobođen. Nakon nekog vremena, okrivljeni je došao kod advokata tražeći da mu vrati 1/3 plaćenog honorara zato što je cena zastupanja bila znatno viša od one po tarifi. Pretio je da će ga, ako mu ne vrati novac, prijaviti Sudu časti advokatske komore i da će im predati priznanicu o isplati honorara kao dokaz. Ugovor o zastupanju nisu zaključili u pismenoj formi, već samo punomoćje.*

Pitanja: Kako će te postupiti?

Objasnite svoj stav.

Da li ste spremni da se suočite sa eventualnim posledicama?

Zadatak 2: *Klijent je zahtevao poništaj ugovora o kupoprodaji njive tvrdeći da je njegov potpis falsifikovan, da je on nepismen i da uopšte ne ume da se potpiše kao i da nije primio pare koje su navedene u ugovoru. Na jednom ročištu, advokat je izašao iz sudnice pre klijenta, žureći na drugo ročište. Sudija se obrati klijentu i zamoli ga da potpiše zapisnik, a klijent mahinalno priđe i potpiše se identično kao na ugovoru. Parnica je bila izgubljena.*

Pitanja: Da li su neke etičke norme povređene u ovom postupku od strane klijenta, advokata ili sudije.

Kakav je značaj ove parnične radnje...

Zadatak 3: *Klijent je priznao advokatu u intervjuu da je izvršio dela za koja je optužen i predložio je da ga advokat brani neuračunljivošću s obzirom da je bio lečen od duševnog rastrojstva i da je bio pijan u vreme izvršenja dela. Advokat je odbio da brani izvršioca 2 krivična dela silovanja, s obrazloženjem da kao otac tri kćerke ne brani takve ljude - nemoralne i nasilne.*

Pitanja: Da li je advokat postupio profesionalno, ispravno i moralno?

Prof. dr Mirko Živković

Vežba 8: Pravna etika – praktični primeri

1. *Kod vas je došao Petar Jovanović i želi da tužite Miroslava Milića. Nakon što ste analizirali slučaj, konstatujete da je u konkretnom slučaju nastupila zastarelost. Kažete to Jovanoviću, međutim, on insistira rečima: "Molim Vas, Milić nema mnogo novaca; znam da ne može angažovati advokata, samo Vi nastavite i pokrenite parnicu. On neće znati da je nastupila zastarelost".*

Pitanja:

Da li ćete pokrenuti parnicu u ovom slučaju?

Ukoliko pretpostavimo da u ovom slučaju zastarelost nije nastupila, da li ćete prihvatiti da podignete tužbu ukoliko Jovanović na tome insistira rečima: "Taj idiot nema nikakav novac niti bilo šta u svom vlasništvu. Baš me briga hoću li izvući kakve pare od njega. Jedino što želim jeste da mu se život pretvori u pakao".

2. *Advokat je zastupao klijenta u više parnica i imao je pravo da u njegovom interesu podiže novac sa njegovog računa. Na putu za Milano, došlo je do težeg kvara na advokatovom BMW-u koji je trebalo hitno popraviti kako bi se mogao vratiti u zemlju. Advokat nije imao toliko para na svom računu i uveren da će "malu pozajmicu" od 2500 evra moći da vrati za par meseci i da klijent neće ništa primetiti, podigao je spomenuti iznos sa klijentovog računa.*

a) Da li je advokat pravilno postupio?

b) U slučaju da je advokat prethodno pitao klijenta da li može da podigne novac, da li bi onda sve bilo u redu?

3. *Advokat je pozvan da po službenoj dužnosti prisustvuje saslušanju narkomana koji je izvršio više krađa. Prilikom saslušanja u policiji, narkoman se ponašao vrlo nekorektno prema inspektorima koji su ga saslušavali. U jednom trenutku, inspektor Grujić, vidno iznerviran, snažno ga je ošamario. Advokat se intimno složio sa ovakvim postupkom inspektora koga je narkoman nekontrolisano vređao. Ipak, sutradan je advokat, u pisanoj formi, prijavio načelniku*

SUP-a inspektora Grujića zahtevajući da ovaj preduzme odgovarajuće mere.

Nekoliko dana kasnije narkoman je došao kod advokata tražeći da ga brani u postupku koji je protiv njega pokrenut. Advokat, zgađen njegovim ponašanjem prilikom saslušanja, je to odbio izgovarajući se velikim obavezama.

a) Da li je advokat pravilno postupio kada je prijavio inspektora Grujića?

b) Kako ocenjujete njegovo odbijanje da brani narkomana kada mu se ovaj obratio?

v) Da li biste prihvatili da branite ubicu koji je zločin izvršio na podmukao i svirep način ili se nakon zločina svirepo ponašao (raskomadao leš, spalio ga, čuvao u frižideru, hranio pse njime i sl.)

4. Advokat Đole je bio veseo i duhovit čovek, pravi "salonski laf" koga je društvo obožavalo. Pričao je često dogodovštine sa suđenja, kao i zgode i nezgode iz razgovora sa klijentima, posebno onim prostijim, koji nisu znali ni padeže, ili onim poznatim u gradu, koje su svi poznavali. Klijenti su mu se, takođe, rado obraćali jer je bio "narodni čovek". Njega je jedino nerviralo to što bi ga usred priče u društvu veoma često prekidala zvonjava mobilnog – gotovo bez izuzetka to su bili klijenti koji su ga opsedali pitanjem "Pa, dobro, bre, Đole dokle stiže ono moje?" Đole bi ih, slatkorečiv kakav jeste, smirivao za par minuta i nastavljao sa pričom. Sve do nove zvonjave mobilnog. Da li je omiljeni Đole zaista bio i dobar advokat?

5. Advokat posreduje u kupovini kola za svog klijenta. Klijent je želeo da kupi "opel vektru", ali je napomenuo da u obzir dolaze i neka druga dobra kola, pre svega nemačka (npr. "pasat", "audi", možda čak i neki stariji ali dobro očuvan "mercedes") U toku razgovora sa prodavcem, advokat saznaje da se izuzetno povoljno prodaje i jedan "reno – laguna". Nakon kraćeg premišljanja, advokat kupuje sebi "reno-lagunu", ne obaveštavajući klijenta o toj mogućnosti. Posle nekoliko dana, našao je jednog solidnog "pasata" i kupio ga za svog klijenta. Klijent je bio zadovoljan, advokat još više – kupio je sebi jeftino dobra kola, zadovoljio klijenta, uzeo i posredničku proviziju, njemu je život zaista bio lep u tim trenucima. No, čini se sa manjkom etičnosti. Zašto?

6. Advokat se priprema za odbranu svog klijenta. Klijent mu je rekao kako je 100% siguran da je njihov protivnik izgubio primerak

ugovora čija bi prezentacija sudu komplikovala njihovu odbranu. Advokat ima taj primerak ugovora. U dilemi je šta da radi – ako ga uništi, olakšaće sebi posao i bolje zaštititi interese klijenta; s druge strane, plaši se da je priča o "izgubljenom ugovoru" podmetnuta od advokata suprotne strane i da će se samo kompromitovati. Pomozite advokatu da donese pravilnu odluku.

7. Advokat Žika smatra da je u konkretnom slučaju najbolje pribeći poravnanju. To isto smatra i njegov klijent. Problem je samo u tome što je advokat suprotne strane g-din Tašnarević, sa kojim advokat Žika nije u dobrim odnosima. Zbog toga, advokat Žika pribegava solomonskom rešenju, nastojeći da u jednom koraku reši oba problema – zove telefonom klijenta g-dina Tašnarevića i detaljno mu objašnjava modalitete poravnanja. Klijent g-dina Tašnarevića prihvata predlog. Zadovoljni su advokat Žika, njegov klijent i klijent g-dina Tašnarevića. Jedino advokat, g-din Tašnarević, nije i svim kolegama priča o "nečuvenoj nekorektnosti" advokata Žike. Da li je advokat, g-din Tašnarević, u pravu?

8. Naš državljanin nalazi se u braku sa austrijskom državljanicom. Njihov brak, u kome imaju dvoje dece, je pred raspadom. Još uvek žive u Beču, u zajedničkom stanu, ali supruga je preko svog advokata već podigla tužbu za razvod braka. Otac, koji je prilično situiran, zainteresovan je samo za to da jedno od dece dovede u Jugoslaviju da sa njim živi. Nema poverenja u austrijski sud i pretpostavlja da će favorizovati domaćeg, austrijskog državljanina (majku) i da će oba deteta dodeliti njoj. Pored toga, deca su mala – jedno ima pet, a drugo tri godine. Pita vas šta da čini.

a) Da li mu možete savetovati sledeće: da dete odvede bez majčine saglasnosti (dakle, da ga otme) u neku od država koja nije strana ugovornica Haške konvencije o odvođenju dece od jednog roditelja i da tamo nastavi da živi?

b) Ili, da dete dovede u Jugoslaviju, krije se sa njim godinu dana i da nakon toga zatraži izmenu odluke o poveri? Jugoslovenski sud biće njemu naklonjen, a i dete je već integrisano u novu sredinu i u njegovom je najboljem interesu da ostane u našoj zemlji.

Napomena: Spomenuta Haška konvencija predviđa rok od jedne godine za hitan povratak deteta u državu iz koje je odvedeno.

Dr Nataša Stojanović

Vežba 9: Praktične vežbe iz pravne etike

Slučaj 1:

Na zabavi koju je A. S. organizovala povodom svog rođendana u kafiću "City", upoznali su se M. M., inače po profesiji advokat, i R. R., lepa i zgodna plavuša bez zaposlenja. Reč po reč i advokat saznaje, pored ostalog, da je njegova poznanica pred razvodom braka i skoro slobodna. Ona mu u nastavku razgovora iznosi skoro sve činjenice svog problema i traži od njega da je posavetuje, šta će biti najbolje rešenje za nju, s obzirom na to da je muž podigao tužbu za razvod braka i zatražio od nje da se iseli iz njegovog stana u roku od mesec dana. Pored toga, ona mu, impresionirana njegovim poznavanjem zakona, predlaže da je zastupa u brakorazvodnoj parnici, ne sluteći, pri tom, da je on zapravo advokat njenog muža.

Pitanja:

1. Da li je advokat trebao da upozori R. R. da je on punomoćnik njenog muža?
2. Da li se može oceniti profesionalnim ponašanjem savetovanje klijenta u ugostiteljskom objektu?
3. Pod pretpostavkom da je M. M. samo jedan od partnera u advokatskoj kancelariji, da li bi neko od njegovih kolega mogao da zastupa R. R.?
4. Da li bi M. M. mogao pružiti pravnu pomoć R. R. oko raskida ugovora o doživotnom izdržavanju, koji je ona sačinila sa svojim stricem, sve dok štiti interese supruga R. R. u brakorazvodnoj parnici?

Slučaj 2:

T. T. i A. T. postigli su saglasnost o zakupu poslovnog prostora. T. T., kao zakupodavac, obratio se advokatu M. M. u cilju sastavljanja ugovora o zakupu. Advokat je obavio naloženi posao i za to dobio naknadu od strane zakupodavca. U toku ugovornog odnosa došlo je do spora između ugovornih strana, jer zakupoprimalac nije

redovno plaćao iznos ugovorene zakupnine i nije obavljao delatnost predviđenu ugovorom (umesto turističke agencije, otvoren je solarijum).

Pitanja:

1. U slučaju pokretanja parničnog postupka za raskid ugovora o zakupu, da li može advokat koji je sačinio ugovor o zakupu, zastupati neku od ugovornih strana?
2. Pretpostavimo da je M. M., kao advokat zakupodavca, pregovarao sa zakupoprimcem o mogućim načinima za razrešenje sporne situacije, mimo znanja zakupodavca. Da li je takvo ponašanje advokata u skladu sa pravilima profesionalne etike?
3. Šta bi advokat mogao da preduzme u slučaju da mu zakupodavac nije isplatio naknadu za sastavljanje ugovora o zakupu?

Slučaj 3:

N. N. je optužen da je dana 14.06.2002. godine silovao E. M. S obzirom na to da je žrtva bila devojka N. N. i da je do akta silovanja došlo u njegovom stanu, advokat optuženog se u odbrani pozivao na činjenicu da je E. M. dobrovoljno pristala na seksualni čin i da nije izvršeno krivično delo. U toku vođenja krivičnog postupka, međutim, N. N. u poverenju priznaje svom advokatu da je, ipak, počinio silovanje i da je E. M. to zaslužila jer ga je uporno odbijala.

Pitanja:

1. Da li advokat može da preduzme bilo šta što bi njegovom klijentu nanelo štetu zbog priznanja?
2. Kako je N. N. počeo da sumnja u svog advokata, obratio se za pomoć drugom advokatu. Drugi advokat je bez ikakvih ograda preuzeo slučaj. Da li je njegovo ponašanje u skladu sa profesionalnom etikom?

Slučaj 4:

O. N. je odlučio da traži namirenje svog nužnog dela redukcijom zaveštajnih raspolaganja, kojima je njegova supruga celu svoju zaostavštinu ostavila bratanići. Za pokretanje i vođenje parničnog postupka on je angažovao advokata Ž. S. On je upozorio svog klijenta da je protekao rok u kome se može zahtevati redukcija

zaveštajnih raspolaganja i da su šanse da se uspe u parnici minimalne. O. N. je, međutim, želeo da se pokrene parnični postupak samo da ne bi njegova rodjaka "imala miran san". Advokat je postupio po želji svog klijenta.

Uvidevši da je Ž. S. čovek u koga se može imati poverenje, O. N. mu predlaže da sačine ugovor o doživotnom izdržavanju. Advokat, saznavši da je njegov klijent prilično imućan čovek, pristaje na to.

Pitanja:

Da li je advokat ispravno postupio u prvoj i drugoj situaciji?
Dajte vaš komentar.

Prof. dr Radmila Kovačević Kuštrimović

Vežba 10: Pravna etika na primerima iz štampe

Analizirajte s aspekta poštovanja etike sledeće slučajeve:

Slučaj 1: "Obskurni" pravni slučaj

U listu Danas, str.15. pisalo je: "Pritisci zbog smene bračnog para"

Vlasti u Bečeju pokušale su da smene novo, legalno izabrano rukovodstvo fabrike fasadne opeke "FIT", jedne od najprofitabilnijih firmi u opštini. Smenjena je g. Gordana Markov sa mesta direktora jer nije upoznavala radnike sa poslovnim politikom, htela da otpusti 20% radnika i nepotrebno zaposlila privatno obezbedjenje i tri savetnika od kojih je jedan njen muž, a drugi prijatelj. Novopostavljeni v.d. direktor ima problema da omogući inspekciji da dodje do dokumentacije jer je predsednik Advokatske komore njen suprug A. Markov, istovremeno i branilac bivše direktorke g. Markov, a do skoro i njen savetnik u firmi.....

Slučaj 2: "Svekrva glumila svoju snahu"

Sličaj koji već deset godina zasmehava javnost u požarevačkom kraju, okončan je ovih dana odlukom Vrhovnog suda Srbije.

Sve je počelo 5. juna 1992.g. kada je sudija Opštinskog suda u Kučevu, B.R., suprotno Zakonu o parničnom postupku, razveo brak Z. i T. Birovljević.

Neobaveštena supruga Tatjana, koja je tada imala 19.g. živela je u Beču. Po savetu advokata Z.M., Tatjanu je, radi razvoda, pred sudom glumila svekrva Lj.B. (majka g. Z.), koja je tada imala 43. godine, ali sudiji nije bila sumnjiva očigledna razlika u godinama između Zoranove izabranice i osobe koja je glumila.

I pored toga brakorazvodna parnica je brzo okončana, a zapisnik je potpisala Zoranova majka, odrekavši se odmah prava na žalbu.

Obaveštenje o razvodu poslato je na adresu Tatjane u Beču, ali ga ona nije otvorila skoro godinu dana. U međuvremenu, ona je

živela sa suprugom i svekrvom. Obaveštenje o razvodu je slučajno pronašla.

Svi optuženi su na sudu priznali da su kršili zakon, ali su isticali da nisu imali takvu nameru i da ih je podstrekivao njihov advokat Zoran Milačić.

Advokat se branio da nije podstrekavao sudiju R. da krši zakon, jer on treba da zna šta je legalno, a šta nije.

Lažna supruga Lj. B. je priznala da je celu ujdurmu zamesio advokat, ali to nije bilo dovoljno da se on okrivi.

I Vrhovni sud i Okružni sud u Požarevcu prihvatili su navode tužioca da su svi, a posebno sudija B.R. ogrešili o zakon, ali da niko nije imao nameru da ošteti Tatjanu B. Za sudiju je utvrđeno, da je tako postupio, jer nije poznavao pravnu materiju ("Danas", 30.1.2003.g.).

Slučaj 3: Samokontrairanje

Gospodja M. Milenković, ovlastila je g. G. M. da može koristiti njen automobil, voziti ga, popravljati, prodati, pa čak i da ga registruje na njegovo ime. U slučaju prodaje trećem licu, gospodin G.M. može potpisati ugovor u njeno ime, a takodje u slučaju da ga on kupi on, takodje, može potpisati sebe. Za registrovanje automobila na drugoga potreban je ugovor o prodaji, ugovor o osiguranju. Agencija koja se bavi registracijom i prenosom automobila, odbila je da registruje vozilo na ime gospodina G.M.

Inače, ovlašćenje je overeno u opštini. Overen je identitet vlastodavca i punomoćnika.

Vežba 11: Etička ograničenja u zastupanju

Anegdota - Advokat i klošar okrivljen da je ukrao sat.

Jednog mladog advokata - početnika odredili da pred jednim pariskim sudom brani po službenoj dužnosti klošara koji je optužen da je ukrao džepni sat nekom čoveku koji je zadremao na klupi u parku.

Advokat ga je branio pred sudom izuzetno nadahnuo: pričao je da je njegov klijent nepravedno optužen, da oštećeni uopšte nije imao sat, da nema dokaza da je klošar ukrao sat, da je izuzetno pošten i da mu se imputira krađa zato što je klošar. Pričao je i o teškom životu svog klijenta klošara koji je optužen samo zato što je klošar, da je on nevinna žrtva sistema itd.

Klošar je oslobođen optužbe.

Iste večeri, advokat je pozvao svoje najbolje kolege sa studija da kod njega u stanu proslave njegov uspešan advokatski debi. i dok im je slavljениk prepričavao svoj uspešni nastup i još uspešnju odbranu, u sobu je ušla sobarica i saopštila advokatu da ima posetu i da neki čovek, koji tvrdi da je njegov klijent, insistira da ga vidi po svaku cenu.

Kad je advokat izašao, video je da je klijent koji želi ga da vidi, ustvari, klošar.

- Gospodine, kazao je klošar, došao sam da vam se zahvalim na vašem trudu jer ste mi omogućili da uživam u slobodi i budem slobodan kao ptica iako ste mi svojim današnjim zalaganjem pokvarili sve planove. Vidite, noći su postale sve hladnije, i više nije tako prijatno spavati pod mostovima. Zbog toga bi mi dobro došao kraći boravak u zatvoru - bili bi mi obezbeženi i topli stan i topla hrana o trošku države sve dok ne prođe hladnoća. Ovako, podarili ste mi slobodu, ali ste me lišili toplog kreveta i tople supe. Međutim, snaći ću se ja opet.

- Gospodine, nastavio je klošar, ja sam star čovek i mnogo toga sam u životu video i čuo. Imao sam prilike da sretnem različite ljude i da čujem različite priče. Vi ste danas ispričali tako dirljivu priču da ste me zadivili jer nisam mogao da poverujem da pričate o meni. Znate, nastavio je, vi ste vrlo mlad čovek, za razliku od mene koji sam mnogo stariji od vas. U toku svog života naslušao sam se mnogih

laži, ali takvog majstora kao što ste vi, do sada nisam čuo u životu. Bili ste tako ubedljivi da sam i ja sam na kraju poverovao da nisam ukrao ovaj džepni sat koji vam, kao znak iskrene zahvalnosti, poklanjam.

Napomena za nastavnike: Ispričati anegdotu kao uvod za razmatranje različitih etičkih ograničenja u zastupanju i podlogu za diskusiju o zloupotrebi laži u postupku.

**GLAVA ČETVRTA:
PRAVNI INTERVJU**

INTERVJU

Intervju predstavlja prvi kontakt između advokata i klijenta. To je razgovor koji vode dve osobe, jedna drugoj nepoznate, ali sa velikim očekivanjima: klijent očekuje da mu advokat reši slučaj tako da on zadovolji svoje interese, ostvari svoje pravo, zaštiti se od povrede prava ili da predupredi moguću povredu prava, a advokat da reši pravni problem u skladu sa očekivanjima klijenta, ali uz primenu pravne norme, poštovanje osnovnih pravnih principa, da ostvari prihod od svog rada itd. Klijent može biti osoba koja zna pravo, ili osoba koja zna samo ponešto o pravu ili sasvim neuka, a veruje da advokat može, kao čarobnjak, da učini sve za njega. Ali i advokat može biti iskusan ili početnik, može biti bezobziran ili izuzetan profesionalac i tako redom.

Susret advokata i klijenta je uvek "dramatičan", a potrebno je da ostvari mnogo: intervju treba da doprinese stvaranju odnosa poverenja, dobijanju brojnih činjenica važnih za rešavanje pravnog problema, da otkrije "motiv" određenog ponašanja i sl. U tom razgovoru se često iznese i nebrojeno mnogo nevažnih činjenica, ali klijent to ne zna. Ako razgovor dobije neželjen tok, advokat mora da ga usmeri ne vređajući pri tome klijenta, da ga ohrabri da nastavi, a da sve ne "sklizne" u ispovest. Ali šta advokat da kaže, u takvim prilikama, klijentu: "Vi me gnjavite vašom pričom, pređite, konačno na stvar. Ili: "Samo vi pričajte dalje, a ja ću da pročitam novine". Možda: "Da, to je dobro, ali mi recite kada se to dogodilo, i gde, da li ispred vaše kapije ili u dvorištu".

Da bi intervju ostvario sve ciljeve, od sticanja poverenja do prikupljanja svih pravno relevantnih činjenica neophodnih za rešavanje jednog pravnog problema, potrebno je da advokat savlada veštinu intervjuja, njegove faze, strukturu i sve drugo što se i ne može opisati. Veštini intervjuja posvećuje se velika pažnja, jer od dobrog intervjuja zavisi pravilno rešavanje pravnog problema. Advokat mora, pre savetovanja, da od klijenta dobije sve informacije, da ih proveriti, jer neke klijent može izmišljati. On mora da vodi računa o tome da neke činjenice nedostaju, dakle da postoji praznina koja ne dopušta pravilno sagledavanje celog slučaja.

POJAM I CILJEVI PRAVNOG INTERVJUA

I. Pojam intervjuja

Reč intervjuisati (eng. interview) označava razgovor sa nekom osobom. Intervjuist je onaj ko vodi intervju sa nekom ličnošću, radi dobijanja određenih informacija. To može biti novinar, pravnik, psiholog, lekar itd. Iako svaki intervjuista ima različiti cilj koji želi da postigne razgovorom, postoje određena pravila ponašanja koja su pretpostavka uspešnosti intervjuja. Mi ćemo se detaljnije baviti pravnim intervjuom, ali su mnoga pravila primenljiva i na druge vrste intervjuja.

Termini "intervjuisanje klijenata" i "pravni intervju" su dobili međunarodno značenje. Pod pravnim intervjuom se podrazumeva razgovor sa klijentom u cilju dobijanja informacija koje imaju pravni značaj radi savetovanja klijentu varijante pravnog rešenja nastalih problema i pružanja pravne pomoći. Subjekti ovog intervjuja su pravnik (najčešće advokat) i klijent (lice koje se obratilo za pravnu pomoć). Intervju je početna faza u radu svakog pravnika, pretpostavka bez koje se ne mogu preduzeti ostale aktivnosti

U radu sa studentima, najpre smo utvrdili ciljeve pravnog intervjuja i pretpostavke za njihovo ostvarivanje.

II. Ciljevi intervjuja

Vežba 1: Utvrdite koji su ciljevi intervjuja.

Instrukcije za nastavnika: Podelite studente u 2-3 grupe sa po 3-5 učesnika. Neka svaka grupa odredi "predsedavajućeg" koji će voditi razgovor i sekretara ("spikera") koji će beležiti zaključke i kasnije ih predstaviti pred celom grupom. Nakon izlaganja rezultata rada po grupama, debatom i, po potrebi, glasanjem dolazite do zajedničkog stava šta sve čini ciljeve intervjuja. Nastavnik učestvuje ravnopravno u raspravi, ali svoje stavove nikada ne iznosi prvi. Studente neprimetno "vodi" ka planiranom cilju.

Instrukcije za studente: Imate zadatak da u narednih 30 minuta, sakupite i sistematizujete ideje o ciljevima pravnog intervjuja.

Metod: Brainstorming (mozgalica, bujica ideja) i individualni i grupni rad + debata + glasanje = rezultat.

Zaključci: Osnovni cilj advokata je da dobije "posao", tj. da ga klijent angažuje za pružanje određene pravne pomoći ili vršenje pravne radnje. Da bi to postigao i da bi uspešno mogao da obavi savetovanje klijenta, advokat treba da ostvari sledeće ciljeve tokom intervjua:

1. Zadobiti poverenje klijenta
2. Saznati činjenično stanje
3. Utvrditi nameru klijenta - koji efekat želi da postigne (razvod, vraćanje oduzete stvari, naknada štete, krivična odgovornost nekog lica...)
4. Odrediti preliminarnu pravnu kvalifikaciju slučaja

Vežba 2: Utvrdite pretpostavke za uspešan intervju:

Instrukcija za nastavnike: Podelite studente u 2-3 grupe sa po 3-5 učesnika... Neka svaka grupa odredi "predsedavajućeg" i sekretara koji će beležiti zaključke i kasnije ih izložiti pred celom grupom.

Instrukcija za studente: U narednih 20 minuta, sakupite i sistematizujte ideje o pretpostavkama za uspešan pravni intervju i za ostvarivanje ciljeva intervjua koje ste odredili.

Metod: Brainstorming (mozgalica, bujica ideja) + debata i glasanje = rezultat

Rezultati: Uspešnost, tj. postizanje ciljeva intervjua, zahteva posedovanje:

A. ZNANJA:

- Prava (materijalnog, procesnog, međunarodnog...)
- Poznavanje psihologije – tipova ličnosti
- Faze intervjua i zadataka po fazama i dr.

B. VEŠTINA/TEHNIKA:

- Komuniciranja sa klijentom
- Postavljanja pitanja
- Slušanja klijenta (aktivno, emotivno...)
- Pravne kvalifikacije činjeničnog stanja,
- Vođenja zapisnika o razgovoru i dr.

Doc. dr Nataša Stojanović

FAZE INTERVJUA

Uvodne napomene

Pravni intervju možemo definisati kao sakupljanje i razmenu informacija između klijenta i advokata. Sprovodi se u cilju dobijanja potrebnih informacija od klijenta i određivanja pravne prirode problema.

1. Uslovi za sprovođenje intervjuja

Za uspešno obavljanje pravnog intervjuja potrebno je ispunjenje određenih uslova. Jedna grupa uslova tiče se samog advokata, a druga organizacije prostora gde će se intervju realizovati.

Advokat koji treba da sprovede intervju mora da bude obučen i pripremljen za takav vid pravnog delovanja¹.

Advokat, pored toga, treba biti sposoban da uspostavi kontakt sa klijentom i uloži potrebne napore na razvijanju odnosa među njima, uzimajući za polaznu osnovu uvažavanje i poverenje.

U toku intervjuisanja advokat mora da klijentu posveti punu pažnju. To podrazumeva:

- da advokat malo govori, da bude aktivan i pažljiv slušalac, da uspostavi dobar vizuelni kontakt sa klijentom i budno prati izraz njegovog lica, njegov pogled, njegove gestove i pokrete².

¹ Korisno je da, u cilju efikasnijeg obavljanja intervjuja, advokat unapred pripremi ankete-upitnike određenog sadržaja. Dobra strana te aktivnosti se posebno vidi kod raspravljavanja zaostavštine određenog ostavioca, sastavljanja zaveštanja, sačinjavanja ugovora o doživotnom izdržavanju, ugovora o deobi nasledstva itd. Opširnije o tome videti kod: Т. Живулина, Интервьюирование, Клиническое юридическое образование, Методический семинар для преподавателей, Санкт-Петербург, 2000, стр. 166.

² U prilog tome ide i mišljenje psihologa da izgovorene reči čine samo 7% saopštene informacije, 38% se odnosi na visinu, boju i druge kvalitete glasa klijenta, a 55% na izraz njegovog lica. O tome detaljnije videti kod: Ш. Ахмед, Интервьюирование клиента - необходимые учебные пособия и материалы, оп. цит., стр. 174.

- da pokaže klijentu da prati tok njegovih misli i da ispolji saosećajno razumevanje.

- mora biti sposoban da precizno formuliše svoje ideje, jasno saopšti argumente pro et contra određenog rešenja, i izrazi svoje mišljenje ubedljivo i razumljivo za klijenta.

- mora biti sposoban da sačini intervju sa potrebnim fazama i da postavlja odgovarajuća pitanja klijentu u cilju pravog sagledavanja njegovog problema.

Jedino kancelarija advokata može biti prostorija u kojoj se sprovodi intervju. Drugi prostori (npr. kafić, hotel, sud) ne smatraju se prihvatljivim rešenjem sa stanovišta Kodeksa profesionalne etike advokata³. Advokat i njegov saradnik treba da u advokatskoj kancelariji, stvore atmosferu u kojoj će se klijent osećati prijatno. Pri tom, za samog klijenta nije od značaja vrednost i vrsta nameštaja koji se nalazi u kancelariji, već dobar utisak koji advokat treba da ostavi na klijenta svojim načinom ponašanja, stručnim kvalitetima i sposobnošću da objektivno sagleda njegov problem. Psiholozi tvrde da će se klijent mnogo prijatnije osećati ukoliko sedi s boka advokatu, a ne preko puta njega⁴, ako njega i advokata niko ne prekida u toku razgovora, ukoliko su vrata prostorije gde se obavlja intervju zatvorena i ako se klijentu ostavi dovoljno vremena da iznese svoj problem advokatu.

2. Pitanja koja advokat može postavljati u toku sprovođenja intervjuja

Zavisno od širine informacije koju želi da dobije, advokat može koristiti pitanja otvorenog tipa (npr. "Objasnite mi malo bliže vaše nesuglasice sa davaocem izdržavanja" ili "Kako ste precizirali vaš ugovorni odnos sa poslugoprimcem"), ili zatvorena (sužena) pitanja (npr. "Ovo nije prvi put da vas je muž udario, je li tako?" ili "Da li vam je davalac izdržavanja kupovao potrebne lekove").

I jedna i druga vrsta pitanja imaju svoju svrhu i odgovarajuće mesto u intervjuisanju klijenta. Od sposobnosti samog advokata zavisi u kojoj meri će ona biti iskorišćena sa uspehom. U stručnoj

³ Videti II deo, tačku 12. Kodeksa profesionalne etike advokata RS.

⁴ Detaljnije o tome videti kod: Ю. Звездина, О психологических аспектах интервьюирования, оп. цит., стр. 170.

literaturi⁵ se preporučuje da advokat započne intervju sa otvorenim pitanjima, a okonča ga sa nizom suženih pitanja.

Upotreba pitanja otvorenog tipa omogućava da klijent, u svom slobodnom kazivanju iznese činjenice koje bi možda bile izostavljene postavljanjem pitanja suženog tipa, da oseti kako je advokat zainteresovan za njegov slučaj i da ga uvažava kao ličnost, što, u celini posmatrano, može doprineti uspostavljanju kvalitetnog odnosa između klijenta i advokata. Upotreba pitanja suženog tipa omogućava da se saznaju pojedini detalji klijentovog problema, kao i da se on dodatno motiviše u iznošenju činjenica relevantnih za njegov slučaj.

3. Faze u intervjuisanju klijenta

a) Uspostavljanje kontakta sa klijentom (uzajamna ocena klijenta i advokata)

Kada klijent dođe kod advokata, on (ili njegov saradnik) treba da ga dočeka u prijemnoj kancelariji ili (ako nje nema) da priđe bliže vratima same kancelarije, pozdravi se sa njim i doprati ga do stolice gde će sedeti. Radi uspostavljanja harmoničnih i bliskih odnosa između klijenta i advokata, i stvaranja uslova za uzajamnu simpatiju, korisno je da advokat potencijalnom klijentu postavi odgovarajuća prigodna pitanja (npr. da li mu je bilo teško da nađe advokatsku kancelariju, kako je došao do kancelarije, da li je bilo mesta za parkiranje automobila itd.), ponudi ga čajem, kafom ili sokom.

U ovoj fazi korisno je da advokat upozori klijenta da je sve ono što mu bude rekao strogo poverljivo, i da ti podaci mogu biti saopšteni drugim licima samo uz prethodnu dozvolu klijenta.

Sve ovo može advokatu, u izvesnoj meri, pomoći da oceni klijenta kao čoveka, privikne se na njegov način govora, otkrije uplašenost klijenta, njegovu nervozu ili psihičku rastrojenost.

Klijent, takođe, na osnovu izgleda advokata, njegovog ponašanja i ophođenja sa njim ocenjuje i odlučuje da li će mu poveriti svoj slučaj.

⁵ D. Binder & S. Prais, Pravno intervjuisanje i savetovanje, prevod, 1977, str. 59-99.

b) Faza preliminarnе identifikacije problema

Ova faza intervjuа najčešće započinje pitanjem advokata: "Kako vam mogu pomoći?" ili "Šta mogu da učinim za vas?". Korisno je da, posle početnog pitanja ili dobijanja početnog odgovora, advokat upotrebi strukturalnu vodilju tipa: "Recite mi kakav je vaš problem, kako i kada je nastao i šta vi mislite kako bi mogao biti rešen". Ako je advokat već prethodno kontaktirao sa klijentom i saznao, načelno, prirodu problema, onda bi on prilikom prvog susreta trebao da upotrebi sledeću formulaciju: "Koliko sam shvatio vi imate problem sa zakupodavcem. Molim vas, budite ljubazni pa mi recite kada je on nastao i kako bi ste hteli da se on reši"?

U ovoj fazi intervjuа neophodno je da advokat dopusti klijentu da samostalno opiše svoj problem, da ga sam "skicira". Advokat ne treba da prekida svog klijenta pitanjima, posebno ne onim koja izražavaju sumnju ili kritiku. Ovakav način ponašanja advokata će umanjiti iskrenost klijenta, koji će zauzeti odbrambenu poziciju i time izmeniti ishod intervjuа. Ako advokat dozvoli klijentu da govori bez prekida, dobiće prilično tačnu, mada ne potpunu sliku problema. Takođe, to će pomoći klijentu da se oslobodi i da mu se poveća nivo sposobnosti sećanja i samopoštovanja.

Ako klijent nerado govori, advokat ne bi trebalo da postavlja sužena pitanja, već ona opšteg tipa npr.: "Ne žurite se, ja razumem da vam je teško o tome govoriti, ali šta je bilo dalje?"

U ovoj fazi intervjuisanja klijenta advokat treba da dopusti klijentu da ispolji svoje osećaje iz dva razloga. Prvo, na taj način advokat pokazuje klijentu da ga uvažava kao ličnost. Drugo, to pomaže advokatu da odvoji subjektivne predstave klijenta od realnosti.

Advokat u fazi preliminarnе identifikacije problema ne treba da beleži sve ono što je klijent rekao, već samo da obrati pažnju na najvažnije činjenice.

Najčešća greška advokata u ovoj fazi intervjuisanja klijenta je da on, rukovodeći se već viđenim sličnim modelom problema, ne dozvoli klijentu da do kraja ispriča svoju verziju problema. Advokat, na taj način, propušta da sazna neke odlučujuće činjenice, da uoči emocije klijenta i specifičnosti u načinu na koji bi klijent želeo da se reši njegov problem.

Faza preliminarnе identifikacije problema treba da bude završena konstatacijom advokata da razume klijentov problem,

njegovu zabrinutost i kako bi problem trebao da bude rešen po klijentovom mišljenju.

c) Faza hronološkog pregleda problema

U ovoj fazi intervjua, advokat i klijent treba da hronološkim redom srede sve podatke o problemu, počev od vremena njegovog nastanka pa do trenutka intervjuisanja. Korisno je da advokat klijentu, pre ove faze, saopšti (tzv. pripremno objašnjenje) šta se od njega očekuje posle preliminarnе identifikacije problema i koliko će okvirno trajati intervjui. Jedino na taj način mogu se sprečiti teškoće u komunikaciji advokata i klijenta.

Kada klijent započne sa detaljnim opisom svog problema, uobičajeno je da advokat koristi, ukoliko klijent zastane sa iznošenjem činjenica, pitanja otvorenog tipa (npr. "Šta se zatim dogodilo?"). Nekada će, međutim, postojati potreba za razjašnjenjem (npr. "Kada ste saznali da se raniji vlasnici nisu iselili iz stana, pre susreta sa komšijama ili posle tog susreta?"), ili razradom (npr. "Šta se dogodilo kada je suprug pokušao da stupi u kontakt sa vama?") određenog segmenta problema, kada će biti upotrebljena sužena pitanja.

Ukoliko klijent u ovoj fazi intervjuisanja zatraži od advokata rešenje svog problema (npr. "Mislite li da ću morati da naknadim štetu?"), on ne sme da žuri sa odgovorom. Advokat treba da ponovi ono što je već rečeno kod pripremnog objašnjenja, da se analiza njegovog položaja, njegovih prava i obaveza, ostavlja za kasnije kada se utvrde sve relevantne okolnosti konkretnog slučaja.

U ovoj fazi intervjua, kao i u prethodnoj, mora doći do izražaja advokatov kvalitet saosećajnog razumevanja koje u sebi obuhvata: pažljivo slušanje klijenta, razumevanje njegove situacije i neosuđivanje za učinjeno.

g) Faza određivanja pravne prirode problema

Ova faza u intervjuisanju klijenta obično započinje sledećom formulacijom advokata: "Da li ste slučajno izostavili nešto iz priče?"

Kada pitanja ovakvog tipa više ne mogu advokatu da daju potrebne odgovore, onda je korisno da on upotrebi sužena pitanja ("Molim vas, recite mi šta se tačno desilo kada ste na ulici sreli svog zakupodavca? Objasnite mi malo bliže vaš dogovor sa mužem oko podele imovine...").

Ukoliko na postavljeno pitanje klijent izbegava odgovor, advokat ga može preformulisati ili ga kasnije ponoviti i ukazati klijentu na važnost davanja odgovora (npr. formulacijom "Ja ne mogu da vam pomognem onoliko koliko bih mogao ako ne znam sve detalje slučaja").

U prirodi je čoveka da, skoro uvek, kod drugih ljudi želi da stvori dobar utisak o sebi, izostavljajući, pri tom, saopštavanje činjenica koje mu ne idu u prilog. Sa takvim problemom se često susreću i advokati u intervjuisanju svojih klijenata. U takvim situacijama advokat mora da ukaže klijentu da je na njegovoj strani, i da bi ga adekvatno zastupao potrebno je da zna i verziju problema suprotne strane. Saznanje svih relevantnih okolnosti konkretnog slučaja je za advokata od izuzetnog značaja, jer on samo tako može biti siguran koji će pravni propis biti primenjen u datim okolnostima. I ne samo to, na osnovu uvida u sve odlučne činjenice konkretnog slučaja advokat može sa visokom dozom preciznosti saznati motiv za određeno delovanje klijenta ili suprotne strane, kao i ko je i u kojoj meri zainteresovan da određene činjenice predstavi u pogrešnom svetlu.

Kada dođe vreme da se završi intervju, advokat ne sme naglo prekinuti kontakt sa klijentom ili se držati suviše udaljeno od njega. To može narušiti već uspostavljeni odnos poverenja i uvažavanja. Korisno je da se advokat posluži sledećim rečima: "Vrlo dobro, čini mi se da smo danas razjasnili skoro sva pitanja. Kako bi smo do kraja i u potpunosti našli pravi odgovor za rešenje vašeg problema, predlažem da se ponovo vidimo naredne nedelje. Recimo, da li vam odgovara sredi u 17 časova? Do tada, molim vas, pripremite potrebnu dokumentaciju i saznajte lične podatke svedoka koji su prisustvovali događaju." Dakle, nije dovoljno da advokat kaže klijentu da će mu se javiti, bez bližeg preciziranja.

Kada se advokat oprosti od klijenta, ukoliko nije pribeležio neke informacije o slučaju u toku intervjua, obavezno treba da to učini, dok su saopšteni podaci još u svežem sećanju.

Doc. dr Miroslav Lazić

STRUKTURA PRAVNOG INTERVJUA

I. Faze intervjuja

Podela intervjuja na faze olakšava studentima savladavanje elemenata i ciljeva koje intervjuist treba da ispuni. U praksi, intervju je jedna celina i tokom njegovog sprovođenja samo profesionalac može da prepozna pojedine faze.

Postoje različite klasifikacije i broj faza intervjuja. Poznata je podela na tri faze: preliminarna identifikacija problema; hronološki pregled i određivanje prirode problema. Na pravnim klinikama u Rusiji i dr. koristi se višečlana podela (5-6 faza), koja omogućava detaljniju razradu pravnog intervjuja.¹

U našem radu korišćićemo podelu na 5 faza intervjuja, pošto je ona pogodnija za uvežbavanje studenata po fazama i savladavanje tehnike intervjuisanja. Kao faze intervjuja razmatraćemo:

1. "Probijanje leda" i utvrđivanje pravila rada
2. "Slobodno" izlaganje klijenta
3. Hronološko i sadržajno sređivanje priče
4. Rezime i preliminarna pravna kvalifikacija
5. Završetak intervjuja i zakazivanje savetovanja

1. "Probijanje leda" - uspostavljanje odnosa poverenja sa klijentom

Cilj ove faze je da se ukloni psihološka barijera prvog kontakta sa nepoznatim licem i uspostavi uzajamno poverenje i međusobno razumevanje advokata i klijenta. Takođe, u ovoj fazi klijent treba da se upozna sa načinom ("pravilima") vođenja razgovora sa klijentom i opštim "uslovima" pružanja pravne pomoći (da se usluge advokata naplaćuju, da li je prvi razgovor i pod kojim uslovima besplatan ili se naplaćuje i koliko i sl.).

¹ Opširnije, Интервьюирование, Клиническое юридическое образование, Методический семинар для преподавателей, Санкт-Петербург, 2000, стр. 167; Група аутора, Интервьюирование клиента, Профессиональные навыки юриста, опыт практического обучения, Москва, 2001. итд.

Prvi kontakt u advokatskoj kancelariji klijent uspostavlja sa sekretaricom ili pripravnikom. Zato zaposleni u advokatskoj kancelariji moraju da dobiju precizna uputstva o postupanju u različitim mogućim situacijama pri prijemu klijenta. Uvažavanje klijenta je bitno od momenta ulaska u advokatsku kancelariju, pa do njenog napuštanja. Sekretarica treba klijenta ljubazno da dočeka i ponudi da sedne. Ukoliko je advokat zauzet tog dana ili klijent nema vremena da čeka, sekretarica treba da odredi termin za razgovor koji mora biti ispoštovan. Dok čeka na prijem, sekretarica ili pomoćnik mogu da uzmu osnovne podatke sa ciljem utvrđivanja i provere identiteta klijenta. Klijentu treba objasniti da je to zbog pravne sigurnosti i vođenja evidencije o svakom klijentu. Čak i ako negoduje, klijentu će to uliti poverenje u profesionalnost advokatske kancelarije.

U etapi prvog susreta i uzajamnog predstavljanja, umerena su takva pitanja pravnika koja omogućavaju uspostavljanje odnosa poverenja sa klijentom. Obično su to pitanja, koja nemaju direktan odnos sa temom razgovora (npr. o vremenu, osećanjima itd.), tj. pitanja koja pomažu klijentu da se snađe u za njega neobičnoj ulozi, da se "opusti", "umiri".

Vežba 1: Utvrdite elemente za Protokol kancelarije o prijemu klijenta.

Instrukcija za studente: Studenti u parovima treba da odigraju ulogu klijenta i advokata u fazi "probijanja leda", u trajanju od po 5 minuta po paru. Svaka simulacija treba da bude predmet analize i dobronamerne kritike, kako bi sledeći par ispravio greške prethodnika. Studenti kada igraju ulogu klijenta treba da glume različite tipove klijenata (uplakane, nervozne, nadmene, uobražene, sveznalice i sl.).

Uputstvo za nastavnika: O dilemama pojedinih radnji raspravljati i usvajati zaključke. Iznenadiće Vas maštovitost studenata u stvaranju "životnih" situacija.

Metod: Simulacija "prijema klijenta" + analiza + glasanje = rezultat

Rezultati:

- Kada klijent ulazi, advokat (prethodno sekretarica) obavezno ustaje, rukuje se sa klijentom, predstavlja se (upoznavanje) i ljubazno ponudi klijenta da sedne, pokazujući mu mesto; seda tek nakon što je smestio klijenta;

- Klijentu treba uvek persirati i time pokazati uvažavanje bez obzira na njegov izgled, obrazovanje i kulturu;

- Ponuditi klijenta bezalkoholnim napitkom, u skladu sa običajima kraja;

- U kancelariju advokata, klijenta treba da "uvede" sekretarica, da preda advokatu fasciklu sa podacima o identitetu klijenta, a zatim da napusti prostoriju.

- Za vreme intervjuja, sekretarica ne prebacuje telefonske pozive advokatu, osim u slučaju hitnosti,² i ne ulazi u prostoriju, osim po pozivu. Advokat isključuje zvono na mobilnom telefonu.

- Pre početka intervjuja, pitati klijenta da li se oseća udobno i reći neku opštu konstataciju (npr. o vremenu: "Danas je baš hladno" i sl.) ili postaviti neko uopšteno pitanje za opuštanje klijenta (npr. "da li ste lako pronašli moju kancelariju", "ima li gužve u saobraćaju" i sl.); Pogrešno je klijenta pitati "gde radite", "da li ste oženjeni" i sl. jer to može biti problem zbog koga je on došao kod vas, ili je bez posla...

- Po proceni, pitati klijenta da li je prvi put kod advokata, kao uvod u pitanje da li zna da se usluge advokata naplaćuju. Možete reći: "Vi verovatno znate da se usluge advokata naplaćuju" i sl.). Zatim reći cenu prvog razgovora ili da je razgovor do određenog trajanja besplatan. Prema reakciji klijenta, objasniti pojedine cene iz tarife i da će cena biti precizirana kada saznate koju vrstu pravne pomoći treba da pružite klijentu;

- Objasniti klijentu zagarantovanost diskrecije razgovora i značaj advokatske tajne, tj. da će sve što klijent kaže ostati tajna koju advokat neće nikome otkriti, bez odobrenja klijenta; reći da obaveza diskrecije važi i za sve zaposlene i saradnike kancelarije;

² Prioritet klijenata i njihovo rangiranje nije moguće izbeći. Profesionalna etika nalaže da se eventualno rangiranje vrši po hitnosti pravne zaštite, a ne po bogatstvu klijenata. Pravni profesionalizam, pored ostalog, podrazumeva i dobro planiranje vremena i ne uzimanje previše slučajeva, mada većina advokata nema gornju granicu broja slučajeva koje primaju. Neprofesionalno je doći u poziciju da morate da prekinete jedan intervju zbog "hitnog" posla, jer svakome klijentu je njegov problem najvažniji, makoliko bio društveno minoran.

- Klijentu reći da ste "na njegovoj strani" i da je neophodno uzajamno poverenje, tako da morate otvoreno da razgovarate o problemu. Naglasiti važnost da klijent advokatu ispriča sve činjenice koje su vezane za slučaj, kako bi mogao da mu pruži stručnu pravnu pomoć. Npr. "ako vas zastupam radiću sve za vas, makar i na štetu drugog lica, ali moram da znam sve o događaju i problemu koji Vas muči"³.

II. Slobodno izlaganje klijenta

Cilj ove faze je da se dobije izjava o klijentovom problemu, tj. da se utvrdi osnovno činjenično stanje i pravni problem koji klijenta muči.

Pre početka razgovora, potrebno je saopštiti okvirno vreme koje advokatu stoji na raspolaganje za ovaj razgovor i objasniti "pravila razgovora". Podrazumeva se da ste pripremili papir i olovku za vođenje beleški o razgovoru.

U ovoj fazi, pitanja treba svesti na najmanju moguću meru i truditi se da ne prekidamo klijenta i da ne donosimo prerane zaključke. Advokat ima zadatak da **aktivno sluša** klijenta i da se uzdrži od ulaženja u detalje. Dozvoljena su samo otvorena pitanja.

Potrebno je zamoliti klijenta da slobodno, kao u svakodnevnom govoru, bez ustručavanja, ispriča problem zbog koga je došao. Kako klijent ne bi stekao utisak da je advokat nezainteresovan, potrebno je, kod predočavanja pravila razgovora, objasniti klijentu da će najpre on ispričati problem zbog koga je došao, a zatim će zajedno utvrditi detalje priče. Ponoviti da je advokat na strani klijenta i da klijent treba slobodno i sa punim poverenjem u diskreciju da ispriča što detaljnije svoj razlog obraćanja advokatu.

Ovu fazu možete početi npr. na sledeći način: "Ispričajte mi, molim Vas, sve o problemu zbog koga ste došli kod mene".

U ovoj fazi je potrebno, zbog psihološkog dejstva, primeniti tehnike: postavljanja otvorenih pitanja; aktivnog slušanja i saosećajnog razumevanja.

Postoji dilema, da li je potrebno postavljati pitanja u fazi aktivnog slušanja slobodnog izlaganja klijenta? Pošto intervju sprovodi pravnik, on je obavezan da upravlja tokom razgovora. To najbolje može izvesti postavljanjem pitanja sa ciljem da se usmeri tok klijentovog izlaganja. U prvom redu, to su otvorena pitanja koja

³ Iz predavanja američkog kliničnog prof. Lee Shinazi-a održanim na Pravnom fakultetu u Nišu.

pobuđuju klijenta na slobodno izlaganje svojih problema, poput: "Šta Vas je nateralo da se obratite za pomoć advokatu"? "Šta Vam se desilo?", "Čime mogu da Vam pomognem"?. Ali i pitanja koja teraju klijenta na detaljnije izlaganje poznatih činjenica. Npr. "Kako se to desilo"? "Ispričajte nam o tome detaljnije"?

U ovoj fazi advokat se najviše boje **klijenta koji razglaba priču** (priča od Kulina-bana), smatra da ga pitanja advokata samo prekidaju i da su nebitna, pa ih ignoriše i sl. Advokati često reaguju burno, prekidajući takvo izlaganje klijenta. Verovatno advokatima smeta to što nemaju kontrolu nad razgovorom sa klijentom koji ne reaguje na usmeravajuća pitanja. Takođe, osećaju da im klijent svojom preopširnom uvodnom pričom oduzima ograničeno i skupoceno vreme. Nekim advokatima se čini da što manje vremena treba potrošiti na ovu fazu. Međutim, ukoliko se ova faza skрати, najčešće pitanjima koji prekidaju tok izlaganja da bi se što pre došlo do suštine problema, dešava se da promakne neka bitna činjenica za rešenje problema ili izbor strategije. Ovu priču je klijent doživeo i pripremio "kući" i zato je pažljivo treba saslušati.

Dilemu, da li prihvatiti klijentovo razglabanje u kome ima potrebnih činjenica, ali i mnogo nepotrebnih, ili ga prekinuti i preusmeriti, nije nimalo laka? Možete odlučiti da ignorišete razglabanje ili da ga prekidate pitanjima. Ako ga prekidate, kako to učiniti a da ne naljutite ili dekoncentrišete klijenta (npr. stariju osobu)? Vaša odluka treba da zavisi od vremena koje imate na raspolaganju, procene klijenta, granica do kojih klijent luta i sl. Ako odlučite da prekinete razglabanje uradite to pažljivo. Npr. recite da saosećate sa klijentovim problemom i da o tome možete kasnije popričati, ali da je veoma važno da se sada skoncentrišete na druga pitanja kako bi mogli da organizujete pomoć klijentu i postavite pitanje.

III. Hronološko sređivanje priče

U ovoj fazi advokat treba još jednom da "pređe" sa klijentom najvažnije delove njegove priče tako što će mu postaviti sužena (utvrđujuća, "zatvorena") pitanja. Pri tome, ukoliko je to potrebno, treba, pažljivom formulacijom, da postavi i pitanja koja dovode u sumnju pojedine izjave klijenta. Npr. ne mogu vam pomoći ako ne znam sve detalje, recite mi, da li ste možda popili malo više? Ili, ja sam na vašoj strani, ali mi moramo imati u vidu i stavove suprotne strane. Kako će, po vašem mišljenju, suprotna strana izložiti ili opravdati događaj koji ste naveli...

U toku aktivnog slušanja razmišljate o nedostajućim podacima: ko, protiv koga, zašto, svedoci, adrese, reputacije svedoka, prva ruka ili svedok "rekla-kazala". Zašto se dogodilo, koji je motiv...

Identifikujte slabe i jake strane klijenta i preliminarno identifikujte problem. Prelazak iz druge u treću fazu je ponekad teško primetiti jer se ove dve faze često prepliću.

Razgovor se, uobičajeno, završava pitanjem: "Razmislite, da li ste slučajno nešto izostavili iz priče"?

IV. Rezime i preliminarna pravna kvalifikacija

Advokat kratko izlaže priču klijenta sa činjeničnim stanjem i proverava da li je dobro razumeo šta klijent želi da ostvari i kojim načinom.

U ovoj fazi se odlučuje o angažovanju advokata. Advokat prvi saopštava svoju spremnost na zastupanje klijenta koji zatim donosi konačnu odluku. "Razumeo sam Vaš problem (situaciju) i spreman sam da Vam pružim pravnu pomoć, ako Vi to želite. Cena zastupanja bi iznosila...". Ukoliko klijent pristane da avokat preuzme njegov slučaj, advokat i klijent zaključuju ugovor o zastupanju i ispravu o punomoćju.

V. Završetak intervjua

Advokat predočava klijentu način daljeg rada, naglašava mu važnost diskrecije. Zamolite klijenta da vaš razgovor ne prepričava nikome, uključujući i članove porodice, prijatelje i kolege sa posla, kako bi se obezbedila puna sigurnost očuvanja tajnosti "privilegovanih informacija". Po potrebi, upozorite klijenta i na mogućnost prisluškivanja telefona ukoliko priroda slučaja to zahteva.

Advokat je dužan da posavetuje klijenta da ne treba da potpisuje nikakva dokumenta bez konsultovanja sa njim.

Intervju se obično završava zakazivanjem savetovanja kao sledeće faze. Sa klijentom treba dogovoriti vreme sledećeg susreta ili ga telefonom kako bi ga informisati šta je, u međuvremenu, preduzeo ili da bi mu zakazao sledeći susret. Klijentu treba dati zadatak da pribavi određena dokumenta i reći gde se ona dobijaju, ukoliko je to potrebno ili preuzeti na sebe ovu obavezu.

Fazu savetovanja treba uvek razdvojiti od faze intervjua. To je period u kome advokat treba da se pripremi za predmet kako bi klijentu mogao da predoči sve pravne mogućnosti rešenja njegovog

problema. Advokat, bez obzira na iskustvo, a posebno advokat-početnik ne sme biti brzoplet u prelasku na fazu savetovanja. Čak i ako postoje potreba hitne pravne intervencije, advokat mora da ostavi vreme za konsultovanje propisa i razmisli šta je za klijenta najbolje. Period od završetka intervjua do zakazivanja konsultacija može da bude veoma različit – od nekoliko "minuta", do nekoliko meseci. "Dva puta meri, a jednom seci" i "žuri polako" su jedini saveti koje treba poštovati ovom prilikom.

Ukoliko klijent traži odgovor na pitanje o uspešnosti pravne zaštite, treba izbeći "obećanja" i "garancije" i reći da na takvo pitanje niko u ovom momentu ne bi mogao da odgovori, ali da će on preduzeti sva moguća pravna sredstva da njegov klijent ostvari svoj zahtev.

U ovoj fazi, ukoliko je to moguće pre savetovanja, treba odrediti listu dokumenata i informacija koje klijent ili advokat treba da pribave za nastavak rada. Nakon prvog razgovora, ubrzo treba ponovo kontaktirati klijenta i stalno ga obavешtavati o novim činjenicama ili u kojoj fazi je njegov predmet. To može nekada da učini i vaš pomoćnik. Klijent se time uverava da Vi radite na njegovom slučaju. Prema anketama, najveći prigovor klijenata u SAD-u je da ih advokati koje su angažovali veoma retko kontaktiraju. Možete npr. postaviti pravilo da "koliko puta klijent pozove Vas, toliko puta treba i Vi da pozovete njega"⁴.

⁴ Lee Shinazi, predavanja na Pravnom fakultetu u Nišu.

TOK INTERVJUA

Tok razgovora

Intervjuisanje je vid istraživanja čija se tehnika sastoji u usmenom razgovoru. Razlikuje se od ankete u kojoj su, po pravilu, pitanja postavljena unapred i u pisanom obliku.

Intervju (informativni razgovor) koji se vodi između advokata i klijenta prilikom prvog susreta prolazi kroz nekoliko faza. Svaka od ovih faza ima određene ciljeve i određenu sadržinu. U stručnoj literaturi koja se bavi metodama tzv. kliničke nastave, različito se određuje broj faza u toku početnog, prvog intervjua. I u samoj praksi, razgovor može da ima nekoliko faza, zavisno od konkretnog slučaja, konkretne situacije i konkretne potrebe za pravnom zaštitom.

Da bi se advokat usredsredio na klijentov problem, potrebno je da se u toku razgovora ponaša na određeni način: da beleži ono što mu klijent govori, da reaguje parafraziranjem da bi pokazao ne samo da sluša ono što klijent priča već i da bi bio siguran da je razumeo problem ili ono što mu se priča, i da postavlja pitanja u cilju potrebnih razjašnjenja.

U toku intervjua advokat sastavlja belešku o sadržini razgovora koji je vođen prilikom susreta sa klijentom. U toku svakog razgovora sa klijentom advokat treba da sastavi belešku o sadržini razgovora koji je prilikom tog susreta vođen i o podacima koje mu je klijent tom prilikom saopštio.

Parafraziranje je preformulisanje i proširivanje iskaza ili izražavanje smisla drugim rečima. Upotreba parafraziranja je od suštinskog značaja prilikom razgovora advokata i klijenta jer ona podstiče klijenta da priča, smanjuje probleme u komunikaciji i pokazuje klijentu da ga advokat aktivno sluša.

Postavljanje pitanja je neophodno jer advokat nije akter događaja a potrebno je da se dobro informiše. Pitanja mogu da budu različita, zavisno od situacije: otvorena, zatvorena, sugestivna, navodeća, sužena itd.

I. Prva faza – "probijanje leda"

Prva faza, po svojoj sadržini obuhvata, pored uzajamnog predstavljanja i tzv. *probijanje leda*, odn. konverzaciju koja ima za cilj da otkloni eventualnu nelagodnost koju klijent oseća pred advokatom, kao nepoznatim licem, kome treba da poveri svoje probleme i izvesna opšta pitanja informativnog karaktera, koja su od značaja ne samo za advokata već i za klijenta i za uspostavljanje odnosa između njih.

Pre no što postavi opšta pitanja u cilju upoznavanja sa klijentom, advokat treba da stvori atmosferu pogodnu za razgovor i da otkloni eventualnu nelagodnost koju klijent može da oseća i koja može da bude posledica njegovog neiskustva ili prethodnog lošeg iskustva, njegovih predrasuda u pogledu advokata, njegove zabrinutosti za sopstvenu poziciju ili ishod stvari zbog koje traži pravnu pomoć ili straha zbog njegovog ponašanja ili postupaka. Stresna situacija u kojoj se nalazi klijent, jer treba o svom problemu da razgovara sa nepoznatim licem, treba da bude otklonjena ili ublažena tzv. *probijanjem leda*. U tom cilju koriste se uobičajene fraze iz svakodnevne konverzacije kao što su npr. pitanja: *Da li ste se udobno smestili? Da vam ne smeta svetlo? Da vam nije pretoplo? Da li možete dobro da me čujete (ako je stara i nagluva osoba)? Da li želite da popijete nešto - kafu, čaj, sok?* (ako protokol prijema to predviđa).

Advokat treba, pre svega, da se upozna sa klijentom, koga on ne poznaje, i u tom smislu on vodi razgovor da bi se uspostavio kontakt među njima. Ova pitanja, istovremeno, doprinose da se nastavi sa *razbijanjem leda* ali služe i za sastavljanje informacije ukoliko se ona piše na posebnom obrascu i ukoliko saradnici u kancelariji nisu ranije popunili obrazac sa podacima koji se odnose na konkretnog klijenta, ukoliko postoji takva praksa u toj advokatskoj kancelariji. To, npr. može da izgleda ovako: *Vi ste, kako vas je predstavio moj saradnik (ili sekretarica) gospodin Aleksa Aleksić. Gde živite? Odakle ste? šta ste po zanimanju? Gde radite?*

Sledeća stvar koju advokat treba da uradi je da postavi pitanje koje treba da mu pruži određene informacije o tome kako je i zašto klijent izabrao njegovu advokatsku kancelariju. Pitanje ima smisla iz etičkih razloga - advokat je možda nekada zastupao suprotnu stranu; ili klijent je nezadovoljan radom ranije angažovanog advokata i hoće da promeni advokata. U prvom slučaju, advokat će odlučiti da li može da zastupa ovog klijenta. U drugom slučaju advokat ne može da preuzme zastupanje bez prethodne saglasnosti ranije angažovanog

advokata, koji bi trebalo da se saglasi ali pošto reguliše imovinsko-pravne odnose sa klijentom. Advokat, npr. može da kaže: *Pre no što započnemo razgovor, i pre no se detaljno upoznam sa razlogom vašeg dolaska, želeo bih da čujem zašto ste i kako izabrali moju advokatsku kancelariju. Da li je neko preporučio ovu kancelariju ili ste slučajno izabrali mene za advokata?*

Pored toga, klijenta treba informisati o planu i načinu rada u advokatskoj kancelariji.

Advokat će, pre svega, informisati klijenta o tome da će advokat sastaviti u toku razgovora informativnu belešku (informaciju), da će možda, uz dozvolu klijenta, snimati razgovor na diktafonu i objasniti mu da će traka koja sadrži tonski zapis razgovora biti pred njim izbrisana ukoliko klijent ne angažuje advokata ili da će mu biti predana.

Sastavljanje informacije o informativnom razgovoru ima smisla iz posebnih razloga, čak i ako klijent na kraju ne angažuje advokata. Advokat trajno ima podatke da je već dao savet klijentu i ako suprotna strana kasnije dođe, on se kasnije više ne može prihvatiti zastupanje. S druge strane, organizacija poslovanja zahteva da advokat protokoliše svaki sastanak, bez obzira da li je dao savet ili je razgovor prekinut zbog različitih okolnosti (nije advokatova specijalnost, ne može da se angažuje iz nekih razloga itd).

Advokat ne traži ličnu kartu od klijenta, niti proverava identitet klijenta jer bi to na samom startu bio izraz nepoverenja. Međutim, ponekad, posebno kad su u pitanju statusne stvari, korisno je da se to učini na neki taktičan i indiskretan način ali na kraju razgovora.

Informacija o načinu rada koju daje advokat treba da sadrži i objašnjenja o načinu čuvanja poverenih isprava i preliminarnu informaciju o eventualnim troškovima koje će klijent imati (kolika je naknada za savet, za zastupanje, za sastavljanje podnesaka, za sastavljanje pravnih dokumenata, za takse, za eventualna veštačenja, za naknade svedocima, za pribavljanje isprava itd) u skladu sa važećom tarifom. I na kraju, potrebno je da advokat objasni klijentu, da će se dogovoriti i o načinu budućeg komuniciranja i informisanja klijenta o poslu koji za njega obavlja ukoliko ga klijent bude angažovao.

Sve ove informacije koje advokat daje klijentu na početku razgovora predstavljaju pokazivanje i demonstraciju poslovnosti i profesionalnog pristupa poslu. Advokat ugovara posao i on treba da pokaže klijentu kako on radi. Posebno je značajno da advokat preuzima na sebe obavezu da klijenta informiše o troškovima i na taj

način ga "oslobađa" neprijatnog pitanja o visini troškova koje on treba da postavi i zebnje da li će biti u stanju to da plati.

II. Druga faza – preliminarno ispitivanje

Pošto je, u prethodnoj fazi, uspostavljen odnos saradnje između dve strane, advokata i klijenta, i, pošto su identifikovani subjekti odnosa, sleduje preliminarno ispitivanje i prelazak na stvar - identifikaciju problema zbog koga je klijent došao kod advokata. U ovoj fazi, advokat ima zadatak da demonstrira profesionalne veštine i da izgradi odnos poverenja sa klijentom.

Advokat treba da gradi odnos poverenja između njega i klijenta. Taj odnos karakteriše, pored međusobnog poverenja, nepostojanje sukoba interesa sa postojećim klijentima i realizacija planiranog posla.

Za izgrađivanje odnosa poverenja nije dovoljno samo to što razgovoru između advokata i klijenta ne prisustvuje niko treći. Advokat treba posebno da naglasi, ako je stvar delikatna, da je od ovog časa on jedina osoba sa kojom klijent treba da razgovara o svom slučaju, da o detaljima svog problema ne treba da priča sa porodicom, susedima, prijateljima, kolegama, da je ono što namerava da kaže advokatu privilegovana informacija, da niko osim njega ne treba da zna o klijentovom problemu, i da je on, po zakonu, dužan da čuva profesionalnu tajnu. To je posebno značajno u krivičnim stvarima. U tom slučaju, klijentu treba skrenuti pažnju da ne koristi telefon ili mejl za slanje poruka o podacima ili ispravama da bi se sprečilo eventualno prisluškivanje. Razume se, advokat ne priča nikome o onome što je saznao od klijenta.

U cilju preliminarne identifikacije problema advokat treba da postavi dva pitanja: prvo se odnosi na sam razlog posete, a drugo se tiče namera samog klijenta i njegovih očekivanja o tome šta advokat treba da uradi.

Preliminarna identifikacija problema je za advokata polazna tačka u radu jer od planova klijenta zavisi samo prikupljanje podataka koji su potrebni za rad na slučaju i dubina zahvata u tom smislu. Preliminarna identifikacija problema omogućava da se izbegne nepotrebno gubljenje vremena u radu, odredi trajanje sastanka, prevenira postavljanje pogrešne pravne dijagnoze i lutanje i nagađanje o tome šta klijent zapravo želi.

U fazi preliminarne identifikacije problema advokat postavlja otvorena pitanja koja omogućavaju klijentu da kaže šta je razlog njegove posete i da reši svoje dileme i muke.

Pre no što klijent započne priču, advokat treba da ga na samom startu pridobije i objasni mu da on na sebe preuzima ulogu njegovog vodiča u lavirintu pravnog saobraćaja. Advokat treba da naglasi i da kaže klijentu da će raditi u interesu i u korist klijenta, da će voditi borbu za njegove interese i da će biti njegov pravni vodič, savetnik i saveznik u borbi za pravo ili istinu. To je pribavljanje naklonosti i poverenja.

U fazi preliminarne identifikacije problema advokat treba, u toku razgovora koji sledi i koji tome služi, da pokaže određene veštine karakteristične za poziv:

1) empatiju prema klijentu, razumevanje za njegov problem i spremnost da se saživi sa njegovim slučajem i da podeli sa njim njegove brige. To znači, da advokat treba da pokaže da razume klijenta. On ne treba da iznosi i da donosi i saopštava nikakav zaključak o klijentu ili događaju čiji je klijent akter. Značaj saosećajnog razumevanja poboljšava komunikaciju i omogućava njen nastavak - pružanje detaljnih i neophodnih informacija.

2) aktivno slušanje: pažnju sa kojom se prati izlaganje klijenta, razumevanje onog što govori, postepeno saznavanje detalja i proširivanje priče postavljanjem odgovarajućih pitanja.

3) veštinu postavljanja pitanja koja treba da mu omoguće da sazna što više detalja o konkretnom slučaju da bi mogao da postavi valjanu pravnu dijagnozu i da korektno savetuje klijenta. Pitanja treba da budu postavljena tako da ne zbune klijenta, da mu pomognu da se priseti značajnih detalja, da objasni svoje postupke i razloge itd.

III. Treća faza – rešavanje slučaja

Rešavanje slučaja koji je povod dolasku klijenta odvija se etapno, kroz nekoliko faza:

- 1. prepoznavanje i identifikacija problema,**
- 2. informacija i analiza slučaja,**
- 3. ispitivanje.**

Da bi uopšte mogao da reši klijentov slučaj, advokat treba, pre svega, da čuje priču svog klijenta i da prepozna i identifikuje pravni problem. Zbog toga advokat treba da pusti klijenta da priča i da ga sluša, bez mnogo prekidanja i upadica, da bi dobio hronološki i detaljan pregled događaja. Dok sluša priču, advokat treba da pravi beleške i da simultano analizira slučaj - da pravi trijažu materijala: da

prikuplja činjenice i da ih pravo ocenjuje odn. da vrši njihovu pravnu kvalifikaciju, da vrši istragu i da otkriva koja su lica uključena u konkretni događaj - ko su stranke (npr. zaposleni i poslodavac, supružnici, kupac i prodavac, oštećeni i štetnik, itd), ko su svedoci, da li će biti potrebni veštaci. Kad su u pitanju svedoci, advokat treba sebi da postavlja pitanje o njihovoj starosti, reputaciji, kao i o tome da li su svedoci koji će svedočiti po viđenju ili po čuvenju.

U toku ove faze razgovora, advokat, po pravilu, postavlja otvorena pitanja: ko, kad, kako, zašto, gde, s čim. To su pitanja koja omogućavaju klijentu da priča o događaju u pitanju, a advokatu da saznaje stanje stvari u konkretnim životnim odnosima jer on nije akter događaja. U ovoj fazi razgovora pitanja advokata klijentu zavise od toga o čemu se radi i od toga kakve su namere klijenta - šta on od advokata želi, ako on to može da formuliše u tom trenutku.

Bez obzira što advokat pravi beleške, u toku ove faze razgovora, advokat mora da pokaže zainteresovanost za klijentovu priču - treba da ga gleda i ne sme da bude potpuno pasivan (poput svinge ili ispitivača na ispitu). U toku ove faze razgovora, advokat treba da pokaže da klijenta aktivno sluša. U tom cilju advokat koristi sredstva neverbalne komunikacije odn. govor tela (mimika, klimanje glavom itd). Pored toga, advokat treba stalno da ohrabruje i podstiče klijenta da slobodno priča (*da - da, tako znači, samo vi nastavite, i šta je bilo dalje*).

U sledećoj fazi, pošto je, na osnovu priče koju je saslušao identifikovao događaj, advokat treba da postavi radnu dijagnozu i da napravi plan rada. Da bi napravio plan rada, potrebno je da od klijenta čuje šta klijent želi da on uradi.

Zavisno od toga o čemu se radi, klijent može da bude precizan u odgovoru i namerama (npr. želim da sastavim ugovor o doživotnom izdržavanju, želim razvod, hoću da tužim). Kad klijent odgovori i saopšti svoje namere, advokat treba da mu kaže da shvata njegov problem i njegovu zabrinutost i da će pronaći najbolje rešenje kad dobije više potrebnih informacija.

Ponekad klijent nema ideju o tome šta želi i, pošto ni sam ne zna šta bi trebalo da radi i kako da postupi, upravo traži od advokata sugestije i savet. U tom slučaju, advokat treba da ga ohrabri, da mu jasno stavi do znanja da shvata njegov problem i njegovu zabrinutost, da klijent treba da ima poverenja u njega i da će učiniti sve što je u njegovoj moći da mu pomogne da se odluči šta treba da uradi u konkretnoj situaciji, kao i da će se dogovoriti o koracima koje treba preduzeti.

Pošto je advokat dobio opštu sliku o problemu ili i o namerama klijenta, on prelazi u sledeću etapu: u razjašnjavanje stanja stvari, u analizu slučaja, u istraživanje koje se odnosi na konkretni događaj jer mu, da bi kompletirao svoje saznanje o događaju ili o sporu, nedostaju neke činjenice. Pre rekonstrukcije, potrebno je da advokat napravi malu rekapitulaciju. Rekapitulacija, kao faza pregleda, služi izgradnji poverenja između klijenta i advokata i pokazuje da je advokat imao profesionalan odnos - da je pažljivo saslušao i razumeo klijenta i da shvata razloge za njegovu zabrinutost.

Pre no što pređe na fazu rekonstrukcije (fazu pregleda)-uzimanje anamneze, advokat treba da da neka pripremna objašnjenja klijentu. Ona se odnose na upozorenje klijentu da će advokat postaviti neka pitanja, da su mu potrebne još neke informacije, da će tražiti neka razjašnjenja u pogledu stvari koje je klijent već saopštio odn. ispričao, da će klijent morati da se nečega seti ili da objasni i da će na kraju advokat postaviti pitanja koja se tiču pravnog aspekta. Cilj ove faze u razgovoru je u tome što advokat nastoji da sazna potpuno stanje stvari i pokušava da stimuliše klijenta da se seti svega što je relevantno za konkretnu situaciju. Da bi to postigao advokat prelazi na sistem zatvorenih pitanja odn. postavlja pitanja na koja se daje odgovor sa *da* ili *ne*, *jeste* ili *nije*. U toku ove faze razgovora advokat govori na odmereni način i sporo, da bi klijent dobro razumeo pitanja. U toku ove faze razgovora advokat traži šupljine u priči koje popunjava, i identifikuje jake i slabe tačke u situaciji koju analizira. U toku čitavog razgovora advokat ostavlja utisak da veruje klijentu i da je na njegovoj strani - nastavlja sa izgrađivanjem odnosa poverenja i privrženosti.

Mogućna teškoća u ovoj fazi razgovora je brbljiv, pričljiv klijent koji je preopširan i koji se ne drži pitanja. Problem se rešava na nekoliko načina. Jedan od njih je postavljanje zatvorenih pitanja, koja ne daju mogućnost klijentu da priča slobodno. Drugi način se sastoji u suptilnom upozorenju klijentu kome advokat saopštava da razume njegovu zabrinutost i da će se založiti i da se reši njegov problem na najbolji mogućni način i da upravo zbog toga klijent ne treba da se mnogo udaljava od teme, da će ga advokat prekidati u priči ukoliko se udaljava od teme razgovora ili od pitanja da bi se racionalno iskoristilo vreme koje stoji klijentu na raspolaganju.

Sledeća faza u razgovoru je rezime ili rekapitulacija. Advokat, pre svega, treba da postavi pitanje klijentu o tome da li je nešto propustio da kaže i, da li eventualno, nije nešto izostavio jer se može

dogoditi da je klijent zaboravan ili mu nešto, po njegovoj oceni, nije važno.

U ovoj fazi razgovora advokat mora da reši i problem kad klijent ne želi da saopšti istinu o nečemu ili ne želi da saopšti neku bitnu pojedinost. U toj situaciji klijenta treba ohrabriti da iznese nešto što taj

U čitavoj fazi razgovora, advokat treba da gleda u oči klijenta i da posebnu pažnju obrati na govor tela svog klijenta - na njegovo ponašanje i reakcije dok priča i odgovara na postavljena pitanja. Klijent traži da vidi da li mu se veruje, a to se najbolje vidi iz kontakta očima. S druge strane, tu se i vidi da li vas neko sluša ili ne. Advokat treba da posmatra klijenta i njegove pokrete - da li je nervozan, da li mlata rukama i preterano gestikulira, da li se znoji, da li gleda u pod dok priča, da li krši prste, da li stiska pesnice. Takođe, treba da prati i analizira način na koji klijent priča - da li priča bez zamuckivanja, da li verglja kao napamet naučenu priču, da li razmišlja i zastajkuje, da li iznosi kontroditorne detalje, da li rekonstruiše događaj dok priča, da li menja činjenice, da li se priseća stalno novih detalja. Advokat mora kod te analize da vodi računa i o godinama svog klijenta, ali i o njegovom intelektualnom nivou, kao i o raznim felerima. Pre no što se pređe u narednu fazu rada - klijentu treba predočiti informaciju koju je dao i proveriti da li je to stanje stvari koje je on izneo.

VEŠTINE I TEHNIKE VOĐENJA INTERVJUA¹

Kao osnovne veštine koje su pravniku potrebne za sprovođenje intervjua utvrdili smo:

- veštinu komuniciranja sa klijentom,
- postavljanja pitanja,
- slušanja klijenta,
- preliminarne pravne kvalifikacije činjeničnog stanja,
- vođenja službene beleške o razgovoru

Vežbama simulacije treba uvežbavati studente najvažnijim veštinama i tehnikama.

1. Veština komuniciranja sa klijentom

Advokatura je profesija koja zahteva veštinu komuniciranja sa ljudima. "Ako vas klijenti vole, bićete uspešni i bogati"². Neki su jednostavno rođeni za posao advokata, a neki nisu. Primetili ste u vašem okruženju da postoje ljudi koji kao magnet privlače ostale. Ovu nadarenost ne poseduje većina ljudi, i zato ne očajavajte. Iako formulu uspešnosti nije moguće veštački ugraditi u čoveka, postoje pravila i saveti koji značajno mogu da pomognu spešno obavljanje posla kojim se bavite. Uostalom, "dar" bez poznavanja i primene pravila, nema dugotrajni efekat u poslu. Prvi utisak se brzo potroši, ako nema realnog pokrića.

Od advokata i svih zaposlenih u advokatskoj kancelariji se očekuje profesionalizam i ukazivanje poštovanja prema svim klijentima, bez obzira na vaš lični stav i činjenicu da se radi o osobi koja, kao ličnost, ne uživa ugled u društvu ili čak izaziva vaš prezir i odbojnost. Moćni ljudi često obezbede novcem ili silom poštovanje, a siromašni to ne mogu i često ga nigde ne dobijaju – pružite im poštovanje i videćete da oni to umeju da cene. Ne zaboravite, u

¹ Opširnije, Група аутора, Интервьюирование клиента, Профессиональные навыки юриста, опыт практического обучения, Москва, 2001.

² Lee Shinazi, predavanja na Pravnom fakultetu u Nišu.

kancelariji, vi ste na poslu i nemate mogućnost biranja sagovornika. Zato budite maksimalno profesionalni.

Takođe, klijentu ne treba "popovati" i ne treba ga tretirati kao da mu činimo uslugu – radimo to za novac, zar ne? On je došao po pomoć, a ne po pridike. Za njih je obično kasno. "Iskustvo je najbolja škola, samo što je školarina skupa". Klijent je već platio "školarinu" i svaka škola rečima je zakasnela i obično ga iritira. Pomisliće, "sada sam i ja pametan, ali je kasno. Kakvu mudrost ovaj umišlja".

2. Veština postavljanja pitanja

Pitanje je jedno od najubojitih oružja u rukama pravnika. Ono uvek pogađa cilj, ali često ne onaj koji ste želeli. Pitanje rešava mnoge dileme, kako u odnosu na onoga kome je upućeno, tako i u odnosu na onog ko ga je postavio. Efekat pitanja zavisi od odgovora, a posledice pitanja na sudu se često više ne mogu otkloniti. Zato sa pitanjima treba biti veoma oprezan i ne postavljati ih po svaku cenu, recimo da bi se "proizveo utisak". Ponekad, pitanje otkriva ono što ne želimo, kao nepripremljenost advokata, pogrešnu strategiju, neznanje, nemanje argumenata... Utisak se pitanjem svakako proizvede, ali često onaj koji niste želeli ("suprotan efekat"). Poznata je izreka: "Da si ćutao ostao bi filozof".

Veoma važan aspekt intervjua su metodi postavljanja pitanja u toku razgovora sa klijentom. Umeti postavljati tačna i prikladna; za odnosni slučaj, pitanja je stvar iskustva (veštine, spretnosti). Ne možete naučiti čoveka bez sluha da kvalitetno svira, iako ste ga naučili notama. Tako je i sa izborom pitanja i momentom postavljanja. Zato, ne treba pretendovati na apsolutnu veštinu i potpunost izlaganja, kada se trudimo da razradimo pravila postavljanja pitanja u toku intervjua.³

a. Vrste pitanja. Pitanja je moguće klasifikovati prema različitim kriterijumima. Prema širini informacija koja pitanja treba da otkriju, razlikujemo **otvorena** i **zatvorena** (zaključna, sužavajuća) pitanja.

Razgovor treba počinjati otvorenim pitanjima koja omogućavaju klijentu da kaže što više informacija o slučaju. Takva se pitanja nazivaju "pronalazačkim" "otkrivajućim", tj. pitanjima, u kojima

³ Veština postavljanja pitanja može se posmatrati kao jedna od profesionalnih navika pravnika. Ova veština je potrebna i kod sprovođenja intervjua, kod konsultovanja, saslušanja u sudu, pregovaranja i dr.

nisu sadržana opredeljenja odgovora na njih (nisu sugestivna) i koja ne ograničavaju sagovornika u iznošenju one informacije, za koju on smatra da je neophodno da je saopšti.

Otvorena pitanja: Ko? Šta? Gde? Kada? Zbog čega? Kako? Zašto...

U etapi razjašnjenja karaktera pravnih problema klijenta i utvrđivanja hronologije događaja, zadaju se najintezivnije zatvorena (sužavajuća) pitanja.

Zatvorena (sužavajuća) pitanja se primenjuju radi dobijanja dopunskih informacija o situaciji, kada predmet razgovora treba razjasniti za raspravu

Zatvorena pitanja: Jesi li bio? Koliko si? Jesi li video? Da li si zvao...

Zatvoreno pitanje je, npr.: "Da li Vas muž tuče", a otvoreno koje dovodi do iste informacije bi glasilo: "Kako muž postupa sa vama"? Umesto zatvorenog pitanja: "Da li ste pozvali policiju"? bolje je pitati otvorenim pitanjem: "Šta ste posle toga uradili"? *Primećujete da otvorena pitanja izvlače uvek više informacija, a zatvorena pitanja doprinose preciziranju informacija.*

Uspešno postavljanje zatvorenih (zaključnih) pitanja je moguće samo ako je pravnik dobro pripremljen. Ukoliko Vam pravna materija koja pokriva navedeno činjenično stanje nije poznata, nećete moći da postavite dobra zaključna (zatvorena) pitanja. U takvom slučaju je potrebno odložiti intervju i objasniti klijentu da je potrebno da izvršite prethodna istraživanja.

Sledeća vrsta pitanja koja se mogu koristiti u toku intervjua nazivaju se "**pitanja za razumevanje**". Ona su, po pravilu, zatvorena. Cilj takvih pitanja je da se utvrdi da li je pravnik pravilno razumeo svog sagovornika. Metod postavljanja pitanja za proveru razumevanja sagovornika se sastoji u tome, što pravnik parafrazira govor klijenta. Na primer: "Da li sam pravilno razumeo, da ste rekli da Vaša kćerka ima stan? Postavljanje pitanja za razjašnjenje (proveru razumevanja) je umesno u svakoj etapi intervjua, ali se najčešće koriste u fazi hronološkog sređivanja priče.⁴

⁴ Ta tehnika postavljanja pitanja u psihologiji se naziva "parafraziranje" ili "eho-tehnika". Opširnije, Učionica dobre volje, grupa autora, Beograd, 1996.

Postoje i druge podele, kao "**sugestivna pitanja**", "**potvrдна i odrečna pitanja**" i dr. U toku intervjua ona se često koriste radi provere verodostojnosti i istinitosti informacija dobijenih od klijenta. npr. u situaciji kada pravnik posumnja u tačnost iskazanih činjenica. U tom slučaju je celishodno ponoviti pitanje na koje je klijent već odgovorio, unekoliko izmenivši njegovu formulaciju ili izraziti nevericu klijentu i ukazati na posledice koje mogu proizaći ako klijent dovede advokata u zabludu.

b. Tehnika postavljanja pitanja. Pri postavljanju pitanja s aspekta podele na otvorena i zatvorena, treba koristiti tzv. "**tehniku levka**". Pitanja treba postavljati od opšteg ka posebnom, postepeno sužavajući predmet interesovanja. Ako se krene od suženih pitanja, ne sazna se cela priča, a često ni sve bitne činjenice. Klijent često nešto ne kaže jer skriva ili smatra nevažnim, a pravniku je to odlučna činjenica, "krunski dokaz".

Sušтина "**tehnikе levka**" je u tome, što pravnik počinje da postavlja pitanja počinjući širokim, obično otvorenim pitanjima, i postepeno prelazi na uža, precizirajuća pitanja, koja se, po pravilu, formulišu kao zatvorena pitanja.

Druga tehnika postavljanja pitanja u toku intervjua se naziva "**kaminov odžak**". Taj metod se primenjuje za dopunsko objašnjenje činjenica koje se odnose samo na jednu oblast pravnog odnosa.

c. Momenat postavljanja pitanja. Pitanje koje nije postavljeno u pravo vreme ne proizvodi željeni efekat i više smeta nego što pomaže saznavanju suštine problema. Osećaj za pitanje je teško naučiti, ali evo nekoliko Aristotelovih pravila o pravom momentu postavljanja pitanja protivniku:⁵

1. Kad je protivnik izneo kontrodiktornu tvrdnju, pa ćemo pitanjem otkriti da je neumesna;
2. Kad je, budući da je jedna od dve pretpostavke po sebi očevidna, više je nego jasno da će protivnik potvrditi i drugu ako o njoj budemo pitali;
3. Kad se hoće ukazati da protivnik govori protivrečno ili paradoksalno;
4. Kad na pitanje protivnik može dati isključivo sofistički odgovor (i jeste i nije tako, to je tako i nije tako, delom jeste, delom nije

⁵ Aristotel, Retorika.

tako), te slušaocce dovodi u nedoumicu zbog čega se na protivnika ljute;

Ukoliko, pak, želite da pitanjem stvorite zbrku, možda može da vam pomogne Šopenhauerov savet:

"Pitajte ođedared mnogo i naširoko, da biste prikriili ono što želite da bude potvrđeno. A onda svoju argumentaciju brzo razvite iz potvrđenog, jer oni na mišljenju spori ne mogu tačno da prate i predviđaju eventualne greške ili praznine u dokazivanju".

3. Veština i tehnike slušanja

Kao dve najvažnije veštine slušanja navode se aktivno slušanje i saosećajno slušanje. Neki posebno izdvajaju i slušanje sa razumevanjem, mada je ono sastavni deo aktivnog i saosećajnog slušanja.

A. Aktivno slušanje

Slušati nekoga možemo pasivno, kvazi-aktivno i aktivno. Pasivno slušanje postoji kada se samo sluša ono što sagovornik želi da Vam kaže, bez aktivnog učestvovanja u razgovoru. Npr. studenti na ovaj način slušaju profesora koji drži predavanja. Ukoliko student želi da sazna više ili bolje razume izloženi materijal, on treba da bude aktivni slušalac. Advokat obavezno mora biti aktivni slušalac svoga klijenta. Veština slušanja je važna osobina pravnika, element osobine komuniciranja.

Kvazi-aktivno slušanje je stvaranje privida o aktivnom slušanju. Svako je ponekad kvazi-slušalac. Čutanje dok neko drugi govori je izraz kulture, ali ne podrazumeva postojanje aktivnog slušanja i uvažavanja sagovornika. Aktivno slušanje se zasniva na tome:

1. da se neko razume
2. da se saživi sa nekim
3. da se nauči nešto
4. da se pruži pomoć ili uteha

Aktivno slušanje se primenjuje u fazi "identifikacije problema", tj. etape slobodnog izlaganja klijenta, ali i docnije. Zadatak aktivnog slušanja je da se klijentu pokažete zainteresovanost za slučaj i pažljivo razume njegova priča i činjeničnu podlogu problema zbog koga se obratio advokatu. Aktivno slušanje nema za cilj samo da

pažljivo saznate podatke, već i da klijent sagleda vaš trud. Čak i u ovoj fazi gde advokat, naizgled, ima pasivnu ulogu, važi pravilo da klijentu treba pokazati da ste na njegovoj strani i da radite za njega.

Aktivni slušalac gleda klijenta u oči (kontakt očima), kako bi mu potvrdio da ga sluša i kako bi bolje razumeo sve što mu klijent govori. Ako ne obraćate pažnju na izraze očiju, pokrete i mimiku govornika, vi ćete čuti mali deo toga, što je on ispričao. *Psiholozi tvrde, da "reči sačinjavaju samo 7% govornog saopštenja, 38% sadržine se prenosi kroz glas, ton i druge karakteristike glasa govornika, a 55% - kroz izraze lica".*⁶ Zapamtite, najuspešniji advokati i tužioc i nisu oni najpričljiviji, već oni koji su procenjivali tuđe iskaze. **Oprezno**, sudije i advokati suprotne strane vas, takođe, posmatraju i procenjuju svaki vaš pokret, mimiku, izgovorenu reč.

Aktivno slušanje se manifestuje na tri načina:

1) "**Govorom tela**" (kontakt očima, klimanje glavom, mimika lica i sl.). Gledanje sagovornika u oči je bitno jer se time potvrđuje pažnja i uvažavanje klijenta. Takođe, kontakt očima pomaže advokatu da proceni da li klijent govori istinu, jer se rečima može mnogo lakše manipulirati nego mimikom koja većinu ljudi odaje (mali je procenat patoloških lažova koji se ni mimikom ne odaju). Npr. ako klijent u toku razgovora često skreće pogled, drži pognutu glavu, znoji se, nervozan je, sedi skrštenih ruku i ukočeno, previše razmišlja ili promeni činjenice u toku drugog prelaženja priče... to može biti znak da nešto skriva ili pogrešno prikazuje.

2) "**Parafraziranjem**". Ono se potvrđuje kratkim "verbalnim" ili "neverbalnim" signalima. Parafraziranje je ponavljanje onoga što je klijent rekao, ali na drugačiji način. Slušalac je kao "eho", kao "ogledalo" u kome se reflektuju reakcije na klijentovo izlaganje. Može se vršiti signalima tipa: Da, da, produžite...; Da, razumem, vi ste...; Tako, znači, on je...; uz kratko prepričavanje onoga što je klijent rekao kao znak razumevanja, ili kao uvod u "otvoreno" pitanje koje će se postaviti. Klijentovo izlaganje ne treba ponoviti "od reči do reči" jer to izaziva negativnu reakciju klijenta koji može pomisliti: "da, to je ono što sam rekao, ti glupane".

3) "**Preokviravanjem (reframing)**"⁷. Ono postoji kada se tako reaguje na ono što je klijent rekao da se donekle promeni smisao

⁶ Opširnije, Ш. Ахмед, Интервьюирование клиента - необходимые учебные пособия и материалы, Методический семинар для преподавателей, Санкт Петербург, 2000.

⁷ Opširnije, Učionica dobre volje, grupa autora, Beograd, 1996.

rečenoga. Npr. izraz: "On je jedan štetan predavač za studente", preokviravamo tako što kažemo, "vas, pre svega, brine korisnost predavanja za studente" i sl.

Segment aktivnog slušanja je i tzv. slušanje sa razumevanjem. Ono se ogleda u slušanju sa postavljanjem pitanja za utvrđivanje i razjašnjenje detalja. Npr. "Izvinite, ja nisam sasvim razumeo, šta ste Vi imali u vidu kada ste govorili o..." "Vi tvrdite da...": "Jesam li Vas pravilno razumeo, da Vi..."

B. Saosećajno (empatijsko) slušanje

Empatijsko slušanje označava "slušanje" emocija klijenta i adekvatna reakcija na klijentovo doživljavanje događaja.

Ponekad nije dovoljno aktivno slušanje da bi se dobila pozitivna reakcija klijenta, već je potrebno pokazati i saosećanje sa klijentom. Ovo je neophodno u slučajevima kada je klijent potresen, dolazi u stanju stresa (izbačen je iz stana, stradao mu je bliski srodnik, pretučen je...ili je jednostavno osetljiviji od drugih). Klijentu treba pokazati da ga "razumete ne samo umom, već i srcem". Ako plače treba mu dati maramice i naglasiti da ga u potpunosti razumete i da ste na njegovoj strani. Ovde se praktično, kao u medicini, primenjuje metod "*bdenja kraj uzglavlja*". Time se pokazuje saosećanje i razumevanje klijenta što doprinosi uzajamnom poverenju.

Ukoliko se klijent loše izražava o pojedinim članovima porodice (npr. starijem sinu) advokat ne treba da ga podržava u tome, niti savetuje, već da pređe preko toga interesujući se isključivo za pravni aspekt njihovog odnosa.

4. Veština vođenja zapisnika

Imajući u vidu da se zapisnik vodi uz istovremeno obavljanje ostalih veština i zadataka pojedinih faza intervjua, nesporno je da ova radnja predstavlja veštinu i zahteva veliko iskustvo i umeće pravnika.

O samom razgovoru advokat sačinjava zapisnik i zatim ga ostavlja u formirani predmet klijenta, bez obzira da li će ga zastupati. U pravnoj teoriji postoje različita shvatanja o tome da li advokat treba da vodi zapisnik prilikom vođenja razgovora sa klijentom.

Po prvom, ne treba da vodi zapisnik kako bi mogao da klijenta gleda u oči i prati njegove pokrete. Zapisnik se, po sećanju, sastavlja nakon razgovora.

Po drugom, zapisnik sa kratkim činjenicama treba pisati u toku razgovora. Ako klijent vidi da vodite zabeleške time pokazujete da ga pažljivo slušate.

Po trećem shvatanju, čini mi se najprihvatljivijem, treba zapisivati samo ključne reči i fraze, kako ne bi zaboravili važna pitanja; takvi zapisi pomažu da se kasnije sastavi potpunija sadržina izloženog razgovora.

Zadatak 1: Vežba postavljanja pitanja.

Instrukcije za studente: Postavite pitanja nastavniku o vidljivim delovima njegove garderobe koristeći "tehniku levka".

Zadatak 2: Vežba postavljanja pitanja i aktivnog slušanja

Instrukcije za studente: Tema razgovora je vaš sukob (npr. sa komšijom, ili radnicima televizije koji rade u poslovnom prostoru ispod vašeg stana, ili sa supružnikom). Studenti imaju zadatak da korišćenjem tehnike levka i ostalih tehnika, utvrde potpuno činjenično stanje, ispitujući studenta koji je dobio instrukcije. Istovremeno treba da pokažu neku od tehnika slušanja.

Prof. dr Gordana Stanković

BELEŠKA O RAZGOVORU

U toku svakog razgovora sa klijentom advokat treba da sastavi belešku o sadržini razgovora koji je prilikom tog susreta vođen i o podacima koje mu je klijent tom prilikom saopštio.

Nesumnjivo je da beleška sastavljena prilikom prvog susreta advokata i klijenta, sa prvog intervjua, posebno ako je u izgledu pokretanje nekog od sudskih postupaka, ima najveći značaj, jer ona po pravilu, sadrži najveći broj relevantnih podataka koji se odnose na konkretni slučaj. Međutim, i beleške sa kasnijih susreta advokata i klijenta dok je postupak za pružanje pravne zaštite u toku, imaju značaj, ne samo što advokatu služe kao potsetnik o onome šta mu je klijent saopštio, već predstavljaju i neku vrstu eventualnog dokaza o tome šta je i kad klijent nešto saopštio advokatu. Gubitak parnice je često bolno iskustvo za klijenta i on ponekad reaguje tako što na advokata baca krivicu, nastoji da ga osramoti ili pokreće postupak protivu advokata. Ako neki od klijenata nekad pokuša da optuži advokata zbog kršenja etičkih običaja (bio je netačan, nije blagovremeno sve preduzeo u slučaju koji je vodio), advokat mora biti u poziciji da dokumentima iz klijentovih spisa dokaže svoju verziju fakata - kad mu je klijent saopštio određeni podatak, kad je bio u prilici da sazna za određenu činjenicu i sl.

Informacija koja se sastavlja prilikom prvog susreta advokata i klijenta predstavlja interni pravni dokument jedne advokatske kancelarije.

U praksi advokatskih kancelarija, informacija se sastavlja na dva načina.

Pojedini advokati imaju knjige informacija u vidu rokovnika u koje upisuju sve informacije koje su od svih klijenata dobili u toku jednog radnog dana. Ovaj metod beleženja informacija nije dobar jer nije dovoljno praktičan i pregledan.

Najčešće se informacija sastavlja na posebnim listovima papira i kad je sastavljena umeće se, odlaže u spise predmeta konkretnog klijenta. Informacija može da ima oblik posebnog obrasca, sa određenim rubrikama, koje se popunjavaju tokom razgovora, ili da se sastavlja na listovima papira sa memorandumom ili na kojima je otisnut pečat advokatske kancelarije.



Informacija, kao interni pravni dokument jedne advokatske kancelarije ima određene formalne elemente. Informacija sadrži: zaglavlje, sadržinu informacije i potpis klijenta.

U zaglavlju informacije treba da stoji, pored njenog naziva, gde je informacija sastavljena, ko je informaciju sastavio odn. uzeo, kad je sastavljena i ko je informaciju dao advokatu, kao i druge potrebne i relevantne podatke o klijentu (adresa, kontakt-telefon i dr).

Sadržina informacije sadrži belešku o podacima koji se odnose na konkretni slučaj - belešku o relevantnim činjenicama (fakta, rokovi), belešku o određenim licima (svedocima, veštacima) i ispravama.

Informacija treba da sadrži i potpis klijenta koji je dao informaciju advokatu. Svojim potpisom klijent garantuje advokatu da su tačni i istiniti podaci koje mu je saopštio.

PRAVNI INTERVJU – VEŽBE

Vežba 1: Neverbalna komunikacija

Ono što klijenti govore advokati delimično mogu da *čuju* i iz tona glasa ili iz njihovog govora tela. Veština tumačenja neverbalnih signala je jedno značajno preimućstvo koje advokat može da ima. Ukoliko advokat želi da ima dobru komunikaciju sa svojim klijentima, potrebno je da bude svestan neverbalnih signala koje mu klijent šalje, da ume da pročita govor tela i da pokuša da ga razume. Jedino osobe koje mogu konstantno da lažu, a da ih pritom ne odaje govor tela, su kompulzivni lažovi ili prevejane varalice.

Zadatak: Studenti podeljeni u grupe, treba da utvrde moguće "neverbalne signale" klijenta i da im daju određena značenja:

Rezultati:

- Dobovanje prstima po stolu: to znači da je lice nestrpljivo, uznemireno ili iznervirano.
- Mrštenje: lice ne razume pitanje ili se ne slaže sa onim što se govori ili predlaže.
- Stegnuta vilica: lice je nervozno, ljuto ili zabrinuto.
- Zarumenjeno lice: razlozi mogu da budu različiti _ licu je nešto neprijatno ili je ljutito. Pored toga, to može da bude posledica vrućine ili neke bolesti (temperatura, povišen krvni pritisak, osoba je došla iz hladnog prostora u zagrejanu sobu).
- Ruka obmotana oko uva: lice nije dobro čulo ili ne čuje.
- Naginjanje unapred i krivljenje glave na jednu stranu: lice ne čuje dobro.
- Sleganje ramenima: lice ne zna odgovor ili mu je nešto svejeno.
- Lupkanje nogama: osoba je nestrpljiva ili nervozna.
- Brz i isprekidan govor: lice je nervozno, zabrinuto, uznemireno, njuto.
- Nervozni pokreti tela: lice je nervozno, uznemireno ili ljuto.
- Češkanje ili dodirivanje nosa: Lice je zbunjeno, oseća se neprijatno ili nešto želi da prečuti. Mogućno je i da ga naprosto svrbi nos.
- Izbegavanje pogleda: nedostatak samopouzdanja, stidljivost .

- Pljeskanje dlanom po čelu: lice misli da je zaboravno ili da je glupo.
- Trenje palca i kažiprsta: osoba smatra je da nešto tačno,
- Opušteno, otromboljeno držanje: lice je deprimirano, umorno ili razočarano.
- Podizanje jačine tona: nervoza ili ljutitost.
- Podizanje visine tona: nervoza ili ljutitost.
- Spuštanje visine tona: nervoza ili ljutitost.
- Nervozni pokreti tela (ruku, nogu): uznemirenost, ljutitost, nervoza.
- Tapšanje dlanovima: zadovoljstvo, triumf.
- Naginjanje napred osobe koja sedi: zainteresovanost za govor.
- Zgrčena osoba koja sedi: nedostatak samopouzdanja, brige.
- Položena ruka preko grudi: iskrenost ili neočekivano iznenađenje.
- Stavljanje ruku u džepove ili iza leđa: osoba nešto krije.

Klijent koji laže upućuje sledeće neverbalne signale:

- izbegava kontakt očima i obično gleda u pod,
- brzi treptaji očnim kapcima, treptanje,
- trzanje i *gutanje knedli*,
- često vlaženje usana,
- pročišćavanje grla, iskašljavanje,
- pokrivanje usta prilikom govora,
- sleganje ramenima,
- trljanje nosa,
- stavljanje ruke na grlo,
- trljanje zadnje strane vrata.

Prof. dr Gordana Stanković

Vežba 2: Intervjuisanje kao metod istraživanja

Zadatak: Studenti treba da odgovarajući na postavljena pitanja utvrde karakteristike intervjuja.

1. KOJE PREDNOSTI IMA INTERVJU KAO METOD RAZGOVORA:

- Neposredan kontakt kroz razgovor,
- ravnopravnost sagovornika u verbalnoj komunikaciji,
- mogućnost prilagođavanja sagovorniku,
- usmeravanje sagovornika kroz određena pitanja,
- vođenje ka određenom cilju,
- lični utisak o sagovorniku,
- lično viđenje onoga o čemu se govori,
- pouzdanost u ocenjivanju i zaključivanju.

2. ŠTA BI TREBALO UČINITI DA INTERVJU BUDE USPEŠAN:

- Uspostavljanje verbalnog kontakta,
- otklanjanje prepreka za razgovor,
- stvaranje raspoloženja za vođenje razgovora,
- održavanje raspoloženja do kraja intervjuja.

3. PO KOJIM KRITERIJUMIMA MOŽEMO GRUPISATI INTEVJUE:

- Vrste intervjuja su različite zavisno od toga da li je individualan ili grupni.
- Razlikuju se i vrste intervjuja prema sadržini:
 - vezani - unapred je predviđen obim, redosled i sadržaj pitanja,
 - slobodan - pitanja se formulišu i utvrđuju tokom razgovora.
- Prema cilju: prikupljanje podataka i provera podataka.

4. KOJI USLOVI TREBA DA BUDU ISPUNJENI DA BI INTERVJU BIO USPEŠAN?

- metodičko planiranje intervjua - izbor vrste intervjua
 - protokol intervjua - pripremljena lista i redosled pitanja
 - izbor vrste pitanja (otvorena, zatvorena, kombinovana)
- psihološko planiranje intervjua:
 - predviđaju se moguće prepreke i teškoće koje se tiču komunikacije,
 - bira se način obraćanja,
 - bira se način vođenja razgovora,
 - mogući oblici podsticanja na odgovor,
 - uspostavljanje što prirodnijeg odnosa i kontakta.
- priprema ispitanika
 - ispitanici treba da znaju na vreme da će biti pitani,
 - saopštavanje i upoznavanje sa temom razgovora i mogućim pitanjima
- organizovanost - pripremanje tehničkih i drugih uslova za vođenje intervjua,
 - adekvatna prostorija
 - raspored nameštaja
 - tehnika beleženja (pisanje, snimanje)
 - dolazak ispitanika
 - dogovor o rasporedu rada
- sistematičnost u radu (nema skakanja sa teme na temu)
- unapred utvrđen cilj (zna se šta se želi da sazna).

Prof. dr Gordana Stanković

Vežba 3: Scenario intervjua

Zadatak: Studenti treba da formulišu pitanja ili izraze za pojedine faze intervjua.

Rezultati:

1) " Probijanje leda"

- *Da li ste se udobno smestili? Da vam nije pretoplo? Da li možete dobro da me čujete?*

2) Uvod

- *Pre no što započnemo razgovor, i pre no što saznam za razlog vašeg dolaska, želeo bih da čujem zašto ste i kako izabrali moju advokatsku kancelariju.*
- *Da li je neko preporučio ovu kancelariju ili ste slučajno izabrali mene za advokata?*
- *Pre no što otpočnemo razgovor i pre no što donesete odluku o tome šta treba da uradite ili da postupite u vašem slučaju, nezavisno od toga da li ćete doneti odluku o mom eventualnom angažovanju, potrebno je da uzmem i pribeležim neke podatke o vama i vašem slučaju, pošto je takva praksa u ovoj kancelariji, da vas informišem o troškovima koje biste imali i o mom honoraru, kao i da se dogovorimo o načinu komuniciranja.*

3) Opšta pitanja u cilju upoznavanja i uspostavljanja kontakta

- *Vi ste, kako vas je predstavio moj saradnik (sekretarica) gospodin Aleksa Aleksić.*
- *Iako ste mojim saradnicima dali neke podatke o sebi, potrebno je poštovani gospodine Aleksiću, poštovana gospođo Aleksić, da pribeležim i ja određene podatke o Vama.*
- *Gde živite. Odakle ste, šta ste po zanimanju, gde radite?*

4) Identifikacija problema (kroz dva pitanja)

- 1) *A sada mi recite, gospođo Aleksić, zašto ste se obratili mojoj kancelariji? Ili: koji je razlog vašeg dolaska? Zbog čega ste danas ovde?*
- 2) *Šta očekujete da ja uradim za vas? Kako vam mogu pomoći?*

5) Pridobijanje klijenta

- *Pre no što mi saopštite vaš problem, treba da znate da je vaš problem od danas moja briga. Pošto ste postali moj klijent, moj je zadatak da brinem o vašim interesima i da radim u vašem interesu. Od danas sam ja vaš vodič, savetnik i saveznik koji će raditi u vašem interesu.*

6) Preliminarna upozorenja

- *O vašem problemu ili slučaju ne treba da pričate sa porodicom, susedima, kolegama. Ovo što ćete ispričati meni su privilegovane informacije i niko osim mene ne treba ništa da zna o vašem problemu. O vašem problemu razgovaraćemo u 4 oka.*
- *Skrećem vam pažnju da ne koristite telefon ili mejl za slanje poruka o podacima ili ispravama koje se odnose na vaš slučaj*

Neophodne veštine:

- 1) poslovnost
- 2) empatija
- 3) komunikativnost
- 4) saosećajno razumevanje
- 5) aktivno slušanje

Tehnika - otvorena pitanja

- *Pošto je uspostavljen odnos, advokat treba da gradi odnos između njega i klijenta. Taj odnos karakteriše:*
 - međusobno poverenje
 - nepostojanje sukoba interesa sa postojećim klijentima
 - realizacija planiranog posla.

REŠAVANJE SLUČAJA

1. Advokat treba da pusti klijenta da priča i da ga sluša, bez mnogo prekidanja i upadica da bi dobio hronološki i detaljan pregled događaja.
2. Dok sluša priču, advokat treba da pravi beleške,
3. Dok sluša priču advokat treba da analizira slučaj - da pravi trijažu materijala - da prikuplja činjenice i da ih pravo ocenjuje odn. da vrši pravnu kvalifikaciju
4. da vrši istragu i da otkriva koja su lica uključena u konkretni događaj - ko su stranke (zaposleni i poslodavac, supružnici, kupac i prodavac), ko su svedoci, da li će biti potrebni veštaci.

Kad su u pitanju svedoci, advokat sebi postavlja pitanje o njihovoj starosti, reputaciji, kao i o tome da li su svedoci koji će svedočiti po viđenju ili po čuvenju.

1) PREPOZNAVANJE I IDENTIFIKACIJA PROBLEMA

- *Recite mi, ukratko, u čemu je vas problem, kako je i kad nastao i šta vi mislite da treba da se uradi po tom pitanju?*
- *da - da,*
- *Naravno,*
- *I šta je dalje bilo*
- *Tako znači,*
- *Samo vi nastavite,*
- *I šta je bilo dalje*

2) INFORMACIJA I ANALIZA SLUČAJA

- *Pošto sam čuo vašu priču, želeo bih da mi kažete šta biste želeli da se sada uradi?*
 - *Shvatam vaš problem i vašu zabrinutost. Imajte poverenja u mene. Učiniću sve da vam pomognem da se odlučite šta treba u ovoj situaciji da uradite. Uskoro ćemo više pričati i dogovoriti se o tome.*
- *Potrebno je da razjasnim neke detalje? Meni su potrebne još neke informacije.*

Da se vratimo na stvari koje ste mi već rekli, saopštili.

Slede otvorena i zatvorena pitanja

- *Ako sam dobro shvatio vaše namere vi želite...*
 - *Razumem vašu zabrinutost. Angažovaću se da se to reši na najbolji mogući način*
 - *Moram da vam se izvinim za prekide u razgovoru ukoliko uočim da se udaljavamo od naše teme. Neprijatno mi je što vas prekidam, ali to moram da učinim da bi na pravi način iskoristili vreme koje nam stoji na raspolaganju.*

3) ISPITIVANJE

- *Da niste izostavili nešto? Da niste propustili da mi nešto kažete?*
- *Ne mogu da vam pomognem gospođo ili gospodine ako mi vi sve ne kažete i ne kažete mi tačno kako se to dogodilo ili kako ste to učinili*
- *Ako stvari stoje ovako kako ste mi saopštili, mogu da pronađem mogućna rešenja vašeg problema.*

Prof. dr Nevena Petrušić

Vežba 4: Takmičenje u postavljanju pitanja

TEMA: Intervju

CILJ:

- sticanje veštine pravilnog formulisanja pitanja
- sticanje veštine komentarisanja
- sticanje veštine argumentovanja

METODOLOGIJA: Individualni rad studenata, diskusija u grupi

POTREBAN MATERIJAL: Tabla sa papirima, flomasteri, papir.

PLAN RADA

I. Priprema vežbe:

- izrada scenarija za vežbu
- izrada pravila rada
- umnožavanje materijala

II. Motivacija studenata i utvrđivanje očekivanih rezultata (5 minuta)

Radi motivisanja studenata i upućivanja na problem, nastavnik započinje čas tako što postavlja sledeća pitanja:

- Šta advokat treba da sazna od klijenta?
- Na koji način može da sazna pravnorelevantne činjenice?

III. Predstavljanje plana rada: - ispisati na flipchart-u

- Priprema rada - 5 minuta,
- Individualni rad - 15 minuta
- Grupni rad - 15 minuta,
- Feedback 15 minuta

IV. Priprema rada:

Nastavnik studentima daje unapred pripremljen tekst vežbe, koji glasi:

Vaš klijent je Darko Petrović, nezaposleni konobar iz Niša. Oženjen je, ima dvoje dece. Stanuje u zakupljenom stanu. Vlasnik stana je Nikola Jovanović iz Niša, koji mu je juče naložio da se u roku od 24 časa sa porodicom iseli iz stana.

Činjenice koje treba utvrditi:

- Da li je ugovor o zakupu zaključen u usmenoj ili pismenoj formi?
- Na koji rok je ugovor zaključen?
- Da li je klijent uredno plaćao zakupninu?
- Da li je ugovorom o zakupu predviđen otkazni rok?
- Koja je dužina otkaznog roka?
- ...

Razmislite šta od klijenta želite da saznate i koje su činjenice pravno relevantne u ovoj pravnoj stvari. Pokušajte da za što kraće vreme sastavite po pet pitanja iz svake od sledećih kategorija .

Otvorena pitanja

Sužena pitanja

Navodeća pitanja

Da/ne pitanja

V. Individualni rad studenata:

Nastavnik daje znak za početak i studenti počinju da rade vežbu. Student koji je prvi završio rad, proglašava se pobednikom.

Posle isteka 15 minuta, nastavnik zaustavlja rad.

VI. Rad u grupi:

1. Sastavljenje liste relevantnih činjenica

- Svaki student najpre saopštava činjenice sa svoje liste.
- Nastavnik na tabli beleži svaku činjenicu.
- Činjenice koje se ponovljaju označavaju se zvezdicom.
- Studenti diskutuju o spisku činjenica.

- Konsenzusom se usvaja konačna lista činjenica.

2. Sastavljanje četiri liste pitanja (otvorena, sužena, navodeća i da/ne pitanja)

- Svaki student čita "svoja" otvorena pitanja.
- Nastavnik beleži svako pitanje na tabli.
- Ponovljena pitanja označavaju se zvezdicom.
- Studenti diskutuju o spisku pitanja otvorenih pitanja.
- Konsenzusom se označavaju sva neodgovarajuća pitanja i usvaja konačna lista otvorenih pitanja.

3. Isti koraci ponavljaju se i za ostale tri vrste pitanja.

VII. Povratna sprega - analiza i komentarisanje:

a) Nastavnik otvara diskusiju o spisku pravno relevantnih činjenica.

- Podstiče studente da iznesu razloge zbog kojih svaku konkretnu činjenicu smatraju relevantnom.
- Usmerava studente da shvate mehanizam koji se koristi za prepoznavanje i trijažu relevantnih i irelevantnih činjenica.
- Ukazuje studentima na relevantne činjenice koje nisu izneli (npr. pita studente da li je važna činjenica koje je godišnje doba u vreme davanja otkaza, ukazujući na relevantne zakonske odredbe koje potvrđuju važnost ove činjenice).

b) Nastavnik otvara diskusiju o svakoj od četiri vrste pitanja.

- Usmerava studente da uoče formulaciju otvorenih, suženih i navodećih pitanja.
- Upućuje studente da preformulišu pitanja koja su konsenzusom "skinuta" sa liste.
- Navodi studente da neodgovarajuća pitanja sa jedne liste smeste na odgovarajuću listu pitanja.

Prof. dr Nevena Petrušić

Vežba 5: Prepoznavanje neodgovarajućih pitanja

"Prepoznajem neodgovarajuća pitanja i pogrešne reakcije i komentare u početnom intervjuu"

TEMA: Početni intervju (preliminarna identifikacija problema)

CILJEVI:

- prepoznavanje ciljeva faze preliminarnе identifikacije problema
- prepoznavanje neodgovarajućih pitanja advokata
- prepoznavanje neodgovarajućih komentara i reakcija advokata
- sticanje vještine kritičke analize

METODOLOGIJA:

Individualni rad, rad u grupi

POTREBAN MATERIJAL:

Tabla sa papirima, flomasteri, umnožen materijal sa primerom i instrukcijama.

PLAN RADA:

I. Priprema vežbe:

- utvrđivanje ciljeva važbe
- izrada pravila rada
- Izrada scenarija vežbe

II. Motivacija studenata i utvrđivanje očekivanih rezultata: (3 minuta)

Nastavnik ulazi na čas i postavlja studentima pitanja:

- Šta bi za vas bilo važno pri prvom kontaktu sa advokatom?
- Šta je cilj početnog intervjuja?
- Da li advokat treba da vodi računa kakav utisak ostavlja na klijenta?
- Da li važno da klijent stekne poverenje u advokata?

III. Predstavljanje plana rada: - ispisati na flipchart-u

- podela pisanog materijala - 2 minuta
- davanje instrukcija i objašnjenja - 3 minuta
- individualni rad - 9 minuta,
- rad u grupi - 15 minuta,
- feedback -10 minuta

IV. Priprema:

Studentima je na početku časa podeljen transkript početnog intervjua. Nastavnik daje instrukcije studentima. Upućuje ih da se prisete ciljeva faze preliminarne identifikacije problema, da pažljivo pročitaju transkript i evidentiraju sva neodgovarajuća pitanja, pogrešne reakcije i komentare i prepoznaju teškoće sa kojima se advokat susreo u toku intervjua.

V. Individualni rad:

Studenti individualno analiziraju transkript početnog intervjua, koji glasi:

1. Advokat: *Dobar dan gospodine Jovanoviću. Ja sam Miomir Ristić. Izvolite, sedite. Šta mogu da učinim za Vas?*

Klijent: *Pa, ovaj, ne znam kako bih Vam rekao, stvar je komplikovana?!*

2. Advokat: *Ma ništa nije komplikovano, sve se može rešiti. Jeste li za kafu?*

Klijent: *Ma, nemam vremena, ali dobro, da popijem.*

3. Advokat: *Miro, donesi dve kafe! I jedno pivo, strašna vrućina.*

Kažete mi u čemu je Vaš problem, kako je nastao i kako mislite da se može rešiti.

4. Klijent: *Pa, znate, pre nekoliko dana saznao sam da je moj otac, pre nego što je umro, dao na zajam svom komšiji Branku Simiću 50.000 dinara. Nismo ni znali da je otac imao toliki novac.*

5. Advokat: *Kako ste saznali? Ko Vam je to rekao?*

Klijent: *Rekao mi je naš kum kome je otac sve to ispričao dok je ležao u bolnici.*

6. Advokat: *Dobro, nije važno ko Vam je rekao. I, u čemu je problem?*

Klijent: *Ja sam otišao kod Branka i tražio da mi da novac koji je uzeo, ali on je odbio da mi vrati. Ja sam bio toliko iznerviran da sam mu*

zapretio da ću mu zapaliti kuću ako mi u roku od 24 sata ne isplati sav novac.

7. Advokat: Znači, Vi želite da ga tužite zato što Vam nije vratio novac?

Klijent: Ma ne! U stvari, ne znam da li da ga tužim. Znao je, on je prijavio policiji da sam mu pretio, i ko zna šta je tamo sve ispričao. Posle su me u policiji saslušali i čuo sam da je on podneo prijavu protiv mene i sada ne znam šta da radim.

8. Advokat: U redu, sada otprilike shvatam šta vas muči. Nije Vam važan novac, već Vas brine ta prijava.

Klijent: Ma važan mi je novac, kako da nije? Ja sam ostao bez posla, žena ne radi, imamo dvoje dece, podigao sam ocu spomenik, potpuno sam bez para, svaki dinar mi je važan! Ne znam šta će se dogoditi sa tom prijavom koju je podneo. Sigurno će me kazniti.

9. Advokat: Dobro, nemojte da vičete! Sada sam shvatio. Vi želite da dobijete novac i strahujete šta će biti sa prijavom?

Klijent: Pa, da. Znao je, posle je moja žena išla kod njih da razgovara i on joj je rekao da će povući prijavu, ali da mi novac neće dati. Rekao je da mu je moj otac dugovao od ranije 50.000 dinara i da mu je zapravo vratio dug. Ja znam da to nije istina. Moja otac nikada nije pozajmljivao pare. On je bio skroman čovek! Ali, zbog njegove dobrote svi su ga iskorišćavali. Sećam se, jedne godine, ma bilo je to pre 15 godina, dok se još nismo bili preselili, dao je jednom čoveku, nekom Živkoviću iz Lebana, ondašnjih 70.000 dinara i taj nikada to nije vratio. Znao li koliki je to novac bio? Ali, šta sam ja mogao tada, bio sam mlad, on nije davao da mu se mešamo u poslove. Ni majka, ni ja, bio je malo svojeglav...

10. Advokat: Vidim da Vam je teško zbog takvih postupaka Vašeg pokojnog oca. Potpuno Vas razumem. Ovo što sada pričate nije vezano za problem zbog koga ste ovde. Predlažem da se vratimo na problem. Bilo bi najbolje da mi kažete šta se u međuvremenu desilo i kako Vi vidite rešenje Vaših problema.

Klijent: Ne vidim nikakvo rešenje. Potpuno sam očajan!

11. Advokat: Ma to Vam se sada samo tako čini! Važno je da ste živi i zdravi! Ne sekirajte se...

Klijent: Ama, kako da se ne sekiram. Šta sada da radim?

12. Advokat: Mislim da je najbolje da ga Vi tužite. Evo, potpišite punomoćje...

Klijent: Ne znam da li je to dobro?..

13. Advokat: Pa, kako hoćete. Idite kući, razmislite, pa ako odlučite, ja sam tu.

Klijent: Dobro, idem ja.

14. Advokat: Čekajte, niste ni kafu popili.

Klijent: Nije važno, idem ja.

Rad u grupi:

Studenti kružnim redosledom iznosi svoja zapažanja i komentare povodom svakog advokатовog pitanja i komentara. Student-dobrovoljac beleži redni broj pitanja, odnosno komentara koja studenti navode kao pogrešne. Pravi se rang lista advokatovih grešaka.

Analiza i zaključivanje:

Nastavnik otvara diskusiju povodom usvojene rang liste grešaka. Diskutuje se o svakom nepravilnom pitanju, neadekvatnoj reakciji i neprimerenim komentarima advokata.

Radi usmeravanja diskusije, nastavnik postavlja pitanja studentima:

- Kako se klijent osećao posle susreta sa ovim advokatom?
- Da li je klijent stekao poverenje u advokata?
- Da li je advokat uspeo da identifikuje klijentov problem?
- Da li je advokat prebrzo i pogrešno izvodio zaključke?
- Da li su ostvareni ciljevi početnog intervjua?
- Da li je advokat pokazao profesionalni odnos prema klijentu?

Nastavnik upućuje studente da pokušaju da isprave greške advokata.

Student-dobrovoljac čita tekst intervjua. Posle svake evidentirane greške, studenti navode kako bi advokatovo pitanje, odnosno komentar trebalo da glasi.

Prof. dr Gordana Stanković

Vežba 6: Veština ispitivanja i slušanja

Veština ispitivanja i slušanja

- Kako biste se pripremili za prikupljanje činjenica?

VRSTE PITANJA

Pitanja se mogu različito klasifikovati, zavisno od širine informacije koja se dobija kroz odgovor. Prema tome, pitanja mogu da budu: pitanja otvorenog tipa i pitanja zatvorenog tipa.

- Pitanja otvorenog tipa - omogućavaju da klijent izabere predmet o kome će govoriti. Korišćenjem pitanja otvorenog tipa advokat bira predmet, a klijent, kroz odgovor, određuje koja je informacija bitna i u vezi sa slučajem.

- Npr. " Zašto ste došli u moju kancelariju?"
- "Zbog čega nameravate da mi se obratite?"
- "Šta očekujete da uradim za vas?"
- "Šta se zatim desilo?"
- "Šta ste vi tada uradili?"
- "Šta je još rečeno?"
- "Šta se dogodilo kad ste se vratili sa puta"
- "Šta vam je supruga kazala"
- "Šta ste vi potom uradili"
- "Šta su vam kazali u dopisništvu"
- "Šta se desilo posle vašeg razgovora sa šefom dopisništva?"

- Pitanja zatvorenog tipa - omogućavaju tačan odgovor - da ili ne, jeste ili nije. Ona ne sugeriraju odgovor, samo ga sužavaju.

- Navodeća - sugestivna pitanja: pitanje povlači odgovor; nameće ga. Advokat nastoji da klijent potvrdi tačnost iskaza:

- "To je objavljeno u novinama?"
- "Vi ste bili strašno zbunjeni i ogorčeni kad ste to čuli?"

- Sužena pitanja - advokat odlučuje koja je informacija bitna; advokat bira temu iskaza:

- "Kad ste otišli u dopisništvo"
- "Sa kim ste razgovarali?"
- "Šta vam je rekao šef dopisništva?"
- "Kako je vaša supruga saznala za čitulju?"
- "Kad kažete ona, na koga mislite? Ko je ona?"

Značaj pitanja

Vrsta i sadržina pitanja utiče na sadržinu iskaza i informaciju koju on sadrži. Vrsta pitanja ima određene prednosti ali i nedostatke.

- Otvorena pitanja. - Omogućavaju klijentu da pruži detaljnu informaciju. Dobijaju se bitni podaci. Dozvoljavaju da klijent priča svojim rečima, bez prekidanja misli, u kontinuitetu. Klijent priča svojim rečima. Omogućavaju da se priseti događaja. Motiviraju klijenta da da informaciju.

Advokat pokazuje zainteresovanost za klijenta i pruža mu saosećajno razumevanje. Važna su za kontakt.

Nedostatak= štetan efekt ako je klijent pričljiv ili ne može da odvoji bitno od nebitnog.

Daju previše slobode onome ko priča svoju priču.

Klijent iznosi činjenice koje izgledaju bitno s obzirom na njegov interes (interesna trijaža) i one koje prema njegovom laičkom shvatanju izgledaju pravno značajne.

Ne daju odgovore koji se tiču bitnih podataka o pravno relevantnim činjenicama.

Slabo stimulišu memoriju.

Korekcija= korišćenje suženih pitanja: stimuliše memoriju, dopuna iskaza.

- Sužena pitanja. - 1) Motiviraju klijenta da da potpune informacije, jačaju mu samopouzdanje posebno ako je tema osetljiva,
2) Stimulišu klijenta da da potpunu informaciju.

Prednost = omogućavaju fokusiranje na određene detalje i teme; stimulišu klijenta da se priseća. Izuzetno se mnogo koriste kod informativnog razgovora (intervjua).

Nedostatak = gube se mnoge informacije koje bi klijent mogao da da ako se samo koriste sužena pitanja.

Ako je predugačak niz suženih pitanja, to stvara neprijatan osećaj kod klijenta (liči na isleđenje) i on ponekad može da pomisli da nije u poziciji da dobro i potpuno objasni o čemu se radi, da nije shvaćen ili da nije saslušan. Ili se oseća kao da je napadnut.

Ide se u detalje koje klijnt nije ponekad voljan da saopšti ako se radi o osetljivim temama.

Korišćenje suženih pitanja može da spreči otkrivanje suštine događaja (zbog prethodnih iskustava, znanja, predrasuda; fenomen "popunjavanja praznina"; postojeće mentalne predstave).

Prof. dr Gordana Stanković

Vežba 7: Aktivno slušanje

Predavači koji drže predavanja znaju da postoji stvarno, aktivno slušanje i kvazi-slušanje. I studenti koji polažu ispite imaju takvo iskustvo sa ispitivačima.

Stvarno slušanje zasniva se na nameri da se uradi jedna od 4 stvari:

- 1) da se neko razume, da se neko shvati
- 2) da se nauči nešto
- 3) da se pruži pomoć ili uteha
- 4) da se uživa sa nekim (u razgovoru).

Kod kvazi-slušanja nema namere da se drugi sluša već da se zadovolje neke druge potrebe kao npr.:

1. uveravanje ljudi da ste zainteresovani da bi im se dopali, da bi ih pridobili,
2. provera da li postoji neka opasnost za vas
3. selektivno slušanje - slušanje samo jedne informacije a zanemarivanje drugih
4. kupovanje vremena za pripremu svog komentara
5. polu-slušanje da bi se obezbedilo da vas taj sasluša
6. slušanje da bi se otkrile nečije slabosti ili da bi se izvukla neka korist
7. slušanje radi prikupljanja materijala za napad; traženje slabih tačaka u raspravi da bi se dokazalo da ste vi u pravu
8. proveravanje reakcije ljudi - da li ostavljate željeni utisak
9. polu-slušanje da bi se stvorio utisak prijatne, fine, kulturne osobe
10. polu-slušanje - jer ne postoji mogućnost da se izvučete, a da nekoga ne uvredite ili povredite.

Svako je povremeno kvazi-slušać.

Problem je u tome da advokat aktivno sluša klijenta jer on treba da razume, da nauči, da pomogne, da uživa.

Kako se prepoznaje aktivno slušanje: primanje poruke koja se saopštava i njeno vraćanje natrag kroz iskaz iz koga se vidi da je advokat čuo poruku odn. iskaz klijenta. Npr.:

K: "Kad sam se vratio s puta zatekao sam u kući kaos i plač i nevericu da sam živ i suze sreće mojih najbližih"

A: " Verujem sa ste bili strašno zbunjeni i iznenađeni kad ste se vratili s puta jer niste očekivali takvu situaciju".

Prepreke aktivnom slušanju

1. Upoređivanje - onaj ko sluša stalno upoređuje sebe i drugog i vrši stalna premeravanja: ko je pametniji, ko je kompetentniji, ko je zdraviji.
2. Čitanje misli - ne sluša se govor, ne obraća pažnju na reči i intonaciju već se pokušava da pronikne u ta šta druga osoba misli i oseća; izvode se pretpostavke kako drugi reaguju (On misli da ja to ne znam, On misli da sam glup, On gleda moju neurednu frizuru)
3. Proba - pažnja je usmerena na pripremu i smišljanje komentara. Izgledate zainteresovano, a mozak smišlja varijante: ja ću reći to, ako me to pita, pa ću onda reći to..
4. Filtriranje - Selektivno se sluša samo ono što interesuje ili ono što je prijatno i kad se dobije informacija, komunikacija prestaje, razmišlja se o drugim stvarima.
5. Prosudivanje - predrasude dovode do toga da se ne obraća pažnja na govor. Npr. izjava je glupa ili nekoga smatrate nesposobnim i ne slušate šta priča. Sud se ne donosi pošto je iskaz saslušan i procenjen sadržaj poruke, već unapred.
6. Sanjarenje - slušanje sa pola uveta - govor aktivira asocijacije. Posledica dosade, straha ili nepoštovanja.
7. Poistovećivanje - slušanje koje izaziva sećanje na sopstveno iskustvo. Okretanje sebi a ne drugima.
8. Davanje saveta - čim počne da sluša odmah se sprema da posavetuje i pomogne (veliki rešavač tuđih problema)
9. Sparingovanje - svađanje i raspravljanje sa ljudima. Privid slušanja jer se traže stvari sa kojima se nećete složiti. Javlja se kao ućutkivanje (ponižavanje) sagovornika ili kao umanjivanje značaja. Kod ućutkivanja, ponižavanja koriste se sarkastične ili uvredljive primedbe da bi se odbacilo mišljenje druge osobe. Umanjenje značaja koriste osobe koje ne podnose komplimente.

10. Biti u pravu - učiniti sve da se ne prizna sopstvena greška: izvrtanje činjenica, izvinjavanje, okrivljavanje drugog, iznošenje tuđih grešaka. Ne slušaju se kritike, niko ne sme da vas ispravi, ne prihvatate predlog da se promenite.
11. Iskakanje iz konteksta - iznenadna promena teme i preusmeravanje toka razgovora (zbog dosade ili neprijatnosti) ili teranje šege (iz staha, neprijatnosti).
12. Povlađivanje - "Tačno, Tačno, da da, Stvarno, Neverovatno, Tako je. Naravno" = Napola slušanje da se uhvati osnovna stvar; neko ko želi da bude fin, deluje umirujuće a ne učestvuje u razgovoru.

Prof. dr Nevena Petrušić

Vežba 8: Iskazujem saosećajno razumevanje

TEMA: Saosećajno razumevanje

CILJEVI:

- sticanje veštine iskazivanja saosećajnog razumevanja
- uočavanje važnosti ove veštine za rad advokata
- sticanje veštine kritičke analize

METODOLOGIJA:

Iskustveno učenje kroz radioničarski rad, primenom tehnika "igranje uloga" i "oluja ideja".

POTREBAN MATERIJAL:

Tabla sa papirima, flomasteri, umnožen materijal sa primerom i instrukcijama.

PLAN RADA:

I. Priprema vežbe:

- izrada scenarija za vežbu
- izrada pravila igre
- uloge - klijent, advokat, gledaoci

II. Motivacija studenata i utvrđivanje očekivanih rezultata: (15 minuta)

Mini-demonstracija odsustva empatije kroz kratku vežbu igranja uloga:

Student dobrovoljac dobija zadatak da ostalim studentima ispriča neki neprijatan događaj iz svog života. Instruiran je da pokaže tugu i žalost. Student izlazi iz sale da se skoncentriše na svoju ulogu. Za to vreme nastavnik ostalim studentima daje instrukcije da jasno pokažu svoju nezainteresovanost prema pripovedaču (gledaju kroz prozor, izjavljuju "Ma nije valjda", gledaju na sat, kašljucaju...). Instruktor uvodi pripovedača u salu i igra počinje. Posle tri minuta nastavnik prekida igru i svi aplaudiraju pripovedaču.

Pitanja studentu-pripovedaču:

- Kako ste se osećali?
- Šta biste najradije učinili dok ste pričali, a kolege Vas nisu slušale?
- Po čemu ste zaključili da Vas drugi ne slušaju i ne iskazuju razumevanje za Vaš problem?

Pitanja studentima-slušaoocima:

- Kako ste se osećali dok je pripovedač pričao, a vi niste slušali?
- Kako je trebalo da se ponašate?
- Kako ste mogli da pokažete razumevanje?
- Da ste Vi pripovedač, kako biste reagovali?

Pitanja za sve studente:

- Da li je iskazivanje saosećajnog razumevanja važno za rad advokata?
- Zašto je važno?
- Kako se verbalnim i neverbalnim putem iskazuje saosećajno razumevanje?
- O čemu treba voditi računa prilikom iskazivanja saosećajnog razumevanja?

III. Predstavljanje plana rada: - ispisati na flipchart-u

- rasporedjivanje uloga - 5 minuta,
- priprema igre - 7 minuta,
- igra - 9 minuta,
- feedback 20 minuta

IV. Raspored uloga:

(dobrovoljno javljanje ili izvlačenje papirića sa oznakom "srećni dobitnik")

V. Priprema igranja uloga:

Nastavnik studentima daje potrebne informacije i instrukcije u pismenom i usmenom obliku:

Informacije i instrukcije za studenta-advokata:

Najavljen Vam je dolazak klijenta Tamare Milentijević, stare 29 godina, zbog problema koje ima sa svojim mužem oko zajedničkog maloletnog deteta.

Informacije i instrukcije za studenta-klijenta

Vi ste Tamara Milentijević. Imate 29 godina. Razveli ste se pre pet meseci. Živate u iznajmljenom stanu. Nezaposleni ste. Sud Vam je poverio na čuvanje i vaspitanje vase zajedničko maloletno dete, devojčicu Anu, staru četiri godine, dok je otac dobio ovlašćenje da dva puta mesečno, subotom od 14-16, vidja devojčicu, pod Vašim nadzorom.

Juče oko 14 sati otišli ste u obdanište da uzmete dete i saznali da je otac sat vremena pre Vašeg dolaska odveo dete iz obdaništa. Odmah ste telefonom pozvali bivšeg muža, ali se on nije javio. Pozvali ste telefonom njegove roditelje, ali su oni odbili da razgovaraju sa Vama, nazivajući Vas pogrdnim imenima. Zvali ste Centar za socijalni rad, ali oni ne rade poslepodne. Razmišljali ste da pozovete policiju, ali ste se plašili da Vaš bivši muž ne učini nešto nepromišljeno.

Vaš bivši muž leči se od šizofrenije, povremeno pije alkohol i nekoliko puta je u alkoholisanom stanju izjavio da će ubiti Vas, dete i sebe. Ana je bolesna, pod terapijom je i danas bi trebalo da je vodite na kontrolni pregled.

Neprekidno pokušavate da stupite u kontakt sa bivišim mužem, ali on je isključio telefon. Išli ste do njegovog stana, ali su vrata bila zaključana.

Vi ste zabrinuti i uplašeni. Advokatu povremeno ponavljate rečenice: "Ne znam šta da radim, ubiće je, pomozite mi!". "Jadna moja devojčica". U toku razgovora ustanite sa stolice i krenite prema vratima, izgovarajući sledeće reči: "Ma šta ja ovde tražim, sve je gotovo!"

Instrukcije za studente-gledaoce:

- Pažljivo pratite igru.
- Pokušajte da uočite situacije u kojima je advokat iskazao saosećajno razumevanje i u kojima nije?

- Koji su pravilni, a koji pogrešni potezi advokata?
- Uočite verbalne i neverbalne reakcije klijentkinje i advokata?
- Obratite pažnju na psihičko stanje klijentkinje. Kako se ona oseća?

VI. Igranje uloga:

Nastavnik daje znak za početak i studenti počinju igranje svojih uloga. Posle isteka 9 minuta, nastavnik zaustavlja igru i zahvaljuje učesnicima.

VII. Povratna sprega - analiza i komentarisanje

a) Nastavnik daje reč studentu-klijentu, a potom studentu-advokatu. Moli učesnike da "ostanu" u svojim ulogama i da iz te pozicije prokomentarišu:

- Kako su se osećali?
- Kakve su probleme imali tokom razgovora?
- Kako ocenjuju svoj nastup i nastup drugog učesnika u igri?

b) Student-klijent dobija obaveštenje od nastavnika da može saopštiti tajne instrukcije koje je dobio.

c) Nastavnik upućuje molbu učesnicima da "izadju" iz svojih uloga i otvara razgovor. Podseća studente na pravila komentarisanja.

d) Nastavnik daje reč studentu-klijentu, a potom studentu-advokatu, sa molbom da ocene svoj rad i rad drugog učesnika.

e) Kad učesnici u igri završe svoja izlaganja, nastavnik upućuje molbu studentima da iznesu svoja zapažanja, komentare, ocene. Podstiče ih, postavljajući im konkretna pitanja:

- Da li je advokat uspeo da pokaže saosećajno razumevanje?
- Da li je klijent artikulisala i jasno iskazala svoja osećanja?
- Da li je bilo neiskazanih osećanja?
- Kako je advokat pokazao saosećajno razumevanje?

f) Kad studenti završe svoja izlaganja, nastavnik daje svoj komentar.

Vežba 9: Analiza intervjua Karenjina¹

- Pažljivo pročitajte odlomak iz Tolstojevog romana "Ana Karenjina" (deo IV, gl. V).
- Izvršite analizu i ocenu pojedinih faza razgovora g. Karenjina sa advokatom, koristeći priloženi upitnik.

"Čekaonica poznatog petrogradskog advokata je bila puna kada je Aleksije Aleksandrovič ušao u nju. Tri dame: starica, mlada žena i trgovkinja; tri gospodina: jedan - bankar Nemač, sa prstenom na prstu; drugi - bradati trgovac; i treći srditi činovnik u mundiru sa krstom o vratu; očigledno su odavno čekali. Dva pripravnika pisala su za stolovima škriceći perima. Pribor za pisanje, što je Aleksije Aleksandrovič jako voleo, bio je veoma lep. Aleksije Aleksandrovič nije mogao to da ne primeti. Jedan od pripravnika, ne ustajući, i zažmirivši, obrati se srdito Alekseju Aleksandroviču.

- Šta želite?

- Imam posla kod advokata.

- Advokat je zauzet, odgovori strogo pripravnik pokazujući perom na one koji su čekali, i nastavi pisanje.

- Može biti da će se naći koji slobodan trenutak? - reče Aleksije Aleksandrovič.

- On nema slobodnog vremena, jer je uvek zauzet. Izvolite sačekati.

- Onda, molim Vas, potrudite se i predajte moju kartu - reče dostojanstveno Aleksije Aleksandrovič videći da je preko potrebno otkriti svoju inkognitost.

Pripravnik uze kartu i očigledno, ne odobravajući njenu sadržinu, ode advokatu.

Aleksije Aleksandrovič je, u principu, bio naklonjen javnom sudu, ali se sa nekim pojedinostima njegove primene nije potpuno slagao, u smislu poznatih mu službenih odnosa, i čak ih je i osuđivao, ukoliko je on mogao nešto osuđivati što je utvrđeno najvišom voljom. Ceo njegov život je protekao u administrativnom radu, i stoga, kad god mu se što ne bi svidelo, to njegovo osećanje bilo je ublaženo priznanjem da su greške u svakom poslu neizbežne, ali se mogu popraviti. U novim sudskim ustanovama on nije odobravao one pogodbe pod koje je stavljena advokatura. Ali dosada nije imao posla sa advokaturom, te je samo teorijski nije odobravao; sad se pak njegovo neodobranje pojačalo neprijatnim utiskom koji je dobio u advokatskoj čekaonici.

¹ Vežba je preuzeta sa ruskih pravnih klinika. Listu pitanja su preformulisali G. Stanković i M. Lazić. Tekst je preuzet iz romana Ana Karenjina, L. N. Tolstoja, prevod Z. Velimirovića, Sarajevo, 1976.

- Odmah će izaći, reče pomoćnik, i zbilja, kroz dva minuta se na vratima ukaza dugačka prilika starog pravnika, koji se savetovao sa advokatom i bio i sam advokat.

Advokat je bio mali, snažan, ćelav čovek, sa tamno riđom bradom, svetlije boje dugačkih obrva, i nadnesenim čelom. Bio je nagizdan kao mladoženja, od vratne marame i dvostrukog lanca do lakovanih cipela. Lice je bilo pametno, seljačko, a nakit i odelo kicoško i riđavog ukusa.

- Izvolite reče advokat Aleksiju Aleksandroviću. Natmureno propustivši Karenjina pored sebe, on zatvori vrata.

- Ako je po volji? pokaza na naslonjaču kraj stola za pisanje pretrpanog hartijama, a sam sede na predsedničko mesto, trljajući male ruke sa kratkim prstima, obraslim belim dlakama, i nagnuvši glavu u stranu. Ali tek što se umiri u svome položaju, kad iznad stola prolete moljac. Advokat razdvoji ruke brzinom koja se nije mogla očekivati od njega, uhvati moljca, i opet zauze prelašnji položaj.

- Pre nego što počnem govoriti o mojoj stvari, reče Aleksije Aleksandrović proprativši začuđeno advokatov pokret - moram napomenuti da stvar o kojoj imam s vama da razgovaram, mora ostati tajna.

Jedva primećan osmeh razmače riđe nadvešene brkove advokatove.

- Ja ne bih bio advokat kada ne bih mogao sačuvati tajne koje mi se povere. Ali ako želite potvrdi...

Aleksije Aleksandrović pogleda u njegovo lice i vide da se njegove sive, pametne oči smeju kao da već sve znaju.

- Znate li moje prezime? - nastavi Aleksej.

- Znam i Vas, i vašu karijeru - on opet uhvati moljca - delatnost, kao i svaki Rus - reče advokat nagnuvši se.

Aleksej uzdahnu probirajući se. Ali kako se već bio odlučio, nastavi svojim piskavim glasom, bez bojazni, ne zapinjući, i naglašavajući neke reči.

- Imam tu nesreću, reče Aleksej Aleksandrović, da sam postao prevaren muž, i želim zakonitim putem da prekinem odnose sa ženom, tj. da se razvedem; ali tako da sin ne pripadne materi.

Sive oči advokatove starale su se da se ne smeju, ali su igrale od neuzdržljive radosti, i Aleksije Aleksandrović vide da to nije bila samo radost čoveka koji dobija unosan posao - tu je bilo trijumfa i ushićenja, i sjaja sličnog onome zlobnom sjaju koji je višao u očima ženinim.

- Vi želite moju saradnju da bi ste došli do razvoda?

- Da, tako je, ali vas moram obavestiti da ću se usuditi da zloupotrebim vašu pažnju. Ja sam došao da se prvo posavetujem s vama. Ja želim razvod, ali za mene su važni oblici u kojima je on mogućan. Vrlo je moguće, ako se oblici ne podudare sa mojim zahtevima, da ću se odreći zakonitog traženja.

- O, to je uvek tako - reče advokat - i sve uvek zavisi od vaše volje.

Advokat spusti pogled na noge Alekseja Aleksandrovića osećajući da izgledom svoje neuzdržljive radosti može uvrediti klijenta. Pogleda u moljca koji mu je leteo ispred nosa, i trže ruku, ali ga ne uhvati iz poštovanja prema Alekseju Aleksandroviću.

- Mada su mi zakonski propisi o ovom predmetu u opštim crtama poznati - nastavi Aleksije Aleksandrovič - ja bih želeo da saznam, uopšte, formalnosti pod kojima se na praksi izvode slične stvari.

- Vi želite - ne dižući očiju odgovaraše advokat, ujedno ulazeći sa izvesnim zadovoljstvom u ton govora svoga klijenta - da vam izložim sve one puteve po kojima je moguće ostvariti vaše želje.

Na potvrdni naklon glave Aleksija Aleksandroviča, on nastavi, pokatkad samo uzgred pogledajući u pocrvenelo lice Aleksije Aleksandroviča.

Razvod, po našim zakonima, reče sa lakom senkom neodobravanja ruskih zakona, mogućan je, kao što vam je poznato u sledećim slučajevima...Počekajte! - obrati se pripravniku koji se beše promolio kroz vrata, ali ipak ustade, reče nekoliko reči, i opet sede.

- U sledećim slučajevima:....zatim brakolomstvo (tu reč izgovori sa očiglednim zadovoljstvom).... To je teorijsko gledište; ali ja mislim da ste mi vi učinili čast obrativši mi se da saznam praktičnu primenu. I stoga, rukovodeći se antecedentima, ja imam da vam saopštim da se svi slučajevi svode na sledeće: fizičkih nedostataka nema? kako ja shvatam; a tako je nema ni odvojenog življenja bez javljanja?...

Aleksije Aleksandrovič pognu glavu odobravajući.

- Činjenice se svode na sledeće: brakolomstvo jednoga od supruga, i hvatanje na delu prestupne strane po uzajamnom sporazumu; ili, bez takvog sporazuma, nehотиčno hvatanje na delu. Moram reći da poslednji slučaj retko se sreća u praksi, reče advokat, i letimično pogledavši u Alekseja Aleksandroviča ućuta, kao prodavac pištolja koji je opisao sve osobine ovog ili onog oružja, i očekuje da kupac izvrši izbor. ali je Aleksej Aleksandrovič ćutao, i zato advokat nastavi: - Najobičnije, prosto i razumno, kako ja držim, jeste brakolomstvo po uzajamnom sporazumu. Ne bih sebi dopustio da se tako izražavam kad bih govorio sa nekim ograničenim čovekom - reče advokat - ali, mislim, za vas je to razumljivo.

Aleksije Aleksandrovič bio je, međutim, tako rastrojen, da nije mogao odmah da shvati vrednost brakolomstva po uzajamnom sporazumu, i izrazi sumnju; advokat mu odmah pomože.

- On i ona ne mogu više da žive zajedno - eto činjenica. I ako se oboje slože u tome, onda pojedinosti i formalnosti postaju sporedne. Ujedno, to je najprostiji inajsigurniji način.

Aleksije Aleksandrovič je sad potpuno razumeo. Ali za njega su važili i religiozni zahtevi, koji ne dopuštaju takve mere.

- To u ovom slučaju ne može doći u obzir - reče on. - U ovom slučaju mogućan je samo jedan način: nehottično hvatanje na delu, potvrđeno pismima koje imam.

Pri pomenu pisama advokat steže usne i proizvede tanak, sažaljiv i prezriv zvuk.

- Vidite li, reče on, takve i tome slične stvari rešava, kao što znate, duhovni sud: a oci prototipi su u tim stvarima veliki ljubitelji najsitnijih pojedinosti - reče on s osmehom koji je pokazivao saglasnost sa ukusom prototipova. -

Pisma, bez sumnje, mogu biti potvrda unekoliko; ali dokazi moraju biti dobiveni neposredno, to jest od svedoka. Uopšte, ako mi učinite čast i udostojite me toga poverenja, ostavite meni izbor mera koje se moraju upotrebiti. Ko hoće rezultat, taj dopušta i sredstva!

- Ako je tako..., odjednom poblevdeši počne Aleksije Aleksandrovič, a u to vreme advokat, opet ustavši, opet ode do vrata ka pripravniku koji ga je prekinuo.

- Kažite joj da mi ne radimo sa običnom robom - reče i vrati se Aleksiju Aleksandroviču.

Vrativši se na mesto on neprimetno uhvati još jednoga moljca. Lep će biti moj rips do leta!" - pomisli u sebi mršteći se.

- Dakle, vi ste izvoleli kazati...reče.

- Ja ću vam saopštiti svoju odluku pismeno - reče Aleksije Aleksandrovič, ustade, i uhvati se za sto. Postojavši malo, ćutke, dodade; - Iz vaših reči zaključujem da je razvod mogućan. Molio bih vas da mi kažete i vaše uslove.

- Sve je moguće, ako mi ostavite punu slobodu rada - ne odgovarajući na pitanje reče advokat. - Kad mogu računati da od vas dobijem izveštaj? - Upita on, pomičući se k vratima i blešteći očima i lakovanim cipelama.

- Kroz nedelju dana. Svoj pak odgovor: da li primete na sebe ovu stvar, i pod kakvim uslovima, bićete dobri da mi saopštite.

- Vrlo dobro.

- Advokat se učtivo pokloni, isprati do vrata svog klijenta, i ostavši sam predade se uživanju. Tako se raspoložio da je, uprkos svojim pravilima, učinio popust gospođi koja se cenjkala, i prestao da hvata moljce, i rešio da će iduće zime prekriti nameštaj kadifom, kao što je kod Sigonjina.

Pitanja za analizu razgovora

1. Faze intervjuja

- 1.1. Da li je dobro organizovan prijem klijenata?
- 1.2. Da li je advokat obezbedio potrebne uslove za rad?
- 1.3. Prokomentarišite izgled i ponašanje advokata?
- 1.4. Da li je advokat obezbedio uslove za poverljiv razgovor sa klijentom?
- 1.5. Da li je klijentu omogućeno da bez smetnji izloži svoj problem i cilj posete?
- 1.6. Da li je advokat umeo da detaljno i sistematski pruži klijentu sve neophodne informacije?
- 1.7. Kako je advokat završio razgovor?

2. Poštovanje kodeksa etike u toku razgovora

- 2.1. Kojih etičkih pravila se, po vašem mišljenju, pridržavao advokat u razgovoru sa klijentom?
- 2.2. Koja etička pravila su bila narušena ponašanjem advokata?
- 2.3. Ko je bio dužan da ima inicijativu po pitanju etike?
- 2.4. Da li je poverljivost ostvarena u potpunosti?
- 2.5.

3. Tehnika postavljanja pitanja

- 3.1. Da li su pitanja advokata postavljana dovoljno jasno i razumljivo?
- 3.2. Da li je advokat primenio tehniku levka u postavljanju pitanja?
- 3.3. Da li je advokat uspeo da sazna stanje stvari i želju svog klijenta?
- 3.4.

4. Psihološki aspekt razgovora

- 4.1. Da li je advokat nastojao da uspostavi poverenje sa svojim novim klijentom? Koje veštine je on primenio u tom cilju?
- 4.2. Da li je advokat obraćao pažnju na mimiku (neverbalne reakcije) klijenta u toku razgovora?
- 4.3. Po vašem mišljenju, kakav značaj su mogla da imaju opažanja (percepcije) klijentovih pokreta i pokreti advokata u toku razgovora?

5. Opšta ocena uspešnosti razgovora

- 5.1. Da li su poseta i razgovor doneli klijentu očekivani rezultat?
- 5.2. Kakav je vaš utisak o osećanjima klijenta koje je on ispoljio u toku razgovora?
- 5.3. Da li su u toku razgovora sa klijentom ispoljeni emocionalni problemi klijenta koje advokat nije primetio?
- 5.4. Šta mislite, da li će posle ovakvog razgovora, klijent produžiti saradnju sa advokatom?

Prof. dr Radmila Kovačević Kuštrimović

Vežba 10: Analiza intervjua

S L U Č A J 1: Intervju simuliraju dva studenta iz grupe, dok ostali prate priču i vrše analizu intervjua.

METOD: Igra uloga i brainstorming.

ZADATAK 1: Utvrdite greške advokata i predložite ispravno postupanje.

Ad. Dobar dan gospodine Brankov. Šta vas dovodi kod mene?

Kl. Pre dve godine umro mi je otac, a posle i majka. Otac je imao 72. god, a majka bi da je živa, napunila 73. god. Naš komšija Rade i njegova supruga spremali su da slave njen rođendan. Pre toga su bili u Subotici i kupili joj komplet sudova, pošto je moja majka odlično kuvala. Znete kada ona...

Ad. Ma to me, čoveče ne interesuje, vi ste, valjda, došli zbog majke, a ne zbog komšije i rođendana.

Kl. Da...(plačnim glasom). Ona je posle očeve smrti živela vanbračno sa gospodinom Radenkovićem (pojačava plač).

Ad. Molim vas gospodine Brankov nemojte ovde da plačete, moja kancelarija nije mesto za plakanje.

Kl. (Gleda u advokata i sprema se da ustane i ode).

Ad. Sedite, šta se sada ljutite, ja nemam vremena za celu vašu priču, mene interesuje samo vaš pravni problem, da li je u pitanju nasledstvo, ili nešto drugo?

Rezultati analize slučaja Brankov:

Studenti su primetili da je ovo primer jednog lošeg razgovora (intervjua) između advokata i klijenta. Primećeno je sledeće:

- advokat se nije predstavio, što nije u skladu s pravilima profesije, i uopšte, razgovora između nepoznatih osoba;
- advokat se ne ponaša profesionalno ni onda, kada od klijenta traži da prepozna pravni problem, da mu kaže da li se radi o nasledstvu ili o nečemu drugom. Klijent ne mora znati pravnu kvalifikaciju svog problema, on ima određeni problem i dolazi kod advokata da mu ovaj pomogne u njegovom rešavanju. Zato klijent i širi priču i pruža podatke, odnosno iznosi činjenice koje su, možda bez uticaja na pravni problem;

- advokat je nervozan zbog razvlačenja priče, ali reaguje tako da pojačava nesigurnost kod klijenta dotle, da ovaj odlučuje da izađe iz kancelarije. On neprimereno reaguje na klijentov plač, što kod klijenta stvara predstavu da je advokat nesaosećajan čovek i ne želi više da mu se poverava;

- studenti su, takodje, primetili da je advokat svestan svog neadekvatnog ponašanja prema klijentu, jer u jednom trenutku on želi da se sve zaboravi i da krene ispočetka, ali ni onda to ne čini dobro (...sedite, šta se sad ljutite...).

ZADATAK 2: Na osnovu ove analize, druga dva studenta iz grupe simuliraju dobar intervju.

Rezultat:

Slučaj Brankov (ponovo):

Ad. Dobar dan gospodine Brankov. Ja sam advokat Petar Mitić. Ispričajte mi vaš problem.

Kl. Prvo mi je umro otac, a posle i majka. Otac je imao 72. god, a majka da je bila živa imala bi danas 73. god.

Ad. Vi ste živeli sa majkom posle očeve smrti.

Kl. (malo uplakano). Ne, ona je živela sa mnom još jednu godinu i nekoliko meseci, a onda je prešla kod gospodina Radenkovića. On je bio naš kućni prijatelj, otac ga je mnogo cenio i pomagao uvek.

Ad. T a k o... Šta sad da radite? To nije prijatno, ali stari ljudi su mnogo usamljeni i zato se često odlučuju da posle smrti supruga žive s drugim.

Kl. Jeste (prestaje da plače). Ja se nisam mnogo ljutio. Čak sam i odlazio tamo. Medjutim, moja majka me molila da gospodinu Radenkoviću pozajmim 5000. DM, za renoviranje krova. Posle majčine smrti, on ne pominje taj novac.

Ad. Vi ste tražili da vam vrati novac?

Kl. Da, čekao sam da prodje neko vreme, bilo mi je neprijatno da tražim novac.

Ad. Ali zašto, pa to je vaš novac.

Kl. Znete, dok je mama bila živa, odmah po prelaska u njegovu kuću, g. Radenković je poklonio motorcikli mom sinu, koji je, verovatno koštao više od 4000. DM. Sada razmišljam, da li da insistiram na tom novcu ili da odustanem. Razgovarao sam sa nekim prijateljima, ali ni oni ne znaju šta da radim. G. Radenković je bio dobar prijatelj mog oca, a živio je sa mojom majkom. Da li da tražim samo 1000. DM.

*

*

*

I ovom intervjuu, studenti su prigovorili. Istakli su da advokat nije pokazao dovoljno saosećanja za klijenta, jer se radi o takvoj osobi. To proizlazi iz razumevanja koje ima za majku, za poklon koji je primio od g. Radenkovića itd. Reč je o čoveku koji je bio vezan za svoje roditelje. Drugi su primetili da se advokat suviše intimizirao s klijentom što može da dovede do neprofesionalnog ponašanja i da utiče na autoritet advokata. Klijent želi da u advokatu vidi prijatelja, komšiju ili srodnika. Saosećajno i aktivno slušanje mora biti takvo da ostvari odnos poverenja između advokata i klijenta, radi dobijanja svih potrebnih činjenica za rešavanje datog slučaja. Interesovanje advokata za klijentov lični, porodični i društveni život mora biti samo onoliko koliko je potrebno da se od klijenta dobije istina o slučaju, kako bi pravni problem bio rešen na pravilan način. Primećeno je, da advokat nije reagovao na klijentovu konstataciju da je o ovome razgovarao i sa ostalim prijateljima. Advokat mora da ukaže klijentu da o stvarima zbog kojih je došao kod advokata ne treba da priča ni sa jednim drugim čovekom, osim sa advokatom. Ovo naročito važi za krivična dela, ali i za građanske stvari, npr. zbog konkurencije, i uopšte, zbog iznošenja činjenica drugima, koje mogu na bilo koji način uticati na rešavanje pravnog problema.

S l u č a j g. Mladenovića

Kl. Dobar dan. Mi smo iz sela R. Opština Zaječar. Naš prijatelj Marko i njegov sin Nebojša, uzeli su nam imanje, uzeli su i našu devojku na prevaru. Njivu neće da nam vrate, a i Sladjanu su okrenuli protiv nas. Ja i moj brat smo rešili da povratimo imanje, milom ili silom. Spremni smo, gospodine advokate, da platimo koliko god tražiš.

Ad. Vi se niste javljali mojoj sekretarici, jel tako? Ja sam juče razgovarao sa nekim ljudima iz sela R, pa ne znam da li ste to Vi?

Kl. Ne, mi smo prvi put ovde, a na vas nas je uputio jedan prijatelj koji je rekao da ste odličan advokat i da sve možete rešiti u svoju korist, za dobru naknadu.

Ad. Znae ,nije baš tako, ali sigurno rešavam sve slučajeve u svoju korist u 95% slučajeva.

Kl. Mi imamo dovoljno novca i spremni smo mnogo da platimo (vadi novčanik i pokazuje novac).

Ad. Pa da vidimo o čemu se radi?

Kl. (počinju da pričaju obojica).

Ad. Čekajte polako, nije valjda Sladjana vaša zajednička ćerka.

Kl. Ne g. advokate, ona je moja ćerka, a ovo je moj brat, njen stric.

Ad. Pa zašto onda ne govorite vi, već vaš brat.

Kl. On je bio prisutan kada smo ugovarali svadbu i zna šta je sve bilo. On radi u opštini i razume se više u pravo, pa će vam bolje ispričati.

Ad. U redu, počnite da pričate šta se dogodilo prilikom dogovora o udaji vaše bratanice.

Kl. Ja se, inače, zovem Radomir Mladenović i službenik sam u opštini. Ovako je to bilo. Naša Sladjana je pre dve godine napunila 23.god, i pošto nije nastavila školovanje, odlučili smo da je udamo. U susednom selu G. stariji od nje dve godine poznavali smo momka Nebojšu koji je bio dobar dečko, a čuli smo da hoće da se ženi. Dojavili smo mu preko nekih rodjaka i počinje da objašnjava stepen srodstva...

Ad. To sada nije važno, nastavite da pričate.

Kl. Nekako smo se dogovorili i njegovi roditelji su došli kod nas da prose devojkju. Spremili smo večeru, razmenili sitne poklone i prešli na dogovor oko svadbe. Pošto smo malo popili moj brat je ustao da nazdravi, poželi mladencima srećnu veridbu onda je rekao da Sladjani i Nebojši poklanja njivu od 37ha i zabran veličine 1,24ha. Prijatelji, sa svoje strane, obećali su da će pomagati decu, da će im sagraditi novu kuću samo da budu srećni i da bogato žive. Naši prijatelji su bogati ljudi, jer je prijatelj radio u Francuskoj.

Ad. Dobro Radomire, već više od pola sata pričaš, a ja još uvek ne znam u čemu je vaš problem.

Kl. Odmah posle veridbe prijatelj i zet su počeli da koriste njivu, a sekli su nešto malo drveća u zabranu. Od svadbe su prošle više od dve godine, a svekar i ne razmišlja da podigne novu kuću. Jednom smo mu to pomenuli, a on je rekao da deca ne žele novu kuću, jer im je i stara dobra, novac žele da koriste za putovanje. Što je još gore, to isto nam je ponovila i Sladjana i naljutila se što se mi mešamo u njen život. Znae, gospodine, ne može to tako, Sladjana je bila najlepša devojkja u selu i mi je ne bi dali za Nebojšu da nismo računali na novu kuću. Osećamo se prevarenim i zato zahtevamo da nam prijatelj vrati njivu i zabran i nadoknadi štetu koju smo pretrpeli. Mi nemamo ništa napismeno o tome i hoćemo sve nazad.

Ad. A šta je to što držite u ruci?

Kl. Ah, da. To je neka tužba koju smo dobili prekjuče, on nas tuži.

Ad. Pa ovo je nešto sasvim drugo. Šta vi zapravo hoćete, da vas branim po osnovu ove tužbe ili da zahtevam povraćaj njive i zabrana koji ste poklonili Sladjani i njenom mužu Nebojši?

Analiza slučaja g. "Mladenovića"

Pažljivo analizirajući ovaj intervju studenti su primetili sledeće:

- da je intervju dobro izabran, jer najviše odgovara realnim situacijama, kada su u pitanju neobrazovani, odnosno neuki klijenti.

On pokazuje da i advokati prihvataju isti model, pa se ponašaju neprofesionalno. Za njih počinje da važi predstava da su "specijalisti" za ovakve situacije. Zato je dobro analizirati ovu vrstu intervjua, jer najbolje odslikava praksu.

Mentor je primetio da je izbor intervjua izvršen s obzirom na potrebu da će se na sledećim časovima učiti veština savetovanja, a da je ovo veoma dobar primer.

- studenti su ponovo primetili da se advokat nije predstavio, a dugo nije utvrdio ni identitet lica koje ima pravni problem. Tako je dozvolio da mu informacije pružaju i jedno i drugo lice, ne znajući njihov međusobni odnos.

- studenti su, takodje, primetili da klijenti "podilaze" advokatu, tvrdnjom da su čuli da je on veoma uspešan i da sve sporove dobija u korist stranke za koju radi, a advokat ne "ruši" tu predstavu, već je pojačava tvrdnjom da je to tako u 95% slučajeva. Na taj način, advokat se ponaša, ne samo neprofesionalno, već krši i osnovna pravila advokatske etike. On uživa u ulozi advokata derikože. Advokat ima predrasude o svojim klijetima, kao neukim, tako da se ne trudi da sa njima razgovara ravnopravno, što je primer neprofesionalizma. Predrasude mogu intervju oduzeti osnovnu funkciju, a to je da se dodje do svih potrebnih informacija za rešavanje pravnog pitanja.

- advokat ne sluša pažljivo klijenta, jer dopušta da ovaj razvlači priču i iznosi činjenice i govori o okolnostima koje su nebitne za rešavanje pravnog problema. Kada primeti da je priča postala nevažna, on naglo prekida klijenta, a klijent onda ubrzava priču, što, takodje, može imati za posledicu neiznošenje potrebnih informacija o slučaju.

- kada želi da klijentu ukaže na razglabanje priče, advokat to čini na isti način na koji i klijent vodi priču. On se spušta na nivo klijenta, što nije dobro, jer gubi autoritet kod klijenta koji očekuje da je advokat učen, pošten i pametan (mudar) čovek.

- jedan student je primetio da se advokat prema klijentima ponaša kao prema stvarima, ne poštujući pravilo o individualnosti svakog klijenta, ponaosob. Svaki klijent je posebno biće i mora biti tretirano kao takvo.

- advokat prekida priču u jednom momentu, ne saznajući sve činjenice važne za dati slučaj. Videvši pismeno u rukama klijenta, on već pretpostavlja o čemu je reć. To, takodje, nije dobro, jer advokat ne sme da izmišlja činjenice kako bi sa njima "učestvovao" u odbrani svog klijenta. Isto pravilo važi i za klijenta

- advokat ne postavlja pitanja kako bi naveo klijenta da mu iznese potrebne informacije. Umesto toga, on pasivno sluša, odsutno, što dovodi, kao što smo konstatovali do razvlačenja razgovora i iznošenja nepotrebnih činjenica. Tako, npr. on, skoro, do kraja priče nije saznao da li postoji pismeni ugovor, ili nešto napismeno, o poklonjenoj njivi i zabranu, a to je relevantno za rešavanje spora. Pasivno slušanje je imalo za posledicu samo prosto gomilanje činjenica, a ne njihovo razdvajanje, na važne i nevažne. On čak i ne pokazuje da aktivno sluša, jer ništa ne zapisuje, ne pita za datume kada su se neke stvari dogodile i sl. Advokat dugo čuti, a za to vreme "teče" nepotrebna priča. Advokat treba da čuti i to je znak slušanja klijenta. Ali, advokat mora, povremeno, u zavisnosti od potrebe, da prekida klijenta i da zahteva pojašnjenje, vraćanje na neke činjenice, **da zahteva da mu klijent otkrije vezu između nekih činjenica, ako to nije dovoljno jasno, a može biti od koristi.**

- primećeno je da su i klijent i advokat često kršili etička pravila, ali ih je mentor zamolio da o tome razgovaraju drugom prilikom.

- uprkos završenom času, jedan od studenata je primetio da je advokat imao i jednu interesantnu predrasudu u razgovoru sa klijentom. Naime, on je klijentima, od samog početka, pripisao karakter neukih, neobrazovanih ljudi, i ta predrasuda nije omogućila dobar intervju. Istakao je, da to mogu biti i prerasude druge vrste vezane za pol klijenata, za njihovo oblačenje, za njihovu profesiju, godine itd.

Posle toga se razvila diskusija o vrlinama, kao što su pravednost, darežljivost, razboritost (mudrost), kao i o pojmovima suprotnim od navedenih pojmova. Diskusija je bila veoma interesantna, ali je mentor insistirao da se o vrlinama razgovara kada na red dodje "učenje" profesionalne i lične etike.

Slučaj g. Mladenovića (ponovo)

Pošto je analiza intervjuja bila veoma iscrpna, studenti su insistirali da se, kao u prošlom slučaju odradi novi intervju, sa već iznetim činjenicama.

Ad. Dobar dan. Ja sam advokat Petrović, a vi ste iz sela R. sa kojima je juče razgovarala moja sekretarica?

Kl. Ne, mi nismo razgovarali sa vama, već dolazimo na osnovu preporuke jednog prijatelja, koji je rekao da ste vi odličan advokat i da svaki slučaj možete uspešno da rešite, za dobru naknadu.

Ad. To selo je u opštini Zaječar. To je dosta daleko, kada ste jutros pošli iz sela. Sedite najpre, i popijte čaj. Posle ćemo o poslu.

Kl. Imamo muku sa imanjem koje smo poklonili našoj Sladjani. Toliko smo ljuti, da smo spremni da damo veliki novac, samo da povratimo naše imanje. Imamo dovoljno novca (pokazuju novčanik s novcem).

Ad. Ostavite novac po strani, o tome ćemo razgovarati na kraju. Uzgred, moram da vam kažem da sam ja advokat, da ne mogu da stvorim čuda, i da vam ne mogu u procentima reći koliko sam uspešan. Zato je, možda, bolje da vi meni ispričate o čemu se radi u vašem slučaju.

Kl. Sladjana je njegova kćer, a ja sam njen stric. Pošto se moj brat mnogo uznemiri kada priča o tome, ja ću vam sve reći o čemu se radi jer ja volim Sladjanu kao svoje dete, a i bio sam prisutan kada je moj brat poklonio to imanje Sladjani i njenom sadašnjem suprugu Nebojši. (Upada u reč brat i dodaje: On radi u opštini i bolje će vam sve ispričati, a i razume se više od mene u pravo).

Ad. U redu, recite mi kako se zovete i ispričajte mi šta se to dogodilo sa vašim imanjem?

Kl. Ja se zovem Radomir Mladenović, radim u opštini, u upravi prihoda i rodjeni sam brat Mileta Mladenovića, oca Sladjane. Na veridbi Sladjane i Nebojše, moj brat je obećao na poklon njivu od 37ha i zabran od 1,24ha, kako bi blagoslovio brak i pomogao mladencima da lakše otpočnu zajednički život.

Ad. G. Radomire, kada je to bilo?

Kl. Pre tri godine, Sladjana već ima sina od dve godine.

Ad. Da li je Sladjana još uvek u braku s Nebojšom?

Kl. Da, oni se dobro slažu, okrenuli su je protiv nas, tako da nas je i ona tužila.

Ad. Zašto, onda vi tražite da vam vrati njivu i zabran?

Kl. Znate, nas je prevario naš prijatelj, Sladjanin svekar. On je, na prosidbi, obećao da će mladencima sagraditi novu kuću, jer ima dosta para, radio je dugo u Francuskoj. Sada on to odbija, jer smatra da to nije potrebno i da se novac može utrošiti na nešto bolje. Što je najgore, s tim se slaže i Sladjana.

Ad. Da li oni obraduju njivu koju ste im poklonili?

Kl. Da, odmah posle svadbe su je poorali, a seklili su i drveće iz zabrana.

Ad. Pa dobro, to je u redu, zašto ste toliko ljuti, i zahtevate povraćaj njive i zabrana?

Kl. Ne znate vi g. advokatu koliko je Sladjana bila lepa devojka. Ona zaslužuje veliku novu kuću. Zar da živi u staroj? Njen svekar se hvalio kako će asfaltirati put kroz selo, sigurno zainat nama. Kao da nam se ruga.

Ad. Jeste li vi napravili neki ugovor kojim poklanjate njivu i zabran Sladjani?

Kl. Da, napisali smo sve i potpisali, ali smo čuli da ne važi jer nije overen u sudu.

Ad. Je li to što držite u rukama taj ugovor?

Kl. Ne, gospodine, to je tužba protiv nas, zbog smetanja.

Ad. (uzima pismeno i gleda). A, pa što mi niste to odmah pokazali. Kako ste to ometali državinu?

Kl. Pre tri meseca, iskopali smo jarak sa one strane njive, odakle se može ući, tako da prijatelj ne može da udje traktorom da je obradjuje (nije mogao da ubere letinu).

Ad. Dobro, sada ću da pročitam tužbu, pa ćemo se dogovoriti kako dalje...

Doc. dr Miroslav Lazić

Vežba 11: Intervjuisanje "tipskih" klijenata

Nastavnik treba da pripremi činjenično stanje i instrukcije za neke od sledećih tipskih slučajeva klijenata. Nakon intervjua, sa studentima treba ustanoviti adekvatnu reakciju advokata na ponašanja pojedinih tipova klijenata u toku intervjua.

Zadatak za nastavnike: Odredite tipične klijenta za vaše podneblje

Slučaj I: Klijent je tiha i uplašena žena koja je, davno, izvršila preljubu...

Slučaj II: Klijent je poznati lekar koji se ponaša nadmeno i uobraženo...

Slučaj III: Klijent je "mafijaš" koji se ponaša arogantno i preti...

Slučaj IV: Klijent je žena koja se profesionalno bavi prostitucijom...

Slučaj V: Klijent je starija osoba koja "razglaba" priču...

Slučaj VI: Klijent je pravnik-samouk, nadripisar koji proverava svoju "pravnu" tezu itd.

PRIMERI ZA SIMULACIJU INTERVJUA

Slučaj V: Klijent koji "razglaba" priču

Informacija za studente: Za razgovor na Klinici se prijavila starica od 70 godina koja nema gde da živi jer joj se u kuću uselilo nepoznato lice. Sa sinom ima problema, propio se i ne želi da je primi u stan.

Ponašanje klijenta: Stara namučena bakica sa umornim očima. Ne snalazi se u prostoriji. Energičnih pokreta kada govori o svome problemu.

Činjenično stanje: *Rođena sam u velikoj porodici sa 2 starija brata i jednim mlađim bratom i mlađom sestrom, 1930 godine. Živela sam mučno, kao i većina seljaka. U II svetskom ratu sam izgubila 2 brata na različitim sukobljenim stranama. Svi su bili u pravu na svoj način, a mi ostadosmo bez dva hranioca. Ostala sam sa starim ocem, bolesnom majkom i mlađim bratom i sestrom. Živelo se mučno, ali se preživelo nekako. Otac me je rano udao, u 16 godini. Moj pok. muž je bio dobar čovek, čuvao me i pazio koliko se moglo, ali je bio stariji 14 godina od mene. U zajednici smo izgradili kuću u Nišu, vikendicu na njegovom placu u selu, promenili troja kola, očuvali jednog sina-izroda, i lepo proživeli svoj vek. On je umro na vreme da ne muči muke, a ja u stare dane doživih lošu sudbinu. Kada mi je muž umro, sin me je nagovorio da se odreknem nasleđa u njegovo ime, kako se on ne bi posle moje smrti ponovo "potucaao" po sudovima i plaćao takse. Ja sam na kući zadržala pravo doživotnog uživanja, i mislila sam da sam sigurna jer mi je i sudija rekla da sin ne može da me izbaci iz kuće i da je proda bez moje saglasnosti. Ali sve se izmenilo posle nekog vremena. Sin se propio i najurio ženu i decu. Imam zlatni unučići gospodine, a i snaja nije bila toliko loša, neću da grešim dušu, ali onaj moj najrođeniji ne valja. I ja sam pobegla od njega i otišla na vikendicu u selo. Kada sam skoro došla u grad, u kući živi drugi čovek. Kaže da je kupio kuću od mog sina. Pokazala sam mu sudsko rešenje, ali on kaže da u katastru nije bilo upisano nikakvo plodouživanje. Čovek je dobar, ali kaže da je to sada njegova kuća, a ja da idem kod sina. Sin živi u jednosobnom stanu sa nekom "ženturačom" i kaže mi da idem u selo, gde sam i do sada bila...*

Namera klijenta: Klijent želi da vrati pravo stanovanja u kući. Ne zna šta da radi, traži savet i pomoć advokata. Šta je bilo sa plodouživanjem?

Problemi za advokata:

- Klijent je starija osoba koja priča mnogo nevažnih stvari. Kako da skрати priču i usmeri razgovor?

- Advokat ne zna sadržinu instituta plodouživanje jer se retko pojavljuje u praksi. Zna da ovo pravo na nepokretnosti mora biti upisano u javni registar. Kako da izbegne odgovor oko instituta plodouživanja i da završi razgovor, a da ne izgubi klijenta?

Zadaci za studente: Kako će te reagovati? Analizirajte tip ovakvog klijenta i utvrdite preporuke za postupanje advokata u ovakvim situacijama.

Slučaj VI: Klijent je pravnik-samouk, nudi pravne kvalifikacije i prikriva činjenice.

Informacija za studente: Za intervju na Klinici se prijavio siromašni seljak kome je komšija, navodno, uzurpirao deo kućnog placa. Kako će te postupiti?

Izgled i ponašanje klijenta: Dolazi u staroj, zakrpljenoj odeći. Stalno se smeška i posmatra prodorno i lukavo zaposlene u kancelariji. Primećuje svaki detalj u kancelariji. Klijent ne sluša advokata, pričajući ono što je naumio...

Činjenično stanje: *Došao sam da tužimo komšiju-zlotvora zbog smetanja placa. Gospodine, taj čovek mi je skratio život za 10 godina, možda i više. Maltrežira me raznim pakostima. Baca mi smeće u plac kad ne vidim, preorava njivu u "Stublini" gde smo, po kazni Božjoj, komšije, namerno otvara česme da bi mi oslabio pritisak i onemogućio korišćenje bojlera pošto sam ja, po pravdi Boga, na placu višem od njegovog, a lokalni vodovod ima slab pritisak u letnjim mesecima. Hoću da ga tužim za smetanje, pa neka košta koliko košta, samo da plati ceh i troškove. Možete li Vi, da napišete tužbu na veresiju, pa da troškove naplatite od tužene strane? Da, reći ću Vam o čemu se radi. Komšija je zidao novu kuću, i ušao je 0.37 cm u moj plac u dužini od 5 m, a terasom u vazdušni prostor i čitavih 60 cm. To mi je utvrdio geometar koga sam izveo o svom trošku, i to ćemo da mu naplatimo, pa ćemo da podelimo pare. Posebno me nervira to što tvrdi da je kuću podigao na temelju stare zgrade i da neće ni dinar da mi plati. Došao sam da mi napišete tužbu za smetanje svojine na placu, znate onu posedovnu...*

Zadatak: Kako će te reagovati? Komentarišite moguće reakcije, analizirajte tip ovakvog klijenta i utvrdite preporuke postupanja advokata sa ovakvim klijentima.

Doc. dr Mitroslav Lazić

Vežba 12: "Takmičarski" intervju

Zadati studentima da za sledeći čas pripreme priču "svog života" u kojoj će biti i poneke vešto sakrivene neistine. Takmičenje može biti organizovano i sa tipskim slučajevima za koje je činjenično stanje podeljeno nedelju dana pre takmičenja samo studentima-klijentima.

Instrukcija za studente: U parovima svako treba da proba celokupan intervju sa svim naučenim elementima. Studenti-advokati imaju 15 minuta da sprovedu intervju slušajući "priču života" svog klijenta. Studenti-klijenti treba da pričajući intervju igraju ulogu pojedinih tipova klijenata – nadripisar, mafijaš, ucveljena žena, žena sklona preljubi, nadmeni lekar, lopov i sl, prema instrukcijama dobijenim od nastavnika.

Instrukcija za nastavnika: Nakon svakog intervjuja vršiti analizu uspešnosti pojedinih faza. Pitati studente šta misle da su pogrešno uradili? Objasniti im koja su pitanja pogrešno ili prebrzo postavili i zašto itd. Pokazati im kako treba to da urade! Najzad i klijenta pitati kako mu se dopao intervju i šta bi promenio.

Evaluacija: Na osnovu priloženog lista za evaluaciju intervjuja, studenti ocenjuju sve parove, osim svog intervjuja i proglašavaju se pobednici – najbolji advokat i klijent u grupi.

Zatim, treba da se organizuje takmičenje na nivou pravne klinike itd.

Doc. dr Miroslav Lazić

EVALUACIJA SIMULACIJE INTERVJU A

1) Ocenite profesionalnost sekretarice:

Ocena: 1 2 3 4 5
Komentar:

2) Kako je advokat primio i pripremio klijenta za razgovor:

Ocena: 1 2 3 4 5
Komentar:

3) Da li je prethodno utvrdio pravila vođenja razgovora:

Ocena: 1 2 3 4 5
Komentar:

4) Da li je advokat zagantovao diskreciju klijentu:

Ocena: 1 2 3 4 5
Komentar:

5) Da li je dopustio klijentu "slobodno" izlaganje problema:

Ocena: 1 2 3 4 5
Komentar:

6) Da li je pravilno primenio veštinu aktivnog i saosećajnog slušanja klijenta:

Ocena: 1 2 3 4 5
Komentar:

7) Da li je pravilno postavljao pitanja koristeći "tehniku levka" i dr.:

Ocena: 1 2 3 4 5
Komentar:

8) Da li je hronološki sredio činjenično stanje:

Ocena: 1 2 3 4 5
Komentar:

9) Da li je napravio rezime razgovora i izvršio početnu pravnu kvalifikaciju:

Ocena: 1 2 3 4 5
Komentar:

10) Da li je utvrdio nameru klijenta:

Ocena: 1 2 3 4 5
Komentar:

11) Da li je zaključio ugovor o zastupanju i ugovorio honorar:

Ocena: 1 2 3 4 5
Komentar:

12) Da li je pravilno završio intervju i ugovorio savetovanje:

Ocena: 1 2 3 4 5
Komentar:

13) Ocenite odigranu ulogu klijenta:

Ocena: 1 2 3 4 5
Komentar:

14) Ocenite nivo profesionalnosti kancelarije ovog advokata:

Ocena: 1 2 3 4 5
Komentar:

15) Zapažanja, komentar...:

GLAVA PETA:
PRAVNO SAVETOVANJE

SAVETOVANJE

Kada se advokat informiše o svim pravno relevantnim činjenicama za rešavanje pravnog problema, nastupa druga faza u odnosu između advokata i klijenta. Tačnije, sada advokat ima značajniju ulogu, jer treba klijentu da predloži moguća rešenja datog slučaja. Potrebno je da pronadje koja pravna norma "odgovara" iznetim okolnostima ili postoje i drugi načini za rešavanje pravnog problema.

U našoj društvenoj praksi preovladava mišljenje da je advokat taj koji rešava dati slučaj, da je on suveren u pogledu izbora rešenja. Od njega se očekuje da preuzme odgovornost za pravni problem, jer advokat je lice koje se obrazuje za tu vrstu delatnosti, da poznaje pravo i da je klijentova obaveza samo da iznese svoj pravni problem, da "ispriča svoju priču". Ovo mišljenje se može delimično prihvatiti i to samo ako se ima u vidu "čist pravni problem", jer advokat poznaje pravo, pravne propise i sudsku praksu. Međutim, da li postoji čist pravni problem? Pravni problem nije nešto spoljašnje, već nastaje u ljudskim odnosima i zato nosi sve odlike odnosa, individualnost, psihologiju pojedinca, jedne i druge strane, pa i lica koje pogadja određena pravna situacija, socijalne reperkusije, emocije, moralnost itd. Ako bi samo advokat rešavao dati slučaj, vodio bi računa samo o pravnim aspektima, ali bi mu izmicalo brojne druge, važne, okolnosti: psihološke, ekonomske, socijalne, motivacija i sl. Neke okolnosti mogu mu biti nepoznate, uprkos odličnom intervjuju, jer ih klijent, naprosto, nije hteo iznositi. Zato se odluka koju bi doneo advokat može razlikovati od one na koju računa klijent. Zato je najbolje da advokat prihvati ulogu savetodavca, ali da krajnja odluka bude u klijentovim rukama. To je i normalno, jer pravni problem je klijentov. Treba se setiti situacije kada pacijent lekaru "izloži" svoj zdravstveni problem. Lekar ukazuje pacijentu na moguće načine lečenja, izdvaja, čak, i onaj koji bi možda bio najbolji, ali odluku ipak donosi pacijent, on može odbiti "najbolji" način lečenja i prihvatiti neki drugi, koji lekaru i nije baš odgovarajući. Lekar će i dalje insistirati, ali ne može ništa više uraditi, ako pacijent ne želi to iz određenih razloga (pacijent se samo izuzetno može, protivno volji, izložiti određenom načinu lečenja, kada to nalažu razlozi javnopravne prirode, u slučaju zaraznih bolesti, npr.).

Zato je ispravnije ulogu advokata shvatiti kao pomoćnika u rešavanju nastalog pravnog problema. On u odluku unosi svoje

pravničko znanje (pravila profesije, veštinu, poznavanje propisa materijalnog prava i pravila procedure, pravila etike i sl.). Klijent mora u odluku da unese svoje etičke nazore, socijalne okolnosti, motivaciju, odnose sa drugom stranom u budućnosti, pa i prošlosti i još mnogo toga. Ako klijent prihvati advokатов savet, to znači da su se u njega uklopile i sve okolnosti koje je on imao na umu, "poklopile su se sve kockice".

Savetovanje je veoma važna veština koja podrazumeva ne samo poznavanje prava, već i mnogih drugih okolnosti. Zato je potrebno da je studenti dobro savladaju. Medjutim, savetovanje je veština koja se može savladati, ako se savlada i veština intervjuja. Naime, dobro savetovanje zavisi od toga da li su prikupljene sve potrebne informacije. Advokat može pravilno savetovati klijenta, samo ako raspolaže svim činjenicama, važnim za rešavanje njegovog slučaja. Sakrivanje izvesnih činjenica od advokata namerno, ili slučajno, nepažnjom advokata ili neznanjem klijenta, ne može imati za posledicu dobar savet advokata. Tek kada advokat ima sve činjenice na stolu" može pravilno savetovati klijenta. Njegovo mišljenje o pravnoj strani problema je onda u njegovim rukama. Zato se kaže da savetovanje počinje sa intervjuem.

Doc. dr Nataša Stojanović

ULOGA ADVOKATA U SAVETODAVNOM PROCESU

Savetovanje možemo definisati kao proces u kome advokat pomaže klijentu da odluči kakav kurs delovanja treba da usvoji u razrešenju odredjenog pravnog problema.

Advokat, kao savetodavac, treba klijentu da posle sprovedenog intervjua i identifikacije problema, predoči moguća rešenja i njihove posledice.

Kvalifikovani pravni savet podrazumeva dobro poznavanje činjeničnog stanja problema i slova zakona, profesionalno iskustvo i emocionalnu neupletenost advokata u klijentov slučaj.

Savet advokata mora biti jasan, tačan i razumljiv za klijenta. Advokat klijenta mora da savetuje ne prema "modelu" najsposobnijih ili najmanje sposobnih klijenata, već prema individualnim potrebama i željama.

Advokat u savetodavnom procesu ne sme da "preteruje" sa povoljnim aspektima klijentovog problema, a minimizira nepovoljne.

Advokat treba klijentu da pruži potrebnu pomoć, ukoliko on želi da dobije mišljenje i drugog advokata o istom pitanju.

Advokat mora da ispolji visoku dozu opreznosti u formulaciji saveta koji protivreče ranije datim savetima drugih advokata.

Ako klijent zatraži savet koji se vezuje za pitanje koje nije pravnog karaktera, advokat je dužan da ga obavesti o nepostojanju potrebnog iskustva ili znanja, ili je dužan da jasno razgraniči davanje saveta u pogledu pravnih i nepravničkih pitanja. Pri tom, advokat nema pravo da naplati honorar za odgovore na pitanja koja nemaju pravni karakter.¹

Advokat mora, da bi pružio stručnu i kvalitetnu pomoć u procesu savetovanja, od klijenta dobiti potrebne informacije koje se tiču: njegovih ciljeva u pogledu nastale situacije; njegovih pogleda na moguća rešenja i njegovog vidjenja potencijalnih posledica predočenih rešenja.

¹ O tome detaljnije videti kod: М. Ю. Баращевский, Консультирование клиентов, Проект Кодекса адвокатской этики, Клиническое юридическое образование, Методический семинар для преподавателей, Санкт-Петербург, 2000, стр. 98-99.

Kako je savetovanje proces koji se odvija u dva pravca, za njegovu uspešnu realizaciju je potrebno da advokat klijentu prezentuje informacije u pogledu potencijalnih rešenja i njihovih mogućih posledica. Pri tom, pravni volumen saveta advokata je uslovljen: značajem (pravnim ili nepravnim) za klijenta odluke koja treba da se donese, kompleksnošću mogućih rešenja i njihovih posledica, osobinama samog klijenta (npr. visoki stepen inteligencije, dobra obaveštenost, emocionalna distanciranost od problema), vremenskim okvirima i spremnošću klijenta da utroši određeno vreme i novac.

Proces savetovanja se mora odvijati u uslovima uzajamnog uvažavanja i poštovanja klijenta i advokata. Čak i ako klijent bude imao "potpuno pogrešnu predstavu" o svom problemu i kako bi on trebao da bude rešen, advokat nikada ne treba da mu kaže: "Ja ću vam dokazati da niste u pravu" ili "Svakome je jasno da to što tvrdite je besmislica". Advokat klijentu mora da objasni razložno, biranim rečima i bez omalovažavanja kakvo je pravo stanje stvari.

U savetodavnom procesu ne sme da dominira advokat, bez obzira na svoje ljudske i stručne kvalitete. Donošenje odluke mora da ostane "u rukama" klijenta. Razlog je jednostavan. Problem klijenta je njegov problem, a ne advokатов. Ovo utoliko pre što su posledice svakog od mogućih rešenja retko u celini dobre ili loše po njega, i što ih advokat, ma koliko bio sistematičan i analitičan u radu, ne može sve predvideti. U prilog iznetom ide i činjenica da svaka odluka za sobom povlači rizik da neka od predviđenih posledica i ne doživi svoje ostvarenje.

Često određeni pravni problem može biti rešen na više načina. Nekada su i moguće nebrojene kombinacije potencijalnih rešenja. Da li advokat sva moguća rešenja treba da saopšti klijentu, ili da se zadrži samo na nekima od njih. Prvo rešenje, iako najviše odgovara prirodi savetodavnog procesa, nije primenjivo u praksi, jer ono zahteva dosta vremena (a ono je, po pravilu, ograničeno kada se rešava određeni problem) i utrošenog novca, (to najmanje odgovara interesima klijenta). Upravo zbog toga, čini se najprihvatljivijim da advokat klijentu saopšti sva ona rešenja koja mogu uticati na njegovu odluku, kao i na ona rešenja koja su važna za klijenta, ali koja nisu takvog karaktera da mogu uticati na već donetu odluku.

S obzirom na to da u toku savetovanja može biti potrebe za donošenjem čitavog niza odluka, postavlja se pitanje da li klijent treba da učestvuje u kreiranju svih? Smatramo da je potvrđan odgovor nerealan i da ne odgovara ni interesima klijenta (on, po pravilu, nije dovoljno kompetentan za pružanje pravne pomoći), a ni interesima

samog advokata (nema dovoljno prostora da ispolji svoj kreativni i profesionalni duh). Zbog toga je najprihvatljivije rešenje da "poslednju" reč u donošenju odluka klijent mora imati samo u pogledu onih koje su za njega od znatanog pravnog ili nepravdnog značaja.

Iako je, načelno, klijent taj kome treba prepustiti donošenje konačne odluke, on može tražiti od advokata da umesto njega izvrši potreban izbor ponudjenih rešenja. Advokat to može učiniti, ali tek kada proces savetovanja bude okončan, kada on "oseti" koje bi to rešenje najviše odgovaralo klijentu, uzimajući u obzir sve okolnosti konkretnog slučaja i sistem subjektivnih vrednosti klijenta. Dakle, odluka advokata ne treba da odražava njegove stavove, već njegovog klijenta.

Da li advokat treba da se meša u odluke klijenta ukoliko su one posledica: pogrešne procene ishoda (npr. klijent ne želi da prilikom razvoda braka deli sa suprugom zajedničku imovinu, jer računa da će se vratiti u "porodično gnezdo", iako on već živi u vanbračnoj vezi sa drugom osobom), "sumnjivog" sistema moralnih vrednosti (npr. klijent želi da raskine ugovor o zakupu poslovnog prostora i da zaključi novi ugovor, za veći iznos zakupnine, sa predstavnikom neke verske sekte), nevodjenja računa o mogućem riziku (npr. klijent, kao primalac izdržavanja, hoće da zaključi ugovor o doživotnom izdržavanju kojim se odmah po zaključenju vrši prenos predmeta ugovora na davaoca izdržavanja), neuzimanja u obzir profesionalnih standarda advokata (npr. klijent zahteva da u ugovoru o doživotnom izdržavanju bude uneta odredba "sve pokretnosti koje se zateknu u domaćinstvu u vreme njegove smrti"). Smatramo da advokat, osim upozoravanja klijenta na moguće posledice njegove odluke, ne treba da ide dalje, ukoliko ne želi da ga "izgubi". Advokat, pored toga, može da zatraži od klijenta da se obrati i drugom advokatu za savet ili da otkaže svoje punomoćje.

SAVETOVANJE I DAVANJE SAVETA

1. *Razlika između "savetovanja" i "davanja saveta"*
2. *Pružite priliku klijentu da donese odluku*
3. *Koje odluke advokat može da donese bez konsultovanja klijenta*
4. *Standard "suštinskog značaja" kao kriterijum za konsultovanje klijenta*
5. *Uloga advokata u procesu savetovanja i davanja saveta*
 - a) *Informacije koje treba izmamiti od klijenta (ciljevi klijenta, njegova moguća rešenja, njegovi interesi)*
 - b) *Informacije koje treba obezbediti klijentima (klijent je u stanju da donosi racionalne odluke samo onda ako razume informacije koje mu advokat prenosi) – potencijalna rešenja; moguće posledice*
 - v) *Pružite priliku da se procene opcije i posledice*
 - g) *Do koje mere morate savetovati klijenta?*
 - d) *Odgovor na klijentovo traženje saveta – Ukoliko Vas klijent direktno pita "Šta biste Vi uradili na mom mestu?" "Da li činim ispravnu stvar?" Treba reći svoje mišljenje; tada klijent dobija savet od osobe koja ima profesionalno znanje i emocionalno je distancirana od problema.*
 - đ) *Mešanje u odluke klijenta (Klijent pogrešno procenjuje mogući ishod; Klijent bira zakonito, ali nemoralno rešenje)*

Primer: *Muž i žena su u braku 16 godina i imaju dvoje dece od 10 i 12 godina. Muž je napustio porodicu i prešao da živi kod ljubavnice koja ima 28 godina. On je podneo zahtev za razvod, a supruga je Vas angažovala da je zastupate. Muž nudi predlog za bračno poravnanje za koji verujete da ženi pruža dosta manje nego što bi dobila preko suda. Vi razgovarate sa njom o "sudskoj varijanti" i mogućim posledicama prihvatanja ponude muža. Ona kaže da sve shvata i da uviđa da je bolje ići na sud, ali da ipak to ne želi jer će tako njen muž shvatiti koliko je ona divna osoba i vratiti se njoj i deci.*

%

Priprema za proces savetovanja obuhvata:

1. Analizu odgovarajućeg zakona
2. Pomno ispitivanje činjenica (uključujući i razgovor sa klijentom)
3. Sintezu činjenica i zakona (otkrivanje mogućih pravaca delovanja)
4. Identifikacija mogućih rešenja i ukazivanje na pravne posledice svakog od njih
5. *Ekonomске posledice i lične i međuljudske posledice*
6. Pominjanje verovatnoće ishoda u procentima je preporučljivo

R A D :

1. Razlika između "savetovanja" i "davanja saveta". – Uočavanje i procena dobrih i loših strana *više mogućih rešenja* za klijenta je savetovanje; iskazivanje sopstvenog, konkretnog mišljenja "šta treba uraditi" u konkretnom slučaju je davanje saveta.

Primer: Muž je jugoslovenski državljanin, a žena austrijska državljanica. Imaju dvoje dece od 6 i 8 godina i žive u Beču. Prilikom boravka u Nišu, muž dolazi kod Vas u kancelariju i kaže da bi njegova žena htela da se razvede. *Savetujte ga i dajte mu savet.*

2. Pružite klijentu priliku da donese odluku. – Tokom savetovanja ukazali ste klijentu na više mogućnosti. Čija je konačna odluka? *Klijentova, jer je problem njegov, a ne Vaš!*
Vi klijentu prezentujete verovatne posledice odluke, a jedino on može da odredi njihovu važnost – *reč je o klijentovoj subjektivnoj proceni!*

Primer: Vi klijentu možete ukazati na sledeće:

1. Da brakorazvodnu parnicu može pokrenuti i ovde i u Austriji, ako želi da preduhitri ženu;
2. Nakon toga sledi postupak priznanja strane odluke u Austriji koji je neizvestan. Da li on želi da prihvati takav rizik?
3. U pogledu dece Vi ga možete savetovati da ih dovede u Jugoslaviju i onda započne brakorazvodnu parnicu, a u

stvari njemu odgovara da živi bez dece i sklopi novi brak u Jugoslaviji.

4. Možda klijent želi da deca njemu budu poverena i boji se pristrasnosti austrijskog suda

Klijent zna koje rešenje predstavlja povoljan ishod za njega.

3. Koje odluke advokat može da donese bez konsultovanja klijenta. – Ne možete se oko svega konsultovati sa klijentom, niti on to želi (niti Vi). Kad imate vodoinstalatera u kući, situacija je slična (suprotno – Boriša, majstor sa Pravnog u Nišu koji vlasniku teorijski elaborira svaki zahvat šrafciğerom).

Mogući kriterijumi:

1. *Suštinski i proceduralni aspekti slučaja* – Nije dobar kriterijum. Na primer, ako presuda o razvodu u Austriji bude doneta bez učešća Vašeg klijenta jer nije primio poziv, neće biti priznata kod nas. (Znači treba da se konsultujete oko toga da li da primi poziv).

2. *Razlika između ciljeva i sredstava.* – (Svedočenje sestre klijenta koji je optužen za provalu) Da li je njeno svedočenje pitanje cilja ili sredstava? Šta je cilj? Izbegavanje nepovoljne presude ili izbegavanje stresne situacije za sestru?

3. *Pravi kriterijum – standard "suštinskog značaja" ("važnog uticaja") za odluku kada treba konsultovati klijenta:*

- Planirali ste da pozovete određenog svedoka; šta ako je on klijentov šef? (Neuobičajena situacija)

- Treba da formulišete klauzulu o nepredviđenim okolnostima. Šta ako to uradite na uobičajen način; šta ako nameravate da to uradite na posebno nejasan način (jer smatrate da se druga strana neće složiti sa preciznim jezikom koji Vaš klijent želi), a nejasna formulacija će se ubuduće tumačiti u korist Vašeg klijenta. (Da li je klijent spreman da živi sa rizikom?)

- Razmišljate o tome da li da branite tužbu žestoko ili da jednostavno čekate i vidite šta će tužilac preduzeti (Da li je klijent spreman da plati više?).

Primer: Kako produžiti ugovor Vlade Divca"

- Pretpostavimo da Vas Vlade Divac angažuje u vezi produžetka njegovog ugovora sa "Kingsima". On je na zalasku karijere i ostaje mu još jedna godina igranja po važećem ugovoru. On želi da mu izdejsstvujete zaključenje novog trogodišnjeg ugovora koji bi mu omogućio da nastavi da prima platu i u slučaju da bude povređen ili da mu "Kingsi" dozvole da ode. Želeo bi povećanje svoje godišnje plate od 1,200000\$, ali je voljan da se toga odrekne u korist trogodišnjeg ugovora. Njemu se žuri da zaključi pregovore što pre, pošto uvek može da dođe do povrede koja će okončati njegovu karijeru.

Na početku pregovora, advokat "Kingsa" traži od Divca da pristane na detaljan lekarski pregled. Da li Vi sami treba da donesete odluku o tome ili treba da konsultujete Divca?

Advokat "Kingsa" takođe insistira da se ugovor potpiše u roku od dve nedelje. Na taj način, Divac gubi novac na platu u iznosu 5000-10000\$ mesečno koji bi dobio u slučaju da ugovor potpiše kasnije, nakon što "Kingsi" zaključe ugovor sa televizijom oko prava na prenos utakmica. Da li tu odluku možete doneti sami ili morate konsultovati Divca".

PRAVNO KONSULTOVANJE (SAVETOVANJE)

I. Pojam i ciljevi konsultovanja

Konsultacija označava savet stručne osobe o nekom pitanju. Savetovanjem se klijentu pomaže da izabere jedno od više mogućih rešenja. Pravno konsultovanje je proces uzajamnog dejstva pravnika i klijenta u vezi životnog problema klijenta i razjašnjenja pravnih aspekata i puteva razrešenja ovog problema, i posledica pojedinih varijanti (pravnih i faktičkih) u cilju izbora pravnog puta i sredstva za ostvarenje cilja koji je klijent postavio advokatu. Ovo je posebna faza koja predstavlja nastavak pravnog intervjua.

Zadatak 1: Studenti treba da utvrde razlike u pogledu ciljeva pravnog intervjua i savetovanja.

Instrukcija za nastavnika: Studente podeliti u dve manje grupe i postaviti im zadatak da u roku od 15 min. odrede ciljeve pravnog intervjua i pravnog konsultovanja.

Metod: Brainstorming + rasprava + glasanje = rezultat

Rezultat:

Ciljevi intervjuisanja klijenta:

- Dobiti od klijenta najpotpuniju informaciju koja ima pravni značaj za rešenje spora
- Ustanoviti šta klijent želi da postigne;
- Izvršiti preliminarnu pravnu kvalifikaciju;
- Zadobiti poverenje klijenta;

Ciljevi konsultovanja klijenta:

- Dati klijentu iscrpnu informaciju o postavljenom pitanju;
- Objasniti klijentu sve moguće varijante rešenja njegovog problema;
- Ukazati na pravne i nepravne posledice svake varijante rešenja;
- Pomoći klijentu da izabere za njega najprihvatljivije rešenje

- Pridobiti klijenta za zastupanje;
- Pomoći klijentu u opredeljenju za strategiju i taktiku pravnog delovanja za ispunjenje interesa klijenta – **dati savet**;

Zaključci:

Kod intervjuisanja klijent je izvor faktičkih informacija koje se prenose od klijenta ka pravniku. Za uspešnost intervjuja poseban značaj ima veština uspostavljanja kontakta sa klijentom (raspričati – "otvoriti" klijenta, pobuditi poverenje kod klijenta, stvoriti uslove da klijent prevlada zategnutost, strah, nepoverenje, stid...) kako bi mogao nepoznatom čoveku – pravniku da izloži sve pravno relevantne činjenice.

Kod konsultacija se menja komunikacijska uloga. Aktivna uloga pripada pravniku, s tim što on treba da insistira na dijalogu, a ne na monologu, jer konsultovanje predstavlja pretres (raspravu) problema sa klijentom. Savetovanje je vid intelektualne i praktične saradnje pravnika i klijenta. Tako se klijent priprema da izabere celishodnu pravnu varijantu.

Pravnik treba da predloži klijentu najizgledniji pravni put za rešenje njegovog problema, sugerise rešenje između više varijanti, (davanja saveta) ali **odluku (izbor) mora da prepusti klijentu**. To što se pravniku čini boljim rešenjem, ponekad je klijentu potpuno neprihvatljivo. **Pravnici treba da poštuju želju klijenta i kada je ne razumeju ili ne prihvataju**. Zadatak pravnika u fazi konsultovanja nije da demonstrira svoja profesionalna znanja, već da pruži pravu pomoć klijentu u razrešenju problema. Pravnik mora da se rukovodi interesom klijenta. Takvo pravilo se može nazvati "**oslonac na klijenta**".

Zadatak 2: Odredite pretpostavke (znanja, veštine) uspešnosti konsultovanja?

Rezultat:

- Komunikativne sposobnosti,
- analiza faktičke informacije radi razdvajanja bitnog od nebitnog,
- analiza pravne norme i sudske prakse,
- pravna kvalifikacija činjeničnog stanja (pravni osnov),

- prognozirati pozitivne i negativne pravne i faktičke posledice pojedinih varijanti,
- tačno, jasno i razgovetno razjasniti klijentu pravni osnov njegovog problema i mogućnost razrešenja,
- ukazati na alternativne mogućnosti rešenja životnog problema,
- prognozirati posledice svih saveta klijentu u slučaju njihove pravilne i nepravilne percepcije od klijenta,

Komunikativna sposobnost pravnika podrazumeva da on mora biti spreman za rad sa različitim tipovima ljudi, odnosno klijenata. Primera radi ukazaćemo na neke tipove i razraditi ponašanja pravnika.

Pravnik ne može da bira klijenta, ali može da izabere način ponašanja.

Zadatak 3: Postavite pravila ponašanja u fazi savetovanja za pojedinte tipove klijenata:

a) Klijent pokazuje "lakovernost" i ne želi da preuzme odgovornost za donošenje odluke. "Ja, svejedno, ništa o tom problemu ne razumem. Ja neznam kako je bolje. Radite kako Vi smatrate da je bolje". (Primer: pozajmljen je novac rođaku, bez pismenog ugovora. Rođak ga ne vraća, a klijent ne želi da ga tuži, već traži drugo rešenje). Kako treba da se ponaša pravnik prema takvom klijentu:

b) Klijent je skeptik koji ne veruje u pozitivan ishod. "Sve je uzaludno. Iscrpio sam sva pravna sredstva. Svi su nepošteni. Govorio sam da ništa nećemo postići...". (Primer oficira koji je koristio "sva moguća pravna sredstva", a tek je student na pravnoj klinici primetio da je stan u njegovoj svojini).

O čemu treba da vodi računa pravnik u ovakvim slučajevima. Važno je da klijent ne prenese skepticizam na studenta ili advokata.

c) Klijent je tvrdoglavi čovek pred čijom upornošću se razbijaju svi argumenti pravnika. Kako ga savetovati?

d) Klijent je prilično neodlučna osoba (Ne znam, ne mogu, nisam siguran). Kako ga savetovati?

II. Etape savetovanja

Na ruskim pravnim klinikama su utvrđene sledeće etape savetovanja:¹

1. Priprema za savetovanje,
2. Susret sa klijentom i utvrđivanje redosleda vođenja konsultacija,
3. Objašnjenje klijentu mogućih varijanti rešenja i analiza mogućih posledica svake od njih,
4. Pomoć klijentu u izboru optimalnog rešenja,
5. Opredeljenje strategije i taktike realizacije izabranog rešenja

1. Priprema za savetovanje

To je obavezna prethodna etapa između intervjua i konsultacije. Vremenski ona može trajati od nekoliko minuta ili dana, nedelja, pa do nekoliko meseci. To zavisi od obima posla, npr. koliko zakona ili činjenica treba proučiti, dokumenata, normativnih akata... Nesporno – bez te etape konsultacije nisu moguće.

Pripremajući se za konsultacije, pravnik je obavezan da još jednom rezimira sve pravno relevantne činjenice koje je dobio u fazi intervjua, pre proučavanja dokumenata. On je dužan da prouči normativne akte: utvrdi i razjasni tekst zakona i sadržinu pravne norme, da izabere od njih neophodne, odgovarajuće činjenicama i potrebama klijenata; opredeljujući oblast dejstva i posledice njihove primene.

Treba razmisliti o tome: kada, gde, u kakvoj formi (usmeno ili pismeno) je celishodno sprovesti predstojeće konsultovanje, koje pomoćne materijale treba predložiti. Treba pažljivo analizirati sve informacije dobijene od klijenta u procesu intervjua.

Tomas Gordon, Kako biti uspešan nastavnik, navodi četiri principa za uspešnog savetodavca:

1. Ne pokušava da promeni klijenta dok nije uveren da ovaj to zaista želi

¹ Opširnije, Група аутора, Консультирование, Профессиональные навыки юриста, опыт практического обучения, Москва, 2001.

2. Adekvatno je pripremljen – raspolaže potrebnim činjenicama, informacijama i podacima,
3. Njegova izlaganja su kratka i sažeta i iznosi ih samo jednom,
4. Odgovornost ostavlja klijentu – da će prihvatiti njegove napore da mu pomogne da se promeni.

2. Susret sa klijentom i utvrđivanje pravila vođenja konsultacija

U ovoj fazi se određuju prihološke i organizacione osnove vođenja konsultacija. Pri intervjuisanju klijenta pravnik je već stekao utisak o karakteru klijenta, stepenu njegovog obrazovanja i kulture, sposobnostima i manirima.

Advokat može ovako početi konsultacije pri novom susretu sa klijentom:²

A: *Dobar dan godpodine ..., drago mi je da Vas vidim u dobrom zdravlju.*

K: *Zdravo.*

A: *Nadam se da se kod Vas nije ništa izmenilo i mi ćemo nastaviti naš rad.*

K: *Hvala Bogu. Samo je vreme prošlo i ništa više.*

A: *Onda, danas ćemo raditi **na sledeći način**. Ja ću Vam objasniti varijante koje sam pronašao za rešenje vašeg problema. Pažljivo me slušajte i ako Vam nije jasno moje objašnjenje postavite mi pitanja i ja ću zastati. Stvar je u tome, što se vaša želja da prenesete unuku stan u svojinu, može postići na različite načine. Zato, ja ću vam detaljno ispričati o svim mogućim načinima da prenesete svojinu na stanu na unuka, a zatim ćemo zajedno odlučiti, šta vama najviše odgovara. Možemo li početi?*

K: *Može, ali ja nisam pravu vičan. Možemo li početi po redu, po jedno? Ono što je jednostavnije, meni je razumljivije.*

Kao i kod intervjuja, i za organizaciju konsultacija je veoma važno da se odredi vreme koje je na raspolaganju advokatu (advokat može imati i druge poslove planirane za taj dan) i vreme kojim raspolaže klijent. Pravnik može klijentu da predstavi i razjasni sve varijante, nakon čega detaljno objašnjava svaku od njih ili onu za koju je klijent zainteresovan. On može odmah objašnjavati svaku varijantu.

² Uporedite, ibidem.

3. Objašnjenje klijentu mogućih varijanti i analiza posledica

Ovo je centralni, najvažniji deo etape konsultovanja. Pravnik mora da vodi računa o učenosti klijenta. Treba se držati sledećih preporuka:

1) Objašnjenje pravnika mora biti **jednostavno i razumljivo**.

Veština da se jasno i jednostavno govori je neophodna za pravnika, ali ona ne zavisi samo od pismenosti i bogatstva rečnika, već i od sposobnosti da se prilagodimo nivou klijenta. Objašnjenja se daju klijentu da bi ih, kao laik, razumeo...

2) Advokat je dužan da klijentu izloži **sve mogućnosti** razrešenja njegovog problema uključujući i one koje se klijentu neće previše dopasti, koje će ga razljutiti. Advokat je dužan da bude objektivan i da predupredi eventualne neprijatnosti za klijenta...

3) Predmet ove etape nisu samo mogućnosti rešenja problema, već i **procena mogućih posledica**. Pri tome, advokat možda nije saznao svo faktičko porodično stanje klijenta...

4) Klijentu treba razjasniti sposobnost i moguće probleme u realizaciji pojedinih rešenja, kao i ulogu samog klijenta u realizaciji pojedinih rešenja. Klijentu treba reći kakvi poslovi i problemi mogu nastati za advokata, ali i za klijenta u realizaciji pojedinog rešenja.

Evo kako je advokat u navedenom slučaju, objasnio klijentu neke probleme:

A: Vi verovatno znate da svoj stan možete pokloniti.

K: Verujem da je to sigurno složeno. Koliko dokumenata treba pripremiti.

A: Vi ste želeli ono što je najjednostavnije. A o dokumentima ćemo kasnije. Ja ću vam sve detaljno objasniti.

K: Dobro, pričajte mi o poklonu.

A: Pre svega, da bi poklonili stan unuku morate biti sigurni da on to želi. Da li ste već razgovarali sa njim o tom pitanju.

K: Pa, još nisam. Ja hoću da se prvo posavetujem sa vama, a zatim ću i njemu reći.

A: Zato sam vas i pitao da li se saglasio. Stvar se ne može pokloniti bez saglasnosti poklonoprimga.

- Zatim, poklon stana može imati za vas pogodnosti, ali i nepogodnosti.

K: Da, kakve to komplikacije mogu da nastanu.

A: Znate, putevi su Božji nepredvidivi. Ne daj Bože, da se, iznenada nešto desi vašem unuku. U tom slučaju u ugovoru o poklonu treba ugovoriti raskidni uslov, ako se eto desi, da vi nadživite svoga unuka.

K: Šta vi to. Ni razmišljati o tome ne želim.

A: I ne treba o tome razmišljati. A takav uslov u ugovoru ne bi ni vama, ni unuku ništa smetao.

K: Pa dobro. Ali šta može biti loše za mene ako ja poklonim stan unuku.

A: Život je složen i mnogo neočekivanih obrta nastupa u njemu. Evo, na primer, oženi se vaš unuk, a sa njegovom ženom vi ne budete u dobrim odnosima. Može doći do svađa i do takvih odnosa da za Vas u tom stanu i ne bude mesta. Tada vi ništa ne možete jer stan pripada vašem unuku. Živeti u njoj vi ćete moći, ali bi morali trpeti. Pored toga, unuk bi imao pravo da proda stan, tramp, da pusti zakupce. Život u tom stanu vam može postati nepodnošljiv, a vi ste rekli da želite da poslednje dane proživite u tom stanu u miru i sreći. Ja mislim da Vi, kako sam razumeo, i kada unuku poklonite stan, želite da ostanete da živite u stanu. Zato na stanu treba zadržati pravo produživanja ili stanovanja za Vas dok ste živi.

K: Vi ... ste me zbnili...

A: Razumite me pravilno. Ja uopšte ne želim da vas plašim ili svađam sa unukom. Moja dužnost je da vam objektivno objasnim sve pozitivne i negativne strane svih varijanti, kako bi mogli da ih razmotrimo i najbolje odlučimo. Kod ugovora o poklonu je još jedna neprijatna situacija. Jedan od vas mora platiti taksu na overu ugovora, a vaš unuk mora platiti i porez na ...

K: Ja sam čuo da to i nisu tako velike pare. Mislim da ćemo sa unukom naći taj novac. Mene više brine drugo: ako poklonim stan unuku da li ćerka može pretendovati na stan kada mene ne bude više.

A: Dobro pitanje. Ja sam vam hteo reći da se, u principu, takva mogućnost ne isključuje. Ona može pokušati da ospori ugovor o poklonu. Ona može dokazivati pred sudom da joj je povređen nužni deo.

K: Da, njen karakter je težak i svašta se od nje može očekivati. Ali ako se dokumenti pravilno urade, da li ih ona može poništiti...

4 . Pomoć klijentu u izboru optimalnog rešenja

Nakon toga što se klijentu razjasne svi mogući putevi rešenja problema, pravnik prelazi na veoma odgovornu etapu izbora optimalnog rešenja.

Advokat "prepušta" odluku klijentu ali tek pošto mu analizira sve varijante i preporuči najadekvatnije rešenje da savet.

Advokat mora svoju poziciju da usaglasi sa pozicijom klijenta. Advokat je dužan da klijentu razjasni sve dobre i pogubne posledice izbora određenog pravnog sredstva i strategije, ali odluku prepušta klijentu. Advokat se, posebno kod odbrane okrivljenog, mora držati i jednog pravila "igla-konac" (иголки-нитки) – na koju stranu igla, na tu i konac, gde iglu predstavlja klijent (optuženi), a advokat je konac. Naravno, advokat mora da vodi računa i o svojoj reputaciji i ne mora da gubi ugled sledeći necelishodne zahteve klijenta. Ipak, princip vrhovne procene šta je pravno celishodno treba prepustiti klijentu koji

vas angažuje, ukoliko se ne radi o zloupotrebi prava od strane klijenta prema trećim licima. Takva zastupanja treba odbiti pozivajući se na etički kodeks.

5. Izbor strategije i taktike realizacije

Ovo je faza koju advokat određuje samostalno i za koju je potpuno odgovoran klijentu. Naravno, on je i dalje obavezan da klijenta obaveštava o pojedinim radnjama i njihovom značaju.

JOŠ JEDNO VIĐENJE PRIPREMA I TOKA SAVETOVANJA

I. Savetovanje klijenta

Pošto se advokat upozna sa klijentovim slučajem, razgovor prelazi u narednu fazu - u fazu savetovanja.

Suština i cilj savetovanja je da se klijentu pruži pomoć u rešavanju problema. Pomoć se sastoji u tome što se klijentu ukazuje na različite mogućnosti rešavanja njegovog slučaja i prepušta mu se izbor opcije za rešenje njegovog slučaja. Odluku o tome koje korake treba preduzeti donosi klijent, kao naručilac posla čiji će izvođač biti advokat.

Klijent ima jedini pravo da odluči kako će se postupati jer je problem klijentov a ne advokatov. Klijent je taj koga pogađaju posledice odluke koju će doneti i za to, pored toga, treba da podnese i određene finansijske žrtve. Ili, da ima određene koristi. Autonomija klijenta je od primarnog značaja u odnosu advokata i klijenta. Klijent najbolje može da proceni sopstvene interese u skladu sa sopstvenim sistemom vrednosti i on najbolje zna šta je za njega povoljno a šta nepovoljno.

Savetovanje je faza u razgovoru advokata i klijenta u kojoj advokat pruža pomoć klijentu u pogledu pravca delovanja da bi on rešio svoj problem. Savetovanje se sastoji u identifikovanju problema, razjašnjavanju ciljeva koje klijent hoće da postigne, u procenjivanju pozitivnih i negativnih posledica mogućih rešenja i njihovih ekonomskih efekata.

Pored savetovanja o tome šta se sve može preduzeti i kakve to posledice može da ima, advokat daje i stručni savet klijentu.

Davanje saveta je pružanje stručne pravne pomoći: ukazuje se na pravni put za ostvarenje željenog cilja i na zakonske posledice koje mogu da nastanu ili koje će nastati i koje klijent treba da prihvati.

Kad klijent izabere soluciju u pogledu prava delovanja koji očekuje od advokata, advokat daje pravno mišljenje kako to treba učiniti i koje pravne korake treba preduzeti.

Savetovanje se odvija etapno. Prva etapa je priprema za savetovanje u kojoj se utvrđuje, pošto se zna šta klijent hoće da postigne, koje opcije realno postoje za rešavanje konkretne situacije i koje su posledice svake od mogućih opcija. Advokat donosi stručnu odluku o tome koje su opcije moguće, saopštava opcije klijentu,

predočava mu posledica, a sam klijent vrši izbor rešenja svog problema.

Kad dobije informaciju o slučaju (sazna stanje stvari) i upozna se sa namerom klijenta, advokat treba da utvrdi na koji se sve način može rešiti klijentov problem. Zahvaljujući stručnom znanju i životnom iskustvu advokat je u poziciji da u konkretnoj situaciji utvrdi mogućna rešenja problema koji je pred njim. Npr. ako je u pitanju dug, mogućna rešenja bi bila: platiti dug, uzeti zajam da bi se dug platio, prodati nešto, tražiti odlaganje, izvršiti prebijanje. Ili, ako klijentu neko nešto duguje, a u pitanju je poslovni partner koji je u teškoćama, treba ispitati da li je važniji trajan poslovni odnos ili trenutna naplata duga; da li dužnika treba opomenuti, da li mu prolongirati isplatu, da li mu otpisati dug, da li ići na neku kompenzaciju, da li odmah podići tužbu ako je dugo nelikvidan i preti mu stečaj itd.

Advokat treba da predloži rešenja klijentu jer on, po pravilu, vidi rešenja koja klijent ne vidi ili ne može da vidi jer nema potrebno stručno znanje. Poznavanje i znanje prava je izvor koji će omogućiti advokatu da pronađe mogućna rešenja. Pored toga, u tome mu pomaže i njegovo profesionalno i praktično iskustvo. Okolnost da se radi o tuđem, a ne o sopstvenom problemu, pomaže advokatu da nađe i dodatna rešenja koja nisu samo proizvod i rezultat znanja već i okolnosti da je on emocionalno distanciran od problema i može racionalno da pristupi njegovom rešavanju.

Konsekvence svake opcije treba da budu sagledane do kraja. Advokat treba da utvrdi ne samo koje opcije postoje već i kakve su konsekvence za klijenta svake od njih jer i to treba da mu predoči. Npr. ako se dug plati, to će značiti stezanje kaiša i teži život za njega i njegovu firmu ili porodicu u jednom periodu; ako se uzme zajam, treba pronaći zajmodavca i platiti što manje kamate; da li ima nešto što može prodati, kako će ga prodati i kome a da to ne bude u bescenje; na koji način izdejtstvovati odlaganje isplate i sa kakvim garancijama; ako se izvrši prebijanje gde pronaći ostatak za namirenje duga itd.

Utvrđivanje mogućnih pravnih rešenja u konkretnom slučaju odn. utvrđivanje pravnih puteva koji stoje klijentu na raspolaganju. Kod svake opcije treba utvrditi mogućno pravno rešenje odn. koji pravni put može da se koristi u konkretnom slučaju - da li treba podići tužbu ili pokrenuti postupak izvršenja na osnovu verodostojne isprave.

Razmatranje i analiza različitih opcija treba da pokaže kakva je korist, koliki su troškovi i kakve su posledice. Procenjivanje svakog rešenja vrši se s obzirom na moguće ili najverovatnije posledice u

odnosu na konkretnog klijenta. Koliko klijenta treba da košta određeno rešenje (da li je to ekonomično i da li mu taj trošak odgovara). Dalje, da li postoji rezervna varijanta ako prva varijanta ne da dobar rezultat. Zatim, da li se na taj način postižu dobri efekti za klijenta. Da li će klijent biti zadovoljan ponuđenim rešenjem.

U toj fazi advokat se sreće sa određenim problemima: koji su ciljevi klijenta, koliko to košta, da li će klijent biti zadovoljan, da li u stvarnosti može da se ostvari planirano rešenje.

II. Etape savetovanja

Savetovanje se odvija etapno:

- 1) priprema za savetovanje
 - šta klijent hoće da postigne
 - koje opcije realno postoje
 - koje su posledice
 - advokat donosi stručnu odluku
- 2) saopštavanje opcija klijentu
- 3) predočavanje posledica
- 4) klijent vrši izbor rešenja

Pre no što sam klijent donese odluku o načinu rešavanja svog slučaja advokat treba da zaključi šta u konkretnom slučaju treba uraditi. Postavlja se pitanje kako advokat treba da dođe do odluke o tome na koji način treba postupiti u konkretnom slučaju. Odgovor je, na prvi pogled jednostavan - on poznaje pravo, on je stručan, on je kompetentan.

Međutim, nije sve jednostavno kako to može da izgleda na prvi pogled. Advokat treba da reši tuđi problem i on odgovara klijentu za uspeh u poslu. On je plaćen da pronađe najbolje rešenje. A sve uvek ne zavisi samo od njega.

Pre no što počne da savetuje klijenta advokat treba da zna šta klijent hoće da postigne - koji su njegovi ciljevi i namere jer od toga zavisi angažovanje advokata.

- **Utvrđivanje mogućnih rešenja**

Kad dobije informaciju o slučaju (sazna stanje stvari) i upozna se sa namerom klijenta, advokat treba da utvrdi na koji se sve način

može rešiti klijentov problem. Zahvaljujući stručnom znanju i životnom iskustvu advokat je u poziciji da u konkretnoj situaciji utvrdi mogućna rešenja problema koji je pred njim.

Advokat treba da **predloži rešenja** klijentu

Konsekvence svake opcije treba da budu sagledane do kraja.

- **Utvrđivanje mogućnih pravnih rešenja** u konkretnom slučaju
- **Razmatranje i analiza različitih opcija** - kakva je korist, koliki su troškovi i kakve su posledice. Procenjivanje svakog rešenja s obzirom na mogućne ili najverovatnije posledice u odnosu na konkretnog klijenta.

Koliko klijenta treba da košta određeno rešenje (da li je to ekonomično i da li mu taj trošak odgovara).

Dalje, da li postoji rezervna varijanta ako prva varijanta ne da dobar rezultat.

Dalje, da li se na taj način postižu dobri efekti za klijenta.

Da li će klijent biti zadovoljan ponuđenim rešenjem.

U toj fazi advokat se sreće sa određenim problemima: koji su ciljevi klijenta, koliko to košta, da li će klijent biti zadovoljan, da li u stvarnosti može da se ostvari planirano rešenje.

1) **Koji cilj ima klijent?** Polazna i osnovna stvar je šta klijent želi, šta on želi da postigne, koji je njegov cilj?

Advokat treba da razume ciljeve klijenta, šta klijent hoće da postigne. A to zna samo klijent.

Ako je poznat cilj koji klijent želi, onda je to relativno lako: klijent je izričit: želi da se razvede, želi izdržavanje, hoće da izbaci nekog iz stana, hoće naknadu za prčinjenu štetu itd.

Ponekad ni sam klijent nije baš siguran šta on ustvari hoće - koleba se jer nije siguran kakve sve posledice mogu da nastupe za njega ako se odluči da nešto preduzme.

Npr. ako zatraži da mu se isplate zaostale zarade koje mu duguje poslodavac, može da se dogodi da ga poslodavac otpusti. Zbog toga što mu poslodavac duguje, on se zadužuje i rastu mu dugovi. Ako ga otpusti, situacija će mu biti još teža.

Ili, razveo bi se i oženio ljubavnicom jer mu ona više odgovara, ali nije siguran da li treba da daje ženi izdržavanje i kako bi se to odrazilo na njegov novi brak, šta bi u tom slučaju bilo sa decom, kako bi rodbina na to reagovala, kome bi pripao stan, šta je sa kolima koja su na ženino ime, itd.

2) **Problem rentabilnosti?** Drugo pitanje koje se neizbežno postavlja je koliko sve to treba da košta. Iz sfere želja ide se u surovu realnost - Da li se isplati da se stigne do cilja? Kolika finansijska žrtva treba da se podnese da se ostvari željeni cilj. Treba aproksimativno odrediti moguće troškove i visinu honorara za usluge.

Kod procene rentabilnosti treba imati u vidu ne samo čisto finansijske izdatke, već i gubitak vremena (a samim tim i zarade ako se odsustvuje sa posla), ali i trajanje postupka pravne zaštite, nerviranje.

3) **Problem neizvesnosti?** Postavlja se odmah i pitanje da li se problem može rešiti na planirani način? Šta ako nastanu neke nepredviđene okolnosti? Šta ako se oduži rešavanje problema, ako je administracija neefikasna, ako sud ne donese odluku kakvu očekujemo?

Ili, kako ćemo znati da klijentu odgovaraju ponuđena rešenja i da li će on biti zadovoljan onim što imamo nameru da mu predložimo?

Kad advokat utvrdi moguće opcije i izvrši procenu njihovih efekata i posledica, on treba da proceni koja mogućna rešenja dovode do ostvarenja klijentovog cilja i namere.

Kod te procene advokat treba da uzme u obzir:

- šta govori njegov instinkt
- da li su uzete u obzir sve varijante i opcije
- da li treba konsultovati literaturu
- da li treba konsultovati praksu
- da li treba konsultovati nekog eksperta
- da li dugo treba čekati na rešenje slučaja
- koje nepredviđene okolnosti mogu da nastupe
- da li ima izlaza ako se nešto nepredviđeno dogodi

Kad se pripremi za savetovanje, advokat je spreman da pomogne klijentu u proceni koje rešenje izgleda najviše zadovoljavajuće.

Tok savetovanja

Savetovanje počinje tako što se klijentu predstavlja pravna informacija i iznose konsekvence pojedinih rešenja.

- Predstavljanje pravne informacije klijentu i iznošenje svih konsekvenci pojedinih rešenja

Klijentu treba jasno, pažljivo i sa puno strpljenja i takta predočiti pravne mogućnosti za rešenje njegovog problema i posledice svakog od tih rešenja.

Advokat mora da bude fer prema klijentu i da mu sve izloži ali i da mu saopšti da ne može da mu garantuje za ishod eventualne parnice jer to ne zavisi od njega i njegovog zalaganja.

Advokatova pravna ekspertiza ponekad nije dovoljna da bi se predvidele sve posledice, posebno kad se radi o poslovnim stvarima jer one mogu da budu specifične za individualnu situaciju klijenta. Advokat treba da konsultuje klijenta o tome kakav on sled događaja predviđa.

Tek kad mu advokat iznese mogućna rešenja i upozori ga na dobre i loše strane svakog od njih, klijent može da se opredeli za rešenje.

U toku razgovora advokat mora stalno da vodi računa o tome da li ga klijent razume i da li ima kakvih pitanja povodom onoga što on izlaže. Verbalna komunikacija je posebno značajna jer klijent treba da shvati i razume šta sve može da se učini i kakve su posledice svake predložene opcije.

Savetodavni dijalog treba da traje sve dok klijent ne shvati sve opcije i posledice.

- **Klijent bira rešenje** s obzirom na sve moguće konsekvence (porodične, društvene, psihološke, ekonomske)

Cilj savetovanja je postignut ako na kraju razgovora bude jasno kakvo će biti buduće delovanje advokata: koji koraci će se preduzeti, kada i ko će ih preduzeti.

Kad klijent donese odluku, moguće je da dođe do nesaglasnosti između advokata i klijenta ukoliko je **klijent izabrao nepovoljnu opciju**.

To se može dogoditi jer:

- 1) klijent može pogrešno proceniti mogući ishod,
- 2) klijent može imati nemoralne namere koje se ne kose sa zakonom.

Ukoliko klijent izabere opciju koja po oceni advokata neće imati željeni ishod, zato što je pogrešno procenio ishod, advokat je dužan da mu kaže da će raditi onako kako je klijent odlučio bez obzira što on misli suprotno i što klijent nije u pravu. Klijent donosi odluku jer se radi o njegovom slučaju i on, po pravilu, bolje procenjuje šta je za njega dobro i šta je njegov cilj. Klijent je bolje od advokata upoznat sa situacijom i njegova procena je možda bolja.

Ponekad klijent mehanički bira opciju bez mnogo razmišljanja i njegova prognoza ne mora da bude tačna, posebno ukoliko je u emocionalnom stresu. Zbog toga, advokat treba da ukaže klijentu na njegova pogrešna predviđanja i da čuje advokatove argumente.

Ukoliko klijent ima neke nemoralne namere koje se ne kose sa zakonom, advokat može da pokuša da klijentu skrene pažnju na tu okolnost. Pošto se radi o autonomiji klijenta i različitim sistemima vrednosti klijenta i advokata, klijent, po pravilu, ne želi da advokat vrši proveru njegovih moralnih stavova. U tom slučaju advokat ima tri mogućnosti, da se složi sa klijentom, da zamoli klijenta da potraži od drugog advokata savet, ili da se povuče.

Kad je proces savetovanja završen i kad klijent odluči da prihvati dati savet i da angažuje advokata, razgovor prelazi u novu etapu - u dogovor o tome kad će se preduzeti pojedini koraci i dogovor o načinu održavanja kontakta sa klijentom. Ovo je od izuzetnog značaja i to precizno treba da bude dogovoreno.

VEŽBE

Vežba 1: Kako "preneti" stan unuku

Metod: Simulacija savetovanja

Instrukcije za nastavnika: Dva studenta simuliraju intervju. Ostali studenti treba da iz intervju saznaju činjenično stanje i želju klijenta kako bi mogli da pripreme savetovanje za sledeći razgovor sa klijentom. Nakon završenog intervjuja studenti se dele u tri grupe do 5 učesnika i dobijaju propise za jedan od tri moguća ugovora kao pravno rešenje. Studenti po grupama analiziraju prednosti i nedostatke pojedinih pravnih varijanti. Zatim, izlažu klijentu pojedina rešenja i predočavaju mu njegove prednosti i nedostatke, prepūštajući mu da donese odluku o vrsti ugovora. Predstavnik svake grupe treba da analizira pojedino rešenje i da savetuje klijenata. Čitava grupa analizira uspešnost savetovanja.

Početo činjenično stanje: Za razgovor na Klinici se prijavio starac od oko 70 godina, koji želi da stan u kome živi sa unukom od ranije umrlog sina "prepiše" njemu i da ga unuk dočuva. Ima ćerku koja živi u sopstvenom stanu, kupljenom uz pomoć njega i pok. supruge. Ćerka se ne slaže sa 17 godišnjim unukom, tj. svojim bratancem...

Činjenično stanje nije potpuno. Studenti treba da pitanjima utvrde pravno relevantne činjenice, a klijent da im ih saopšti na osnovu dogovora sa nastavnikom.

Instrukcije za klijenta: Klijent je vispreni deda energičnih pokreta, nekadašnji inženjer, pomalo umoran i razočaran u život. Odlučan u nameri da stan "prepiše" unuku, i da ga zaštiti od moguće torture ćerke. Pošto nije pravnik, prilično razglaba priču navodeći detalje iz života sa svojom pok. ženom, sa kojom je otkupio sadašnji stan na njegovo ime, navodeći niz "nevažnih" detalja.

Problem za advokata: Nije siguran u zakonsko rešenje i treba da zakaže novi razgovor za nedelju dana, a da izbegne odgovor klijentu. Kako će to izvesti.

Zadatak za ostale studente: Pripremite se za savetovanje. Moguća rešenja su sastavljanje **ugovora o poklonu, ugovora o doživotnom izdržavanju i ugovora o raspodeli imovine za života.**

Prednosti (+) i nedostaci (-) pojedinih mogućih pravnih rešenja kojima se ostvaruje namera klijenta utvrđuje se iz "ugla" klijenta i lica čiji interes on želi da zaštiti.

Rezultati analize

1. Ugovor o poklonu

+

1. Unuk će dobiti stan bezteretno (besplatno);
2. Čerka ne može uticati na ovo raspolaganje – nije potrebna njena saglasnost
3. U ugovor se može ugraditi klauzula o prestanku važenja poklona (raskidni uslov) u slučaju da deda nadživi unuka;
4. Moguć je opoziv zbog:
 - neblagodarnosti unuka prema dedi, ako ugrozi život ili zdravlje dede ili bliskih srodnika;
 - zbog osiromašenja dede
5. Deda može zadržati pravo korišćenja stana po osnovu plodouživanja ili stanovanja;
6. Pravni problem se rešava za života, što je želja dede,
7. Moguće je poništenje i zbog zablude o motivu,
8. Ugovor o poklonu se može odmah zaključiti, jer nije potrebno punoletstvo unuka.

-

1. Poklon može biti pobijan zbog povrede nužnog naslednog dela;
2. Unuk odmah dobija stan i pravo raspolaganja koji za dedu predstavlja veliku imovinsku vrednost i sigurnost;
3. Ugovorne strane su obavezne da plate porez na promet prava svojine;
4. Deda gubi pravo svojine i pravo raspolaganja stanom u momentu prenosa svojine;
5. actio Pauliana,
6. ako unuk umre pre dede, naslednik stana je i čerka i saznala bi za raspolaganje.

2. Ugovor o doživotnom izdržavanju

+

1. Svojinu na stanu se prenosi tek nakon smrti dede,
2. obezbeđuje sebi doživotno izdržavanje
3. kći se isključuje iz nasleđa na stanu
4. unuk dobija stan nakon smrti dede
5. overava ga sudija i upozorava stranke na posledice
6. niko osim ugovornih stranaka ne mora znati za raspolaganje do smrti dede
7. aleatoran je pravni posao pa se ne može pobijati zbog prekomernog oštećenja
8. ako unuk umre pre dede, deda ostaje vlasnik, a ćerka ne bi znala za njegovo raspolaganje

-

1. Postoji mogućnost poništenja koje može tražiti kći nakon smrti dede
2. poremetiće se odnosi kćerke i unuka – mada deda može da saopšti raspolaganja
3. visoka stopa poreza na promet
4. potrebna je poslovna sposobnost unuka koju on nema – treba čekati do punoletstva;

3. Ugovor o ustupanju i raspodeli imovine za života

+

1. Potrebna je saglasnost svih naslednika (kasnije nema sporova međi njima – za života se stabilizuju faktički odnosi)
2. predmet raspolaganja ne ulazi u zaostavštinu
3. može da zadrži plodouživanje ili upotrebu ili stanovanje
4. može da unese klauzulu da je unuk dužan da se brižljivo stara o njemu

-

1. Svojina se odmah prenosi na unuka,
2. Unuk može raspolagati sa stanom
3. Actio Pauliana
4. ćerka mora da sazna za nameru raspolaganja jer mora da je pita
5. ćerka može da ne da saglasnost
6. unuk nije punoletan, pa za realizaciju ovog ugovora treba čekati punoletstvo,

5. moguć je kao i kod poklona opoziv zbog neblagodarnosti
6. ne može se poništiti zbog povrede nužnog naslednog dela prema ćerci
7. overava ga sudija i upozorava strane na posledice
8. ne bi platili porez na promet
9. ako unuk umre pre dede – naslednik je i ćerka koja već zna za raspolaganje

Prof. dr Radmila Kovačević Kuštrimović

Vežba 2: Slučaj "Milene"

G. Milena radi u preduzeću g. Petrovića već sedam godina. Ona ima srednju stručnu školu, ali radi na poslovima za koje se zahteva visoka školska sprema. Poslodavac ne pravi problem od toga, jer joj je naklonjen od kada joj je umro muž, a ona ostala sama sa dvoje maloletne dece. Pošto sama podiže decu, poslodavac joj često izlazi u susret oko dobijanja odsustva. Bilo je nedelja u kojim je ona radila samo po jedan dan, kada su deca bolesna. Njeno odsustvo pokrivala je druga, mlada kolegenica.

Medjutim, poslovi u firmi nisu išli baš kako treba, tako da se poslodavac odlučio da otpusti jedan broj radnika. Naravno, g. Milena bi mogla da bude medju prvima, zbog čestog odsustvovanja s posla, kao i zbog neadekvatne spreme. Ipak, poslodavac se odlučio za druge radnice, a Milenu je zaobišao. Ali, kako su dugovi firme i dalje rasli, poslodavac se odlučio da pozajmi novac od g. Milene, zatražio je zajam od 5000 DM. Poslodavac je znao da Milena ima taj novac jer je posle smrti muža prodala jednu malu kuću koju je nasledila. Štaviše, poslodavac joj je našao kupca i izdejstvovao povoljnu cenu, i savetovao je u svemu oko te prodaje.

G. Milena dolazi kod advokata i izlaže mu svoj problem. Ona želi da poslodavcu pozajmi taj novac, jer ima razumevanja za njegov problem, ali zna da je firma prezadužena. Zato želi da se osigura, da zaključi pismeni ugovor i da stavi hipoteku na jedan manji poslodavčev stan u kome niko ne stanuje. G. Milena želi da pozajmi novac poslodavcu, ali i da se osigura da će joj novac biti vraćen. Obraća se advokatu za savet.

Analiza slučaja

Studenti su primetili da činjenice prikupljene intervjuom za ovaj slučaj nisu potpune. Nedostaje informacija o odnosu između g. Milene i poslodavca. Nije jasno šta znači da je poslodavac naklonjen g. Mileni. Njeno odsustvovanje s posla može da bude u skladu sa zakonskim propisima i to se ne može kvalifikovati kao "posebna naklonost", već kao njeno pravo. Drugi su bili mišljenja da na poseban odnos između poslodavca i g. Milene ukazuje činjenica da je g. Milena radila na mestu za koje se zahteva visoka stručna

sprema, a ona je bila sa srednjom stručnom spremom. Ne zna se stanje propisa. Međutim, jedna grupa studenata je prigovorila da je raspored radnika na određenim radnim mestima stvar poslodavca. U društvenim firmama, to pitanje je uređeno zakonom, odnosno opštim aktom donetim na osnovu i u skladu sa zakonom. Najzad, potencirana je činjenica koju je g.Milena iznela, da joj je poslodavac pomogao oko prodaje kuće, savetima, našao joj kupca, itd.

Posle sagledavanja i ovih činjenica advokat razmatra moguće opcije za rešenje problema g. Milene. (**Studenti su podeljeni u dve grupe i predlažu rešenja kako bi to trebalo da uradi advokat**).

- **Prva grupa studenata** smatra da gđa. Milena treba da pozajmi novac poslodavcu, jer je ona njegov moralni dužnik. Poslodavac joj je mnogo pomogao, kako na poslu, tako i oko prodaje kuće. Gđa. Milena je taj novac već dobila, na posredan način, od poslodavca i sada mu samo to vraća. Takodje, smatraju, da g.Milena ne treba da zahteva obezbedjenje za dati novac (hipoteku), jer i bez toga može povratiti svoj novac, tužbom kod suda. Gđa. Milena zna da poslodavac ima stan i da u slučaju da joj on ne vrati novac, može zahtevati prodaju neke stvari iz imovine, pa čak i tog stana. Gđa. Milena ima sa poslodavcem odnos poverenja, i odbijanjem da mu pozajmi novac ona bi izigrala poverenje koje je izgradjeno. Ukazano je na činjenicu da poslodavac može, u slučaju da mu ne pozajmi novac, da joj da otkaz i da na taj način izgubi redovna primanja, koja su joj neophodna za egzistenciju porodice. Novac koji je dobila prodajom kuće bi potrošila za izvesno vreme i zapala bi u finansijsku krizu. Što se tiče konstituisanja hipoteke, studenti smatraju da je to nepotrebna pravna mera, jer 5000DM. nije neka velika suma i u slučaju neizvršenja obaveze, sud može uzvršiti prodaju neke druge stvari, npr. polovnog automobila i sl. Konstituisanjem hipoteke, g.Milena bi samo pokazala veliko nepoverenje prema svom poslodavcu, koji je uvek bio "pažljiv" prema njoj. To ne bi bilo ni moralno, s njene strane. Jedan student je istakao da bi zajam dat poslodavcu imao za posledicu još veće poverenje poslodavca u g.Milenu. Poslodavac bi se uverio da gđa. Milena želi opstanak firme u kojoj radi već sedam godina.

- **Druga grupa studenata** je predlagala drugu opciju. Smatrali su da gđa. Milena treba da pozajmi novac poslodavcu, ali i da zahteva sredstvo obezbedjenja (realno), jer je firma prezadužena, pa poslodavac neće biti u situaciji da joj vrati zajam iz mesečnih primanja. Pored toga, sav višak novca, poslodavac će plasirati u

otplatu dugova firme, kako bi prevazišao finansijsku krizu. Konstituisanje hipoteke ne predstavlja narušavanje odnosa poverenja. To je pravno sredstvo obezbedjenja i g. Milena je u pravu kada želi da se njime koristi. Štaviše, oni smatraju da se konstituisanjem hipoteke održava stečeno poverenje, jer između dužnika i poverioca ostaju čisti računi. Naklonost poslodavca prema g. Mileni ne treba povezivati sa pitanjem hipoteke. Davanje zajma je obično motivisano izvesnim ličnim razlozima, ali njegovo obezbedjenje je potrebno i ne dira u taj odnos. Dovoljno je da g. Milena želi da poslodavcu pozajmi novac, time je manifestovala svoju dobru volju, zahvalnost itd, ali je moralno da zahteva njegovo obezbedjenje.

Gđa. Milena je, međutim, i dalje neodlučna. Jednog momenta, ona kaže advokatu, da je poslodavac veoma nervozan poslednjih dana i da bi i sama pomisao na hipoteku bila dovoljna da ga razljuti. G. Milena je i dalje u dilemi. Advokat ponavlja prvu opciju, a g. Milena i dalje ćuti. Ona kalkuliše i druge okolnosti, pored onih koje je rekla advokatu: njena majka koja ima 79. god. neće moći više da joj pomaže, novac joj je sve potrebniji jer deca rastu, novac na računu u banci gubi vrednost, jer raste inflacija, poslodavac joj je bio uvek tu kad god bi joj to bilo potrebno i postao joj je drag. Poslodavac je, inače razveden već više od dve godine i bez dece je. O svim tim okolnostima ona nije govorila advokatu. Pa ipak, misli da je prva opcija bliža njenoj eventualnoj odluci.

Vežba 3: Slučaj g. "Mladenovića"

Ovaj slučaj simuliran je prilikom učenja veštine intervjua, a može se koristiti i za savetovanje. Činjenice su izložene u glavi Intervju.

Advokat razlaže pravne činjenice i konstatuje da ugovor o poklonu na koji se pozivaju ne važi, jer nije zaključen u propisanoj formi. Za njegovu punovaznost potrebna je pismena forma i da je izvršen upis u zemljišne knjige. Zato je vlasnik nepokretnosti g.Mladenović, a ne njegova ćerka Sladjana. Međutim, ona i njen suprug koriste sporne nepokretnosti dve godine uz punu saglasnost g.Mladenovića. Pošto je g. Mladenović iskopao jarak i onemogućio korišćenje nepokretnosti, to predstavlja oduzimanje državine, odnosno poseda. Zato je Sladjana, njegova ćerka, podigla drzavinsku tuzbu, kojom zahteva povraćaj stvari, tačnije, zatrpavanje jarka i mogućnost korišćenja njive. G. Mladenović reaguje i ističe da je on vlasnik i da mu je to advokat rekao, malopre. Advokat objašnjava da je to drugo pitanje, da se radi o različitim stvarima i da je on dužan da postupi po Slađaninoj tužbi, a da zatim, zahteva utvrđivanje prava svojine.

Klijenti su spremni da stvari isteraju do kraja, bez obzira na cenu. Advokat im neupadljivo stavlja do znanja da će to zahtevati dosta i vremena i novca i dolazaka u sud i td. Klijenti i dalje insistiraju na svom pravu, i ne pitaju ni za cenu, o maltretiranju po sudovima neće ni da razgovaraju, imaju oni dosta strpljenja za takve stvari. Advokat ponovo počinje. Sladjana je vaša ćerka i to je vaše jedino dete. Ona je već tri godine u braku i ima sina od dve godine. Njen brak je, po vašem kazivanju, dobar, ona je srećna i ne zali se ni na šta. Ona ne zeli novu kuću...mozda taj novac, namenjen za gradnju kuće zeli da koristi u druge svrhe, npr, za školovanje sina ili za putovanje. Pominje, da je sreća njihove ćerke najvaznija stvar i to što imaju unuka...Klijenti su uzbudjeni, negoduju i traže, ako je moguće, da popiju još jednu kafu. Advokat to razume kao znak otopljenja leda i nastavlja. Vaša ćerka je vaš jedini naslednik, ali i da će se ona starati o njima u starosti, da će brigu o njima najviše voditi ona, a ne neko treći. Uzgred, to je i zakonska obaveza dece. Otac, g.Mladenović, pije kafu i već počinje da se smeška. Tačno, kaže on, najbolje je da se deca slazu s roditeljima i da vode brigu o njima, kada roditelji

ostare. Advokat u tom iskazu vidi svoju šansu i nastavlja da priča i dalje, nastojeći da ishoduje pomirenje. Otac, klijent, ponovo počinje... Pa, u našem kraju miraz se još uvek daje... mi smo Sladjani dali njivu i zabran, a i kome ćemo, to je naše dete, neka im je sa srećom.

Analiza: Studenti su приметili da je ovo primer tvrdokornih klijenata i veoma strpljivog advokata. Rečeno je i to, da je primer advokata koji se rukovodio moralnim načelima, koje je stavljao iznad honorara. Naime, primećeno je da bi advokat, u ovom slučaju, imao dobar honorar, jer su u pitanju dve parnice. Medjutim, posledice koje bi nastale u slučaju daljeg vodjenja sporova, prevazilazile bi njegove pravne aspekte. Naime, sporovi između ćerke i oca imali bi za posledicu narušavanje porodičnih odnosa. G. Mladenović bi bio lišen brige od strane ćerke, koja će mu, u jednom trenutku, biti neophodna.

Vežba 4: Slučaj g. "Petrovića"

(primer za savladjivanje veštine savetovanja)

G. Mirjana je bivša supruga, sada pokojnog, Branka Petrovića, ujaka Snežane i Ljiljane koje su se obratile advokatu za pomoć. Pokojni g. Petrović nije imao dece ni iz prvog, ni iz drugog braka. Sa drugom ženom g. Mirjanom živeo je zajedno do pre tri godine, kada ga je ona napustila o odselila se u Aleksinac, jer je tamo imala stan koji je kupila za vreme trajanja bračne zajednice. Štaviše, g. Milena se odjavila iz Niša i prijavila MUP-u Aleksinac. Sa pokojnim g. Petrović se, inače, nije dobro slagala od samog početka bračne zajednice. Odmah po napuštanju bračne zajednice, pok. g. Petrović je poveo brakorazvodnu parnicu. Promenio je bravu na ulaznim vratima, kako tužena ne bi mogla da udje u stan.

Kada se razboleo, o njemu su se starali, u početku prijatelji, kumovi i drugovi, međutim, kako je postajao bolesniji bila mu je sve potrebija nega, tako da su sestričine odlučile da se staraju o njemu. Budući da su imale svoje porodice, dogovorile su se da ga obilaze i neguju svaka po jednu nedelju.

Na dan smrti pok. g. Petrovića, pojavila se i g. Mirjana, ušla u stan i zapretila da neće izaći iz njega, jer ona je jedini naslednik, i da ga je zaslužila jer je njen brak trajao tri godine. Na pozive telefonom g. Mirjana se, ili ne javlja, ili se javlja i pogrđnim rečima obraća sestričinama. Poslednji put, kada se javila, rekla je da je našla testament g. Petrovića koji on sve ostavlja samo svojoj sestričini, Ljiljani, a ništa Snežani. Snežana pokazuje ugovor o doživotnom izdražavanju koje su one (Snežana i Ljiljana) zaključile sa g. Petrovićem. Obraćaju se advokatu i mole za savet.

Zadatak: Studenti treba da analiziraju obavljene interju (zamišljeni) i primete da nedostaje dan smrti pok. g. Petrovića, a da je to važna činjenica zbog utvrđivanja kruga naslednika, zbog pravila da samo lica koja su bila živa u momentu smrti ostavioca mogu biti naslednici. Dan i čas smrti važan je i zbog činjenice, da samo one stvari i prava koje su postojale u momentu smrti mogu biti predmet nasledjivanja, jer samo one čine predmet zaostavštine. Intervjuom se utvrđuje da je g. Petrović umro pre pet dana.

Svi studenti su u ulozi advokata i vežbaju savetovanje. Neki od njih zahtevaju još neke informacije kako bi savetovanje bilo korektno. Analiziraju sve raspoložive činjenice i utvrđuju koje su od značaja za pravni problem, a koje su nevažne. Ističu da im je za rešavanje ovog pravnog slučaja potrebno poznavanje pravnih normi iz oblasti naslednog prava, nasledni redovi da bi utvrdili koja se lica mogu javiti kao naslednici, pravne norme kojima se reguliše ugovor o doživotnom izdržavanju, testament itd. Studenti zaključuju da im je, kao advokatu, potrebno i poznavanje sudske prakse koja se odnosi na ovakve i slične slučajeve. Primećeno je da su i klijenti bez mnogo informacija o životu i ponašanju svoga ujaka, g. Petrovića, jer dugo nisu bile, pre njegove bolesti, sa njim u kontaktu, zbog njegovih brakova sa ženama koje nisu bile po volji sestričinama. Tako npr. one ništa ne znaju o eventualnom testamentu g. Petrovića, kao ni o njegovoj sadržini. Ne znaju da li da veruju informaciji o postojanju testamenta od strane bivše žene g. Petrovića. Naročito je interesantna njena tvrdnja da je testamentom, g. Petrović sve ostavio Ljiljani. Kakav je značaj takve informacije. Advokat (studenti) traže informaciju o nepokretnostima koje su pripadale g. Petroviću, ali i o pokretnim stvarima, jer je, prema tvrdnji klijentica, njihov ujak bio dobrostojeći, pošto se bavio izvrsnim zanatom-popravkom oružja (to u Nišu niko drugi nije, tako dobro radio. Po tome je bio poznat. Ljudi su dolazili čak iz drugih gradova da im popravlja oružje). Ne znajući za mnoge činjenice, advokat predlaže da se tuži g. Mirjana zbog oduzimanje državnine, jer je onemogućila ulaz u stan, a naročito da sud naloži izdavanje privremene mere udaljavanja iz stana, jer postoji opasnost iznošenja stvari iz stana i njihove prodaje. Advokat (studenti) predlažu podizanje državinske tužbe i privremenu meru, a zatim da se utvrde činjenice u vezi sa krugom naslednika, sastavom zaostavštine, važnost ugovora o doživotnom izdržavanju itd.

U vezi sa savetovanjem, i nezavisno od ovog slučaja, vodjena je diskusija o etapama savetovanja. Na to su studenti bili podstaknuti ovim slučajem. Istaknuto je da etape savetovanja zavise od složenosti slučaja, i da je dobro, da advokat, kada je nesiguran u pogledu eventualnih opcija koje bi predložio klijentu, naročito, kada treba da insistira na jednoj "najboljoj" opciji, treba da tako vodi razgovor da rešava najpre probleme, čije bi rešavanje, drugi put bilo nemoguće, klijent bi već pretrpeo štetu. Zato, advokat mora da se pripremi za savetovanje. Pri tome, on mora da ima u glavi čitavu strategiju slučaja. Advokat mora voditi računa i o tome kojim će redom izlagati moguće opcije, imajući u vidu cilj koji želi da postigne, da li želi da klijent izabere prvu ili poslednju opciju, jer one izmedju

može prenebregnuti. Ako je u pitanju klijent koji insistira na odluci koja i nije baš povoljna, advokat ga mora "ubediti" da to nije dobra opcija, ali da se on može držati nje, samo što izgledi na uspeh nisu baš dobri. To je slučaj sa tvrdoglavim klijentima, kao i onima koji misle da bolje od advokata znaju pravo, ali su se, ipak, javili advokatu da samo potvrde svoje znanje prava. Tu treba biti obazriv, da klijent ne oseti da ste ga pročitali, ali mu i nesme povladjivati da se stvori predstava da je klijent zaista odličan poznavalac prava i da mu advokat, praktično i nije bio potreban.

Doc. dr Nataša Stojanović

Vežba 5: Primeri za savetovanje

SLUČAJ 1:

M. T. je napustila svog muža posle dugogodišnjeg zlostavljanja. Muž imenovane je uporno pokušavao, više puta, da se pomiri sa njom i da je vrati u zajednički dom. M. T. je to uvek odbijala. Posle nekoliko godina od prekida zajednice života, suprug M. T. je stradao u saobraćajnoj nesreći, a ubrzo zatim (svoga mesec dana posle otvaranja nasledja pokojnog muža) je umrla i M. T.

Vanbračna kći M. T. obraća se advokatu V. P. za savet. Interesuje je da li je njena majka imala pravo da nasledi svog muža, s obzirom na to da do razvoda braka nije došlo. Pored toga, za nju je od značaja i odgovor na pitanje da li zaveštanje koje je sačinio (u prvoj godini trajanje bračne zajednice) muž u korist M. T. može da proizvede dejstvo, s obzirom na činjenicu poremećenih bračnih odnosa između supružnika. Takođe, vanbračnu ćerku M. T. zanima kakva su njena prava u odnosu na zaostavštinu svoje majke, budući da se sve ono što je stečeno u braku vodi na ime njenog muža.

Kako će advokat V. P. savetovati svog klijenta?

SLUČAJ 2:

Na autoputu Niš-Beograd, kod Pojata, došlo je do teške saobraćajne nesreće u kojoj je život izgubio M. N. Njegova sestra A. N. je u sudara zadobila samo lakše povrede, ali su one prozrokovale nagnječenje materice i krvarenje ploda u devetom mesecu trudnoće, zbog čega je i nastupila smrt začetka. U krivičnom postupku koji je pokrenut protiv Z. T. utvđjeno je da su njegovom krivicom M. N. i začeto dete A. N. izgubili život.

A. N. je posle oporavka odlučila da se obrati za savet advokatu R. R. Interesuje je da li ona ima pravo da zahteva naknadu štete zbog duševnih bolova koje je pretrpela usled smrti začetka. Takođe, nju zanima i da li ima pravo da zahteva naknadu štete za pretrpljene duševne bolove usled smrti svog brata.

Kako će advokat savetovati svog klijenta?

SLUČAJ 3:

R. C. je odlučila da sa svojom ćerkom M. A. sačini ugovor o doživotnom izdržavanju.

Do zaključenja istog je došlo i obaveze davaoca izdržavanja (M. A.) su izvršavane bez prekida sve do smrti primaoca izdržavanja. R. C. je međutim, da bi sebe bolje obezbedila za slučaj duboke starosti i bolesti, odlučila da, tajno, sa svojim unukom, inače, sinom M. A. zaključi ugovor o doživotnom izdržavanju (tri godine posle zaključenja prvog ugovora), kojim je ona raspolagala svojom imovinom na potpuno isti način kao i ranijim ugovorom, ali sada u korist svoga unuka. Pri tom, prethodno sačinjeni ugovor o doživotnom izdržavanju nije bio sporazumno raskinut, niti na bilo koji način stavljen van snage.

R. C. je povodom nastale situacije odlučila da se obrati za pomoć advokatu Z. M.

Kako će advokat Z. M. savetovati svog klijenta?

Prof. dr Gordana Stanković

Vežba 6: "Praktično" savetovanje

1. Primer za vežbu:

Otac je svojim maloletnim sinovima kad su pošli u školu poklonio stanove u prizemlju kuće koju je sagradio kad se doselio u Niš. Ugovor je napisao advokat i ugovor je overen u sudu. Poklonjene stanove otac je više godina izdavao studentima. Sinovi su živeli sa ocem i majkom u istom domaćinstvu u stanu na spratu iste zgrade i kad su postali punoletni (1990).

U toku 1993.g. otac je zaključio ugovor o kupoprodaji stanova u prizemlju sa sinovcem, i pošto je u celosti primio kupoprodajnu cenu, predao mu je stanove u državinu. Sinovac se uselio u jedan stan, a u drugi stan se uselila njegova kći.

Sinovi su slučajno 1999.g. pronašli pismeno sastavljen ugovor o poklonu.

Ko je vlasnik stanova u prizemlju?

PRAVNI IZVORI:

- Zakon o osnovama svojinsko-pravnih odnosa
- Zakon o obligacionim odnosima

Analiza slučaja:

1. Da li je ista nepokretnost bila predmet dvostrukog prometa?
2. Ko je vlasnik stanova?
3. Šta zakonski propisi predviđaju za ovakvu pravnu situaciju?
4. Po kojim pravilima treba postupiti u konkretnom slučaju?
5. Da li su sticaoci savesni?
6. Da li su znali ili su mogli znati za dvostruki promet?
7. Da li važi načelo prioriteta u sticanju?
8. Ko ima jače pravo?
9. Kakva bi bila situacija da su se sinovi uknjižili?

ZADATAK : 1) Napišite ugovor o kupoprodaji
2) Napišite ugovor o poklonu

2. Primer za vežbu:

Aleksa Aleksić je kupio od Branka Brankovića 1978.g. parcelu koja je bila u vreme kupovine pod trskom.

Aleksa je iskrčio trsku i pretvorio parcelu u obradivo zemljište, postavio betonske stubove i ogradio je parcelu žičanom ogradom. Ugradio je priključak za vodu i postavio cevi za zalivanje. Na parceli je zasadio više stabala različitog voća u špalirima.

Branko Branković je 1995.g. podigao tužbu kod suda i tražio da se utvrdi da je on vlasnik pomenute parcele. U tužbi Branko nije tražio predaju nepokretnosti u državinu. Presudom koja je postala pravosnažna 1996.g. utvrđeno je da je Branko Branković vlasnik pomenute nepokretnosti.

Aleksa Aleksić i dalje drži parcelu na kojoj je voćnjak i ubire plodove.

Scenario za čas:

Zadaci za studente:

Budite advokat i dajte savet klijentu:

1. Aleksa se obraća advokatu i traži savet o tome da li ima pravo da traži od vlasnika nepokretnosti troškove ulaganja u nepokretnost koju drži.

2. Branko se obraća advokatu i traži savet o tome šta da treba da radi u konktetnoj situaciji.

Nastavnik ima zadatak da formira grupe koje će raditi timski i pripremiti se da daju savet klijentu.

Grupe rade timski i saopštavaju rezultate rada. Potom se rezultati timskog rada saopštavaju i kroz simulaciju savetovanja u advokatskoj kancelariji odn. na Klinici.

Diskutuju se rezultati timskog rada i izvedene simulacije.

Domaći zadatak za studente: sastaviti i napisati sledeće pravne dokumente

1. poslovno pismo koje sadrži predlog za pokušaj vansudskog poravnanja – zadatak za sve studente u grupi, i

2. predlog za pokušaj poravnanja u vanparničnom postupku – zadatak za studente sa četvrte godine i apsolvante

3. Primer za vežbu:

Aleksa Aleksić već dugi niz godina živi sa porodicom kao zakupac u stanu u kući čiji je vlasnik Branka Branković.

Pošto je Branka stara i bolešljiva, Aleksa i njegova porodica se vrlo često staraju o Branki: kuvaju joj kad je bolesna, neguju je, kupuju joj namirnice i lekove, vode je kod lekara i sl. Aleksa joj je predložio da zakluče ugovor o doživotnom izdržavanju. Branka je pristala i advokat im je sačinio nacrt ugovora.

Dva dana pre no što je trebalo da se overi ugovor o doživotnom izdržavanju pred sudom, Aleksa je dobio nalog da hitno ide na službeni put u Bugarsku. Odmah je otišao kod advokata i dogovorio se sa njim da ga advokat zameni u postupku za overu ugovora o doživotnom izdržavanju. Advokat je sastavio specijalno punomoćje i poslao Aleksu u sud da overi punomoćje. Aleksa je odneo specijalno punomoćje u vanparničnu pisarnicu. Sudski službenik je overio punomoćje i Aleksa je tako overeno punomoćje predao advokatu.

Posle dva dana, advokat je, kao Aleksin punomoćnik, sa Brankom zaključio ugovor o doživotnom izdržavanju.

Posle dva meseca, Brankina sestričina, koja studira prava, rekla je Aleksi da će i pored ugovora koji je zaključio sa Brankom ona naslediti svoju tetku.

Aleksa je, zbunjen, otišao kod svog advokata po savet.

Da ste advokat, kako biste savetovali Aleksu?

Pitanja:

- Zašto Brankina sestričina smatra da će ona biti naslednik?
- Da li je advokat pravilno postupio?
- Da li je punovažan ugovor o doživotnom izdržavanju?
- Na koji način sestričina me da ostvari svoja eventualna prava?
- Ko je eventualno pogrešio u konkretnom slušaju i u šemu se sastoji njegova greška?

4. Primer za vežbu:

U visokotiražnom dnevnom listu "Naše novine", u subotnjem izdanju, objavljene su dve čitulje sa tekstom:

"Poslednji pozdrav Aleksu Aleksiću, 1953-2002, direktoru preduzeća "Napredak" iz Brzog Broda" od strane radnog kolektiva i porodice".

Aleksa Aleksić sa porodicom živi u Brzom Brodu. Kao direktor preduzeća "Napredak" u vreme objavljivanja čitulja bio je na službenom putu u Bugarskoj.

Kad su objavljene novine sa čituljama, nastala je strašna uznemirenost u njegovoj porodici i među rođacima. Supruga Ana i deca, Alen i Alisa, bili su zbunjeni i zaprepašćeni jer nisu mogli da provere ono što je objavljeno u dnevnom listu, a situacija je bila takva da nisu mogli ni da veruju niti da ne veruju o onome što su pročitali. Aleksa se javio iz Bugarske samo kad je stigao, nije se javljao mobilnim telefonom dva dana, a kad su ga pozvali, dobili su informaciju "da pretplatnik nije dostupan".

Neprijatna atmosfera u porodici, kojoj su stalno rođaci i prijatelji izjavljivali saučešće telefonom i lično, trajala je punih šest sati, sve do kasno popodne. Nakon toga, pojavio se lično sam Aleksa Aleksić, što je izazvalo novo iznenađenje. Aleksa je objasnio da mu se pokvario mobilni telefon i da je to razlog što se nije javio.

Kad je u ponedeljak Aleksa otišao u dopisništvo, saznao je da je tekst čitulja primljen u dopisništu dnevnog lista u Nišu u petak u podne. Šef dopisništva i radnik koji je primio čitulje nisu znali ko je doneo tekst čitulja. Prilikom prijema teksta čitulja u dopisništvu nije izvršena identifikacija lica koje je tekst čitulja predalo i koje je platilo troškove objavljivanja čitulja.

Šef dopisništva se usmeno izvinio Aleksu i kazao mu da će list u sutrašnjem broju objaviti informaciju u kome će mu se javno izviniti zbog neprijatnosti koju su imali on i njegova porodica zbog objavljivanja čitulja.

Scenario za čas:

Uputstvo za nastavnika:

Nastavnik ima zadatak da formira grupe koje će raditi timski i pripremiti se da daju savet klijentu.

Pošto se grupa pripremi, simulira se savetovanje. Ostali studenti prate simulaciju i posle završene simulacije razvija se diskusija u

nekoliko pravaca: ocenjuju se veština, profesionalnost i kvalitet datog saveta.

Zadaci za studente:

1) Budite advokat i dajte savet klijentu:

- Aleksi
- Aleksi i Ani
- šefu dopisništva

Analiza slučaja

Pitanja:

1. Kakva prava imaju Aleksa Aleksić i članovi njegove porodice?
2. Koji zakonski tekst predviđa ta prava?
3. Šta predviđa čl. 200. ZOO?
4. Da li je ispravno postupio glavni i odgovorni urednik kad je objavio članak u kome se uredništvo izvinjava Aleksi i porodici zbog objavljivanja čitulja?
5. Da li su reparirana prava Alekse i njegove porodice?
6. Da li se dnevni list oslobodio odgovornosti pošto je naveo da se radi o čitulji, pošto je naveo kakav mu je način poslovanja i da je krivo neidentifikovano lice koje je predalo i platilo čitulju?
7. Da li se dnevni list može osloboditi odgovornosti i dužnosti da nakadi štetu zbog povrede časti i povrede prava ličnosti A. Aleksića i prava članova njegove porodice zato što je objavio čitulju (koja predstavlja izraz saučešća onoga ko je daje) a ne netačnu informaciju o smrti jednog lica?
8. Da li je objavljivanje čitulja deo delatnosti dnevnog lista?
Da li postoji odgovornost za štetu prouzrokovanu u vršenju delatnosti?

5. Primer za vežbu:

Anka i Aleksa Aleksić bili su u braku punih sedam godina. U braku nisu imali dece iako su to želeli. Obračali su se lekarima i oni su utvrdili da je u pitanju Aleksin sterilitet.

Anka je jednog dana obavestila Aleksu da je -veštačkom oplodnjom ostala u drugom stanju.

Aleksa se pohvalio ljudima iz najbliže okoline, rođacima, prijateljima i kolegama sa posla da mu je supruga gravidna.

Posle izvrsnog vremena, saznao je od rodbine da ga je supruga obmanula i da uopšte nije gravidna. Lekari su mu kazali da je kod njegove supruge u pitanju bila "smišljena trudnoća" da bi se okolina iz nekih razloga ubedila i verovala da je ona u drugom stanju.

Kad je otkrio da trudnoće nije bilo uopšte, Aleksa je doživeo emocionalnu traumu. Počeo je da pati i trpi zbog gubitka samopoštovanja. Kod njega se javilo osećanje poniženosti i uvređenosti, posebno u komunikaciji sa ljudima iz najbliže okoline kojima je već saopštio da mu je supruga gravidna.

Aleksa se obratio vama kao advokatu.

Zadaci za studente:

- Budite advokat u konkretnom slučaju.
- Na koji način biste izrazili empatiju prema Aleksi?
- Kakav bi bio vaš savet u konkretnom slučaju?

Prof. dr Nevena Petrušić

Vežba 7: "Savetovanje klijenta"

TEMA: "Otkrivanje i razmatranje klijentovih ciljeva - uslov za dobro savetovanje"

CILJ:

- Uočavanje elemenata savetovanja.
- Uočavanje razlika između savetovanja i davanja saveta.
- Sticanje veštine komentiranja.
- Sticanje veštine argumentovanja.

METODOLOGIJA:

Rad u malim grupama, diskusija u grupi

POTREBAN MATERIJAL:

Tabla sa papirima, flomasteri, papir.

PLAN RADA

I. Priprema vežbe:

- Utvrđivanje ciljeva vežbe.
- Izrada pravila rada.
- Izrada teksta zadatka.
- Umnožavanje materijala.

II. Motivacija studenata i utvrđivanje očekivanih rezultata (5 minuta)

Radi motivisanja studenata i upućivanja na problem, nastavnik započinje čas tako što postavlja sledeća pitanja:

- U svim jezicima sveta postoji uzrečica "Dobar savet para vredi". Da li ona važi i za advokate?
- Može li pogrešno savetovanje da šteti klijentu?
- Može li da povredi ličnost klijenta?
- Da li savetovanje znači prosto davanje saveta: Mislim da treba da učinite to-i-to. Da li je ovakav "paternalistički" odnos prema klijentu izraz profesionalizma?

- Da li je u procesu savetovanja važno da otkrijete ciljeve koje klijent želi da postigne?

- Da li izbor rešenja jednog pravnog problema zavisi od ciljeva klijenta. Da li zavisi samo od pravnih posledica koje su za određeno rešenje vezane ili i od vanpravnih posledica, posledica koje nastaju izvan sfere prava?

- Da li izbor rešenja zavisi od toga da li je klijentu stalo da zadrži dobar odnos sa drugom stranom u sporu?

Povodom ovih pitanja, medju studentima se vodi diskusija.

III. Predstavljnje plana rada: - ispisati na flipchart-u

Priprema rada - 3 minuta,

Individualni rad - 15 minuta,

Grupni rad - 15 minuta,

- o Feedback 15 minuta

IV. Priprema rada:

Nastavnik studentima daje unapred pripremljen tekst zadatka i upućuje ih da pažljivo analiziraju slučaj i da odgovore na eventualna pitanja koja bi postavili klijentu traže od nastavnika.

Tekst zadatka glasi:

Vaš klijent je gospodin Mladen Stanimirović, ugostitelj iz Niša, koga već dugi niz godina zastupate u mnogim njegovim pravnim stvarima. Tokom intervjuja saznali ste sledeće:

Mladen je 18. marta prošle godine zaključio Ugovor o poslovnoj saradnji sa Sinišom Petrovićem, ugostiteljem iz Niške Banje, vlasnikom restorana "Verige" u Nišu. Ugovorom je bilo predviđeno da Siniša Mladenu ustupi na korišćenje restoran "Verige", uključujući sam objekat i celokupni inventar. Ugovoreno je da pravo na korišćenje restorana traje godinu dana, s tim što se rok može sporazumno produžiti. Na ime naknade za korišćenje restorana, Mladen je Siniši isplatio iznos od 24.000 DEM odmah prilikom sklapanja ugovora i istog dana preuzeo restoran. Šest meseci restoran je nesmetano radio i, po tvrdjenju Vašeg klijenta, ostvarivao je prihode izvan svih njegovih očekivanja. Pre tri dana, 18. oktobra, u postupku prinudnog izvršenja, po nalogu Opštinskog suda u Nišu, iz restorana je iznet skoro sav inventar. Istoga dana Mladen je morao da zatvori restoran.

Pošto je do isteka ugovorenog roka ostalo je više od pet meseci, Mladen smatra da mu Siniša duguje oko 10.000 DEM. Mladen bi rado nastavio da radi i kaže Vam da raspolaže dovoljnim sredstvima da nabavi novi inventar. Međutim, ovakva investicija je, po rečima Mladena, isplativa samo ako Ugovor bude produžen za najmanje dve godine.

Mladen Vam saopštava da, po njegovom saznanju, Siniša nema materijalnih sredstava, da je posao u koji je bio uložio sav svoj kapital propao i da mnogim ljudima duguje. Takodje, kaže Vam da je od zaposlenih radnika čuo da je za korišćenje restorana "Verige" zainteresovan izvesni Toma Miladinović, povratnik iz inostranstva, koji je već nekoliko puta navraćao u restoran i raspitivao se kada Ugovor ističe.

Mladen se priprema za razgovor sa Sinišom, koji je zakazao za danas u 19 časova. Želi da sazna koja su njegova prava i kakva su mogućna rešenja u novonastaloj situaciji. Pita da li ste u mogućnosti da prisustvujete večerašnjem razgovoru.

Odredite po kom osnovu i koliko Siniša duguje Mladenu.

Kakvi su izgledi da Mladen pobedi u eventualnoj parnici? Navedite argumente za svoju procenu.

Evidentirajte ciljeve koje Vaš klijent ima.

Da li raspolažete svim relevantnim podacima? Da li biste klijentu postavili još neko pitanje. Koje?

Imajući u vidu ciljeve i namere koje Vam je Mladen saopštio, šta biste mu savetovali?

Da li biste pristali da prisustvujete razgovoru? Objasnite razloge.

V. Individualni rad studenata:

Nastavnik daje znak za početak i studenti počinju da rade vežbu.

Posle isteka 15 minuta, nastavnik zaustavlja rad.

VI. Rad u grupi:

1. Utvrđivanje pravnog osnova dugovanja

- Svaki student iznosi svoj stav o pravnom osnovu dugovanja.
- Nastavnik na tabli beleži svaki pravni osnov.
- Pravni osnovi koji se ponavljaju označavaju se zvezdicom.
- Studenti diskutuju o svakom od navedenih pravna osnova.
- Studenti konsenzusom utvrđuju osnov dugovanja.

2. Procena šansi za uspeh u eventualnoj parnici

- Svaki student se izjašnjava i navodi svoje argumente.
- Vodi se diskusija o iznetim stavovima i argumentima.
- Konsenzusom se utvrđuju šanse i izražavaju u procentima.

3. Evidentiranje klijentovih ciljeva

- Svaki student iznosi ciljeve sa svoje liste.
- Studenti diskusija o svakom cilju.
- Glasanjem se utvrđuje konačna lista ciljeva.

4. Sastavljanje liste novih pitanja koja klijentu treba postaviti

- Svaki student iznosi svoju listu pitanja.
- Utvrđuje se konačna lista pitanja.
- Nastavnik, u ulozi klijenta, daje odgovore na postavljena pitanja.

5. Savetovanje klijenta

- Svaki student se izjašnjava o tome koje bi opcije rešenja izložio klijentu.
- Vodi se diskusija o svakoj od opcija i utvrđuju njene dobre i loše strane s aspekta ostvarivanje utvrđenih ciljeva klijenta.
- Konsenzusom se bira najbolja opcija, s aspekta ostvarivanja klijentovih ciljeva i objektivne procene njenog uspeha.

5. Prihvatanje ponude za prisustvovanje razgovoru

- Studenti iznose razloge za i protiv prisustvovanja, odnosno neprisuštvovanja planiranom razgovoru između klijenta i njegovog poslovnog partnera.
- Studenti diskutuju o svakom razlogu.
- Studenti konsenzusom usvajaju zaključak da advokat ne treba da prisustvuje razgovoru.

VII. Uopštavanje i izvodjenje zaključaka:

Nastavnik otvara diskusiju povodom sledećih tema:

- Razlozi zbog kojih je neophodno saznati klijentove ciljeve i namere.
- Razlozi zbog kojih je korisno da advokat zajedno sa klijentom evidentira i razmotri svaku opciju za rešenje problema, uključujući sve prednosti i nedostatke svake od opcija.
- Razlozi zbog kojih konačni izbor opcije za rešenje pravnog problema treba prepustiti klijentu.

Radmila Kovačević Kuštrimović

Vežba 8: "Prepoznavanje" pravnih propisa radi njihove primene

Studentima se podeli pravni problem koji treba da reše. Takodje im se daju izvodi iz zakonskih tekstova u kojima se nalaze pravne norme za rešavanje slučaja. Podele se u dve grupe, jer se radi o dvema vrstama pravnih pitanja.

Slučaj1:

G. Pavle Nedeljkić je. 21. 6. 2002. godine, istovari 7. kubika šljunka i jedna kola peska na delu puta koji je odredjen kao prolaz do dvorišta g. Petra Milovanovića. Istovarivanjem šljunka i peska put je sužen toliko da g. Milovanović prolazi s teškom mukom, uz bojazan da će daljim nanošenjem građevinskog materijala, put biti sasvim zatvoren. G. Milovanović, koji ima pravo prolaza (koristi ga već 11. godina) je zahtevao od suseda da ukloni pesak i šljunak, jer ga ometa, skoro onemogućava da prolazi putem, a da drugi put do dvorišta ne postoji. G. Nedeljkić je istakao da je on dobio dozvolu za gradnju kuće i da ima pravo da dovozi građevinski materijal za svoju kuću.

Studenti su dobili Zakon o osnovama svojinsko-pravnih odnosa, kojim je regulisano pravo prolaza i trebalo je da otkriju koje pravne norme treba da primene za dati slučaj, da odrede vrstu zahteva, subjekte u sporu, ulogu aktivno, odnosno pasivno legitimisane strane itd. Slučaj je trebalo rešavati na samom času. To je bio zadatak jedne grupe studenata (grupa od četvoro studenata).

Posle 25. minuta, studenti su postavili tužbeni zahtev. Jedan od studenata ga je ispisao na tabli, a onda su svi analizirali slučaj. Pošto se radi o studentima koji su već polagali Stvarno pravo, zadatak nije bio težak. Ustanovili su da g. Milovanović treba da podnese tužbu zbog smetanja prava stvarne službenosti prolaza. (Opis, kada je to pravo ustanovljeno, između kojih lica, sa kojim obimom?). Utvrdili su da je do smetanja prvi put došlo 21.6.2002, kao i da se ponovilo u sledećoj nedelji.

Ovo je bilo bitno zbog rokova za podizanje državnih tužbi. Analizirali su i činjenicu da tuženik, g. Nedeljkić ima pravo da podiže kuću na svom placu, ali da to nije od značaja za vršenje prava službenosti, i da vlasnik poslužnog dobra nema pravo da ometa

titulara službenosti u vršenju prava. Istakli su, da je g. Nedeljković mogao da zamoli titulara službenosti da mu omogući da za koji dan tu ostavlja pesak, ako je to moguće. Kao dokaze predložili su uvidjaj na licu mesta, kao i svedoke. Studenti koji su analizirali rad prve grupe studenata uočili su da tužbenom zahtevu nedostaje identifikacija (adrese) stranaka, zahtev za naknadu parničnih troškova i sl. Međutim, ta pravila studenti uče u okviru Procesnog prava, a to oni još uvek nisu polagali.

Slučaj 2:

G. Marko Jovanović je vlasnik parcele u Suvom Dolu, Ko. br. 3647/1, Niš, na kojoj je konstituisana službenost prolaza u dužini od 230m, šir. 2,1m. sredinom parcele u korist parcele g. Pavla Jankovića, upisana u Ko Niš, br.1177., na osnovu ugovora zaključenog 6. 4. 1967. g. Godine 2000, g. Jovanović je odlučio da sazida kuću na svojoj parceli-placu, koja bi, jednim delom zahvatila i prostor na kome se nalazi put.

Studenti su, takodje, dobili navedeni Zakon jer je reč o istom institutu - pravu službenosti. Izvršili su analizu i ustanovili da je, na osnovu pravnih normi, g.Pavle Janković, ovlašćen da zahteva izmeštanje vršenja prava službenosti puta. U analizi, zajedno smentorom, utvđjeno je da je za vršenje ovog prava potrebno da se, uvidjajem na licu mesta ustanovi da li je to neophodno i da se razmotre prednosti i, eventualne, mane ovog rešenja. Ostale primedbe bile su slične onim, kao kod prvog slučaja. Mentor je bio zadovoljan prepoznavanjem pravnih normi koje je trebalo primeniti za ove pravne probleme, naročito primenu logike, odnosno upuštanje u pravne principe, kao što je princip restrikcije u vršenju prava na tuđim stvarima.

Drugi čas je bio posvećen postupku overe pravnih dokumenata u sudu. Naime, zakonodavac često, za punovažnost nekih pravnih poslova, odnosno pravnih radnji zahteva overu od strane suda (posebna forma), kada to nalaže javni interes ili interes jedne od stranaka u pravnom poslu. Postupak overe objašnjavali su službenici suda, što je bilo od velike koristi. Bilo je to veoma očigledno učenje nekih pravnih radnji sa kojima se studenti sreću samo posle diplomiranja. Na ovaj način, oni su to naučili već u toku studiranja.

Za sledeće časove planirano je i dalje savladjivanje veštine savetovanja.

Inače, u nastavku časova, mentor je studente upoznao sa još jednim slučajem prava službenosti, kao i sa slučajem naknade štete. Cilj zbog koga se menor odlučio na ovu vrstu vežbe jeste upoznavanje sa slučajevima koji se događaju u sudskoj praksi. Naime, slučajevi su uzeti iz dnevnika jednog studenta, koji vodjen za vreme studentske, tzv. ferijalne prakse u Opštinskom sudu, u Prokuplju.

Slučaj 3:

G. Nikolić Nikola iz sela Donje S., usmeno se dogovorio sa g. Stevanović radomirom iz sela Donje S. da zajednički iskopaju i kaptiraju bunar, da u isti postave hidrofor, da sprovedu vodovodne cevi do kuća radi snabdevanja vodom. Pošto se bunar nalazio na parceli g. Stevanovića, dogovoreno je da g. Nikolić ima pravo službenosti uzimanja vode sa tog bunara. Stranke su realizovale ovaj dogovor i vodu sa bunara koristili su zajednički za potrebe svojih domaćinstava.

Medjutim, 2001. god. g. Stevanović je zabranio Nikoliću korišćenje vode sa bunara, zatvaranjem ventila za vodu, i prekinuo dovod vode u cevima.

Studenti su analizirali slučaj, prepoznali da se radi o pravu službenosti uzimanja vode, koja je nastala na osnovu ugovora koji nije zaključen u pismenoj formi (koja se zahteva za prava na nepokretnostima) i nije upisana u zemljišne knjige (u ovom kraju zemljišne knjige ne postoje).

Utvdrlili su da je potrebno zahtevati utvrđivanje prava službenosti uzimanja, korišćenja vode, kako je, inače, glasio, tužbeni zahtev.

Slučaj 4:

Tužilac, R. S. zahtevao je od tuženika S. M. naknadu štete koju je pretrpeo na svom vinogradu. Vinograd se graniči sa parcelom g. S. M., na kojoj je zasejana pšenica i koju je on tretirao nekim hemijskim sredstvom koje je dovelo do sušenja velikog broja čokota, i tako umanjio rod vinograda. Tuženik je istakao da je takav zahtev neosnovan, jer šteta nije nastupila od prskanja pšenice hemijskim preparatima već od posledica NATO bombardovanja. Naime, tuženik je istakao da je do sušenja čokota, kao i pšenice (zbog čega je on i vršio zaštitu izvesnim hemijskim preparatima)

došlo je baš u mesecu kada je taj kraj bio intezivno bombardovan. Na ročištu su izvedeni dokazi saslušanjem stranaka, ali je za utvrđivanje činjenice u kakvom se stanju nalazio vinograd pre prskanja pšenice i posle, kao i o eventualnim posledicama bombardovanja, sud odredio dokaz veštačenje od strane Poljoprivrednog fakulteta u Beogradu, Katedra za zaštitu bilja. Tačnije, veštak je trebalo da utvrdi mogući uzrok štete.

Studenti su kratko razmatrali ovaj slučaj uz konstataciju da su veoma raznovrsni slučajevi u sudskoj praksi, a da su primeri koji se koriste na vežbama, eventualno na predavanjima veoma jednostavni.

**GLAVA ŠESTA:
PREGOVARANJE**

PREGOVARANJE KAO METOD REŠAVANJA SUKOBA

Sukobi u društvenim odnosima i njihova manifestacija

1. [Život ljudi u socijalnoj zajednici prate raznovrsni sukobi (sporovi, konflikti, nesporazumi, neslaganja).] Sukobi nastaju između pojedinaca i deo su njihove svakodnevice od najranijeg detinjstva. [Do neslaganja i sukoba dolazi i između pravnih lica, između različitih neformalnih oblika udruživanja, između država i ostalih subjekata u međunarodnoj zajednici. Iskustvo pokazuje da ne postoji nijedan segment društvenih odnosa koji je pošteđen sukoba i nesporazuma.] sukobi se javljaju u intimnim odnosima pojedinaca, kao i u odnosima zasnovanim na čistom ekonomskom "računu", oni su neizbežni pratilac porodičnih, poslovnih, političkih, međunacionalnih, međudržavnih i svih drugih društvenih odnosa.

2. [Svaki konflikt, bez obzira na njegov neposredni predmet, predstavlja životnu situaciju u kojoj dva ili više subjekata žele da ostvare neki svoj cilj, da zadovolje neki svoj interes, odnosno potrebu, pri čemu svaka strana u sukobu smatra da je samo jedan cilj ostvariv, te, stoga, jedna drugu doživljavaju kao prepreku za ostvarivanje cilja.] Saglasno tome, svaka tačka dodira interesnih sfera i potreba pojedinaca i kolektiva predstavlja potencijalni izvor sukoba.

3. [Veliki broj socijalnih konflikata nastaje u pravnoj sferi, što je i razumljivo ako se ima u vidu da je najveći deo društvenih odnosa uređen pravom. Sukobi do kojih dolazi povodom pravnih odnosa (stvarnih ili hipotetičkih), predstavljaju faktičku životnu situaciju u međusobnim odnosima pravnih subjekata, koja, kao takva, nije regulisana pravom.]

4. Sukob u pravnoj sferi, kao i svi drugi sukobi, izuzetno je složena socijalna i psihološka pojava. Međutim, iako su sukobi iz ovog domena društvenih odnosa izuzetno raznovrsni, njihova struktura i dinamika imaju sve opšte karakteristike i obeležja konflikta kao društvenog i psihološkog fenomena.

Manifestacija ove vrste sukoba ogleda se u konfliktnom ponašanju sukobljenih strana, koje počinju da preduzimaju aktivnosti da bi ostvarile svoje ciljeve, tj. uticale na drugu stranu da odustane od svojih ciljeva ili da ih promeni. Suptilno ometanja protivnika da ostvari svoj cilj, fizički napad, otvorena agresija, zastrašivanje, pretnje, ucene, ponuda olakšica, predočavanje posledice, laskanje, samo su

neki od modela ponašanja sukobljenih strana. S druge strane, ponašanje strana u pravnom sporu, kao i u svakom drugom sukobu, determinisano je njihovim biološkim bićem, pri čemu je očuvanje integriteta sopstvene ličnosti vrhunska vrednost. Otuda, svaki napad jedne strane na integritet druge strane, eksplicitan ili implicitan, kao što su optužba, okrivljavanje i sl., neminovno izaziva odbrambenu reakciju napadnute strane, najčešće u vidu protivnapada.

Potencijalni sukobi

5. [Način ponašanja strana u konfliktu pod uticajem je dva važna faktora: njihovih individualnih procena o važnosti samog predmeta spora i od procene značaja koju jedna strana u sporu ima za drugu stranu. Stoga će se sasvim različito ponašati strana u sporu kojoj je stalo do dobrih odnosa sa drugom stranom, u odnosu na onu koja procenjuje da joj druga strana nije važna i da, zato, nema razloga da išta ulaže kako bi sa njom zadržala dobar odnos. Individualne procene koje svaka strana u sporu vrši u odnosu na predmet spora i drugu stranu u sporu, kulturno i socijalno su determinisane.]

Obrazac ponašanja, oblikovan kulturom (obrazovanjem, masovnim medijima, literaturom...), koji su strane u sporu usvojile, ponekad je u stanju da kod njih stvori potpuno pogrešnu predstavu ne samo o značaju predmeta spora već i o značaju druge strane. Zato se, npr. događa da objektivno bezvredan predmet konflikta u očima sukobljenih strana poprimi vitalni značaj, što, po pravilu, dovodi do zaoštavanja i produbljivanja sukoba.

6. Nesumnjivo je da konflikti nisu poželjna pojava u ljudskim odnosima i da primenom odgovarajućih metoda i mehanizama treba predupređiti njihov nastanak, a ako ipak nastanu, treba ih što pre eliminisati iz odnosa. Konflikti, međutim, sami po sebi, nisu ni "dobri" ni "loši". Svaki sukob sadrži u sebi i regresivan i progresivan potencijal, a kako će oni biti iskorišćeni, zavisi od toga da li će spor, u svojoj dinamici, poprimiti konstruktivan ili destruktivan tok. [Drugim rečima, sporovi mogu biti izvor nestabilnosti, uništavanja, razaranja, ali i generator promena, razvoja i unapređenja odnosa u kome konflikt nastao.] Ukoliko proces rešavanja konflikta krene konstruktivnim tokom, može se pokazati da je upravo spor bio povod za redefinisane odnosa između sukobljenih strana i da je u procesu konstruktivnog rešavanja spora došlo do kvalitativnog unapređenja njihovih ukupnih odnosa i uspostavljanja nove i trajne stabilnosti.

Dinamika sukoba

7. U dinamici konflikta jasno je prepoznatljiv proces eskalacije, pri čemu se paralelno odvijaju još dva "prateća" procesa: postepeni gubitak poverenja u drugu stranu i preobražavanje početnog motiva za sukob. [Svaki konflikt prate određena negativna psihička stanja koja, po pravilu, pogoršavaju konfliktnu situaciju.] Ova "psihologija konflikta", predstavljaju [otežavajući faktor i za samo rešenje sukoba jer se često događa da strane u sukobu, zbog nagomilanog besa i mržnje, zaborave na svesni cilj zbog koga su u sukob ušle, već im je jedini cilj da protivnika poraze i kazne.]

Tok procesa eskalacije sukoba nije uvek isti i zavisi od niza faktora. Izvesno je, međutim, da eskalatorna dinamika spora, pre ili kasnije, dovodi strane u sporu do "pat-pozicije", u kojoj svaka strana počinje da razmišlja o koracima koje će preduzeti kako bi konflikt bio rešen.

Modeli rešavanja sukoba

8. Pristupi rešavanju sukoba izetno su raznovrsni. U upotrebi su raznovrsni modeli i metodi jer je, tokom istorijskog razvoja, svaka društvena zajednica izgradila je sopstvene mehanizme za rešavanje sporova, u skladu sa svojom kulturnom i pravnom tradicijom, verskim običajima, sistemom vrednosti, karakteristikama pravne svesti i drugim osobenostima u razvoju. Ipak, uprkos svim različitostima, uz veliko uopštavanje, svi modeli mogu se grupisati u tri suštinski različita modela: rešavanje sukoba sa pozicije sile, sa pozicije prava i sa pozicije interesa.

9. **Rešavanje sukoba sa pozicija sile**, koja može biti ne samo "prosta", fizička sila, već i sila koja izvire iz velike društvene moći, visokog društvenog položaja, odnosno statusa, i sl., za "jašeg" je, svakako, najbrži način ostvarivanja njegovih neposrednih interesa povodom kojih je sukob nastao. Nesumnjivo je, međutim, da je u savremenom društvu ovakav pristup rešavanju sukoba nemoralan i nehumanim i, kao takav, neprihvatljiv model rešavanja sukoba.

10. **Rešavanje sukoba sa pozicije prava** ima niz prednosti zbog kojih je danas široko prihvaćen metod rešavanja sukoba iz sfere pravnog života. Ovaj pristup primenjuje se uvek kad "neko" nepristrasni treći (državni sud, arbitražni sud, upravni organ...), nakon "pravnog turnira" stranaka u kome se odvijala njihova "borba za

pravo", donosi odluku kojom, na osnovu prava, presuđuje spornu pravnu stvar.]

[Odluka kojom je presuđena sporna pravna stvar predstavlja pojedinačnu pravnu normu, koja za strane u sporu ima obaveznu i imperativnu snagu – snagu zakona. U trenutku stupanja odluke na pravnu snagu, ona postaje konačna, neosporiva i neizmenljiva: konflikt je na autoritativan način rešen, uređeni su interni odnosi stranaka i stranke svoj spor ne mogu i dalje smatrati nerešenim. Naprotiv, bez obzira na to da li odluku smatraju zakonitom ili borbu napuštaju uvereni da je odluka nepravilna i/ili nepravična, i pobednik i pobeđeni vezani su odlukom i dužni su da svoje ponašanje usklade sa njenim izrekom.]

Sa stanovišta ostvarivanja normativnog pravnog poretka, odluka kojom je presuđena sporna pravna stvar u trenutku stupanja na pravnu snagu ostvaruje svoju misiju: spor je rešen, osigurana je izvesnost u pravnim odnosima stranaka i uspostavljen pravni mir. Od stranaka se očekuje da poštuju odluku kojom je spor rešen, da svoje ponašanje saobraze zapovesti sadržanoj u odluci i da na bazi te odluke dalje grade svoj odnos.

Iskustvo pokazuje da se ova zamisao u praksi ne može uvek ostvariti i da presuđenje sporne pravne stvari ne znači, samo po sebi, da je konflikt među sukobljenim stranama zaista rešen.

Posmatrana iz perspektive samih stranaka, odluka o spornoj stvari ne izaziva uvek zadovoljstvo, niti neizostavno dovodi do uspostavljanja skladnih i stabilnih odnosa među njima. Kakva će osećanja i psihološke reakcije odluka izazvati, zavisi od toga kakva je sadržina odluke i sa kakvim su pretenzijama i očekivanjima ušle u "borbu za pravo". Saglasno tome, stranke odluku mogu doživeti kao pobedu/gubitak, kao kompromisno rešenje ili kao obostrani gubitak. Analiza odluka kojima se presuđuju sporne pravne stvari pokazuje, međutim, da su, po pravilu, u svakoj odluci sakriveni i izvesni elementi gubitka. Bez obzira na to kakav je ishod postupaka, evidentno je da gubitke trpe obe strane u sukobu – i pobednik i pobeđeni – posebno ako se imaju u vidu utrošeno vreme, novac i ostali resursi, kao i negativni refleksi odluke u domenu budućih odnosa stranaka. Čak i kad se radi o odluci kojom su u prvi mah zadovoljne obe stranke i koja naizgled predstavlja kompromisno rešenje, događa se da stranke kasnije dođu do zaključka da ipak nisu ostvarile neki svoj važan interes, te da su, u suštini, više izgubile nego što su dobile. Nesumnjivo je, stoga, da odluke kojima se sporne pravne stvari presuđuju, same po sebi, nisu garancija da će u

faktičkim odnosima stranaka biti uspostavljena neophodna pravna stabilnost, niti neizostavno dovode do uspostavljanja pravnog mira. Naprotiv, može se dogoditi da upravo autoritativna odluka kojom je spor rešen bude povod za eskalaciju sukoba. S druge strane, presuđenje jedne sporne stvari među strankama često inicira nastanak velikog broja novih sporova između istih subjekata. Na spisku negativnih efekata koje prate ovaj metod rešavanja sporova nalaze se sporost u rešavanju sukoba, kao i visoki troškovi postupka, koji, ne retko, premašuju vrednost samog predmeta spora.

11. **Rešavanje sukoba sa pozicija interesa** bazirano je na ideji da se sukob može rešiti ako strane u sukobu ustanove povodom kojih interesa je sukob nastao i uspeju da zajednički pronađu obostrano prihvatljivo rešenje koje omogućava zadovoljene interesa svih strana u sukobu.

Najrasprostranjeniji načini rešavanja sukoba sa pozicija interesa jesu pregovaranje i posredovanje (medijacija).

Pregovarački modeli

12. **Pregovaranje** je neformalni proces u kome strane u sukobu zajednički razmatraju sukob kako bi pronašle uzajamno prihvatljivo rešenje.

13. Za razliku od neposrednih pregovara koje vode same strane u sukobu, **posredovanje** je postupak u kome, pored sukobljenih strana, učestvuje treće lice - posrednik (medijator), čiji je zadatak da stranama u sporu olakša pregovaranje i da im taktičnim i nenametljivim usmeravanjem, davanjem odgovarajućih sugestija, saveta, predloga i preporuka, pomogne da pronađu pravedno i obostrano prihvatljivo rešenje, rešenje koje odgovara njihovim (dobro shvaćenim) interesima.

(U savremenoj konfliktologiji smatra se da je pregovaranje najbolji i najefikasniji način rešavanja sukoba i da se uspešnim pregovaranjem mogu rešiti skoro svi sporovi, od onih bagatelnih, do onih koji, zbog oružane sile kojim strane u sukobu raspoložuju, ulivaju strah čitavom čovečanstvu.

Vodeći računa o sebi i svojim interesima, ljudi uključeni u sukob najčešće počinju spontano da pregovaraju. Ponašanje ljudi tokom pregovora zavisi, pre svega, od načina na koji sagledavaju krajnji cilj pregovora.

14. Uobičajeno, ali najčešće pogrešno razmišljanje ljudi uključenih u sukob sledi logiku ili/ili: ciljevi sukobljenih strana su

suprotni i na pobjedu može da računa samo onaj ko vodi računa samo o svojim potrebama i interesima. Polazi se, zapravo, od toga da postoji neka kvantitativno određena "dobit" koju treba da raspodeliti, što, u stvari, znači da ako jedna strana dobija sve, druga neće dobiti ništa, tj. da ako jedna dobije više, druga će dobiti manje. Zaključak koji kod ovakvog načina razmišljanja proizlazi jeste jedna od sukobljenih strana iz konflikta izlazi kao pobjednik, dok je druga gubitnik. Ovakav pristup rešavanju sukoba naziva se **distributivnim modelom**, i u najboljoj varijanti njegova primena može dovesti do eventualnog kompromisa, koji, u krajnjem, znači obostrani gubitak.

15. Kritička analiza ponašanja u konfliktu pokazuje, međutim, da je ovakav način razmišljanja, u suštini, pogrešan i da su "briga o sebi" i "briga o drugome" dve posebne i potpuno nezavisne brige. Stoga, svaka strana u sukobu može voditi računa o sebi, a da pri tome vodi računa i o drugome. Iskustvo pokazuje da u većini konflikata ne samo da ne postoji unapred fiksirana dobit koja se mora podeliti već suma dobitaka strana u sukobu nipošto nije konstantna. Upravo zato, postoji mogućnost da ishod sukoba rezultira obostranim dobitkom. Na ovakvom pristupu zasnovan je **integrativni model** rešavanja sukoba, koji, u odnosu na distributivni model, pruža mnogo više "kombinacija", uključujući i mogućnost pronalaženja rešenja koje predstavlja obostrani dobitak.

Pregovarački stilovi

16. Prema intenzitetu "brige" koju pregovarač ispoljava prema sopstvenim interesima (tzv. briga o sebi) i intenzitetu "brige" o interesima druge strane u sukobu (tzv. briga o drugome), prepoznatljiva su četiri karakteristična stila u pregovaranju: "**popustljiv stil**", "**žestok stil**", "**trgovinski stil**" i "**principijelan stil**". Svaki od ovih stilova oblikovan je izabranim načinom i pristupom u pregovaranju, kao i individualnim osobinama i sklonostima pregovarača.

Pregovarač "popustljivog stila" ulazi u pregovore sa ciljem da sa suprotnom stranom postigne sporazum i zadrži prijateljski odnos. On je popustljiv i prema problemu i prema drugoj strani, čini ponude, nudi ustupke, spreman je da prihvati gubitak, uvažava želje druge strane, pokušava da izbegne sukob volja, podleže pritisku.... Pregovarač "popustljivog stila", držeći se devize "Kako ti kažeš", najčešće izlazi iz pregovora kao gubitnik, dopuštajući da druga strana ostvari dobitak.

Pregovarač "žestokog stila" zasniva svoju strategiju pregovaranja na devizi "Biće po mome ili neće biti nikako". On ne veruje drugoj strani, tvrdoglavo brani svoj stav, zahteva ustupke, koristi pretnje, napade, ultimatumе, vređa, laska, izaziva osećaj krivice, ne vodi računa o interesima druge strane. Njegov je cilj pobeda po svaku cenu. Ukoliko drugi pregovarač primenjuje isti stil.u pregovorima, ne postoje ni minimalni izgledi da sukob bude rešen.

Pregovarač "trgovinskog stila" nastoji da sa drugom stranom postigne kompromisno rešenje. On vodi računa o svojim interesima, ali uzima u obzira i interese druge strane kao ograničavajuću situaciju. Spreman je na uzajamne ustupke kako bi ostvario svoje interese i strategiju pregovaranja gradi na devizi "Ja nudim to, a ti?". Kakav će biti krajnji rezultat pregovora koji pregovarač vodi u "trgovinskom stilu", zavisi od niza faktora, među kojima je od prevashodnog značaja ponašanje druge strane.

Pregovarač "principijelnog stila" polazi od stava da je sukob problem koji je lako rešiv ako se zajednički radi na njegovom rešavanju i da strane u sukobu nisu protivnici, već saradnici koji zajedno rešavaju problem na način koji omogućava zadovoljenje interesa obeju strana. Saglasno tome, njegov je cilj sporazumno rešenje problema na efikasan i prijateljski način, na način koji obezbeđuje obostrani dobitak. Njegova pregovaračka deviza "Meni odgovara to-i-to. Šta je tvoj izbor?". Pregovarač "principijelnog stila" blag je prema ljudima, a čvrst prema problemu. On se tokom pregovora usredsređuje na interese, a ne na pozicije strana u sukobu, napada problem, a ne drugu stranu, otvoren je za sve ideje, prihvata razloge druge strane, uvažava principe, ne služi se i ne potčinjava pritiscima, spreman je na postupno rešavanje problema i uporan u potrazi za integrativnim rešenjem koje će obe strane dovesti do pobede.

Svaki od pomenutih stilova pregovaranja ima svoje dobre i svoje loše strane. Primena određenog stila zavisi od usvojenog obrasca ponašanja, ali je određena i ponašanjem druge strane u sukobu. Stil pregovaranja nije, međutim, nepromenljiv, tako da, npr. pregovori mogu započeti nadmetanjem, a okončati se principijelnim pregovaranjem. Tokom dugotrajnih sukoba i pregovora mogućna je višestruka promena pregovaračkih stilova na strani jednog ili svih pregovarača.

Faze pregovaranja

17. Iskustvo pokazuje da sukobljene strane među kojima nije prestala komunikacija posle izbijanja sukoba, obično spontano počinju pregovore. Neki od tih pregovora bivaju uspešni, ali mnogi propadaju.

Među mnogobrojnim razlozima koji doprinose neuspehu pregovaranja, značajno mesto zauzima nedovoljna obučenost pregovarača u uspostavljanju neophodnog poverenja i pregovaračke saradnje. Da bi se putem pregovora došlo do obostrano prihvatljivog rešenja, potrebno je da pregovarači vladaju nizom komunikacijskih i analitičkih veština, da dobro poznaju tehniku samog pregovaranja, da se opredele za odgovarajući način i stil pregovaranja i, konačno, razrade dobru strategiju i taktiku pregovaranja.

18. U brojnim priručnicima koji su namenjeni ovladavanju i razvijanju veština pregovaranja preporučuje se određeni redosled koraka koji se postupno preduzimaju kako bi se došlo do obostrano prihvatljivog rešenja sukoba. Jedan od preporučenih i detaljno razrađenih modela pregovaranja jeste pregovaranje u deset faza, koje je u širokoj praktičnoj upotrebi. Ovaj tip pregovaranja prolazi deset faza (koraka), po sledećem redosledu:

1. Priprema i pretpregovaranje

U priprema fazi strane u sukobu, svaka za sebe, analiziraju sukob i razmišljaju o strategiji predstojećeg pregovaranja. Pretpregovaranje čine jedan ili više susreta na kojima se pregovara o uslovima budućeg pregovaranja, uspostavlja komunikacija, smanjuje nepoverenje, tenzije i otklanjaju barijere pregovaračke saradnje.

2. Iznošenje svih bitnih aspekata problema

Sastanak sukobljenih strana posvećen razgovoru o bitnim aspektima problema kako bi strane uporedile svoje pozicije i svoje viđenja problema i utvrdile oko kojih pitanja postoje razmimoilaženja. Razgovor treba jasno strukturirati kako bi se izbegla eskalacija sukoba, što se obično postiže dogovorom da svaka strana ima tzv. neprekinuto vreme za izlaganje. Kad se krug "neprekinutog vremena" zatvori, iskazi se dopunjavaju i pojašnjavaju. U ovoj fazi, strane u sukobu treba da se oslobode jakih emocija koje otežavaju uspostavljanje pregovaračke saradnje.

3. Razmena relevantnih informacija

Faza u kojoj strane u sukobu razmenjuju mišljenja i informacije, razjašnjavaju nedoumice, upotpunjuju svoja saznanja o detaljima sukoba. Postavljanjem pitanja i davanjem odgovora, sukobljene strane jedna drugu informišu i stižu potpuna saznanja o svim aspektima sukoba, o svim njegovim detaljima, o njegovoj dubini i širini.

4. Strukturiranje problema i planiranje koraka njegovog rešavanja

U ovoj fazi vrši se preformulacija problema na nivou pozicija sukobljenih strana sa ciljem da sukobljene strane zajedno formulišu problem na način koji će omogućiti da se jasno vidi u čemu je problem, ima li podproblema i kojim će redosledom oni biti rešavani kako bi se razmrsilo "klupko" sukoba.

5. Izdvajanje najvažnijih interesa/potreba i strahovanja

Mapiranje potreba/interesa i strahovanja kako bi se strane suštinski razumele i shvatile razloge zbog kojih se nalaze na svojim pozicijama.

6. Preokviravanje problema

Polazeći od saznanja da se sukob se ne može rešiti ako osnovne potrebe svih strana u sukobu ne budu zadovoljene, sukobljene strane vrše "preokviravanje" problema, što podrazumeva njegovu preformulaciju na način koji uvažava osnovne potrebe svih strana i vodi računa o njihovim strahovanjima. Zadatak je uspešno obavljen ako su sa preokvirenom formulacijom saglasne sve strane.

7. Umnožavanje predloga rešenja

Ključna faza u pronalaženju obostrano prihvatljivog rešenja jeste produkcija i umnožavanje što većeg broja raznovrsnih rešenja, do kojih se najčešće dolazi primenom tehnike "moždane oluje".

8. Evaluacija predloga i dogovor oko izbora konačnog rešenja

Strane u sukobu vrše evaluaciju svakog od ponuđenih rešenja, ocenjujući njegove dobre i loše strane. Na osnovu rezultata evaluacije, vrši se izbor konačnog rešenja koje prihvataju sve strane u sukobu.

9. Konkretizacija dogovora i pisanje sporazuma

Ova faza namenjena je uobličavanju prihvaćenog rešenja, koje se razrađuje, konkretizuje i utvrđuju uslovi za njegovu realizaciju. Ako su pregovori bili uspešni, ova faza rezultira sastavljanjem i potpisivanjem sporazuma kojim se sukob konačno rešava.

10. Predviđanje mehanizama za realizaciju dogovorenog

Uobičajeno je da pregovarači razmotre i usaglase se o tome kako će biti praćena realizacija sporazuma i koji će mehanizmi biti upotrebljeni ako dođe do zastoja u njegovom ostvarivanju.

Promovisanje pregovaranja

19. Iskustvo pokazuje da je proces pregovaranja pun kriza, uspona i padova i da put do sporazuma prate brojne prepreke i izazovi za čije prevazilaženje treba mudrosti, taktičnosti, i iznad svega - strpljenja. Uprkos svim izazovima i preprekama, pregovaranje je najbolji, najefikasniji i najjeftiniji način rešavanja sukoba.

Da bi se primena metoda pregovaranja pospešila, danas se preduzimaju brojne mere na njegovom promovisanju, u različitim sredinama i među različitim društvenim grupama. Takođe, nude se raznovrsni programi obuke za unapređenje pregovaračkih sposobnosti, namenjeni i prilagođeni ljudima različitog uzrasta, stepena obrazovanja, prirodi konflikata i sl. Na brojim edukativnim seminarima namenjenim đacima, studentima, sindikalnim poverenicima, menadžerima, roditeljima, advokatima, sudijama, vladinim predstavnicima i drugim ciljnim grupama, pojedinci unapređuju svoje analitičke i komunikacijske veštine i upoznaju se sa pregovaračkim strategijama i taktikama.

VEŽBE



Prof. dr Nevena Petrušić

Vežba 1: "Šta se događa kad se ljudi sukobe"

Tema: Struktura i dinamika sukoba i strategije njegovog rešavanja

Cilj:

- Razumevanje suštine i dinamike sukoba
- Osveščivanje i razumevanje različitih stilova ponašanja sukobljenih strana
- Sticanje veštine razmene u grupi

Metodologija:

"Oluja ideja", individualni rad studenata, diskusija u grupi.

Plan rada

I. Priprema vežbe:

- Izrada scenarija za vežbu
- Izrada pravila rada
- Umnožavanje materijala

II. Motivacija studenata i utvrđivanje očekivanih rezultata (5 minuta)

Radi motivisanja studenata i upućivanja na problem, nastavnik započinje čas tako što postavlja sledeća pitanja:

- Šta su to sukobi?
- Da li postoji neki segment društvenih odnosa koji je pošteđen sukoba?
- Poznajete li nekoga ko se nikada nisakim nije sukobio?
- Zašto se ljudi sukobljavaju?

III. Predstavljanje plana rada: - ispisati na flipchart-u

Prvi zadatak

- Priprema rada - 5 minuta,
- Individualni rad - 5 minuta
- Grupni rad - 10 minuta,

Drugi zadatak

- Priprema rada - 5 minuta,
- Individualni rad - 10 minuta
- Grupni rad - 10 minuta,

Treći zadatak

- Priprema rada - 5 minuta,
- Individualni rad - 10 minuta
- Grupni rad - 10 minuta,
- Povratna veza -15 minuta

IV. Rad:

Zadatak I: "Posmatrala/posmatrao sam sukob..."

Nastavnik upućuje studente da zamisle sebe u ulozi novinara lokalnog lista. Novinari su zaduženi za različite oblasti: ekonomija, zdravstvo, obrazovanje, rad i zapošljavanje, kulturni život, "crna hronika", rad lokalne uprave, komunalni poslovi.

Žrebom se određuje oblast za svakog studenta.

Studenti dobijaju zadatak da ukratko opišu jedan pravni sukob (stvarni ili izmišljeni) iz svoje oblasti. Slučaj treba da opišu tako što će odgovariti na sledeća pitanja.

- Gde se sukob dogodio?
- Ko su bile strane u sukobu?
- Šta je bila suština sukoba?
- Kako su se ponašale sukobljene strane?

Po proteku predviđenog vremena, dva studenta dobrovoljca čitaju "novinarski" izveštaj u integralnom obliku. U nastavku, ostali studenti redom u krugu čitaju odgovor na pitanje kako su se sukobljene strane ponašale.

Zadatak II: "Kako se ljudi ponašaju u sukobu?" - "oluja ideja"

Nastavnik ispisuje na tabli dva naslova "Nasilno ponašanje" i "Nenasilno ponašanje"

Na tabli se ispisuju vidovi nasilnog ponašanja: nasilje, vređanje, vikanje, pretnja, zastrašivanje, agresija..., a zatim vidovi nenasilnog ponašanja: razgovor, slušanje, diskusija, čutanje, izbegavanje druge strane, usaglašavanje, pregovaranje, pozivanje trećeg da presudi...

Studenti sva ponašanja u sukobu grupišu u tri celine:

- negiranje da sukob postoji
- protivnapad
- zajedničko (partnersko) rešavanje sukoba.

Dalji razgovor u krugu vodi se povodom sledećih pitanja:

- U Vašem primeru sukoba, strane u sukobu ponašale su se na način na koji ste opisali? Pokušajte da navedete razloge zbog koji su se na taj način ponašali?
- Šta je opredelilo strane u sukobu da se na takav način ponašaju?
- Da li je način ponašanja određen samim predmetom sukoba i njegovim značajem za same strane u sukobu?
- Da li naše ponašanje u sukobu zavisi od toga ko je onaj sa kim smo se sukobili?

Zadatak III: "Svako ima svoj stil..."

Nastavnik studentima daje unapred pripremljen tekst zadatka, koji glasi:

Započeli ste rad sa kolegicom na jednom zajedničkom projektu koji treba da završite za pet dana. Imate i ona i Vi veoma mnogo drugih obaveza ali bi, po Vašem mišljenju, trebalo da žrtvujete ostale vaše pojedinačne ciljeve i završite zajednički projekat. Spremni ste da uradite i deo njenog posla ali sami ne biste mogli da završite započeti posao. Značajan deo posla oko izrade projekta mogao da bi završi i vaš zajednički kolega, koji je već nudio pomoć, ali znate da je ona u lošim odnosima sa njim i da ne bi prihvatila da radi. Posle dva dana zajedničkog rada, kada je ostao još samo manji deo posla, ona Vam saopštava da više ne želi da radi na projektu, da mora da otputuje do Loznice i običe bolesnu tetku jer njen brat ide kolima pa joj to olakšava putovanje s obzirom da bi kasnije morala da ide sama autobusom. Njeno ponašanje smatrate izdajom. Kažete joj da Vam je stalo do projekta, da je projekat i u njenom interesu, nudite joj da ona umesto Vas rukovodi projektom ako joj je to važno. U jednom trenutku kažete da ćete pozvati kolegu da on umesto nje nastavi rad. Ona Vam kaže da će prestati sa Vama da razgovara ako to budete uradili i jednostavno odlazi bez ijedne reči.

- Analizirajte o kakvom je sukobu reč.
- Koji su interesi u sukobu?

- Imajući u vidu različite stilove ponašanja u konfliktnim situacijama, pokušajte da odredite koji stil ponašanja koristi Vaša koleginica.
- Razmislite kako biste Vi reagovali.
- Kako se ovaj sukob može rešiti?

Zajedno sa tekstom vežbe, studenti dobijaju grafikon različitih stilova ponašanja:

Nastavnik studentima deli pripremljen materijal o različitim stilovima ponašanja sukobljenih strana, na kome je ispisan sledeći tekst:

STILOVI PONAŠANJA U SUKOBU:

1. POVLAČENJE

DEVIZA: "Sukob? kakav sukob?"

Izbegava, povlači se, ne suočava se sa problemima, niti ih rešava, niti mu je stalo do sopstvenog cilja, niti do odnosa sa drugima.

2. POPUŠTANJE

DEVIZA: "Kako ti kažeš?"

Želi da bude prijatelj sa svima, pazi na njihove potrebe i osećanja, ali zanemaruje svoje, pa odjednom eksplodira i gubi prijatelje.

3. NADMETANJE

DEVIZA: "Biće po mome, ili neće biti nikako"

Napadač, vidi samo svoj cilj i interes koji mora ostvariti – on mora dobiti sve, a drugi ništa.

4. TRAŽENJE KOMPROMISA

DEVIZA: "Ja nudim to i to. A ti?"

Vodi računa malo o sebi, a malo o drugima.

5. REŠAVANJE SUKOBA

DEVIZA: "Meni odgovara to i to. Šta je tvoj izbor?"

Vodi računa o potrebama drugih, ali ne zanemaruje svoje – nastoji da zajednički (dogovorno) rešava problem.

Nastavnik daje znak za početak i studenti počinju da rade. Posle isteka 10 minuta, nastavnik zaustavlja rad.

Nastavnik otvara diskusiju. Studenti redom u krugu iznose svoje odgovore na pitanja postavljena u zadatku. Nastavnik upućuje studente da, imajući u vidu kako su se sukobljene strane u prezentovanom primeru ponašale, odrede njihove stil ponašanja.

Dalje se razgovor vodi oko pitanja čime je određen stil ponašanja, da li je on promenljiv i da li isključivo zavisi od ličnih osobina pojedinaca.

Prof. dr Nevena Petrušić

Vežba 2: "Šta je u pozadini konflikta"

Tema: Definisane pozicije, interesa i potreba sukobljenih strana

Ciljevi:

- Uočavanje razlika između pozicija, interesa i potreba
- Sticanje veštine kritičke analize

Metodologija:

Individualni rad, rad u grupi

Potreban materijal:

Umnožen materijal sa zadatkom i instrukcijama za njegovo rešavanje.

Plan rada:

I. Priprema vežbe:

- Utvrđivanje ciljeva važbe
- Izrada pravila rada
- Izrada fabule vežbe

II. Motivacija studenata i utvrđivanje očekivanih rezultata: (15 minuta)

Nastavnik priča studentima sledeću priču:

"Zamislite ovakvu situaciju: dva cimera, studenti prava, nalaze su u studentskoj sobi i svako leži na svom krevetu. Jedan od njih čita, a drugi dremu. Jedan od njih ustaje iz kreveta i bez reči podiže roletnu na prozoru. Drugi, uz negodovanje, prilazi prozoru i spušta roletnu. Prvi je već besan, odlazi do prozora i spušta roletnu. Počinju da viču jedan na drugoga. U tom času ulazi njihov zajednički prijatelj i pita šta se događa. Prvi odgovara da mora da čita jer sutra polaže ispit i da mu treba svetlo, a drugi kaže da je umoran jer je cele prošle noći učio, da mora da spava i da mu smeta svetlo. Njihov prijatelj uzima stonu lampu, namešta je pored kreveta onoga ko hoće da čita, zatim prilazi prozoru i spušta roletnu".

Nastavnik postavlja pitanja:

- Šta nam pokazuje ovaj primer?
- Kako ljudi najčešće nastupaju kad su im interesi sukobljeni?
- Da li strane u sukobu postavljaju jedna drugoj zahteve?
- Na šta vas asociraju ljudi u sukobu koji insistiraju samo na svojim zahtevima?
- Šta stoji iza jasno artikulisanih zahteva?
- Da li su ljudi u konfliktu spremni da jasno pokažu svoje interese, potrebe i želje?

III. Predstavljanje plana rada: - ispisati na flipchart-u

- Podela pisanog materijala - 2 minuta
- Davanje instrukcija i objašnjenja - 3 minuta
- Individualni rad - 9 minuta,
- Rad u grupi - 15 minuta,
- Povratna veza -10 minuta

IV. Priprema:

Studentima je na početku časa podeljen tekst vežbe. Nastavnik daje instrukcije studentima. Upućuje ih da se pažljivo pročitaju tekst, da razmotre suštinu sukoba, da pokušaju da identifikuju pozicije, intrese i potrebe sukobljenih strana i evidentiraju moguće opcije za rešenje sukoba koje bi omogućilo ostvarivanje potreba obeju strana.

V. Individualni rad:

Studenti individualno analiziraju tekst vežbe, koji glasi:

U Banji, malom banjском lečilištu, u desnom krilu starog hotela "Laguna", koji se nalazi u samom centru Banje, smeštene su izbeglice iz Bosne i tu žive već deset godina. U početku su im meštani pomagali i postepeno uključivali u život lokalne zajednice. Posle izvesnog vremena, nekim izbeglicama je ponudjeno stalno ili privremeno zaposlenje. Mnogi se nisu odazvali, a jedan broj onih koji su se zaposlili često je izostajalo sa posla. Gradjani Banje prestali su da budu ljubazni i tražili su od gradske vlade da izbeglicama naredi da napuste hotel i presele se u nedavno ispražnjeni i prilično ruinirani gerontološki centar na periferiji Banje. Uključile su se i lokalne novine, postavljanjem anketnog pitanja svojim čitaocima: "Da li podržavate iseljenje izbeglica iz hotela "Laguna"? Najveće sukobe imali su zaposleni u hotelu i izbeglice: izbeglice su prestale da čiste svoje sobe, hodnike hotela i dvorište, često su organizovale noćne sedeljke uz glasnu

pesmu i muziku i uznemiravali i terali turiste iz drugog dela hotela. Zaposleni radnici hotela branili su svoje interese, a izbeglice svoje.

Otkrijte pozicije, interese i potrebe obeju strana.

	Pozicija	Interes	Potreba
Izbeglice			
Radnici hotela			

Opišite sva mogućna rešenja u kojima bi obe strane dobile ono što su htele.

VI. Rad u grupi:

Studenti kružnim redosledom iznose rezultate svog rada. Student-dobrovoljac beleži pozicije, interese i potrebe, redom kako ih studenti izlažu. Nakon diskusije, grupa konsenzusom utvrđuje pozicije strana u sukobu, pravi listu i rang interesa i potreba.

Na tabli se beleže mogućna rešenja sukoba koje studenti iznose. Utvrđuje se "top lista" mogućnih rešenja.

Analiziraju se sva predložena rešenja i utvrđuju njihove dobre i loše strane.

Grupa konsenzusom usvaja najbolje rešenje sukoba, tj. rešenje koje u najvećoj meri integriše interese obeju strana u sukobu.

VII. Analiza i zaključivanje:

Nastavnik otvara novi krug diskusije o pozicioniranju i decentraciji.

Radi usmeravanja diskusije, nastavnik postavlja studentima pitanja:

- Kad sukobljene strane samo postavljaju jedna drugoj zahteve, ima li bilo kakvih izgleda da spor bude rešen?
- Kad svaka strana insistira na svom zahtevu, kažemo da se one pozicioniraju, svaka je u svom "rovu". Mogu li se razumeti, mogu li saznati šta stoji iza njihovih zahteva?
- Svaki sukob podrazumeva sukob interesa. Svaka strana ima svoje interese, svoje potrebe. Da li bi se sukobljene strane bolje razumele i možda počele konstruktivne pregovore, ako bi jedna drugoj saopštile svoje interese i potrebe?

- Ključni momenat u procesu mirnog rešavanja sukoba je upravo trenutak u kome strane počnu da govore o svojim interesima. Upoznavanje druge strane sa svojim interesima i potrebama zove se decentracija. Zbog čega se ljudi ustežu da jasno saopšte koji su njihovi interesi i potrebe? Čega se plaše?

Razgovor se okončava izvođenjem zaključaka o tome šta je pozicioniranje, kako teče proces decentracije, kako se mogu prepoznati skriveni interesi i potrebe i kako se može podstaći da strane jedna drugoj otvoreno saopšte svoje interese, potrebe, želje i strahove.

Prof. dr Nevena Petrušić

Vežba 3: "Sukob - šansa za boljitak"

Tema: Progresivni potencijali sukoba

Ciljevi:

- Razumevanje regresivnih i progresivnih potencijala sukoba
- Sticanje veštine kritičke analize

metodologija:

Individuralni rad, rad u grupi

Potreban materijal:

Umnožen materijal sa primerom i instrukcijama.

Pan rada:

I. Priprema vežbe:

- Utvrđivanje ciljeva vežbe
- Izrada pravila rada
- Izrada fabule vežbe

II. Motivacija studenata i utvrđivanje očekivanih rezultata: (15 minuta)

Nastavnik ulazi na čas i postavlja studentima pitanja:

- Šta pomislimo kad kažemo sukob?
- Da li su sukobi, sami po sebi, dobri ili loši?
- Da li sukobe treba izbegavati ili ih smatrati sastavnim delom života i međuljudskih odnosa?
 - Da li sukob neizostavno eskalira u napad na drugu stranu?
 - Da li je osoba sa kojom smo se sukobili prepreka ostvarivanju našeg cilja?
 - Mogu li obe strane svoje energije da sjedine u naporu da pronađu rešenje koje će zadovoljiti potrebe i jedne i druge strane?
 - Mogu li ljudi iz sukoba izaći sa poboljšanim odnosom?

III. Predstavljanje plana rada: - ispisati na flipchart-u

- Podela pisanog materijala - 2 minuta
- Davanje instrukcija i objašnjenja - 3 minuta
- Individualni rad - 7 minuta,
- Rad u grupi - 15 minuta,
- Feedback -10 minuta

IV. Priprema:

Studentima je na početku časa podeljen tekst vežbe i date su instrukcije o načinu rada i suštini zadatka.

V. Individualni rad:

Studenti individualno rade sledeći zadatak, čiji tekst glasi:

U privatnom preduzeću za proizvodnju trikotaže zaposleno je preko 300 radnika. U preduzeću, koje je nedavno prodato na tenderu, radnici, nezadovoljni visinom zarade, već duže vreme ne rade na zadovoljavajući način: veliki je škart, troškovi proizvodnje rastu iz dana u dan, broj bolovanja stalno raste... Vlasnik preduzeća, koji se obavezao da neće otpustiti radnike u periodu od tri godine, gomila gubitke jer postoje problemi i sa plasmanom robe. Odbija da razgovara sa predstavnicima sindikata jer zna da ne postoje uslovi za povećanje zarade. Tih dana, posle dugih pregovora sa jednom nemačkom firmom, vlasnik preduzeća ugovorio je posao vredan milion eura i uspeo je da dobije povoljan kredit od banke za nabavku repromaterijala. Rok za isporuku robe je mesec dana. Nezadovoljni radnici, koji nemaju informacije o sklopljenom poslu, najavljuju štrajk, ukoliko im zarade ne budu povećane za 50%. Vlasnik preduzeća je u panici jer od ovog posla zavisi sudbina preduzeća. Nema vremena da uposli i obuči nove radnike i spreman je da pregovara sa predstavnicima sindikata.

Pažljivo pročitajte tekst i razmislite da li ovaj sukob ima progresivne potencijale?

Ako ima, identifikujte ih i opišite:

Razmislite o sledećem:

- Kako se pregovori mogu okončati?
- Ako pregovori ne uspeju, ko gubi i šta gubi?
- Da li neko nešto dobija?
- Opišite kako zamišljate dalji razvoj događaja u takvom slučaju?

- Ako pregovori uspeju, ko dobija i šta dobija?
- Da li neko nešto gubi?
- Opišite kako zamišljate dalji razvoj događaja u takvom slučaju?
- Kakvu biste strategiju pripremili za pregovore da ste predsednik sindikata?
- Kakvu biste strategiju primenili da ste vlasnik preduzeća?
- Da li biste angažovali nekog nezavisnog trećeg da pomogne u pregovorima?

VI. Rad u grupi:

Studenti vode debatu povodom postavljenih pitanja.

VII. Analiza i zaključivanje:

Nastavnik svodi diskusiju i usmerava studente na zaključke.

Prof. dr Gordana Stanković

Vežba 4: Skica pregovaranja

- Šta je pregovaranje?
- Kakve ciljeve ima pregovaranje?
- Ko sve pregovara i sa kojim ciljem?
- Na koje sve načine može da se pregovara?
- Ko sve učestvuje u pregovaranju?
- Koje osobine treba da ima pregovarač?
(Ispišite na listićima po jednu osobinu koja je po vašem mišljenju bitna ili najvažnija za pregovarača)
Izbor osobina i njihovo rangiranje
- Koje veštine treba da poznaje pregovarač?
- Šta sve spada u tehničku pripremu pregovaranja?
- Kako se treba pripremiti za pregovore?
- Šta sve obuhvata pregovaračka strategija?
- Jezička komunikacija tokom pregovora?
- Koje faze treba da ima pregovaranje?

(Formirati grupe koje imaju zadatak da u toku od 10 minuta osmisle koje faze treba da ima pregovaranje i kako treba da izgleda. Grupe treba da na listićima ispišu koje su faze pregovaranja)

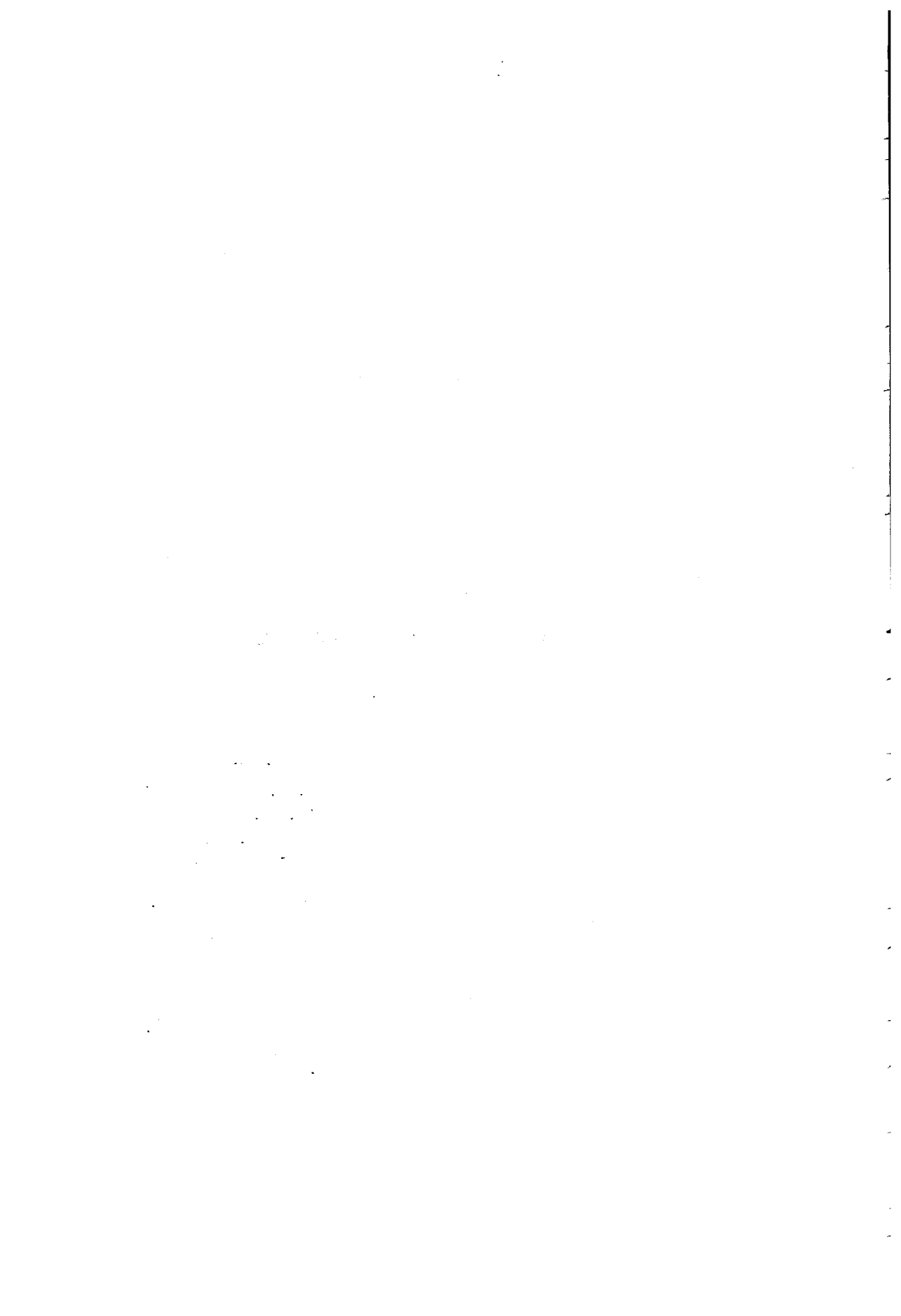
- U čemu je suština pregovaranja?
- Kako bi mogao da izgleda tok pregovaranja?
- Kakve sve situacije mogu da nastanu u toku pregovaranja?
- Kako postupati u toku pregovora?
- Kakva su pravila poslovnog bontona u toku pregovora?
- Šta obuhvata početak pregovora?
- Generalna konverzacija i "probijanje leda"
- Otvaranje pregovora
- Formulisanje ciljeva i predmeta pregovora
- Tok pregovora (ispitivanje pozicija, razjašnjavanja, ustupci - kompromisi, predlaganje alternativa)
- Završetak pregovora
- Sumiranje postignutog sporazuma

Prof. dr Gordana Stanković

Vežba 5: Simulacije pregovaranja

- 1) Pregovori supružnika o razvodu
- 2) Pregovori dizajnera i "**Soko-Štarka**" oko redizajniranja ambalaže "**Smokija**"
- 3) Pregovori između partnera oko produženja roka plaćanja
- 4) Pregovori između partnera povodom kupoprodaje stana
- 5) Pregovori povodom zaključenja ugovora o radu između advokata i advokatskog pripravnika
- 6) Pregovori povodom zaključenja ugovora o kupoprodaji automobila
- 7) Pregovori u cilju zaključenja ugovora o doživotnom izdržavanju
- 8) Pregovori radi zaključenja ugovora o zakupu stana ili poslovne prostorije.

**GLAVA SEDMA:
ZAŠTITA LJUDSKIH PRAVA**



Prof. dr Zoran Radivojević

EVROPSKI SUD ZA LJUDSKA PRAVA U STRAZBURU

I. Uvodne napomene

Posle trogodišnjih pregovora u okviru Saveta Evrope 1994. godine potpisan je Protokol br. 11 uz Evropsku konvenciju o zaštiti ljudskih prava i osnovnih sloboda iz 1950. godine. Ovim Protokolom izvršena je dalekosežna reforma nadzornog sistema ustanovljenog Konvencijom. Umesto dotadašnje Komisije i Suda za ljudska prava predviđeno je osnivanje stalnog Evropskog suda za ljudska prava sa obaveznom nadležnošću i pravom na pojedinačnu predstavku.

Novi Evropski sud obrazovan je godinu dana nakon što su sve države članice Saveta Evrope ugovornice Konvencije dale svoj pristanak da budu vezane Protokolom. Taj uslov je ispunjen 1. oktobra 1997. godine kada je Italija kao poslednja strana ugovornica podnela ratifikacioni instrument, tako da je novi Sud počeo sa radom 1. novembra 1998. godine.

II. Sastav suda i izbor sudija

Sud je sastavljen od onolikog broja sudija koliko ima strana ugovornica Konvencije. Ovo rešenje razlikuje se od ranijeg prema kome je brojčani sastav članova Suda bio jednak broju država članica Saveta Evrope. Druga razlika sastoji se u skraćivanju mandata sa devet na šest godina i uvođenju starosne granice od sedamdeset godina života.

Izbor sudija vrši Parlamentarna skupština Saveta Evrope sa liste od tri kandidata koje predlaže svaka država ugovornica. Za vreme trajanja mandata sudije se ne mogu baviti poslovima koji su nespojivi sa njihovom nezavisnošću, nepristrasnošću ili zahtevima stalne službe, čime sudska funkcija gubi raniji povremeni karakter. Naime, do usvajanja Protokola vršenje sudske funkcije nije podrazumevalo stalno angažovanje u radu u Evropskom sudu, tako da su sudije i posle izbora nastavljale da rade u svojoj zemlji. Međutim, posle stupanja na snagu Protokola izabrane sudije moraju za vreme trajanja mandata da napuste (zamrznju) osnovno zanimanje.

Novinu predstavlja i odredba po kojoj Sudu u radu pomažu stručni saradnici. Oni se imenuju na predlog sudija kao njihovi lični pomoćnici i moraju da imaju potrebne kvalifikacije i praktično iskustvo za vršenje poverenih zadataka.

III. Organizacija i nadležnost suda

Sud radi u odborima od tri sudije, većima od sedam sudija i Velikom veću od sedamnaest sudija. Pored toga, postoji mogućnost da Sud zaseda u plenumu (opšta sednica) kada odlučuje o organizacionim i administrativnim pitanjima (izbor predsednika, potpredsednika i sekretara Suda, određivanje veća i izbor njihovih predsednika, usvajanje Poslovnika o radu).

Odbore od tri sudije obrazuju veća za određeni vremenski period. Njima je poveren zadatak da prethodno provere prihvatljivost peticija pojedinaca, što je ranije radila Evropska komisija za ljudska prava. Oni zapravo predstavljaju prvi filter za selekciju predstavi, jer bi u protivnom Sud bio zatrpan hiljadama predstavi koje stižu i registruju se svake godine. Odbor može jednoglasno odlučiti da podnetu predstavku proglasi neprihvatljivom ili da je skine sa liste predmeta ako oceni da nije potrebno dalje ispitivanje. Takva odluka je konačna i bez prava na žalbu.

Veća sastavljena od sedam sudija, takođe, se ustanovljavaju za određeni vremenski period. Njihov je zadatak da još jednom ispitaju prihvatljivost predstavke, kao i da odluče o meritumu spora. Veća su nadležna da odlučuju kako o pojedinačnim peticijama, tako i o međudržavnim predstavkama. U njihov sastav po službenoj dužnosti ulazi sudija iz države protiv koje je upućena predstavka o kojoj veće raspravlja (tzv. nacionalni ili sudija ad hoc).

Veće je ovlašćeno da sve do donošenja presude ustupi nadležnost Velikom veću ako je to neophodno zbog značaja slučaja za tumačenje Konvencije ili ako rešenje može da dovede do rezultata koji nije u saglasnosti sa nekom prethodnom presudom. Uslov je da se tome ne protivi neka od strana u sporu, čime one praktično imaju pravo veta.

Veliko veće sastoji se od sedamnaest sudija. U njegov sastav ulaze predsednik i potpredsednik Suda, nacionalni sudija i druge sudije izabrane u skladu sa Poslovnikom. Pored slučajeva koje mu do donošenja presude ustupe veća, ono je nadležno da odlučuje o zahtevima strana u sporu da se predmet rešen presudom iznese na razmatranje pred Veliko veće. U tom slučaju obrazuje se kolegijum od pet sudija koji ispituje da li se predmet tiče nekog značajnog pitanja

vezanog za tumačenje Konvencije ili ozbiljnog pitanja od opšte važnosti. Ako se zahtev prihvati u radu Velikog veća ne mogu učestvovati sudije članovi veća koje je donelo presudu, izuzev predsednika veća i sudije ad hoc.

U nadležnost Velikog veća spada i davanje savetodavnih mišljenja na zahtev Komiteta ministara Saveta Evrope. Ta mišljenja daju se o pravnim pitanjima koja se odnose na tumačenje Konvencije i protokola. Savetodavna mišljenja moraju biti obrazložena, a ako nisu jednoglasno usvojena, svaki sudija ima pravo da iznese izdvojeno mišljenje.

IV. Postupak pred sudom

1. Aktivna legitimacija

Postupak pred Evropskim sudom ima pravo da pokrene svaka strana ugovornica podnošenjem predstavke o navodnoj povredi odredaba Konvencije za koju smatra da je počinila druga država ugovornica. Sud može primati predstavke i od svake osobe, nevladine organizacije ili grupe lica koji tvrde da su žrtve kršenja nekog od prava priznatih Konvencijom od strane neke države ugovornice. Pravo Suda da uzme u postupak međudržavne i pojedinačne predstavke nije uslovljeno posebnom izjavom države ugovornice. Samim činom ratifikacije Protokola br. 11 strane ugovornice su automatski prihvatile njegovu nadležnost, što ranije nije bio slučaj.

2. Prihvatljivost predstavke

Uslovi za prihvatljivost predstavke mogu biti opšti i posebni. Prvi važe za sve predstavke, dok se drugi primenjuju samo na pojedinačne peticije.

Dva su opšta uslova prihvatljivosti predstavke: iscrpljenje domaćih pravnih lekova i šestomesečni rok. Svrha prvog uslova je da se državi pruži mogućnost da svojim unutrašnjim pravnim sredstvima ispravi svako kršenje međunarodnih obaveza pre nego što se podvrgne međunarodnom nadzoru. Tek kada državni organi propuste da otklone povredu prava ili daju pravičnu naknadu Sud može uzeti predmet u razmatranje, čime se on pojavljuje u ulozi dopunskog organa zaštite, dok se primarna zaštita pruža na unutrašnjem planu. Drugi opšti uslov je da predstavka bude podneta u roku od šest

meseci od dana donošenja konačne odluke unutrašnjeg organa u datom predmetu. Trenutak od kada počinje da teče taj rok može da bude i dan kada je žalilac saznao za odluku i bio u mogućnosti da podnese predstavku (na primer, datum uručenja ili dostavljanja na kućnu adresu).

Posebni uslovi prihvatljivosti predstavke mnogo su brojniji. Najpre, Sud ne može da uzme u razmatranje predstavku koja je anonimna, ali pojedinac može zahtevati da mu se u postupku ime ne objavljuje ako za to ima opravdane razloge. Zatim, predstavka ne sme da bude suštinski istovetna sa predstavkom o kojoj je Sud već odlučivao što je posledica načela da se o istoj stvari ne može presuđivati više od jednog puta. Isto tako, predstavka ne sme prethodno biti podneta nekom drugom međunarodnom organu na ispitivanje i rešavanje. Nadalje, Sud neće prihvatiti predstavku koja je nespojiva sa odredbama Konvencije, očigledno neosnovana ili predstavlja zloupotrebu prava na podnošenje predstavke. I konačno, povreda prava na koju se žali pojedinac mora se dogoditi nakon što je Konvencija stupila na snagu za tuženu državu.

3. Tok postupka

Postupak pred Sudom načelno je propisan Konvencijom, dok su detalji uređeni Poslovníkom o radu Suda. Sam postupak obuhvata tri faze: ispitivanje prihvatljivosti predstavke, razmatranje merituma spora i donošenje presude.

Prethodno se sprovodi neformalni postupak koji započinje prvim kontaktom zainteresovanog lica sa Sekretarijatom suda, a završava se zavođenjem (registracijom) predstavke kod Suda. U tom postupku zadatak Sekretarijata je da utvrdi koje predstavke nemaju nikakvih izgleda da budu razmatrane pred Sudom jer su očigledno neprihvatljive i da njihove podnosiocice obeshrabri i odvraći od obraćanja Sudu. Međutim, Sekretarijat nije ovlašćen da takve predstavke odbaci, već samo ukazuje njihovim podnosiocima da one nemaju nikakve šanse na uspeh. To se čini standardnim pismom i u najvećem broju slučajeva dolazi do dobrovoljnog povlačenja predstavke.

U daljem toku postupka predstavka se zavodi kod Suda i od tog trenutka ona dobija broj i zvanični naziv, odnosno postaje sudski predmet. Registrovana predstavka dodeljuje se odboru od tri sudije koji jednog od svojih članova određuju za sudiju-izvestioca i od tog momenta sva komunikacija stranaka i Suda odvija se preko ovog sudije. Njegov je osnovni zadatak da ispita prihvatljivost predstavke.

Ukoliko odbor jednoglasno odluči da je predstavka neprihvatljiva postupak se završava već u ovoj fazi.

U suprotnom, predstavka se prosleđuje veću od sedam sudija i o njoj se obaveštava vlada države članice protiv koje je podneta. I dalje glavnu ulogu ima sudija-izvestilac koji komunicira sa strankama i ispituje mogućnost za prijateljsko poravnanje. Ovo veće ponovo ispituje prihvatljivost predstavke i može je oglasiti neprihvatljivom čime se postupak okončava. Ukoliko predstavku ne odbaci, veće pristupa ispitivanju činjenica, odnosno razmatranju merituma spora. Postupak se sprovodi u pismenoj i usmenoj formi. Sud ima pravo da utvrđuje činjenično stanje i sve države članice moraju mu pružiti svu potrebnu pomoć. U tom cilju Sud može sprovesti istragu, saslušati svedoke i veštake ili izvršiti uviđaj.

Nakon ispitivanja suštine stvari Sud prvo pristupa postupku mirenja, odnosno prijateljskog rešavanja koje mora biti zasnovano na poštovanju ljudskih prava ustanovljenih Konvencijom. Postupak izmirenja poverljive je prirode i ako se postigne poravnanje, Sud briše predmet sa svoje liste odlukom koja sadrži kratak opis činjenica i postignutog rešenja. U ovoj fazi postupka Sud u stvari preuzima funkciju koju je ranije imala Evropska komisija.

U slučaju da poravnanje ne uspe veće donosi odluku o meritumu spora. Tada su rasprave javne, osim donošenja presude koje se odvija na zatvorenoj sednici. Veće je ovlašćeno da svojom presudom utvrdi da li postoji povreda Konvencije ili nekog protokola. Ukoliko nađe da je neka država ugovornica povredila obaveze iz Konvencije i ako njeno unutrašnje pravo omogućava samo delimičnu naknadu, veće može dati pravično zadovoljenje oštećenoj strani. Postoji mogućnost da veće predmet ustupi Velikom veću od 17 sudija pod uslovom da se nijedna strana u sporu tome ne protivi. U suprotnom veće mora da donese presudu. Veliko veće, pored toga, pojavljuje se kao neka vrsta drugostepenog suda, pošto svaka strana može u roku od tri meseca od donošenja presude veća da zahteva da predmet bude iznet pred Veliko veće. O tom zahtevu odlučuje kolegijum od pet sudija i ako ga prihvati Veliko veće donosi presudu čime se postupak okončava.

Presude Velikog veća su pravosnažne. Presude veća, pak, postaju pravosnažne: a) kada strane izjave da neće zahtevati iznošenje predmeta pred Veliko veće; b) ako se u roku od tri meseca od donošenja presude ne podnese takav zahtev; i c) kada kolegijum od pet sudija odbije zahtev za obraćanje Velikom veću. Presude se objavljuju i moraju biti obrazložene. Ukoliko presuda nije jednoglasno doneta svaki sudija ima pravo da iznese izdvojeno mišljenje.

Države ugovornice dužne su da se povinuju presudi Suda u svakom sporu u kome su strane. Presude se dostavljaju Komitetu ministara Saveta Evrope koji vrši nadzor nad njihovim izvršenjem.

V. Dosadašnja aktivnost suda

Aktivnost Suda može se podeliti u dva perioda. U prvom (od 1959. godine do 31. oktobra 1998. godine). Sud je delovao zajedno sa Evropskom komisijom, dok se u drugom periodu (koji počinje 1. novembra 1998. godine i traje do danas) novi Sud pojavljuje kao jedini organ nadzora nad primenom Konvencije.

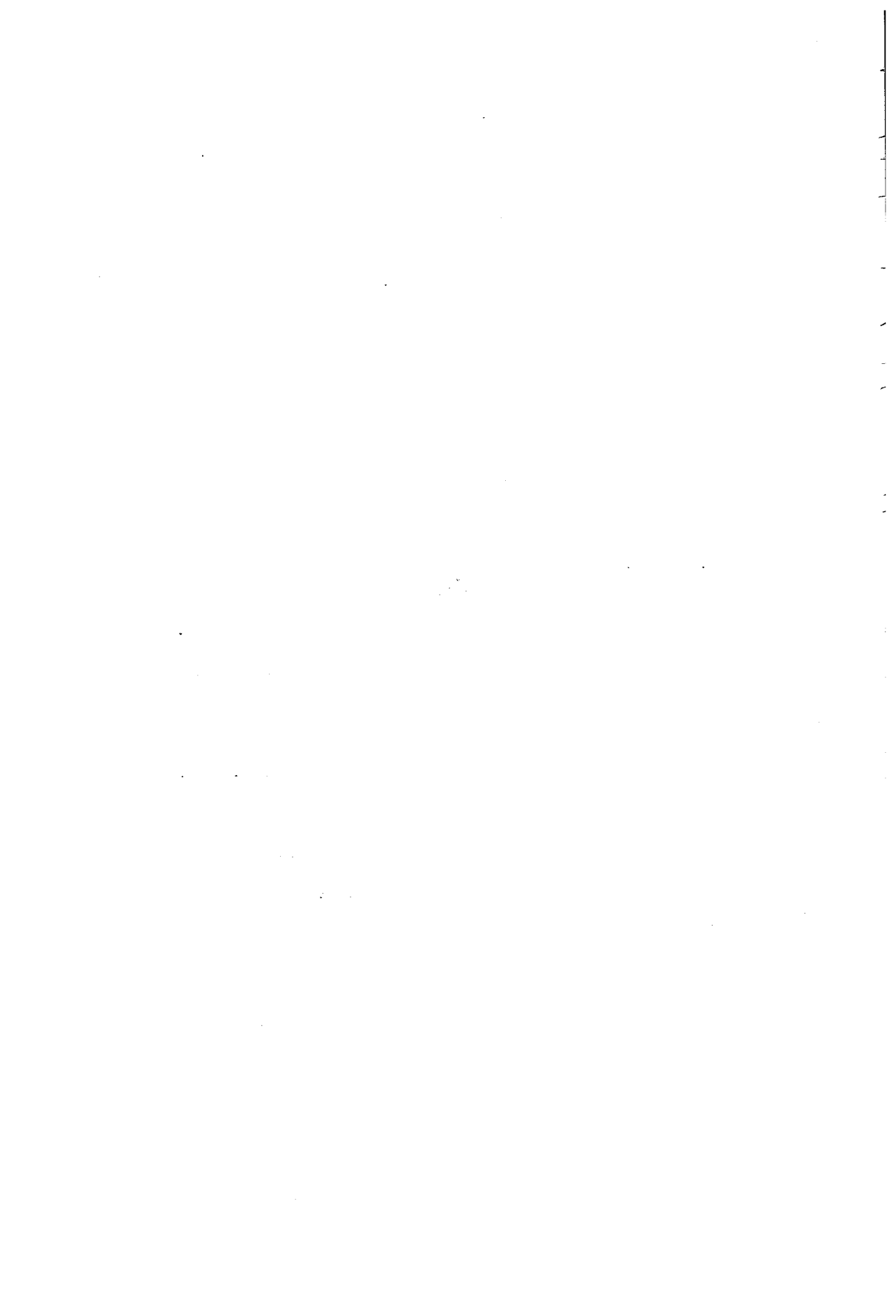
Tokom postojanja i delovanja ranijeg Suda mogu se izdvojiti dve suštinski različite faze. Prva počinje 1959. i traje do 1973. godine i za nju je karakteristično usvajanje veoma malog broja presuda (samo 17), s tim što je bilo godina kada nije doneta nijedna presuda. Ovo je vreme uhodavanja Suda. Druga faza počinje 1974. godine od kada aktivnost Suda doživljava intenzivni razvoj. Tokom prvih deset godina (1974-1983) doneto je 59 presuda što je tri puta više, a u narednoj deceniji (1984-1993) čak 372 presude, dakle osamnaest puta više nego u prvoj fazi. Pored broja presuda, stalno se povećavao broj slučajeva koji se iznose pred Sud. Od 7 slučajeva koliko je bilo pred Sudom 1981. godine taj broj godine 1997. narastao je na čak 119 predmeta.

Drugi period počinje 1. novembra 1998. godine kada je konstituisan novi Evropski sud za ljudska prava. Za ovaj period može se reći da se Sud učvrstio u svom radu i postao bitan faktor standarda ljudskih prava i njihove harmonizacije u zemljama članicama Saveta Evrope. O tome rečito svedoče statistički podaci o broju registrovanih i prihvaćenih predstavki, kao i broju donetih presuda. Tako je do 1999. godine bilo registrovano 8400 predstavki od kojih je 731 predstavka prihvaćena i uzeta u razmatranje. Godine 2001. broj registrovanih predstavki popeo se na 13858, dok je broj predstavki koje su oglašene prihvatljivim samo neznatno povećan (739). U isto vreme, Sud je 1999. godine doneo 177, a 2001. godine čak 888 presuda.

Uporedo sa tim menjao se i karakter presuda. U prvom periodu one su se u većem obimu bavile pitanjima procedure, nadležnosti ili prihvatljivosti podnetih predstavki, što je inače uobičajeno na početku rada jednog ovakvog organa. Nasuprot tome, u drugom periodu sve je više presuda koje se bave suštinskim pitanjima pravičnog zadovoljenja (nagnade štete) ili utvrđivanja da li postoji kršenje nekog prava koje je garantovano Konvencijom.

Na kraju, može biti zanimljivo pitanje protiv kojih je država donet najveći broj presuda. Sve do 1991. godine najveći broj slučajeva, odnosno presuda odnosio se na Veliku Britaniju. Te godine joj se pridružila Italija sa istim brojem presuda. Nakon toga vodeću ulogu preuzima Turska, da bi poslednjih nekoliko godina na prvo mesto izbila Rusija (posebno u vezi sa događajima u Čečeniji), a iz nje se odmah nalaze neke od bivših sovjetskih republika.

VEŽBE



Vežba 1: Podnošenje zahteva pred Evropskim sudom

Zahtev na osnovu člana 34. Evropske konvencije o ljudskim pravima i pravila 45. i 47. Poslovnika Suda

I - STRANKE

A. PODNOSILAC

(Upišite podatke podnosioca / podnositeljke i eventualno zastupnika / zastupnice)

1. Prezime 2. Ime
2. Pol: muški / ženski
3. Državljanstvo 4. Zanimanje.....
5. Datum i mesto rođenja
6. Stalna adresa.....
7. Broj telefona
8. Trenutna adresa (ako je drugačije nego u tač. 6)
.....
9. Prezime i ime zastupnika / zastupnice*.....
10. Zanimanje zastupnika / zastupnice
11. Adresa zastupnika / zastupnice
12. Broj telefona Broj telefaksa

B. VISOKA UGOVORNA STRANKA

(Navedite ime tužene države / tuženih država)

13.
 - Priložiti punomoćje ako podnosilac/podnositeljka ima zastupnika/zastupnicu

II. OPIS ČINJENICA

(Vidi deo II . Uputstva)

14.
Ako je potrebno, nastavite na posebnom listu

III. IZJAVA O NAVODNIM POVREDAMA ODREĐABA KONVENCIJE I/ILI PROTOKOLA, I O RELEVANTNIM ARGUMENTIMA

(Vidi deo III. Uputstva)

15.

IV. IZJAVA KOJA SE ODNOSI NA STAV 1. ČLANA 35. KONVENCIJE

(Vidi deo IV. Uputstva. Ako je potrebno, napišite podatke koji se zahtevaju u tačkama 16. do 18. na posebnom listu za svaku žalbu posebno)

16. *Konačna odluka (datum i priroda odluke, sud ili drugi organ koji ju je doneo)*

17. *Druge odluke (upišite ih hronološkim redom; za svaku odluku upišite datum, sud ili drugi organ koji je odluku doneo i njenu prirodu)*

18. *Postoji li ili je postojalo još koje pravno sredstvo kojim se niste poslužili? Ako postoji, pojasnite koje i iz kojeg se razloga niste njime poslužili.*

Ako je potrebno, nastavite na posebnom listu

V. IZJAVA O PREDMETU ZAHTEVA I PRETHODNI ZAHTEV ZA PRAVEDNU NAKNADU

(Vidi deo V. Uputstva)

19.

VI. IZJAVA O DRUGIM MEĐUNARODNIM POSTUPCIMA

(Vidi deo VI . Uputstva)

20. *Jeste li ovaj zahtev već podneli u nekom drugom postupku međunarodne istrage ili rešavanja? Ako jeste, navedite sve podatke.*

VII. LISTA DOKUMENATA (Bez originala, samo kopije)

(Vidi deo VII. Priložite kopije svih odluka pomenutih u delu IV. i VI. Ako nemate kopija, pribavite ih. Ako ih ne možete pribaviti, objasnite razloge. Dokumenti Vam neće biti vraćeni)

21.

a)

.....

b)

.....

c)

.....

VIII. IZJAVA I POTPIS

(Vidi deo VIII. Uputstva)

22. *Izjavljujem da su po mojoj savesti i uverenju svi podaci u ovom zahtevu tačni.*

Mesto

Datum

*(Potpis podnosioca / podnositeljke ili
zastupnika /zastupnice)*

U P U T S T V O

za ispunjavanje zahteva prema članu 34. Konvencije

UVOD

Ovo Uputstvo će Vam pomoći pri ispunjavanju Vašeg zahteva Sudu. Molimo da ga pažljivo pročitate pre nego što počnete da ispunjavate formular i da se na njega vraćate kasnije, kod svake tačke posebno.

Ispunjeni obrazac biće Vaš zahtev Sudu na osnovu člana 34. Konvencije. Sud će Vaš slučaj ispitati na osnovu tog obrasca. Zbog toga je važno da ga ispunite u celini i tačno, čak i ako ćete ponoviti neke informacije koje ste Sekretarijatu već uputili u prethodnoj korespondenciji. Kao što ćete videti, obrazac se sastoji od osam delova. Morate sve ispuniti, kako bi Vaš zahtev sadržavao sve informacije koje se zahtevaju prema Poslovniku Suda. U daljem tekstu naći ćete uputstvo za svaku tačku posebno. Na kraju tog uputstva naći ćete, takođe, i tekst pravila 45. i 47. Poslovnika Suda.

UPUTSTVO ZA ISPUNJAVANJE OBRASCA

I. STRANKE (1-13)

Pravilo 47, stav 1. a), b) i c)

Ako ima više podnosilaca, potrebno je navesti sve zahtevane podatke za svakoga posebno (ako je potrebno, na posebnom listu).

Podnosilac može imenovati zastupnika. Takav zastupnik mora biti advokat ovlašćen za obavljanje advokatske prakse na području bilo koje od ugovornih stranaka s mestom stalnog boravka u jednoj od njih, ili pak drugo lice odobreno od Suda. Kada podnosilac ima zastupnika, potrebno je u tom delu obrasca navesti relevantne podatke. U tom slučaju Sekretarijat Suda kontaktiraće samo zastupnika.

II. OPIS ČINJENICA (14)

Pravilo 47, stav 1. d)

Kratko i jasno opišite činjenice na koje se žalite. Pokušajte opisati događaje hronološkim redom. Navedite tačne datume. Ako se Vaš zahtev odnosi na više različitih žalbi (na primer na različite sudske postupke), navedite podatke za svaku posebno.

III. IZJAVA O NAVODNOJ POVREDI ODREĐABA KONVENCIJE I RELEVANTNIM ARGUMENTIMA (15)

Pravilo 47, stav 1. e)

U tom delu obrasca morate izneti što je moguće preciznije na šta se žalite prema Konvenciji. Navedite na koju odredbu Konvencije se pozivate i objasnite zašto smatrate da činjenice koje ste izložili u delu II. ovog obrasca čine povredu tih odredaba.

Videćete da neki od članova Konvencije dopuštaju, pod određenim uslovima, ograničavanje prava koja se jemče, (vidi, na primer, alineje a) - f) stava 1. člana 5. i stav 2. članova 8 - 11). U slučaju da se pozivate na takav član pokušajte da objasnite zbog čega smatrate ta ograničenja neopravdanim.

IV. IZJAVA U VEZI S ODREDBAMA ČLANA 35, STAVA 1. KONVENCIJE (16-18)

Pravilo 47, stav 2. a)

U ovom delu morate izneti podatke o pravnim sredstvima koja ste iscrpili pred domaćim organima. Morate ispuniti sve tri tačke tog dela i izneti istu informaciju odvojeno za svaku pojedinačnu žalbu. U tački 18. morate navesti postoji li još bilo kakva mogućnost žalbe ili pravnog sredstva kojeg još niste iskoristili. Ako takvo sredstvo postoji, morate ga navesti (na primer ime suda ili organa nadležnog za žalbu) i objasnite zbog čega ga niste iskoristili.

V. IZJAVA O PREDMETU ZAHTEVA (19)

Pravilo 47, stav 1. g)

Ovde morate ukratko objasniti šta želite postići zahtevom Sudu.

VI. IZJAVA O DRUGIM MEĐUNARODNIM POSTUPCIMA (20)

Pravilo 47, stav 2. b)

Navedite jeste li žalbe koje su predmet Vašeg zahteva već podneli u nekim drugim postupcima međunarodne istrage ili rešavanja. Ako jeste, treba da date sve podatke, uključujući naziv organa kojem ste podneli Vaše žalbe, datume i podatke o svim postupcima koji su usledili i o svim donetim odlukama. Trebate, takođe, dostaviti kopije relevantnih odluka i drugih dokumenata.

VII. POPIS DOKUMENATA (21)

Pravilo 44, stav 1. f)

(samo kopije)

Ne zaboravite da Vašem zahtevu priložite i da navedete u popisu sve presude i odluke koje navodite u delu IV i VI, kao i sve druge dokumente koje želite da Sud uzme u obzir kao dokazni materijal (zapisnike, izjave svedoka itd.). Uključite sve dokumente u kojima se navode razlozi sudske ili druge odluke, kao i samu odluku. Šaljite samo dokumente relevantne u vezi s Vašom žalbom koju ste prosledili Sudu.

VIII. IZJAVA I POTPIS (23-24)

Pravilo 45, stav 3.

Ako zahtev potpiše zastupnik podnosioca, potrebno je priložiti punomoćje potpisano od podnosioca i od zastupnika podnosioca (ako isto nije bila priloženo ranije).

Pravila 45. i 47. Poslovnika Suda

Pravilo 45.

(Potpisi)

1. Svi zahtevi na osnovu članova 33. ili 34. Konvencije moraju se podneti u pisanom obliku sa potpisom podnosioca ili njegovog zastupnika.

2. Ako zahtev podnosi nevladina organizacija ili grupa pojedinaca, mora ga potpisati osoba ovlašćena za zastupanje takve organizacije ili grupe. Veće ili Odbor će odlučiti da li su osobe koje su potpisale zahtev, ovlašćene za to ili nisu.

3. Ako podnosilac ima zastupnika u skladu s Pravilom 36, ovaj mora priložiti punomoćje ili pisano ovlašćenje.

Pravilo 47.

(Sadržaj pojedinačnog zahteva)

1. Svaki zahtev prema članu 34. Konvencije mora se podneti na obrascu koji šalje Sekretarijat, osim ako Predsednik Odeljenja o kojem je reč ne odluči drugačije. Potrebno je navesti:

a) ime, datum rođenja, državljanstvo, pol, zanimanje i adresu podnosioca;

- b) ime, zanimanje i adresu zastupnika, ako takav postoji;
- c) ime visoke ugovorne strane protiv koje se podnosi zahtev;
- d) kratak opis činjenica i argumenata;
- e) kratku izjavu o navodnim povredama odredaba Konvencije i relevantne argumente;
- f) kratku izjavu o tome jesu li ispunjeni svi uslovi u pogledu dopuštenosti (iscrpljenje svih domaćih pravnih sredstava i pravilo 6 meseci) u skladu s odredbama člana 35, stava 1. Konvencije;
- g) predmet zahteva;
i u dodatku poslati:
- h) kopije svih relevantnih dokumenata, posebno odluka, sudskih ili drugih, koje se odnose na predmet tužbe.

2. Podnosilac mora dalje:

- a) pribaviti podatke - dokumente i odluke koji se navode u tački 1. h), kako bi bilo očigledno da su ispunjeni uslovi dopuštenosti (iscrpljenje domaćih pravnih sredstava i pravilo 6 meseci) prema članu 35, stava 1. Konvencije i
- b) navesti da li je već podneo svoj zahtev u bilo kojem drugom postupku međunarodne istrage ili rešavanja.

3. Podnosioci koji ne žele da se njihov identitet otkrije, moraju to navesti i poslati izjavu s obrazloženjem razloga za odstupanje od normalnog pravila o javnosti podataka i postupaka pred Sudom.

4. Ako uslovi iz stava 1. i 2. nisu ispunjeni, može se dogoditi da Sud neće razmatrati zahtev.

5. Datumom podnošenja zahteva smatraće se datum prvog pisma u kojem je podnosilac ukratko izložio predmet tužbe. Sud može, međutim, iz opravdanih razloga odlučiti da se kao datum podnošenja zahteva smatra neki drugi datum.

6. Podnosilac mora obavestiti Sud o svim mogućim promenama adrese i svim okolnostima koje su od relevantnog značenja za zahtev.

Vežba 2: Zaštita prava čoveka pred Evropskim sudom u Strazburu

- Radionica -

Prvi čas (45 minuta)

1. Upoznavanje sa strukturom Evropske konvencije i kratak pregled osnovnih prava i sloboda zaštićenih Konvencijom (10 min.)
2. Upoznavanje sa osnivanjem i organizacijom Evropskog suda (10 min.)
3. Objašnjenje prava na podnošenje pojedinačne predstavke i uslova pod kojima ona može biti uzeta u razmatranje (10 min.)
4. Tok postupka pred Evropskim sudom (15 min.)

Pauza (15 minuta)

1. Podela učesnika na grupe
2. Podela materijala svakoj grupi
3. Materijal sadrži:
 - a) Činjenično stanje u predmetu *Kokkinakis v. Greece*,
 - b) Pregled prava i sloboda utvrđenih Konvencijom,
 - v) Obrazac zahteva,
 - g) Uputstvo za popunjavanje zahteva,

Drugi čas (45 minuta)

1. Čitanje činjeničnog stanja (10 min.)
2. Popunjavanje zahteva (15 min.)
3. Prezentacija predstavnika grupe (10 min. po grupi)
4. Evaluacija (5 min.)
5. Završna reč (5 min.)

PRAVA I SLOBODE KOJE PREDVIĐA EVROPSKA KONVENCIJA O ZAŠTITI LJUDSKIH PRAVA I OSNOVNIH SLOBODA

Deo I Konvencije sadrži sledeća prava i slobode:

- Član 2: pravo na život;
- Član 3: sloboda od mučenja, neljudskog ili ponižavajućeg postupka;
- Član 4: sloboda od ropstva i prinudnog ili obaveznog rada;
- Član 5: pravo na slobodu i sigurnost ličnosti;
- Član 6: pravo na pravično i javno suđenje u razumnom roku;
- Član 7: sloboda od retroaktivne primene krivičnog zakonodavstva;
- Član 8: pravo na poštovanje privatnog i porodičnog života, doma i prepiske;
- Član 9: sloboda misli, savesti i veroispovesti;
- Član 10: sloboda izražavanja;
- Član 11: sloboda okupljanja i udruživanja;
- Član 12: pravo na sklapanje braka i zasnivanje porodice.

Protokol 1 dodaje sledeća prava:

- Član 1: pravo na mirno uživanje imovine;
- Član 2: pravo na obrazovanje i slobodan izbor obrazovanja;
- Član 3: pravo na slobodne izbore tajnim glasanjem.

Protokol 4 uključuje sledeća prava i slobode:

- Član 1: zabrana lišavanja slobode po osnovu nemogućnosti ispunjena ugovornih obaveza;
- Član 2: sloboda kretanja i sloboda izbora boravišta unutar zemlje;
- Član 3: zabrana proterivanja državljana i pravo državljana da uđu na teritoriju države čiji su državljanji;
- Član 4: zabrana grupnog proterivanja stranaca.

Protokol 6 dodaje:

Član 1: zabranu izricanja smrtne kazne i zabranu njenog izvršenja

Protokol 7 sadrži sledeća prava i slobode:

Član 1: proceduralne garancije u slučaju proterivanja stranaca koji zakonito borave na teritoriji jedne države;

Član 2: pravo na preispitivanje krivičnih predmeta pred višim sudom;

Član 3: pravo na naknadu osobi osudjenoj za krivično delo, ako neka nova ili novootkrivena činjenica pokaže da se radilo o sudskoj grešci;

Član 4: zabrana novog krivičnog postupka za delo za koje je osoba već pravosnažno oslobođena ili osuđena (*ne bis in idem*);

Član 5: jednakost supružnika u pravima i obavezama.

Evropski sud za ljudska prava
Predmet "Kokkinakis protiv Grčke"
25. maj 1993.

ČINJENICE

I. Predmetne činjenice

6. *G. Minos Kokkinakis, penzionisani privrednik grčkog državljanstva, rođen je u Sitiji (Krit) 1919. godine, u pravoslavnoj porodici. Nakon što je postao Jehovin svedok 1936, hapšen je preko šezdeset puta zbog prozelitizma. Takođe je više puta interniran i zatvaran.*

Kazne internacije, po nalogu administrativnih vlasti zbog njegovih verskih aktivnosti, izdržao je na raznim ostrvima u Egejskom moru (trinaest meseci na Amorgosu 1938, šest na Milosu 1940. i dvanaest na Makronisosu 1949. godine).

Zatvorske kazne izricali su mu sudovi zbog prozelitskog delovanja (tri kazne od dva i po meseca 1939. - on je bio prvi osuđeni Jehovin svedok po zakonima Metaxasove vlade (v. stav 16 dole) - četiri i po meseca 1949. i dva meseca 1962. godine), zbog prigovora po savesti (od osamnaest i po meseci 1941) i zbog držanja verskog skupa u privatnoj kući (od šest meseci 1952).

Od 1960. do 1970. godine podnosilac predstavlke hapšen je četiri puta i protiv njega je podizana tužba, ali nije osuđivan.

7. *Dana 2. marta 1986. godine on i njegova supruga posetili su gđu Kyraikaki u njenom domu u Sitiji i sa njom stupili u razgovor. Suprug gđe Kyraikaki, pojac u mesnoj pravoslavnoj crkvi, obavestio je policiju, koja je g. i gđu Kokkinakis uhapsila i privela ih u mesnu policijsku stanicu, gde su proveli noć između 2. i 3. marta 1986.*

A. Postupak pred Krivičnim sudom u Lasitiju

8. Protiv podnosioca predstavke i njegove supruge podignuta je optužnica na osnovu člana 4 Zakona br. 1363/1938, po kojem je prozelitizam krivično delo (v. stav 16 dole), i oni su predati Krivičnom sudu u Lasitiju (*trimeles pilimmelidlikeio*), gde je rasprava održana 20. marta 1986.

9. Odbacivši prigovor da je član 4 tog zakona neustavan, Krivični sud saslušao je g. i gđu Kyraikaki, jednog svedoka odbrane i dvoje optuženih te izrekao presudu istog dana:

"Optuženi, koji su članovi sekte Jehovini svedoci pokušali su da prozelitizuju i da, neposredno ili posredno, nasrnu na verska ubeđenja pravoslavnih hrišćana, s namerom da ih podriju, iskorišćavajući neiskustvo, nisku inteligenciju i naivnost tih ljudi. Posebno, oni su otišli kod gđe Kyraikaki... i rekli joj da donose dobre vesti; navaljujući da ih zbog hitnosti pusti unutra, ušli su u kuću i počeli da čitaju iz jedne knjige o Svetom pismu koje su tumačili pozivajući se na nekakvog cara nebeskog, na događaje koji se još nisu zbili ali će se desiti itd., podstičući je uz pomoć svojih razboritih, veštih objašnjenja...da izmeni pravoslavna hrišćanska ubeđenja".

Sud je g. i gđu Kokkinakis okrivio za prozelitizam i osudio na po četiri meseca zatvora, koja se kazna mogla (po članu 82 Krivičnog zakonika) zameniti novčanom u iznosu od 400 drahmi po zatvorskom danu, i na novčanu kaznu u iznosu od 10.000 drahmi. Sud je takođe naložio, po članu 76 Krivičnog zakonika, plenidbu i uništenje četiri knjižice koje su oni računali da prodadu gđi Kyraikaki.

B. Postupak pred Kritskim apelacionim sudom

10. G. i gđa Kokkinakis žalili su se na tu presudu Kritskom apelacionom sudu (*Efeteio*). Apelacioni sud je gđi Kokkinakis poništio osudu, a potvrdio je njenom suprug, smanjivši mu zatvorsku kaznu na tri meseca i zamenivši je novčanom od 400 drahmi dnevno. Za presudu, izrečenu 17. marta 1987, dati su sledeći razlozi:

"...dokazano je da je, u cilju širenja članova simvola vere sekte Jehovinih svedoka (*bairessi*), čiji je sledbenik, optuženi pokušao da, neposredno ili posredno, nasrne na verska ubeđenja jednog lica

drukčijeg uverenja od njegovog, naime pripadnice pravoslavne hrišćanske vere, s namerom da izmeni ta ubeđenja, koristeći se pri tom njenim neiskustvom, niskom inteligencijom i naivnošću. Određenije rečeno, u vreme i na mestu naznačenim u dispozitivu, on je posetio gđu Georgiju Kyraikaki i rekavši joj da donosi dobre vesti, saleteo je da ga pusti u kuću, gde joj je najpre govorio o političaru Olofu Palmeu i izlagao pacifistička gledišta. Onda je izvadio jednu knjižicu koja je sadržala verska načela sledbenika gorepomenute sekte i počeo da joj čita pasuse iz Svetog pisma, koja je vešto analizirao, i to tako da ta hrišćanka zbog nedovoljne upućenosti u versku doktrinu, nije mogla da mu se suprotstavi, a u isto vreme nudio joj je razne slične knjige, nametljivo pokušavajući, neposredno i posredno, da podrije njena verska ubeđenja. Stoga se on oglašava krivim za gorepomenuto delo, shodno dolenavedenom dispozitivu, dok se drugi optuženi, njegova supruga Elissaveta, oslobađa optužbe, s obzirom na nedostatak dokaza da je učestvovala u krivičnom delu svog supruga, koga je ona samo pratila...".

Jedan od apelacionih sudija nije se saglasio s tim obrazloženjem, a njegovo mišljenje, pripojeno gornjoj presudi, glasilo je ovako:

"...prvooptuženog je takođe trebalo osloboditi optužbe pošto ništa u dokaznom materijalu ne pokazuje da je Georgija Kyraikaki...naročito neiskusna u pravoslavnoj hrišćanskoj doktrini, budući supruga crkvenog pojca da je naročito niske inteligencije ili naročito naivna, te da je optuženi mogao da je iskoristi i...na taj način navede na ućlanjenje u sektu Jehovinih svedoka".

Prema zapisniku sa rasprave od 17. marta 1987, gđa Kyriakaki dala je sledeći iskaz:

"Odmah su krenuli da mi pričaju o Olofu Palmeu, je 1' bio pacifist il' nije, i još o ponečem, što ne pamtim. Pričali su mi o stvarima koje baš nisam najbolje razumela. Nisu razgovarali sa mnom nego su sve sami govorili... Da su mi kazali da su Jehovini svedoci, ja ih ne bi pustila unutra. Ne pamtim da l' su mi pričali o carstvu nebeskom. Zadržali su se kod mene desetak minuta ili četvrt sata. To o čemu su pričali bilo je u vezi vere, al' ne znam što su to meni pričali. Nisam u prvi mah mogla

da pogodim zašto su došli kod mene. Možda su mi tada i kazali nešto da mi podriju verska ubeđenja... Ali taj razgovor nije uticao na moja ubeđenja..."

C. Postupak pred Kasacionim sudom

11. G. Kokkinakis se žalio u vezi s pravnom stranom postupka. On je tvrdio, *in te ralia*, da se odredbe Zakona br. 1363/1938 kose sa članom 13 Ustava (v. stav 13 dole).

12. Kasacioni sud (*Areios Pagos*) odbio je njegovu žalbu 22. aprila 1988. Prigovor na neustavnost Sud je odbacio iz sledećih razloga:

"Član 4 Zakona br. 1363/1938, zamenjen članom 2. Zakona br. 1672/1939, koji predviđa sprovođenje članova 1 i 2. Ustava i koji je donet po tada važećem Ustavu iz 1911. godine, čiji član 1 zabranjuje prozelitizam i svako drugo ometanje vladajuće veroispovesti u Grčkoj, a to je veroispovest hrišćanske Istočne pravoslavne crkve, ne samo što se ne kosi sa članom 13. Ustava iz 1979. godine već je potpuno saglasan s Ustavom, gde se priznaje nepovredivost slobode savesti u pogledu vere i predviđa sloboda ispovedanja svake poznate veroispovesti, zavisno od jedne formalne odredbe u istom tom ustavu koja zabranjuje prozelitizam zato što je ovaj uopšte nedozvoljen, bez obzira na veroispovest protiv koje je usmeren, uključujući tu i vladajuću veroispovest u Grčkoj, shodno članu 3 Ustava iz 1975, to jest veroispovest hrišćanske Istočne pravoslavne crkve".

Kasacioni sud takođe je konstatovao da je Kritski apelacioni sud podrobno obrazložio svoju presudu, povinujući se Ustavu iz 1975. godine u primeni spornih odredaba.

Po nesaglasnom mišljenju jednog njegovog člana, Kasacioni sud trebalo je da poništi presudu nižeg suda zbog pogrešne primene člana 4 Zakona br. 1363/1938, jer se u njoj i ne pominju obećanja pomoću kojih je optuženi navodno pokušao da nasrne na verska ubeđenja gde Kyraikaki i jer nisu iznesene nikakve pojedinosti o njenom neiskustvu i niskoj inteligenciji.

GLAVA OSMA:

PRILOZI SA KLINIKE ZA GRAĐANSKO PRAVO



Doc. dr Miroslav Lazić

Prilog I: "Igre" i radionice

"Detektor istine"

Zašto sam na Klinici za građansko pravo?!

1. Jer želim da se zabavim,
2. Jer želim da upoznam kolege/koleginice,
3. Jer želim da saznam nešto o sebi,
4. Jer želim da lakše položim ispit kod mentora grupe,
5. Jer me zanimaju teme,
6. Jer želim da naučim nešto novo,
7. Jer želim da upoznam alternativne metode učenja,
8. Jer se bojim završetka Fakulteta i prakse koja me čeka,
9. Jer mi se dopada društvo,
10. Jer želim da provociram instruktora,
11. Jer želim da postanem uspešan advokat i zarađujem dobre pare,
12. Jer želim da pobedim suparnike,
13. Jer želim da bežbam komunikaciju sa ljudima,
14. Jer osećam da mi nešto kao pravniku nedostaje,
15. Zbog nje/njega,
16. Nadam se da ću uskoro otkriti,
- 17.
- 18.

Instrukcija za nastavnika: Studentima se podeli navedeni tekst i ostavi 5 minuta da zaokruže ili dopišu (na čemu treba insistirati) najmanje jedan tačan i jedan netačan odgovor kao svoj motiv učešća u radu Klinike. Zatim, svaki student, pročita odgovor, a ostali studenti treba da procene koji od odgovora nije tačan – predstavlja lažni iskaz.

Cilj radionice: Svrha ove radionice je da studenti vežbaju otkrivanje lažnih iskaza i da se bolje upoznaju u opuste za rad.

Doc. dr Miroslav Lazić

Radionica: Argumentacija

Instrukcija za studente: Napišite svoja dva najtvrdoglavlja stava i pokušajte da ih branite sučeljavanjem argumenata sa ostalim članovima grupe i instruktorom.

Instrukcija za nastavnika: Na svakom času posvetite ovoj radionici 10 -15 minuta, tako što će svaki student biti u poziciji da brani svoje stavove. Prvi nastupa instruktor, iznošenjem svoja 2 stava. Studenti pokušavaju da (protiv)argumentima opovrgnu jedan od ova dva stava.

Prilikom rasprave treba se držati dogovorenih pravila. Raspravom rukovodi jedan od studenata. Više stavova koje treba braniti treba da omoguće studentima da reaguju na promenu teme debate.

Na kraju vežbe tražite od studenta koji je branio stavove da vam opiše kako se osećao.

Cilj radionice: Uvežbavanje sukoba argumenata u raspravi. Učenje iznošenju protivargumenata u situacijama kada je većina protiv vas. Stavljanje u položaj onoga sa kojim se ne slažete, jer će te biti u poziciji da napadate ili branite stav sa kojim se lično ne slažete.

- Primer nekih stavova:

1. Poslovni ljudi ne mare ni za šta drugo sem za novac;
2. Mala deca mala briga, velika deca velika briga;
3. Svi kradu (koriste), ako mogu;
4. Svi političari lažu;
5. Zločinac se uvek vraća na mesto zločina;
6. U svakoj šali, pola istine;
7. Žene troše previše novca;
8. Muškarci su naivni,
- 9.

Prof. dr Mirko Živković

Radionica: "Da li je to moja priča?"

U ovoj vežbi studenti su podeljeni u parove za intervju. Jedan od partnera kaže (ili napiše) kratak naslov svoje priče koja se odnosi na neki događaj ili zanimljivo iskustvo iz njegovog života. Drugi partner ga nakon toga intervjuje (7-10 minuta) kako bi otkrio priču. Zatim, partner koji je vršio intervju izlaže priču. Studentu koji je pričao priču obavezno treba postaviti sledeća dva pitanja:

- Da li želiš da nešto dodaš ili izmeniš u ovoj priči?
- Kakav je osećaj čuti svoju priču ispričanu?

Smisao ove vežbe je u tome da studenti shvate da tokom intervjuisanja klijenta moraju dopreti do njegove priče, a takođe i da budu svesni sopstvene odgovornosti prilikom izlaganja klijentove priče na sudu.

Radionica: "Dve istine i jedna laž"

Svaki član grupe treba da smisli tri tvrdnje o sebi od kojih će dve biti istinite, a jedna lažna. Glasno saopštava ostalima sve tri tvrdnje, nakon čega ostali glasaju koja je tvrdnja neistinita. Bez obzira da li je član grupe pogodio ili ne koja je tvrdnja lažna, treba da da kratko obrazloženje svog glasanja.

Smisao ove vežbe je da se ispitaju neke stereotipske predstave koje imamo o ljudima tokom prvog susreta.

Prilog II: Evaluacioni listovi

KLINIKA ZA GRAĐANSKO PRAVO OPŠTA EVALUACIJA

1. Ocenite "brainstorming" metod (prikupljanje i sistematizovanje ideja):

1 2 3 4 5

Šta bi izmenili u primeni ovog metoda:

2. Ocenite metod rada po grupama i iznošenje zaključaka od strane "predstavnik" grupe:

1 2 3 4 5

Šta bi izmenili u primeni ovog metoda:

3. Ocenite metod simulacije igranjem uloga i analizu faza intervjua:

1 2 3 4 5

Šta bi izmenili u primeni ovog metoda:

4. Ocenite "Sokratov metod dijaloga" u analizi slučaja prof. Šinazija:

1 2 3 4 5

Šta bi izmenili u primeni ovog metoda:

5. Šta smatrate najinteresantnijim u dosadašnjem radu grupe i zašto:

6. Da li ste naučili nešto novo na Klinici i da li ovaj oblik učenja smatrate korisnim na Pravnim fakultetima?

7. Ocenite zanimljivost ili korisnost "igara" na Klinici?

8. Šta Vam se nije dopalo u dosadašnjem radu na Klinici i zašto?

9. Koja bi znanja želeli da steknete na Klinici?

10. Ocenite rad mentora grupe: 1 2 3 4 5
Komentar:

11. Ocenite rad i kreativnost ostalih članova grupe:

1 2 3 4 5
Komentar:

12. Da li će te kolegama preporučiti upis na pravnu kliniku?

a) DA, zato što

b) NE, zato što

13. Predložite temu koju bi želeli da obrađujete na Klinici:

Doc. dr Miroslav Lazić

Ocena rada instruktora

Molim vas da crticom ocenite današnji rad (uspešnost i angažovanje) vašeg instruktora na pravnoj klinici.

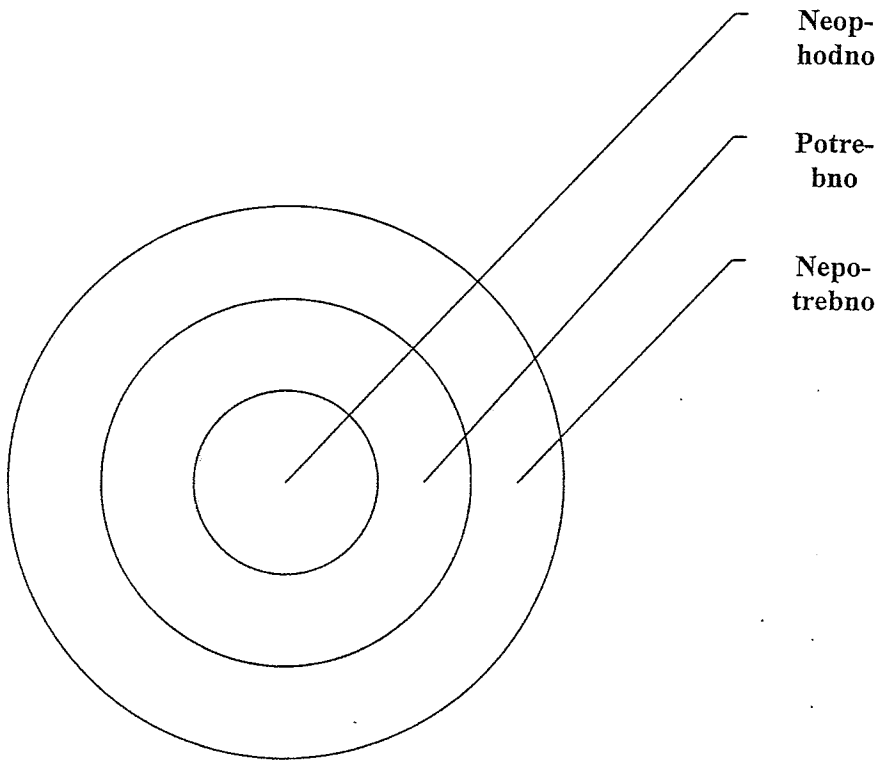
A vertical scale for evaluating an instructor's performance. The scale is represented by a vertical line with an upward-pointing arrow at the top. Five horizontal lines cross the vertical line, dividing it into four equal segments. To the right of the vertical line, five rectangular boxes are stacked vertically, each containing a grade. From top to bottom, the grades are: ODLIČAN, VRLO DOBAR, DOBAR, DOVOLJAN, and NEDOVOLJAN.

ODLIČAN
VRLO DOBAR
DOBAR
DOVOLJAN
NEDOVOLJAN

Doc. dr Miroslav Lazić

Ocena korisnosti pravne klinike

Poštovani studenti, molim vas da stavljanjem tačke u koncentrični krug, a na osnovu saznanja koja ste stekli, izrazite vaš stav u pogledu potrebe formiranja pravnih klinika na pravnim fakultetima u Srbiji.



Doc. dr Miroslav Lazić

Ocena korisnosti rada

Molim vas da crticom ocenite korisnost današnjeg rada (izbor teme i sadržina) na pravnoj klinici.

A vertical scale for rating the usefulness of a work. The scale is a vertical line with an upward-pointing arrow at the top. It is divided into five segments by horizontal tick marks. From top to bottom, the segments are labeled: ODLIČAN, VRLO DOBAR, DOBAR, DOVOLJAN, and NEDOVOLJAN.

Prilog III: Konkurs za prijem na pravnu kliniku

KLINIKA ZA GRAĐANSKO PRAVO

objavljuje

K O N K U R S

za upis 60 studenata

za period 1. mart - 31. decembar 2002.
godine

USLOVI UPISA: Za upis na Kliniku mogu konkurisati studenti III i IV godine i absolventi. Prednost pri prijemu imaće aktivni studenti sa izraženim smislom za kreativni rad i interesovanjem za interaktivnu praktičnu nastavu.

PRIJAVLJIVANJE: Obrazac prijave se može dobiti u Službi za studentska pitanja Fakulteta. Prijava se podnosi Službi do 17. februara 2003. Svi kandidati će biti pozvani na razgovor sa Komisijom za prijem radi procene zainteresovanosti i sposobnosti za rad. Primljeni studenti popunjavaju pristupnicu za jednogodišnji rad na Klinici i dobijaju mentora. Klinika počinje sa radom 1. marta 2003. godine.

NASTAVNICI: Mentori grupa: Radmila Kovačević-Kuštrimović, Gordana Stanković, Mirko Živković, Nevena Petrušić, Miroslav Lazić, Nataša Stojanović.
Spoljni saradnici: nastavnici, sudije, advokati, psiholozi...

CILJ RADA: Obuka studenata pravnim veštinama i tehnikama rada; Priprema studenata za profesionalno obavljanje advokatskog i sudijskog poziva; Usvajanje lične i profesionalne etike; Podizanje nivoa pravničke kulture i dr.

ROGRAM RADA: Tehnika intervjuisanja klijenta; pravna etika; tehnika savetovanja klijenta; sastavljanje pravnih dokumenata, tehnika pregovaranja i medijacije, zaštita ljudskih prava ...
Sve grupe će raditi po jedinstvenom programu.

METODI RADA: Rad u malim grupama do 10 studenata primenom interaktivnih metoda učenja (brainstorming, dijalog, debata, igra uloga, simulacije slučajeva, razgovor sa sudijama, advokatima...)

Koordinator „Klinike:

Prilog IV: Pitanja za intervju

Pitanja za razgovor sa kandidatima

1. Šta bi studirali da niste upisali Pravni fakultet?
2. Koji posao bi voleli da radite po diplomiranju?
3. Koje izmene bi izvršili u postojećim oblicima nastave?
4. Šta očekujete od učešća na pravnoj klinici?
5. Da li je značaj etike veći za obavljanje advokatske ili sudijske funkcije? (Ovde treba razviti diskusiju sa kandidatom, dovodeći ga u dilemu povodom prvobitnog odgovora).

Cilj razgovora: Nastavnik koji obavlja intervju sa studentom-kandidatom treba da proceni zainteresovanost i sposobnost studenta za kreativni rad i interaktivne metode rada.

Uputstvo: Intervjuist (ispitivač) treba na poledini prijave da upiše odgovor kandidata i zaključak da li kandidat "zadovoljava" ili "ne zadovoljava" za prijem na pravnu kliniku.

Prilog V: Pristupnica

PRAVNI FAKULTET U NIŠU KLINIKA ZA GRAĐANSKO PRAVO

Pristupnica

Student:

prezime, ime jednog roditelja, ime

Adresa:

Kontakt

telefon.

E-mail:

Upisana godina: _____ Broj indeksa _____

Pristupajući Klinici za građansko pravo Pravnog fakulteta u Nišu, za period 1.4.2002. – 31.3.2003. godine, obavezujem se:

- da ću kao član Klinike i u javnim aktivnostima i u privatnom životu, kada je ovaj dostupan uvidu i oceni javnosti, čuvati ugled Klinike, pravničke profesije i vlastiti ugled, nastojeći da doprinesem opštoj pravnoj kulturi,
- da ću aktivno učestvovati u radu Klinike i svim aktivnostima koje se na njoj organizuju, najviše do 3 časa nedeljno,
- da ću o aktivnostima na Klinici objektivno popunjavati anketne listove i u Dnevniku Klinike najmanje jednom mesečno iznositi utiske, ideje, predloge, kritike..., kako bih doprineo uspešnom radu naše Klinike

- da ću raditi savesno, brižljivo, ažurno, sa poštovanjem prema klijentu, instruktoru i kolegama, uz punu posvećenost zadatku i slučaju koji mi je poveren

- da ću čuvati kao tajnu sve što mi je klijent, bez obzira da li sam se prihvatio njegovog zastupanja, poverio ili što sam tokom pripreme predmeta ili zastupanja na drugi način saznao, bilo da me je klijent upozorio na poverljivost sadržaja, bilo da poverljivost sadržaja proizilazi iz prirode predmeta i brižljive ocene svih okolnosti.

- da ću instruktora ili koordinatora Klinike blagovremeno obavestiti o prestanku daljeg rada u Klinici i o razlozima prestanka.

Saglasan sam da sankcija za nepoštovanje ovih pravila bude isključivanje iz daljeg rada u Pravnoj klinici.

Pristupanjem Klinici stičem pravo da učestvujem u svim oblicima nastave na Klinici,

U Nišu, _____

Potpis: _____

Prilog VI: Primerak sporazuma o saradnji

SPORAZUM O SARADNJI U OKVIRU PROJEKTA "PRAVNE KLINIKE"

zaključen između Pravnog fakulteta Univerziteta u Nišu i Opštinskog suda u Nišu, na dan 17. 4. 2002. godine, na sledeći način:

Čl. 1.

PRAVNI FAKULTET u Nišu, kao realizator Projekta "Pravne klinike", u okviru koga studenti treba da stiču posebna praktična znanja i veštine u pružanju stručne pravne pomoći radi jačanja uloge prava u rešavanju konflikata u društvu, razvijanja lične odgovornosti, pravne kulture i profesionalne etike, i OPŠTINSKI SUD u Nišu, kao pravosudna institucija, izražavaju spremnost za uspostavljanje konkretne saradnje u oblasti praktičnog obrazovanja studenata prava u okviru Projekta "Pravne klinike".

Čl. 2.

Pravni fakultet se obavezuje da će, u cilju realizacije programa praktičnog obrazovanja studenata prava koji se ostvaruje u okviru Projekta "Pravne klinike", saradivati sa Opštinskim sudom u Nišu radi unapređenja kliničkog pravnog obrazovanja studenata prava.

Pravni fakultet će angažovati sudije Opštinskog suda u Nišu radi njihovog učešća u praktičnoj obuci studenata prava iz oblasti Građanskog prava i uključivati ih u rad "Pravne klinike" u skladu sa usvojenim planom i programom rada.

Čl. 3.

Opštinski sud u Nišu se obavezuje da će učestvovati u praktičnoj obuci studenata "Pravne klinike", kao nastavna baza Pravnog fakulteta, tako što će:

- obezbeđivati pomoć u realizaciji kliničkih programa obrazovanja,
- dozvoliti da sudije ovog Suda budu angažovani u radu Klinike, kao instruktori po pozivu,
- davati na uvid arhivirane predmete nastavnicima Klinike, radi pripreme simulacija i realizacije praktičnog programa obuke,
- omogućiti studentima Klinike prisustvo suđenjima,
- omogućiti pružanje stručnih informacija studentima,

- omogućiti konsultacije studenata sa sudijama,
- pružati i drugu neophodnu pomoć.

Čl. 4.

Broj sudija koji će biti angažovani u realizaciji Projekta "Pravne klinike" i njihova prava i obaveze, biće određeni dogovorom između dekana Pravnog fakulteta u Nišu i predsednika Opštinskog suda u Nišu.

Čl. 5.

Sporazum se zaključuje na neodređeno vreme.

Čl. 6.

Svaka strana može odustati od ovog sporazuma uz prethodno obaveštavanje druge strane.

Ugovorne strane:

PRAVNI FAKULTET UNIVERZITETA U NIŠU

OPŠTINSKI SUD U NIŠU

SPORAZUM O SARADNJI U OKVIRU PROJEKTA "PRAVNE KLINIKE"

zaključen između Pravnog fakulteta Univerziteta u Nišu i Advokatske komore u Nišu, na dan 17. 4. 2002. godine, na sledeći način:

Čl. 1.

PRAVNI FAKULTET u Nišu, kao realizator Projekta "Pravne klinike", u okviru koga studenti treba da stiču posebna praktična znanja i veštine u pružanju stručne pravne pomoći radi jačanja uloge prava u rešavanju konflikata u društvu, razvijanja lične odgovornosti, pravne kulture i profesionalne etike, i ADVOKATSKA KOMORA u Nišu, kao strukovna profesionalna asocijacija advokata, izražavaju spremnost za uspostavljanje konkretne saradnje u oblasti praktičnog obrazovanja studenata prava u okviru Projekta "Pravne klinike".

Čl. 2.

Pravni fakultet se obavezuje da će u cilju realizacije programa praktičnog obrazovanja studenata prava koji se ostvaruje u okviru Projekta "Pravne klinike" saradivati sa Advokatskom komorom u Nišu radi unapređenja kliničkog pravnog obrazovanja studenata prava.

Pravni fakultet će angažovati advokate članove Advokatske komore u Nišu radi njihovog učešća u praktičnoj obuci studenata prava iz oblasti Građanskog prava i uključivati ih u rad "Pravne klinike".

Čl. 3.

Advokatska komora u Nišu se obavezuje da će učestvovati u praktičnoj obuci studenata prava u okviru Projekta "Pravne klinike" Pravnog fakulteta tako što će:

- obezbeđivati pomoć u realizaciji kliničkih programa obrazovanja,
- preporučiti da advokatske kancelarije, advokata članova Advokatske komore u Nišu, služe kao nastavna baza u realizaciji Projekta "Pravne klinike",
- posredovati u cilju angažovanja advokata u radu "Pravne klinike" kao instruktora po pozivu,
- preporučiti advokatskim kancelarijama prijem na stažiranje studenata Klinike radi sticanja praktičnog iskustva,
- preporučiti da advokati pružaju stručne informacije studentima,
- preporučiti konsultacije studenata sa advokatima,
- pružati i drugu neophodnu pomoć.

Čl. 4.

Radi ostvarivanja odredaba ovog Sporazuma, Pravni fakultet će zaključiti posebne ugovore o saradnji sa odgovarajućim advokatskim kancelarijama kojima će biti precizirana uzajamna prava i obaveze.

Čl. 5.

Sporazum se zaključuje na neodređeno vreme.

Čl. 6.

Svaka strana može odustati od ovog sporazuma uz prethodno obaveštavanje druge strane.

Ugovorne strane:

PRAVNI FAKULTET UNIVERZITETA U NIŠU

ADVOKATSKA KOMORA U NIŠU

PRAVNI FAKULTET
UNIVERZITET U NIŠU

Na osnovu čl. 103. Statuta, Pravni fakultet u Nišu, izdaje

C E R T I F I K A T

o završenoj nastavi na
KLINICI ZA GRAĐANSKO PRAVO

Student _____, br. indeksa _____, savladao je obuku sticanja praktičnih znanja i veština na Klinici za građansko pravo Pravnog fakulteta u Nišu, organizovanoj uz pomoć Američkog udruženja pravnika (ABA/CEELI).

Student je u periodu april - decembar 2002. godine, u okviru programa praktičnog obrazovanja, primenom interaktivnih metoda rada, savladao osnovne tehnike i veštine intervjuisanja, pravnog savetovanja, pregovaranja i stekao znanja o profesionalnoj etici i odgovornosti, u skladu sa međunarodnim standardima obavljanja pravničke profesije.

U Nišu, 30. 01. 2003.

Koordinator Klinike:

Dekan Fakulteta:

Doc. dr Miroslav Lazić

Prof. dr Milorad Božić



Literatura:

- Aćimović, M. – Da li je u suprotnosti sa advokatskom etikom odbrana protivna braniočevom uverenju, *Jugoslovenska advokatura*, 4/58;
- Auerbach, J.S. - *Justice Without Law? Resolving Disputes Without Lawyers*, Oxford University Press, New York, 1983;
- Babbitt, E., Gutlova, P., Jones, L. - *Handbook of Basic Conflict Resolution Skills, "The Balkans Peace Project*, Cambridge, Massachussetts, USA, 1994;
- Binder, D. & Prais, S. - Pravno intervjuisanje i savetovanje, prevod, 1977, str.59-99;
- Carnegie, D. - *Kako steći prijatelje i naklonost ljudi*, "Prosvjeta", "Draganić", Zagreb, 1990;
- Deutsch, M. - *Subjektivni momenti u razrešavanju konflikta: psihološki, društveni i kulturni uticaji*, u: *Socijalni konflikti - karakteristike i način rešavanja*, priređivači: Popadić, D., Plut, D., Kovač Cerović, T., "Grupa Most", "Centar za antiratnu akciju", Beograd, 1996;
- Džui, Dž. - *Vaspitanje i demokratija, Uvod u filozofiju vaspitanja*, Cetinje, Obod, 1966;
- Dukić, D. – Advokat kao svedok i profesionalna etika advokata, *Jugoslovenska advokatura*, 1/59;
- Dukić, D. – Još jedan prilog diskusiji o profesionalnoj etici advokata, *Jugoslovenska advokatura*, 2/60;
- Dukić, D. – Zahtev za izuzeće sudije i njegov značaj za odnos između advokata i suda, *Jugoslovenska advokatura*, 2/59;
- Đurišić, Đ. – Profesionalna odgovornost advokata, *Advokatura*, 3/76;
- Fisher, R., Ury, W. - *Put do sporazuma*, Predrag & Nenad, Beograd, 1990;
- Gordon Tomas, *Kako biti uspešan nastavnik*, "Most-Kreativni centar", Beograd, 2001.
- Grosman, V. – Neka pitanja profesionalne etike advokata, *Jugoslovenska advokatura*, 2/58;
- Grosman, V. – Neke misli o aktuelnim problemima etike u advokaturi, *Jugoslovenska advokatura*, 2/63;
- Grosman, V. – O etici u advokaturi, *Jugoslovenska advokatura*, 1/66;
- Grosman, V. – O etici u advokaturi, *Jugoslovenska advokatura*, 1/68;
- Ivić, I., Pešikan, A., Antić, S. – *Aktivno učenje, priručnik za primenu metoda aktivnog učenja / nastave*, Institut za psihologiju, Beograd, 2001;
- Janković, S., Tinde, K. C. – *Osnovne pretpostavke radioničarskog postupka*, Učionica dobre volje, "Grupa Most", Beograd, 1996;
- Karmin, A.S.: *Конфликтлогия*, "Лень", Sankt-Peterburg, 2002;

- Kozirev, G.I.: *Введение в конфликтологию*, "Vlados", Moskva, 2001;
- Kreč, V. – *Odvjetnikov rad i profesionalna etika*, *Odvjetnik*, 1-4/69;
- Krstulović, A. – *O etici u advokaturi*, *Jugoslovenska advokatura*, 2/63;
- Krstulović, A. – *O etici u advokaturi*, *Odvjetnik*, 1-68;
- Krstulović, A. – *O etici u advokaturi*, *Jugoslovenska advokatura*, 1/66;
- Lukić, R. – *Advokatura i etika*, *Glasnik*, 10/77;
- Mastenbruk, V. - *Pregovori*, Kaluga, 1993;
- Materijali za kliničko pravno obrazovanje, Четвертый ежегодный коллоквиум COLPI/PILI по клиническому юридическому образованию, Рига, Латвия, 2001;
- Materijali za kliničko pravno obrazovanje, 5-тый ежегодный коллоквиум COLPI/PILI по клиническому юридическому образованию, Варшава, Польша, 2002;
- Mitchell, C.R., Rubin, J.Z. – *Nekoliko mudrih i pogrešnih postavki o konfliktu i pregovaranju*, u : *Socijalni konflikti – karakteristike i način rešavanja*, priređivači: Popadić, D., Plut, D., Kovač Cerović, T., "Grupa Most", "Centar za antiratnu akciju, Beograd, 1996;
- Moore, C.W.: *Kako se odvija medijacija?*, u: *Socijalni konflikti - karakteristike i način rešavanja*, priređivači: Popadić, D., Plut, D., Kovač Cerović, T., "Grupa Most", "Centar za antiratnu akciju", Beograd, 1996;
- Pavićević, V. – *Osnovi etike*, Beograd, 1974;
- Petrušić, N.: *Sporovi u pravnim odnosima i medijacija*, "Zbornik radova Pravnog fakulteta u Nišu", Pravni fakultet u Nišu, Niš, 1999;
- Petrušić, N.: *Konciliacioni sporazum u jugoslovenskom arbitražnom pravu*, *Pravni život*, 12/98, Tom IV, tematski broj "Moć i nemoć prava";
- Petrušić, N.: *Mediation - The Method of Collective Labour Disputes Resolution in the Yugoslav Law*, *Facta Universitatis*, Vol. 1, No 3, 1999;
- Plut, D., Marinković, Lj.: *Konflikti i šta sa njima*, Kreativni centar, Beograd, 1994;
- Politeo, I. – *Nacrt kodeksa advokatske etike*, *Jugoslovenska advokatura*, 2/54;
- Popadić, D., Mrše, S., Kovač Cerović, T., Pečujlić, Mastilović, S., Kijevčanin, S., Petrović, D., Bogdanović, M.: *Pametniji ne popušta, Vodič kroz sukobe do sporazuma*, "Dosije", Beograd, 1996;
- Popadić, D.: *Efeti radionica i njihova evaluacija*, Učionica dobre volje, "Grupa MOST", Beograd, 1996;
- Pruitt, D.G.: *Izbor strategija u pregovaranju*, u: *Socijalni konflikti - karakteristike i način rešavanja*, priređivači: Popadić, D., Plut, D., Kovač Cerović, T., Grupa "Most", Centar za antiratnu akciju, Beograd, 1996;
- Pruitt, D.G., Rubin, J. Z., Sung, H.K.: *Taktike nadmetanja*, u: *Socijalni konflikti - karakteristike i način rešavanja*, priređivači: Popadić, D., Plut, D., Kovač Cerović, T., Grupa "Most", "Centar za antiratnu akciju", Beograd, 1996;

- Pruitt, D.G., Rubin, J. Z.: Social conflict: Escalation, stalemate, and settlement, "Random House", New York, 1986;
- Radoman, D. – Interferencija etike i prava, Jugoslovenska advokatura, 3/60;
- Rubin, J. Z., Sander, E. A.: *When should we use agents?* Negotiation Journal, 4/1998, p. 395-401;
- Savez advokatskih komora – O etici u advokaturi, Jugoslovenska advokatura, 2/58;
- SDC/SDR MHPK Bilteni, Zbirka članaka, Beograd, 2002;
- Slijepčević, S.- Advokati pred kodeksom advokatske etike, Odvjetnik, 1/75;
- Sudijska etika, seminar o etici sudija, Pančevo, 2002, ABA/CEELI – Niš;
- Svoboda, M. – Razmišljanja o kodeksu etike, Odvjetnik, 1968;
- Trninić, D. – Profesionalna etika advokata, Advokatura, 3/76;
- Uzelac, M.: *Za svemire*, "Centar za kulturu mira i nenasilja", Zagreb, 2002 ;
- Vladisavljević, M. – O profesionalnoj etici advokata, Jugoslovenska advokatura, 3/58;
- Интервьюирование, Клиническое юридическое образование, Методический семинар для преподавателей, Санкт-Петербург, 2000, стр. 167.
- Група аутора, Интервьюирование клиента, Профессиональные навыки юриста, опыт практического обучения, Москва, 2001.



SADRŽAJ:

Predgovor	I
Preface	III
Prikaz Klinike za građansko pravo	V
Civil Law Clinic Description	VIII
Biografije autora publikacije	XI
GLAVA PRVA: KLINIČKO OBRAZOVANJE PRAVNIKA	
1. Doc. dr Miroslav Lazić: Razvoj i funkcije pravnih klinika	3
2. Prof. dr Radmila Kovačević Kuštrimović: Uloga pravnih klinika	8
3. Doc. dr Nataša Stojanović: Prednosti obrazovanja na pravnim klinikama	12
4. Prof. dr Nevena Petrušić: Obeležja kliničkih metoda pravničkog obrazovanja	14
5. Doc. dr Miroslav Lazić: Prednosti interaktivnih metoda učenja	20
6. Prof. dr Gordana Stanković: Metodi aktivne nastave na pravnoj klinici	23
7. Prof. dr Nevena Petrušić: Tehnika "moždana oluja"	28
8. Prof. dr Nevena Petrušić: Tehnika "igranje uloga"	31
9. Doc. dr Miroslav Lazić: Pravila rada u grupi	36
10. Prof. dr Nevena Petrušić: Radionica	38
GLAVA DRUGA: PRAVNIČKI PROFESIONALIZAM	
1. Prof. dr Gordana Stanković: Organizacija poslovanja u advokaturi	45
2. Doc. dr Miroslav Lazić: Uređenost advokatske kancelarije	51
3. Prof. dr Gordana Stanković: Stručne i moralne sposobnosti advokata i rešavanje problema klijenta	56
4. Doc. dr Miroslav Lazić: Elementi pravničkog profesionalizma	59
5. Prof. dr Gordana Stanković: Protokol prijema u advokatskoj kancelariji	62
6. Prof. dr Gordana Stanković: Prvi susret advokata i klijenta	65
GLAVA TREĆA: PRAVNA I PROFESIONALNA ETIKA	
1. Prof. dr Radmila Kovačević-Kuštrimović: Etika i moral	71
2. Prof. dr Gordana Stanković: Profesionalna etika	74
3. Prof. dr Gordana Stanković: Pravila profesionalne etike i advokatura	76
4. Prof. dr Gordana Stanković: Zastupanje i etička ograničenja	80
VEŽBE	
a) Deset etičkih "zapovesti"	85
b) "Prijatelj" ili princip	89
c) Primeri nepoštovanja Kodeksa advokatske etike	91
d) Advokat i Kodeks profesionalne advokatske etike	93
e) Analiza slučajaja u svetlosti pravne etike	94

f) Razmatranje etičkih pitanja	97
g) Profesionalna etika	102
h) Pravna etika - praktični primeri	103
i) Praktične vežbe iz pravne etike	106
j) Vežbe iz pravne etike na primerima iz štampe	109
k) Etička ograničenja i zastupanje	111
GLAVA ČETVRTA: PRAVNI INTERVJU	
1. Prof. dr Radmila Kovačević: Intervju	115
2. Doc. dr Miroslav Lazić: Pojam i ciljevi pravnog intervjua	116
3. Doc. dr Nataša Stojanović: Faze intervjua	119
4. Doc. dr Miroslav Lazić: Struktura pravnog intervjua	125
5. Prof. dr Gordana Stanković: Tok intervjua	132
6. Doc. dr Miroslav Lazić: Veštine i tehnike vođenja intervjua	140
7. Prof. dr Gordana Stanković: Beleška o razgovoru	148
VEŽBE	
a) Neverbalna komunikacija	153
b) Intervjuisanje kao metod istraživanja	155
c) Scenarij intervjua	157
d) Takmičenje u postavljanju pitanja	161
e) Prepoznavanje neodgovarajućih pitanja	164
f) Veština ispitivanja i slušanja	168
g) Aktivno slušanje	171
h) Iskazujem saosećajno razumevanje	174
i) Analiza intervjua Karenjina	178
j) Analiza intervjua	183
k) Intervjuisanje "tipskih" klijenata	191
l) "Takmičarski" intervju	195
GLAVA PETA: PRAVNO SAVETOVANJE	
1. Prof. dr Radmila Kovačević Kuštrimović: Savetovanje	201
2. Doc. dr Nataša Stojanović: Uloga advokata u savetodavnom procesu	203
3. Prof. dr Mirko Živković: Savetovanje i davanje saveta	206
4. Doc. dr Miroslav Lazić: Pravno konsultovanje (savetovanje)	210
5. Prof. dr Gordana Stanković: Još jedno viđenje priprema i toka savetovanja	218
VEŽBE	
a) Kako "preneti" stan unuku	227
b) Slučaj "Milene"	231
c) Slučaj g. "Mladenovića"	234
d) Slučaj g. "Petrovića"	236
e) Primeri za savetovanje	239
f) Praktično savetovanje	241
g) Savetovanje klijenta	247
h) "Prepoznavanje" pravnih propisa radi njihove primene	252

GLAVA ŠESTA: PREGOVARANJE

1. Prof. dr Nevena Petrušić: Pregovaranje kao metod rešavanja sukoba 259

VEŽBE

- a) "Šta se događa kad se ljudi sukobe" 271
b) "Šta je u pozadini konflikta" 276
c) "Sukob – šansa za boljitak" 280
d) "Skica" pregovaranja 283
e) Simulacije pregovaranja 284

GLAVA SEDMA: ZAŠTITA LJUDSKIH PRAVA

1. Prof. dr Zoran Radivojević: Evropski sud za ljudska prava u Strazburu 287

VEŽBE

- a) "Podnošenje zahteva pred Evropskim sudom" 297
b) "Zaštita prava čoveka pred Evropskim sudom u Strazburu" 304
c) "Predmet Kokkinakis protiv Grčke" 307

GLAVA OSMA: PRILOZI SA KLINIKE ZA GRAĐANSKO PRAVO

- Prilog I: "Igre" i radionice 313
 Detektor istine 313
 Argumentacija 314
 "Da li je to moja priča?" 315
Prilog II: Evaluacioni listovi 316
Prilog III: Konkurs za prijem na pravnu kliniku 321
Prilog IV: Pitanja za intervju 323
Prilog V: Pristupnica 324
Prilog VI: Primerak sporazuma o saradnji 326
Literatura 331
Sadržaj 335

CIP – Katalogizacija u publikaciji
Narodna biblioteka Srbije, Beograd

378.096:347(497.11) "2002"
378.147::[340.116:347] (035)
34.08(497.11)
347.96(497.11)

Praktično obrazovanje pravnika/

[glavni i odgovorni urednik Miroslav Lazić].
- Niš: Pravni fakultet, Centar za publikacije, 2003
(Niš: Tibet). – XII, 333 str. ; 24 cm

Tiraž 300. - Biografije autora publikacije
Praktično obrazovanje pravnika: str. XI - XII.
- Napomene i bibliografske reference uz tekst.
- Bibliografija: str. 331-333.

ISBN 86-7148-037-2

1. Lazić, Miroslav

a) Pravni fakultet (Niš). Klinika za građansko pravo – 2002

b) Pravnici – Stručno obrazovanje – Srbija.

c) Građansko pravo – Univerzitetska nastava

Metodika – Priručnici

COBISS. SR – ID 105495308