

Формирование навыка критического  
мышления в рамках дисциплины  
«Английский язык» бакалавриата  
ОП Юриспруденция

НИУ ВШЭ

Гатауллина Н.А.

# OUTLINE

- “Critical Skills” – How we interpret it?
- Requirements to lawyers (Russia, UK, US)
- A key model to form and develop critical skills
- How we develop them (projects):
  - 1<sup>st</sup> module
  - 2<sup>nd</sup> module
  - 3<sup>d</sup> module
  - 4<sup>th</sup> module
- Conclusion
- References

# Critical Thinking Skill

**Critical thinking is the ability to think clearly and rationally, understanding the logical connection between ideas:**

- ✓ Understand **the links between ideas**,
- ✓ Determine **the importance and relevance** of arguments and ideas,
- ✓ Recognise, build and appraise **arguments**,
- ✓ Identify **inconsistencies and errors** in reasoning,
- ✓ **Approach problems** in a consistent and **systematic way**,
- ✓ **Reflect on the justification** of their own assumptions, beliefs and values.

# Требования российских компаний

- **Высшее образование** (*«топовый ВУЗ»*),
- **2 года стажа**
- **Профессиональные достижения**, проекты, сделки в **кросс-функциональных проектах**
- **Грамотная речь, профессиональная жестикуляция** (оценивается и анализируется, как разговаривает соискатель, как формулирует мысли, предложения, двигается)
- **Умение работать в команде**, *«координировать команду при решении сложного и срочного кейса»*
- Умение *«встроиться в бизнес и взаимодействовать с другими департаментами фирмы»*
- Умение **стратегически и тактически мыслить**
- Соответствие модели **STAR** (Situation, Task, Active, Result)
- **Стрессоустойчивость, физическая выносливость**
- **Владение английским языком**
- **Увлечения** (*«"свободное" время юриста»*)
- **Высокая самооценка**

## **UK company**

- **A stellar academic record**
- **Teamwork**
- **Interpersonal skills**
- **Communication**
- **Commercial acumen**
- **Commitment and dedication to the career**
- **Attention to detail**
- **Honesty and integrity**
- **Pro-activity**
- **Ambition**
- **Enthusiasm and Energy**
- **Individuality**
- **Sense of humour**
- **Extra-curricular activities**

## **US company**

- **Project Management**
- **Customer Service**
- **Stress Management**
- **Writing & Rhetoric Skills**
- **Being Able to Focus**
- **Tech Skills (Operational)**
- **Tech Skills (Communication)**
- **Reputation Management**
- **Marketing**
- **Rainmaking**

magic of human  
**COMMUNICATION**  
to make RAIN

Rainmaker





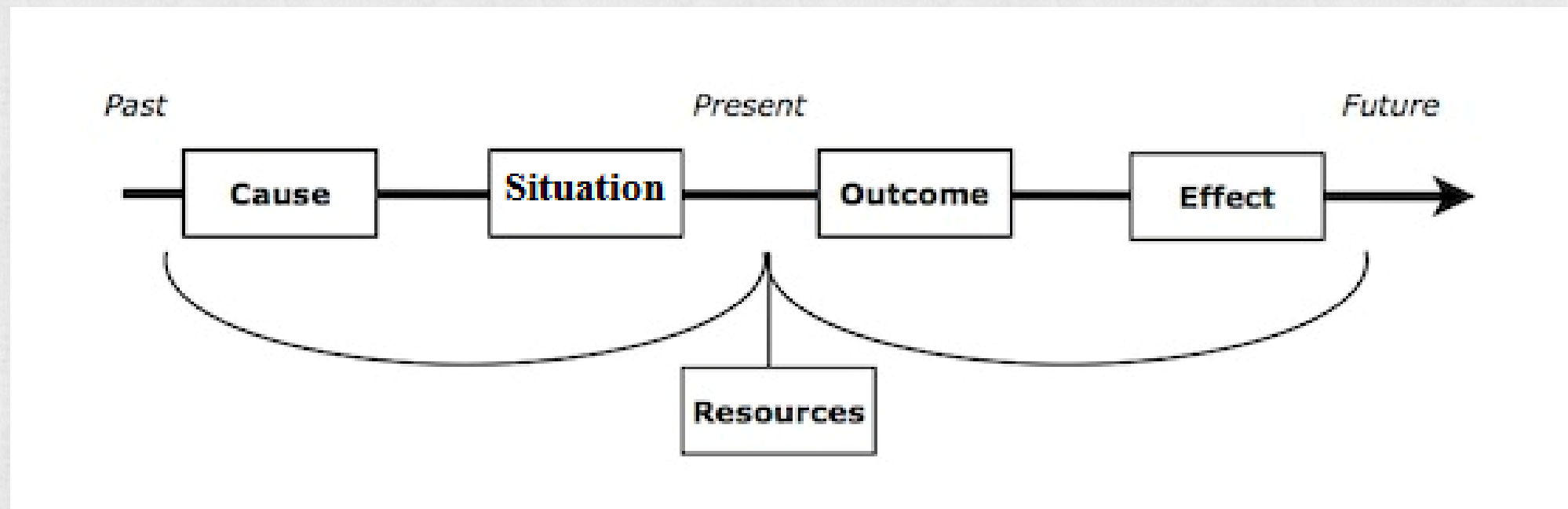
# 1 модуль

- **Аспекты: EAP, ESP (ESAP),**
- **Задачи модуля,**
- **Мотивация:** обсуждение требований к будущей профессии:
  - Warm up: беседа,
  - Текст «What skills you need to become a lawyer,
  - Выбор самых важных навыков: дискуссия в группе, составление общего списка из 3х,
  - Защита позиции at your job interview / before board of competitors,
  - Feedback,
  - Задание True/False.



# 1 модуль

- SCORE MODEL



# 1 модуль

- **Знакомство с моделью,**
- **Использование модели в анализе:**
  - План работы на юните,
  - Построении развернутого релевантного ответа на вопрос,
  - Анализе кейсов,
- Семинар «**The first interview with your first client**», сентябрь – октябрь (постановка цели на переговоры с клиентом, планирование, обратная связь, SCORE).

## **Формат домашнего чтения:**

- Текст the Roman Law (30 000 знаков),
- Саммари текста (письменное),
- Устный ответ: 2 sentence summary, 5 min oral summary,
- Talk, Discussion,
- Плагиат: text.ru.

# 1-4 модуль

- Введение в начале курса
- Повторение материала по кривой Эббингауза
- Речь преподавателя и структура заданий
- Система тестирования: устного и письменного



# 2 модуль: Home Reading (preliminary stage to the projects)

## RECOURCES

- Charles Fried, **Contract as Promise**. a book, 1981-2006,
- Randy E. Barnett, **Contract is Not Promise; Contract is Consent**, an article, 2011,
- Doctrines: **consent-based** approach vs **benefit-based** approach.

## STRATEGY - OUTCOMES

- **Письменное саммари текста**
- **Устное саммари:**
  - 2 sentence summary,
  - 5 min talk,
  - Talk, Questions (challenge from the opposing doctrine).

# 3 модуль. Презентации

## STRATEGY – RESOURCES

- Требования к презентации
- Контакт с аудиторией
- Разделение на группы (2-3 студента),
- Выбор темы, разделение обязанностей,
- Подбор источников, оформление reference list
- Представление результатов исследования (5 минут)
- Ответы на вопросы
- Обратная связь

## OUTCOMES - RESOURCES:

### КОНТАКТ С АУДИТОРИЕЙ



20% информации передается словами

80% передается невербально +  
**цель – выступление должно запомниться →**

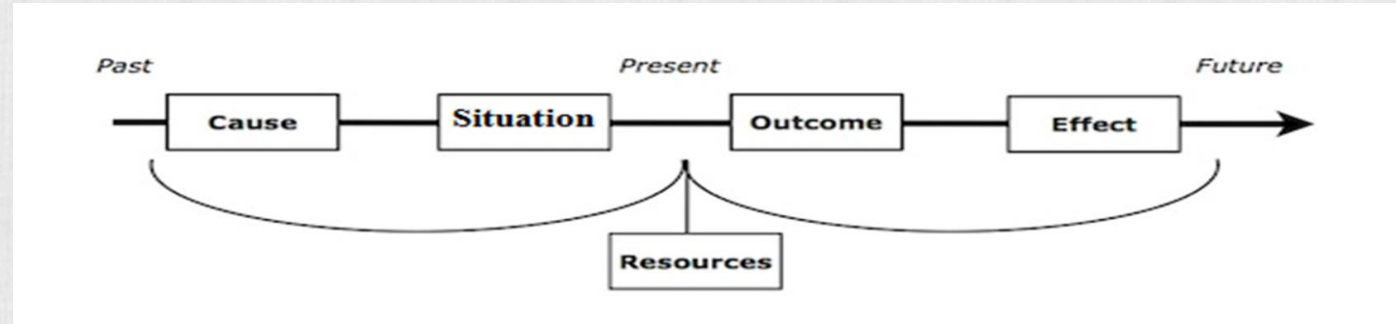
2 видео: body language, how to answer questions

# 3 модуль: 1 часть проекта. Подготовка

## CLASSROOM

- Motivation: SCORE
- APA\* referencing
- Plagiarism – Paraphrasing
- The sphere of law: Contract Law  
International Law, Human rights
- 2 resources (academic articles), approval
- Annotated list of references (2 resources)

\* *APA (American Psychological Association)*



## HOME READING REPORT

- SCORE,
- 2 sentence summary
- 5 min talk
- Talk, questions
- The thesis – talk

# 4 МОДУЛЬ

## CLASSROOM

- **Презентация о PPT презентации**
- **2 видео** (body language, contact with the audience)
- **Выступления перед аудиторией** на каждом занятии (забыли про листочки!) – 2-3 минуты
- **Работа в команде:** готовим общее мнение по проблеме + обсуждение: Public Law, Private Law
- Выстраиваем **последовательность событий кейса:** SCORE, Laval Case

## PROJECT (MINI-CONFERENCE)

- PPT
- Индивидуально или в парах
- Проекты выкладываются заранее просмотр всеми, подготовка вопросов
- Возможно: назначение главных оппонентов
- Выступление
- Оценка
- Дополнительные проекты по проектам, если студентам интересно
- Follow-up: дискуссии, эссе, план эссе

# Additional Project Video about the Project work





**THANK YOU FOR YOUR ATTENTION!**

# Select references

- **Dilts, R. (1990). *Strategies of Genius Vol I – Aristotle*. Capitola, California: Meta Publications.**
- **Дилтс Р. (2001). Моделирование с помощью НЛП. Практикум по психотерапии. Санкт-Петербург: Питер.**
- **Lakoff, G. (1987). *Women, fire and dangerous things. What Categories Reveal About the Mind*. Chicago, USA: University of Chicago Press.**
- **Fried Ch. (1981). *Contract as Promise. A Theory of Contractual Obligations*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.**
- **Barnet E. Randy. ( 2011). *Contract is Not Promise; Contract is Consent. Georgetown Public Law and Legal Theory Research Paper, No. 11-29*Press**
- **Sandel M. (2005). *Justice. What's the right think to do? - Video Lectures*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University.**
- **Meta Skills. Дистанционное обучение. URL: <http://www.mental-skills.ru/synopses/6981.html>**