

Тезисы выступления М.Л. Гальперина на пленарном заседании международной конференции «Глобализация и право: проблемы формирования Global Legal Skills»

Уважаемые коллеги!

Спасибо за приглашение на эту интересную и своевременную дискуссию. Чтобы не нарушать регламент, я разделил свое выступление на **несколько коротких критических тезисов** и вопросов, которые касаются юридического образования, и которые требуют **общего обсуждения** с участием и менеджмента вузов, и преподавателей, и работодателей, и, конечно, самих абитуриентов и студентов.

1. Пандемия заставила нас последний год говорить почти **исключительно про цифровизацию** образования, но **карантин заканчивается**. Как бы нам этого ни хотелось, пора снова возвращаться к контенту: **кого, чему и зачем мы учим?** Цифровая трансформация образования не может быть **сама по себе стратегией**. Это важный проект, но с обозримыми временными рамками. Он не может заменять дискуссию о будущем юридического образования и быть иллюзией сущностных преобразований. Нам нужно вернуться к **содержательной дискуссии** о юридическом образовании.
2. Нормативный образ выпускника почему-то, как правило, - юрист компании или юридической фирмы, но у нас **сотни тысяч юристов в публичном секторе**. Это не те люди, которые будут писать меморандумы и договоры. Они будут работать в **политической сфере**, писать законы и правила игры для всего общества, определять **развитие страны и ее место в мире** на десятилетия вперед. Им требуются несколько другие hard и soft skills, чем юристам в частном секторе. И мы должны и им предложить необходимые навыки и знания.
3. При выработке направлений и методов юридического образования, его наиболее часто сравнивают с экономическим или управленческим образованием. Но, напомню, что сотни лет, практически до середины девятнадцатого века в университетах, помимо юридического, было всего три факультета: **теологический, философский и медицинский**. Может нам стоит посмотреть, что происходит именно в этих отраслях образования? Как они отвечают на вызовы времени?
4. У каждого поколения есть иллюзия, что оно – **самое продвинутое**, революционное поколение, которое неузнаваемо изменит мир, и которое радикально отличается от предыдущих поколений. Наше поколение - не исключение. Но также думали поколения, во время жизни которых появились железные дороги, электричество, самолет или космический корабль. Но сами люди **меняются намного медленнее технологий**. Наши страхи, радости, эмоции, мечты – в основном те же, что были **сто или даже тысячу лет назад**. Наш мозг физиологически почти не изменился со времен Древнего Египта и будет таким же еще тысячи лет.

Независимо от того, будет выпускник-юрист держать в руке гусиное перо или айфон, по сути, с точки зрения прикладного интеллектуального навыка мы должны научить его только одному – **методу мышления**. Научить его анализу, дедукции и индукции. Применению общего правила к конкретной ситуации, способности сделать аргументированный вывод, понятно изложить его на бумаге и в выступлении. И для этого отлично подходит изучение римского права, логики, философии, истории права. Может потому что эти предметы в юридическом вузе изучаются все меньше, и нормативные акты, и судебные решения, и договоры кажутся все **менее логичными и понятными**?

5. Мы все еще часто воспроизводим **советскую модель** юридического образования. Думаем, что готовим юристов для народного хозяйства «под ключ». Еще несколько лет назад в Минюст приходили запросы из компетентных ведомств о предоставлении потребности в юристах в стране в разрезе по регионам, для расчета цифр приема по юридической специальности.

Но, во-первых, добрая половина выпускников **вообще не будет юристами**, и **новость** в том, что в этом нет **ничего страшного, это нормально**. Во-вторых, уже нет планового народного хозяйства. Мы готовим юристов не для **абстрактных работодателей** или **родителей**, а для самих студентов. У большого количества выпускников **вообще не будет работодателя**, они откроют свое дело или станут фрилансерами, или флористами, или дизайнерами, или министром обороны, или президентом. Возвращаясь к примерам из прошлого: выпускник средневекового юридического факультета почти никогда не становился собственно юристом. Тогда вообще и профессии такой не было. Он был просто **широко образованным человеком** с логическим мышлением, чувством **морали и справедливости**, а также способностью **аргументированно отстаивать определенную позицию**. Может поэтому исторически в основном юристы и становились в США президентами, губернаторами и сенаторами.

6. Советский подход заставляет нас пытаться «впихнуть» в студента все больше, как нам кажется полезных, **прикладных знаний и навыков**. Но надо смириться с тем, что человек не может научиться всему в одном месте (как бы этого ни хотелось самим вузам). И про информационные технологии, эмоциональный интеллект или проектный подход студент может узнать и **за стенами юридического факультета**. И лучше, чтобы ему об этом рассказали не другие юристы, а лучшие **профильные специалисты**.

7. Только что выступал заместитель руководителя Федеральной антимонопольной службы. Монополии и жесткая конкуренция есть и в образовании. Чтобы понять, каким должно быть юридическое образование, надо понять, с **кем наши юридические вузы конкурируют за абитуриентов**? Нужно иметь в виду, что доля подготовленных и мотивированных людей в обществе меняется со временем незначительно, их

не может стать резко больше. Еще 30 лет назад единственной альтернативой высшему образованию, например, для юношей была срочная служба в армии. И в такой конкуренции выигрывал любой вуз. Также и работа не по специальности после окончания вуза считалось экстравагантным или вынужденным выбором. Но сегодня у абитуриентов и выпускников **намного больше путей.** Причем по альтернативным путям идут не двоечники, а отличники, становясь после окончания вуза или нескольких лет успешной юридической карьеры стартаперами или шеф-поварами ресторанов. Но это не значит, что мы в юридических вузах должны начать преподавать кулинарию, отвечая на этот очередной вызов времени. Нужны другие конкурентные преимущества.

8. Мы конкурируем за нашу молодежь и **с зарубежными вузами,** сегодня абитуриент может поехать учиться туда, где ему кажется лучше и интереснее. В целом, абитуриенты делают все **более прагматичный и осознанный** выбор из **огромного перечня жизненных возможностей,** который мы даже не можем представить себе, исходя из опыта, который был у нас 15, 20 или 30 лет назад. И большая зарплата, шанс купить квартиру в Москве и перемещаться на престижной машине или собственном вертолете уже далеко не первый приоритет для молодого талантливого и амбициозного юноши или девушки.
9. **Что же делать?** На чем сконцентрироваться юридическому образованию чтобы выжить и идти вперед в этой глобальной конкуренции? Единственный стимул для студента в образовании и будущей профессии были, есть и всегда будут не абстрактные знания или дисциплины с «хайповыми» названиями, а **привлекательные человеческие ролевые модели,** которые на себе показывают, зачем быть юристом.

Когда нас спрашивают при проществе десятков лет, что **нам запомнилось из юридической alma mater,** мы вспоминаем не учебники, а двух-трех самых ярких преподавателей, которые нас восхищали. И название предмета, который они вели, не главное. Не важно и то, пригодился ли нам именно этот предмет в жизни. Безразлично, были ли этот преподаватель доцентом или профессором, доктором или кандидатом наук, работал только в университете или еще где-то. Важны несколько качеств – **профессиональная харизма, способность установить контакт со студентами, заинтересовать их, чтобы у них в голове появилась мысль: «Я хочу быть как он (или она)».** И для этого преподавателю не обязательно, например, иметь на каждую лекцию power point презентацию или назвать свой курс «проектным digital семинаром». Именно такие преподаватели (которых, как и талантливых абитуриентов, ограниченное количество) **определяют облик вуза.** Мы это видим на ярких примерах и в России, и за рубежом. **Цель любого университета – заполучить и удержать таких харизматичных преподавателей любой ценой.** Они - **главный актив вуза.** Причем актив в самом прямом смысле слова. Не секрет, что львиную долю бюджета

юридических факультетов в топе международных рейтингов составляет **не государственное финансирование**, а многомиллиардные эндаументы, в течение долгих лет сформированные **признательными и лояльными выпускниками**, добившимися успеха в жизни, как они считают, благодаря своим преподавателям. И такая система побуждает вуз становится лучше.

10. Из всего сказанного можно сделать еще одно, уже **последнее заключение**. Юридическое образование будет неизбежно все более **дифференцированным**, его невозможно привести к единому стандарту. В вуз приходят абитуриенты с **очень разной и непредсказуемой мотивацией**. Такой же разной и непредсказуемой будет их жизнь после получения диплома. Кто-то приходит скорее получить **конкретные навыки и освоить ремесло, которое принесет кусок хлеба**. Для них ролевая модель – сосед – помощник нотариуса, который купил себе новую машину. Это понятное желание, которое **заслуживает уважения**. Им нужен крепкий юридический вуз – юридическое «ремесленное училище».

Кто-то с детства мечтает быть похожим на Кони, Плевако или Генри Марковича Резника. Им нужен вуз – **юридический бутик** с особой творческой интеллектуальной атмосферой, харизматичными преподавателями, гибкой траекторией обучения и глубокими, захватывающими юридическими дискуссиями.

Третья категория **не может определиться с ролевой моделью** и профессиональными интересами, но интуитивно им нравится право. Таким нужен вуз с широким гуманитарным или технологическим профилем, дисциплины на стыке наук, глобальный подход с юридическими элементами. Но, конечно, всегда сохраняется возможность, что выпускник из первой категории станет выдающимся адвокатом с международной практикой, из второй – великим писателем, а из третьей создаст бизнес по продаже велосипедов.

Неприятная новость для вузов, - и это непреходящий закон маркетинга, - очень тяжело совместить всё и предлагать все виды услуг **под одним брендом даже в цифровом формате**. Рано или поздно придется определить, к какой из категорий вузов себя отнести, и, соответственно, выстраивать свою стратегию развития.

Ну и самое главное – надо быть просто **честными с самим собой и с нашими студентами**.

Спасибо за внимание!