

Казун Антон Павлович –

стажер-исследователь

*Международного центра изучения институтов и развития, студент 2-ого курса
магистратуры НИУ ВШЭ (103074, г. Москва, Славянская площадь 4/2)*

Email: kazun.anton@gmail.com

Выбор юристов между выгодой и профессиональной ответственностью: развитие индивидуального уровня контроля

На практике юридическое сообщество часто сталкивается с дилеммой: следовать личным интересам или правилам, предписанным профессиональной этикой. Противоречие заложено в самом принципе работы профессионала: с одной стороны он обязан во всем следовать интересам клиента, а с другой стороны именно профессиональная деятельность должна служить ему главным источником дохода. Между интересами клиента и интересами профессионала часто возникают противоречия, касающиеся временных затрат, денежного вознаграждения, эмоционального участия и т.д. Совершаемый юристами выбор зачастую обусловлен существующими формами контроля: внешним (общество), внутренним (коллеги) и индивидуальным (сам профессионал). Последний уровень контроля всегда является ключевым, поскольку в силу особенностей юридической профессии оценить качество работы профессионала бывает весьма непросто. Формальный, неформальный и индивидуальный уровни контроля задаются различными акторами – соответственно государством, профессиональным сообществом и юридическими факультетами. Именно поэтому анализ проблемы выбора между личной выгодой и профессиональной ответственностью имеет смысл начать со студентов-юристов. Используя стратегию mixed-method, мы рассматриваем процесс формирования профессиональных ценностей у студентов-юристов трех российских вузов. Наш анализ основан на формализованном опросе 282 студентов-юристов трех российских вузов (НИУ ВШЭ, РУДН и СПб(ф) РАП). Качественные данные представлены 8 интервью со студентами-юристами и 6 видео-интервью с лауреатами премии «Юрист года», взятыми с сайта «Ассоциации юристов России», и используются для составления инструментария и интерпретации полученных результатов. Стратегия количественного case-study позволяет сделать выводы о том, что атмосфера внутри вузов, а также уровень личной включенности студента в университетскую жизнь предопределяют профессиональные ценности, а следовательно и выбор в пользу того или иного варианта поведения. Кроме того, мы выяснили, что у большинства студентов-юристов к последнему году обучения формируется негативный образ юриста как дельца или обманщика. Данное обстоятельство дает основания предположить, что неформальный уровень контроля в юридической среде из-за изначально невысоких ожиданий относительно этики будет развит слабо.

Ключевые слова: сообщество юристов, профессиональная этика, профессиональная социализация, ценностные ориентации, этический выбор, образ профессии

Введение

В социологической традиции профессионалами принято называть людей, получающих основной доход от решения задач, требующих наличия компетенции, опыта и специального образования [Evetts 2006]. Традиционно считается, что профессионалы обладают особым набором профессиональных ценностей, стремятся завоевать уважение клиентов, а также формируют особые сообщества для поддержания высокого уровня профессионализма. Юристы являются классическим примером профессиональной группы [Abbott 1983].

По сравнению с другими профессиональными группами юристы находятся в особом положении, поскольку они помимо всего прочего сами являются служителями и представителями закона. Правовые, моральные и профессиональные нормы накладываются в этой профессии друг на друга, и, казалось бы, способствуют укреплению этики. Тем не менее, юридическое сообщество в России и мире часто сталкивается с недоверием граждан [Руднев 2009: 33-50]. Юристов обвиняют в нечестности по отношению к клиентам, в избирательном отношении к судебным делам, в игре с законом. В случае с Россией некоторые категории юристов часто упрекаются в обслуживании интересов государства и коррупции (например, утверждение, что судьи выносят вердикт под давлением со стороны высокопоставленных чиновников [Яковлев 2008]). Впрочем, и за рубежом случаются крупные скандалы, в которых оказываются замешанными юристы, например, громкий скандал с компанией Enron [Beggs 2007]. Проблема добросовестной работы юристов остается в центре внимания как внутри сообщества, так и за его пределами, в частности в научных кругах.

Целью данного исследования является выявление социальных механизмов, которые могут заставлять юристов обманывать своих клиентов, а также социальных условий, препятствующих этому обману. Предметом данного исследования является социализация в рамках учебного заведения, которая предположительно задает некоторый этический стандарт для будущего юриста. Ситуации на рабочем месте, а также в обществе в целом также являются предметом нашего рассмотрения в той мере, в которой они связаны с проблемой формирования этических представлений у студентов-юристов. Разумеется, взгляд на проблему со стороны студентов-юристов оставляет нас немного в стороне от ситуации внутри самого профессионального сообщества. Можно предложить альтернативный дизайн исследования, при котором основным предметом исследования были бы профессиональные сообщества или формальные институты. Но поскольку в России практика подобных исследований не достаточно развита, нет исследований, которые показывали бы, как профессиональная этика может формироваться уже на стадии обучения и какие возможные последствия это может иметь для профессионального сообщества. Потому начинать представляется логичным именно с изучения индивидуального контроля, являющегося основой для двух других уровней (соотношение различных уровней контроля представлено в таблице № 1).

Таблица №1

Три уровня профессионального контроля

Форма	Инструмент	Контролирующий орган	Где появляется
Внешний контроль	Формальные санкции	Государство, общество	Правовая культура
Внутренний контроль	Неформальные санкции	Профессиональное сообщество, коллеги	Корпоративная культура

<u>Индивидуальный контроль</u>	<u>Этика, ценности профессионала</u>	<u>Сам профессионал</u>	<u>Университет</u>
--------------------------------	--------------------------------------	-------------------------	--------------------

Таблица № 1 составлена на основе работы Э. Эббота «Professional Ethics», в которой описываются три уровня контроля за деятельностью профессионала, которые в целом применимы к любой профессиональной группе. Во-первых, профессионал обязан подчиняться формальным нормам, установленным государством на уровне закона. Например, для российских адвокатов такой нормой будет «Кодекс адвокатской этики». Во-вторых, очень важен неформальный контроль со стороны коллег, поскольку соблюдение профессионалом тех или иных формальных правил зачастую невозможно увидеть или проверить. Репутация профессионала среди коллег будет отражать его способность соблюдать существующие «правила игры», которые, однако, не вполне обязательно должны соответствовать формальным правилам. Наконец, индивидуальный уровень контроля представляет собой некоторые инкорпорированные этические ценности, которым следует каждый профессионал. Они напрямую зависят от индивидуального представления о том, как можно и нельзя поступать, и начинают формироваться еще в университете.

Среди российских исследователей, работающих в смежной тематике, стоит выделить Д.Л. Константиновского и Г.А. Чередниченко, изучающих проблему профессионального самоопределения [Константиновский 2003; Чередниченко 2011], Р.Н. Абрамова, написавшего несколько работ о профессионализме менеджеров [Абрамов 2005], А.Е. Чирикову, работающую над проблемой этики предпринимателей [Чирикова 1997] и других. Отдельно следует обратить внимание на книги и статьи под редакцией Е. Ярской-Смирновой и П. Романова, в особенности на книгу «Антропология профессий, или посторонним вход разрешен» [Ярская-Смирнова Романов, 2011], а также сборник статей «Профессии.doc» [Ярская-Смирнова 2007]. Список российских исследователей далеко не полон, но стоит отметить, что в настоящем исследовании большее внимание уделяется трудам зарубежных социологов. Мы будем опираться на исследования проблемы профессиональной этики, выполненные Э. Эбботом [Abbot, 1983], работы по юридической социализации и юридическому языку Э. Мертца [Mertz, 1994, 2007], исторический обзор развития юридической профессии С. Ваго [Vago, 2000]. Кроме того, важными представляются работы Э. Фридсона [Freidson, 1988], подчеркивавшего важность формального знания, а также анализ современного состояния дискуссии о концепции профессионализма Ю. Эветтс [Evetts, 2006]. Также для данного исследования ключевое значение имеет модель юриста, стремящегося максимизировать свою выгоду, описанная Э. Джонсоном [Johnson, 2004]. Более того, само рассмотрение проблемы профессиональной этики происходит в рамках концепции профессионализма, которая почти не получила своего развития в России.

Из опыта зарубежных исследователей следует, что к проблеме выбора между личной выгодой и профессиональной ответственностью можно подойти с двух сторон. С первой позиции мы можем исследовать непосредственно ситуацию выбора и те мотивы, которыми могут руководствоваться совершающие этот выбор профессионалы. Тогда проблема будет представлена с социально-экономической точки зрения в терминах теории рационального выбора, формирования особых правил игры, коллективного эгоизма, поиска альтернативных издержек и т.п.

Можно подойти к проблеме и с другой стороны. Проблема этического выбора тесно связана с вопросом формирования профессиональной идентичности и особого профессионального мышления. В этом случае применяется скорее антропологическая и социально-психологическая оптика, которая в центр внимания ставит процесс социализации и причины, которые приводят юриста к необходимости делать определенный выбор. Первый подход лучше описывает механизмы формального

контроля, тогда как второй подробнее объясняет процесс формирования индивидуального уровня контроля. Наш теоретический анализ будет включать рассмотрение проблемы с двух вышеназванных точек зрения, что должно привести к некоторой единой позиции, позволяющей выработать инструментарий для исследования проблемы этического выбора.

Настоящая работа состоит из трех частей. В первом разделе мы обсудим роль профессиональной этики и взгляды различных авторов на проблему выбора между личной выгодой и профессиональной ответственностью (экономики-социологический и антрополого-психологический подходы), а также перечислим факторы, которые традиционно рассматриваются как основополагающие в этом процессе выборы. Во второй части работы мы обсудим методологические трудности изучения данной проблемы, предложим собственный путь их решения (комбинированный метод), а также подробно рассмотрим процесс подготовки нашего инструментария. Наконец, в заключительном разделе мы обсудим результаты анкетного опроса студентов трех вузов и сделаем основные выводы, о значимых факторах, влияющих на выбор юристов.

Возникновение проблемы выбора между выгодой и профессиональной ответственностью

В данном разделе мы определим основные термины («этика», «профессионализм», «услуга» и др.), в которых исследователи чаще всего описывают ситуации этического выбора и которые понадобятся нам на дальнейших этапах исследования. Мы посмотрим на то, какие проблемы волновали исследователей профессиональных сообществ, и какие вопросы до сих пор остаются открытыми. Кроме того, здесь будет предложен анализ двух основных взглядов на проблему этического выбора - экономико-социологический и антрополого-психологический подходы. Сочетание этих точек зрения послужит основой для составления инструментария исследования, а также объяснения полученных результатов.

Профессионализм и проблема этики

Прежде всего, необходимо ответить на вопрос, зачем юристам нужна профессиональная этика и какие функции она выполняет? Этику можно понимать как особые правила, часто носящие рекомендательный характер. Однако нужно сделать два важных замечания. Во-первых, за понятием «этика» могут стоять очень разные по своей природе и происхождению правила [Abbot 1983: 859]. Во-вторых, эти правила распределены между различными частями общества неравномерно [Tapp 1974]. Тезис о том, что этика «распределена» между людьми неравномерно, очень важен, поскольку этические нормы, таким образом, можно рассматривать как некоторый ограниченный «ресурс». Это значит, что обладание профессиональной этикой дает определенные привилегии (уважение, авторитет, возможность «символического насилия»), которые утратили бы свою силу, если бы все профессиональные или псевдо-профессиональные группы были этическими в равной мере. Если бы этические правила были едины для всех, то не было бы смысла называть их этическими. С этой точки зрения этика сохраняет свою функцию до тех пор, пока в разных группах её соблюдают в разной степени. Остается вопрос, каким группам необходимо принимать для себя дополнительные правила поведения?

В первую очередь к таким группам относятся профессионалы. Существуют две теории, которые по-разному объясняют причины того, почему профессиональные группы вырабатывают особые этические правила [Evetts 2003: 399]. Согласно ценностному подходу (который, применительно к данной проблеме, называют также структурно-функциональным) профессионалы следуют этическим правилам потому, что их соблюдение входит в ту особую функцию, которую они выполняют [Parsons 1939]. Иными

словами, приходя к врачу, мы платим не только за то, что она нас вылечит, но и за то, что он сохранит наш визит в тайне, будет относиться к нам непредвзято и, кроме того, не будет требовать от нас больше личной информации, чем этого требует наше лечение. Если бы врачи только лечили клиентов, не выполняя все остальные обязательства, то уважение и доверие к ним со стороны общества стремительно упало бы, и они остались бы совсем без клиентов. Аналогично, пользуясь услугами юристов, мы предполагаем, что они будут действовать честно и строго в рамках своей компетенции.

С точки зрения ценностного подхода все профессионалы должны соответствовать пяти основным критериям [Brante 1988: 121]. Во-первых, они эмоционально нейтральны, т.е. при их взаимодействии с клиентами должна полностью исключаться привязанность и любые другие чувства, не относящиеся к оказываемой услуге. Во-вторых, профессионалам свойственен универсализм, иначе говоря, к каждому клиенту они должны относиться одинаково вне зависимости от его социального статуса. В-третьих, они, в первую очередь, работают для общественного блага, а не ради собственной выгоды, следовательно, профессионал является в некотором роде альтруистом (эта черта профессионализма связывает профессиональную этику с моральной этикой). Кроме того, четвертой, важной, а возможно и самой значимой характеристикой профессиональной деятельности является её функциональная специфичность. Знания и навыки профессионала четко ограничиваются сферой его компетенции, за пределами которой он не имеет авторитета, или, во всяком случае, не должен его иметь. Это правило предотвращает вторжение профессионалов в частную жизнь, а также спекуляции на непрофессиональном поприще (например, участие врачей в рекламе будет нарушением этого правила). Последняя, пятая ключевая черта - компетенция профессионала является приобретенной, т.е. он не обладает ей по праву статуса, а вынужден заработать её, пройдя через длительный период обучения и практики. Эта черта является даже не столько правилом, сколько констатацией сложившегося порядка. Профессиональные группы неслучайно имеют свои факультеты в университетах.

Такую идеально-типическую модель профессионализма создал Т. Парсонс и его последователи. Согласно идеям Т. Парсонса личный эгоизм как бы совпадает с интересами сообщества, поскольку игра по правилам дает возможности, которых человек никогда не получил бы, действуя в одиночку [Parsons 1939: 466]. Разумеется, в реальности возможны некоторые ролевые конфликты, например, ситуации, когда клиентом профессионала является его друг. Но ролевые конфликты не могут приводить к фундаментальному нарушению или игнорированию правил. Поэтому была предложена обладающая большим объяснительным потенциалом неовебериянская концепция профессионального монополизма [Evetts 2003: 401], [Brante 1988: 121-126].

В монополистическом подходе профессиональная этика служит одним из возможных способов обмана клиентов. Новая концепция описывала действия профессионалов с точностью до наоборот. Профессионалы являются носителями коллективного эгоизма, некой организованной группировкой, которая захватывает монополию на определенный вид услуг [Larson 1977: 208]. Эта монополия позволяет им делать то, что было «запрещено» ранее: выбирать себе клиентов, зарабатывать на их некомпетентности и, конечно, стремиться к расширению своего влияния за пределами своей непосредственной компетенции (хорошим примером являются разного рода экспертные советы при госструктурах). При этом сохранение тайны клиента является своего рода шантажом – в стоимость услуги включается плата за молчание. Отчасти по этой же причине люди склонны пользоваться услугами одного и того же врача или юриста (даже если кто-то предлагает более дешевые услуги), поскольку с ними уже установлены доверительные отношения

Профессиональная этика в рамках данной концепции подменяет собой общечеловеческие нормы морали [Larkin 1983]. Появляется некий двойной стандарт: с одной стороны, невозможно следовать всем формальным нормам, с другой стороны до тех

пор, пока происходит игра по внутренним правилам сообщества, никто не будет обращать внимание на некоторые нарушения. Формальные санкции за нарушение формальных правил постигнут не тех, кто эти формальные правила нарушает, а тех, кто нарушает неформальные правила сообщества. Похожие отношения в России возникли между государством и бизнесом [Радаев 2003: 221-239]: формальные правила настолько сковывают действия, что их невозможно полностью соблюдать. В таких условиях все без исключения компании нарушают правила, и потому над ними постоянно нависает угроза санкций. Но если играть по правилам (например, исправно платить взятки), санкций не последует. Аналогичным образом профессиональное сообщество может закрывать глаза на нарушения некоторых правил, поскольку их нарушают почти все, но при необходимости использовать санкции по отношению к определенному профессионалу.

Именно с появлением концепции профессионального монополизма актуализируются исследования в области профессиональной этики. Этика в её изначальном смысле как механизм контроль общества за соблюдением своего контракта с профессионалами становится важной проблемой, а также новой программой для развития профессий [Saks 1995]. Стало очевидным, что во избежание произвола со стороны профессионалов, необходимы усилия по созданию эффективных форм контроля, в т.ч. по формированию индивидуального уровня контроля (самоконтроля).

Ключевую роль в этом процессе должна играть профессиональная социализация. Именно во время обучения можно сформировать необходимые ценностные ориентиры. Кроме того, именно этот этап формирования профессионализма является наиболее доступным для изменений. Например, в США в начале 20 века произошла реформа медицинского образования, которая фактически привела к отстранению от врачебной практики множества людей с недостаточной квалификацией [Saks 1995]. Иногда профессионалов проще заменить, чем переобучить. Профессиональные сообщества чаще всего имеют доступ в высшие учебные заведения. Этим они в частности отличаются от преступного сообщества, воспроизводство которого происходит по другим каналам [Conwell, Sutherland 1956: 140-154], но которое соответствует многим из вышеописанных критериев. Юридические факультеты, распространенные повсеместно, также повсеместно легитимируют работу своих выпускников. Появляется достаточно ясная схема рекрутинга, и любой непрофессионал знает, что он должен сделать, чтобы попасть в юридическое сообщество. Если он туда не попал или закончил неюридический факультет, то он, таким образом, вынужден согласиться с тем, что на выполнение некоторых функций он никогда в жизни претендовать не будет. Совсем иначе дело обстоит со специальностями, не являющимися профессиями, поскольку попасть туда значительно проще. Потому продавцы никогда не будут обладать тем же авторитетом, что и врачи или юристы. Даже предприниматель будет в этом смысле ближе к своим клиентам, чем юрист или врач. Сравнительно проще получить работу в так называемых «полупрофессиональных» сферах: например, в социологию можно прийти с дипломом политолога, историка или философа.

Факультет права – это точка разлома общества, место, в котором профессиональное сообщество приобретает границы, а, следовательно, и возможность придумать свой собственный «флаг», язык и законы. Именно в рамках факультетов происходит создание сообщества профессионалов. Так российские судьи отмечают, что знают многих прокуроров, потому что все учились в одном университете [Волков и др., 2012: 37]. Существование же сообщества, реального или воображаемого, является важной предпосылкой для формирования единых правил или этики.

Этические правила не просто неравномерно распределены между людьми, они неравномерно распределены и в рамках профессионального сообщества [Abbot 1983: 870]. Если в идеале все юристы, как некоторое воображаемое сообщество (т.е. люди, относящие себя к одной группе, но между собой не знакомые), должны следовать четким и единым стандартам, то фактически в разных частях сообщества рождаются совершенно разные

правила игры. Юридическое сообщество сильно стратифицировано и сегментировано [Vago 2000: 375]. Сегментация юридического сообщества в России предопределена низкой мобильностью профессионалов, а также изоляционистской политикой высших учебных заведений. Кроме того, обилие юридических факультетов приводит к тому, что выпускники обладают разным уровнем компетенции. Такое сообщество, если здесь вообще можно говорить о сообществе, не может иметь единых этических стандартов (как минимум на неформальном и индивидуальном уровне).

В статье Мишиной «Многоликие российские юристы» [Мишина, 2010] указывается на наличие нескольких замкнутых профессиональных сегментов, которые к тому же можно выстроить в иерархическом порядке. Так российских юристов по сфере работы можно поделить на работников прокуратуры, судий и их аппарат, нотариусов, работников МВД, адвокатов (частных и государственных), юристов-международников и частных юристов. Однако важно понимать, что и с каждой из этих сфер существует своя иерархия, а также свои внутренние правила игры. Взаимоотношения между этими профессиональными сегментами могут стать предметом отдельного исследования. Можно предположить, что и этика в каждой из перечисленных сфер также вполне специфична.

В данном исследовании мы сознательно совмещаем два подхода к этике: ценностный и монополистический. Профессиональная этика может рассматриваться одновременно с двух позиций: с одной стороны, как что-то универсальное, с другой стороны, как замкнутая система правил, сложившаяся в определенном профессиональном сегменте. Оппозиция концепций, описанная выше, может служить прекрасным инструментом для классификации этих сегментов. В какой-то отрасли права, учреждении или регионе (сегменте, который аналитик выделяет) может возникнуть ситуация, близкая к ценностному подходу, тогда как в другом сегменте профессионалы будут действовать как монополисты и исключительно в своих собственных интересах.

Противостояние концепций профессионального альтруизма и коллективного эгоизма привело со временем к принятию промежуточного варианта [Evetts 2003: 406]. Исходя из новой концепции, в любой профессии заложены возможности для движения в одну из двух сторон. Различные сегменты профессионального сообщества могут лучше вписываться в первый или второй из описанных выше идеальных типов (альтруистическими слугами общества или эгоистическими монополистами), о чем подробнее будет сказано ниже. Центральную роль в сохранении баланса между этими возможностями играет профессиональная этика.

Почему возможен обман?

Выше мы установили, что профессиональные сообщества нуждаются в особой форме контроля, важной частью которого является профессиональная этика. Тем не менее, никакие правила не способны создать систему, в которой не нарушалось бы ни одно из правил [Abbot 1983: 862]. Важным является вопрос о том, почему же все-таки возможно нарушение правил и почему разные формы контроля не всегда справляются, за счет чего профессионалы получают возможность обманывать своих клиентов. Монополистический подход к профессии юриста предполагает, что в стремлении максимизировать свою выгоду профессионалы могут обманывать своих клиентов: например, брать за услугу больше денег, чем требуется, тянуть время, если оплата почасовая, или быстро завершать тяжбы, если оплачивается результат [Johnson, 1981]. В данном разделе мы обсуждаем именно возможность обмана клиентов, оставляя дискуссию о возможности нарушения закона для следующих разделов.

Для ответа на данный вопрос необходимо понять, что представляет собой услуга, за которую мы платим при обращении к профессионалам. Далекое не сразу в концепцию отношений «профессионал-клиент» учеными был добавлен третий элемент – «услуга» [Brante 1988: 140]. Отчасти именно характеристики этой особой услуги создают возможность для обмана.

Первой и главной особенностью услуг, которые оказывают юристы, является невозможность в полной мере клиентами контролировать их качество [Johnson 1981: 568]. Профессионалы обладают компетенцией, а их клиенты нет, более того, клиенты не всегда обладают достаточными знаниями для того, чтобы контролировать качество услуги и соизмерять его с ценой. Только контроль над соблюдением профессиональной этики на одном из трех уровней может снизить объемы подобных манипуляций. Однако важно понимать, что часто речь идет не о нарушении профессионалом какого-то правила, но о небольшой профессиональной хитрости, вполне легальной или совсем незаметной.

Другой причиной, из-за которой услуги профессионала трудно оценить, является неопределенность последствий. Профессионал – это человек, который берет на себя риски клиента [Evetts 2003: 397], но в тоже время тот, кто защищен от последствий неудачи. Врачам, которые сделали неправильную операцию, больше не отрубают руки. (Так статья 218 Свода законов Хаммурапи гласит, что «Если лекарь сделал человеку тяжелую операцию бронзовым ножом и убил этого человека или же он вскрыл бельмо у человека бронзовым ножом и выколол глаз человеку, то ему должны отрубить кисть руки»). Репутация – гораздо более тонкая вещь. Если шансы на положительный исход дела не велики, никто не будет винить профессионала за неудачу.

Ключевой особенностью услуг, которые предоставляет юрист, является невозможность их полной стандартизации [Johnson 1981: 578]. Конечно, существуют вполне четкие правила относительно того, что и в каком порядке необходимо делать, но гораздо труднее нормировать время, которое юрист потратит на каждое дело. У российских мировых судей, например, существуют временные нормы, которые регламентируют, сколько времени нужно потратить на каждое дело [Волков и др. 2012: 46]. Однако на практике дел оказывается настолько много, что соблюсти норматив невозможно. Как судья определяет, какому делу удалить меньше времени, а какому больше – остается загадкой. Энтузиазм юриста невозможно стандартизировать, интересные дела неминуемо получают больше поддержки [Johnson, 1981: 603-604]. Другие интересные примеры распределением личного времени работника в полупрофессиональной среде можно найти в книге «Фрикономика» [Левитт, Дабнер 2007: 28].

Впрочем, обман возможен не только потому, что профессиональные услуги обладают благоприятными для этого характеристиками. Благоприятной для обмана является и сама профессиональная среда. Фактически в профессиональной среде существуют оправдания для совершенно противоположных стратегий принятия этических решений. Как показано в книге К. Паркер «Inside Lawyer's Ethics» в юридической практике сложились несколько легитимных взглядов на профессиональную этику. Два наиболее распространенных из них – «юрист, играющий свою роль» и «юрист, служащий закону» - могут вступать в противоречие друг с другом [Parker, Evans 2007: 13-27]. Первый подход предполагает исполнение принципов пристрастности и не подотчетности. Это означает, что, во-первых, юрист должен сделать для клиента все, что сделал бы клиент для себя, если бы у него были знания юриста. Во-вторых, он не несет ни какой моральной ответственности за следование первому принципу. Работая на компанию, желающую вырубить заповедник, такой юрист сделает все, чтобы вырубка произошла. Второй подход может противоречить интересам клиента, поскольку логика закона ставится выше них. Такой юрист не будет браться за дело, которое предполагает действия в обход закона. Компании, которая собирается вырубить лес, он посоветует оставить свою затею. При этом в юридическом сообществе оба подхода являются вполне легитимными. Более того, также существуют менее распространенные «моральные подходы» [Parker, Evans 2007: 29-34], при которых юрист в любом случае не будет защищать преступника или поддерживать вырубку леса, даже если закон предполагает такую возможность. Таким образом, при том, что этика существует, она может оправдывать очень разные поступки. Данное обстоятельство в равной мере относится к адвокатам, корпоративным

юристам, судьям и прокурорам, поскольку все они могут сталкиваться с противоречиями между формальными нормами, реальными практиками и личными убеждениями.

Тем не менее, необходимость профессиональной этики обусловлена тем, что механизмы репрессивного контроля оказываются малоэффективными. Если профессиональное сообщество захочет установить собственные правила игры, то ему очень трудно в этом помешать [Larkin 1984]. Индивидуальный обман раскрыть легче, чем коллективный. Более того, как известно, именно сетевые структуры способны проводить наиболее масштабные и успешные махинации (такие, например, как растрата) [Грановеттер 2002: 53-54]. Профессионалы заинтересованы в создании вполне легальных схем для повышения цены своего труда.

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что ввиду сложности профессиональной деятельности в ней всегда существуют возможности для обмана. Различные виды обмана могут осуществляться как отдельным юристом, так и всем профессиональным сообществом. Некоторые виды обмана почти невидимы и неисправимы (например, затраты времени), с другими напротив ведется активная борьба.

Далее мы рассмотрим два основных взгляда на проблему профессиональной этики.

Теоритические подходы к этическому выбору юристов

Факторы, влияющие на выбор юристом стратегии поведения

Одно из достаточно развитых направлений в исследованиях профессиональной этики связано с изучением факторов, влияющих на принятие юристом тех или иных решений. Профессионал, осуществляющий свою деятельность, ежедневно принимает множество решений, складывающихся в определенную стратегию поведения [Lorti 1975]. Юрист как homo economicus склонен максимизировать личную выгоду так, чтобы с одной стороны не лишиться работы, а с другой стороны воспользоваться всеми её преимуществами. В то же время юрист – это не бизнесмен, он не может свободно торговать своими услугами [Bear, 1961: 976]. Решения, которые он принимает, должны быть обоснованы и эти основания профессионал должен быть готов предъявить в случае, если у кого-то возникнут претензии к его работе [Beggs 2007: 18]. Таким образом, поведенческая модель юристов должна быть значительно сложнее, чем модель действий непрофессионала.

Анализируя ситуации выбора, следует учитывать контекст, в котором этот выбор происходит [Mertz 2007: 47]. В любом деле можно выделить пять в той или иной степени заинтересованных сторон: сам профессионал, его клиент, профессиональное сообщество, государство и общество [Abbot 1983: 859]. Не каждое решение предполагает учет интересов всех сторон. Чаще всего задействованы первые два или три участника. Однако если говорить о стратегии поведения профессионала (если у него нет этой стратегии, то он ещё не профессионал), то она, безусловно, должна учитывать все заинтересованные стороны.

Заинтересованные стороны профессионал условно делит на «своих» и «не своих». При этом важно заметить, что разделение на «своих» и «не своих» не означает разделения на противников и тех, кого надо защищать. Речь идет только о сторонах, которые получают выгоду от принятия определенного решения. «Свои» - это референтная группа, чей успех или неуспех означает аналогичные последствия для конкретного профессионала; «не свои» - это агенты, чьи выгоды или издержки не будут иметь долгосрочных последствий для профессионала (хотя заработать на них он тоже может). Так клиент часто будет отнесен к «не своим», если только речь не идет о корпорации, на которую юрист работает постоянно [Cornelius 2007]. Профессиональное сообщество может восприниматься как союзник, а может просто виртуально присутствовать как незримый контролер (тогда о его выгоде речи не идет). Кроме того, важно понимать, что и само профессиональное сообщество делится на сегменты, каждый из которых может попасть в один из двух лагерей. Государство также может выступать в разных ролях. Некоторым российским

юристам приписывают обслуживание интересов государства [Мишина 2010: 220], в этом случае государство для юриста играет роль «своего» т.е. того, чью выгоду нужно максимизировать. В остальных случаях государство может выступать в качестве гаранта соблюдения законности. Общественные ценности присутствуют в основном незримо в качестве представлений конкретного юриста об общественном благе, но общество может иметь и вполне конкретные проявления, особенно, если речь идет о громком деле. Кроме того, выгода общества может быть выражена в виде преимуществ (или трудностей), которые получают все будущие клиенты в связи с данным судебным прецедентом¹ [Johnson 1981: 597].

Выбор, который совершает юрист – это и есть процесс разделения сторон на «своих» и «не своих». В каждом деле юрист решает, кто и в какой степени выигрывает от реализации определенного сценария. Понятно, что выигрыш всех сторон в равной степени невозможен. Одним из примеров анализа поведения юристов, который вписывается в вышеописанную схему, является статья Джонсона «Lawyers' Choice: A Theoretical Appraisal of Litigation Investment Decisions». [Johnson 1981]. Если юрист получает почасовую оплату, то он будет стремиться оказать клиенту максимальный объем помощи, даже если для победы требуется значительно меньше усилий. Более того, поскольку юрист уже максимально выгодно вложил свое время, ему нет смысла параллельно вести другие дела – т.е. другие клиенты остаются без поддержки. Если юрист получает процент от денег, выигранных клиентом в суде, то помощь, напротив, будет ограничена.

Обсуждая стратегии принятия решений профессионалами важно разделять две стороны этой проблемы: профессиональную и общечеловеческую. Принимая какое-то решение, юрист всегда остается носителем множества других ролей, некоторые из которых предполагают достаточно конкретные моральные нормы. Более того, даже как профессионал юрист часто параллельно совмещает роль ученика, учителя и исследователя [Wilkinson 2001: 270] Исполнение каждой роли предлагает вполне конкретные образцы поведения. Иногда моральные нормы и закон противоречат друг другу, и тогда юрист должен выбрать. Хотя большинство российских судий склоняются к тому, чтобы разрешать дела с точки зрения моральных принципов [Волков и др. 2012: 29], обратный выбор тоже является вполне легитимным. Если следовать нормам, тебя никто не будет обвинять в недостатке гуманности, поскольку вся ответственность перекладывается на закон.

В процессе распределения потенциальной выгоды между возможными получателями юрист далеко не всегда делает выбор исключительно в свою пользу. В различных эмпирических исследованиях [Tapp 1974; Erlanger 1978; Overman 1991; Alexander 1994] по типу стратегий профессионалы, как правило, разделяются на три группы: ориентированные на личную выгоду, ориентированные на ценности своей корпорации и ориентированные на общественное благо. Исследования, проводившиеся в университетах, показывают, что разделение на описанные выше группы происходит уже во время обучения [Scheff 1997]. Так, по данным одного из исследований к последнему курсу резко увеличивается число студентов, выбирающих ценности профессиональной группы и сокращается число юристов-предпринимателей (ориентированных на выгоду) и юристов-реформаторов (ориентированных на общество) [Sheff 1997: 628]. Примечательно, что каждой из вышеописанных групп соответствует определенный образ юриста, разделяемый как обществом, так и профессиональным сообществом. Так, Миндес выделил образы «обманщика», «героя» и «помощника» [Mindes 1982].

Этика в социально-экономической оптике всегда рассматривается как отложенная выгода. Именно растянутой во времени выгодой могут объясняться некоторые нелогичные на первый взгляд профессиональные решения. Исследователи отмечают, что

¹ Разумеется, применительно к российской судебной системе данное соображение имеет меньшую значимость, поскольку она не является прецедентной.

существует ряд ситуаций, когда профессионалы действуют, руководствуясь другими мотивами. Так в статье «Lawyers' Choice: A Theoretical Appraisal of Litigation Investment Decisions» упомянуты 4 типа неэкономических мотивов: профессиональная удовлетворенность, общественное благо, психология игры и соблюдение этических правил [Johnson 1981: 603]. Некоторые из этих мотивов можно рассматривать с позиции максимизации выгоды (например, профессиональную удовлетворенность [Dinovitzer, 2007]), другие мотивы часто вступают в противоречие с рациональным выбором, и потому их причины следует искать в процессе профессиональной социализации. Интересно, что даже стремление к общественному благу может подталкивать юриста к обману, например, искренняя вера в виновность обвиняемого иногда приводит к фальсификации доказательств с целью добиться необходимого вердикта [Tavris, Aronson 2007: 74].

Влияние образования на выбор юристом стратегии поведения

Согласно другой точке зрения, юристы не всегда действуют рационально, а их «выбор» часто совершен задолго до начала работы над конкретными задачами. Это приводит нас к необходимости взглянуть на проблему выбора между личной выгодой и профессиональной ответственностью с другой стороны – с позиции профессиональной социализации.

Второй подход к проблеме выбора между выгодой и профессиональной ответственностью акцентирует свое внимание на связи между обучением в вузе и дальнейшей профессиональной деятельностью. Честность профессионала отчасти может быть предопределена тем, как много внимания он уделял учебе, с какими преподавателями общался, какими предметами увлекался и т.д.

Идеально-типический профессионал не должен испытывать больших трудностей при выборе между личной выгодой и профессиональной ответственностью. В его опыте и знаниях уже содержатся примеры того, как действуют его коллеги в данной ситуации. Однако в реальности проблема состоит в том, что далеко не все ситуации являются типичными. Всегда существует некоторое напряжение между формальным правилом и реальностью [Mertz 2007: 213], не говоря уже о том, что сам закон всегда представляет собой противоборство той формы, в которой он есть, и того, чем он должен был быть² [Atria 1999: 542]. В процесс профессиональной социализации студентов учатся справляться с подобными противоречиями и строить в каждой конкретной ситуации свою собственную непротиворечивую картину событий.

Студентов-юристов учат не столько выбирать правильные действия, сколько показывают, почему нужно действовать именно так. Более того, студентов учат преодолевать этические дилеммы путем правильного переопределения ситуации [Weinstein 1972: 466]. Именно этим обстоятельством можно объяснить, например то, что студенты-юристы не говорят о ведении уголовных дел в терминах прибыли и издержек. Юрист не становится «адвокатом дьявола», если данный вид деятельности воспринимается им как несоответствующий призванию профессионала [Sheef 1997: 623]. Во время обучения студенты усваивают профессиональные табу, связанные с использованием языка, знаний, разных трактовок событий, разных видов этики [Parker, Evans 2007: 34]. Например, если спор идет о том, с кем из родителей останется ребенок, юристы должны думать, прежде всего, о ребенке, а не о том, сколько денег они могут получить. В тоже время, когда речь идет о материальном споре, юрист может и должен думать о своём потенциальном доходе, поскольку этот вопрос напрямую связан с выгодой клиента.

² Здесь речь идет о невозможности придумать совершенную формулировку закона, которая полностью исключала бы возможность существования разных лазеек (двойственного толкования, толкования слов «и проч.» и др.)

Итак, именно университет является первой ступенькой на пути к освоению профессии. Юридическое сообщество считается одним из наиболее ярких примеров закрытых профессиональных сообществ [Vago 2000], что означает невозможность прихода в профессию обладателей неюридических дипломов. Все юристы прошли через некоторый юридический факультет, который, несомненно, должен был повлиять на развитие и становление профессионального мышления. Мы можем представить также и обратную ситуацию, когда трансформации мышления не произошло, и студент провел университетские годы без профессиональной социализации. В этом случае в сообщество попадают непрофессионалы, принимающие решения также как их принимал бы выпускник другого факультета (сам факультет при этом функционирует лишь как определенный «фильтр» [Абрамов 2007: 36]). Такой сбой в системе рекрутирования может отразиться на исполнении профессиональной этики и, как следствие, на статусе профессионального сообщества в целом [Abbot 1983: 866]. Это ставит перед исследователями важную задачу – измерить, насколько велика трансформация ценностей (или мышления в целом) в период обучения на факультете.

Другой важной теоретической проблемой является то, что профессиональная социализация в университете – это всего лишь промежуточный этап между обучением в школе и трудовой деятельностью, из-за чего сложно определить ее подлинное значение в процессе этической социализации. Студенты не приходят на факультет как *tabula rasa*, готовые усваивать все, что им хотят дать. У них уже есть определенные представления о том, что хорошо, а что плохо, есть сформировавшиеся жизненные ценности. Хотя отдельные исследования демонстрируют, что студенты первого курса в значительной степени отличаются от студентов второго курса, а те в свою очередь отличаются от выпускников [Erlanger 1978: 31], нигде это отличие не является абсолютным. Меняется соотношение ценностей, но на любом курсе можно встретить носителей всех типов ценностей (например, трех групп – эгоистической, коллективистской и альтруистической [Sheef 1997]). Таким образом, можно предположить, что профессиональная социализация не исчерпывается простым изучением формальных дисциплин. Нельзя сказать, что после изучения определенной отрасли права студенты сразу начинают мыслить профессионально. Далее мы коротко остановимся на различных аспектах профессиональной социализации.

Профессиональная социализация юристов: язык, игра и образ клиента

Становление профессионала предполагает обучение тому, как думает профессионал, т.е. тому, как он говорит, читает и пишет [Mertz 2007: 41]. Вопрос об этике существует в данном случае «между строк». Язык через определенные правила и терминологию предопределяет то, как человек смотрит на вещи [Mertz 1994: 439]. Профессиональный язык в свою очередь определяет и некоторые этические правила (например, уважительное отношение). Если юрист использует лексику повседневного языка, когда ситуация требует применения профессионального языка, это уже говорит об отказе от определенной этической нормы³ [Руднев 2009:119-122]. Но в тоже время излишний формализм может противоречить некоторым моральным соображениям. В этом смысле вопрос о выборе – это не просто проблема честного исполнения своей профессиональной роли, это стратегия совмещения ролей. Так Атрия задаваясь вопросом о том, является ли юридическая аргументация формной моральной аргументации приходит к выводу, что в некоторой степени это утверждение верно, однако лишь в том случае, если аргументация происходит «исходя из логики закона», а не с целью «привести под логику закона» [Atria 1999: 572].

Исследования в американских университетах показывают, что со временем студенты начинают записывать свои мысли иначе [Maclean 2010]. Устный язык и

³ Например, судья может сказать своим подчиненным «давайте его сюда» вместо «введите подсудимого».

письменная речь – это два отдельных аспекта социализации, и они оба влияют на этический выбор юриста. Кроме того, юридический язык сам по себе существует для смягчения напряжения между реальной ситуацией и формальными правилами. Выбор в данном случае – не более чем правильное переопределение ситуации. Язык не должен оставлять альтернатив. Связать ситуацию с конкретной нормой – значит принять решение. Полное отсутствие опоры привело бы к софистике, из чего, впрочем, когда то и рождалась юриспруденция [Goodrich 1984: 177]. Российская юриспруденция в свою очередь тесно связана с филологией (не случайно, первый министр юстиции – Г. Державин) и потому изначально сильно опиралась на слово. Тем не менее, «слово» и «закон» - это две противоположные формы аргументации. Их можно сочетать, но что-то все равно должно доминировать. Простор для манипуляций существует в обоих случаях. Не случайно профессиональный язык иногда называют инструментом монополизации [Brante 1988: 123]. Владеть юридическим языком, мыслить юридически – значит уметь проводить конвенционально приемлемые манипуляции.

Юридическая профессия по умолчанию принимает, что в любом деле может существовать как минимум две точки зрения. Именно эта позиция предопределяет такой аспект профессиональной социализации как «игра». Так во время занятий студентам предлагается защищать ту или иную точку зрения, даже если они сами с ней не согласны. То есть юристов готовят к тому, что они должны уметь отстаивать любую позицию [Erlanger 1978: 26]. Это приводит к разрыву между ролью профессионала и ролью гражданина. И в тоже время игровые ситуации являются важной предпосылкой для возникновения идеи об обмане. Если студент может отстаивать любую точку зрения, то он может пойти и против морали. Некоторые исследователи даже настаивают на том, что двуличность и наличие «аморальной роли» - это неотъемлемая часть профессии юриста [Pepper 1986: 614].

Роль игровых ситуаций в процессе обучения нельзя однозначно определить как негативную или позитивную. Вероятно, юридическая профессия не может обойтись без игры. Не случайно некоторые исследователи выделяют игру как особый, плохо поддающийся анализу мотив действий юриста [Johnson 1981: 605]. Иногда профессионал просто хочет выиграть, вне зависимости от того, насколько это реально осуществимо или выгодно (например, иногда проще не доводить дело до суда, но юрист все равно отправляет дело в суд).

Игра сама по себе является очень важной частью профессиональной социализации. Пожалуй, трудно придумать что-то более близкое к практическому опыту, чем игровой опыт. Исследователи, определяющие профессиональную социализацию в основном как процесс усвоения определенных формальных и «скрытых» знаний, неизменно указывают на то, что существует серьезный разрыв между теорией и практикой. После окончания университета студент оказывается в критической ситуации, выражающейся в устойчивой идиоме «sink or swim» («пан или пропал») [Lorti 1975: 83; Erlanger 1978: 13]. Либо он за очень короткий период сможет перестроиться, либо полной адаптации не произойдет, и он будет вытеснен с рынка труда. Игра во время обучения – это как раз тот мост между теорией и практикой, который может помочь избежать ситуации, в которой нужно «плыть или тонуть».

Практически для любой деятельности существует аналог в игровых ситуациях [Левада 2011]. Потому, между игрой и практической деятельностью всегда есть некоторая преемственность. Так деятельность профессионального юриста может наследовать некоторое игровое жульничество, а также моральный релятивизм и несерьезность, свойственные игровым ситуациям, происходящим во время обучения.

Игра может иметь в две основные формы – соревнование (или спорт) и театр [Левада 2011: 393]. Обе эти метафоры свойственны профессиональной деятельности юриста. Соревнование выражается, в частности, в состязательности сторон. Некоторая театральность может иметь место на судебном процессе. Именно с соревнования и театра

начинается обучение юристов. Они учатся побеждать и учатся правильно исполнять свою роль. Антрополог Элизабет Мертц наблюдала множество таких игр, проводя наблюдения на занятиях студентов-юристов [Mertz 2007: 126].

До сих пор мы рассматривали в основном только одного участника процесса этического выбора – самого студента. Однако крайне важную роль в процессе этической социализации играет также социальный контекст.

Социализация в современном университете не происходит изолированно от всей остальной жизни. Потому, говоря об обучении профессионалов, всегда нужно помнить о том, кто такие непрофессионалы, иначе говоря, клиенты, с которыми выпускникам придется работать [Pepper 1986: 614]. Возможно, обман происходит не потому, что профессионалов недоучили их ремеслу, а потому, что клиентов они воспринимают как людей, которых можно обмануть [Mertz 2007: 115].

Параллельно с профессиональной и этической социализацией проходит правовая социализация, причем это относится как к будущим профессионалам, так и к непрофессионалам [Tapp 1984: 2]. Как ни парадоксально, для успешной работы юристам важно, чтобы клиенты имели хотя бы базовые представления о праве. Иначе у профессиональной группы появится слишком много возможностей для обмана, а доверительные отношения с клиентами не возникнут никогда.

Так, во время социализации у студентов-юристов появляется особое представление о клиентах. На основании этого представления они будут строить свою стратегию профессионального поведения. Клиент не обязательно глуп, возможны и другие упрощения. Например, он может представляться студентам как *homo economicus* [Mertz, 2007: 114], из чего следует, что относиться к нему нужно как к покупателю. В этом случае профессиональная услуга превращается в товар не потому, что её так видят профессионалы, а потому, что таких взаимоотношений ждут клиенты (во всяком случае, профессионалам кажется, что клиенты этого ждут).

Проблемой является также то, что клиент, с которым юристу приходится иметь дело, далеко не всегда является безупречным в моральном отношении человеком. Скорее даже наоборот, от клиента можно ждать утаивания и искажения информации. Более того, юрист понимает, что клиент, лишенный моральных обязательств, может делать то, что не мог бы сделать он сам [Fried 1976: 1088]. Следовательно, часть морального бремени можно перенести на клиента, разве что сделать это нужно профессиональным способом. С другой стороны, часто у юриста существуют возможности выбирать клиента [Fried 1976: 1062], как формальные, так и неформальные (например, судья может сказать больным и избежать участия в процессе), следовательно, об этических ценностях юриста можно судить по тому, каких клиентов он выбирает и за какие дела берется.

Важен и более глобальный контекст. Традиционно к юристам относятся с недоверием [Vago 2000: 375], однако в каждом обществе степень доверия различается. Одно дело вести свою профессиональную деятельность, когда тебя уважают, другое дело, когда тебе слегка не доверяют, и третье, когда тебя избегают и боятся.

Другим важным источником представлений о той действительности, в которой протекает профессиональная деятельность, является преподаватель или другой представитель профессионального сообщества.

У студента всегда есть некоторые ориентиры – люди, на которых он хотел бы равняться, а также люди, которые подают негативный пример. На лекциях студентам юристам часто рассказывают реальные истории из жизни юристов (с участием самого преподавателя или кого-то, кого он знает), смысл которых не только в иллюстрации обсуждаемой идеи, но и в назидании относительно того, как должен себя вести юрист [Mertz 2007: 99].

Вопрос о наличии покровителя-ментора, а также достаточного количество образцов для подражания очень важен, поскольку напрямую связан с проблемой этики [Overman

1991: 134]. Если у студента нет ориентиров, то он окажется в ситуации неопределенности и, как следствие, будет вести себя так, как вел бы себя непрофессионал.

Все вышеназванные аспекты профессиональной социализации могут комбинироваться и играть разную роль в зависимости от особенностей образовательного учреждения. Более того, студенты-юристы проходят разный путь, не смотря на то, что учатся у одних и тех же преподавателей. Социализация – многомерный процесс, который, кроме всего прочего, не однонаправлен. Наравне с профессионализацией может происходить и депрофессионализация. Не все студенты изучают положенный объем материала, не все находят себя ментора, не все хотят связать свою жизнь с юридическим ремеслом.

Изучая профессиональную социализацию студентов, важно установить какие ценности и на каком этапе оказываются доминирующими, происходит ли их изменение, и с чем оно могло бы быть связано.

В методологической и эмпирической части исследования необходимо использовать опыт как социально-экономического, так и антрополого-психологического подхода.

Вопросы исследования

Первоочередной задачей настоящего исследования является выявление посредством количественного опроса факторов, связанных с тем или иным отношением студентов-юристов к этическим вопросам своей профессии. Основываясь на изложенной выше теории можно предложить множество гипотез относительно процесса этической социализации студентов-юристов. Прежде всего, мы предполагаем, что как эгоистическое, так и альтруистическое отношение к профессии формируется уже на стадии обучения, а, следовательно, можно разделить студентов на группы подобные тем, что были выявлены в зарубежных исследованиях. В разных российских университетах принцип формирования этих групп должен быть одним и тем же, хотя их численное соотношение может различаться (здесь, однако, очень важно провести подробное сравнение трех количественных кейсов). В тоже время, значимым фактором изменения ценностей студентов-юристов может являться продолжительность обучения. Эгоистическое отношение к профессии, вполне вероятно, растет по мере приближения к выпуску из университета, аналогичное влияние может иметь опыт работы по специальности.

Наиболее интересным тезисом, подлежащим проверке, является вопрос о том, связано ли качество образования с профессиональной этикой. Возможно, студенты с наиболее высокими показателями по учебе и с позитивным отношением к профессии более склонны соблюдать профессиональную этику. Традиционно считается (и это можно услышать в видео-интервью с лауреатами премии «Юрист года»), что качественное образование должно сформировать правильную этическую позицию профессионала. Однако возможна как обратная ситуация, так и полное отсутствие влияния образовательных успехов.

Практический же вопрос, на который хотелось бы получить ответ в конце нашего исследования, заключается в том, как должна проходить профессиональная социализация студентов, чтобы будущие профессионалы соблюдали профессиональную этику. Решение этой задачи потребует сочетания всех полученных нами данных

Методология исследования

Комбинированный метод

С учетом зарубежной практики изучения выбора между личной выгодой и профессиональной ответственностью для сбора данных могут быть использованы как количественные, так и качественные методы. Так, ценностные ориентации студентов и профессионалов можно изучать посредством анкетирования, а скрытые аспекты учебной программы можно выявить только с использованием антропологического наблюдения.

Хотя существуют примеры исследований, выполненных с использованием только качественных [Mertz E. 2007] или только количественных [Elranger 1978] данных, многие исследователи используют комбинацию указанных типов [Dinovitzer, Garth 2007]. Поскольку проведение исследования в России осложнено тем, что не существует адаптированного и отлаженного инструмента сбора количественных данных, смешение методов на этапе подготовки инструментария является необходимым. Фактически существует две альтернативы, либо использовать только качественные методы, либо применить парадигму *mixed methods*. В данном исследовании мы остановились на последнем варианте.

Mixed methods – это тип исследовательского дизайна, в котором соединены качественные и количественные подходы с целью добиться более точного и полного понимания исследуемого феномена. [Tashakkori 2010: 514]. У разных авторов определения *mixed methods* могут немного различаться, в особенности в части причин, по которым методы необходимо смешивать. В целом можно выделить 5 целей использования именно этого метода [Johnson, Onwuegbuzie 2004: p. 21]: 1) триангуляция 2) комплементарность (дополнение одного типа данных другим) 3) поиск парадоксов и несоответствий 4) разработка инструментария и 5) расширение объяснительных возможностей. Целей может быть как одна, так и несколько: в нашем случае имеют место две последние цели – разработка инструментария и более глубокая интерпретация данных.

Так или иначе, необходимость появления *mixed methods* можно объяснить стремлением избавиться от недостатков, присущих количественным и качественным методам по отдельности. Идеологически *mixed methods* связаны с теорией прагматизма. В качестве иллюстрации преимуществ новой парадигмы используется следующая цитата Ч. Пирса: «рассуждения должны образовывать не цепь, сила которой равна силе самого слабого звена, а веревку, состоящую из множества тесно сплетенных волокон» [Johnson, Onwuegbuzie 2004: 18]. Таким образом, результаты должны быть одновременно и более точными и более достоверными. Отсюда выводится так называемый фундаментальный принцип *mixed methods* исследования: использовать смешанный дизайн нужно лишь в том случае, если это может усилить исследование и даст существенные преимущества по сравнению с монометодами.

Некоторые исследователи также разделяют «конкурентный» и «параллельный» сбор данных [Ostlund, Kidd, Wenstrom, Rowa-Dewar 2011]. При конкурентном отношении между качественными и количественными частями исследования данные собираются об одном и том же объекте и потому могут проверять друг друга, следовательно, могут и противоречить друг другу. Сценарий параллельного подхода предполагает, что качественные и количественные данные лишь дополняют друг друга. В нашем исследовании интервью со студентами-юристами являются «конкурентными» по

отношению к результатам количественного опроса, поскольку интерпретации отдельных студентов могут противоречить им. В тоже время публичные интервью с лауреатами премии «Юрист года» являются примером «параллельного» сбора данных и могут лишь дополнять и обогащать нашу интерпретацию.

По классификации Харрисона на первом этапе мы будем использовать так называемый «разведывательный дизайн» исследования, когда качественные данные служат для подготовки количественного инструментария [Harrison 2012]. В тоже время мы будем использовать элементы «объяснительного дизайна», когда качественные данные помогают интерпретировать результаты количественного исследования.

Использование качественных данных: интервью со студентами-юристами и публичные интервью профессиональных юристов

Качественные данные, собранные в рамках нашего исследования, служили двум вышеназванным целям: составлению инструментария и интерпретации данных, в то время как все гипотезы проверяются на количественных данных. Полуструктурированное интервью со студентами-юристами касалось трех основных тем: обучения в университете, перспектив на будущее и взглядов на свою профессию. Ключевое внимание во всех случаях уделялось вопросам об этической позиции студентов-юристов: какие правила они усваивают в университете, какой видят свою работу и как они воспринимают своих коллег? Мы старались поговорить как со студентами старших, так и со студентами младших курсов, а также найти представителей различных вузов. Характеристики респондентов представлены в таблице № 2.

Таблица № 2. Описание качественных данных

Полуструктурированные интервью со студентами-юристами				
	Пол	Вуз	Факультет	Курс
1	Муж	СПб(ф) НИУ ВШЭ	Юридический	1
2	Жен	СПб(ф) НИУ ВШЭ	Юридический	1
3	Муж	СПб(ф) НИУ ВШЭ	Юридический	2
4	Муж	СПб(ф) НИУ ВШЭ	Юридический	5
5	Жен	Университет им. Герцена*	Юридический	2
6	Муж	НИУ ВШЭ (Москва)	Юридический	4
7	Жен	СПб(ф) НИУ ВШЭ	Юридический	4
8	Муж	СЗФ РАП	Юридический	4
Публичные видео-интервью с сайта АЮР				
	ФИО		Профессиональные достижения/должность	
1	Маковский Александра Львовича		Специалист по международному частному и гражданскому праву. Один из разработчиков Гражданского кодекса Российской Федерации	
2	Кропачев Николай Михайлович		Ректор СПбГУ	
3	Смоленцев Евгений Алексеевич		Последний Председатель Верховного суда СССР	
4	Коновалов Александр Владимирович		Министр юстиции РФ (с 2008 года)	
5	Манылов Игорь Евгеньевич		Председатель «Ассоциации юристов России», с 2012 года заместитель министра сельского хозяйства	
6	Яковлев Вениамин Федорович		Сопредседатель «Ассоциации юристов России»	

* Юридический факультет университета имени Герцена изначально должен был стать 4-ым вузом в нашем анализе, однако согласие на исследование со стороны администрации не было получено. Тем не менее, мы используем интервью с одним из студентов-юристов.

На финальной стадии подготовки к опросу двум респондентам было предложено ответить на анкету (содержавшую изначально 30 аттитюдных вопросов) и подробно прокомментировать каждый ответ. Остальным респондентам, опрошенным до составления анкеты, было предложено прокомментировать анкету в онлайн-режиме. При анкетном опросе студентов-юристов очень важно использовать правильные формулировки (говорить на одном языке с респондентами), поэтому многие вопросы были отсеяны или переформулированы после обсуждения предварительного инструментария с респондентами. Результаты переработки анкеты подробно обсуждаются ниже.

Второй важной частью количественных данных являются публичные интервью с лауреатами премии «Юрист года», размещенные на сайте «Ассоциации юристов России» (см. таблицу №» 2). Интервью касались профессионального опыта признанных юристов России, и хотя проблема этики не была основной темой интервью, к ней каждый раз возвращались сами интервьюируемые. Взгляды на профессию со стороны ведущих юристов России, таким образом, позволяют нам обогатить наш анализ, позволяя сопоставлять позиции студентов-юристов с мнением признанных профессионалов. По многим вопросам действительно можно наблюдать большое сходство мнений.

Корректировка инструментария по результатам интервью и пилотного опроса

При составлении анкеты для юристов существует серьезная опасность поставить вопросы так, что на них будет иметься стандартный и формальный ответ. В результате вместо личных этических взглядов студентов измерялось бы знание студентами теории. Хорошие вопросы должны формулироваться так, чтобы студенты отвечали, исходя из своих личных представлений. Кроме того, вопросы не должны быть настолько тривиальными, что ценность, о которой идет речь, являлась бы общей для всех профессионалов и непрофессионалов.

Составление инструментария включало в себя три этапа: формулировка вопросов, анализ интервью и комментариев респондентов, пилотный опрос. На первом этапе на основе существующих зарубежных исследований, а также собранных ранее интервью со студентами был составлен список из 30 аттитюдных вопросов. После обсуждения анкеты со студентами и анализа полученных комментариев число вопросов по вышеназванным причинам сократилось до 19. Например, был полностью исключен вопрос *«Юрист не должен учить клиента лгать, даже если тот может проиграть в суде»*, поскольку он указывает на прямое нарушение закона и потому является слишком сенситивным. Тезис *«Как правило, клиенты плохо понимают юридическую составляющую своей проблемы, и потому склонны делать ошибки»* был исключен ввиду своей тривиальности. Вопрос со ссылкой на «Кодекс адвокатской этики» также не сработал бы, поскольку выяснилось, что далеко не все старшекурсники знают о его существовании (этот факт сам по себе характеризует российских студентов).

Поскольку юристы (и студенты-юристы) в отличие от других профессиональных групп очень внимательно относятся к формулировкам, респонденты предлагали

множество важных дополнений и корректировок для тезисов. Так, например, в вопрос № 9 было добавлено слово «добровольной», поскольку некоторые виды бесплатной юридической помощи могут являться формальной обязанностью юриста. Другой вид исправлений – юридизация формулировок некоторых вопросов. Так, формулировка «Юристы зарабатывают на несовершенствах правовой системы» была изменена на тезис: «Юристы зарабатывают на «лазейках» в законодательстве». В тоже время далеко не все замечания респондентов были приняты, так, в некоторых случаях исправления излишне упрощали вопрос, что могло бы привести к концентрации всех ответов на согласии или не согласии.

Чтобы проверить, что отобранные вопросы действительно работают, был проведен пилотный онлайн-опрос 50-и студентов-юристов юридических факультетов СПб (ф) НИУ ВШЭ и СЗФ РАП. В целом, пилотный опрос показал, что отобранные высказывания работают достаточно хорошо и действительно позволяют дифференцировать студентов. Важным решением по результатам пилотного опроса была замена 5-и бальной шкалы согласия на 4-ех бальную шкалу (исключение «нейтрального варианта»), поскольку по некоторым вопросам более трети ответов концентрировалось в центре шкалы. Аналогично из-за стремления студентов-юристов уходить от ответа на спорные этические вопросы, подтвержденного в ходе интервью с ними, было решено отказаться от варианта «затрудняюсь ответить».

Вопросы, вошедшие в итоговую анкету (см. приложение), условно можно поделить на 5 категорий: отношение к образованию (1-5 вопросы), репутация (6-8), альтруизм (9-11), цинизм (12-15), отношение к клиенту (16-19). Ценности, заложенные в категориях вопросов «цинизм», «репутация» и «альтруизм» условно соответствуют трем основным категориям профессионалов, традиционно фигурирующим в зарубежных исследованиях (ориентация на выгоду, ориентация на карьеру, ориентация на общественное благо). Вопросы категории «отношение к образованию» позволяют в частности выделить студентов, не довольных выбранной профессией. Последний блок вопросов об отношении к клиенту связан с предположением о том, что ценности профессионалов могут быть обусловлены (или, наоборот, подкреплены) определенными стереотипными представлениями о клиентах. В тоже время вопросы различных блоков могут пересекаться между собой (так «эгоизм» со знаком минус можно интерпретировать как «альтруизм»).

Кроме основных блоков вопросов о ценностях, анкета также включает в себя вопросы об основных характеристиках респондента: пол, возраст, профиль его обучения, успеваемость, участие во внеучебных мероприятиях вуза, опыт работы и т.д.

Использование количественных данных: анкетный опрос студентов-юристов

Как было установлено выше, проблему этического выбора профессионалов можно изучать, начиная с этапа обучения в университете. Однако провести опрос по репрезентативной выборке среди всех студентов-юристов России технически очень сложно. Одним из возможных решений является выбор нескольких кейсов (вузов) и проведение репрезентативного опроса в каждом из них. Для того чтобы увидеть связанные с вузом факторы, влияющие на ценности студентов, выбираемые вузы должны быть достаточно разнородны (специализированные на обучении юристов и неспециализированные; находящиеся в разных городах). В случае если ценности

студентов этих вузов до определенной степени будут совпадать, а также будут прослеживаться сходные принципы в изменении ценностей от первого к последнему курсу, можно будет говорить о том, что в остальных Российских вузах ситуация сходная. Если будут выявлены достаточно серьезные несовпадения, то в зависимости от характеристик вуза можно будет сделать предсказания относительно вариаций, имеющих место в других учебных заведениях. Стратегия case study поможет сделать выводы о том, насколько наши данные могут быть репрезентативны по отношению ко всей изучаемой нами совокупности.

Для данного исследования было выбрано несколько два вуза в Москве и один в Санкт-Петербурге: Российский университет дружбы народов (РУДН), Национальный исследовательский университет «Высшая Школа Экономики» (НИУ ВШЭ) и Северо-Западный филиал Российской Академии Правосудия (СЗФ РАП). В значительной степени выбор вузов определялся возможностью доступа в них, так получить согласие у двух других отобранных юридических факультетов вовремя не удалось. Тем не менее, кейсы представляются достаточно разнородными по целому ряду характеристик. Так, РАП является специализированным правовым университетом, традиционно пользующимся у юристов хорошей репутацией. В НИУ ВШЭ и РУДН существует много других специальностей помимо юриспруденции, а потому можно предположить, что туда чаще попадают неосознанно (например, не поступив на другой факультет). Обучения на юридическом факультете РУДН является преимущественно платным, тогда как большинство студентов на юридическом факультете НИУ ВШЭ учатся на бюджетной основе. Кроме того, юридические факультеты этих вузов имеют разный возраст: РУДН – более 50 лет, ВШЭ – 20 лет, СЗФ РАП – 9 лет. Хотя среди перечисленных вузов нет экстремальных кейсов (как, например, юридический факультет МВШСЭН), можно с уверенностью сказать, что организационные контексты в каждом из этих вузов достаточно сильно различаются. В тоже время всех студентов объединяет интенция пополнить ряды профессиональных юристов России.

В трех указанных вузах был проведен стандартизированный анкетный опрос. Нашу анкету заполнили 282 студента (см. таблицу № 3). К сожалению, у нас не было возможности полностью контролировать процесс заполнения анкет, поскольку эту задачу выполняли сотрудники университетов. В каждом вузе им необходимо было целиком опросить по две группы студентов с младших (1-2) и старших (3-4) курсов, выбор которых происходил случайным образом. В каждой группе опрашивались все без исключения присутствующие на момент опроса студенты (в среднем 15-20 человек). Анкету студенты заполняли самостоятельно и анонимно.

Соотношение старшекурсников и студентов младших курсов в нашей выборке составило 60% на 40%. Девушек в выборке оказалось несколько больше, чем юношей (57% и 43%). Из таблицы № 3 видно, что в целом наша выборка оказалась несколько смещенной в сторону девушек (особенно для ВШЭ): это может быть связано с тем, что юноши чаще девушек оказываются отчисленными (поскольку сравнение можно провести лишь с доступными данными о поступлении) или же реже посещают лекции.

Таблица № 3. Характеристики количественных данных

Вуз	Кол-во опрошенных студентов	Соотношения юношей и девушек в выборке (%)	Соотношение юношей и девушек при поступлении в 2012 году*(%)
------------	------------------------------------	---	---

Юридический факультет НИУ «Высшая школа экономики»	99	34/66	44/56
Юридический факультет «Российский университет дружбы народов»	69	54/46	52/48
Северо-западный филиал «Российская академия правосудия»	114	46/54	51/49

* По данным приемных комиссий.

Обсуждение методов анализа данных

Для анализа и визуализации ценностных различий между тремя wybranными вузами мы используем метод простого анализа соответствий. Анализ соответствий позволяет графически представлять строки и столбцы таблиц сопряженности в виде точек, располагающихся на пространстве низкой размерности [Шафир 2009]. В основе нашего анализа была положена таблица сопряженности, в строках которой располагаются тезисы о ценностях (все ответы по согласию), а в столбцах вузы. Результатом анализа является интерпретация «карт соответствия», построенная по двум и более осям. В нашем случае две оси объясняют 99% дисперсии ответов (67% горизонтальная и 32% вертикальная), потому нет смысла проводить анализ по другим осям. В случае с кластерным анализом интерпретироваться должны не оси, а их полюса. В нашем случае, однако, полюса различных осей получились полярными «цинизм» - «репутация», «работа в профессии» - «выход из профессии». Содержательный анализ результатов будет представлен ниже.

Для проверки гипотезы о возможности поделить студентов на «эгоистов» (склонных к обману) и альтруистов («работающих на репутацию») мы использовали кластерный анализ. Нами были выбраны четыре вопроса (№ 6, 10, 11, 15) о действиях самого студента в следующих гипотетически предложенных ему ситуациях: общение с коллегой, нарушающим этические нормы, отказ от профессии в пользу более выгодной возможности, выбор между общественной пользой и высокооплачиваемой работой и работа на преступника. Именно эти вопросы напрямую касались предполагаемых действий респондента, тогда как другие тезисы были более абстрактными. В результате было получено две примерно равных по численности группы (см. Таблицу № 4), которые мы условно назовем «альтруисты» и «эгоисты». Студенты первой группы не будут общаться с коллегой, нарушающим этические нормы, они не готовы отказаться от профессии ради большей зарплаты, надеются приносить общественно благо и не хотят работать на преступника. Вторая категория студентов совершает противоположный выбор.

Таблица № 4. Основные характеристики кластеров

	№	ВШЭ	РУДН	РАП	Муж	Жен	1-2 курс	3-4 курс
Альтруисты	146	44%	40%	50%	52%	52%	57%	48%
Эгоисты	136	56%	60%	50%	48%	48%	43%	52%

От анализа использованных методов анализа данных перейдем непосредственно к разговору о полученных результатах.

Ценностные ориентации студентов: анализ результатов

В данном разделе работы мы попытаемся найти ответы на поставленные выше исследовательские вопросы, используя полученные качественные и количественные данные. Наш анализ будет построен по принципу движения от самых общих и простых выводов к более сложным закономерностям. Прежде всего, поговорим об основных ценностях, разделяемых студентами.

Основные ценностные ориентиры студентов

Общие представления о ценностях студентов-юристов – это первый шаг на пути к пониманию того, насколько они будут готовы следовать профессиональной этике. Прежде всего, важно узнать, позитивно или негативно они относятся к своему образованию. В целом на вопросы из блока «отношение к образованию» студенты ответили положительно.

Абсолютное большинство студентов (85%) согласны с тем, что юридическое образование дает широкий спектр возможностей для трудоустройства, 73% также полагают, что оно требует активной жизненной позиции и в частности интереса к общественной и политической ситуации. В интервью студенты часто говорят о некотором азарте, который требуется от прилежных студентов. Также ректор СПбГУ Николай Кропачев в своем видео-интервью подчеркивает, что юридическая практика должна захватывать юриста полностью, что нет ничего интереснее живой практики. Студенты в целом разделяют эту позицию.

Весьма интересные результаты дал вопрос о том, что важнее для юриста - опыт или знания, получаемые в университете. Многие студенты (45%) указали на то, что для юриста, в самом деле, не так важно, что он учит в университете, как умение грамотно решать конкретные задачи. Об этом косвенно говорят и преподаватели, например, когда замечают, что для юриста очень важны внимательность и самодисциплина, поскольку большая часть его работы – это работа с бумагами. Признание того факта, что опыт важнее чем знания, может свидетельствовать, например, о большей зрелости студента как профессионала. В тоже время интересно, что эта переменная не связана с наличием у самого студента этого опыта работы.

Блок вопросов о репутации имел целью выявить отношение студентов-юристов к репутации сообщества, частью которого они собираются стать. Так почти две трети студентов (63%) предпочтут не работать с человеком, который нарушает профессиональные этические нормы. Примерно столько же студентов (66%) не считают профессию юриста образцом честного и этичного профессионального поведения, а 60% студентов уверены, что мнение коллег для юриста не имеет большой значимости. Эти данные вступают в некоторое противоречие со стремлением самих студентов не работать с нечестными профессионалами. Ведь если бы от профессионала, нарушающего этические нормы, сразу же отворачивались все его коллеги, то с их мнением пришлось бы считаться. В ходе видео-интервью министр юстиции РФ Александр Коновалов заметил, что всех, кто не соблюдает кодекс чести ждет то, что известно в профессиональных кругах как «infamia» - *«смерть для своего будущего бизнеса, бесчестие, которое прекращает правосубъектность человека в определенном сегменте его общественной деятельности»*. Тем не менее, на практике механизм такого неформального контроля работает не всегда и будущие профессионалы не очень верят в его существование, хотя сами лично были бы готовы такой контроль осуществлять.

Следующий блок вопросов имел целью выяснить степень готовности студентов работать не ради денег, а ради общественного блага. Если единственным значимым фактором являются деньги, то и говорить о существовании особого «индивидуального контроля» неправильно, а анализ следует проводить только с социально-экономической перспективы. Однако около 40% студентов в нашей выборке, безусловно, не вписывались

бы в теорию рационального выбора. Так, 46% считают, что в обязанности юриста должна входить бесплатная юридическая помощь, а 43% даже в рамках юридической профессии предпочли бы работу, дающую возможность помогать людям и приносить общественную пользу. Кроме того, 39% студентов не готовы отказаться от своей профессии, если найдут работу с более высоким уровнем заработной платы.

Эти данные подтверждают тезис о том, что деятельность профессионала не сводится к простому заработку денег. Чтобы стать профессионалом, нужно пройти долгий путь, и не все готовы пожертвовать проделанной работой ради денег. В одном интервью при обсуждении вопроса о работе на благо общества возник такой аргумент: «я потрачу 5 лет на то, чтобы стать юристом, и не хочу после этого просто зарабатывать деньги... хочется, чтобы тебя ценили, быть полезным и незаменимым, больше чем каким-нибудь бизнесменом» (Инт.№5, жен., 2 курс). В самом деле, если мы вспомним концепции профессионализма, то вознаграждение за добросовестное исполнение «социального контракта» не сводится к экономической выгоде, но также включает в себя уважение, авторитет и высокий статус. Этот статус может быть закреплен и юридически - так судьи реально обладают большими привилегиями, чем простые граждане. Альтруизм профессионалов может объясняться стремлением заработать не только деньги, но и высокий статус. Поэтому внимание нужно обратить не столько на тех, кто готов работать на благо общества, сколько на тех, кто выбирает деньги. То, что 61% студентов готовы отказаться от своей профессии ради денег говорит о том, что в случае, если они не откажутся от нее, на рынке труда появятся профессионалы-бизнесмены.

О том, насколько велика доля потенциальных профессионалов-бизнесменов, можно судить и по блоку вопросов о «цинизме». Две трети студентов (66%) согласны с утверждением, что юристы зарабатывают на «лазейках» в законе, 29% утверждают, что в уголовном процессе важен вердикт, а не установление истины (интересно, что из тех, кто специализируется на уголовном праве, с этим утверждением не согласился никто). Более трети студентов (38%) согласились бы работать на преступника - здесь имеется значимое отличие по полу: о такой готовности заявили половина юношей (49%) и чуть меньше трети девушек (31%). Почти половина студентов (46%) согласились с тем, что честный юрист не сможет сделать карьеру, работая на государство.

Рисунок №1

Распределение ответов на вопрос о цинизме



Так или иначе, блок вопросов о «цинизме» продемонстрировал готовность некоторой части студентов нарушать профессиональную этику или моральные нормы.

Последний блок вопросов был призван установить, какие отношения с клиентами собираются строить будущие профессионалы. Как выяснилось, клиенты представляются юристам недоверчивыми. Почти две трети студентов (61%) согласны с тем, что общество не доверяет юристам. Однако лишь чуть меньше четверти (22%) считают, что частный юрист должен думать, прежде всего, о своем доходе, а уже потом о выгоде клиента. Абсолютное большинство (82%) согласилось с тем, что к клиентам нужно относиться одинаково вне зависимости от их дохода или социального статуса. За этими ответами, по всей видимости, стоят не только индивидуальные представления студентов, но также и формальные нормы. Даже студенты, ответившие положительно на вопросы из блока «цинизм», уже имеют определенные нормативные представления о том, как нужно вести себя с клиентом. Эти представления также согласуются и с общечеловеческой моралью. Как замечает в интервью один студент: *«Ты просто должен помочь. У человека нет иного выхода, кроме как идти к юристу, у него нет твоих знаний и навыков... а у тебя такие знания есть, одно их наличие налагает на тебя ответственность»* (Инт.№8, муж, 4 курс).

После предварительного анализа ценностей студентов-юристов можно сделать вывод о том, что вопрос об этике действительно актуален. У студентов нет единого нормативного шаблона, который бы давал четкие и однозначные ответы на все вопросы. В тоже время ценностные ориентации студентов не хаотичны и укладываются в определенную логику (альтруизм/эгоизм, вера в репутацию сообщества/ недоверие к нему и т.д.).

Роль вуза в формировании профессиональных ценностей

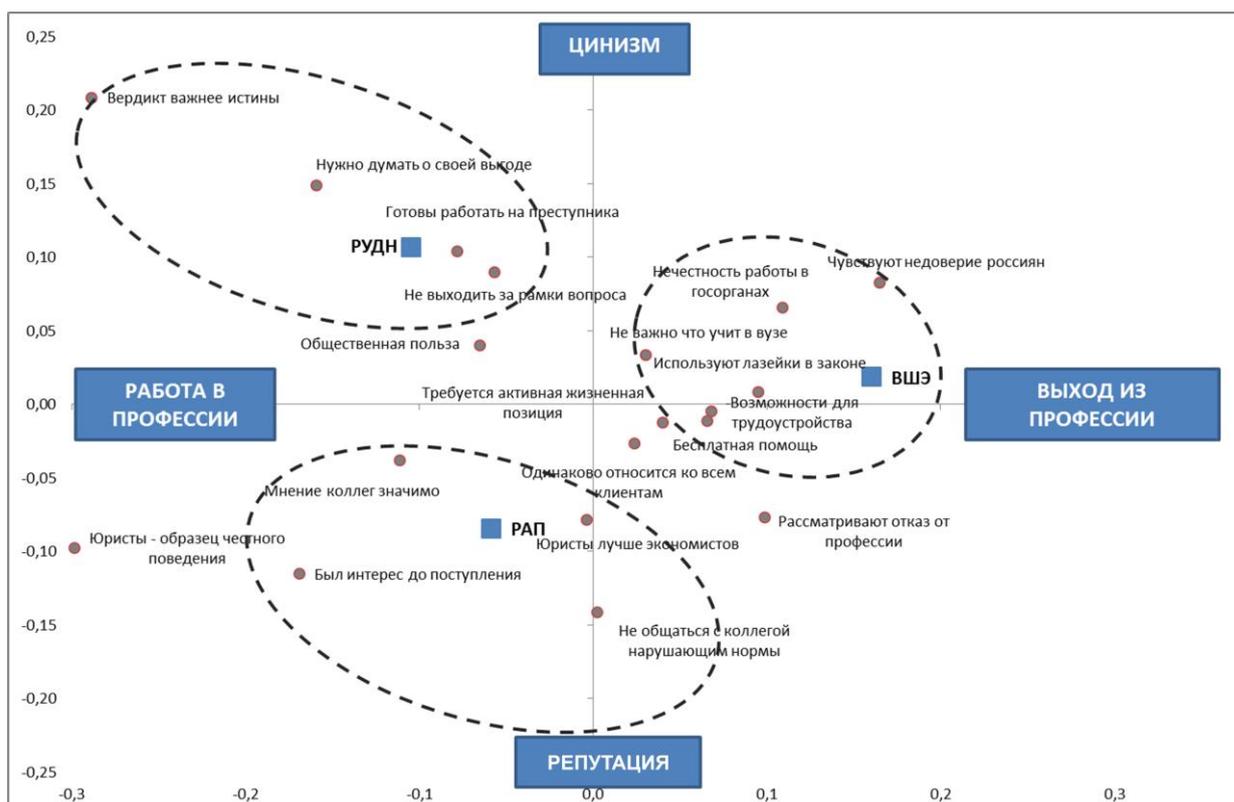
Одной из главных задач нашего исследования является выяснение роли вуза в формировании профессиональных ценностей студентов. Сопоставление данных по трем вузам позволит увидеть, насколько велики вариации ценностей, какие ценности зависят непосредственно от вуза, а какие связаны с другими обстоятельствами.

На графике, предложенном ниже, видно, что ценности студентов трех вузов значительно отличаются между собой (иначе вузы могли находиться рядом друг с другом). Условно можно выделить три соответствующих области ценностных ориентаций. Так, в РУДН студенты чаще говорят о том, что юристу нужно думать о личной выгоде, что вердикт на суде важнее истины, а кроме того, они чаще выражают готовность работать на преступника.

Студенты РАП больше ориентируются на профессиональное сообщество – для них значимо мнение коллег и они не стали бы общаться с человеком, нарушающим профессиональные нормы. Кроме того, у этих же студентов сильнее сформировано профессиональной идентичности: у них был интерес к профессии до поступления в вуз, а также они убеждены, что профессия юриста лучше, чем профессия экономиста. Интересно, что подобные ценностные ориентиры оказались характерны для единственного профильного вуза.

Рисунок № 2

Карта ценностных ориентаций студентов трех вузов



А вот для студентов юридического факультета НИУ ВШЭ оказалась характерна совсем иная позиция. По вертикальной шкале их позиция оказалась близкой к нулю, тогда как по горизонтали вуз находится сильно правее, чем РАП и РУДН. Студенты-юристы из НИУ ВШЭ не имеют ни столь «циничной» позиции, как у РУДН, ни столь ценностно ориентированной позиции, как РАП. Они чаще других чувствуют недоверие со стороны обычных граждан, соглашаются, что работая на государство нельзя оставаться честным, а также чаще рассматривают отказ от профессии в случае появления более выгодной работы. Впрочем, с выходом из профессии все на так однозначно – речь скорее нужно вести о сомнениях или неопределенности. Полученные нами различия между студентами различных вузов могут объясняться большим числом факторов. Если говорить об отличиях вузов

Если мы вспомним ценностный и неовеберианский подходы к профессионалам, то можем отметить, что ситуация в РАП вполне соответствует ценностному подходу (юрист выполняющий общественно-значимую функцию), тогда как положение дел в РУДН больше похоже на описание, предложенное неовеберианским подходом (юрист, удерживающий монополию). В тоже время результаты анализа соответствий сложнее, поскольку предполагают учет второй оси, связанной в данном случае с готовностью остаться в профессии. Для ВШЭ вертикальная ось ценностей не имеет значения (точка находится близко к оси), поскольку наибольший вклад вносит ось «выход из профессии». Поскольку в нашем случае речь идет не о профессионалах, а о студентах, то следует говорить не только о том, каким профессионалом может стать студент, но и о том, хотел бы он в принципе остаться юристом.. Если картина мира слишком противоречива и студент не готов занять ни одну из вышеназванных позиций, то вполне вероятно произойдет смена профессии, тем более что многие студенты считают юридическое образование применимым для очень широкого спектра задач.

Эгоистические и альтруистические ценности студентов

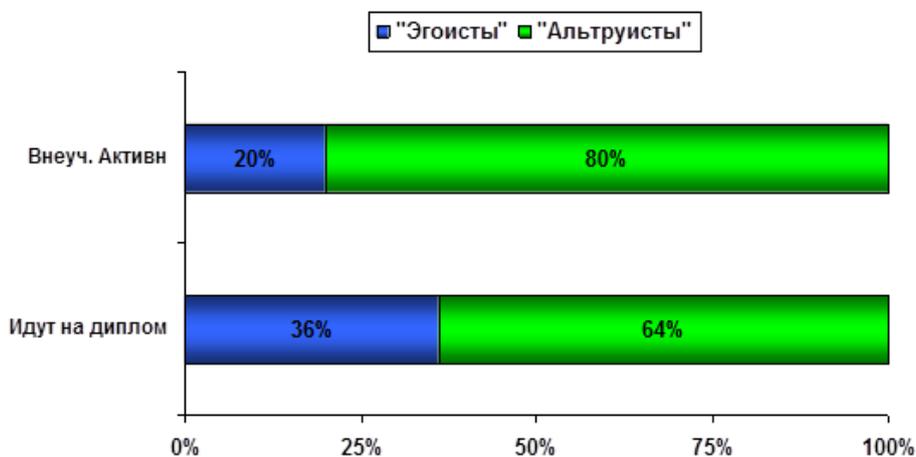
Поиск универсальных типов, на которые можно было бы разделить студентов всех вузов, представляется очень важной задачей. Эта типология может помочь ответить на вопрос о динамике ценностей, а также сделать некоторые предсказания о том, какие профессионалы уже ведут свою юридическую практику.

Выше мы показали, что студентов действительно можно разделить на эгоистов и альтруистов. Однако остается вопрос о том, что предопределяет попадание студента в ту или иную группу? Хи-тест показывает, что попадание в группы «эгоистов» или «альтруистов» не связано ни с полом, ни с возрастом, ни с курсом, ни с наличием опыта работы.

Предопределяющими факторами попадания студентов в число «альтруистов» является стремление получить красный диплом, а также активное участие во внеучебной деятельности. Общим между желанием получить красный диплом и внеучебной активностью, на наш взгляд, является необходимость глубокого погружения в университетскую среду, общения с другими студентами и преподавателями. Именно поэтому можно сделать важный вывод о том, что степень включенности студента в университетскую среду, предопределяет его профессиональные ценности. Профессионалами становятся те, кто большую часть своего времени проводит в вузе, причем не обязательно за учебой.

Рисунок № 3

Связь между «включенностью» студента в университетскую жизнь и его ценностями



Последним этапом нашего анализа должна стать проверка гипотезы о том, что ценности студентов изменяются в зависимости от продолжительности обучения в университете.

Динамика развития профессиональных ценностей

Ключевым вопросом для нашего исследования является вопрос о трансформации ценностей студентов во время обучения. Выше мы уже выяснили, что некоторые ценности зависят от вуза, в котором учится студент. Важно узнать, меняются ли эти ценности со временем, иными словами, отличаются ли ценности студентов младших и старших курсов.

Как показывает корреляционный анализ (см. таблицу № 5) студенты младших и старших курсов различаются лишь по трем переменным (№ 8,10,12): оценкой значимости мнения коллег, готовностью отказаться от профессии и представлениями о зарплате юристов на «лазейках» в законодательстве. Старшекурсники чаще готовы отказаться от профессии в пользу более доходной работы, придают меньше значимости мнению коллег по профессии и чаще соглашаются с тем, что юристы зарабатывают на «лазейках» в законодательстве.

Таблица № 5. Корреляция курса с ценностными ориентирами

	«Для юриста большую значимость имеет мнение коллег о его»	«Я готов отказаться от выбранной профессии, если найду работу с более»	«Юристы зарабатывают на «лазейках» в законодательстве»
--	---	--	--

	профессиональной компетенции»	высоким уровнем зарплаты, но не по специальности»	
Курс	-0,179**	0,176*	0,127*

**значимость на уровне 0,01 * значимость на уровне 0,05.

Поскольку за вопросом о мнении коллег скрывается отношение студентов к неформальному уровню контроля и готовность этот контроль производить, подобный вывод предсказывает появление в юридическом сообществе большого количества нарушений профессиональной этики. Студенты-юристы не становятся эгоистичнее (члены, выделенных нами кластеров, в равной степени учатся на старших и младших курсах), но они перестают верить в репутацию своего сообщества. Как замечает в интервью один из респондентов, *«ничего не мешает юристу делать то, о чем никто никогда не узнает. А если и узнают, скорее всего, сделают вид, что не заметили, поскольку все так делают»* (Инт. №6, муж., 4 курс).

Определив и оценив основные закономерности, полученные в ходе нашего исследования, вернемся непосредственно к тем исследовательским вопросам, которые ставились в начале нашей работы.

Заключение: каких юристов готовят российские вузы

В данном исследовании мы определили основные социальные механизмы, которые побуждают студентов к нарушению или соблюдению этических правил своей профессии. Исходя из гипотезы, согласно которой вузы формируют индивидуальный уровень профессионального контроля, мы рассмотрели отношение студентов к различным наборам ценностей, а также те факторы, которые способны влиять на это отношение.

Согласно нашим выводам, юридический факультет, безусловно, играет важную роль в формировании профессиональных ценностей, хотя эта роль и не так велика, как предполагалось изначально. Так по отношению к большинству ценностей студенты младших и старших курсов не отличаются между собой. Однако мы установили, что к последнему курсу у большего числа студентов формируется негативный образ профессии юриста (как дельца или обманщика). Хотя студенты-старшекурсники не становятся более эгоистичными, они чаще оценивают роль репутации в профессии юриста как невысокую. Это дает основания полагать, что неформальный уровень контроля в сообществе юристов развит достаточно слабо (поскольку большинство из них уверены в нечестности своего сообщества). Возможно, речь идет о так называемом «самосбывающемся пророчестве»: студенты считают, что юристы часто действуют нечестно, потому не придают значения нарушениям коллег (т.е. не осуществляют неформальный контроль), что в свою очередь дает возможность нарушать правила «эгоистам». Хотя эту гипотезу необходимо проверить, проведя исследование непосредственно в профессиональной среде, уже сейчас можно сказать, что образ «антиюриста» играет значимую роль.

Для юридических факультетов было бы верным выработать некоторую единую стратегию формирования у своих студентов если не позитивного, то, как минимум, сбалансированного образа профессии. При этом данную проблему не решить введением новой дисциплины «Место юриста в современной России», поскольку образ профессии всегда создается «между строк». Формирование образа профессии должно входить в «скрытый учебный план», хотя нужно признать, что не одни лишь вузы формируют представления студентов о том сообществе, частью которого они намерены стать.

Второй важный вывод касается причин разделения студентов на тех, кто стремится к зарабатыванию денег и тех, кто готов служить обществу (зарабатывая репутацию). Как выяснилось, значимым фактором является внеучебная активность студента, а также его стремление учиться на «отлично». Здесь мы снова сталкиваемся с тем, что на

формирование профессиональных ценностей влияют не столько учебные дисциплины (специализация редко была связана с ценностями студентов), сколько включенность студента в университетскую среду. Если студент много времени проводит в стенах своего факультета, то более вероятно, что он примет профессиональную этику, сформирует относительно позитивный образ профессии и будет готов работать на репутацию, а не за деньги. Можно конечно предположить, что имеет место обратная зависимость – те студенты, которые уже любят свою профессию, стремятся проводить в университете больше времени. Однако с учетом уже собранных качественных данных, а также данных некоторых зарубежных исследований [Freidson, 1986] мы можем утверждать, что именно университетская среда оказывает влияние на формирование профессиональных ценностей. С учетом этого юридическим факультетам (и вузам в целом) следует прилагать усилия для формирования среды, которая притягивала бы к себе студентов и преподавателей.

Развитие данного исследования возможно в нескольких направлениях. Разумным шагом может стать изучение непосредственно профессиональных групп и определение роли неформального контроля, а также того, какое влияние оказали на профессионалов закономерности, выявленные на этапе профессиональной социализации в вузе. Другим возможным шагом является дополнение картины изучением формального уровня контроля, проявляющегося в нормах и санкциях, которые применяются (или не применяются) к профессионалам, нарушающим правила. Также нам представляется возможным использовать похожий инструментарий для исследования других профессиональных групп (например, врачей). Наконец, можно просто расширить собранный нами эмпирический материал, дополнив его данными из других вузов, или провести опрос студентов в несколько волн. В этом случае мы получим несколько новых кейсов, хотя общие закономерности, скорее всего, останутся прежними. Так или иначе, данная работа может служить отправным пунктом для дальнейшего развития исследований профессионального сообщества российских юристов.

Список литературы

1. Abbott A. Professional Ethics // *The American Journal of Sociology*, 1983. Vol. 88, No. 5.– pp. 855-885.
2. Abbot A. The Sociology of Work and Occupations// *Annual Review of Sociology*, 1993. Vol. 19.– pp. 187-209.
3. Alexander J. Judges' Self-Interest and Procedural Rules: Comment on Macey// *The Journal of Legal Studies*, 1994. Vol. 23, No. 1.– pp. 647-665.
4. Anyon J. Social Class and the Hidden Curriculum of Work// *Journal of Education*. 1980. № 162(1).– pp. 67–92.
5. Atria F. Legal Reasoning and Legal Theory Revisited// *Law and Philosophy*, 1999. Vol. 18, No. 5. – pp. 537-577.
6. Bear J. Survey of the Legal Profession - Workmen's Compensation and the Lawyer// *Columbia Law Review*, 1961. Vol. 51, No. 8.– pp. 965-976
7. Beggs J., Dean K. Legislated Ethics or Ethics Education?: Faculty Views in the Post-Enron Era// *Journal of Business Ethics*, 2007. Vol. 71, No. 1.– pp. 15-37.
8. Brante T. Sociological Approaches to the Professions// *Acta Sociologica*, 1988. Vol. 31, No. 2. – pp. 119–142.
9. Conwell C., Sutherland E. The professional thief: by a professional thief// *University of Chicago Press*, 1956.– 256 p.
10. Cornelius N., Wallace J., Tassabehji R. An Analysis of Corporate Social Responsibility, Corporate Identity and Ethics Teaching in Business Schools// *Journal of Business Ethics*, 2007. Vol. 76, No. 1.– pp. 117-135.
11. Dinovitzer R., Garth B. Lawyer Satisfaction in the Process of Structuring Legal Careers// *Law & Society Review*, 2007. Vol. 41, No. 1.– pp. 1-50.
12. Erlanger S., Klegon D. Socialization Effects of Professional School: The Law School Experience and Student Orientations to Public Interest Concerns// *Law & Society Review*, 1978. Vol. 13, No. 1, pp. 11–35.
13. Evetts J. The Sociological Analysis of Professionalism: Occupational Change in the Modern World// *International Sociology*, 2003, 18(2).– pp. 395–415.
14. Evetts J. The Short Note: The Sociology of Professional Groups. *New Directions// Current Sociology*, 2006, Vol. 54, No 1.– pp. 133-143.
15. Freidson E. Knowledge and the Practice of Sociology *Sociological Forum*, 1986, Vol. 1, No. 4.– pp. 684-700.
16. Freidson E. Formal Knowledge, Power and Profession. *Professional powers*. The University of Chicago. 1988.– pp. 1-41.
17. Freshwater, D. Reading mixed methods research: Contexts for criticism// *Journal of Mixed Methods Research*, 2007. Vol. 1. No.2. – pp. 134–146.
18. Fried Ch. The Lawyer as Friend: The Moral Foundations of the Lawyer-Client Relation// *The Yale Law Journal*, 1976. Vol. 85, No. 8.– pp. 1060-1089.
19. Gerring J. What Is a Case Study and What Is It Good for// *The American Political Science Review*, 2004. Vol. 98, No. 2. – pp. 341-354.
20. Goodrich P. Law and Language: An Historical and Critical Introduction// *Journal of Law and Society*, 1984. Vol. 11, No. 2.– pp. 173-206
21. Harrison R. Using mixed methods designs in the *Journal of Business Research*, 1990–2010// *Journal of Business Research*, 2012 (in press).
22. Jick T. Mixing qualitative and quantitative methods: triangulation in action. *Administrative Science Quarterly*, 1979. Vol. 24. – pp. 602–611.
23. Johnson E. Lawyers' Choice: A Theoretical Appraisal of Litigation Investment Decisions// *Law & Society Review*, 1981. Vol. 15, No. 3/4.– pp. 567-610.

24. Johnson R., Onwuegbuzie A. Mixed Methods Research: A Research Paradigm Whose Time Has Come// Educational Researcher, 2004. Vol. 33, No. 7. – pp. 14-26.
25. Kaarbo J., Beasley R. A Practical Guide to the Comparative Case Study Method in Political Psychology// Political Psychology, 1999. – Vol. 20, No. 2. – pp. 369-391.
26. Larkin G. Occupational Monopoly and Modern Medicine. London: Tavistock. 1983.
27. Larson M. The Rise of Professionalism: A Sociological Analysis / Berkeley: University of California Press, 1977.
28. Lortie D.C. Schoolteacher: the sociological study// Chicago: University of Chicago Press, 1975. P. 284.
29. Maclean R. First-year law students' construction of professional identity through writing// Discourse Studies. 2010. Vol. 12: pp. 177-195.
30. Mertz E. Legal Language: Pragmatics, Poetics, and Social Power// Annual Review of Anthropology. 1994. Vol. 23. pp. 435-455.
31. Mertz E. The Language of Law School: Learning to “Think” like a Lawyer// Oxford University Press, 2007. 327 p.
32. Mindes M., Acock A. Trickster, Hero, Helper: A Report on the Lawyer Image// American Bar Foundation Research Journal, 1982. Vol. 7, No. 1.– pp. 177-233.
33. Ostlund U., Kidd L., Wengstrom Y., Rowa-Dewar N. Qualitative and quantitative research within mixed method research designs: A methodological review// International Journal of Nursing Studies, 2011. Vol. 48. – pp. 369–383
34. Overman S., Foss L. Professional Ethics: An Empirical Test of the "Separatist Thesis"// Journal of Public Administration Research and Theory: J-PART, 1991. Vol. 1, No. 2.– pp. 131-146.
35. Parker C. and Evans A. Inside Lawyers Ethics. Cambridge University Press, 2007. - 269 p.
36. Parsons T. The Professions and Social Structure //Social Forces, 1939, Vol. 17, No. 4. pp. 457–467.
37. Pepper S. The Lawyer's Amoral Ethical Role: A Defense, A Problem, and Some Possibilities// American Bar Foundation Research Journal, 1986. Vol. 11, No. 4 .– pp. 613-635.
38. Saks M. Professions and the Public Interest: Medical Power, Altruism *and* Alternative Medicine. London: Routledge.1995.– pp. 153–162.
39. Schlee D. Empty Ethics and Reasonable Responsibility: Vocabularies of Motive among Law and BusinessStudents// Law & Social Inquiry, 1997.Vol. 22, No. 3.– pp. 619–650.
40. Silver C., Cross F. What's Not to like about Being a Lawyer? // The Yale Law Journal, 2000. Vol. 109, No. 6.– pp. 1443-1503.
41. Tapp J., Levine F. Legal Socialization: Strategies for an Ethical Legality// Stanford Law Review, 1974. Vol. 27, No. 1. – pp. 1–72.
42. Tashakkori A., Newman I. Quantitative and qualitative approaches to research investigation// Journal of Mixed Methods Research, 2010. Vol. 1. – pp. 514-520.
43. Tavis C., Aronson E. Mistakes Were Made (but not by me) Why We Justify Foolish Beliefs, Bad Decisions, and Hurtful Acts. Harcourt, 2007. 292 p.
44. Vago S. Law and Society/ Steven Vago. - 9th ed. Library of Congress Cataloging-in-Publication Data. Sociological jurisprudence. USA. 2000.
45. Weinstein J. On the Teaching of Legal Ethics// Columbia Law Review, 1972. Vol. 72, No. 3.– pp. 452-468.
46. Weyrauch W. An Anthropological Study of the Legal Profession: Erwin O. Smigel, The Wall Street Lawyer //University of Pennsylvania Law Review, 1965. Vol. 113, No. 3.– pp. 478-484.
47. Wilkinson M. Information sources used by lawyers in problem-solving: An empirical exploration// Library & Information Science Research, 2001. Vol. 23. – pp. 257–276.

48. Абрамов Р. Корпоративная социальная ответственность как пример организационного изоморфизма в условиях глобализации//Журнал исследований социальной политики, 2005. Том 3, №3. – С. 327-347.
49. Абрамов Р. Парадоксы кренденциализма и динамика современного профессионализма. В кн.: Профессии.doc. Социальные трансформации профессионализма: взгляды снаружи и изнутри/ под ред. Елены Ярославской-Смирновой. М.: ООО «Вариант», ЦСПГИ, 2007.– с. 30-40.
50. Антропология профессий, или посторонним вход разрешен. Ред.: Ярославская-Смирнова Е.Р., Романов П.В. Москва: ООО «Вариант», ЦСПГИ, 2011. 356 с.
51. Бурдые П. Социальное пространство поля и практики. – М.: Институт экспериментальной социологии; СПб: Алтейя, 2005.– 576 с
52. Волков В., Дмитриева А., Поздняков М., Титаев К. Российские судьи как профессиональная группа. Социологическое исследование. Г. Санкт-Петербург: ИПП, 2012. – 60 с
53. Воронков В. Этот безумный, безумный, безумный количественный мир// Неприкосновенный запас 2004. № 35.
54. Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности Экономическая социология. 2002. Т.3. № 3. С. 44–58 .
55. Игровые структуры в системах социального действия. В кн. Памяти Юрия Александровича Левады / [сост. Т. В.Левада]. – Москва : Издатель Карпов Е.В., 2011. – стр. 381-408.
56. Каково это — быть юристом? / составитель Е. Мишина. — Москва: Фонд «Либеральная миссия», 2010. — 280 с.
57. Константиновский Д.Л. Самоопределение или адаптация? // Мир России. 2003. Т. 12. № 2. С. 123-143.
58. Левитт С., Дабнер С. Фрикономика. Мнение экономиста-диссидента о неожиданных связях между событиями и явлениями. М. ООО «И.Д. Вильямс», 2007.– 288 с.
59. Мишина Е. Многоликие российские юристы. В кн. Каково это — быть юристом? / составитель Е. Мишина. — Москва: Фонд «Либеральная миссия», 2010. — С. 6-24.
60. Профессии.doc. Социальные трансформации профессионализма: взгляды снаружи, взгляды изнутри / Под редакцией Е. Р. Ярославской-Смирновой, П.В. Романова. М.: ООО «Вариант», ЦСПГИ, 2007. С. 7-10.
61. Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ-ВШЭ, 2003. 328 с.
62. Романов П., Ярославская-Смирнова Е. Мир профессий – пересмотр аналитических перспектив // Социологические исследования. 2009. № 8. С. 25-35.
63. Романов П.В., Ярославская-Смирнова Е.Р. Три типа знания в социологии профессий // Социальная динамика и трансформация профессиональных групп в современном обществе/ Под редакцией В. А. Мансурова. М.: Изд-во института социологии РАН, 2007. С. 12-32.
64. Руднев В.Н. Культура и речевой этикет работника правовой системы: Учебно-методическое пособие. – М.: РАП, Эскимо, 2009. – 192 с.
65. Страусс А, Корбин Дж. Основы качественного исследования: обоснованная теория, процедуры и техники. М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 256 с.
66. Фуко М. Надзирать и наказывать. Рождение тюрьмы. М: Издательство “Ad Marginem”, 1999. – 480 с.
67. Чередниченко Г.А. Образовательные и профессиональные траектории рабочей молодежи // Социологические исследования. 2011. № 9. С. 101-110.
68. Чирикова А. Е. Человек больше богатства (этическое измерение лидеров российского предпринимательства) // Социс. 1997. № 11.– С. 78-90.

69. Шафир М. А. Анализ соответствий: представление метода // Социология: Методология, методы, математическое моделирование. 2009. № 28. С. 29-44.
70. Яковлев А.А. Правовые институты в России в 2000-2007 годах: взгляд со стороны бизнеса//Общественные науки и современность. 2008. № 4. С. 21-37.

Приложение № 1 Анкета

1. Пол:

1. Мужской
2. Женский

2. Сколько полных лет Вам исполнилось? _____ лет

3. В каком вузе Вы учитесь? _____

4. Ваш вуз находится в том же населенном пункте, что и Ваша школа?

1. Да
2. Нет

5. Укажите курс юридического факультета, на котором Вы учитесь: _____

6. По какой специальности вы учитесь? (если есть разделение)

7. Укажите отрасль права, с которой Вы хотели бы связать свою профессиональную карьеру?

8. Участвовали ли Вы во внеучебных мероприятиях своего вуза (КВН, интеллектуальные игры, танцы, театр и т.д.)

1. Да, активно участвую
2. Да, иногда участковую
3. Нет

9. Сколько баллов по ЕГЭ Вы набрали? (если писали)

_____ баллов из _____ максимально возможных при поступлении.

10. Оцените по 4-бальной шкале ваше отношение к каждому из суждений: (1 – абсолютно не согласен, 4 – абсолютно согласен)

№	Тезис	-			+
1.	«Юридическое образование дает широкий спектр возможностей для трудоустройства, в том числе, и не по специальности»	1	2	3	4
2	«Юридическая профессия требует активной жизненной позиции, в частности интереса к общественной и политической ситуации»	1	2	3	4
3	«Считаю что образование юриста лучше, чем образование экономиста»	1	2	3	4

4	«Интерес к юридической профессии появился у меня задолго до поступления в университет»	1	2	3	4
5.	«Для юриста не очень важно, что он учил в университете, поскольку основные знания и навыки он получает на месте работы»	1	2	3	4
6.	«Если мой коллега по профессии регулярно нарушает профессиональные этические нормы, то я предпочту не работать с ним»	1	2	3	4
7.	«Профессия юриста в России – образец честного, законопослушного и этичного профессионального поведения»	1	2	3	4
8.	«Для юриста большую значимость имеет мнение коллег о его профессиональной компетенции»	1	2	3	4
9.	«Оказание добровольной бесплатной юридической помощи по гражданским и уголовным делам гражданам, которые не могут её оплатить, входит в профессиональные обязанности частного адвоката»	1	2	3	4
10.	«Я готов отказаться от выбранной профессии, если найду работу с более высоким уровнем зарплаты, но не по специальности»	1	2	3	4
11.	«Я бы предпочел работу, дающую возможность помогать людям и приносить общественную пользу, более высокооплачиваемой работе на коммерческую организацию»	1	2	3	4
12.	«Юристы зарабатывают на «лазейках» в законодательстве»	1	2	3	4
13.	«Честный юрист не сможет сделать карьеру, работая в государственных органах»	1	2	3	4
14.	«В уголовном процессе важен вердикт, а не установление истины»	1	2	3	4
15.	«Если состоятельный человек, пользующийся репутацией преступника,	1	2	3	4

	попросит меня за очень большие деньги стать его адвокатом, я соглашусь»				
16.	«Россияне, не имеющие юридического образования, часто относятся к юристам с недоверием»	1	2	3	4
17.	«Юрист не должен выходить за рамки задаваемого клиентом вопроса»	1	2	3	4
18.	«Частный юрист должен, в первую очередь, думать о своем доходе, а уже потом о выгоде клиента»	1	2	3	4
19.	«Юрист должен относиться ко всем клиентам на равных, вне зависимости от их материального положения, социального статуса, образования и т.д.»	1	2	3	4

11. Скажите, за счет каких источников дохода вы в основном живете?

1. Меня полностью содержат родители (родственники)
2. В основном за счет родителей (родственников) и ещё подрабатываю
3. Я работаю и живу в основном на заработанные деньги, но иногда мне помогают родители (родственники)
4. Я работаю и живу только на самостоятельно заработанные деньги
5. Другое

12. Живете ли Вы сейчас с родителями (родственниками)?

1. Да
2. Нет

13. Нацелены ли Вы на получение красного диплома?

1. Да
2. Нет

14. Бывали ли у Вас академические задолженности (допсессии)?

1. Да
2. Нет

15. Вы уже работали по специальности?

1. Да, более 1 года
2. Да, более 3 месяцев, но менее 1 года
3. Да, менее 3 месяцев
4. Нет

15.2. Если Вы уже работали по специальности, укажите, где именно и на какой должности Вы работали:

16. Есть ли среди членов Вашей семьи юристы?

1. Да
2. Нет