

## ДЕБЮТНЫЕ РАБОТЫ

А. П. Казун

# Выбор юристов между выгодой и профессиональной ответственностью: развитие индивидуального уровня контроля<sup>1</sup>



**КАЗУН Антон Павлович** — стажёр-исследователь Международного центра изучения институтов и развития, студент 2-го курса магистратуры факультета социологии НИУ ВШЭ.

Адрес: 103074, Россия, г. Москва, Славянская площадь, д. 4/2.

Email: [kazun.anton@gmail.com](mailto:kazun.anton@gmail.com)

*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 всём следовать интересам клиента, а с другой — 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). Этот 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 — государством, профессиональным сообществом и юридическими факультетами соответственно. Именно поэтому анализ проблемы выбора между личной выгодой и профессиональной ответственностью имеет смысл начинать со студентов-юристов. Используя стратегию смешанного метода, мы рассматриваем процесс формирования профессиональных ценностей у студентов-юристов трёх российских вузов. Наш анализ основан на формализованном опросе 282 студентов-юристов трёх российских вузов: Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ), Российского университета дружбы народов (РУДН) и Северо-Западного филиала Российской академии правосудия (СЗФ РАП). Качественные данные представлены восемью интервью со студентами-юристами и шестью видеointервью с лауреатами премии «Юрист года», взятыми с сайта Ассоциации юристов России, и используются для составления инструментария и интерпретации полученных результатов. Стратегия количественного кейс-стади позволяет сделать выводы о том, что атмосфера внутри вузов, а также уровень личной включённости студента в университетскую жизнь определяют 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 даёт*

<sup>1</sup> Автор выражает особую благодарность ведущему научному сотруднику Института проблем правоприменения при Европейском университете в Санкт-Петербурге К. Д. Титаеву за помощь в проведении опроса и научное руководство дипломной работой.

*основания предположить, что неформальный уровень контроля в юридической среде из-за изначально невысоких ожиданий относительно этики будет развит слабо.*

**Ключевые слова:** образ профессии; профессиональная социализация; профессиональная этика; общество юристов; ценностные ориентации; этический выбор; юридическое образование.

## 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 такие специалисты обладают особым набором профессиональных ценностей, стремятся завоевать уважение клиентов, а также формируют особые сообщества для поддержания высокого уровня профессионализма. Классическим примером профессиональной группы являются юристы [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 деятельности 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. Некоторые категории российских юристов часто упрекают в обслуживании интересов государства и коррупции (например, утверждается подчас, 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, Dean 2007]. Проблема добросовестной работы юристов остаётся в центре внимания как внутри сообщества, так и за его пределами, в научных кругах в частности.

Цель данного исследования — 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, предположительно задающая некоторый этический стандарт будущему юристу. Ситуации на рабочем месте, а также в обществе в целом также предмет 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. Однако в России практика подобных исследований недостаточно развита, нет исследований, раскрывающих механизмы того, как профессиональная этика может формироваться уже на стадии обучения и каковы последствия этого для профессионального сообщества. Начинать поэтому представляется логичным именно с изучения индивидуального контроля, являющегося основой для двух других — внешнего и внутреннего — 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 общество, коллеги	Корпоративная культура
Индивидуальный контроль	Этика, ценности профессионала	Сам профессионал	Университет

Источник: [Abbott 1983].

В таблице 1 отражены 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, необязательно должны соответствовать формальным правилам. Наконец, индивидуальный уровень контроля представляет собой определённые инкорпорированные этические ценности, которым следует каждый профессионал. Они напрямую зависят от индивидуального представления о том, как можно и нельзя поступать, и начинают формироваться ещё в университете.

Среди российских исследователей, работающих по 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, особенно на книгу «Антропология профессии, или Посторонним вход разрешён» [Ярская-Смирнова, Романов 2011], а также на 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 [Abbott 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 труды Э. Фридсона, подчёркивавшего высокое значение формального знания для деятельности профессионалов [Freidson 1988], а также анализ современного состояния дискуссии о концепции профессионализма Ю. Эветтс [Evetts 2006]. Нужно также отметить, что для данного исследования ключевое значение имеет модель юриста, стремящегося максимизировать свою выгоду, описанная Э. Джонсоном [Johnson 1981]. Более того, проблема профессиональной этики рассматривается зарубежными учёными в рамках концепции профессионализма, которая почти не получила развития в России.

Из опыта зарубежных исследователей следует, что к проблеме выбора между личной выгодой и профессиональной ответственностью можно подойти с двух сторон.

Во-первых, можно исследовать непосредственно ситуацию выбора и те мотивы, которыми предположительно руководствуются 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.

Во-вторых, можно подойти к проблеме и со стороны вторичной социализации. Проблема этического выбора тесно связана с вопросом формирования профессиональной идентичности и особого профессионального мышления. В этом случае применяется, скорее, антропологическая и социально-психологическая оптика, в результате чего в центре нашего внимания оказываются процесс социализации и причины, которые приводят юриста к необходимости делать определённый 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 обозначенных выше точек зрения, что должно привести к некоторой единой позиции, позволяющей выработать инструментарий для исследования проблемы этического выбора.

Настоящая работа состоит из трёх частей. В первой мы обсудим роль профессиональной этики и взгляды различных авторов на проблему выбора между личной выгодой и профессиональной ответственностью, а также перечислим факторы, которые традиционно рассматриваются как основополагающие в этом процессе выбора. Во второй части работы мы обсудим методологические трудности изучения данной проблемы, покажем собственный путь их решения (комбинированный метод), а также подробно рассмотрим процесс подготовки нашего инструментария. Наконец, в заключительной части опишем результаты анкетного опроса студентов трёх 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, какие проблемы волновали исследователей профессиональных сообществ и какие вопросы до сих пор остаются открытыми. Кроме того, здесь будет предложен анализ двух взглядов на проблему этического выбора — экономико-социологический и антрополого-психологический подходы. Сочетание этих точек зрения послужит основой для составления инструментария исследования, а также для 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 имеющие рекомендательный характер. Однако нужно сделать два важных замечания. Во-первых, за понятием «этика» могут стоять очень разные по своей природе и происхождению правила [Abbott 1983: 859]. Во-вторых, эти правила распределены между различными частями общества неравномерно [Tapp, Levine 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 даёт определённые привилегии (уважение, авторитет, возможность «символического насилия»), которые утратили бы свою силу, если бы все профессиональные или псевдопрофессиональные группы были этическими в равной мере. Остаётся вопрос: каким группам необходимо принимать для себя дополнительные правила поведения?

В первую очередь к таким группам относятся профессионалы. Существуют две теории, по-разному объясняющие причины того, почему профессиональные группы вырабатывают особые этические правила [Evetts 2003: 399]. Согласно ценностному подходу (применительно к данной проблеме его назы-

вают 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 он нас вылечит, но и за то, что 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 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 должны быть эмоционально нейтральны, то есть при их взаимодействии с клиентами полностью исключаются привязанность и любые другие чувства, не относящиеся к оказываемой услуге. Во-вторых, профессионалам свойствен универсализм, или, иначе говоря, к каждому клиенту они должны относиться одинаково и независимо от его социального статуса. В-третьих, они в первую очередь работают для общественного блага, а не ради собственной выгоды, следовательно, профессионал — альтруист в некотором роде (эта черта профессионализма связывает профессиональную этику с моральной этикой). Кроме того, четвёртой важной, а возможно, и самой значимой, характеристикой профессиональной деятельности является её функциональная специфичность. Знания и навыки профессионала чётко 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 вне сферы их основной профессиональной деятельности (например, участие врачей в рекламе будет нарушением этого правила). Последний, пятый, ключевой критерий заключается в том, что компетенция профессионала является приобретённой, то есть он не обладает ею по праву рождения или наследования, а вынужден заработать её, пройдя через длительный период обучения и практики. Эта черта — не столько правило даже, сколько констатация сложившегося порядка. Профессиональные группы неслучайно имеют свои факультеты в университетах.

Такую идеально-типическую модель профессионализма создали Т. Парсонс и его последователи. Согласно идеям Т. Парсонса, эгоизм индивида и интересы сообщества как бы не противоречат друг другу, поскольку игра по правилам даёт 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 и была предложена обладающая большим объяснительным потенциалом неовеберианская концепция профессионального монополизма [Brante 1988: 121–126; Evetts 2003: 401].

В монополистическом подходе профессиональная этика служит одним из возможных способов обмана клиентов. Новая концепция выражала прямо противоположные взгляды на деятельность профессионалов. Профессионалы представлены в этой концепции носителями коллективного эгоизма, некоей организованной группировкой, которая захватывает монополию на определённый вид услуг [Larson 1977: 208]. Эта монополия позволяет им делать то, что было запрещено ранее: выбирать клиентов, зарабатывать на их некомпетентности и, конечно, стремиться к расширению влияния за пределами своей непосредственной компетенции (хороший пример — 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 дешёвые 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 установленных законом норм постигнут не тех, кто эти правила нарушает, а тех, кто нарушает неписаные 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 установленные нормы, 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 норм, поскольку их нарушают почти все, но при необходимости использовать санкции по отношению к тому или иному профессионалу.

Именно с появлением концепции профессионального монополизма актуализируются исследования в области профессиональной этики. Такая этика в её изначальном смысле — как механизм контроля 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 том числе 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 XX 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 переучить. Профессиональные сообщества чаще всего имеют доступ в высшие учебные заведения. Этим они, в частности, отличаются от преступного сообщества, чьё воспроизводство происходит по другим каналам [Conwell, Sutherland 1956: 140–154], но соответствует многим из вышеприведённых критериев. Юридические факультеты, распространённые повсеместно, также повсеместно легитимируют работу своих выпускников. Появляется достаточно ясная схема рекрутинга, и даже любой непрофессионал знает, что он должен сделать, чтобы попасть в юридическое сообщество. Если непрофессионал туда не попал или закончил не юридический факультет, то он, таким образом, вынужден согласиться с тем, что на выполнение некоторых функций никогда в жизни претендовать не будет. Совсем иначе дело обстоит со специальностями, не являющимися профессиями, поскольку попасть туда значительно проще. 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, поскольку предпринимательской деятельностью можно заниматься без длительной специальной подготовки и обучения. Сравнительно проще получить работу в так называемых полупрофессиональных сферах: например, в социологию можно прийти с дипломом политолога, историка или философа.

Факультет права — это место, в котором профессиональное сообщество приобретает границы, а следовательно, и получает возможность придумать собственные «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 et al. 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 [Abbott 1983: 870]. Если в идеале все юристы как некоторое воображаемое сообщество (то есть люди, относящие себя к одной группе, но между собой незнакомые) должны следовать чётким и единым стандартам, то фактически в разных частях сообщества создаются 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 уместно говорить о сообществе) не может иметь единых этических стандартов (как минимум — на неформальном и индивидуальном уровнях).

В статье Е. Мишиной «Многоликие российские юристы» [Мишина 2010b] указывается на наличие нескольких замкнутых профессиональных сегментов, которые к тому же можно выстроить в иерархическом порядке. Так, российских юристов по месту службы можно поделить на работников прокуратуры, судей и их аппарат, нотариусов, работников МВД, адвокатов (частных и государственных), юристов-международников и частных юристов. Однако важно понимать, что и в каждой из этих сфер существует своя иерархия, а также собственные внутренние правила игры. Взаимоотношения между этими профессиональными сегментами могут стать предметом отдельного исследования. Допустимо 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, а с другой — как замкнутая система правил, сложившаяся в определённом профессиональном сегменте. Оппозиция концепций, показанная выше, может служить прекрасным инструментом для классификации этих сегментов. В какой-то отрасли права, в 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 собственных интересах.

Противостояние концепций профессионального альтруизма и коллективного эгоизма привело со временем к принятию промежуточного варианта [Evetts 2003: 406]. Исходя из этой 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 (альтруистические слуги общества или эгоистические монополисты), о чем подробнее пойдёт речь далее. 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, где не нарушалось бы ни одно из правил [Abbott 1983: 862]. Важны ответы на вопросы о том, почему же всё-таки возможно нарушение правил и разные формы контроля не всегда справляются, за счёт чего профессионалы могут обманывать своих клиентов. Монополистический подход к профессии юриста предполагает, что профессионалы могут обманывать своих клиентов, стремясь максимизировать свою выгоду: 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.

Отвечая на вопрос о причинах обмана, необходимо понять, что представляет собой услуга, за которую мы платим при обращении к профессионалам. Далеко не сразу в концепцию отношений «профессионал — клиент» учёными 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 для клиента в полной мере контролировать их качество [Johnson 1981: 568]. Профессионалы обладают компетенцией, а их клиенты ею не обладают; более того, клиенту не всегда хватает знаний для того, чтобы контролировать качество услуги и соизмерять его с ценой. Только контроль за соблюдением профессиональной этики на одном из трёх уровней может снизить объёмы подобных манипуляций. Однако важно понимать, что часто речь идёт не о нарушении профессионалом какого-то правила, но о небольшой профессиональной хитрости, вполне легальной или совсем незаметной.

Второй особенностью, из-за которой услуги профессионала трудно оценить, является неопределённость последствий. Профессионал — это человек, берущий на себя риски клиента [Evetts 2003: 397], но в то же время он защищён от последствий неудачи. Врачам, которые сделали неправильную операцию, больше не отрубает руки<sup>2</sup>. Репутация — гораздо более тонкая категория. Если шансы на положительный исход дела невелики, никто не будет винить профессионала за неудачу.

Ключевой особенностью услуг, которые предоставляет юрист, является невозможность их полной стандартизации [Johnson 1981: 578]. Конечно, существуют вполне чёткие 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 нормы, регламентирующие, сколько времени нужно потратить на каждое дело [Волков et al. 2012: 46]. Однако на практике дел оказывается настолько много, что соблюсти норматив невозможно. Как судья определяет, какому делу уделить меньше времени, а какому — больше, остаётся загадкой. Энтузиазм юриста невозможно стандартизировать, и интересные дела неминуемо получают больше поддержки [Johnson 1981: 603–604]. Другие интересные примеры распределения 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 Паркер и Эванса «*Inside Lawyer's Ethics*» («Внутри юридической этики»), в юридической практике сложились несколько легитимных подходов к профессиональной этике. Два наиболее распространённых 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 неподотчётности. Это означает, что, во-первых, юрист должен сделать для клиента всё, что сделал бы клиент для себя, если бы у него были знания юриста. Во-вторых, он не несёт никакой моральной ответственности за следование первому принципу. Работая на компанию, желающую вырубить заповедный лес, юрист сделает всё, чтобы вырубка произошла. Второй подход может противоречить интересам клиента, поскольку логика закона ставится выше них. Такой юрист не будет браться за дело, предполагающее действия в обход закона. Компании, собирающейся вырубить лес, он посоветует оставить свою затею. При этом в юридическом сообществе оба подхода являются вполне легитимными. Более того, также существуют менее распространённые «моральные подходы» [Parker, Evans 2007: 29–34], при которых юрист в

<sup>2</sup> Статья 218 Свода законов Хаммурапи гласит: «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» [Саггс 2012].

любом случае не будет защищать преступника или поддерживать вырубку леса, даже если закон предполагает эту возможность. Таким образом, при том что этика существует, она способна 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 1983]. 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, допустимо 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, ведётся активная борьба.

Далее мы рассмотрим два основных взгляда на проблему профессиональной этики: экономико-социологический и антрополого-психологический подходы.

## Теоретические 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 определённую стратегию поведения [Lorti 1975]. Юрист как *homo economicus* склонен максимизировать личную выгоду так, чтобы, с одной стороны, не лишиться работы, а с другой — воспользоваться всеми преимуществами своей профессиональной позиции. 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, Dean 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: (1) сам профессионал, (2) его клиент, (3) профессиональное сообщество, (4) государство и (5) общество [Abbott 1983: 859]. Не каждое решение предполагает учёт интересов всех сторон. Чаще всего задействованы первые два или три участника. Однако если говорить о стратегии поведения профессионала (когда у него нет этой стратегии, он ещё не профессионал), то она, безусловно, должна учитывать заинтересованность всех сторон.

Существующие 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 идёт только о сторонах, которые получают выгоду от принятия определённого 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 «не своих» он тоже может). Так, клиент часто будет отнесён к «не своим», если только речь не идёт о корпорации, на которую юрист работает постоянно [Cornelius, Wallace, Tassabehji 2007]. Иногда профессиональное сообщество воспринимается как союзник, но оно может и просто виртуально присутствовать как незримый контролёр (тогда о его выгоде речи не идёт). Кроме того, важно понимать, что и само профессиональное сообщество делится на сегменты, каждый из которых может попасть в один из двух лагерей. Государство также воспринимается юристами по-разному. Некоторым российским юристам приписывают обслуживание интересов государства [Мишина 2010а: 220]. В этом случае государство для юриста играет роль «своего», то есть того, чью выгоду нужно максимизировать. В остальных случаях государство может выступать в качестве гаранта соблюдения законности. Общегражданские ценности присутствуют в основном незримо в качестве представлений конкретного юриста об общественном благе, но общество может иметь и вполне конкретные проявления, особенно если речь идёт 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 прецедентом [Johnson 1981: 597]<sup>3</sup>.

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 определённого сценария. Понятно, что выигрыш всех сторон в равной степени невозможен. Одним из примеров анализа поведения юристов, который вписывается в приведённую выше схему, является статья Э. Джонсона «Lawyers' Choice: A Theoretical Appraisal of Litigation Investment Decisions» («Выбор юристов: теоретические оценки принятия решений о степени участия в судебных делах») [Johnson 1981]. Юрист, получающий почасовую оплату, будет стремиться оказать клиенту максимальный объем помощи, даже если для победы требуется значительно меньше усилий. Более того, поскольку юрист уже максимально выгодно вложил своё время, ему нет смысла параллельно вести другие дела, то есть 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 проблемы — профессиональную и общечеловеческую. Принимая какое-то решение, юрист всегда остаётся носителем множества других ролей, и некоторые из этих ролей предполагают достаточно конкретные моральные нормы. Более того, даже как профессионал юрист часто параллельно совмещает роли ученика, учителя и исследователя [Wilkinson 2001: 270]. Каждая роль предлагает вполне конкретные образцы поведения. Иногда моральные нормы и закон противоречат друг другу, и тогда юрист должен выбрать. Хотя большинство российских судей склоняются к тому, чтобы разрешать дела с точки зрения моральных принципов [Волков et al. 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 профессионалы, как правило, разделяются по типу стратегий на три группы: ориентированные либо (1) на личную выгоду, либо (2) на ценности своей корпорации, либо (3) на общественное благо [Tapp, Levine 1974; Erlanger, Klegon 1978; Overman, Foss 1991; Alexander 1994]. Исследования, проводившиеся в университетах, показывают, что разделение на такие группы происходит уже во время обучения [Schleef 1997]. Так, по данным одного из исследований, к последнему курсу резко увеличивается число студентов, выбирающих ценности профессиональной группы, и сокращается число юристов-

<sup>3</sup> Разумеется, применительно к российской судебной системе данное соображение имеет меньшую значимость, поскольку она не является прецедентной.

предпринимателей (ориентированных на выгоду) и юристов-реформаторов (ориентированных на общество) [Schleef 1997: 628]. Примечательно, что каждой из групп соответствует определённый образ юриста, разделяемый как обществом, так и профессиональным сообществом. Так, М. Миндес и А. Акок выделили образы «обманщика», «героя» и «помощника» [Mindes, Acock 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 существует ряд ситуаций, когда профессионалы действуют, руководствуясь другими мотивами. Так, в статье Э. Джонсона упомянуты четыре типа неэкономических мотивов: (1) профессиональная удовлетворённость, (2) общественное благо, (3) психология игры и (4) соблюдение этических правил [Johnson 1981: 603]. Некоторые из этих мотивов можно рассматривать с позиции максимизации выгоды (например, профессиональную удовлетворённость [Dinovitzer, Garth 2007]), другие мотивы часто вступают в противоречие с рациональным выбором, поэтому 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 подозреваемого иногда приводит к фальсификации доказательств, чтобы добиться необходимого вердикта [Tavris, Aronson 2007: 74].

### *Влияние образования на выбор юристом стратегии поведения*

Согласно антропологическому подходу юристы не всегда действуют рационально, а их «выбор» часто совершён задолго до начала работы над конкретными задачами. Это приводит нас к необходимости взглянуть на проблему выбора между личной выгодой и профессиональной ответственностью ещё с одной стороны — с позиции профессиональной социализации.

Данный подход к проблеме выбора между выгодой и профессиональной ответственностью акцентирует внимание на связи между обучением в вузе и дальнейшей профессиональной деятельностью. Честность профессионала отчасти может быть предопределена тем, как много внимания он уделял учёбе, 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 бы быть [Atria 1999: 542]<sup>4</sup>. В процессе профессиональной социализации студентов учат справляться с подобными противоречиями и строить в каждой конкретной ситуации собственную непротиворечивую картину событий.

Студентов-юристов не столько учат выбирать правильные действия, сколько показывают, почему нужно действовать именно так. Более того, их учат преодолевать этические дилеммы путём 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 не соответствующий призванию профессионала [Schleef 1997: 623]. Во время обучения студенты усваивают профессиональные табу, связанные с использованием языка, знаний, разных трактовок событий,

<sup>4</sup> Здесь речь идёт о невозможности придумать совершенную формулировку закона, которая полностью исключала бы возможность существования разных лазеек — двойственного толкования, интерпретации фразы «и проч.» и др.

разных видов этики [Parker, Evans 2007: 34]. Например, если спор идёт о том, с кем из родителей останется ребёнок, юристы должны думать прежде всего о ребёнке, а не о том, сколько денег они могут получить. В то же время, когда речь идёт о материальном споре, юрист может и должен думать о своём потенциальном доходе, поскольку этот вопрос напрямую связан с выгодой клиента.

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, и он, несомненно, должен был повлиять на развитие и становление профессионального мышления. Мы можем представить также и обратную ситуацию, когда трансформации мышления не произошло, и студент провёл университетские годы без профессиональной социализации. В этом случае в сообщество попадают непрофессионалы, принимающие решения так же, как их принимал бы выпускник другого факультета (сам факультет при этом функционирует лишь как определённый «фильтр» [Абрамов 2007: 36]). Такой сбой в системе рекрутирования может отразиться на исполнении профессиональной этики и, как следствие, на статусе профессионального сообщества в целом [Abbott 1983: 866]. Это ставит перед исследователями важную задачу — замерить, насколько велика трансформация ценностей (или мышления в целом) в период обучения на факультете.

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 её подлинное значение в процессе этической социализации. Студент — это не *tabula rasa* с точки зрения багажа знаний и ценностей, а потому студенты-юристы не готовы усваивать всё, что им хотят дать. У них уже есть определённые 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, Klegon 1978: 31], нигде это отличие не является абсолютным. Меняется соотношение ценностей, но на любом курсе можно встретить носителей всех типов ценностей (например, трёх групп — эгоистической, коллективистской и альтруистической [Schleef 1997]). Таким образом, можно предположить, что профессиональная социализация не исчерпывается простым изучением формальных дисциплин. Нельзя сказать, что после изучения определённой 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, то есть тому, как он говорит, читает и пишет [Mertz 2007: 41]. Язык через определённые 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 повседневную бытовую лексику, когда ситуация требует применения профессионального языка, это уже говорит об отказе от определённой этической нормы<sup>5</sup> [Руднев 2009: 119–122]. Но в то же время излишний формализм может противоречить некоторым моральным соображениям. В этом смысле вопрос о выборе — это не просто проблема честного исполнения своей профессиональной роли, но и стратегия совмещения ролей. Так, Ф. Атрия, задаваясь вопросом о том, является ли юридическая аргументация формой моральной аргументации, приходит к выводу, что в некоторой степени это утверждение верно, однако лишь в том случае, если аргументация ведётся «исходя из логики закона», а не для того, чтобы «привести под логику закона» [Atria 1999: 572].

<sup>5</sup> Например, судья может сказать своим подчиненным «давайте его сюда» вместо «введите подсудимого».

Исследования в американских университетах показывают, что со временем студенты начинают записывать свои мысли иначе, чем они это делали в начале обучения [Maclean 2010]. Устный язык и письменная речь — это два отдельных аспекта социализации, и оба отражают 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 альтернативы. 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].

Юридическая профессия по умолчанию принимает, что в любом деле могут 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. Иначе говоря, юристов готовят к тому, что они должны уметь отстаивать любую позицию [Erlanger, Klegon 1978: 26]. По мнению авторов, это может приводить к разрыву между ролью профессионала и ролью гражданина. В то же 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» — 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 независимо от того, насколько это реально осуществимо или выгодно (например, порой проще не доводить дело до суда, но юрист всё 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 определённых формальных и «скрытых» знаний, неизменно указывают на то, что существует серьёзный разрыв между теорией и практикой. После окончания университета студент оказывается в критической ситуации, определяемой идиомой *«sink or swim»* («тонуть или плыть»), что соответствует фразеологизму «пан или пропал» [Lorti 1975: 83; Erlanger Klegon 1978: 13]. Либо он очень быстро сможет перестроиться, либо полной адаптации не произойдёт, и он будет вытеснен с рынка труда. Игра как методика обучения — это как раз тот мост между теорией и практикой, который может помочь избежать ситуации, в которой нужно «тонуть или плыть».

Между игрой и практическими действиями всегда есть некоторая преемственность [Левада 2011]. Так, деятельность профессионального юриста может наследовать игровое жульничество, а также моральный релятивизм и несерьёзность, свойственные игровым ситуациям, происходящим во время обучения.

Игра может иметь две основные формы — состязание и представление, которые Ю. А. Левада называл «соревнование» и «театр» [Левада 2011: 393]. Обе метафоры свойственны профессиональной деятельности юриста. Соревнование выражается, в частности, в состязательности сторон. Некоторая театральность может иметь место на судебном процессе. Именно с этого начинается обучение юристов: они учатся побеждать и 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 — студента. Однако крайне важную роль в процессе этической социализации играет также социальный контекст.

Социализация в современном университете не происходит изолированно от всей остальной жизни, поэтому, ведя речь об обучении профессионалов, всегда нужно помнить о том, кто такие непрофессионалы, иначе говоря, клиенты, с которыми выпускникам придётся 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, причём это относится как к будущим профессионалам, так и к непрофессионалам [Tapp, Levine 1974: 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 необязательно глуп, возможны и другие стереотипные представления о нём. 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, лишённый моральных обязательств, может делать то, что не мог бы сделать он сам [Fried 1976: 1088]. Таким образом, часть морального бремени допустимо перенести на клиента, разве что сделать это нужно профессиональным способом. В то же время часто у юриста существуют возможности выбирать клиента [Fried 1976: 1062], как формальные, так и неформальные (например, судья может сказаться больным и избежать участия в процессе), следовательно, об этических ценностях юриста можно судить по тому, каких клиентов он выбирает и за какие дела берётся.

Важен и более глубокий 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.

Ещё одним важным источником представлений о той действительности, в которой протекает профессиональная деятельность, является преподаватель или другой представитель профессионального общества.

У студента всегда есть какие-то ориентиры — люди, на которых он хотел бы равняться, а также люди, подающие негативный пример. На лекциях студентам-юристам часто рассказывают реальные истории из практики в области права (с участием самого преподавателя или кого-то, кого он знает), не только иллюстрирующие обсуждаемую тему, но и в назидание, как пример того, как должен себя вести юрист [Mertz 2007: 99].

Вопрос о наличии покровителя-ментора, а также достаточного количества образцов для подражания очень важен, поскольку напрямую связан с проблемой этики [Overman, Foss 1991: 134]. Если у студента нет ориентиров, то он окажется в ситуации неопределённости и, следовательно, будет вести себя так, как вел бы себя непрофессионал.

Все аспекты профессиональной социализации, о которых шла речь выше, могут комбинироваться и играть разную роль в зависимости от особенностей образовательного учреждения. Более того, студенты-юристы проходят разный путь, несмотря на то что учатся у одних и тех же преподавателей. Социализация — многомерный и к тому же неоднотипный процесс. Наравне с профессионализацией может происходить и депрофессионализация. Не все студенты изучают и усваивают положенный объём 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, с чем оно может быть связано.

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

## Вопросы исследования

Первоочередная задача настоящего исследования — выявить с помощью количественного опроса факторы, связанные с тем или иным отношением студентов-юристов к этическим вопросам своей профессии. Основываясь на изложенном выше теоретическом подходе, можно предложить несколько 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.

*Гипотеза 1. В каждом вузе можно обнаружить две группы студентов-юристов: те, кто сделал выбор в пользу альтруистических ценностей, и тех, кто отдаёт предпочтение эгоистическим ценностям.*

В разных российских университетах принцип формирования этих групп должен быть одним и тем же, хотя их численное соотношение может различаться. Однако здесь очень важно провести подробное сравнение трёх количественных кейсов и проверить, насколько ценности студентов трёх вузов различаются между собой.

*Гипотеза 2. Ценности студентов разных вузов различаются между собой: в одних вузах студенты-юристы чаще выбирают эгоистические ценности, тогда как в других вузах они могут ориентироваться на служение обществу или репутацию коллег.*

В то же время значимым фактором изменения ценностей студентов-юристов может являться продолжительность обучения.

*Гипотеза 3. Этические ценности меняются во время обучения: эгоистическое отношение к профессии растёт по мере приближения к выпуску из университета.*

Наиболее интересным тезисом, подлежащим проверке, является вопрос о том, связано ли качество образования с профессиональной этикой. Возможно, студенты с наиболее высокими показателями по учёбе и позитивным отношением к профессии более склонны соблюдать профессиональную этику.

*Гипотеза 4. Высокая степень включённости студента в университетскую жизнь способствует принятию альтруистических ценностей.*

Традиционно считается (и это можно услышать в видеоподкасте с лауреатами премии «Юрист года»), что качественное образование должно сформировать правильную этическую позицию профессионала. Однако возможны 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 следующем: 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 учётом зарубежной практики изучения выбора между личной выгодой и профессиональной ответственностью для сбора данных могут быть использованы как количественные, так и качественные методы. 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 2007] или только количественных [Erlanger, Klegon 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 можно либо использовать только качественные методы, либо применить парадигму смешанного метода анализа (*mixed methods*). В данном исследовании мы остановились на последнем варианте.

*Mixed methods* — это тип исследовательского дизайна, в котором соединены качественные и количественные подходы, что позволяет добиться более точного и полного понимания исследуемого феномена [Tashakkori, Newman 2010: 514]. У разных авторов определения смешанного метода анализа могут немного различаться особенно в части причин, по которым методы необходимо смешивать. В целом можно выделить путь целей использования именно этого метода [Johnson, Onwuegbuzie 2004: 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 смешанного метода анализа можно объяснить стремлением избавиться от недостатков, присущих количественным и качественным методам по отдельности. Идеологически смешанный метод анализа связан с теорией прагматизма. В качестве иллюстрации преимуществ новой парадигмы используется следующее соображение Ч. Пирса: «Рассуждения должны об-

разовывать не цепь, сила которой равна силе самого слабого звена, а верёвку, состоящую из множества тесно сплетённых волокон» (цит. по: [Johnson, Onwuegbuzie 2004: 18]). Таким образом, результаты должны быть одновременно и более точными, и более достоверными. Отсюда выводится так называемый фундаментальный принцип смешанного метода 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 et al. 2011]. При конкурентном отношении между качественными и количественными частями исследования данные собираются об одном и том же объекте, поэтому они 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 то же время публичные интервью с лауреатами премии «Юрист года» являются примером «параллельного» сбора данных и способны лишь дополнить и обогатить нашу интерпретацию.

По классификации Р. Харрисона на первом этапе мы будем использовать так называемый «разведывательный дизайн» исследования, когда качественные данные служат для подготовки количественного инструментария [Harrison 2012]. В то же 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 обозначенным выше целям: составление инструментария и интерпретация данных, в то время как все гипотезы проверяются на количественных данных. Полуструктурированное интервью со студентами-юристами касалось трёх основных тем: обучение в университете, перспективы на будущее и взгляды на свою профессию. Ключевое внимание во всех случаях уделялось вопросам об этической позиции студентов-юристов: какие правила студенты усваивают в университете? Какой они видят свою работу? Как 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**

<b>Полуструктурированные интервью со студентами-юристами</b>				
	<b>Пол</b>	<b>Вуз</b>	<b>Факультет</b>	<b>Курс</b>
1	Мужчина	СПб(ф) НИУ ВШЭ	Юридический	1
2	Женщина	СПб(ф) НИУ ВШЭ	Юридический	1
3	Мужчина	СПб(ф) НИУ ВШЭ	Юридический	2
4	Мужчина	СПб(ф) НИУ ВШЭ	Юридический	5
5	Женщина	Российский государственный педагогический университет (РГПУ) им. А. И. Герцена*	Юридический	2
6	Мужчина	НИУ ВШЭ (Москва)	Юридический	4
7	Женщина	СПб(ф) НИУ ВШЭ	Юридический	4
8	Мужчина	Северо-Западный филиал Российской академии правосудия (СЗФ РАП)	Юридический	4

Таблица 2. Продолжение

Публичные видеointервью с сайта Ассоциации юристов России (АЮР)**	
ФИО	Профессиональные достижения и (или) должность
1 Маковский Александр Львович	Специалист по международному частному и гражданскому праву. Один из разработчиков Гражданского кодекса РФ
2 Кропачев Николай Михайлович	Ректор СПбГУ
3 Смоленцев Евгений Алексеевич	Последний председатель Верховного суда СССР
4 Коновалов Александр Владимирович	Министр юстиции РФ (с 2008 г.)
5 Манылов Игорь Евгеньевич	Председатель АЮР, с 2012 г. заместитель министра сельского хозяйства
6 Яковлев Вениамин Фёдорович	Сопредседатель АЮР

*Примечания:*

\* Юридический факультет РГПУ им. А. И. Герцена изначально должен был стать четвёртым 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..

\*\* См. URL: <http://www.alrf.ru/press/video>

На финальной стадии подготовки к опросу двум респондентам было предложено заполнить 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 (о результатах переработки анкеты подробнее см. далее).

Второй важной частью количественных данных являются публичные интервью с лауреатами премии «Юрист года», размещённые на сайте Ассоциации юристов России (АЮР) (см. табл. 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 обогатить наш анализ, сопоставив 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 серьёзная 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. Вопросы должны формулироваться так, чтобы студенты отвечали исходя из своих личных представлений. Кроме того, вопросы не должны быть настолько тривиальными, чтобы ценность, о которой идёт речь, являлась бы общей для всех профессионалов и непрофессионалов.

Составление инструментария включало три этапа: (1) формулировка вопросов, (2) анализ интервью и комментариев респондентов, (3) 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 исключён вопрос: «*Юрист не должен учить клиента лгать, даже если тот может проиграть в суде?*», — поскольку он указывает на прямое нарушение закона и является слишком сенситивным. Тезис: «*Как правило, клиенты плохо понимают юридическую составляющую своей проблемы и потому склонны делать ошибки*», — был исключён 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 много 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. Ещё один 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 то же 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 согласия или несогласии.

Чтобы проверить, что отобранные вопросы действительно работают, был проведён пилотный онлайн-опрос, в котором участвовали 50 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 пятибалльной шкалы согласия на четырёхбалльную шкалу (исключение «нейтрального варианта»), поскольку по некоторым вопросам более трети ответов концентрировались в центре шкалы. Аналогично из-за стремления студентов-юристов уходить от ответа, подтверждённого в ходе интервью с ними, на спорные этические вопросы было решено отказаться от варианта «Затрудняюсь ответить».

Вопросы, вошедшие в итоговую анкету (см. приложение), условно можно поделить на пять категорий: (1) отношение к образованию (1–5 вопросы); (2) репутация (6–8 вопросы); (3) альтруизм (9–11 вопросы); (4) цинизм (12–15 вопросы); (5) отношение к клиенту (16–19 вопросы). Ценности, заложенные в категориях «цинизм», «репутация» и «альтруизм», условно соответствуют трём 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, недовольных выбранной профессией. Последний блок вопросов (категория «отношение к клиенту») связан с предположением о том, что ценности профессионалов могут быть обусловлены (или, наоборот, подкреплены) определёнными стереотипными представлениями о клиентах. В то же время вопросы различных блоков могут пересекаться между собой (так, несогласие с тезисами из блока «эгоизм» можно интерпретировать как «альтруизм»).

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

## Использование количественных данных: анкетный опрос студентов-юристов

Как было показано 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 являются выбор нескольких кейсов (вузов) и проведение репрезентативного опроса в каждом из них. Для того чтобы выявить связанные с вузом факторы, влияющие на ценности студентов, выбираемые университеты должны быть достаточно разнородны (специализированные на обучении юристов и неспециализированные; находящиеся в разных городах). В случае если ценности студентов этих вузов до определённой 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 же обнаружатся достаточно серьёзные несовпадения, то в зависимости от характеристик вуза можно будет сделать предсказания относительно вариаций, имеющих место в других учебных заведениях. Стратегия *кейс-стади* поможет сделать выводы о том, насколько наши данные репрезентативны по отношению ко всей изучаемой нами совокупности.

Для данного исследования были выбраны 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, 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 есть много других специальностей, помимо юриспруденции, а потому можно предположить, что на юридические факультеты этих вузов чаще попадают неосознанно (например, не поступив на другой факультет). Обучение 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 Московской высшей школы социальных и экономических наук, МВШСЭН), можно с уверенностью сказать, что организационные контексты в каждом из этих вузов достаточно сильно различаются. В то же время всех студентов объединяет интенция пополнить ряды профессиональных юристов России.

В трёх названных вузах был проведён стандартизированный анкетный опрос. Нашу анкету заполнили 282 студента (см. табл. 3). К сожалению, у нас не было возможности полностью контролировать процесс заполнения анкеты, поскольку эту задачу выполняли сотрудники университетов. В каждом вузе 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 чел.). Анкету студенты заполняли самостоятельно и анонимно.

Соотношение старшекурсников и студентов младших курсов в нашей выборке составило 60 к 40%. Девушек в выборке оказалось несколько больше, чем юношей (57 и 43%). Из таблицы 3 видно, что в целом наша выборка оказалась несколько смещённой в сторону девушек (особенно для НИУ 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	Количество опрошенных студентов	Соотношение юношей и девушек в выборке (%)	Соотношение юношей и девушек при поступлении в 2012 г. (%)*
Юридический факультет НИУ ВШЭ	99	34 : 66	44 : 56
Юридический факультет Российского университета дружбы народов	69	54 : 46	52 : 48
Северо-Западный филиал Российской академии правосудия	114	46 : 54	51 : 49

Примечание: \* По данным приёмных комиссий.

**Обсуждение методов анализа данных**

Для изучения и визуализации ценностных различий между тремя выбранными вузами мы используем метод простого анализа соответствий, который позволяет графически представлять строки и столбцы таблиц сопряжённости в виде точек, располагающихся на пространстве низкой размерности [Шафир 2009]. За основу нашего анализа была взята таблица сопряжённости, 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), поэтому не было смысла проводить анализ по другим осям. В случае с анализом соответствий интерпретироваться должны не оси, а их полюса. У нас, однако, полюса различных осей получились полярными: «цинизм» — «репутация»; «работа в профессии» — «выход из профессии». Названия для полюсов составляются на основе тезисов, имеющих наибольший вклад. Содержательный анализ полученной «карты соответствия» 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; работа на преступника. Именно эти вопросы напрямую касались предполагаемых действий респондента, тогда как другие тезисы были более абстрактными. В результате были получены две примерно равные по численности группы (см. табл. 4), которые мы условно назовём «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 общественное благо и не хотят работать на преступника. Вторая категория студентов совершает противоположный выбор.

Таблица 4

**Основные характеристики кластеров**

	Число студентов	НИУ ВШЭ	РУДН	РАП	Мужчины	Женщины	1–2 курсы	3–4 курсы
Альтруисты	146	44%	40%	50%	52%	52%	57%	48%
Эгоисты	136	56%	60%	50%	48%	48%	43%	52%

От разбора использованных методов анализа данных перейдём непосредственно к анализу полученных результатов.

## 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

Определение общих представлений 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 даёт 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. Ректор СПбГУ Николай Кропачев в своём видеоинтервью подчёркивает, что юридическая практика должна захватывать юриста полностью, и 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, важно не столько то, чему его учат в университете, сколько умение грамотно решать конкретные задачи. Об этом косвенно говорят и преподаватели, например, когда замечают, что для юриста очень важны внимательность и самодисциплина, поскольку большую часть его деятельности составляет работа с бумагами. Признание того факта, что опыт важнее, чем знания, может свидетельствовать, например, о большей зрелости студента как профессионала. В то же 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 видеоинтервью министр юстиции РФ Александр Коновалов заметил, что всех, кто не соблюдает кодекс чести, ждёт то, что известно в профессиональных кругах как *infamia* — «смерть для своего будущего бизнеса, бесчестие, которое прекращает правосубъектность человека в определённом сегменте его общественной деятельности» (Александр Коновалов, видеоинтервью № 4). Тем не менее на практике механизм такого неформального контроля работает не всегда, и будущие профессионалы не очень верят в его воплощение, хотя сами лично были бы готовы такой контроль осуществлять.

Следующий блок вопросов должен был 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 точки зрения 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 зарабатыванию денег. Чтобы стать профессионалом, нужно пройти долгий путь, и не все готовы пожертвовать проделанной работой ради денег. В одном интервью со студентом-юристом при обсуждении вопроса о работе на благо общества возник такой аргумент: *«Я потрачу пять 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»* (интервью № 5, женщина, 2-й курс). В самом деле, если вспомнить концепции профессионализма, то вознаграждение за добросовестное исполнение «социального контракта» не сводится к экономической выгоде, но также включает уважение, авторитет и высокий статус, который может быть закреплён и юридически: судьи реально обладают большими привилегиями, чем простые граждане. Альтруизм профессионалов может объясняться стремлением заработать не только деньги, но и высокий статус. Внимание поэтому 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 возможности (в том случае, если эти люди не откажутся от профессии) появления на рынке труда профессионалов-бизнесменов.

О том, насколько велика доля потенциальных профессионалов-бизнесменов, можно судить и по блоку вопросов о цинизме (см. рис. 1): 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 (31%) девушек); почти половина студентов (46%) согласилась с тем, что честный юрист не сможет сделать карьеру, работая на государство.

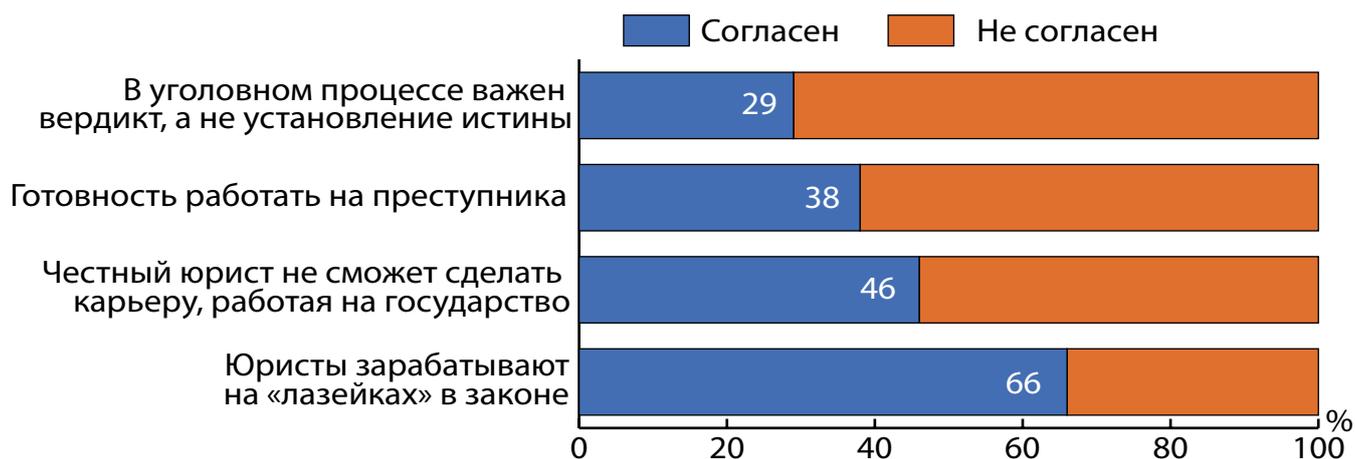


Рис. 1. Распределение ответов на вопрос о цинизме

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: поч-

ти 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 своём доходе, а уже потом о выгоде клиента. Абсолютное большинство (82%) согласилось с тем, что к клиентам нужно относиться одинаково независимо от их дохода или социального статуса. За этими ответами, по всей видимости, стоят не только индивидуальные представления студентов, но и формальные нормы. Даже студенты, ответившие положительно на вопросы из блока «Цинизм», уже имеют определённые 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»* (интервью № 8, мужчина, 4-й 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 давал бы чёткие и однозначные ответы на все вопросы. В то же время ценностные ориентации студентов не хаотичны и укладываются в определённую логику (альтруизм — эгоизм; вера в репутацию сообщества — недоверие к нему и т. д.).

### *Роль вуза в формировании профессиональных ценностей*

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

На графике (см. рис. 2) видно, что ценности студентов трёх вузов значительно различаются между собой (иначе на карте соответствий вузы могли бы находиться рядом друг с другом). Условно можно выделить три соответствующие области ценностных ориентаций. Так, в РУДН студенты чаще говорят о том, что юристу нужно думать о личной выгоде, 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 чувство 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.

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 в 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 всё не так однозначно, и речь, скорее, нужно вести о сомнениях или о неопределённости. Полученные нами различия между студентами вузов могут объясняться большим числом факторов. НИУ ВШЭ не является профильным юридическим вузом, поэтому, вероятно, у студентов не возникло устойчивого положительного образа российских юристов, в то же время юридический факультет НИУ ВШЭ является бесплатным, что для студентов делает возможность отказа от профессии более дешёвым вариантом, чем в случае с РУДН.

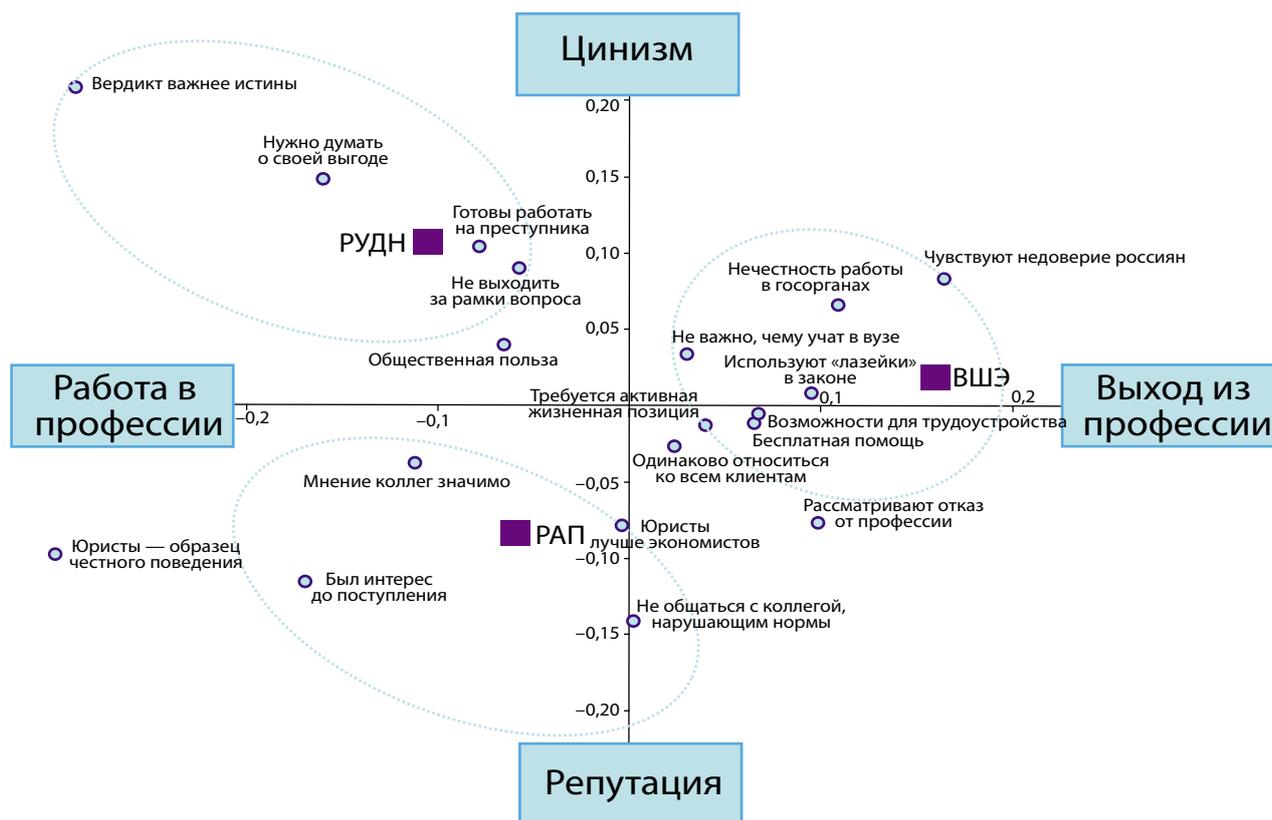


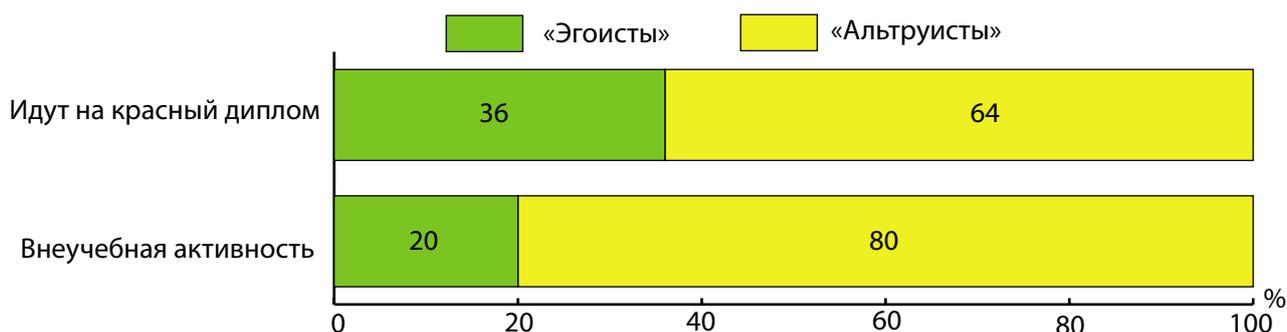
Рис. 2. Карта ценностных ориентаций студентов трёх вузов

Если вспомнить ценностный и неовеберианский подходы к профессионалам, то можно 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 то же время результаты анализа соответствий сложнее, поскольку предполагают учёт 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». Так как в нашем случае речь идёт ещё не о состоявшихся 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, произойдёт 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. Такая типология может помочь ответить на вопрос о динамике ценностей, а также сделать некоторые предсказания о том, какими профессионалами станут студенты-юристы после завершения обучения.

Выше мы показали, что студентов действительно можно разделить на эгоистов и альтруистов. Однако остаётся вопрос о том, что предопределяет попадание студента в ту или иную группу. Тест хи-квадрат показывает, что попадание в группу «Эгоисты» или «Альтруисты» не связано ни с полом, ни с возрастом, ни с курсом, ни с наличием опыта работы.



**Рис. 3.** Связь между включённостью студента в университетскую жизнь и его ценностями

Предопределяющие факторы попадания студентов в число «Альтруистов» — стремление получить красный диплом, а также активное участие во внеучебной деятельности (см. рис. 3). 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 включённости студента в университетскую среду предопределяет его профессиональные ценности. Профессионалами становятся те, кто большую часть своего времени проводит в вузе, причём необязательно за учёбой.

Последним этапом нашего анализа должна стать проверка гипотезы 3 о том, что ценности студентов изменяются в зависимости от продолжительности обучения в университете.

### Динамика развития профессиональных ценностей

Ключевым 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, различаются ли ценности студентов младших и старших курсов.

Как показывает корреляционный анализ (см. табл. 5), студенты младших и старших курсов различаются лишь по трём переменным (№ 8, 10, 12), то есть 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 значения мнению коллег по профессии и чаще соглашаются с тем, что юристы зарабатывают на «лазейках» в законодательстве.

Таблица 5

#### Корреляция курса обучения с ценностными ориентирами

	«Для юриста большую значимость имеет мнение коллег о его профессиональной компетенции»	«Я готов отказаться от выбранной профессии, если найду работу с более высоким уровнем зарплаты, но не по специальности»	«Юристы зарабатывают на “лазейках” в законодательстве»
Курс	- 0,179*	0,176*	0,127**

Примечания:

\* Значимость на уровне 0,05.

\*\* Значимость на уровне 0,01.

Поскольку за вопросом о мнении коллег скрывается отношение студентов к неформальному уровню контроля и готовность этот контроль производить, подобный вывод предсказывает появление в юри-

дическом 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 чём никто никогда не узнает. А если и узнают, скорее всего, сделают вид, что не заметили, поскольку все так делают» (интервью № 6, мужчина, 4-й курс).

Определив и оценив основные закономерности, полученные в ходе нашего исследования, вернёмся 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 профессии. Исходя из нашей предпосылки о том, что вузы формируют индивидуальный уровень профессионального контроля, мы рассмотрели отношение студентов к различным наборам ценностей, а также факторы, способные влиять на это отношение.

«Альтруисты» и «Эгоисты» встречаются во всех трёх рассматриваемых нами вузах, что говорит о том, что студенты-юристы везде сталкиваются с проблемой выбора между личной выгодой и профессиональной ответственностью и имеют различные взгляды на профессиональную этику (*гипотеза 1*).

Согласно нашим выводам, юридический факультет, безусловно, играет важную роль в формировании профессиональных ценностей. Анализ соответствий показал, что между ценностями студентов различных вузов есть существенные различия (*гипотеза 2*): студенты-юристы РУДН, РАП и ВШЭ соответственно ориентируются на эгоистические ценности, репутацию внутри сообщества или же рассматривают возможность выхода из профессии.

Впрочем, влияние вуза на профессиональную социализацию несколько ограничено. Так, по отношению к большинству ценностей студенты младших и старших курсов не различаются между собой (*гипотеза 3*). 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 даёт основания полагать, что неформальный уровень контроля в сообществе юристов развит достаточно слабо (поскольку большинство из них уверены в нечестности своего сообщества). Возможно, речь идёт о «самосбывающемся пророчестве»: студенты считают, что юристы часто действуют нечестно, поэтому не придают значения нарушениям коллег (то есть не осуществляют неформальный контроль), что, в свою очередь, даёт 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 полезным 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 под названием «Место юриста в современной России», поскольку образ профессии всегда создаётся «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.

Ещё один 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 включённость студента в университетскую среду (*гипотеза 4*). 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 преимущественно 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 учётом собранных качественных данных, а также данных некоторых зарубежных исследований [Freidson 1986] мы можем утверждать, что именно университетская среда оказывает влияние на формирование профессиональных ценностей. Принимая это во внимание, юридическим факультетам (и вузам в целом) следует прилагать усилия для формирования среды, которая бы притягивала к себе студентов и преподавателей и способствовала укреплению позитивных ценностей.

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. Картину дополнит изучение формального уровня контроля, обнаруживающего себя в нормах и санкциях, которые применяются (или не применяются) к профессионалам, нарушающим правила. Нам представляется возможным использовать похожий инструментарий и 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.

## Приложение

### 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 населённом 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 участвую
- 3) Нет

**9. Сколько баллов по ЕГЭ Вы набрали? (Если писали) \_\_\_\_\_ баллов из \_\_\_\_\_ максимально возможных при поступлении.**

**10. Оцените по 4-балльной шкале Ваше отношение к каждому из суждений: (1 — абсолютно не согласен; 4 — абсолютно согласен)**

№ тезиса	Тезис	Абсолютно не согласен	Скорее не согласен	Скорее согласен	Абсолютно согласен
1.	«Юридическое образование даёт 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 предпочёл бы 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, попросит меня за очень большие деньги стать его адвокатом, я соглашусь»	1	2	3	4

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 своём доходе, а уже потом — о выгоде клиента»	1	2	3	4
19.	«Юрист должен относиться ко всем клиентам на равных независимо от их материального положения, социального статуса, образования и т. д.»	1	2	3	4

**11. Скажите, за счёт каких источников дохода Вы в основном живёте:**

- 1) Меня полностью содержат родители (родственники)
- 2) В основном за счёт 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. Живёте 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

## Литература

- Абрамов Р. 2005. Корпоративная социальная ответственность как пример организационного изоморфизма в условиях глобализации. *Журнал исследований социальной политики*. 3 (3): 327–347.
- Абрамов Р. 2007. Парадоксы кренденциализма и динамика современного профессионализма. В кн.: Ярская-Смирнова Е. (ред.). *Профессии.doc. Социальные трансформации профессионализма: взгляды снаружи и изнутри*. М.: ООО «Вариант»; ЦСПГИ; 30–40.
- Бурдьё П. 2005. *Социальное пространство поля и практики*. М.: Институт экспериментальной социологии; СПб.: Алетейя.
- Волков В. et al. 2012. *Российские судьи как профессиональная группа. Социологическое исследование*. СПб.: ИПП.
- Воронков В. 2004. Этот безумный, безумный, безумный количественный мир. *Неприкосновенный запас*. 35: 23–26.
- Грановеттер М. 2002. Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости. *Экономическая социология*. 3 (3): 44–58 . URL: [http://ecsoc.hse.ru/data/812/586/1234/ecsoc\\_t3\\_n3.pdf](http://ecsoc.hse.ru/data/812/586/1234/ecsoc_t3_n3.pdf)
- Константиновский Д. Л. 2003. Самоопределение или адаптация? *Мир России*. 12 (2): 123–143.
- Левада Ю. 2011. Игровые структуры в системах социального действия. В кн.: Левада Т. В. (сост.). *Памяти Юрия Александровича Левады*. М.: Издатель Карпов Е.В.; 381–408.
- Левитт С., Дабнер С. 2007. *Фрикономика. Мнение экономиста-диссидента о неожиданных связях между событиями и явлениями*. М.: ООО «Изд. дом “Вильямс”».
- Мишина Е. 2010а (сост.). *Каково это — быть юристом?* М.: Фонд «Либеральная миссия».
- Мишина Е. 2010б. Многоликие российские юристы. В кн.: Мишина Е. (сост.). *Каково это — быть юристом?* М.: Фонд «Либеральная миссия»; 6–24.
- Радаев В. 2003. *Социология рынков: к формированию нового направления*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Романов П., Ярская-Смирнова Е. 2009. Мир профессий — пересмотр аналитических перспектив. *Социологические исследования*. 8: 25–35.
- Романов П. В., Ярская-Смирнова Е. Р. 2007. Три типа знания в социологии профессий. В сб.: Мансуров В. А. (ред.). *Социальная динамика и трансформация профессиональных групп в современном обществе*. М.: Издательство Института социологии РАН; 12–32.
- Руднев В. Н. 2009. *Культура и речевой этикет работника правовой системы. Учебно-методическое пособие*. М.: РАП; Эксмо.
- Саггс Г. 2012. *Величие Вавилона. История древней цивилизации Междуречья*. М.: Центрполиграф.
- Страус А., Корбин Дж. 2001. *Основы качественного исследования: обоснованная теория, процедуры и техники*. М.: Эдиториал УРСС.

- Фуко М. 1999. *Надзирать и наказывать. Рождение тюрьмы*. М.: Ad Marginem.
- Чередниченко Г. 2011. Образовательные и профессиональные траектории рабочей молодёжи. *Социологические исследования*. 9: 101–110.
- Чирикова А. 1997. Человек больше богатства (этическое измерение лидеров российского предпринимательства). *Социологические исследования*. 11: 78–90.
- Шафир М. 2009. Анализ соответствий: представление метода. *Социология. Методология, методы, математическое моделирование*. 28: 29–44.
- Яковлев А. 2008. Правовые институты в России в 2000–2007 годах: взгляд со стороны бизнеса. *Общественные науки и современность*. 4: 21–37.
- Ярская-Смирнова Е., Романов П. 2007. *Профессии.doc. Социальные трансформации профессионализма: взгляды снаружи, взгляды изнутри*. М.: ООО «Вариант»; ЦСПГИ.
- Ярская-Смирнова Е., Романов П. 2011. *Антропология профессии, или Посторонним вход разрешён*. М.: ООО «Вариант»; ЦСПГИ.
- Abbott A. 1983. Professional Ethics. *The American Journal of Sociology*. 88 (5): 855–885.
- Abbott A. 1993. The Sociology of Work and Occupations. *Annual Review of Sociology*. 19: 187–209.
- Alexander J. 1994. Judges' Self-Interest and Procedural Rules: Comment on Macey. *The Journal of Legal Studies*. 23 (1): 647–665.
- Anyon J. 1980. Social Class and the Hidden Curriculum of Work. *Journal of Education*. 162 (1): 67–92.
- Atria F. 1999. Legal Reasoning and Legal Theory Revisited. *Law and Philosophy*. 18 (5): 537–577.
- Bear J. 1961. Survey of the Legal Profession — Workmen's Compensation and the Lawyer. *Columbia Law Review*. 51 (8): 965–976.
- Beggs J., Dean K. 2007. Legislated Ethics or Ethics Education?: Faculty Views in the Post-Enron Era. *Journal of Business Ethics*. 71 (1): 15–37.
- Brante T. 1988. Sociological Approaches to the Professions. *Acta Sociologica*. 31 (2): 119–142.
- Conwell C., Sutherland E. 1956. *The Professional Thief: By a Professional Thief*. Chicago: University of Chicago Press.
- Cornelius N., Wallace J., Tassabehji R. 2007. An Analysis of Corporate Social Responsibility, Corporate Identity and Ethics Teaching in Business Schools. *Journal of Business Ethics*. 76 (1): 117–135.
- Dinovitzer R., Garth B. 2007. Lawyer Satisfaction in the Process of Structuring Legal Careers. *Law & Society Review*. 41 (1): 1–50.
- Erlanger S., Klegon D. 1978. Socialization Effects of Professional School: The Law School Experience and Student Orientations to Public Interest Concerns. *Law & Society Review*. 13 (1): 11–35.

- Evetts J. 2003. The Sociological Analysis of Professionalism: Occupational Change in the Modern World. *International Sociology*. 18 (2): 395–415.
- Evetts J. 2006. The Short Note: The Sociology of Professional Groups. *New Directions. Current Sociology*. 54 (1): 133–143.
- Freidson E. 1986. Knowledge and the Practice of Sociology. *Sociological Forum*. 1 (4): 684–700.
- Freidson E. 1988. *Formal Knowledge, Power and Profession. Professional Powers*. Chicago: University of Chicago Press.
- Freshwater D. 2007. Reading Mixed Methods Research: Contexts for Criticism. *Journal of Mixed Methods Research*. 1 (2): 134–146.
- Fried Ch. 1976. The Lawyer as Friend: The Moral Foundations of the Lawyer-Client Relation. *The Yale Law Journal*. 85 (8): 1060–1089.
- Gerring J. 2004. What Is a Case Study and What Is It Good for. *The American Political Science Review*. 98 (2): 341–354.
- Goodrich P. 1984. Law and Language: An Historical and Critical Introduction. *Journal of Law and Society*. 11 (2): 173–206.
- Harrison R. 2013. Using Mixed Methods Designs in the Journal of Business Research, 1990–2010. *Journal of Business Research*. 66 (11): 2153–2162.
- Jick T. 1979. Mixing Qualitative and Quantitative Methods: Triangulation in Action. *Administrative Science Quarterly*. 24: 602–611.
- Johnson E. 1981. Lawyers' Choice: A Theoretical Appraisal of Litigation Investment Decisions. *Law & Society Review*. 15 (3/4): 567–610.
- Johnson R., Onwuegbuzie A. 2004. Mixed Methods Research: A Research Paradigm Whose Time Has Come. *Educational Researcher*. 33 (7): 14–26.
- Kaarbo J., Beasley R. 1999. A Practical Guide to the Comparative Case Study Method in Political Psychology. *Political Psychology*. 20 (2): 369–391.
- Larkin G. 1983. *Occupational Monopoly and Modern Medicine*. London: Tavistock.
- Larson M. 1977. *The Rise of Professionalism: A Sociological Analysis*. Berkeley: University of California Press.
- Lorti D. 1975. *Schoolteacher: The Sociological Study*. Chicago: University of Chicago Press.
- Maclean R. 2010. First-year Law Students' Construction of Professional Identity through Writing. *Discourse Studies*. 12: 177–195.
- Mertz E. 1994. Legal Language: Pragmatics, Poetics, and Social Power. *Annual Review of Anthropology*. 23: 435–455.

- Mertz E. 2007. *The Language of Law School: Learning to «Think» like a Lawyer*. Oxford: Oxford University Press.
- Mindes M., Acock A. 1982. Trickster, Hero, Helper: A Report on the Lawyer Image. *American Bar Foundation Research Journal*. 7 (1): 177–233.
- Ostlund U. et al. 2011. Qualitative and Quantitative Research within Mixed Method Research Designs: A Methodological Review. *International Journal of Nursing Studies*. 48: 369–383.
- Overman S., Foss L. 1991. Professional Ethics: An Empirical Test of the «Separatist Thesis». *Journal of Public Administration Research and Theory: J-PART*. 1 (2): 131–146.
- Parker C., Evans A. 2007. *Inside Lawyers Ethics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Parsons T. 1939. The Professions and Social Structure. *Social Forces*. 17 (4): 457–467.
- Pepper S. 1985. The Lawyer's Amoral Ethical Role: A Defense, a Problem, and Some Possibilities. *American Bar Foundation Research Journal*. 11 (4): 613–635.
- Saks M. 1995. *Professions and the Public Interest: Medical Power, Altruism and Alternative Medicine*. London: Routledge; 153–162.
- Schleef D. 1997. Empty Ethics and Reasonable Responsibility: Vocabularies of Motive among Law and Business Students. *Law & Social Inquiry*. 22 (3): 619–650.
- Silver C., Cross F. 2000. What's Not to like about Being a Lawyer? *The Yale Law Journal*. 109 (6): 1443–1503.
- Tapp J., Levine F. 1974. Legal Socialization: Strategies for an Ethical Legality. *Stanford Law Review*. 27 (1): 1–72.
- Tashakkori A., Newman I. 2010. Quantitative and Qualitative Approaches to Research Investigation. *Journal of Mixed Methods Research*. 1: 514–520.
- Tavris C., Aronson E. 2007. *Mistakes Were Made (But Not by Me): Why We Justify Foolish Beliefs, Bad Decisions, and Hurtful Acts*. Orlando, FL: Harcourt, Inc.
- Vago S. 2000. *Law and Society*. 9th ed. Toronto: Pearson Education, Inc.; Prentice Hall.
- Weinstein J. 1972. On the Teaching of Legal Ethics. *Columbia Law Review*. 72 (3): 452–468.
- Weyrauch W. 1965. An Anthropological Study of the Legal Profession: Erwin O. Smigel, The Wall Street Lawyer. *University of Pennsylvania Law Review*. 113 (3): 478–484.
- Wilkinson M. 2001. Information Sources Used by Lawyers in Problem-Solving: An Empirical Exploration. *Library & Information Science Research*. 23: 257–276.

**DEBUT STUDIES**

A. Kazun

# The Problem of Choice between Personal Benefit and Professional Responsibility in Lawyers Work: Development of Individual Level of Control

KAZUN, Anton —

Junior Research Fellow, International Center for the Study of Institutions and Development (CSID); MA Student, Faculty of Sociology, National Research University Higher School of Economics. Address: 4/2 Slavyanskaya Ploshchad', Moscow, Russian Federation, 103074.

Email: [kazun.anton@gmail.com](mailto:kazun.anton@gmail.com)

**Abstract**

*In practice, legal community often faces a dilemma: to follow personal interests or the rules prescribed by professional ethics. The contradiction inherent in the principle of professional work: on the one hand, lawyer is obliged to fulfill all wishes of the client; on the other hand, professional activity should be the main source of his income. A contradiction concerning time-consuming, remuneration, emotional involvement and other issues often arises between the interests of the client and the interests of professional. Final lawyer's choice depends on current forms of control: external (society), internal (colleagues) and individual (professional himself). Individual level of control is always crucial because it is quite difficult to evaluate the quality of lawyers work for clients or even colleagues. Formal, informal and individual levels of control are defined by different actors — the state, the professional community and law faculties, respectively. That is why it makes sense to start the analysis of problem of choice between self-interest and professional responsibility with law students. Using the strategy of mixed method we consider the process of professional values formation among law students of three different universities. Our analysis is based on questionnaire survey of 282 law students in three universities of Russia: Higher School of Economics,*

*People's Friendship University, and Russian Academy of Justice. Qualitative data part consists of 8 interviews with law students and 6 video interviews with the winners of the award "Lawyer of the Year" taken from the site of the "Lawyers Association of Russia". It is used to create research tools and to make interpretations of the results from quantitative data. The strategy of quantitative case-study allows us to draw a conclusion what the atmosphere within the university and the level of student's involvement in the university's life predetermine professional values, and hence the choice in favor of one or another variant of behavior. In addition, we found out that the majority of law students formed a negative image of the lawyer as a businessman or a deceiver by the last year of education. This fact gives grounds to assume that the informal level of control in the legal environment could be poorly developed because of the low initial expectations of young professionals.*

**Keywords:** ethical choices; image of the profession; legal community; legal education; professional ethics; professional socialization; value orientation.

**References**

- Abbott A. (1993) The Sociology of Work and Occupations. *Annual Review of Sociology*, vol. 19, pp. 187–209.
- Abbott A. (1983) Professional Ethics. *The American Journal of Sociology*, vol. 88, no 5, pp. 855–885.

- Abramov R. (2005) Korporativnaya social'naya otvetstvennost' kak primer organizatsionnogo izomorfizma v usloviyakh globalizatsii [Corporate Social Responsibility as an Example of Institutional Isomorphism in the Context of Globalization]. *Zhurnal issledovaniy sotsial'noy politiki*, vol. 5, no 3, pp. 327–347 (in Russian).
- Abramov R. (2007) Paradoksy kredentsializma i dinamika sovremennogo professionalizma [Paradoxes of Credentialism and the Dynamics of Modern Professionalism], *Professii.doc. Social'nye transformatsii professionalizma: vzglyady snaruzhi i iznutri* [Professions.doc. Social Transformation of Professionalism: Views from Inside and Outside], Moscow: OOO "Variant", pp. 30–40 (in Russian).
- Alexander J. (1994) Judges' Self-Interest and Procedural Rules: Comment on Macey. *The Journal of Legal Studies*, vol. 23, no 1, pp. 647–665.
- Anyon J. (1980) Social Class and the Hidden Curriculum of Work. *Journal of Education*, no 162, pp. 67–92.
- Atria F. (1999) Legal Reasoning and Legal Theory Revisited. *Law and Philosophy*, vol. 18, no 5, pp. 537–577.
- Bear J. (1961) Survey of the Legal Profession — Workmen's Compensation and the Lawyer. *Columbia Law Review*, vol. 51, no 8, pp. 965–976
- Beggs J., Dean K. (2007) Legislated Ethics or Ethics Education? Faculty Views in the Post-Enron Era. *Journal of Business Ethics*, vol. 71, no 1, pp. 15–37.
- Bourdieu P. (2005) *Social'noe prostranstvo polya i praktiki* [The Social Space of Field and Practice], Saint Petersburg: Aleteyya (in Russian).
- Brante T. (1988) Sociological Approaches to the Professions. *Acta Sociologica*, vol. 31, no 2, pp. 119–142.
- Cherednychenko G. (2011) Obrazovatel'nye i professional'nye traektorii rabochey molodezhi [Educational and Professional Trajectories of Young Workers]. *Sotsiologicheskie issledovaniya*, no 9, pp. 101–110 (in Russian).
- Chirikova A. (1997) *Chelovek bol'she bogatstva (eticheskoe izmerenie liderov rossiyskogo predprinimatel'stva)* [Man is More Than Wealth (The Ethical Dimension of the Leaders of Russian Business)]. *Sotsiologicheskie issledovaniya*, no 11, pp. 78–90 (in Russian).
- Conwell C., Sutherland E. (1956) *The Professional Thief: By a Professional Thief*, Chicago: University of Chicago Press.
- Cornelius N., Wallace J., Tassabehji R. (2007) An Analysis of Corporate Social Responsibility, Corporate Identity and Ethics Teaching in Business Schools. *Journal of Business Ethics*, vol. 76, no 1, pp. 117–135.
- Dinovitzer R., Garth B. (2007) Lawyer Satisfaction in the Process of Structuring Legal Careers. *Law & Society Review*, vol. 41, no 1, pp. 1–50.
- Erlanger S., Klegon D. (1978) Socialization Effects of Professional School: The Law School Experience and Student Orientations to Public Interest Concerns. *Law & Society Review*, vol. 13, no 1, pp. 11–35.

- Evetts J. (2003) The Sociological Analysis of Professionalism: Occupational Change in the Modern World. *International Sociology*, vol. 18, no 2, pp. 395–415.
- Evetts J. (2006) The Short Note: The Sociology of Professional Groups. *New Directions. Current Sociology*, vol. 54, no 1, pp. 133–143.
- Foucault M. (1999) *Nadzirat' i nakazyvat'. Rozhdenie tyur'my* [Discipline and Punish: The Birth of the Prison], Moscow: Ad Marginem (in Russian).
- Freidson E. (1986) Knowledge and the Practice of Sociology. *Sociological Forum*, vol. 1, no 4, pp. 684–700.
- Freidson E. (1988) *Formal Knowledge, Power and Profession. Professional Powers*, Chicago: University of Chicago Press.
- Freshwater D. (2007) Reading Mixed Methods Research: Contexts for Criticism. *Journal of Mixed Methods Research*, vol. 1, no 2, pp. 134–146.
- Fried Ch. (1976) The Lawyer as Friend: The Moral Foundations of the Lawyer-Client Relation. *The Yale Law Journal*, vol. 85, no 8, pp. 1060–1089.
- Gerring J. (2004) What Is a Case Study and What Is It Good for. *The American Political Science Review*, vol. 98, no 2, pp. 341–354.
- Goodrich P. (1984) Law and Language: An Historical and Critical Introduction. *Journal of Law and Society*, vol. 11, no 2, pp. 173–206.
- Granovetter M. (2002). Ekonomicheskoe deystvie i social'naya struktura: problema ukorenennosti [Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness]. *Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 3, no 3, pp. 44–58. Available at: [http://ecsoc.hse.ru/data/812/586/1234/ecsoc\\_t3\\_n3.pdf](http://ecsoc.hse.ru/data/812/586/1234/ecsoc_t3_n3.pdf) (accessed 2 October 2013) (in Russian).
- Harrison R. (2013) Using mixed methods designs in the Journal of Business Research, 1990–2010. *Journal of Business Research*, vol. 66, no 11, pp. 2153–2162.
- Jick T. (1979) Mixing Qualitative and Quantitative Methods: Triangulation in Action. *Administrative Science Quarterly*, vol. 24, pp. 602–611.
- Johnson E. (1981) Lawyers' Choice: A Theoretical Appraisal of Litigation Investment Decisions. *Law & Society Review*, vol. 15, no 3/4, pp. 567–610.
- Johnson R., Onwuegbuzie A. (2004) Mixed Methods Research: A Research Paradigm Whose Time Has Come. *Educational Researcher*, vol. 33, no 7, pp. 14–26.
- Kaarbo J., Beasley R. (1999) A Practical Guide to the Comparative Case Study Method in Political Psychology. *Political Psychology*, vol. 20, no 2, pp. 369–391.
- Konstantinovskiy D. (2003) Samoopredelenie ili adaptatsiya? [Self-determination or Adaptation?]. *Mir Rossii*, vol. 12, no 2, pp. 123–143 (in Russian).
- Larkin G. (1983) *Occupational Monopoly and Modern Medicine*, London: Tavistock.

- Larson M. (1977) *The Rise of Professionalism: A Sociological Analysis*, Berkeley: University of California Press.
- Levada Yu. (2011) Igrovye struktury v sistemakh social'nogo deystviya [Game Structures in the Systems of Social Action]. *Pamyati Yuriya Aleksandrovicha Levady* [In Memory of Yuri Aleksandrovich Levada] (ed. T. Levada), Moscow: Karpov E. V. Publisher, pp. 381–408 (in Russian).
- Levitt St., Dubner St. (2007) *Friconomika. Mnenie ekonomista-dissidenta o neozhidannykh svyazyakh mezhdusobytyami i yavleniyami* [Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything William Morrow], Moscow: Vil'yams Publisher (in Russian).
- Lort D. (1975) *Schoolteacher: The Sociological Study*, Chicago: University of Chicago Press.
- Maclean R. (2010) First-year Law Students' Construction of Professional Identity through Writing. *Discourse Studies*, vol. 12, pp. 177–195.
- Mertz E. (1994) Legal Language: Pragmatics, Poetics, and Social Power. *Annual Review of Anthropology*, vol. 23, pp. 435–455.
- Mertz E. (2007) *The Language of Law School: Learning to "Think" Like a Lawyer*, Oxford: Oxford University Press.
- Mindes M., Acock A. (1982) Trickster, Hero, Helper: A Report on the Lawyer Image. *American Bar Foundation Research Journal*, vol. 7, no 1, pp. 177–233.
- Mishina E. (2010a) *Kakovo eto — byt' yuristom?* [What is It to Be a Lawyer?], Moscow: Fond "Liberal Mission" (in Russian).
- Mishina E. (2010b) *Mnogolikiye rossiyskie yuristy* [Many Faces of Russian Lawyers]. *Kakovo eto — byt' yuristom?* [What is It to Be a Lawyer?], Moscow: Fond "Liberal Mission, pp. 6–24. (in Russian)
- Ostlund U., Kidd L., Wengstrom Y., Rowa-Dewar N. (2011) Qualitative and Quantitative Research within Mixed Method Research Designs: A Methodological Review. *International Journal of Nursing Studies*, vol. 48, pp. 369–383.
- Overman S., Foss L. (1991) Professional Ethics: An Empirical Test of the "Separatist Thesis". *Journal of Public Administration Research and Theory: J-PART*, vol. 1, no 2, pp. 131–146.
- Parker C., Evans A. (2007) *Inside Lawyers Ethics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Parsons T. (1939) The Professions and Social Structure. *Social Forces*, vol. 17, no 4, pp. 457–467.
- Pepper S. (1985) The Lawyer's Amoral Ethical Role: A Defense, A Problem, and Some Possibilities. *American Bar Foundation Research Journal*, vol. 11, no 4, pp. 613–635.
- Radaev V. (2005) *Sotsiologiya rynkov: k formirovaniyu novogo napravleniya* [Sociology of Markets: Toward a New Research Perspective], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Romanov P., Yarskaya-Smirnova E. (2007) *Tri tipa znaniya v sotsiologii professiy. Social'naya dinamika i transformatsiya professional'nykh grupp v sovremennom obshchestve* [Three Types of Knowledge in

Sociology of Professions. Social Dynamics and Transformation of Professional Groups in Modern Society], Moscow: Institute of Sociology RAS, pp. 12–32 (in Russian).

Romanov P., Yarskaya-Smirnova E. (2009) *Mir professiy — peresmotr analiticheskikh perspektiv* [The World of Professions — Reinterpretation of Analytical Perspectives]. *Sotsiologicheskie issledovaniya*, vol. 8, pp. 25–35 (in Russian).

Rudnev V. (2009) *Kul'tura i rechevoy etiket rabotnika pravovoy sistemy: Uchebno-metodicheskoe posobie* [Culture and Speech Etiquette of Employee in Legal System: Training Manual], Moscow: RAP, Eksmo (in Russian).

Saggs G. (2012) *Velichie Vavilona. Istorija drevnej civilizacii Mezhdurech'ja* [The Greatness of Babylon. History of Ancient Mesopotamian Civilization], Moscow: Centrpoligraf (in Russian).

Saks M. (1995) *Professions and the Public Interest: Medical Power, Altruism and Alternative Medicine*, London: Routledge, pp. 153–162.

Schleef D. (1997) Empty Ethics and Reasonable Responsibility: Vocabularies of Motive among Law and Business Students. *Law & Social Inquiry*, vol. 22, no 3, pp. 619–650.

Shafir M. (2009) *Analiz sootvetstviy: predstavlenie metoda* [Correspondence Analysis: Presentation of the Method]. *Sotsiologiya: metodologiya, metody i matematicheskoe modelirovanie*, no 28, pp. 29–44 (in Russian).

Silver C., Cross F. (2000) What's Not to Like about Being a Lawyer? *The Yale Law Journal*, vol. 109, no 6, pp. 1443–1503.

Strauss A., Corbin J. (2001) *Osnovy kachestvennogo issledovaniya: obosnovannaya teoriya, procedury i tekhniki* [Basics of Qualitative Research: Grounded Theory Procedures and Techniques], Moscow: Editorial URSS (in Russian).

Tapp J., Levine F. (1974) Legal Socialization: Strategies for an Ethical Legality. *Stanford Law Review*, vol. 27, no 1, pp. 1–72.

Tashakkori A., Newman I. (2010) Quantitative and qualitative approaches to research investigation. *Journal of Mixed Methods Research*, vol. 1, pp. 514–520.

Tavris C., Aronson E. (2007) *Mistakes were Made (but not by Me) Why We Justify Foolish Beliefs, Bad Decisions, and Hurtful Acts*, Orlando, FL: Harcourt, Inc.

Vago S. (2000) *Law and Society*. 9<sup>th</sup> ed., Toronto: Pearson Education, Inc.; Prentice Hall.

Volkov V., Dzmityrieva A., Pozdnyakov M., Titaev K. (2012) *Rossiyskie sud'i kak professional'naya gruppya. Sotsiologicheskoe issledovanie* [Russian Judges as a Professional Group. Sociological Research], Saint Petersburg: IPP (in Russian).

Voronkov V. (2004) Etot bezumny, bezumny, bezumny kolichestvenny mir [This Mad, Mad, Mad Quantitative Word]. *Neprikosnovenny zapas*, no 35, pp. 23–26 (in Russian).

Weinstein J. (1972) On the Teaching of Legal Ethics. *Columbia Law Review*, vol. 72, no 3, pp. 452–468.

- Weyrauch W. (1965) An Anthropological Study of the Legal Profession: Erwin O. Smigel, The Wall Street Lawyer. *University of Pennsylvania Law Review*, vol. 113, no 3, pp. 478–484.
- Wilkinson M. (2001) Information Sources Used by Lawyers in Problem-solving: An Empirical Exploration. *Library & Information Science Research*, vol. 23, pp. 257–276.
- Yakovlev A. (2008) Pravovye instituty v Rossii v 2000–2007 godakh: vzglyad so storony biznesa [Legal Institutions in Russia, 2000–2007: A View from Business Perspective]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, no 4, pp. 21–37 (in Russian).
- Yarskaya-Smirnova E., Romanov P. (2007) *Professii.doc. Social'nye transformatsii professionalizma: vzglyady snaruzhi i iznutri* [Professions.doc. Social Transformation of Professionalism: Views from Inside and Outside], Moscow: OOO “Variant” (in Russian).
- Yarskaya-Smirnova E., Romanov P. (2011) *Antropologiya professii, ili Postoronnim vkhod razreshen* [Anthropology of Profession, or Unauthorized Entry is Permitted], Moscow: OOO “Variant”; CSPGI (in Russian).