

© 2009 г

ВЛИЯНИЕ РОДИТЕЛЬСКОЙ СЕМЬИ НА ПОСТУПЛЕНИЕ В ВУЗ

Е. Л. МОГИЛЬЧАК

МОГИЛЬЧАК Елена Львовна - кандидат философских наук, доцент кафедры прикладной социологии Уральского государственного университета им. М. Горького (Екатеринбург). E-mail: elenatog@yandex.ru

Аннотация. В статье анализируются основные характеристики процесса поступления в вуз - выбор специальности, формы обучения, разновидности платной подготовки. Описываются основные виды помощи родителей при поступлении. Выделяются две типологические группы молодых людей, различающихся по уровню активности в процессе поступления в вуз.

Ключевые слова: выбор вуза * поступление в вуз * выбор специальности * студенты * адаптация * экономический капитал семьи * социальные ресурсы

Реализуя тематику исследований, нами было опрошено по 500 первокурсников в городах Екатеринбурге, Владивостоке, Казани, Кемерово, Ульяновске - всего 2500 студентов в 150 студенческих группах. В каждом общегородском массиве с использованием данных региональной образовательной статистики выдерживались пропорции по принадлежности к вузам, а также к бюджетной или контрактной форме обучения, то есть была осуществлена квотная выборка. В каждом городе исследованием были

охвачены все государственные вузы за исключением творческих учебных заведений и вузов силовых ведомств, в общей сложности - 36 высших учебных заведений. Анализ осуществлялся по каждой территории в отдельности, при этом описывались и общерегиональные закономерности¹. Все это позволяет не только корректно осуществить сравнительный анализ региональных данных, но и применить методы многомерного анализа.

Поступление в вуз рассматривалось нами как процесс, имеющий ряд действий: принятие решения о поступлении, получение информации, необходимой для реализации этого решения; выбор вуза и специальности; подготовка к поступлению; зачисление в высшее учебное заведение. Данные процессы не обязательно связаны друг с другом последовательно. Так, подготовка к экзаменам может осуществляться еще до выбора вуза и специальности, а получение информации о поступлении в вуз - параллельно с этапом подготовки. На каждом этапе принимается решение, которое имеет относительно самостоятельный характер, хотя связано с действиями на других этапах.

При интерпретации данных мы исходили из предположения, что характеристики поступления в вуз детерминируются наличием *ресурсов двух видов*. С одной стороны, это организационные и финансовые возможности, предоставляемые родительской семьей, которые в ряде случаев реализуются только благодаря осознанию выгоды их использования. С другой - это мотивационный и интеллектуальный потенциал молодого человека. Комбинирование обозначенных ресурсов в целях достижения статуса студента определяет характеристики поведения молодых людей и их родителей в процессе адаптации к условиям поступления.

Выбор специальности. *Стереотипность* принятия решения о поступлении в вуз² позволяет считать мотивацию данного поведения скорее не целерациональной, а традиционной, по крайней мере, для выпускников средней школы и их родителей. Действия же по *достижению* указанной цели, безусловно, могут быть рассмотрены как исключительно рациональные. Согласно теории рационального выбора, "индивиды всегда ориентированы на некую цель и как только эта цель определена, последующие действия, предпринимаемые индивидом, являются, с его точки зрения, наиболее эффективным путем ее достижения" [1]. Поэтому *выбор вуза, специальности, форм подготовки к поступлению* и т.п. будет при таком рассмотрении *средством* эффективного достижения основной цели - поступления в высшее учебное заведение. Такой подход предполагает, что в процессе выбора имеющиеся у семьи и самого молодого человека ресурсы (финансовое состояние, социальный капитал, достигнутые успехи в учебе и т.п.) должны быть оценены, а затем использованы для выбранных целей.

В России по специальности трудоустроиваются не более 50% выпускников вузов. Существует тенденция замещения специалистами с высшим образованием рабочих мест, требующих более низкой квалификации [2]. Высшее образование часто используется как *общее*, дающее определенный уровень культуры, а не *специальное*. Работодатели в значительной части случаев формируют запрос на работников с высшим образованием, при этом специальность соискателя не принимается во внимание [3].

Учитывая это, значительная часть абитуриентов сознательно или бессознательно адаптируется к описанной ситуации, *не пытаясь выбрать конкретную специальность*. От 20 до 28% опрошенных ориентируются только на профиль будущей профессиональной деятельности. Поступили в вуз, не зная профилей и специальностей, либо случайно в него попали от 11 до 19% (рис. 1).

¹ Опрос проведен в марте-апреле 2007 г. в рамках гранта Фонда Форда 1045 - 0412 - 1НП. В состав исследовательского коллектива входили преподаватели и сотрудники УрГУ, КемГУ, КГУ, УлГУ, ВГУЭиС. Ведущая организация - некоммерческое партнерство "Журнал "Университетское управление: практика и анализ"". Руководитель проекта - А. К. Ключев

² О стереотипности принятия решения поступать в вуз говорилось еще в 1989 г. См. например: *Наумова Н. Ф.* Социологические и психологические аспекты целенаправленного поведения. М.: Наука, 1988. С. 77. За прошедшие 20 лет ситуация не изменилась.

Несмотря на то, что экономические мотивы преобладают при принятии решения получить высшее образование, они в значительной части случаев *не оказывают влияния на выбор конкретной специальности*. Так, самая низкая информированность абитуриентов была зафиксирована именно по отношению к перспективам трудо-

устройства по специальности, она является одинаково низкой в группах с различными мотивами получения высшего образования. Эти данные указывают не только на объективную трудность оценки данных перспектив, но и на отсутствие потребности у молодых людей в такой оценке вследствие отдаленности проблемы трудоустройства. Нужно учитывать и то, что конкуренция за места в вузах является скорее *борьбой за возможности*, а не за реальные быстро реализуемые экономические выгоды, связанные с работой по полученной специальности. Получение более востребованной или интересной профессии на основе второго высшего или магистерского образования позволяет ликвидировать неблагоприятные последствия неудачного выбора (рис. 2).

Мы выяснили, что информированность о перспективах трудоустройства по *экономическим и юридическим специальностям* несколько выше, чем в целом по всей совокупности. Данные специальности чаще других выбирали дети *предпринимателей и руководителей предприятий*, что указывает на осознание наиболее адаптированными к рынку группами населения целесообразности данных направлений подготовки. Мы считаем, что несмотря на относительное перепроизводство этих специалистов, полученные ими в процессе обучения знания могут оказаться необходимыми для предпринимательской и управленческой деятельности и быть востребованы в будущем.

Взаимосвязь *конкурса при поступлении на специальность* и успеваемости в школе зафиксирована только в однородных по доходу и форме обучения группах. Однако не всегда с ухудшением успеваемости конкурс снижался. В трех регионах из пяти был обнаружен противоположный эффект: со снижением школьной успеваемости конкурс, наоборот, увеличивался; данная закономерность касалась *самой высокодоходной категории*. Это указывает на *снижение значимости интеллектуальных ресурсов* при поступлении, которое, хотя и существует в пределах всего одной группы, тем не менее, может быть рассмотрено как явно несправедливое.

Нужно отметить, что некоторые тактики выбора специальности создают условия для возникновения трудностей в процессе учебы. При поступлении на низкоконкурсные, но трудные в обучении профессии, абитуриенты принимают во внимание, прежде всего *низкий конкурс, а не трудность учебы*. Так, на технических направлениях учившихся в школе с тройками больше, чем на других специальностях. Это создает серьезные проблемы уже после поступления.

В целом уровень реализации планов при поступлении в вуз является высоким. В тот вуз, который хотели, поступил минимум 81% первокурсников, на выбранный *факультет - 78%, специальность - 72%*. Эти данные не противоречат результатам нашего исследования в вузах Екатеринбурга в 2004 г. - около 70% студентов были удовлетворены выбранной профессией полностью или большей частью [4].

Высокий уровень реализации образовательных планов и удовлетворенности выбранной профессией свидетельствует скорее о профессиональной "размытости" данных планов, решении получить просто высшее образование - неважно какого профиля и специальности. Отчасти поэтому процесс

принятия решения о выборе специальности и формы обучения "открыт" для влияния сторонних лиц - прежде всего родителей. Отвечая на вопрос "Почему Вы решили поступать в высшее учебное заведение?" от 12 до 17% первокурсников указали в ряду других такую причину как - "Это было решение семьи". По результатам исследования М. Гладковой, 27% выпускников школ указали на родителей как инициаторов идеи о поступлении в определенное учебное заведение, 47% отметили, что именно родители оказали наиболее сильное влияние на их окончательное решение [5].

Отношения родителей и детей в данной ситуации вполне соответствуют положениям теории рационального выбора. *"Передача контроля или подчинение чьему-то влиянию наиболее вероятны в ситуации, когда результат действия в значительной степени не предопределен. Если индивид полагает, что передача контроля за его действием другому индивиду приведет к лучшему результату, то такая передача выглядит рациональной"* [1, с. 165]. Поведение молодых людей и их родителей можно рассматривать в данном случае прежде всего как *адаптивное*. Адаптируясь к условиям конкуренции за места в высших учебных заведениях, родительские семьи задействуют *социальные, информационные и экономические ресурсы*, а также способствуют *оптимальному использованию интеллектуальных ресурсов детей*.

Таблица 1

Доли студентов, прибегавших к услугам репетитора из вуза, в который поступали, в различных типах населенных пунктов (% от числа опрошенных)

Города	Областной центр	Другой крупный (средний) город области	Малый город (до 100 тысяч)	Поселки городского типа и сельская местность
Кемерово	17	9	5	10
Владивосток	12	4	5	5

Екатеринбург	15	9	8	4
Казань	18	9	15	7
Ульяновск	18	20	15	14

Организационная помощь родителей. Родители, оказывая влияние на выбор сына или дочери, могут задействовать свои *социальные связи*, облегчающие поступление, или услуги нужного репетитора. Так, при устройстве в вуз по направлению местных органов власти, предприятий существенно увеличивалась вероятность принятия молодым человеком мнения семьи. В трех из пяти обследованных городов поступившие по целевому набору значительно чаще чем остальные указывали на решение семьи. Данное поведение имеет явно выраженный *адаптивный характер*: предоставляемый родителями шанс поступления рассматривается как единственно возможный.

От 7 до 17% первокурсников при подготовке к вступительным экзаменам прибегали к помощи репетитора из *вуза, в который поступали*. Договоренность с ним требует *особых ресурсов*, которые могут быть обеспечены только родителями, причем неофициальным способом. Часть родительских семей, проживающих в городах области, договаривалась с репетитором из соответствующего вуза областного центра. Даже в поселках и деревнях доля студентов, занимавшихся с такими репетиторами, доходила в некоторых регионах до 14% (табл. 1).

Мы выяснили, что на использование различных форм подготовки к поступлению в вуз - обращение к услугам репетиторов и обучение в лицеях и гимназиях, влияет прежде всего уровень образования родителей молодого человека. Так, в пределах групп, однородных по месту жительства, с повышением образования родителей увеличивается доля воспользовавшихся помощью репетитора.

Деятельность родителей, безусловно, встроена в систему *неформальных экономических взаимодействий*. По данным Т. Авраамовой, лишь 38% абитуриентов используют при поступлении только знания. Самая же массовая стратегия основана на том, что родители используют деньги и/или связи, и при этом дети реально готовятся к вступительным экзаменам, каждый десятый молодой человек использовал *только деньги и/или связи родителей* [6]. По нашим данным, в подавляющем большинстве случаев семьи, имеющие более низкий уровень образования, меньше прибегают к помощи репетиторов, реже они добиваются и обучения детей в лицеях и гимназиях. Скорее всего - анализируемые действия являются не только следствием их пониженной мотивации, но и *отсутствия сети социальных связей*. Это указывает на наличие *социальных барьеров* в процессе подготовки к поступлению (табл. 2).

Информационная помощь. Необходимую информацию для принятия решений при поступлении в вуз молодые люди получали, прежде всего, от *родителей* и других родственников. На втором месте стоят специальные издания (справочники, буклеты). Несмотря на то, что информация чаще шла по личным каналам, наиболее полные сведения представлялись специальными изданиями и интернет-сайтами вузов.

В помощи родителей при поступлении наиболее нуждаются молодые люди, имеющие *не очень высокую успеваемость*. В большинстве городов студенты, имевшие низкую успеваемость в школе, чаще указывали на родителей как один из источников *наиболее полной* информации, необходимой для поступления в вуз. Упоминание в этом случае респондентами родителей встречается в несколько раз реже, чем оценка их как одного из источников сведений, необходимых при поступлении в вуз. В целом только 30 - 52% получавших от родителей такого рода информацию рассматривают ее как наиболее полную. Применительно к другому наиболее популярному источнику - специальным изданиям данный показатель в большинстве регионов составил 70%.

Таблица 2

Абитуриенты, обращавшиеся к услугам репетитора (% от числа опрошенных)

Образование родителей	(областной центр/вне областного центра)				
	Владивосток	Екатеринбург	Ульяновск	Казань	Кемерово
Оба родителя с высшим образованием	47,4/31,3	37,1/41,5	49,4/50,0	58,0/45,0	50,0/36,8
Один с высшим образованием	34,5/23,3	34,1/13,6	32,7/40,7	44,1/25,5	36,1/42,4

М					
Ни у одного нет высшего образования	23,5/20,4	22,2/11,5	20,5/26,6	31,3/19,3	26,0/38,7

Можно полагать, что родители оказывали информационное влияние на принятие базовых, *принципиально важных решений* при поступлении, конкретная же информация относительно форм и методов бралась из официальных источников.

Финансовая помощь. Еще один канал влияния родителей - финансирование подготовки к поступлению и последующего обучения. Родители или другие родственники оплачивали обучение в 80 - 93% случаев. Вне зависимости от формы обучения - контрактной или бюджетной - от 87 до 93% семей абитуриентов были вынуждены тратить определенные суммы денег на подготовку к поступлению в вуз.

Исходя из результатов исследований зарубежных социологов, видно, что даже при *недостаточных финансовых ресурсах* родители адаптируются к данной ситуации, используя для образовательного продвижения сына или дочери психологические факторы. Оптимизм, ощущение собственной силы - буфер от негативных последствий низкого уровня жизни при выборе образовательного пути [7]. По результатам нашего опроса, около десяти процентов семей испытывали *нехватку денежных средств* (для оплаты услуг репетиторов, подготовительных курсов и т.п.). Мы опрашивали молодых людей, которые стали студентами и, следовательно, их семьи сумели *преодолеть финансовые барьеры поступления в вуз*.

Выбранная абитуриентами тактика поступления согласована с социально-экономическими возможностями семьи и индивидуальными способностями. Так, в Свердловской области молодые люди, не предпринимавшие попыток поступить на бюджетное отделение из-за недостаточных знаний, чаще занимались на подготовительных курсах и реже с репетитором. Родители таким образом использовали более дешевый способ подготовки, который мог хотя бы частично восполнить недостаток у детей способности к обучению.

Поступление на платное обучение является одной из *адаптационных практик* в условиях конкуренции за места в вузах. Опрос показал, что основная часть респондентов (от 51 до 77%) стала учиться на платной основе, так как не прошла по конкурсу на бюджетное место. Действия этой части абитуриентов имеют вполне определенную экономическую мотивацию: прилагаются усилия, чтобы получить услугу бесплатно, если же не получается - принимается решение о платном обучении. Меньшая часть студентов-контрактников приняла решение не предпринимать попыток поступить на бюджетное отделение из-за недостаточного уровня знаний или высокого конкурса. Даже среди отличников эта доля составила от 16 до 32%, причина выбора подобной тактики - предпочтение данной группой высококонкурсных специальностей.

Беспокойство вызывает практика компенсации недостаточности знаний абитуриентов финансовыми ресурсами родительской семьи - прежде всего путем платного обучения. Так, обучающиеся на платной основе в большинстве обследуемых регионов учатся хуже в школе или в вузе, имеют родителей с более высоким доходом, а также чаще учатся на *высококонкурсных* специальностях.

Родительская семья оказывает на процесс поступления в вуз четкое, но достаточно ограниченное влияние. Она создает определенные финансовые, организационные и информационные возможности для молодого человека, однако эти возможности могут реализоваться им не в полной мере.

Осознанность образовательного выбора. Несмотря на стереотипность принятия решения поступать в вуз и сильное влияние родительской семьи, существуют качественно разные уровни индивидуальной активности и мотивированности молодых лю-

Таблица 3

Формы поведения абитуриентов, характеризующие уровень активности в процессе поступления в вуз (% от числа опрошенных)

Формы поведения абитуриентов*	Екатеринбург		Кемерово		Владивосток		Казань		Ульяновск	
	Кластеры									
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
1	63,4	20,0	73,3	32,6	66,1	16,5	72,9	12,7	65,1	49,7
2	2,1	36,8	2,6	10,5	1,2	29,1	0,6	28,0	2,9	6,3
3	93,5	40,0	93,8	65,1	93,3	48,0	96,8	59,2	93,0	90,6

4	98,7	23,2	99,7	31,4	95,6	27,6	98,5	44,6	92,4	91,2
5	94,0	25,3	99,5	5,8	87,1	28,3	94,2	31,2	82,1	81,8
6	55,8	50,5	59,3	58,1	66,1	39,4	58,6	28,7	82,1	28,3
7	50,3	30,5	63,8	51,2	60,8	21,3	58,9	35,0	88,6	34,0
8	70,2	60,0	74,6	64,0	71,6	25,2	78,1	45,2	93,5	33,3
9	62,6	61,6	66,6	45,3	69,0	27,6	66,2	43,9	87,1	32,7
10	38,2	21,1	40,1	22,1	52,3	21,3	43,7	14,6	43,1	11,9
% кластера в выборочной совокупнос ти	80,9	19,1	81,9	18,1	72,9	27,1	76,0	24,0	68,2	31,8

* 1 - Точно знал, на какую специальность поступать; 2 - Случайно поступил в вуз; 3 - Поступил в тот вуз, в который хотел поступить; 4 - Поступил на тот факультет, на который хотел поступить; 5 - Поступил на ту специальность, на которую хотел поступить; 6 - Полностью информирован о перечне вузов города; 7 - Полностью информирован о перечне специальностей; 8 - Полностью информирован о формах вступительных экзаменов; 9 - Полностью информирован о требованиях на вступительных экзаменах; 10 - Полностью информирован о перспективах труда.

дей. Они служат основой осознанности принятия более конкретных решений в процессе поступления в вуз. В качестве блоков показателей данной активности выступали следующие: информированность об условиях поступления в вуз; осознанность выбора специальности; реализация планов поступления.

В результате анализа во всех регионах было выделено *два кластера*. Базовые показатели по десяти признакам, положенным в основу анализа, представлены в табл. 3.

Как видно из таблицы, для студентов, которые вошли в *первый кластер*, характерны следующие особенности, отличающие их от второго кластера: знали, на какую специальность поступать; реже поступили в вуз случайно; чаще поступали в тот вуз, на факультет и специальность, которые изначально планировали; были более информированы о перечне вузов и специальностей; о формах вступительных экзаменов и требованиях на них; о перспективах трудоустройства по данной специальности.

Выделенные в результате кластеризации группы различаются и по другим характеристикам. В *первом кластере* выше, чем во втором, доля студентов, которые поступили в вуз по экономическим мотивам - и прежде всего исходя из соображений, связанных с профессиональной карьерой; имели высокую успеваемость в школе; дополнительно готовились к поступлению самостоятельно. В большей части регионов родители студентов, входящих в обозначенный кластер, имели также более высокий уровень образования или дохода. Это говорит о детерминации экономическим и культурным капиталом родителей мотивационной системы детей.

Перечисленные особенности ясно указывают на то, что две типологические группы отличаются, прежде всего, по силе *мотивированности* поступления в вуз. *Второй* кластер, объединяющий молодых людей с *низким* уровнем активности, включает достаточно большое число студентов - от 18 до 32% в разных регионах. Меньшая ориентированность данной группы на профессиональную карьеру и более низкая успеваемость в сочетании со специфическими характеристиками поступления указывает на то, что продолжение учебы в вузе *не было осознанным решением* для молодых людей. Перечисленные характеристики ясно указывают на то, что у них снижена мотивация к поступлению и дальнейшему обучению. Основная причина - *давление родителей*.

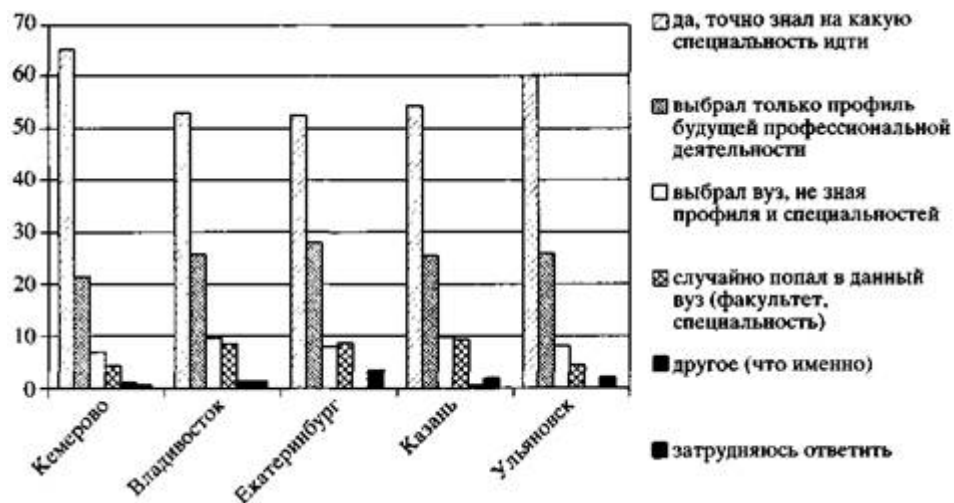


Рис. 1. Осознанность выбора специальности студентами-первокурсниками (% от числа опрошенных)

Молодые люди из *первой типологической группы* выбирают скорее не интересующую их профессию, а те ресурсы - свои или семейные, которые они могут использовать для поступления в вуз. Школьники, поступающие в вуз под давлением родителей и входящие во *второй кластер*, не имеют развитой ориентации на дальнейшую учебу, но все-таки продолжают обучение.

Перспективы трудоустройства и успешной трудовой деятельности двух обозначенных групп трудно прогнозируемы, так как опосредуются множеством побочных факторов. Не исключено, что помощь родителей в трудоустройстве после окончания вуза будет более существенной для молодых людей, входящих во второй кластер, так как будут воспроизведены уже апробированные тактики компенсации родителями недостаточных ресурсов детей. Молодые люди, входящие в данный кластер, безусловно, *будут испытывать проблемы в процессе обучения*. Они связаны не только с низкой результативностью учебной деятельности, но и с пониженной самооценкой.

Мы рассмотрели поступление в вуз как процесс адаптации абитуриентов и их родителей к условиям конкуренции. Практики, выработанные для подготовки к вступительным испытаниям, выбора вуза и специальности и т.п., безусловно, можно признать успешными, если иметь в виду достижение единственной цели - поступление в вуз. Однако следует учитывать определенные *негативные последствия* данного процесса как общие, так и частные, свойственные отдельным группам.

Прежде всего, нужно отметить некоторые неблагоприятные последствия для самой системы высшего образования. Значительная часть поступивших училась в школе с тройками. То, что представители данной категории молодых людей смогли поступить в высшее учебное заведение, свидетельствует об *ослаблении барьеров вхождения в группу лиц с высшим образованием*. Такая ситуация определяется тем, что поступление в вуз осуществляется не только в условиях конкуренции выпускников школ за места в университетах и академиях, но и конкуренции самих вузов за

абитуриентов. Второе негативное последствие - ограничение возможностей освоения престижных специальностей группами с низкими доходами и неразвитыми социальными связями. Безусловно, нельзя признать оптимальной массовую компенсацию низкой успеваемости абитуриентов финансовыми ресурсами родительской семьи.

Еще одним отрицательным фактором является практика выбора специальности в зависимости от степени благоприятности условий поступления, а не профессионального интереса. Это сопряжено не только с неразвитостью у молодых людей мотивации освоения профессии, но и с риском возникновения сложностей обучения.

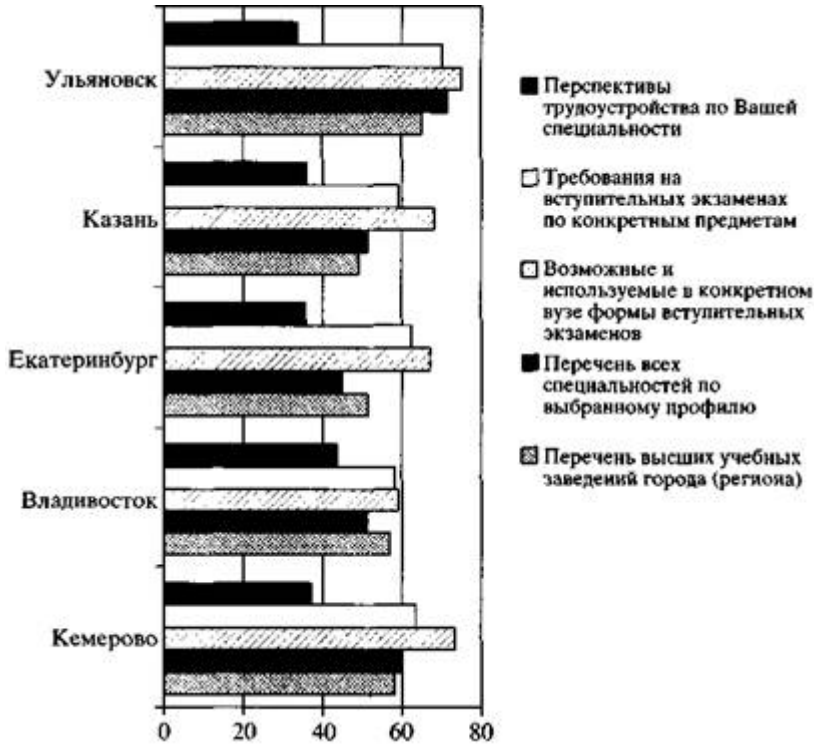


Рис. 2. Доли полностью информированных о факторах принятия решения о поступлении в высшее учебное заведение (% от числа опрошенных)

Таким образом, явно проявляющиеся негативные последствия существующих практик поступления носят прежде всего образовательный и личностный характер. Экономические последствия данных процессов в связи с быстро меняющейся ситуацией на рынке труда часто непредсказуемы. Они будут зависеть от эффективности применения тех же ресурсов, что и при поступлении в вуз. С одной стороны, это социальный и экономический капитал семьи, с другой - мотивационные и образовательные ресурсы самого молодого человека.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Коулмен Д. Экономическая социология с точки зрения рационального выбора // Западная экономическая социология. Хрестоматия современной классики. М.: Роспэн, 2004. С. 161.
2. Брагин В. А. Образование и занятость: Согласование структуры спроса и предложения на российском рынке труда // Сб. науч. трудов ИНП РАН. М., 2003. Т. 1. С. 386 - 399.
3. См.: Полякова В. В. Качество образования в представлениях работодателей города Екатеринбурга (на материалах контентанализа объявлений о вакансиях) / Культура, личность, общество в современном мире: методология, опыт эмпирического исследования: материалы 11 международной конференции памяти Л. Н. Когана, в 4-х частях. Ч. 3. Екатеринбург, 2008. С. 117 - 121.
4. См.: Могильчак Е. Л. Экономические ориентации студенчества - их взаимосвязи и методы формирования // Социол. исслед. 2005. N 10. С. 59.
5. См.: Гладкова М. Качество высшего образования в рыночном обществе: предмет дискурса // Журнал социологии и социальной антропологии. 2007. Т. 10. Спецвыпуск. С. 57.
6. Абрамова Е. М. Поступление в вуз как начало формирования индивидуальных социальных практик // Вестник общественного мнения: Данные. Анализ. Дискуссии. 2004. N 2 (70). С. 54.
7. См.: Crosnoe R., Mistry R., Elder G. Economic disadvantage, family dynamic and adolescent, enrollment in higher education / Journal of marriage and family. August 2002. P. 701.