

И.А. Анисимова, Д.В. Зернов

Целевые группы нижегородского рынка образовательных услуг (по материалам социологического исследования)

Важнейшим результатом радикальной экономической реформы, протекающей в современной России, стало интенсивное формирование рынка образовательных услуг с тенденциями развития разнообразия спроса, широким спектром предложений и актуализацией задач продвижения вузов на этом рынке. Эти процессы ставят перед вузами задачу сегментирования рынка, изучения целевых аудиторий и групп для получения достоверной информации об их запросах, о тенденциях рынка с тем, чтобы в последующем превратить результаты таких исследований в разработанную программу продвижения, коммуникаций и инструмент работы, как с внешней, так и с внутренней средой организации.

Исследование, положенное в основу данной статьи¹, является продолжением проекта, осуществленного в декабре 2006 г.²

¹ Исследование осуществлено авторами в рамках работы студенческой лаборатории при кафедре прикладной социологии ФСН ННГУ им. Н.И. Лобачевского в декабре 2008 г. с целью изучения отношения учеников одиннадцатых классов к профессиональному образованию и мотивов выбора его возможных форм. Выборка целевая, 326 школьников.

² Исследование осуществлено Анисимовой И.А. в декабре 2006 года с целью изучения профессиональных ориентаций и механизмов выбора вузов учащимися 10-11-х классов средних образовательных школ Нижнего Новгорода. Выборка целевая, 405 старшеклассников из четырех школ.

В рамках этого исследования, на основе изучения мотивов получения высшего образования, были выявлены четыре целевые группы старшекласников:

- 1) учащиеся с ориентациями на личностное развитие;
- 2) учащиеся с профессионально-карьерными ориентациями;
- 3) учащиеся со статусными ориентациями;
- 4) инфантильный тип учащихся.

Заметим, что последняя группа – инфантильный тип учащихся – к числу целевых для нижегородских вузов может быть отнесена лишь условно, поскольку их установки не выявляют внутренней потребности в продолжении обучения, однако для некоторых вузов они могут представлять интерес по причине планирования ими поступления.

Первые три целевых группы объединяет стремление к получению высшего образования, наличие внутренней, самостоятельной мотивации к обучению, способность к обучению, собственному развитию, целеустремленность. Различия между этими группами заключается в жизненных ориентациях, ценностях, целях их действий и, соответственно, мотивах получения высшего образования. Указанные различия лежат в основе выделения и понимания рассматриваемых целевых групп.

Учащиеся с ориентациями на личностное развитие среди мотивов получения высшего образования гораздо чаще остальных старшекласников подчеркивают, что высшее образование дает ощущение силы и свободы, позволяет заниматься сложной и интересной работой, дает возможность получить профессию по призванию, позволяет реализовать способности, а также углубиться в интересующую отрасль знания.

В установках этой группы учащихся сделан акцент на представлении о высшем образовании как источнике раскрытия и развития интеллектуальных способностей человека. Убежденность в том, что высшее образование позволяет получить профессию по призванию, отражает стремление данной целевой группы к овладению теми знаниями и умениями, которые помогут сделать профессией личностные склонности и таланты учащегося, который относится к группе с ориентациями на личностное развитие. Иными словами, учащиеся данной группы диагностировали в структуре своей личности некие задатки, склонности, некие таланты, которые им бы хотелось развивать в течение всей жизни, превращая их в профессиональные навыки. Как правило, представители этой группы определяют их в плоскости гуманитарных способностей, что соответствует профилю их школьного образования.

□ Учащиеся с ориентациями на личностное развитие

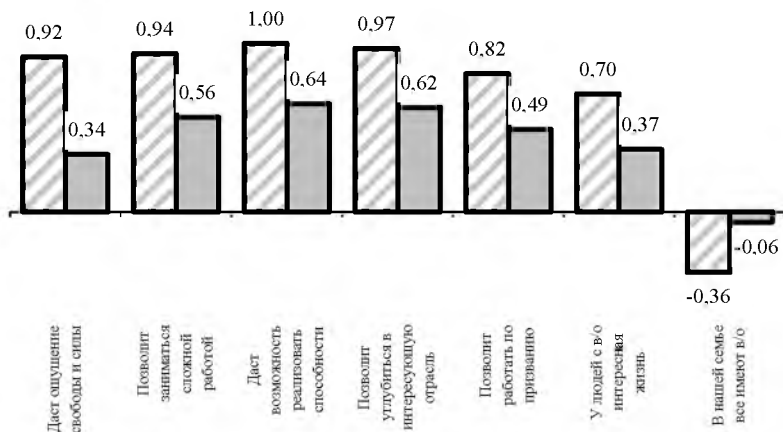


Рис. 1. Специфика мотивов получения высшего образования учащихся с ориентациями на личностное развитие (ранжировано по отличию от всех школьников)

Мнение о том, что высшее образование позволяет углубиться в интересующую отрасль знания, заостряет внимание на их интересе к углубленному овладению профессией как в теоретических, так и прикладных, практических сферах, т.е. на интересе к научному поиску, глубоким знаниям. Позиция о сложной и интересной работе напрямую с ней связана и отражает крайне ответственный подход учащихся данной группы к продолжению собственного образования – трудоустройству. Будущая работа представителей группы с ориентациями на личностное развитие должна также как и процесс получения высшего образования, быть связана со становлением их как личности, которое заключается в постоянном освоении новых, более сложных профессиональных задач, в углублении в профессиональную отрасль, становлении и совершенствовании себя как профессионала в определенной сфере.

Для группы характерны ориентации на очную форму обучения, они полагают её более престижной и более качественной. Однако главная особенность заключается в том, что составляющие ее старшеклассники, поступая в высшее учебное заведение, будут прилагать максимум усилий, чтобы пройти на бюджетное место. Дело в том, что уровень дохода в семьях учащихся с ориентациями на личностное развитие не-

высок. Поэтому представителям этой группы приходится полагаться на знания, полученные в школе, а также на подготовительные курсы, значение которых здесь особенно велико, по сравнению со всеми остальными группами.

Таким образом, целевая группа учащихся с ориентациями на личностное развитие – это группа, которая составлена теми из них, кто обладает мотивами самореализации и представлениями о перспективах самораскрытия, профессионального поиска в системе высшего образования.

Целевая группа учащихся с профессионально-карьерными ориентациями связывает реализацию своих целей (рост социального статуса и уровня дохода), в первую очередь, с получением высшего образования, что раскрывается в трёх доминантных для данной целевой группы мотивах: обусловленность высокого уровня заработной платы наличием высшего образования; расширение возможностей в поиске необходимого места работы и зависимость карьерного роста от высшего образования.

■ Учащиеся с профессионально-карьерными ориентациями

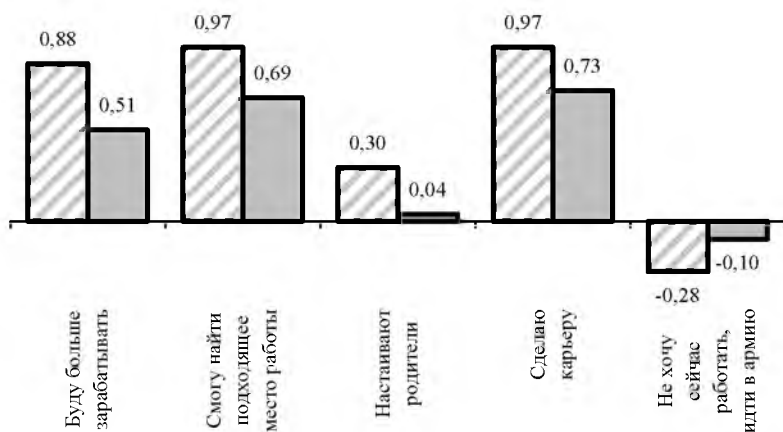


Рис. 2. Специфика мотивов получения высшего образования учащихся с профессионально-карьерными ориентациями (ранжировано по отличию от всех школьников)

Высокая значимость мотива о связи высшего образования и высокого уровня заработной платы говорит о стремлении этих учащихся получить гарантии удачного трудоустройства с перспективами роста

после получения образования. Второй из ключевых в детерминации поведения учащихся с профессионально-карьерными ориентациями мотив (с высшим образованием можно найти подходящее место работы) также ориентирован на успешное трудоустройство. В данном случае успешность в трудоустройстве связана с поиском себя, с личностным и профессиональным самовыражением, с умением грамотно и качественно выполнять профессиональные обязанности, что созвучно мнению работодателей как о приоритетном критерии в отборе персонала компаний, которые они представляют. И, наконец, третий группоборазующий мотив (высшее образование помогает сделать карьеру) отражает стремление учащихся данной группы к профессиональной мобильности при помощи различных каналов, с одной стороны, и признание невозможности её осуществления без получения высшего образования, с другой стороны.

Доход семей учащихся с профессионально-карьерными ориентациями так же, как и в первой группе, является невысоким, но, в то же время, среди них и почти в полтора раза больше семей со средним уровнем дохода. В связи с этим установки данной группы могут быть рассмотрены также и в контексте стремления улучшить свою социальную и материальную позицию в обществе за счет повышения уровня образования.

Учащиеся с профессионально-карьерными ориентациями обладают прагматическими представлениями о жизни, полагая деньги – инструментом решения многих задач, в том числе и для получения знаний, и для поступления в вуз. Эти учащиеся также в большей степени поддерживают очную форму обучения, но при этом среди них на больше, чем среди представителей всех остальных групп, тех, кто планирует поступление на вечернюю или заочную форму.

Таким образом, анализ целевой группы учащихся с профессионально-карьерными ориентациями позволил выявить их заинтересованность в карьерном, статусном и профессиональном росте. В их установках явно выражена ориентация на восходящую социальную мобильность при помощи таких каналов, как образование, повышение уровня собственного профессионализма, а также престижа (общения и установления связей с влиятельными и значимыми людьми).

Целевая группа учащихся со статусными характеристиками обладает следующими ключевыми мотивами получения высшего образования: получая высшее образование, можно пожить студенческой жизнью, без высшего образования невозможно войти в высшие слои обще-

ства и высшее образование позволяет получить диплом о высшем образовании.

Эти мотивы являются, по сути, мотивами внешней привлекательности высшего образования, что сводит основной процесс его получения к результату в виде соответствующего сертификата, к общению в рамках студенческих мероприятий различного плана, к стремлению обрести атрибут более высокой статусной позиции. Процесс получения высшего образования представляется для школьников данной группы лишь средой, в которой возможно удовлетворение потребности в интересной жизни, реализации способностей, творчестве (студенческая жизнь), потребности в формировании социально значимого образа интеллигентной личности, индивидуальности и потребности в обретении определенной социальной позиции в семейном и профессиональном плане (высшее образование позволяет получить диплом о высшем образовании).

■ Учащиеся со статусными ориентациями

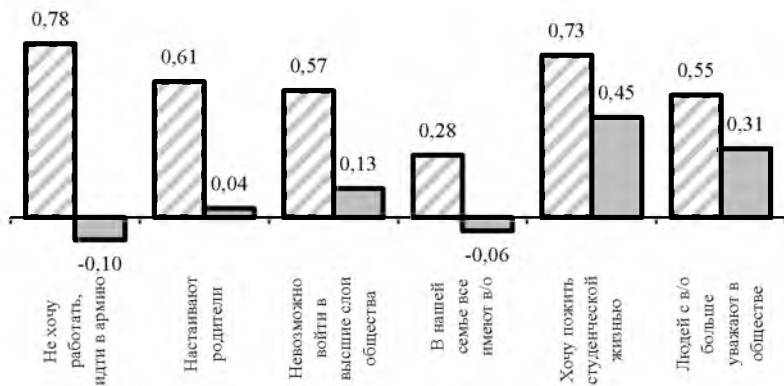


Рис. 3. Специфика мотивов получения высшего образования учащихся со статусными ориентациями (ранжировано по отличию от всех школьников)

Кроме того, для старшеклассников со статусными ориентациями высшее образование важно в плане отсрочки от армии и решения проблемы занятости после школы.

По уровню дохода семей учащихся со статусными характеристиками отличаются от представителей других групп, прежде всего, тем, что являются представителями двух типов семей – или с низким доходом, или с самым высоким. Установки этой целевой группы, с одной стороны, иллюстрируют стремление к обретению более высокой статусной позиции за счет получения высшего образования, допуская то, что этот статус будет подкреплён только внешне, а с другой стороны, сохранить статусную позицию и обрести внешние атрибуты высокой статусной позиции, которой семьи этих школьников уже обладают.

Учащиеся со статусными ориентациями выбирают очную форму обучения по причине её престижа и полагают платное образование в качестве беспроигрышного с точки зрения поступления. Более высокий доход семьи части представителей этой группы позволяет им пользоваться услугами репетиторов. В принятии решения о продолжении обучения в данной целевой группе значительную роль играют родители. Поэтому не удивительно, что почти треть представителей этой группы среди мотивов получения высшего образования указывают на то, что на этом настаивают их родители.

Таким образом, целевая группа учащихся со статусными ориентациями – это группа учащихся, объединённых признаком стремления к получению высшего образования как к возможности обрести определённый круг общения, друзей, возможно, семью; как к возможности участия в студенческой жизни; делающих ставку на важности итоговых результатов этого процесса – дипломе.

Группа инфантильных абитуриентов, как было отмечено выше, не может быть отнесена к числу целевых групп вузов по причине их несамостоятельности в принятии решения и выборе вуза, низких показателях успеваемости и незаинтересованности в учебе. Такая группа мало интересна большинству вузов как пространство для работы и ориентации на позитивный для себя результат от такой работы. В отношении данной группы следует признать, что целевой группой выступают их родители. Однако, инфантильный тип абитуриентов является субъектом рынка образовательных услуг и также требует своего рассмотрения в контексте выявления их ожиданий и ориентаций на данном рынке.

Мотивы получения высшего образования в группе инфантильных можно разделить на 2 типа: 1) мотивы принуждения и 2) мотивы демонстрации. Мотивы принуждения основаны на том, что в семье все имеют высшее образование и, чтобы не чувствовать себя «белой вороной», необходимо поступать в вуз, или открытом признании, что на получении высшего образования настаивают родители.

Мотив боязни оказать сопротивление семейным традициям и правилам существенно превышает средний показатель. Этот мотив связан с принудительной силой семейных ценностей, правил и мнения родных. Мотив боязни поступить против воли родителей больше, чем в целом у старшеклассников. Следует обратить внимание, что в данной группе родители являются главным звеном, а в некоторых случаях и единственным, в принятии решения относительно выбора конкретного вуза. Данные два мотива, которые были отнесены нами к числу мотивов принуждения, являются, с другой стороны, и мотивами поиска социального одобрения в кругу близких родственников.

■ Инфантильный тип учащихся

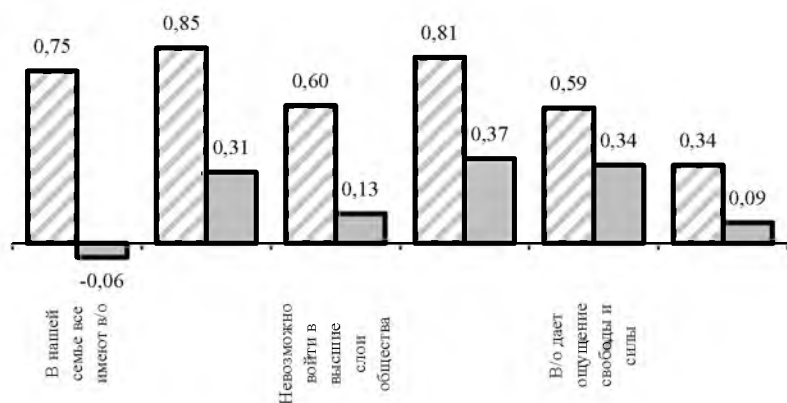


Рис. 4. Специфика мотивов получения высшего образования инфантильного типа учащихся (ранжировано по отличию от всех школьников)

Мотив нежелания работать сразу после окончания школы, а также страх перед службой в вооруженных силах и армии как института с определенными социокультурными характеристиками социализации вдвое превышает показатель, характерный в целом для учащихся.

Мотивы демонстрационирования связаны с нахождением неких стимулов, которые уже не связаны с принуждением или внешними факторами. К их числу относятся мотивы о тех социальных и психологических возможностях, которые открывает перед учащимся высшее образование: «людей с высшим образованием больше уважают в обществе, чем тех,

кто его не имеет», «высшее образование дает ощущение силы и свободы», «без высшего образования невозможно войти в высшие слои общества».

Мотив стремления к большему уважению в обществе при помощи получения высшего образования втрое превышает средние оценки учащихся. Этот мотив отражает стремление к обретению социального одобрения, с точки зрения вынужденных, к повышению статуса своей личности в глазах окружающих и т.д. В явно выраженном виде данный мотив свидетельствует о некоем социальном стереотипе, имеющем длительную историю, в представлении инфантильных (а точнее говоря, их родителей) о том, что высшее образование – это некое благо, которое обретают немногие, избранные, а значит, – уважаемые в обществе люди. Этот мотив созвучен мотиву о высшем образовании как о канале социальной мобильности, который инфантильными также поддерживается чаще, чем остальными учащимися.

Мнение инфантильных о том, что высшее образование дает ощущение силы и свободы, связано с их представлениями о более широких возможностях, которые предоставляет высшее образование: в первую очередь, большие возможности и шансы трудоустройства.

Значимая роль родителей в группе инфантильных находит свое проявление также как и в группе со статусными ориентациями (в занятиях с репетитором, в предпочтениях очной формы обучения и др.).

Инфантильные – это учащиеся с принудительно-демонстративными мотивами получения высшего образования. Их действия и выбор, в том числе и по вопросам получения высшего образования, испытывают на себе весьма сильное внешнее воздействие, влияние на выбор школьников со стороны сверстников, общественного мнения, со стороны родителей. В этом смысле получение высшего образования учащимися одиннадцатых классов данной группы может рассматриваться как процесс вынужденный, принудительный. С другой стороны, установки этих молодых людей описывают и определенное стремление к социальному признанию и одобрению, что выражается в демонстративном следовании внешнему воздействию, влиянию, мнению, следованию определенным социальным мифам. В целом, следует признать, что в отношении данной группы субъектом рынка образовательных услуг являются не они сами, а исключительно их родители, поэтому данную группу нельзя отнести к целевой группе высших учебных заведений. Однако следует добавить, что родители являются весьма важным фактором профессионального выбора практически всех молодых людей. Отличия – лишь в степени этого влияния.

ББК 60.524

Социальные преобразования и социальные проблемы.
Сборник научных трудов (Выпуск 9). Нижний Новгород:
НИСОЦ, 2009. 195 с.

Составители и редакторы – Иудин А.А., Саралиева З.Х.

Редакционная коллегия:

Бекарев А.М., Иудин А.А., Саралиева З.Х.

Статьи сборника посвящены актуальным проблемам социальных наук и современного общества: процессам изменения социально-политической и социально-имущественной структуры России и стран СНГ, процессам организационных преобразований социальных структур, социального содержания инновационной деятельности, проблемам коммерческого и некоммерческого маркетинга.

Представляет интерес для социологов, демографов, социальных работников, преподавателей, студентов и аспирантов.

ISBN 978-5-93116-117-4

© НИСОЦ, 2009