

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ЛИЧНОСТИ КАК ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УЧЕБНУЮ МОТИВАЦИЮ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ СТУДЕНТОВ

© 2011 А.С.Еремин

Самарский государственный технический университет

Статья поступила в редакцию 22.02.2011

В статье проанализированы некоторые особенности формирования человеческого и социального капитала личности и их влияние на образовательное поведение студентов в современной России. Обосновывается важность создания условий по улучшению учебной мотивации студентов вузов.

Ключевые слова: человеческий капитал, социальный капитал, образовательная мотивация, социальные сети, социальная мобильность.

Для социальной характеристики индивида, его общественной диспозиции и социальных претензий в современной науке в последние десятилетия используется теории о присущих человеку личностных социальных и индивидуальных характеристиках, которые традиционно делят на три группы: физический капитал, человеческий капитал и социальный капитал.

Физический (экономический) и человеческий (культурный) капитал вместе с социальным капиталом образуют символический капитал человека. Под физическим капиталом (экономическим капиталом) понимается имущество, принадлежащее физическому лицу, которое может приносить денежную выгоду, либо является заменителем денег. *Физический капитал* – наиболее явная и очевидная форма капитала. Физический капитал, как правило, трудно скрыть, так как он является наиболее осязаемым признаком имущественной стратификации.

Человеческий капитал (культурный капитал) включает в себя все знания и умения, присущие человеку, которые он может мобилизовать для решения своих жизненных проблем. Эту форму капитала трудно увидеть непосредственно, так как она проявляется лишь в ходе активной деятельности субъекта. Человеческий капитал состоит из двух элементов: интеллекта и мастерства (то есть навыков, умений, способностей, профессионального опыта и т.д.). Здоровье, присущее индивидууму, также является частью человеческого капитала. В условиях современной России часто наблюдается дефицит человеческого капитала, например: высшее образование, полученное в советскую эпоху, может быть не востребовано на рынке труда и обесценится. С другой стороны, ежегодно выпускается огром-

ное количество молодых специалистов, чье формальное образование не всегда является действительно человеческим капиталом. Единственным критерием, подтверждающим ценность человеческого капитала, является лишь жизненная практика.

Социальный капитал – отношения между людьми, посредством которых перераспределяются ресурсы или информация о ресурсах. П.Бурдье определяет социальный капитал как «совокупность ресурсов, реальных или потенциальных, которые накапливаются у индивидуума или группы, благодаря наличию устойчивой сети связей или отношений взаимного признания»¹. С другой стороны, социальный капитал определяется уровнем включенности человека в систему социальных сетей. «Сетевая структура, или структура знакомств, определяет доступ человека к товарам и информации посредством соответствующих каналов. Таким образом, если стратификация может быть измерена через различия в доходах и благосостояния, то для измерения социального капитала необходимо учитывать силу связей, а также качественное разнообразие, включенных в эти сетевые взаимодействия индивидов»².

Широкие социальные контакты характерны для всех индустриально развитых, урбанизированных обществ, но в России, так как она несет на себе наследие Советского прошлого, сформировалось огромное своеобразие сетевых моделей. В годы Советской власти отношения с друзьями, родственниками, сослуживцами помогали обеспечивать участников сетевых контактов матери-

^о Еремин Андрей Сергеевич, соискатель. E-mail: kva-drant63@yandex.ru

¹ Красилова А.Н. Социальный капитал как инструмент анализа неравенства в российском обществе // Мир России. – 2007. – № 4.

² Бюссе С. Социальный капитал и неформальная экономика России // Мир России. – 2002. – № 2.

альными благами и услугами, недоступными по официальным каналам. Сетевая структура советского общества отражала также своеобразные модели неравенства, так как многие люди получали доступ к власти через родственные и дружеские связи. В 90-е годы именно социальные связи в верхах общества позволили разбогатеть многим так называемым «новым русским». «Советское наследство определило не только композицию сетевых контактов, но и то, как эти связи мобилируются для решения тех или иных проблем. При социализме, в условиях ограниченного предложения товаров и услуг контакты играют более важную роль, чем деньги, так как приобретение товара завязано на доступе к ним. Таким образом, советские стратегии решения проблем характеризовались использованием социального капитала в большей степени, чем западное общество с рыночной экономикой»³. Естественно, социальный капитал в России играет традиционно большую роль, чем в развитых западных странах и используется наряду с деньгами, как средство решения жизненных проблем.

Так современные исследования показывают, что уровень обладания социальным капиталом у разных групп населения в стране напрямую зависит от уровня их доходов, места проживания и образовательного уровня. Согласно данным последних лет: для 47,7% россиян характерен низкий уровень социального капитала (как правило, их социальный капитал ограничивается возможностью перезанять деньги до зарплаты). Наиболее обеспеченные социальными ресурсами обладают и самым высоким доходом, а самые бедные социального капитала не имеют. При этом трудно сказать, что являлось причиной высокого уровня жизни – большой социальный капитал в виде включенности в систему высоко-статусных связей или большие доходы открыли доступ к социальным сетям, где концентрируются властные полномочия.

Нетрудно догадаться, что наибольшими социальными ресурсами обладает группа предпринимателей – 26,1% из них имеют высокий социальный капитал и госчиновники – 17,5% (что почти в два раза больше, чем в среднем по стране)⁴. Важным фактором, влияющим на уровень социального капитала, является регион проживания человека и величина населенного пункта. Самый высокий уровень обеспеченности социальными ресурсами в Москве и Санкт-Петербурге, крупных городах и областных центрах. Так сложными и экономически значимыми видами помощи, а именно связями и протекцией

в Москве и Санкт-Петербурге пользуются 36% населения, а в среднем по России этот тип социальных ресурсов был доступен для 27%⁵. Кроме того, в Москве (2006 год) – 85,9% студентов вузов высоко оценивали свои шансы трудоустроиться на высокооплачиваемую работу, что несопоставимо больше, чем в других городах страны⁶. Наименьшая концентрация социального капитала в деревнях и малых городах. Среди регионов самым «бедным» по уровню социального капитала можно считать северный административно-территориальный округ, где у более чем 20% населения совсем отсутствует социальный капитал⁷.

Уровень образования, также имеет существенную связь с качеством социального капитала. Максимальный объем социального капитала наблюдается у лиц с высшим и незаконченным высшим образованием, а минимальным уровнем социального капитала обладают лица, не имеющие полного среднего образования. В 1992 году образование среди факторов, определяющих материальное неравенство в России, стояло на 6 месте (ведущим был регион проживания), в 2001 году образование было уже на втором месте, после места жительства⁸. Однако, высокий уровень образования в России не является гарантией того, что индивид будет включен в развитые социальные сети. Образовательный уровень россиян, не обладающих социальным капиталом, не ниже, чем в среднем по стране. При этом у лиц, имеющих два и более высших образования, как правило, индекс уровня социального капитала очень высокий⁹.

Таким образом, можно утверждать, что улучшение уровня человеческого капитала, которым обладает личность, то есть повышение его уровня образования и квалификации, пускай не безусловно, но в значительной мере, наряду с местом проживания напрямую связано с последующим увеличением его социального капитала. Этот факт придает образованию важную индивидуальную и общественную ценность. При этом нужно учесть, что не просто наличие диплома а, реально востребованный уровень квалификации, навыков и мастерства, полученных в процессе учебы, может быть, в конечном итоге, признан

³ Бюссе С. Социальный капитал и неформальная экономика

⁴ Красилова А.Н. Социальный капитал как инструмент анализа неравенства в российском обществе....

⁵ Горшков А.С. Российское общество в социологическом измерении // Социологические исследования. – 2007. – № 4.

⁶ Шаламова Л.Ф., Ховрина А.Ю. Студенческая молодежь и государственная молодежная политика // Социально-гуманитарные знания. – 2007. – № 4.

⁷ Арапов М.В. Бум высшего образования в России: масштабы, причины и следствия // Общественные науки и современность. – 2004. – № 6.

⁸ Там же.

⁹ Красилова А.Н. Социальный капитал как инструмент анализа неравенства в российском обществе....

обществом и стать значимым фактором присутствия индивиду человеческого капитала. Поэтому неудивительно, что для современной России характерно стремление населения к увеличению человеческого капитала для самих себя и своих детей. Так 69% опрошенных главным в воспитании детей в современных условиях считали необходимость дать им хорошее образование, а среди состоятельных граждан так полагает 81%. Это говорит о нацеленности обеспеченных граждан на формирование у их детей значительного человеческого капитала, что характеризует не только качество самих высших слоев, но и то, что эти слои будут в перспективе воспроизводиться на основе высокого уровня человеческого капитала¹⁰. Лишь 3% богатых граждан не признают важность качественного образования¹¹.

Нередко, наиболее высокую образовательную активность проявляют представители не очень материально обеспеченных групп населения, так как качественное образование может увеличить их жизненные шансы. Стремление всех слоев населения к увеличению человеческого капитала, прежде всего, проявляется в постоянном увеличении спроса на приобретение высшего образования. При всей своей противоречивости, это является важным социально-экономическим фактором, который свидетельствует о скрытом потенциале общественного развития. Социальный капитал, которым обладают молодые люди студенческого возраста, это, как правило, социальный капитал их семей: система социальных связей, в которую они включены через семейные, дружеские и деловые отношения их родственников. Молодые люди как бы присваивают социальный капитал, нажитый их семьями, хотя часто и сами создают собственные, независимые социальные сети. Они устанавливают дружеские и деловые связи в кругу своих сверстников, закладывая основу личного социального капитала.

Очевидно, что качество социального капитала у разных групп студентов изначально неодинаково. Среди обучающихся в престижных вузах и на престижных факультетах совокупное значение социального капитала несравнимо выше, чем у молодых людей, учащихся обычных вузов, среди которых также существует своя иерархия социальных капиталов. Особенностью социального капитала является то, что его уровень и качество, как правило, довольно долго может быть скрыт от окружающих, существовать в латентной форме, проявляясь лишь от случая к случаю. Величина человеческого капитала пред-

ставлена более отчетливо уже в студенческие годы: результаты ЕГЭ, разный уровень способностей по предметам, неодинаковый культурный багаж и т.д. Реальный уровень человеческого капитала у выпускников вузов будет тем более неодинаков. На него влияют качество довузовской подготовки, способности, реальная успеваемость, опыт работы по специальности, полученный без отрыва от учебы, место проживания и т.д. С разным качеством человеческого капитала молодые люди вступают в жизнь, каждый со своего уровня стартовых возможностей. Здесь решающую роль играет сочетание индивидуального социального и человеческого капитала.

В связи с этим можно выделить четыре группы студентов и, соответственно, четыре варианта-модели возможной профессиональной и социальной успешности выпускников вузов¹². К первой группе выпускников вузов относятся молодые люди, обладающие высоким уровнем человеческого капитала и высоким уровнем социального капитала. Это, как правило, дети высококвалифицированных профессионалов, предпринимателей или специалистов. Среди них много представителей «потомственной интеллигенции», то есть уже их родители выросли в семьях, где отец или мать, или оба родителя, имели высшее образование. Всего же среди молодых людей с высшим образованием – 71% имели отцов с высшим образованием и 27% с общим средним образованием, похожая закономерность отмечается и в отношении уровня образования матерей (2007 год)¹³. Социальная роль «потомственных интеллигентов» очень велика – 35% из них предприниматели, 22% руководители или заместители руководителей предприятий, а 11% – специалисты с высшим образованием¹⁴. Отцы и матери состоятельных людей имели высшее образование примерно в три раза чаще, чем родители остальных граждан в пять раз чаще, чем малоимущие¹⁵. В семьях потомственных интеллигентов, как правило, осознают значимость человеческого капитала, систематически занимаются воспитанием детей, ориентируют их на получение высокой квалификации по избранной специальности. В таких семьях постоянно инвестируются средства в образование, здоровье и семейный отдых. Так, среди «потомственных интеллигентов» – 42% используют платные образовательные услу-

¹² *Лежина Ю.П.* Особенности потребительского поведения состоятельных россиян....

¹³ *Попова И.* Образование – человеческий и социальный капитал личности // Высшее образование в России. – 2007. – № 10.

¹⁴ *Лежина Ю.П.* Особенности потребительского поведения состоятельных россиян....

¹⁵ *Зиятдинова Ф.Г.* Российская образовательная политика в свете зарубежного опыта // Социологические исследования. – 2006. – № 5.

¹⁰ *Лежина Ю.П.* Особенности потребительского поведения состоятельных россиян // Мир России. – 2006. – № 1.

¹¹ *Попова И.П.* Профессионализм-путь к успеху? // Социологические исследования. – 2004. – № 3.

ги для детей. Но «интеллигенты в первом поколении» тратят на это еще больше – 46% из них используют эту форму обучения, так как данная группа лучше остальных ощущает разницу в своем статусе и статусе своих родителей, связывая это с уровнем образования (Попова И. Образование – человеческий и социальный капитал личности // Высшее образование в России. – 2007. – № 10). При этом представители среднего класса (то есть, наиболее образованной части общества, добившейся некоторого материального достатка) гораздо сильнее, чем другие слои населения, ориентированы на самостоятельное достижение успеха через долговременный результативный труд и интересную работу. Представление об успехе как о результате везения и связей (то есть внешних факторов) характерно для них в меньшей мере, чем для массовых слоев (Жижко Е. О ценности труда и успеха // Человек и труд. – 2010. – № 1).

Выходцы из достаточно обеспеченных семей, с высоким капиталом предпочитают обучаться в элитных и престижных вузах, лишь 13,6% из них (2005 год) учились в непрестижных учебных заведениях (Александрова О. Высшее образование и структура российской экономики // Высшее образование в России. – 2006. – № 5). Если представители этой группы студентов в годы учебы достигают высокого уровня подготовки (они, как правило, выбирают наиболее привлекательные «рыночные» специальности), то, используя социальный капитал родителей вместе со своим личным социальным капиталом, приобретенным в годы учебы, нередко достигают впоследствии более высокого социального статуса, чем их семьи. Они пробиваются вверх по социальной лестнице, увеличивая свой и семейный статус в общественной иерархии. Эта группа студентов всей совокупностью личных, семейных и социальных факторов положительно мотивирована на учебу.

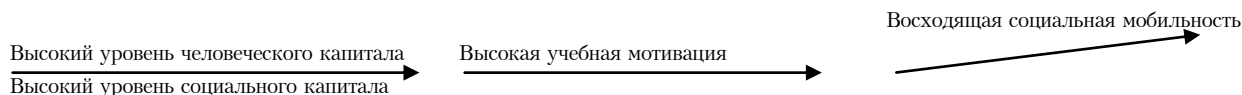


Рис. 1. Первый вариант возможной профессиональной и социальной успешности выпускников вузов

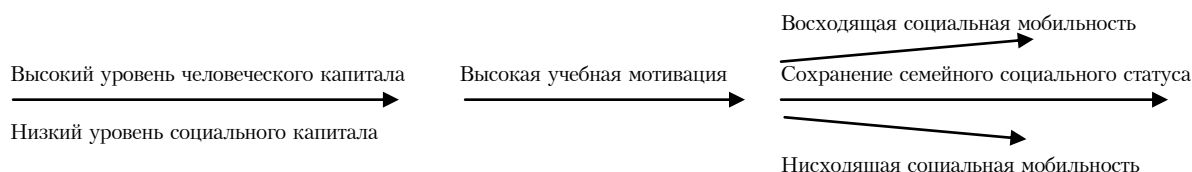


Рис. 2. Второй вариант возможной профессиональной и социальной успешности выпускников вузов

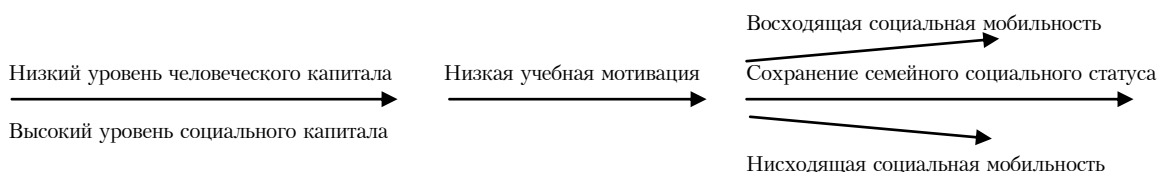


Рис. 3. Третий вариант возможной профессиональной и социальной успешности выпускников вузов

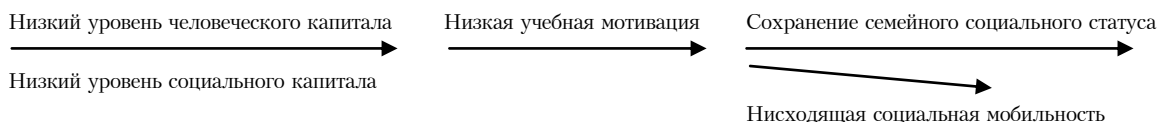


Рис. 4. Четвертый вариант возможной профессиональной и социальной успешности выпускников вузов

Ко второй группе относятся молодые люди, имеющие высокий уровень человеческого капитала, но не обладающие в качестве ресурса, значительным социальным капиталом. Эта группа

рекрутируется из самых разных социальных слоев, среди которых преобладают семьи спе-

циалистов с высшим образованием, в силу определенных причин не сумевших достичь высокого социального статуса и не включенные поэтому, в разветвленную систему социальных связей высокого уровня. Родители этих студентов не смогли встроиться в новые рыночные отношения или работают в сфере образования, культуры и т.д., и, в силу этого, не имеют высокого социального положения и материального достатка. Их ценность как специалистов оказалась не востребована или девальвировалась. Несмотря на это, они прилагают огромные усилия, чтобы воспитать своих детей и дать им, по – возможности, хорошее образование, чтобы они могли «выбиться в люди». Такие студенты, как правило, мотивированы на учебу и самообразование, чтобы достичь более высокого социального статуса, чем их родители. Их будущее во многом зависит от стечения обстоятельств и того, насколько они способны создать свой собственный социальный капитал (при помощи друзей, сокурсников, выгодного брака и т.д.). В противном случае их ожидает сохранение семейного социального положения или, даже, потеря этого уровня (нисходящая социальная мобильность). Так происходит достаточно часто: например в Белгороде (2004 год) 30,8% сыновей специалистов с высшим образованием стали рабочими¹⁶. Будущее представителей этой группы студентов во многом зависит от личной активности и удачно складывающихся жизненных обстоятельств.

К третьей группе относятся выпускники из семей, обладающих высоким социальным капиталом, но с момента поступления в ВУЗ не ориентированных на учебу. Причины их плохой учебной мотивации различны: низкий уровень школьной подготовки, недостаточные способности, но чаще всего – лень и нежелание «перетруждаться». Годы учебы для этих студентов – время беззаботной жизни на иждивении обеспеченных родителей. Наиболее материально обеспеченные студенты, согласно исследованиям последних лет, несопоставимо реже, чем их менее обеспеченные коллеги, посещают лекционные и семинарские занятия, не занимаются самообразованием и т.д.¹⁷.

Например, доля студентов, которые систематически не учатся, и при этом, не совмещают учебу с работой (2003 год, Москва, Таганрог, Вологда) составляла 17, 4 %, но 30% из них поступили в ВУЗы лишь при помощи материальных и социальных возможностей их семей, без

опоры на личные знания¹⁸. Такие студенты, как правило, убеждены в гарантированности своего будущего высокого материального достатка, не менее высокого, чем у их семей. Это демотивирует их образовательное поведение. При этом многие из них глубоко заблуждаются. Так как социальная структура общества сложилась еще не до конца, происходят корректировки группового статуса, а в условиях экономической нестабильности возможна его быстрая потеря (достаточно вспомнить дефолт 1998 года и его последствия для малого и среднего бизнеса). А в условиях нарастающего мирового финансового кризиса сохранение социального статуса многих имущественных слоев, тем более проблематично. Представители этой группы, испытывая чрезмерную уверенность в своем будущем (зачастую ложную), обеспечены высоким уровнем социального капитала их семей. Однако они могут, как сохранить высокое социальное положение своих родителей, так и улучшить его, но при этом может произойти и потеря семейного социального статуса.

Единственная возможность стимулировать их учебную активность – использование методов пробуждения интеллекта и интереса к предмету. В этом велика роль преподавательского состава, того, насколько уровень преподавания является творческим, пробуждающим познавательный интерес у значительной группы студентов. Но даже в этом случае не стоит рассчитывать на массовое появление у представителей этой группы глубокого и долгосрочного интеллектуального интереса, так как излишняя комфортность бытия и уверенность в будущем собственном благополучии мешает по-настоящему мотивированной образовательной активности. Так, например – 60% молодых людей, поступивших в ВУЗы только на основе семейных материальных и социальных ресурсов, рассчитывают также на трудоустройство по окончании ВУЗа с помощью семейного социального капитала (2004 год)¹⁹.

К четвертой группе студентов принадлежат молодые люди, не обладающие высоким уровнем человеческого капитала и имеющие низкий уровень социального капитала. Как правило, это представители не очень обеспеченных семей, самого разного образовательного уровня. Их родители прилагают все силы, чтобы дать своим детям высшее образование. Сами же студенты, в силу слабой школьной подготовки, незначительных способностей, а также по иным причинам

¹⁶ Реутова М.Н. Направление и интенсивность межпоколенческой мобильности молодежи // Социологические исследования. – 2004. – № 6.

¹⁷ Александрова О. Высшее образование и структура российской экономики // Высшее образование в России. – 2006. – № 6.

¹⁸ Аврамова Е.М., Александрова О.А., Логинов Д.М. Современное высшее образование и перспективы вертикальной мобильности // Общественные науки и современность. – 2004. – № 6.

¹⁹ Аврамова Е.М., Александрова О.А., Логинов Д.М. Современное высшее образование и перспективы

мало мотивированы на учебу, то есть на улучшение личного человеческого капитала. Они образовательно пассивны, их жизненная стратегия не сформирована. Многие из них дезориентированы в социальном пространстве, четко не представляют свои жизненные перспективы. Кроме того, для выходцев из низкостатусных семей, нередко, свойственен большой страх риска в процессе деятельности и высокая степень неуверенности в своих силах²⁰.

Такое образовательное поведение во многом предопределяет их будущее. Представители этой группы обречены сохранить социальный статус своих родителей (как правило, невысокий) или, даже, потерять его. Не имея возможности использовать социальный капитал семьи, они не могут также опереться в достижении своих жизненных планов на личный высокий уровень человеческого капитала. Им просто нечего предложить обществу на рынке высококвалифицированного труда. Таким образом, эти выпускники рискуют остаться не востребованными на рынке высококачественного, общественно значимого интеллектуального труда. Будучи лишь формально дипломированными специалистами, потеряв время в годы учебы, они должны будут приспособиваться к реалиям жизни. Им придется наверстывать в короткий срок то, что было упущено в вузе или пытаться улучшить свой социальный капитал. В современных условиях, при нетребовательном рынке труда, молодые люди из этой группы могут, так или иначе, трудоустроиться, часто не по профессии. Однако, зачастую, занимают малоперспективные рабочие места, не требующие высокой квалификации (мелкий бизнес, торговые агенты, продавцы, специалисты посреднических услуг и так далее). То, что в последнее время принято называть – «офисный планктон». В любом случае их дальнейшая судьба зависит от обстоятельств личного порядка и общей экономической ситуации в стране.

Меры по стимулированию позитивной учебной мотивации должны быть ориентированы на вовлечение в активный учебный процесс, прежде всего, именно этой части студентов. У остальных групп учащейся молодежи нет необходимости стимулировать сознательную учебу с целью улучшения присущего им человеческого капитала, так как они изначально на это ориентированы («продвинутая молодежь», часть «традиционалистов»), либо это достаточно проблематичная задача. При этом, надо учесть, что высокий социальный статус семьи не предопределяет стиль образовательного поведения, так как немалое

количество высокостатусных студентов добросовестно овладевают будущей специальностью, не рассчитывая только на семейный социальный капитал.

Таким образом, перед руководством вузов стоит задача создавать условия и педагогические предпосылки для улучшения учебной активности, прежде всего представителей четвертой группы студентов имеющих низкий уровень человеческого и социального капитала. По стилю поведения эта группа состоит из «ноувистов» (то есть живущих одним днем) выходцев, как правило, из низкостатусных социальных групп и части «традиционалистов», стремящихся получить диплом, но не рассчитывающих занять более высокое социальное положение, чем их родители. Представители этой группы не ставят перед собой серьезных жизненных планов, не стремятся к улучшению человеческого капитала, так как полагают, что в условиях современной России человеческий капитал обесценился, а важное значение имеет «капитал связей». Не обладая высоким социальным капиталом, они ощущают себя «чужими на празднике жизни». Их бытие-сжигание «временного жизненного ресурса», так как эти молодые люди не осознают, что время жизни так же «невосполнимый капитал» и расходуют его абсолютно неэффективно. Студенческие годы для них – время «отложенного психологического и социального взросления».

Поэтому, создание в вузах программы мер по улучшению учебной мотивации студентов является важной задачей, так как в данный момент социально-экономическая ситуация в стране носит откровенно демотивирующий характер, когда вся совокупность процессов, происходящих в современной России, не способствует ориентации основной массы студенческой молодежи на добросовестное отношение к учебе. Однако, высшая школа должна готовить смену поколений специалистов с учетом перспективного развития страны, когда придется по-настоящему решать вопросы «модернизации» и «национальных проектов», но уже, скорее всего, в гораздо худших условиях. Тогда придется всерьез заниматься экономикой и наукой в ситуации сокращения источников существования за счет продажи сырья и энергоносителей, а основным капиталом страны станет человеческий потенциал ее граждан.

²⁰ *Зубок Ю., Чупров В.* Управление рисками в сфере образования молодежи // Высшее образование в России. – 2007. – № 5.

**HUMAN AND SOCIAL CAPITAL AS INDIVIDUAL FACTORS
OF LEARNING MOTIVATION AND EDUCATIONAL
BEHAVIOR OF STUDENTS**

© 2011 A.S.Eremin^o

Samara State Technical University

The article analyzes some of the peculiarities of human and social capital of the individual and their impact on the educational behavior of students in today's Russia. It proves the importance of creating conditions for improving learning motivation of university students.

Key words: human capital, social capital, educational motivation, social networking, social mobility.

^o *Andrey Sergeevich Eremin, Postgraduate Student.*
E-mail: kvadrant63@yandex.ru