

**Н. М. Лисиця,**  
д-р соціол. наук

**NADIA M. LYSYTSYA,**  
*Ph. D. in Sociology*



**О. В. Скориніна,**  
канд. соціол. наук

**OLGA V. SKORYNINA,**  
*Ph. D. in Sociology*



**О. М. Кислова,**  
канд. псих. наук

**OLGA M. KYSLOVA,**  
*Ph. D. in Psychology*



## ФОРМУВАННЯ ЕЛІТИ В СЕРЕДОВИЩІ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ

**Abstract.** The article deals with the possible sequence of development of sociology of elite on the basis of phases of studying the process of forming of elite in the students environment. The authors define the field of elite and prove that this process consists of phases. The authors point of view is given on the interpretation of elite, the components of contents of elite are presented.

Фундаментальні зміни соціальних відносин в Україні актуалізують підвищений інтерес до еліти, а також необхідність переосмислення, аналізу і переоцінки як ставлення до правлячого прошарку, так і уявлення про те, яким він повинен бути. У контексті нашого дослідження увагу зосередже-

но на проблемі рекрутування еліти, зокрема, на дослідженні можливостей системи освіти як одного з каналів просування в еліту. Інститут комплексних соціальних досліджень РАН та Фондація ім. Фрідріха Еберта провели перше всеросійське дослідження за даною проблематикою і представили до-

повідь «Економічна еліта Росії в дзеркалі промадської думки», в якій наголошується, що у відповідях на запитання «Кому можна довірити управління вашим регіоном?» лідируючі позиції посідає вибір «освічених людей», друге місце зайняли представники бізнес-еліти, залишивши позаду політиків і міцних господарників [10, 11]. Таким чином, освіту, знання, професіоналізм можна розглядати як необхідну умову для проникнення в еліту завтрашнього дня. Респонденти відзначали, що хотіли б бачити економічну еліту як найенергійнішу, ініціативну, професійну і цілеспрямовану частину суспільства, яка до того ж у пошуках власної вигоди не забувала б і про інтереси решти населення країни.

Основою формування економічної еліти є положення про те, що стратегічна мета (коректування системи освіти) досягається через пошук непрямих або імпліцитних тактик (облік сукупних думок випускників вищих навчальних закладів кількох поколінь) та поступове формування тенденцій, нових підходів до побудови системи навчання й організації зворотного зв'язку з випускниками. Такі способи реформування освіти дозволять послідовно поєднувати наміри керівників вищих навчальних закладів і наміри випускників, майбутніх професіоналів у конкретній сфері діяльності. Перевагою таких реформ є перехід від монологу або споживання послуги, яку пропонує ВНЗ, до діалогу або активної взаємодії між виробником послуги та її споживачем. Діалогова взаємодія дозволяє:

- 1) удосконалювати наміри виробника послуг;
- 2) моделювати якість замовленої та отриманої послуги одержувачем;

- 3) підвищувати рівень освіти;
- 4) впроваджувати сучасні технології в систему освіти;
- 5) шукати шляхи поєднання з західною системою освіти;
- 6) визначати оптимально стійкі напрями формування еліти в студентському середовищі;
- 7) коректувати тенденції утворення еліти в суспільстві. Метою статті є визначення поля еліти в процесі становлення елітарної студентської молоді. Для досягнення мети автори ставлять такі завдання: 1) запропонувати інтерпретацію категорії «еліти»; 2) виявлення якостей, що створюють передумови для входження до еліти.

Еліта – група людей, які завдяки своєму становищу, наявності великих соціальних і матеріальних ресурсів, розуму, таланту чи великому об'єму знань, що виділяють їх з усієї решти людей, мають владу і здатні впливати на суспільні процеси.

Трактування еліти в класичному розумінні цього терміна зазнає явних змін у періоди суспільних трансформацій. У зв'язку із цим є підстави проаналізувати інтерпретацію самооцінки сучасною молоддю на матеріалі опитування випускників економічного університету у 2003–2004 р.

До переваг такого підходу вивчення феномену еліти відносять: 1) конкретність і оперативність; 2) можливість швидкої перебудови методів навчання, засобів впливу на тих, хто навчає і хто навчається; 3) концентрація корпоративних зусиль на модернізації освіти; 4) поступові інвестиції в розробку управлінських рішень за високої їх ефективності на основі включення в процеси розвитку обох сторін. Така точка зору на формування еліти є одним із засобів упровадження креати-

вістського підходу [4, с. 49], який безпосередньо пов'язаний з теоріями раціонального вибору. Як відзначає З. Лінденберг, теорії раціонального вибору відрізняються від інших теорій у соціології тим, що стимулюють оптимізацію діяльності [5, с. 11], до якої найчастіше відносять максимізацію користності та мінімізацію витрат. Із соціологічної точки зору оптимізація (за твердженням М. Муні Маріні) означає цілеспрямованість соціальних акторів, що прагнуть до отримання вигідних результатів, для чого їй застосовують «моделі цільової дії» [6, с. 21].

Когнітивні теорії прийняття рішень ґрунтуються переважно на моделях обмеженої раціональності, а не на моделях максимізації користності. Це стосується й «моделі поведінки рішень» в абітурієнтів та студентів у процесі навчання. Моделі поведінки рішень мають три складові: «ризик», «раціональний вибір», «емоції», які, у свою чергу, реалізуються в процесі навчання на основі потенційного інтелекту або потенційної креативності, і, таким чином, сприяють становленню еліти в студентському середовищі.

Наслідком формування студентської еліти є процес диференціації молоді, тобто процес утворення простору «нерівних» серед молодіжних груп. Два параметри є підґрунтям нерівності в студентському середовищі: потенціал інтелекту і потенціал креативності. У зв'язку із цим розуміння емоційної сфери людини, психологічних відтуків на різні події уявляється вкрай важливим.

Необхідно зазначити, що автори, використовуючи термін інтелект, мають на увазі інтелектуальний капітал. «Інтелектуальний капітал – це знання, інформація, досвід, організаційні можливості, інформаційні канали, які

можна використовувати для створення багатства. Отже, це сума всього того, що знають і чим володіють працівники і що формує конкурентоспроможність робочої сили» [1, с. 6].

Як відомо, визначення суті інтелектуального капіталу було доповнено японськими вченими (а саме І. Нонака), які більш акцентують на створенні нового знання, інноваційного процесу з використанням тацитних, тобто неявних знань [1].

Слід зауважити, що однією з моделей «поведінки рішень» може вважатися модель самооцінки з урахуванням психологічних якостей особи і навичок соціальної адаптації абітурієнтів та студентів, оскільки вони самі позиціонують себе в соціумі, ідентифікуючи себе за тими соціально-психологічними ознаками, які задано в запропонованій анкеті. На підставі обробки заповнених студентами-випускниками анкет можна зазначити гетерогенність молоді і констатувати наявність цілком визначених груп, для яких є типовими (на думку самих респондентів) ті або інші ознаки ідентифікації, які умовно можна назвати елітарними, оскільки вони вибиралися як типові та зразкові для професіоналів у сфері економіки (бухгалтера, менеджера, фінансиста, фахівця в галузі міжнародної економіки, економічної інформатики, економіки та права) [2].

Запропонована авторами модель будуватиметься на основі теорії емоцій академіка В. В. Симонова, в якій застосовано три основні категорії: емоція, потреба і накопичена інформація [3, с. 386]. В результаті В. В. Симонов виділяє дві моделі людини: «людина емоцій», яка робить те, що їй подобається, та «людина справи», яка робить те, що потрібно.

Значущість емоційної складової підкреслюється і в дослідженнях американських соціологів, а саме Т. Дж. Skeffom, який відзначав, що в соціальних науках не враховуються емоції та їх роль у поведінці людей. [8, с. 10]. Тоді як Норберт Еліас стверджує, що між елементами такого ланцюжка, як емоції, сприйняття, мислення, поведінка, індивідуальна поведінка і соціальна структура, існує паритет. Емоції поступово зникли з багатьох серйозних диспутів з приводу людської поведінки. «Небезпека такого ставлення полягає в тому, що воно перебільшує значущість самоконтролю й усвідомленості та ігнорує зовнішню сторону людської поведінки: імпульсивність, вадусвідомленості та втрату контролю» [8, с.102].

Аудит поведінки по відношенню до себе (на основі самооцінки) і поведінки по відношенню до професійно-

го зростання (на основі досвіду) дає змогу сформулювати різні «моделі поведінки рішень», які, безумовно, повинні бути багатоваріантними. Проте до елітарної поведінки можна віднести таку поведінку, яка відзначена динамікою поступового зростання, рухом угору по кар'єрних сходах, стабільністю і послідовністю. Будь-яку поведінку, що веде до раптового спалаху кар'єрного зростання, не слід аргументувати як «елітарну», оскільки це явище є, скоріш за все, результатом «випадку», «збігу обставин», «девіантної поведінки», тому схильне «затухнути» так, як і «спалахнуло». На основі обробки психологічних особливостей особи було зафіксовано, що «людина справи» більш схильна до раціоналізму [43 %], а «людина емоцій» – до емоційно-почеттевих рішень і кроків. У контексті дослідження раціональності поведінки уявляється цікавим аналіз



Рис. 1. Критерії вибору місця роботи

критеріїв вибору місця роботи випускниками економічного ВНЗ (див. рис. 1). Перше рангове місце посідає зарплата, друге – кар'єрне зростання, потім із значним відривом ідуть можливість стати незалежним, можливість саморозвитку і можливість роботи за фахом. Малосуттєвими бачаться такі критерії, як зручне місце розташування, можливість роботи за кордоном, можливість залишитися в Харкові, соціальний захист та пільги.

Таким чином, виділяються три групи критеріїв вибору роботи: перша група (зарплата і кар'єрне зростання) визначає матеріальну основу руху соціальними сходами, що, на нашу думку, можна розглядати як прояв раціональності. Друга група критеріїв вибору майбутнього місця роботи (можливість стати незалежним, можливість саморозвитку і можливість роботи за фахом) зумовлює реалізацію творчих потенцій особи, прагнення до самореалізації, що умовно можна назвати емоційним прагненням задовольнити нематеріальні, постмодерні потреби. Третя група критеріїв майже не значима на загальному фоні, критерії цієї групи мають значення для дуже невеликого числа наших респондентів.

Для перевірки гіпотези про вплив особистісних якостей, зокрема, емоційного чинника на процес диференціації студентської молоді, що призводить до виділення елітарних груп, автори застосували метод багатовимірного шкалювання. Як відомо, багато-

вимірне шкалювання, один з напрямків багатовимірного аналізу даних, є сукупністю методів виявлення конфігурації об'єктів у просторі невеликої розмірності. У найбільш загальному вигляді завдання багатовимірного шкалювання полягає в тому, щоб виявити структуру досліджуваного об'єкта (в нашому випадку – це дослідження особистісних якостей випускників ВНЗ). Процедура реалізації методу багатовимірного шкалювання ґрунтується на аналізі суб'єктивної інформації про самооцінку респондентами міри, в якій усі якості, перелічені в анкеті, ім притаманні<sup>1</sup>. У цьому випадку розв'язуються водночас дві задачі. З одного боку, виявляється об'єктивна структура суб'єктивних даних про наявність у випускників певних особистісних якостей, з іншого – визначаються чинники, що впливають на процес диференціації студентської молоді. Для розв'язання першої задачі достатньо представити якості, притаманні випускникам, у геометричному просторі якнайменшої розмірності (що є основним результатом застосування методу багатовимірного шкалювання<sup>2</sup>). Для розв'язання другої задачі необхідно представити розташування емпірично зафіксованих груп респондентів у побудованому просторі. Рішення цієї задачі ґрунтується на результатах кластерного аналізу, за допомогою якого автори виділили шість типів респондентів – випускників економічного ВНЗ: «Практики», «Орган-

<sup>1</sup> Міра вираженості певних якостей особи вимірювалася за шкалою Лайкерта (5 – властиве в повній мірі; 4 – скоріше, властиве; 3 – в чомусь властиве, в чомусь ні; 2 – скоріше, не властиве; 1 – зовсім не властиве).

<sup>2</sup> Якість моделі, побудованої методом багатовимірного шкалювання, визначають за допомогою показників Stress і RSQ, які змінюються в межах від 0 до 1. При цьому значення Stress повинно бути якомога меншим, значення RSQ – якомога більшим. У нашому дослідженні ми обмежилися двовимірною моделлю, оскільки для неї Stress = 0,14130 і RSQ = 0,98048, що свідчить про добре наближення моделі до реальності.

**Таблиця 1**  
**Координати якостей, властивих випускникам економічного ВНЗ,**  
**в сконструйованому геометричному просторі**

Назва змінної	Якості	Координати якостей в побудованому двовимірному просторі		Коеф. кореляції Пірсона	
		Шкала 1	Шкала 2	Шкала 1	Шкала 2
P71	Загальнокультурна ерудиція	1,7520	-1,0034	-0,04238	0,821423
P72	Здатність самостійно поглиблювати знання	2,5747	-0,3281	-0,3822	0,190962
P73	Організаторські здібності	-0,6029	-0,3948	0,873728	0,861938
P74	Творчі здібності	-0,5962	-0,3337	0,882002	0,846869
P75	Відповідальність	-1,7310	1,5339	0,832725	-0,01701
P76	Дисциплінованість	-0,9348	-0,4247	0,871164	0,793096
P77	Ініціативність	1,6771	-0,8714	-0,09731	0,727574
P78	Прагнення до самореалізації	1,5732	-1,0386	-0,04371	0,772753
P79	Комунікабельність	-0,5787	-0,5075	0,824431	0,861141
P80	Спрямованість на життєвий успіх	-1,5093	1,2579	0,675219	0,095205
P81	Пунктуальність	-0,5978	-0,5030	0,826821	0,855622
P82	Математичні здібності	-0,3565	-0,3101	0,787884	0,84489
P83	Вербальний інтелект	-0,4051	-0,3586	0,801258	0,855834
P84	Здібність до лідерства	2,4719	0,6272	-0,3662	-0,13452
P85	Готовність до ситуації ризику	-0,4513	-0,3184	0,870137	0,863763
P86	Уважність	-0,7655	-0,4295	0,859802	0,78081
P87	Загальний рівень інтелекту	-0,5629	-0,5382	0,815487	0,855377
P88	Послідовність у діях	-1,1764	0,6991	0,717928	0,237312
P89	Скуппульозність	-0,2937	-0,2637	0,813873	0,861253
P90	Абстрактність мислення	-0,4362	-0,3759	0,845839	0,870284
P91	Здатність моделювати ситуації при прийнятті рішень	-0,3794	-0,3889	0,786543	0,847064
P92	Здатність прогнозувати результати розвитку подій	1,5520	-0,9147	-0,09837	0,726813
P93	Об'єктивність	-1,2731	0,6369	0,814532	0,261172
P94	Здатність швидко засвоювати нову інформацію	-0,5191	-0,5475	0,814592	0,857495
P95	Здатність удосконалювати свої особистісні якості	-1,3680	1,2066	0,647364	0,068172

ізатори-творці», «Самоучки», «Осмислителі життя», «Самодостатні», «Клерки» [2].

У результаті застосування багатовимірного шкалування отримано координати якостей, що притаманні студентській молоді, у двовимірному просторі. Для покращення інтерпретації отриманих шкал нами було використано кореляції між побудованими шкалами та якостями, властивими респондентам (див. табл. 1).

Фактично, всі якості мають високі значення коефіцієнтів кореляції з побудованими шкалами. Виняток становлять лише «Здатність самостійно поглиблювати знання» і «Здатність до лідерства», які, напевно, мають утворити окремі шкали (у разі побудови три або чотиривимірної моделі). Особливий інтерес в контексті інтерпретації результатів багатовимірного шкалу-

вання становлять якості, які корелюють з однією шкалою, але, фактично, не корелюють з іншою. Так, «Відповідальність», «Спрямованість на життєвий успіх», «Послідовність у діях», «Об'єктивність», «Здатність удосконалювати свої особистісні якості» показують наявність сильних зв'язків з першою шкалою. Це дає підстави припустити, що ця шкала утворює континуум раціонального підходу до досягнення професійного успіху та побудови своєї кар'єри. Відзначимо якості, які сильно корелюють з другою шкалою, але зовсім не пов'язані з першою: «Загальнокультурна ерудиція», «Ініціативність», «Прагнення до самореалізації», «Здатність прогнозувати результати розвитку подій». Таким чином, можна стверджувати, що друга шкала утворює континуум емоційно-почуттєвого підходу до вибору стратегій досягнення професійного успіху.

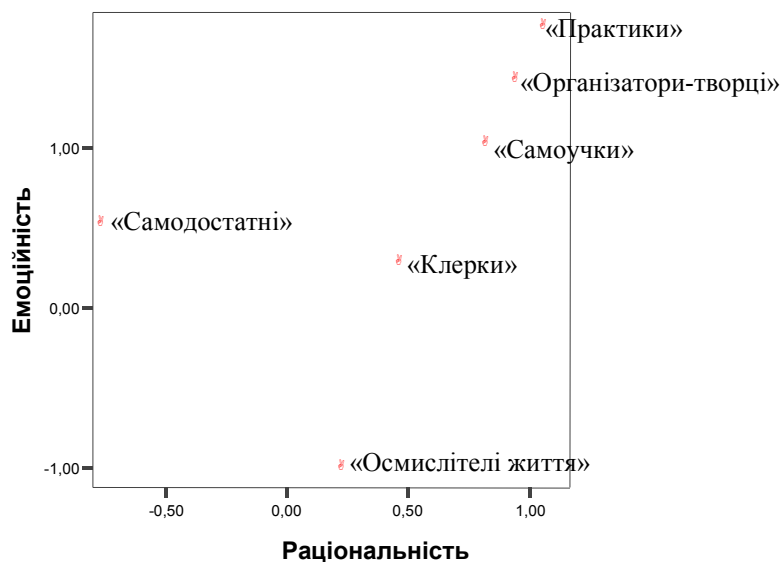


Рис. 2. Розташування кластерів у двовимірному просторі емоційності/раціональності.

На основі аналізу наявних даних можна зробити висновок, що емпірично зафіксована диференціація студентства багато в чому визначається раціональністю/емоційністю підходу до побудови своєї професійної кар'єри. Метод багатовимірною шкалування дозволяє візуально представити розташування кластерів (типів студентської молоді, що виявлені за допомогою кластерного аналізу [2]) у просторі побудованих шкал (див. рис. 2).

Багатовимірне шкалування надає формальний спосіб побудови моделі (наприклад, моделі ухвалення рішень або вибору стратегії досягнення професійного успіху), що ґрунтується лише на висловлюваннях респондентів стосовно міри, в якій їм притаманні певні якості. Ми виходимо з того, що реальний рівень розвитку певних особистісних якостей слід враховувати при побудові стратегії кар'єри. Виділення певних типів (кластерів) у середовищі студентської молоді свідчить про процес диференціації, але жоден серед зазначених кластерів не може бути названий «елітою». Дослідження досягнень представників шести кластерів дозволяє лише стверджувати, що поєднання раціональних і емоційних компонентів при побудові стратегії досягнення життєвого успіху на перших етапах професійної кар'єри дає найкращі результати. Звертає на себе увагу факт, що випускники, які увійшли до кластера «Практики» [2], на момент закінчення ВНЗ мають більше досягнень, ніж представники інших кластерів. Поєднання явного бажання досягти професійного успіху (емоційний компонент) з раціональним пошуком соціально схвалюваних практик отримання бажаного результату призводить до того, що респонденти даного кластера вже досягли певних професійних

успіхів (на тому рівні, який є доступним у студентські роки): вони добре вчаться, володіють іноземними мовами, користуються комп'ютером та інтернетом у своїй роботі; відсоток тих, що беруть участь у науковій діяльності, є вищим, ніж в інших кластерах; уміють перетворювати стратегічні цілі в конкретні форми їх досягнення.

Близьким за мірою вираження раціональності/емоційності є кластер «Організатори-творці». Представники цього кластера є групою випускників, які найбільш підходять для керівної роботи, здатні бути хорошими менеджерами з потенціями подальшого службового просування. Завдяки розвинутому абстрактному мисленню й ерудиції, вони володіють здатністю ставити стратегічні цілі та визначати тактику їх досягнення, проте вони мають більш низькі результати в учбовій і науковій діяльності в порівнянні з «Практиками».

Представники кластера «Самоучки» вибирають стратегію самостійного «винаходу велосипеда». Більше половини респондентів, що представляють даний кластер, під час навчання працювали, у тому числі й за фахом. Їхні досягнення ґрунтовні, але нижчі, ніж у попередніх двох кластерах, оскільки потенціал досвіду, накопиченого попередниками, не використовується. «Осмыслители життя» бачать світ як полігон безмежних можливостей, проте не всі з цих можливостей є для них привабливими та гідними уваги, у них дуже мало емоційного натхнення, прагнення зробити кар'єру. Можна сказати, що вони задоволені тим, що мають, і не хочуть докладати зайвих зусиль для досягнення більшого. «Самодостатні» емоційно стабільні, їхні власні прагнення є для них натхненням, але вони не володі-



ють в достатній мірі здатністю раціонально розробляти тактику досягнення професійного успіху; знають, чого хочуть, але не знають, як цього досягти, тому досягнення їх фрагментарні й нестабільні.

Таким чином, виявлення існуючої диференціації в середовищі студентської молоді та чинників, що її зумовлюють, дає підстави стверджувати, що для створення умов формування еліти в студентському середовищі необхід-

ним є гармонійний розвиток емоційного і раціонального компонентів (прагнення і мотивації, а також вибору реальних стратегій досягнення професійного успіху).

Як висновок слід зазначити, що в статті вперше аналізується становлення нового напрямку – соціології еліти – на основі аналізу процесу формування еліти в середовищі студентської молоді.

1. Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации. М.: ИД «Социальные отношения», 2003. – 178 с.
2. Кислова О. Н., Лисиця Н. М., Скориніна О. В. Соціально-психологічна диференціація студентів економічного ВНЗ // Вісник ХНПУ ім. Г. С. Сковороди. Психологія. – Харків: ХНПУ, 2004. – Вип. 13. – Ч. 1. – С. 85-91.
3. Управление риском. М.: Наука – 2000. – 415 с.
4. Chavdarova T. Approaches to the Post-Socialist Transformation «Creationism» or «Legacies» of the Past // Prospects of Sociology in Bulgaria, Sofia, Reglo: 2003. – P. 45-56.
5. Lindenberg S. The Method of Decreasing Abstraction // Rational Choice Theory. Advocacy and Critique, London, Sage Publications, 1998. – P. 3-9.
6. Marini M. M. «The Role of Models of Purposive Action in Sociology // Rational Choice Theory. Advocacy and Critique. – London: Sage Publications, 1998. – P. 21-48.
7. Munch R. Rational Choice Theory. A critical Assessment of its Explanatory Power // Rational Choice Theory. Advocacy and Critique. – London: Sage Publications, 1998. – P. 137-160.
8. Scheff T. J. Rationality and Emotion // Rational Choice Theory. Advocacy and Critique. – London: Sage Publications, 1998. – P. 101-118.
9. Sciulli D. Weakness in Rational Choice Theory's Contribution to Comparative Research // Rational Choice Theory. Advocacy and Critique. – London: Sage Publications, 1998. – P. 161-168.
10. <http://moskvam.ru/2004/08/andreev.htm>
11. <http://www.mn.ru/issue.php2004-23-28>

Подано до редакції 06.06.2005 р.