

специальность. Настоящая и тем более перспективная потребность регионального рынка труда во внимание не принимается. Но за пять лет обучения в вузе ситуация на рынке труда может радикально измениться, и востребованные еще недавно специалисты останутся не удел. Так, например, происходит сегодня с юристами и финансистами.

При этом сложилась парадоксальная ситуация: при очевидном перепроизводстве специалистов предприятиям и организациям сложно найти хорошего юриста, экономиста или бухгалтера. Объяснение этому кроется в снижении качества образования, проявившемся после того, как образовательная система приобрела черты рыночной. Стремясь удовлетворить растущий спрос абитуриентов, вузы торопятся открывать новые специальности, но, чтобы укомплектовать штат профессиональных педагогов по новым специальностям, требуется время. Кроме того, на коммерческой основе вузы

принимают всех, кто готов оплатить свое обучение. Вырастить хорошего специалиста из слабого студента – задача не из легких. В результате общий уровень образования падает.

В следующей статье будут проанализированы стратегии трудоустройства выпускников вузов и сопутствующие ему сложности, обусловленные полученной специальностью.

#### Литература

1. Орловская область 2000–2009. Статистический ежегодник [Электронный ресурс] <http://orel.gks.ru/public>
2. Сайт Управления труда и занятости Орловской области [Электронный ресурс] <http://orel.regiontrud.ru>
3. Уварова В.И. Высшее образование и региональный рынок труда. Проблема взаимодействия // Образование и общество. – 2011. – № 4. – С. 68–75.

## Соревновательные ориентации учащейся молодежи

**С.В. Хашаева, кандидат социологических наук, доцент  
НИУ «Белгородский государственный университет»,  
e-mail: synergy7@mail.ru**



*Каждому человеку присуще своего рода социально-психологическое поле, которое, как и магнитное, притягивает к себе результаты деятельности других людей, их поступки, образ жизни в качестве объектов безразличного, ревностного отношения. Это поле может быть названо соревновательным (состязательным). Соревновательные отношения, их роль в человеческой жизни уже давно привлекали внимание философов, социологов, экономистов. Показательно в этом отношении утверждение Т. Гоббса. «Человеческую жизнь, – писал он в своей работе «Человеческая природа», – можно сравнить с состязанием в беге, и, хотя это сравнение не может считаться правильным во всех отношениях, оно все же достаточно, для того чтобы дать нам наглядное представление почти обо всех страстях... Надо только представить себе, что единственная цель и единственная награда каждого из участников этого состязания – оказаться впереди своих конкурентов» [1, 490–491].*

Цель предлагаемой статьи – выявить особенности соревновательных ориентаций учащейся молодежи. В качестве эмпирических данных выступают результаты социологического опроса, проведенного среди учащихся и студентов Белгородской области<sup>1</sup>.

О соревновательных ориентациях можно судить по следующим параметрам:

- объект соревновательной ориентации: на кого ориентировано соревнование;
- предмет соревновательной ориентации: на что ориентировано соревнование;
- интенсивность соревновательных отношений;
- самооценка индивидуальных и групповых результатов;
- сравнительная оценка значимости личностных качеств;

- уровень самоэффективности;
- эмоциональные реакции на победу и поражение в соревновании;
- поведенческие реакции на победу в соревновании.

1. Объект соревновательных ориентаций исследовался посредством анализа ответов студентов и школьников на вопрос о том, с кем хотелось бы им соревноваться.

Ответы студентов распределились так (в %): с сокурсниками – 14,2; с самим собой – 14,6; с преподавателями – 6,3; ни с кем – 20,8; с другими – 25,8; затруднились ответить – 18,5. Их сравнение с аналогичными ответами рабочих приводит к следующему выводу: соревновательные отношения слабее проявляются в учебной сфере, нежели в производственной, о чем свидетельствует



сравнительно большее число ответивших «ни с кем» или совсем затруднившихся с ответом. Этот вывод находит также подтверждение в распределении ответов школьников (в %): они склонны соревноваться с одноклассниками – 13,1; с самими собой – 13,5; с учителями – 6,4; с родителями – 2,3; с другими – 28,5. И вместе с тем 30,3 % заявили, что они ни с кем не склонны соревноваться.

Обращают на себя внимание два факта в ответах школьников. Во-первых, возрастает число тех, кто ни с кем не желает соревноваться – 30,3% (среди студентов, для сравнения, – 20,8%). Поскольку эти категории респондентов выражают и возрастные различия, то можно предположить следующее: чем старше возраст респондентов, тем сильнее проявляются у них соревновательная установка, готовность к активному включению в соревновательные отношения. Этот вывод расходится с устоявшимся мнением о том, что молодые люди более открыты и экспрессивны, следовательно, более склонны к состязательности. Во-вторых, незначительное число школьников (2,3%) выражает желание соревноваться с родителями. Если принять к сведению, что опрашивались учащиеся старших – 10-го и 11-го классов, то можно говорить о тенденции снижения соревновательной привлекательности родителей, поскольку для младших школьников степень их привлекательности значительно выше, о чем свидетельствуют, в частности, данные исследований А.А. Бодалева [2].

Если ответы на вопрос «С кем соревноваться?» выражают и характеризуют объект соревновательных отношений, то ответы на вопрос «По поводу чего соревноваться?» – предмет соревновательных отношений.

**2. Предмет соревновательной ориентации.** Предпочтительный набор предметов соревновательности у студентов и школьников выглядит следующим образом (таблица 1).

Сравнительные данные о значимости предметов соревновательного отношения наводят на несколько заключений. Во-первых, невысока соревновательная привлекательность учебы и успехов

в учебе, тогда как учебная деятельность является ведущей и для студентов, и для школьников, и правомерно было бы рассчитывать на более высокую степень их привлекательности. Причем у школьников уровень привлекательности учебной деятельности несколько ниже, нежели у студентов. Во-вторых, наиболее значимым предметом соревновательного отношения для обеих групп респондентов является «эрудиция, интеллект», причем значимость этого качества возрастает для молодых людей в связи с их поступлением в вуз. В-третьих, в первой «тройке» наиболее значимых предметов соревновательного отношения школьников оказываются кроме «эрудиции, интеллекта» «физические качества» и «моральные качества», у студентов – «моральные качества» и «успехи в учебе». В период учебы в вузе возрастает соревновательная привлекательность моральных качеств и заметно ослабевает значимость физических качеств. В-четвертых, для студентов несколько важнее качества «добросовестность», «влияние на других людей», для школьников – «находчивость», «привлекательность».

**3. Интенсивность соревновательных отношений.** Респондентам было предложено ответить на вопрос о том, как часто возникает у них желание состязаться с кем-то. Полученные ответы распределились так: да, часто – 26,1%, иногда – 30,0%, редко – 24,8%, нет – 19,6%. Таким образом, у большинства опрошенных систематически или периодически возникает желание состязаться с кем-нибудь. Причем продолжительность обучения в вузе практически не влияет на появление такого желания и его интенсивность. Нет также заметных различий в проявлениях этого желания в зависимости от места обучения студентов.

**4. Самооценка индивидуальных и групповых результатов.** Соревновательные отношения учащихся связаны с определенной самооценкой их индивидуальных и групповых результатов. Как показывают многочисленные исследования, подавляющее большинство

Таблица 1

**Сравнительная оценка значимости предметов соревновательного отношения у студентов и школьников в %**

Предмет соревновательного отношения	Категории опрошенных	
	студенты	школьники
Успехи в учебе	12,7	13,9
Эрудиция, интеллект	23,8	17,0
Добросовестность	8,2	6,8
Физические качества	4,9	15,0
Моральные качества	13,1	11,6
Находчивость	4,5	7,5
Привлекательность	4,1	7,1
Влияние на других людей	8,2	7,1
Другое	6,6	3,4
Затруднились ответить	13,9	15,0



**Распределение ответов респондентов на вопрос «Как оцениваете свою учебу по сравнению со средним в учебной группе, классе уровнем?» в %**

Вариант оценки	Студенты	Школьники
Выше среднего уровня	28,6	17,8
По среднему уровню	53,4	45,8
Ниже среднего уровня	1,3	4,6
По-разному, когда как	12,0	26,5
Затруднились ответить	4,7	5,3

людей оценивают свои качества и результаты выше среднего уровня [3, 70; 4, 82–83]. Приняв во внимание эти данные, мы предложили респондентам оценить сравнительную значимость индивидуальных и групповых результатов (таблица 2).

Распределение самооценок студентов и школьников подтверждает положение о склонности людей к завышенной самооценке. Соответственно 1,3% и 4,6% из них оценили свои результаты ниже среднего уровня, тогда как в действительности ниже среднего уровня оказываются результаты 30–40% членов учебной группы.

5. *Сравнительная оценка значимости личностных качеств.* Состязательные отношения связаны с самопознанием и самооценкой, в частности сравнительной оценкой личностных качеств. В этой связи было предложено респондентам определить, какие качества они считают наиболее значимыми у себя и у других. Они должны были указать не более трех качеств из десяти, предложенных к оцениванию. Распределение их ответов приведено в таблице 3. Из 10 оцениваемых качеств студенты выделяют у себя качества «ум, образованность», «целеустремленность» и «общительность», у других – «ум, образованность», «порядочность» и «общительность». Школьники, как и студенты, выделяют у себя качества «ум, образованность», «целеустремленность», «общительность», у других «ум, образованность», «общительность», «порядочность». Показательно то,

что обе группы респондентов сравнительно выше оценивают значимость качества «здоровье» применительно к себе, а качество «порядочность» – применительно к другим.

6. *Уровень самооффективности.* Оптимальный результат формирования и использования оценочной информации – повышение социальной самооценки людей, их самоуважения, иначе говоря, их самооффективности (веры в собственные способности). Высокая самооффективность связана со стремлением к успеху, решению возникающих проблем, новым намерениям и быстрому восстановлению положительных эмоций после постигшей неудачи, с адекватным поведением в ситуации неопределенности [5].

Для определения уровня самооффективности студентов и школьников были выбраны критерии: способности к учебе, умение справиться с трудными заданиями, внешние данные, находчивость.

Полученные в ходе исследования данные свидетельствуют о достаточно высоких показателях самооффективности учащихся. Сводный индекс самооффективности равен у школьников 0,74 (при максимальном значении, равном 1), у студентов – 0,75 (у рабочих для сравнения – 0,56).

7. *Эмоциональные реакции на победу и поражение в соревновании.* Победа в соревновании вызывает определенные эмоциональные реакции: а) сильные положительные (гордость, радость), б) умеренные положительные (удовлетворение), в) нейтральные (безразличие), нейтрально-активные (беспокойство).

Таблица 3

**Распределение ответов респондентов на вопрос «Какие качества считаете наиболее значимыми (важными) у себя и у других?» в %**

Качества	Студенты		Школьники	
	"у себя"	"у других"	"у себя"	"у других"
Ум, образованность	22,9	23,4	19,5	18,7
Практичность	3,8	4,7	2,7	6,6
Целеустремленность	18,2	10,7	16,4	10,4
Воля, настойчивость	8,6	7,3	8,5	5,0
Работоспособность	8,1	9,4	6,0	7,7
Общительность	12,5	14,8	15,0	18,4
Внешний вид	4,1	4,7	7,2	6,5
Привлекательность	3,6	2,9	5,0	5,9
Здоровье	9,7	4,7	8,6	4,7
Порядочность	8,6	17,4	11,3	16,2



Сильные положительные эмоции, вызванные победой в состязаниях, испытывает 59,7% школьников, 47% студентов, умеренные положительные эмоции – соответственно 27,6%, 39,4%, нейтральные эмоции – 4%, 3%, нейтрально-активные эмоции – 1,5%, 3%.



Проявляется такая зависимость: с возрастом у респондентов становится меньше сильных и умеренных положительных реакций и соответственно больше нейтральных и нейтрально-активных. Усиливается беспокойство по поводу успехов (победы) в состязательности, а также несколько увеличивается число респондентов, затрудняющихся с идентификацией своих эмоциональных реакций.

Теперь обратимся к эмоциональным реакциям, вызываемым поражением в состязательности. К ним были отнесены: 1) негодование, 2) стыд, 3) раздражение, 4) тревога, 5) беспокойство, 6) безразличие [6]. Первые три реакции можно отнести к сильным отрицательным, четвертую и пятую – к умеренным отрицательным, шестую – к безразличным.

Сильные отрицательные реакции выражают 44,5% школьников и 48,5% студентов. Умеренные отрицательные реакции проявляют соответственно 23%, 27,6%, безразличную реакцию – 16,2%, 6,3%. Как и в предыдущем случае, обнаруживаются такие зависимости: с изменением возраста респондентов становится меньше сильных и умеренных отрицательных реакций на поражение в состязательности, возрастает «удельный вес» безразличных реакций, а также увеличивается число респондентов, затрудняющихся с идентификацией своих эмоциональных реакций.

**8. Поведенческие реакции на победу в соревновании.** В ходе исследования выяснялись также поведенческие реакции [7] респондентов на победу в соревновании. В зависимости от их распространенности они были проранжированы следующим образом: стремление закрепить достигнутые успехи; стремление добиться еще больших успехов; желание отдохнуть, переключиться на что-то другое; стремление добиться таких же успехов в другой области; желание помочь другим в достижении высоких результатов.

Знание соревновательных ориентаций учащейся молодежи может быть востребовано при организации учебной и воспитательной деятельности образовательных учреждений [8]. Важно принять к сведению, во-первых, то, что соревновательные отношения имеют значительный

социально-воспитательный потенциал. Во-вторых, целенаправленное использование этого потенциала блокирует возможные негативные формы и проявления состязательности. В-третьих, соревновательные ориентации у отдельных учащихся проявляются с различной интенсивностью и могут иметь различную предметную направленность. В одних случаях их следует стимулировать, в других – сдерживать. В-четвертых, состязательность – это, образно говоря, обоюдоострое оружие, и с ним нужно обращаться очень осторожно, для чего требуются соответствующие компетенции. Уже давно было замечено: нецелесообразно сравнивать одного ученика с другим и вместе с тем полез-

но сопоставлять его нынешние успехи с прошлыми или с теми, что намечены на будущее.

## Литература

1. Гоббс Т. Человеческая природа. Избранные произведения: В 2-х томах. – М.: Мысль, 1965. – Т. 1. – С. 441–514.
2. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. – М.: Изд-во МГУ, 1982. – 199 с.
3. Данакин Н.С., Сухинов М.С. Управленческая оценка как объект социологического исследования. – Белгород: Изд. Центр «Логия», 2003. – 180 с.
4. Майерс Д. Социальная психология. 6-е междунар. изд-е. – СПб.: Питер, 2002. – 752 с.
5. Vandura A. and Walters D.H. Social learning and personality development. – New York, 1969. – 363 p.
6. Питка С.Н. Измерение эмоционального уровня проявления компаративных отношений // Социальные структуры и процессы: Сб. научных статей. Вып. V. – Белгород: ИП Остащенко, 2011. – С. 140–144.
7. Питка С.Н. Поведенческие ориентации в структуре компаративных отношений // Тенденции развития общества: единство самоорганизации и управления: Сборник материалов Международной научно-практической конференции. – Белгород: ИП Остащенко А.А., 2011. – С. 241–243.
8. Хашаева С.В. Состязательный механизм социальной регуляции: Моногр. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2009. – 148 с.

<sup>1</sup> Социологическое исследование проводилось в БелГУ (опрошено 300 студентов, обучающихся по специальностям «Государственное и муниципальное управление» и «Менеджмент организации»), в школах № 7, 48 г. Белгорода (опрошено 250 учащихся 10–11 классов).