

## **Установки на профессиональное развитие в среде бедных и богатых**

В первые годы становления рыночных отношений проблема бедности не попадала в фокус внимания политического и экспертного сообщества, поскольку воспринималась как временное обострение социально-экономических проблем в условиях экономического кризиса и проведения рыночных реформ. Если вспомнить дискуссии десятилетней давности по данной проблематике, то их краткое резюме сводится к следующему: реформы спровоцируют рост бедности в самом начале, но дальнейший экономический рост, высокий уровень образования российского населения и новые возможности для реализации имеющегося социального капитала будут способствовать быстрому сокращению бедности.

По истечению 10 лет стало очевидным, что не удалось достигнуть предреформенного уровня средних доходов населения, а их дифференциация возросла более чем в три раза. Закономерным следствием того сценария развития событий стало обострение проблемы бедности, что, в свою очередь, не могло остаться без внимания со стороны общества, исполнительной и законодательной власти. Сокращение уровня бедности в два раза объявлено в числе национальных приоритетов развития российского общества, а ориентация на внедрение процессов бюджетирования по результатам предъявила новые требования к системе мониторинга бедности. Сокращение экстремальной бедности определено в качестве первой цели в области международного развития, сформулированной в Декларации тысячелетия Организаций Объединенных наций.

Одна из основных характеристик той пропасти, которая пролегла и углублялась между богатыми и бедными, связана с глубокими различиями в качестве и способах использования тех социально-профессиональных ресурсов, которыми они обладали и на которые опирались в сложной кризисно-

трансформационной ситуации, одновременно адаптируясь к ней и формируя свои новые социально-профессиональные позиции.

В настоящее время группу богатых в подавляющем большинстве представляют предприниматели, руководители высокого ранга, самозанятые, тогда как группу бедных более, чем на 60% – рабочие и пенсионеры. Достаточно близкими оказались среди богатых и бедных доли специалистов с высшим образованием, а также военнослужащих и сотрудников правоохранительных органов, хотя очевидно, что представители этих профессиональных групп в разных слоях имеют различные оплату, условия труда, функциональные обязанности и объем властных полномочий.

Главные ресурсы для достижения материального благополучия – руководящие должностные позиции, работа на предприятиях частного сектора и трудоспособный возраст.

Важный ресурс человека в достижении высокого уровня материального благосостояния – объем его реальной власти на предприятии, где он работает, степень влияния на принимаемые решения. Безусловно, этот ресурс находится в основном в распоряжении «богатой группы». При этом среди бедных больше половины считают, что от их мнения на работе ничего не зависит, лишь незначительная часть участвует в принятии решений в масштабах своего подразделения. В этой связи, необходимо отметить, что стремление к обладанию данным ресурсом и не входит в число приоритетных задач в группе бедных.

Вообще изначально задаваемые планки и стандарты профессиональной деятельности сами по себе также немаловажный ресурс. Бедные особенно часто говорят, что не имеют в качестве жизненных целей, помимо названного выше доступа к власти, получение качественного образования, престижной работы, создание собственного бизнеса. Кроме того, ориентация на то, чтобы «жить не хуже других» встречается среди бедных реже, чем среди богатых.

Из выше сказанного можно сделать вывод, что *основным «мотором» продвижения вверх значительного большинства богатых чаще всего являются*

*именно высокие достижительные установки в профессиональной сфере. И, похоже, что «двигатель» этого «мотора» – увлеченность своей работой.*

Достаточно близки в обеих группах оценки отношений в коллективе и отношений с начальством – в целом они оцениваются как хорошие в обеих группах. В остальном же картина прямо противоположная. И здесь профессиональная деятельность богатых выглядит гораздо более привлекательной во многих отношениях. Особенно ценимы в этой группе содержательные и статусные характеристики работы: то, что она интересна, дает возможность проявлять инициативу и сделать карьеру – эти характеристики отмечаются ими в несколько раз чаще, чем в группе бедных. Уровень оплаты труда, впрочем, не слишком удовлетворяет амбиции состоятельных профессионалов. Главный недостаток их работы в том, что она утомительна.

У бедных содержательные характеристики их работы значительно хуже: отмечается, что работа интересная, и дает возможность проявить инициативу. Особенно часто отмечается ее тупиковость в смысле карьеры, что их работа бесперспективна. В числе других негативных черт условий работы – то, что она физически тяжелая и грязная. Но самая распространенная отрицательная оценка дана зарплате – отмечают ее низкий уровень.

Можно выявить и «нематериальные» составляющие «двигателя», способствующего занятию богатыми наиболее выгодных социально-профессиональных позиций. Одна из таких составляющих – *активность и инициативность в развитии и наращивании своих профессиональных ресурсов.*

Вообще в группе богатых ориентации на самостоятельность, большую роль собственных усилий в профессиональном продвижении распространены заметно шире. Особенно распространено в группе богатых самостоятельное пополнение профессиональных знаний. Здесь более чем в 5 раз чаще, чем в группе бедных, и почти в 3 раза – чем по населению в целом, проходили переподготовку по новой специальности и получали второе образование, активнее приобретают новые практические навыки, переходя к новым видам деятельности и направлениям работы. В целом доля повышающих свою

профессиональную квалификацию составила около двух третей представителей богатых слоев населения.

Существенен и разрыв в приобретении навыков работы на компьютере, причем следует отметить, что в этом случае разрыв значителен и между бедными слоями и населением в целом. Изучение иностранного языка для профессиональной деятельности остается преимущественной характеристикой богатых. В результате навыки, необходимые для успешной профессиональной деятельности, распространены сейчас главным образом в группе богатых.

Таким образом, *основные различия между бедными и богатыми в социально-профессиональном аспекте можно определить как различия между карьерно-ориентированными профессионалами, с одной стороны, и не имеющими выраженных достижительных установок, достаточно пассивными наемными работниками на должностях исполнителей, с другой.* Конечно, это слишком прямолинейная характеристика, поскольку существует масса объективных ограничений, не дающих профессионалам в группе бедных добиться более высокого уровня материального положения, среди которых, например, существенные ограничения, связанные со спецификой местных рынков труда. Поэтому обратимся далее к анализу более однородной по профессиональным признакам группе – интеллигенции.

Раскол постсоветской интеллигенции на богатую верхушку и массы полунцихов бюджетников уже давно привлекает внимание как одно из наиболее драматических проявлений социального неравенства в современной России. Где же прошел раскол в этой относительно однородной ранее группе, что лежит сегодня в основе процветания одной части интеллигенции и падения уровня жизни – другой, ведь все ее представители имеют высшее образование и, на первый взгляд, находятся в равном положении.

Один из факторов, обусловивших этот раскол, – позиция в должностной иерархии. Отмеченная выше тенденция в отношении различий между богатыми и бедными в целом здесь повторяется, но имеет свою специфику: в группе бедной интеллигенции сравнительно высока доля специалистов, руководителей

среднего звена, служащих из числа технического персонала. Подавляющее большинство ее работает на предприятиях государственной формы собственности, чем заметно отличается не только от группы богатых, но и от населения в целом.

Другой важный признак, предопределивший ее раскол, – тип поселения, где проживают ее представители. Очевидна тенденция концентрации состоятельных представителей интеллигенции в мегаполисах и областных центрах. В отличие от них, наиболее типичное место жительства бедных интеллигентов – села и райцентры. В областных центрах все три выделенные группы распределяются равномерно.

Весьма существенными оказались также различия между группами богатой и бедной интеллигенции по преобладающей мотивации и жизненным установкам. В целом у бедных с высшим образованием преобладают установки на работу. У богатых же интеллигентов явно лидирует устремленность на достижения, карьеру – этот тип мотивации проявляется чаще, чем среди бедных. Похоже, это один из главных «разделяющих» факторов однородного прежде слоя.

Весьма специфична картина активности в группах бедной и богатой интеллигенции по отношению к профессиональным ресурсам. Один из основных среди них – образование.

Многие ученые и практики считают, что главным принципом реформирования образования в современных условиях становится переход от идеологии к культуре (Н.В. Бордовская и А.А. Реан). Они отмечают, что, поскольку достижения познавательного характера представляют собой совокупность материального и духовного достижения человечества, освоение исходных научных положений тоже является обретением культурных ценностей, а культура выступает предпосылкой и результатом образования человека.

Анализ специфики образования в целом и поведения населения в сфере образования помогает не только глубже понять имеющуюся социальную дифференциацию, но и сделать прогноз относительно наиболее вероятных

тенденций уменьшения или, наоборот, усиления различий между богатыми и бедными. При этом надо учитывать, что образовательная активность может быть направлена как на получение формально подтвержденных знаний, так и на неформальные способы повышения квалификации, включая самообразование.

Далеко не все россияне в равной мере вовлечены в непрерывное обучение. Чтобы не отстать и успешно конкурировать на рынке труда, приходится постоянно осваивать новое. Важными стимулами образовательной активности могут служить не только надежды улучшить свое материальное положение, но и личные предпочтения в духовной жизни. Особенно значимо здесь стремление заниматься самообразованием, которое позволяет получить знания и навыки, нужные для профессионального роста, а также для общего развития. В этом вопросе следует различать «теоретическое» отношение богатых и бедных к самообразованию и их реальные шаги в процессе самостоятельного обучения.

Учитывая социальное происхождение и собственный образовательный уровень богатых, им больше нравится самообразование и это неудивительно. Причем более детальное изучение вопроса свидетельствует, что богатые предпочитают самостоятельно выстраивать непрерывную образовательную траекторию на протяжении всей активной жизни, хотя и среди них далеко не все, положительно относящиеся к самообразованию, реально занимаются им на практике.

*Таким образом, помимо общепризнанной ценности дипломов, сертификатов и иных свидетельств о достигнутом уровне образования, все большее значение приобретает непрерывное участие в различных видах образовательной неформальной деятельности. Наиболее важное значение здесь имеет самообразование, посредством которого богатые не только закрепляют свое положение, но и увеличивают свой отрыв от бедных.*

Часто можно услышать анекдот про «нового русского», который богат, но глуп, малограмотен, и потому смешон. И можно себе в утешение сказать: да, я не так богат, но зато образован, интеллигентен и более достоин уважения. Или, напротив, средства массовой информации рисуют порой образ успешного

предпринимателя, свободно владеющего несколькими языками, создавшего с нуля свой бизнес. Тогда приходится признать, что не всем быть гениями.

Образованность и профессионализм в иерархии личных качеств богатых слоев населения занимают гораздо более высокие позиции, чем среди качеств бедных. Население в целом и бедные считают, что профессионализм и образованность свойствами, более характерными для описания бедных, чем богатых (то есть бедные воспринимают богатство скорее через размер состояния и доходы, нежели через полученное образование и степень профессионализма). Этот парадокс лишь подтверждает то, что богатые видят причину своего успеха в более высоком уровне своего образования и профессионализма, чем у бедных. Бедные же полагают, что эти качества не играли решающей роли в процессе обогащения наиболее материально обеспеченной части российского общества.

С точки зрения богатых, возможности бедных получить хорошее образование, включая дополнительные занятия для детей и взрослых, несущественно отличаются от аналогичных возможностей остальных групп населения. Выстраивая иерархию отличий богатых семей в России от всех остальных, сами богатые ставят возможность получения хорошего образования для себя и детей на 2-е место, а бедные (как и население в целом) – на 6-е. Похоже, что представители остальных групп населения и не подозревают о возможностях, которые открываются перед теми, кто способен платить, о разнообразии образовательных услуг, которые могут быть потреблены за деньги, и тех возможностях, которые дает уникальная квалификация для занятия определенных позиций в обществе.

Сравнение активности в отношении повышения своего профессионального уровня за последние три года показывает, что тенденции различий между представителями богатой и бедной интеллигенции хоть и сохраняются, но значительно менее интенсивны, чем это выявилось между группами богатых и бедных в целом. В обеих группах практически одинаковы доли тех, кто проходил дополнительное обучение по старой профессии, близки доли постоянно занимающихся самообразованием. Зато новую специальность или

новые виды деятельности в группе богатой интеллигенции осваивали гораздо чаще, чем в двух других.

Похожая картина складывается в уровне владения современными навыками профессиональной деятельности. В группе бедной интеллигенции сравнительно высок уровень владения компьютером, иностранными языками, вождения автомобиля, но все же он значительно уступает уровню.

Что касается источников дохода, то в группе бедной интеллигенции заметно чаще прибегают к вторичной занятости и почти в трети случаев в доходах, получаемых вне основной работы, и заключается основной источник ее дохода.

Итак, основная граница между группами бедной и богатой интеллигенции пролегает не только в их потребительских возможностях, но и, главное, в отношении качества их профессиональных ресурсов и типов их жизненных ориентаций и моделей поведения.

Из выше сказанного можно отметить, что группа богатых не столь однородна, как может показаться из ее обобщенного социально-профессионального портрета. Более детальный анализ показывает наличие в ней двух явно очерченных типов – *«профессионалов»* и *«предпринимателей»*, различающихся по занимаемой на рынке труда позиции, мотивации, способам и стилю поведения.

Сходно распределение их по возрастным группам и по тому, где эти люди провели первые годы жизни: меньше всего – в селах и деревнях, и больше всего – в крупных городах. Причем среди профессионалов немного больше тех, кто родился в мегаполисах, а среди предпринимателей – выходцев из республиканских или областных центров. Впрочем, и в настоящее время профессионалы в составе богатых слоев сравнительно чаще встречаются в мегаполисах, а предприниматели – в областных центрах.

Из различий же в первую очередь следует отметить, что среди профессионалов гораздо больше людей с высшим образованием и ученой степенью, а среди предпринимателей – имеющих среднее специальное

образование. Женщины в полтора раза чаще встречаются среди богатых профессионалов, чем богатых предпринимателей.

Особый интерес представляет анализ сходства и различий в доминирующих типах жизненных ориентаций. У обоих типов преобладает мотивация на достижение, продвижение. Но если у предпринимателей подобная мотивация практически единственная, то для профессионалов немаловажны и мотивы, связанные с содержанием работы и интересом к профессии. Характерно, что и у того, и у другого типа отсутствует чисто семейная ориентация.

Весьма различаются эти группы по способам их активности в плане профессионального роста. Профессионалы демонстрируют более уровень владения компьютером и иностранными языками, они гораздо чаще проходят дополнительное обучение по старой профессии или переквалифицируются. При этом уровень распространенности самообразования в обеих группах одинаков.

Итак, в основе материального успеха обеих групп богатых – достигательные установки. Удивительное сходство этих групп во многих вопросах при различии характера их производственной деятельности – следствие общего типа достигательной мотивации. В его основе – продвижение к высоким планкам успеха, которые, однако, имеют в этих группах несколько разный смысл.

Можно ли на основании полученных данных, утверждать, которая из этих двух групп более перспективна для благополучного общественного развития России? Более привлекательным, на первый взгляд, кажется тип «профессионала», сохраняющий, с одной стороны, черты традиционного русского типа интеллигенции, а с другой, – демонстрирующий умение управлять своей судьбой. Профессионалы, накопившие за эти годы свои преимущества в качественном плане, становятся лидирующей группой в обществе, наиболее перспективным, доминирующим типом успешности.

В то же время без предпринимательства, ставшего каналом восходящей социальной мобильности для жителей областных центров, средних и малых городов, а также сел, человеческий потенциал богатых слоев современной

России оказался бы значительно беднее, круг их – уже, а социальное напряжение в обществе – выше. И эти обстоятельства, по крайней мере, уравнивают чаши весов, на которых можно было бы попытаться оценить роль и перспективы двух этих групп в обществе.

Литература:

1. Бордовская Н.В. , Реан А.А. Педагогика. Учебник для вузов. – СПб: Питер, 2000. – С. 62.
2. Социальное положение и уровень жизни населения. 2003: стат.сб. М.: ФСГС, 2004г.
3. Подласый И.П. Педагогика. – М., 1996. – С. 130.