

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «КИЄВО-МОГИЛЯНСЬКА АКАДЕМІЯ»

Факультет соціальних наук і соціальних технологій

Кафедра соціології

Кваліфікаційна робота

Освітній ступінь – бакалавр

на тему

**ВИМІРЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В МЕРЕЖЕВІЙ
ВЗАЄМОДІЇ НА ПРИКЛАДІ СТУДЕНТСЬКИХ ГРУП**

Виконала студентка 4 р.н.

Підмогильна Катерина Сергіївна

Наукова керівниця:

магістриня соціології, старша викладачка
кафедри соціології

Костюченко Т.С.

Рецензент: Брик Т.Д., PhD

Кваліфікаційна робота захищена з оцінкою

« _____ » Секретар ЕК:

_____ « ____ » _____ 2021 р.

Київ 2021

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ТА МЕРЕЖЕВОЇ ВЗАЄМОДІЇ	6
1.1 Поняття соціального капіталу в соціології	6
1.2 Порівняння підходів до вимірювання соціального капіталу	8
1.3 Соціальний капітал в мережевій взаємодії	11
1.4 Мережева взаємодія між акторами (однієї групи)	13
1.5 Визначення престижних спеціальностей в українському суспільстві як основа для застосування «генератора позицій»	15
РОЗДІЛ 2. РЕЗУЛЬТАТИ ВИМІРЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В МЕРЕЖЕВІЙ ВЗАЄМОДІЇ СТУДЕНТСЬКИХ ГРУП.....	20
2.1. Методологія вимірювання соціального капіталу через генератор позицій в мережевій взаємодії.....	20
2.2. Результати вимірювання соціального капіталу студентів та престижності професій.....	24
2.3. Результати вимірювання мережевої взаємодії серед студентів.....	30
ВИСНОВКИ.....	36
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	39
Додаток А.....	44
Додаток Б	50

ВСТУП

Впродовж тривалого періоду часу поняття «соціальний капітал» є об'єктом вивчення як економічних, так і соціологічних теорій зарубіжних і вітчизняних вчених. У період глобалізації, коли трансформується система цінностей актуальним стає кожен член суспільства - його міра забезпеченості життєвими благами та засобами існування. Потенціал суспільства, який виникає в результаті встановлення довірчих відносин між його членами і є соціальним капіталом. Сучасні комунікаційні технології створюють можливості для прискореної зміни соціального капіталу (адже соціальний капітал індивіда може не тільки збільшуватися, але і зменшуватися). Вивчення чинників зростання соціального капіталу уможлиблює підвищення ефективності професійної діяльності та конкурентних переваг. Соціальний капітал уможлиблює спільну діяльність, досягнення цілей, а також робить індивідів соціально відповідальними.

Одним з ключових етапів формування соціального капіталу індивідів є юнацькі роки, коли одні вступають до ЗВО, коледжів, ПТУ, а хтось починають трудову діяльність. У період юнацтва встановлюються зв'язки безпосередньо з людьми із спільної сфери діяльності, зокрема професійної, а також об'єднання в соціальні групи за спільними інтересами, цілями та симпатіями. Тому вивчення соціального капіталу юнацтва, студентства уможлиблює прогнозування його майбутнього професійного розвитку та інтеграції у професійні спільноти, а отже економічного добробуту.

Важливість соціального капіталу в освіті можна пояснити впливом спільного навчання: академічні досягнення учня залежать не тільки від його навичок, особистих характеристик та традиційних факторів навчального середовища, але також від характеристик й результатів учнів навколо нього. В процесі навчання студенти часто працюють над спільними проектами в групах та допомагають один одному в різних індивідуальних роботах або питаннях - тим самим формуючи соціальну мережу взаємодії. Саме завдяки аналізу мережевої

взаємодії стає можливим виявити взаємини та соціальний капітал як окремого індивіда, так і цілої групи в певній мережі.

Об'єктом дослідження є мережева взаємодія у різних вимірах зв'язків (формальному і неформальному, сильних і слабких зв'язках), **предмет** дослідження – соціальний капітал як наслідок мережевої взаємодії, зокрема у вимірі професійної діяльності. **Метою** роботи є вимірювання соціального капіталу в мережевій взаємодії на прикладі студентства 2 р.н. НаУКМА окремих спеціальностей. Для досягнення цієї мети реалізовані такі **завдання**:

- узагальнити теоретичні основи дослідження мережевої взаємодії у вимірах сильних і слабких зв'язків,
- узагальнити теоретико-методологічні підходи до визначення поняття соціальний капітал,
- порівняти підходи та інструменти до вимірювання соціального капіталу в міжнародних дослідницьких проектах,
- порівняти рейтинг престижності професій, визначений студентами НаУКМА з використанням «генератору позицій», із результатами попередніх досліджень в Україні та за кордоном,
- порівняти соціальний капітал студентства окремих спеціальностей НаУКМА у динаміці (на 1 та 2 роках навчання).

Теоретичне і методологічне підґрунтя роботи складають праці таких дослідників соціального капіталу як П. Бурдьє, Дж. Коулман, Р. Патнем, Ф. Фукуяма та В. Радаєв, а також інструменти вимірювання соціального капіталу, зокрема підходи Н. Ліна та М. Дамін, та підхід використання інструменту «генератор позицій» з виміром престижу професій для вимірювання соціального капіталу. Також у роботі узагальнено сучасні дослідження престижності спеціальностей в українському суспільстві задля використання поняття престижності професійних позицій у вимірюванні соціального капіталу через генератор позицій. Емпірична частина роботи включає результати опитування студентства ІТ-спеціальностей (Інженерія програмного

забезпечення та Комп'ютерні науки) та Право НаУКМА за минулий (на 1 р.н.) і поточний (на 2 р.н.) навчальні роки. Обробка даних відбувалась за використанням MS Excel та UCINET for Windows.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ТА МЕРЕЖЕВОЇ ВЗАЄМОДІЇ

1.1 Поняття соціального капіталу в соціології

Активний інтерес до вивчення соціального почав виникати в 1980-х - на початку 1990-х рр. завдяки появі праць П'єра Бурдьє, Роберта Патнема та Джеймса Коулмана. Поняття «соціальний капітал» стосується соціальних відносин (зв'язків), які надають індивідам доступ до різноманітних ресурсів, горизонтальної та вертикальної мобільності, а також ведуть до підвищення ефективності спільної діяльності. Вивчення соціального капіталу, інструментів його дослідження, його видів та структур є необхідними складовими при розгляді питань добробуту суспільства, рівня розвитку економіки, суспільного розвитку, функціонування інститутів.

Соціальний капітал є ресурсом, який виникає через зв'язок індивідів між собою, через їх бажання, думки та посилені дії, в досягненні певної мети, в основі чого лежить довіра (Бурдьє, 2007). За допомогою соціального капіталу відбувається вирішення певних завдань, як на індивідуальному рівні між групами людей, так і на державному рівні, між культурами, країнами, яке сприятливо впливає на низка чинників, політичні настрої, економічну стабільність, соціальні рухи. За Бурдьє, соціальний капітал це «сукупність реальних ресурсів, пов'язаних з володінням стійкою мережею (*durable network*) членів в групі. Ця група служить опорою для своїх членів і може існувати тільки у формі матеріального і / або символічного обміну». Чим більший соціальний капітал, тим менше виникає формальностей між об'єктами, за рахунок чого слабшають трансакційні витрати (Bourdieu, 1986).

Розвинув це поняття Джеймс Коулман, який під поняттям «соціальний капітал» розумів структуру соціальної взаємодії, наповнену людськими факторами, які виражаються в зобов'язаннях індивіда та соціальних нормах. З

точки зору Коулмана, якість соціальних зв'язків переважає над її кількістю, з урахуванням того, що довіра є сполучним фактором індивідів, то відповідно соціальний капітал в результаті, буде вищим там, де довіри більше (Коулман, 2001).

На думку Роберта Патнема, соціальний капітал ґрунтується на загальних нормах, цінностях та довірі, що в результаті пов'язує членів мереж (networks) між собою. Патнем прийшов до висновку, що мережі є передовим елементом відтворення соціального капіталу, а також соціальна довіра та норми взаємодії безпосередньо ведуть індивідів до залученості в політичні дискусії (Putnam, 1993).

Френсіс Фукуяма визначає соціальний капітал як неформальні норми або цінності, які роблять можливими колективні дії у спільнотах людей (Фукуяма, 2004). На відкритій лекції в Києві в 2006 році Фукуяма охарактеризував соціальний капітал таким чином: «На мій погляд, соціальний капітал - це норми, неформальні норми або цінності, <довіра>, які роблять можливими колективні дії у групах людей» (Фукуяма, 2006).

В. Радаєв розглядав соціальний капітал з позиції двох його складових. Першою складовою є структурна складова, а другою – інституційна. Структурна складова базується на мережевому підході, в основу якого входить стійкість громадських зв'язків та щільність мереж. Інституційна ж, формується на довірі у процесі виконання зобов'язань. При цьому довірі характерні такі властивості, як обопільність, віра у взаємодію при здійсненні цих зв'язків (Буркинський, Горячук, 2013).

Узагальнення визначень поняття «соціальний капітал» у попередніх дослідженнях представлено в Таблиці 1.1.

Таблиця 1.1.

Визначення поняття «соціальний капітал» у попередніх дослідженнях

Дослідник	Визначення поняття «соціальний капітал»
П. Бурдьє	Соціальні зв'язки, які індивіди накопичують, постійно беручи участь в групах з метою отримання вигод
Дж. Коулман	Структура соціальної взаємодії сформована у вигляді зобов'язань, очікувань, соціальних норм та взаємній довірі
Р. Патнем	Соціальні мережі, норми та довіра, що сприяють координації та кооперації в інтересах суспільної вигоди
Ф. Фукуяма	Сукупність неформальних правил і норм, які поділяються членами групи і дозволяють їм взаємодіяти один з одним
В. Радаєв	Ресурс, який має дві складові: структурну та інституційну. В основі першої лежить щільність мереж, в основі другої – довіра.

Таким чином, соціальний капітал виступає як фактор об'єднання індивідів на основі довіри, які формують ресурси (мережі), які в свою чергу слугують для досягнення певних цілей, а також як результат взаємодії одного товариства з іншими товариствами (мережами).

1.2 Порівняння підходів до вимірювання соціального капіталу

Для вимірювання соціального капіталу в різних підходах дослідники використовують такі його характеристики як довіра, толерантність, членство в формальних та неформальних групах і їх розмір, кількість зв'язків і їх «тіснота», соціальні норми та інші. Нижче розглянуті більш популярні підходи до вимірювання соціального капіталу.

Соціальний капітал складається з 3 компонентів: мережі, норми та довіра, де останнє вивчається в загальному обсязі, тобто довіра до всіх людей, до

громадських, державних та урядових структур, а також довіра до друзів, близьких або родичів (Capra and al., 2008). На основі цього компонента, а також поняття мереж Р.Патнем розробив інструментарій вимірювання соціального капіталу. На його думку, мережі – це міжособистісне спілкування, яке поділяється на декілька категорій: формальне / неформальне; відкрите / закрите; вертикальне / горизонтальне (Putnam, 2001).

Всесвітній дослідний проект World Values Survey використовує підхід Патнема з метою вивчення цінностей та переконань населення різних країн, а також їх змін. Опитування побудоване на питаннях про довіру до людей різних національностей, релігійних вірувань, політичних поглядів і тд., Також є низка запитань, де респонденти відповідають, якою мірою вони довіряють людям із запропонованих груп: сім'я; сусіди; знайомі; люди, яких зустріли перший раз тощо (див. додаток Б). Одним з прикладів запитання в анкеті є: «На вашу думку, загалом, чи можна довіряти більшості людей або треба бути дуже обережним в стосунках з ними?» (World Value Survey, 2012).

У 1996 р. Світовий Банк (World Bank) долучився до розробки інструменту вимірювання соціального капіталу. Втім, на думку його фахівців, соціальний капітал складно виміряли лише одним методом, він потребує синтезу декількох. Тож їхня модель містила індивідуальні та колективні мережі; довіру, соціальні норми та цінності; колективні дії та соціально-економічний результат співпраці. Використання саме такої моделі спрямоване на боротьбу з бідністю, розширення доступу до освітніх, медичних, фінансових послуг тощо (Grootaert and al., 2004). Наразі Світовий Банк розробив і використовує інструментарій для вимірювання соціального капіталу, який має назву SOCAT (Social Capital Assessment Tool). Особливістю цього методу є опитувальник (SC-IQ), який містить запитання про основні складові соціального капіталу: групи та мережі, довіру та солідарність, колективні дії та кооперацію та інші. Всі ці індикатори спрямовані на вимірювання окремих чинників, таких як структурна та когнітивна складові, наслідки розвитку соціального капіталу (Grootaert ed. 2002).

Інші два підходи були розроблені соціологом і дослідником мережевої взаємодії Наном Ліном, в основі інструментарію яких лежав розвиток теорії мережі. Перший підхід автор виділив як доступний соціальний капітал (*accessed social capital*) та пояснював його об'єднанням ресурсів, впроваджених в будь-чій соціальні мережі. Другий підхід – це мобілізований соціальний капітал (*mobilized social capital*), він визначається лише за умов його використання. Тобто, якщо доступний соціальний капітал вказує на те, скільки доступних ресурсів має індивід, які можна використовувати для отримання вигод, то мобілізований передбачає дійсне застосування (Lin, 2005).

Кожен з двох підходів Ліна має різні інструменти вимірювання соціального капіталу. Доступний соціальний капітал вимірюється за допомогою методу генератора імен (*name generator*). Цей метод передбачає відповіді респондентів на запитання про взаємини з людьми, їх імена та опис цих відносин. Отримані результати дозволяють дізнатися кількість та якість соціальних ресурсів. При аналізі дослідження *Detroit Area Study*, проведеного у 1965-66 роках, виявлено тісний взаємозв'язок між зв'язками і престижем професії (Campbell, 1986).

Мобілізований соціальний капітал вимірюється через інструмент генератора позицій (*position generator*). Цей інструмент передбачає складання списку професій, проранжованих за їх престижністю. Далі респондент має заповнити таблицю, в якій по вертикалі знаходиться список цих професій, а по горизонталі вказати тип взаємовідносин (родина, друг / подруга, знайомий / знайома, немає) з людьми цих професійних статусів. Інколи дослідники можуть додати запитання про стать або тривалість знайомства респондента з представниками різних професій. Тобто, за допомогою генератора позицій можна з'ясувати доступний набір ресурсів для кожного члена суспільства, який він може використовувати в своїх цілях. Цей підхід був застосований Наном Ліном та Мері Дамін (Lin та Dumin, 1986), а пізніше в голландському дослідженні соціального капіталу за керівництва Мартіна Ван дер Гаага та інших (Van der Gaag, Snijders, Flap, 2008).

Отже, обидва інструменти можуть застосовуватися як окремо так і разом залежно від мети дослідження. Втім, їх головною відмінністю є те, що генератор імен зосереджується на характеристиках членів суспільства, а генератор позицій вивчає структуру суспільства та структурні взаємини в ньому.

У 2011 році в Україні було проведено дослідження в рамках всесвітнього проекту World Values Survey метою якого було вивчення цінностей, їх вплив на соціальне і культурне життя, а також можливі зміни в суспільстві 184 країн. Однак дослідження проводилося за підходом Патнема, тобто використовуючи інструментарій збудований на питаннях про довіру. Раніше дослідження з використанням методології SOCAT, генератора імен або генератора позицій в Україні не проводилося, що робить цю роботу з використанням інструментарію генератора позицій спробою вперше використати генератор позицій для збору первинних емпіричних даних, зробити пілотування цього інструменту на невеликій студентській спільноті для подальшого використання в національних репрезентативних дослідженнях.

1.3 Соціальний капітал в мережевій взаємодії

Дослідження соціального капіталу нерозривно пов'язані з ще одним вченням, а саме з мережевою взаємодією. Мережа формується зі зв'язків кожного актора з усіма іншими суб'єктами. Роберт Ханнеман, соціолог, професор каліфорнійського університету, визначає головну ідею мережевого аналізу з двох його функцій, це: можливість визначити, де актори розташовані в соціальній мережі та можливість з'ясувати цілісні зразки структури, які формуються завдяки моделі індивідуальних рішень акторів. (Hanneman, 2005)

Вивчення мережі відбувається на основі стосунків між акторами, які вони формують впродовж певного часу, передаючи або здобуваючи ресурси для реалізації власних інтересів. Власне соціальний капітал і виступає цим ресурсом, адже він спрощує виробничу діяльність, пошук роботи, здійснення мобільності і

тд. (Coleman, 1988) Таким чином, дослідження мережі дає змогу визначити та проаналізувати стосунки та зв'язки між акторами в групі, організації, тощо.

Про зв'язки, а саме про їх важливість також писав Марк Грановеттер. В 1973 році американський соціолог опублікував свою працю під назвою «Сила слабких зв'язків», в основі якої він демонструє, що не «сильні» зв'язки між акторами, як близькі друзі або родичі, а «слабкі» зв'язки є домінуючими при передачі або обміні інформації, можливостей, ресурсів індивіда, оскільки саме вони сприяють встановленню взаємин між різноманітними групами та організаціями. (Грановеттер, 2009, ст. 32).

Позиція Марка Грановеттера зазнала критики, втім чимало дослідників брали цю працю за основу своєї. Так, Рональд Стюарт Берт продовжив вчення Марка, втім він був зосереджений на дослідженні «структурних дір», висуваючи ідею, що інколи відсутність зв'язків може дати більше інформації, ніж їх присутність. Тобто, коли доступ акторів до одних і тих же «дірок» обмежений, стає можливим побачити поведінку в конкурентному середовищі. (Burt, 1992)

Критиком до позиції Грановеттера виступив Дж. Коулман назвавши автора «недосвідченим функціоналістом», а його ідею описав наступним чином:

Його ідея може бути розглянута як спроба представити в аналізі економічних систем соціальних організацій і відносин не просто структуру, яка виникає для здійснення економічних функцій, а структуру зі своїм минулим, теперішнім та майбутнім. Це дає їй можливість незалежно від інших факторів впливати на функціонування економічної системи. (Коулман, 2001, ст. 123)

Слід зазначити, що в мережевій взаємодії можна виділити два основні підходи. Перший зумовлений мережею, як об'єднанням акторів та зв'язків між ними. Він схожий з теорією Коулмана, згідно з якою соціальний капітал є властивістю структури зв'язків між акторами. Таким чином, мережа виступає свого роду соціальним капіталом. Другий підхід - це взаємозв'язки та вихідні від них практики, які створюють мережу. Цей підхід переформується з позицією П.

Бурдьє, де він зазначає залежність соціального капіталу одного актора від розміру мережі зв'язків та об'єму капіталу, яким володіє кожен суб'єкт цієї мережі. (Бурдьє, 2005)

Іншим дослідником, який займався вивченням соціального капіталу, соціальних мереж та визначав тісний зв'язок між ними є Нан Лін. На його думку, саме зв'язки розташовуються в соціальних мережах й таким чином дають доступ акторам до потрібних їм ресурсів. Також Нан Лін розглядав взаємозв'язок між ресурсами самого індивіда та групи в яку він може принести свої знання, досвід, інформацію, тощо. Якщо ресурси індивіда корисні групі, то відповідно соціальні відносини між актором та цією групою будуть більш міцними. (Lin, 2017)

Отже, соціальний капітал є основою мережевої взаємодії. Мережевий підхід відбувається за допомогою формування системи зв'язків та ресурсів між індивідом та групою або організацією. Методологія мережевого підходу дає змогу цілісно дослідити соціальні взаємозв'язки на усіх рівнях суспільства. В свою чергу, структура мережі включає в себе як діючих осіб, так і потоки ресурсів, якими обмінюються учасники мережі. Таким чином, дослідження мережевої взаємодії в спільнотах визначають тенденції та особливості розвитку самої мережевої структури.

1.4 Мережева взаємодія між акторами (однієї групи)

Будь-яка група або організація, як і сам актор має обмежену кількість зв'язків, які відрізняються за певними характеристиками, такими як щільність, частота контактів, досяжність, сила зв'язку та іншими. Дослідження мережі розглядають за двома типами, а саме соціоцентрована та егоцентрована. Соціоцентрована мережа відображає зв'язки між усіма акторами конкретної групи, в той час як предметом другої виступають зв'язки навколо певного актора. (Scott, 2000)

Спираючись на дослідження Марка Грановеттера, слід зазначити, що слабкі зв'язки мають більше значення та результат ніж сильні. У 1973 році в ході

дослідження було виявлено, що близько 84% респондентів змогли знайти роботу саме завдяки слабким зв'язкам, тобто за допомогою людей, з ким вони не були в близьких відносинах. Марк Грановеттер стверджує, що ступінь перетину дружніх мереж невідривно пов'язаний з силою зв'язку між ними. Через те, що більшість моделей обмежені сильними зв'язками це призводить до формування маленьких груп, які мають чіткі межі, в той час як вивчення моделей зі слабкими зв'язками навпаки передбачають більш глибокі дослідження зв'язків не тільки між людьми, але і між групами. (Грановеттер, 2009)

Розподіл сильних та слабких соціальних зв'язків відбувається за допомогою визначення частоти та тривалості контактів. Сильні зв'язки передбачають сімейні відносини, дружбу, тоді як слабкі обмежуються між знайомими, колегами, сусідами і тд. За Грановеттером, слабкі зв'язки є домінантним інструментом соціальної мобільності, так як саме завдяки цим зв'язкам відбувається можливість просування людини кар'єрними сходами, пошук роботи та інше. Свою ідею М. Грановеттер обґрунтовує тим, що актори в мережі з сильними зв'язками рідко приносять нову інформацію в свою мережу, найчастіше відбувається обмін інформацією, яка свідомо відома групі, відповідно вектор корисності наближається до нуля. Прямо протилежне відбувається між акторами, що мають слабкі зв'язки. Так як вони найчастіше знаходяться та захоплені іншими областями знань й займаються іншою професійною діяльністю їх коло зв'язків не знайоме здобувачеві й тим самим відкриває нові можливості та перспективи для актора, розширюючи й поповнюючи його соціальний капітал. (Грановеттер, 2009)

Безумовно, дані висновки не виключають корисності сильних зв'язків, скоріше вони вказують на те, що всередині соціальних мереж більшу роль відіграють слабкі, аніж сильні зв'язки. Так відбувається тільки з тієї причини, що інформація між сильними зв'язками обмежується локальністю, в той час як між слабкими поширюється швидше, охоплюючи більше простору.

Дослідження мережевої взаємодії між акторами надають важливу інформацію про соціальні відносини, форми та методи соціальної взаємодії, а

також можуть надати дослідникам дані про силу зв'язків й передачі соціального капіталу для конкретної мережі, що корисно та цінно при вивченні груп молодих студентів. Саме за допомогою мережевого дослідження можна більш детально з'ясувати та проаналізувати особливості соціальних відносин між акторами, якість цих зв'язків та їх характер між учасниками.

1.5 Визначення престижних спеціальностей в українському суспільстві як основа для застосування «генератора позицій»

Уявлення про престиж тієї чи іншої професії допомагають людині орієнтуватися у власному виборі життєвого шляху. Молодь керується ними для вибору спеціальності, а більш старші при виборі або перекваліфікації професії. Престиж професії так само виступає одним із факторів, який пояснює вибір та надає можливість передбачити соціологам професійні та освітні переваги суспільства. Вивчення тенденції популярності професій допомагає зрозуміти на основі емпіричних даних інформацію про структуру й особливості суспільства, дозволяючи державі чіткіше розуміти соціальну політику та регулювати ситуацію в правильне русло.

Престиж професії як термін має відмінне значення як в різних суспільствах, так і в науках. У психології престиж виступає як міра визнання суспільством заслуг індивіда; результат співвіднесення соціально значущих характеристик суб'єкта зі шкалою цінностей, що склалася в даній спільності (Горшков, Покида, 2007). Поняття престижу професії з економічної точки зору може бути охарактеризоване функціональною значимістю професії для суспільства. Таким чином, ступінь престижності професії визначає не тільки важливість її на ринку праці, а й перспективою кар'єрного росту, можливістю самореалізації, впливовістю та оплатою праці.

В соціології поняття престижу професій сформувалося як один з підвидів соціального престижу, яке з'явилося в рамках різних теорій соціальної стратифікації. Одним з перших про поняття соціального престижу писав

Дюркгейм (Дюркгейм, 1996). Згідно з ним, на початку індустріальної епохи відбувся поділ праці, робочим доводилося виконувати відносно вузькоспеціалізовану роботу. У працівників виникли деякі знання про те, яка спеціальність більш привілейована, яка краще оплачується, які групи працюють авторитетніше. Уявлення про статус того чи іншого фахівця, про професійні обов'язки склалися в свідомості робітників в деяку суб'єктивну картину ієрархії професій, заснованої на статусі. В результаті після уявлення про такі ієрархії і виникло поняття престижу професій.

Німецький соціолог Макс Вебер теж приділяв увагу вивченню престижу соціальних статусів. З його точки зору, в першу чергу, престиж визначається набором привілеїв і благ, які гарантують той чи інший рід діяльності індивіда, і тільки потім економічними факторами. Крім того, за Вебером:

Вибір професії може ґрунтуватися на традиціях (сімейні професії), на цілераціональних міркуваннях (наприклад, величиною заробітку), а також на харизматичних і афективних умовах. У чималому ступені на стабільності попиту на дану професію впливають обсяг підготовки, що вимагається для виконання спеціалізованих функцій, і можливість добре оплачувати працю даної професії. Особлива група чинників вибору - критерій престижності професій, коли той, хто обирає враховує її суспільний статус. (Вебер, 1992, ст.35)

Таким чином, під поняттям престижу професії та спеціальності прийнято розуміти феномен суспільної свідомості, в якому опосередковано відбивається наявна в суспільстві ієрархія професій, видів трудової діяльності, що визначається відмінностями в ступені складності та відповідальності праці, тривалістю необхідної для нього освіти, рівня його оплати й іншими характеристиками .

Основу професії становить спеціальність, обрана на етапі вступу до вищого або професійно-технічного навчального закладу. Існують рейтинги

спеціальностей, які безпосередньо залежать від економічної ситуації і тенденцій на ринку праці. Наприклад, за даними дослідницької аналітичної компанії в сфері вищої освіти «QS Quacquarelli Symonds» (Лондон) у березні 2020 року список топ-10 спеціальностей очолили ІТ-технології, а право зайняло 6 місце (O'Callaghan, 2020). За дослідженням української інформаційної системи «Вступ.ОСВІТА.UA» в рейтингу спеціальностей за кількістю заяв абітурієнтів в 2019 році інформаційні технології зайняли друге місце в списку з 29 спеціальностей, право – шосте (Освіта.ua, 2019). Престиж спеціальності, а в подальшому професії визначається не тільки очікуваннями високого доходу, а й уявленнями про стабільність, перспективи кар'єрного росту та затребуваність як фахівця на ринку праці в майбутньому.

У 2013 році Інститут соціології НАН України проводив дослідження «Динаміка престижності професій і занять в українському суспільстві» за результатами якого було визначено, як змінювався престиж професій для українців протягом 18 років, відповідно з 1994 до 2012. В рамках дослідження кількість респондентів становила від 1200 до 1800 осіб, віком від 18 років. Респондентам був запропонований список з 31 професії та заняття, який налічував розумові професії, професії фізичної праці та заняття сфери обслуговування. Відповідно розрахунок престижності професій відбувався за обрахуванням середнього арифметичного в шкалі від +1 до -1. Так як, престиж – це суб'єктивний показник, професії та заняття майже постійно зазнавали змін, в певний час одні були більш престижними, інші – менш. Станом на 2012 рік було визначено, що престижність професії адвоката/юриста порівняно з 2007 роком зменшилась. В 2007 індекс становив 0,483, а в 2012 – 0,439, втім ранг адвоката/юриста як обіймав 5 місце ще з 1999 року так і залишився незмінним. (Оксамитна, Стукало, 2013)

За останніми даними українського аналітичного центру CEDOS, в 2016 році в рамках проекту "Ініціативи з розвитку українських аналітичних центрів" з вибіркою 831 студент денної форми ЗВО III-IV рівнів акредитації проводилося дослідження, метою якого було з'ясувати соціально-економічне становище

студентів, зокрема питання матеріального забезпечення, мотивації студентів, обставини вибору ЗВО та спеціальності. Як з'ясувалося, 29% респондентів обрали спеціальність, беручи до уваги престиж професії. Однак, дивлячись на загальну тенденцію галузі знань, до яких належать опитані, стає очевидним, які спеціальності популярні серед студентів. Перше місце за кількістю студентів займає право, а другим є інженерія програмного забезпечення (Когут, та ін., 2016).

Іншим прикладом найбільш затребуваних спеціальностей в Україні є дослідження, проведене Дослідницьким центром Міжнародного кадрового порталу HeadHunter у вересні 2014 році з кількістю респондентів 1200 осіб (див. рис.1.1). За його результатами, в рейтингу з 32 найбільш престижних професій лідером виступають ІТ-фахівці (46%), втім у 2013 цей показник був двічі меншим – 27%, однак також переважав. Представники юридичної сфери опустилися з третьої позиції (22% у 2013 році) на шосту (17% у 2014) (HeadHunter, 2014).

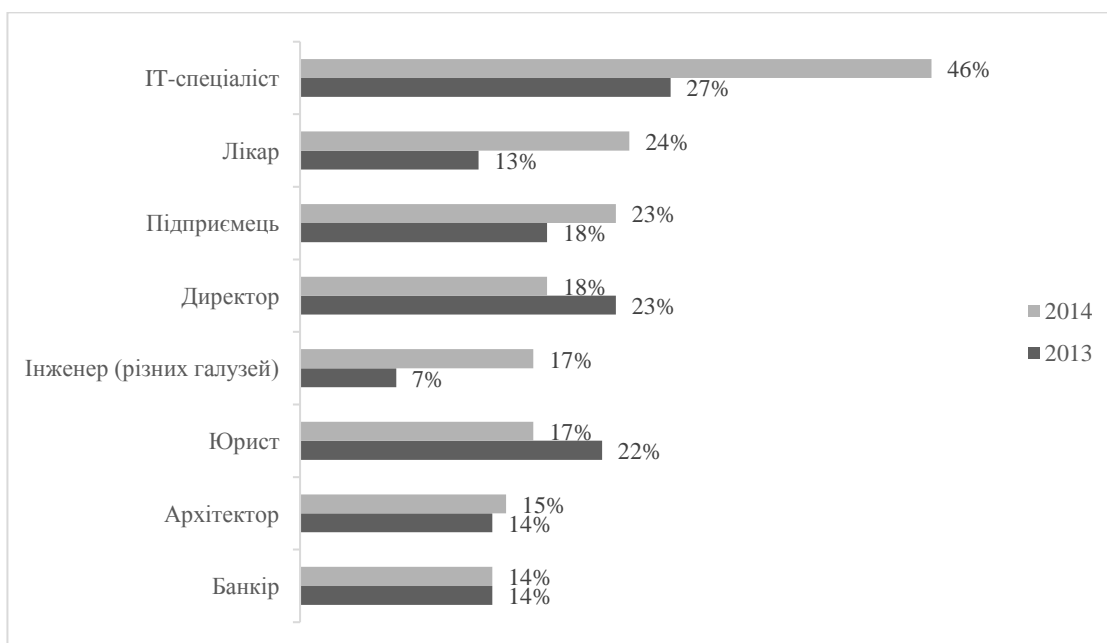


Рис. 1.1. Топ найбільш престижних професій (HeadHunter, 2014)

Результати обох досліджень демонструють, що одними з найпопулярніших та найпрестижніших спеціальностей як в Україні, так і за її межами, є спеціальності в сфері ІТ (як от інженерія програмного забезпечення та комп'ютерні науки) та право.

Отже, незважаючи на різноманіття пояснень терміну соціального капіталу, у різних визначеннях є схожі основні елементи та характеристики. Соціальним капіталом виступає заснована на довірі спільна дія членів суспільства задля досягнення поставленої мети або завдання, спрямованого послужити ресурсом для отримання тих чи інших благ. Інструментарій для вимірювання соціального капіталу також має значні відмінності в різних підходах. Для реалізації мети і завдань цієї роботи обрано підхід Н. Ліна з використанням методу генератору позицій, де головними формуючими компонентами є доступ до професій та їх престиж.

У соціології уявлення про престиж спеціальності, а в подальшому і професії передбачає оцінку значущості, авторитет, вплив і статусність якими наділяються в суспільстві різні види діяльності. В Україні останні роки спеціальностями-лідерами залишаються право та ІТ-технології. Таким чином, дослідження проведене на прикладі студентів НаУКМА престижних для українського суспільства спеціальностей – Інженерія програмного забезпечення, Комп'ютерні науки та Право.

РОЗДІЛ 2. РЕЗУЛЬТАТИ ВИМІРЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В МЕРЕЖЕВІЙ ВЗАЄМОДІЇ СТУДЕНТСЬКИХ ГРУП

2.1. Методологія вимірювання соціального капіталу через генератор позицій в мережевій взаємодії

У цій роботі проводиться вимір соціального капіталу в мережевій взаємодії однокурсників за допомогою методу мережевого аналізу. Мережевий аналіз формує модель структури взаємодії між окремими елементами, тобто мережу. Мережа ж, в свою чергу, має елементи (акторів) та зв'язки, які утворюються між індивідами, групами, організаціями, подіями, містами і навіть країнами. Завдяки мережевому аналізу стає можливим дослідити та отримати інформацію про відносини між акторами тієї чи іншої групи. Також стає можливим визначити якість, щільність та силу зв'язків властивих досліджуванім індивідам.

Інструментами для вимірювання, які використовуються для збору даних соціального капіталу, є генератор позицій та генератор імен. Перший вимірює доступ до професій членів мережі, які виступають як соціальні ресурси на основі престижу роботи в ієрархічно змодельованому суспільстві, якщо слідувати теорії Ліна про соціальні ресурси та соціальний капітал (Lin, 2001). Наявність ресурсів перевіряється шляхом вимірювання сили зв'язку, за допомогою якого наявний доступ до різноманітних професій: це можуть бути члени сім'ї, друзі або знайомі, або людина може не мати серед близьких чи знайомих представників певних професій. Метод генератора позицій базується на двох припущеннях. По-перше, передбачається, що розподіл ресурсів в суспільстві співвідноситься зі структурою розподілу по професіях у ньому. По-друге, це передбачає, що знання будь-якої особи з певною професією припускає доступ до ресурсів, пов'язаних з цією професією (Crompton, 2008).

Другий, а саме генератор імен, як правило, дозволяє оцінити чисельність людей в мережі та якість відносин. Задля цього методу складається список з акторів досліджуваної групи й респонденти мають відповісти на запитання, які

передбачають обрати певну людину зі списку аби показати взаємодію акторів. Слід зазначити, що основний фокус обох методів відрізняється. Генератор імен в більшості спрямований на визначення характеристик членів суспільства, в той час як генератор позицій вивчає структуру суспільства та структурні відносини в ньому (Lin, 2005).

Інструментарій для визначення престижності професій було взято з дослідницької роботи Н. Ліна (Lin, Dumin, 1986). Зі списку перепису населення були відібрані професії, далі вони були проранжовані в залежності від їх престижу, і з приблизно рівними інтервалами за шкалою престижу роботи були відібрані професії, які користуються достатньою популярністю. Після чого, для побудови індикаторів соціального капіталу 30 професій були закодовані з використанням стандартної класифікації 1992 року для професій Центрального статистичного бюро Нідерландів (CBS, 1993) (Van der Gaag, 2005). Втім, для цієї роботи було проаналізовано українські дослідження престижності професій за останні роки та сформовано список з 31 професії (Оksamитна, Стукало, 2012), які відповідають реаліям українського ринку праці.

У результаті отримані дані були зіставлені з віком, статтю, фінансовим забезпеченням, освітою і тд., для подальшого вимірювання соціального капіталу. Однак, слід зазначити, що також існують рівні вимірювання соціального капіталу: макрорівень та мікрорівень, до того ж обидва припускають застосування кількісних та якісних методів виміру. Перший пов'язаний з пошуком закономірностей між обсягом накопиченого соціального капіталу і темпами економічного зростання. Останній же зосереджений на розрахунку рівня довіри всередині групи або спільноти, на їх об'єднанні для здійснення колективних дій, а також на їх взаємозв'язку з урахуванням різниці доходів (Рис.2.1) (Сысоев, 2012).



Рис.2.1. Складові вимірювання соціального капіталу (Сысоев, 2012)

Таким чином, інструменти генератор позицій та генератор імен в основному фокусуються на існуванні соціальних ресурсів в мережах та певних зв'язках між індивідами. Завдяки методу мережевого аналізу можна визначити якість цих зв'язків, їх щільність та характер.

В 2020 році було проведене аналогічне дослідження, яке вимірювало соціальний капітал студентів спеціальностей Інженерія програмного забезпечення, Комп'ютерні науки та Право за допомогою інструменту генератор позицій. Це була перша хвиля опитаних студентів 1 року навчання, які нині навчаються на 2 курсі. Реалізована сукупність становила $n=100$. Студенти ІТ спеціальностей становили 52 особи, студенти спеціальності Право – 48. (див. Таблиця 2.1)

Генеральна сукупність дослідження в цій дипломній роботі включає студентів НаУКМА 2 року навчання спеціальностей Інженерія програмного забезпечення, Комп'ютерні науки та Право. Обсяг генеральної сукупності становить $N=222$, обсяг реалізованої – $n=142$. Кількість опитаних на ІТ-спеціальностях становить 71 особа, на спеціальності право – 71 (див. Таблиця 2.1). Розподіл за статтю: 74 жінки, 68 чоловіків.

Таблиця 2.1.

Порівняння ідеальної та реальної сукупності в першій та другій хвилі

	Перша хвиля, весна 2020 р.		Друга хвиля, весна 2021 р.	
	Генеральна сукупність	Реалізована сукупність	Генеральна сукупність	Реалізована сукупність
Право	125	48	121	71
ІТ (Інженерія програмного забезпечення та Комп'ютерні науки)	108	52	101	71
Загальна кількість, осіб	233	100	222	142

З розвідувальних міркувань перед початком аналізу емпіричних даних сформульовано такі *гіпотези*:

I: Студенти факультету ФПВН оцінюють престижність своєї майбутньої професії нижче за студентів факультету ФІ. З результатів дослідження студентів першої хвилі було з'ясовано, що студенти ФПВН оцінюють престижність професії юриста та адвоката значно нижче, аніж студенти ФІ надають оцінку професії ІТ спеціаліста (Підмогильна, 2020). Таким чином слід перевірити, чи змінилась думка студентів з приводу престижності майбутніх професій.

II: Студенти спеціальності Право мають більше сильних зв'язків ніж студенти ІТ для отримання рекомендацій на роботу. Професія юриста, адвоката в Україні з 1999 року по 2012 залишалася престижною та популярною, не змінюючи ранг (Оксамитна, Стукало, 2013). В той час як професія ІТ спеціаліста останні роки стала однією з найпопулярніших та найпрестижніших. Відповідно, в родині ймовірно більша кількість юристів, адвокатів.

III: У студентів ІТ спеціальності неформальна сила зв'язків вища, порівняно зі студентами Право. Студенти ІТ спеціальності виконуючи певні кейси обмінюються досвідом та навичками, формуючи при цьому більше неформальних зв'язків.

IV: Студенти жіночої статі мають тісніший формальний зв'язок, ніж студенти чоловічої статі. Жінки формують переважно гомогенні зв'язки, в той час як чоловіки – гетерогенні (Psylla, Lehmann та інші, 2017).

V: Студенти спеціальності Право, які не мають в родині представників цієї професії, встановлюють більшу кількість формальних зв'язків. Не маючи соціального капіталу, дотичного до майбутньої професії, в родині, студенти формують зв'язки, які могли б допомогти їм в навчальному процесі (і, можливо, подальшій професійній діяльності) в студентській групі.

Опитування проводилось з 20 березня по 4 квітня 2021 року. Інформація про кількість потенційних респондентів надана Студентським відділом кадрів НаУКМА. Заповнення анкет відбувалося за допомогою методу інтернет опитування, а саме з використанням додатка Google Forms, що пришвидшувало доступ до респондентів та давало їм можливість відповісти в зручний для них час. Оскільки анкета формувалась за допомогою метода генератора позицій та генератора імен запитання було взято з аналогічних опитувань в Нідерландах (Voxman et al, 1991; Moerbeek, 2001) та в Україні (Оксамитна, Стукало, 2012). Статистичний аналіз даних відбувався в програмі MS Excel та UCINET for Windows.

2.2. Результати вимірювання соціального капіталу студентів та престижності професій

Для вимірювання соціального капіталу та перевірки дослідницьких гіпотез використано аналітичні інструменти програмного забезпечення UCINET for Windows та MS Excel. З метою виявлення загальних тенденцій застосовано такі аналітичні процедури: розраховано показник щільності (density), середнє

значення, ступінь централізації (Degree Centrality) та відповідно вхідні та вихідні зв'язки. Спершу визначено та виконано порівняння доступу респондентів до найбільш та найменш престижних професій, внаслідок чого був виміряний їх соціальний капітал та мережеву взаємодію в групах.

Для виявлення закономірностей в оцінці престижу професій серед студентів Інженерія програмного забезпечення, Комп'ютерні науки та Право було проведено зведення таблиць та кластеризація в MS Excel. З метою порівняння співставних за спеціальністю груп для перевірки певних гіпотез розглянемо Комп'ютерні науки та Інженерію програмного забезпечення як одну підгрупу. Загальний кластер налічує 31 професію, однак далі цей кластер відокремлюється кілька разів, поки кожен кластер не міститиме лише одного елемента; розподіл показав чотири кластери. Перше розмежування на два кластери протиставляє менш престижні професії, головним чином ручну працю, друге ж розмежування на два кластери – з більш високим престижем інтелектуальних та службових професій. До першого кластеру належать 10 професій з нижчим престижем, які включають ручну працю, логістичний та управлінський потенціал, і для яких переважно потрібні нижчі рівні освіти, а саме це: водій-далекобійник/ця; слюсар/ка; будівельник/ця; механік/технік; швачка/швець; механізатор/ка, тракторист/ка, комбайнер/ка; продавець/чиня; офіціант/ка; фермер/ка та агроном/ка. Кластер 2 містить професії з дещо вищим престижем, більшість з яких потребують майстерності, фінансових чи адміністративних можливостей – це комерсант/ка; вчитель/ка; бухгалтер/ка; перукар/ка; медсестра/медбрат та ветеринар/ка. Кластер 3 включає професії з чітким діловим характером, з мистецтвом та креативністю, а також службові професії, для яких потрібна вища освіта, насамперед це інженер/ка; журналіст/ка; військовий/ва; викладач/ка закладу вищої освіти; музикант/ка, художник/ця, письменник/ця та вчений/на. Нарешті, кластер 4 містить дев'ять професій з найвищим престижем; це професії, представники яких можуть бути впливовими та контролювати значні людські, культурні та фінансові особисті ресурси, а саме лікар/ка; актор/ка; керівник/ця банку; юрист/ка, адвокат;

директор/ка компанії, заводу; підприємець/ця; міністр/ка; ІТ спеціаліст/ка; депутат/ка.

Отже, найбільш престижними професіями студенти ІТ спеціальності та Право вважають професію депутата/ки, ІТ спеціаліста/ки, юриста/ки, підприємця/ці, директора/ки компанії, актора/ки та лікаря/ки. Ці результати підтверджують ранні дослідження престижних професій в Україні, наприклад опубліковані дані в 2013 році в рамках дослідження динаміки престижності професій і занять Інститутом соціології НАН України (Оксамитна, Стукало, 2013) та минулорічним дослідженням соціального капіталу студентів 1 р.н. ІТ спеціальності та Право в рамках курсової роботи в НаУКМА (Підмогильна, 2020).

Однак, аналізуючи спеціальності окремо (табл.2.2), було виявлено, що найменш престижні професії майже однаково визначені студентами спеціальностей Право, Комп'ютерна науки на Інженерія програмного забезпечення на відміну від найпрестижніших професій та занять. Так, студенти Факультету інформатики (ФІ) вважають свою майбутню професію найпрестижнішою зі списку занять. Ймовірно це можна пояснити тим, що вони самі вчаться в цій сфері й однією з причин вибору цієї спеціальності були уявлення про престиж майбутньої роботи. Студенти Факультету правничих наук (ФПвН) так само високо оцінюють престиж своєї майбутньої професії, зазначаючи її найпрестижнішою, вірогідно за тією ж самою причиною, що і студенти ФІ. Втім, слід зазначити, що дослідження студентів першої хвилі в 2020 році зазначених спеціальностей показало відмінні результати (див. додаток Б). На думку респондентів обох спеціальностей, професія директора/ки компанії була найпрестижнішою серед списку. При застосуванні T-test та порівнянням середніх значень з'ясувалося, що студенти ІТ оцінювали свою професію також доволі високо, чого не можна зазначити серед студентів Права. Респонденти ФПвН значно престижнішими вважали професії високопоставленого державного службовця, ІТ працівника та лікаря.

Таким чином, дослідницька *гіпотеза I* «Студенти ФПВН оцінюють престижність своєї майбутньої професії нижче за студентів ФІ» *спростована*. Адже, на відміну від минулого року, студенти Права 2 р.н. визначають свою майбутню сферу зайнятості найпрестижнішою серед зазначених. Ймовірно, це можна пояснити тим, що свідомо поглибившись в навчання та отримавши більше знань та досвіду в юридичній сфері, студенти усвідомили переваги професії та відповідно змінили свою думку.

Повертаючись до дослідження, далі оцінки престижу професій значно відрізнялися серед спеціальностей, хоча і в певних значеннях наближалися один до одного, як перукар/ка та вчитель/ка, або керівник/ця банку та медсестра/медбрат. Незважаючи на велику різницю у студентів двох спеціальностей в оцінках більш престижних професій, менш престижні професії виявилися однаковими: водій-далекобійник/ця, швачка/швець та механізатор/ка, тракторист/ка, комбайнер/ка. Тобто в оцінках респондентів не було виявлено ніяких відмінностей.

Отже, студенти спеціальності Інженерія програмного забезпечення, Комп'ютерні науки визначають престижність професії ІТ спеціаліста/ки так само високо, як спеціальності Право визначають престижність професії юрист/ка, адвокат. Аналіз виявлення схожих та розбіжних закономірностей в оцінці престижу професій серед студентів також показав, що одними з найпрестижніших професій для всіх респондентів є директор/ка компанії, міністр/ка та депутат/ка, а найменш престижними - водій-далекобійник/ця, швачка/швець та механізатор/ка, тракторист/ка, комбайнер/ка. Отримані результати говорять про сталість оцінок престижності професій в українському суспільстві. Одні професії мають низький престиж, інші більш високий. І ця тенденція не схильна до зміни навіть серед юних студентів.

Таблиця 2.2.

Оцінка престижу професій за факультетами

ІТ спеціальність		Право	
Професія	Середнє значення	Професія	Середнє значення
ІТ спеціаліст/ка	1,23	Юрист/ка, адвокат	1,24
Директор/ка компанії, заводу	1,28	Лікар/ка	1,42
Підприємець/ця	1,29	Міністр/ка	1,49
Депутат/ка	1,34	Депутат/ка	1,58
Міністр/ка	1,46	ІТ спеціаліст/ка	1,59
Керівник/ця банку	1,52	Директор/ка компанії, заводу	1,66
Актор/ка	1,63	Підприємець/ця	1,68
Юрист/ка, адвокат	1,82	Керівник/ця банку	1,69
Музикант/ка, художник/ця, письменник/ця	1,95	Актор/ка	1,99
Лікар/ка	1,99	Вчений/на	2,01
Викладач/ка закладу вищої освіти	2,07	Викладач/ка закладу вищої освіти	2,13
Вчений/на	2,13	Журналіст/ка	2,31
Журналіст/ка	2,46	Інженер/ка	2,31
Комерсант/ка	2,47	Військовий/ва	2,31
Інженер/ка	2,51	Ветеринар/ка	2,49
Вчитель/ка	2,53	Вчитель/ка	2,52
Медсестра/медбрат	2,54	Музикант/ка, художник/ця, письменник/ця	2,54
Перукар/ка	2,55	Медсестра/медбрат	2,58
Ветеринар/ка	2,66	Перукар/ка	2,62
Фермер/ка	2,96	Бухгалтер/ка	2,65
Бухгалтер/ка	3,04	Комерсант/ка	2,81
Військовий/ва	3,11	Агроном/ка	2,82
Агроном/ка	3,25	Фермер/ка	2,93
Офіціант/ка	3,35	Будівельник/ця	2,96
Механік/технік	3,37	Механік/технік	2,96
Будівельник/ця	3,37	Продавець/чиня	3,14
Слюсар/ка	3,41	Офіціант/ка	3,28
Продавець/чиня	3,43	Слюсар/ка	3,30
Водій-далекобійник/ця	3,71	Механізатор/ка, тракторист/ка, комбайнер/ка	3,31
Швачка/швець	3,86	Водій-далекобійник/ця	3,34
Механізатор/ка, тракторист/ка, комбайнер/ка	3,91	Швачка/швець	3,39

Після досягнення повноліття деякі студенти починають шукати стажування або роботу, це може бути викликано бажанням стати більш незалежними від батьків, допомогти родині або отримати практичний досвід в

сфері навчання. Переважно це відбувається на другому році навчання, адже зазвичай на 2 курсі навчаються студенти віком від 18 до 20 років. Через брак досвіду та ейджизм на ринку праці України студенти звертаються за допомогою до батьків або родини, що Марк Грановеттер називає «сильними зв'язками», або до друзів чи знайомих, тобто «слабких зв'язків» (Грановеттер, 2009) задля отримання рекомендації на роботу.

При перевірці *гіпотези II* «Студенти спеціальності Право мають більше сильних зв'язків ніж студенти ІТ для отримання рекомендацій на роботу» були отримані наступні результати (табл.2.3). Відсоток студентів спеціальності Право, які зазначили, що мають зв'язки в родині, до яких могли б звернутись за рекомендацією при пошуку роботи становить – 52,1% (37 студентів), в той час як відсоток знайомих становить – 15,5% (11 студентів). Що стосується ФІ, то 36,6% (26) студентів спеціальності Інженерія програмного забезпечення та Комп'ютерні науки мають сильні зв'язки, а слабкі – 32,4% (23). За результатами цього аналізу, сильні зв'язків, які можуть надати рекомендацію на роботу переважають у студентів Право, що *підтверджує* гіпотезу.

Таблиця 2.3.

Розподіл зв'язків для отримання рекомендації на роботу

Спеціальність	Родина		Знайомий/знайома	
	кількість зв'язків	% зв'язків	кількість зв'язків	% зв'язків
<i>Право</i>	37	52,1%	11	15,5%
<i>Інженерія програмного забезпечення та Комп'ютерні науки</i>	26	36,6%	23	32,4%

Отже, за результатами визначення оцінки престижності професій та занять серед студентів найпрестижнішими професіями є директор/ка компанії, міністр/ка та депутат/ка. Крім того, найвищу оцінку престижності студенти надають своїй сфері, відповідно студенти ФПВН найвище серед усіх оцінюють професію юрист/ки, адвоката, а студенти ФІ – ІТ спеціаліста/ки. Вимірювання соціального капталу респондентів показало, що у студентів Право переважають

сильні зв'язки, до яких вони могли б звернутись за рекомендацією на роботу, в той час як у студентів Комп'ютерні науки та Інженерія програмного забезпечення переважають слабкі зв'язки, однак різниця не є значущою.

2.3. Результати вимірювання мережевої взаємодії серед студентів

Для перевірки *III гіпотези*, а саме: «у студентів ІТ спеціальності неформальна сила зв'язків вища, порівняно зі студентами Право» було розраховано показник щільності (density). Цей показник використовується для визначення міри зв'язаності мережі (Поднос, 2016) Перед вимірюванням щільності дані були закодовані та перетворені на матриці, тобто проведена симетризація та порівняння бінарних мереж. Аби виміряти щільність у груп студентів було обрано запитання, які відображають неформальні зв'язки між респондентами, це проведення дозвілля разом за останні 3 місяці, обговорювання особистих питань та відвідання концерту улюбленого виконавця/ці, запитання D1-D3 (див. додаток А). Результати наведені в Таблиці 2.4.

Таблиця 2.4.

Показник щільності мереж за типами зв'язків серед студентів ФІ та ФПвН

Типи зв'язків	Інженерія програмного забезпечення	Комп'ютерні науки	Право
Проведення дозвілля	4,5%	8%	4,2%
Обговорювання особистих питань	3,4%	4,3%	2,2%
Запрошення на концерт	2,1%	2,9%	1,5%

За результатами показника щільності, неформальна взаємодія переважає серед студентів спеціальності Комп'ютерні науки. Можна стверджувати, що різниця в мережах запрошення на концерт не перевищує 1,4% серед трьох спеціальностей, а отже в цих групах студенти мають подібну щільність тих, кого вони запросили б на концерт. Щільність в обговорюванні особистих питань, які не стосуються університету або навчання між спеціальностями ІПЗ та КН не має

значної різниці, показник досягає лише 0,9%. Однак, якщо порівнювати студентів Право з двома ІТ спеціальностями, то різниця буде значною, майже вдвічі менше. А отже, рівень комунікації та зв'язки у студентів ФПвН слабші. Загалом, найвищий рівень комунікації серед студентів спеціальності Комп'ютерні науки, що передбачає й сильніші зв'язки в цій групі. Проведення дозвілля також серед студентів цієї спеціальності найщільніше, таким чином, найбільш зв'язаною мережею є Комп'ютерні науки, адже всі показники неформальної взаємодії переважають саме у них. Далі, з незначною різницею в проведенні дозвілля виступають студенти спеціальності ІПЗ, й останніми з порівняно слабкішими зв'язками йдуть студенти Право. Відповідно, *гіпотеза III підтвердилась*.

Перевірка *гіпотези IV*: «Студенти жіночої статі мають тісніший формальний зв'язок, ніж студенти чоловічої статі» відбувалась таким чином. Спершу відбулось кодування матриці використовуючи відповіді на запитання D4-D6, які відображають формальну взаємодію студентів, а саме – робота в парі, поради студентів та студенток, які могли б покращити результат та обговорення питань, які стосуються університету та навчання, після чого відбувалося кодування атрибуту за статтю. За допомогою UCINET for Windows та NetDraw було отримано результати, наведені в Таблиці 2.5 та на Рисунках 2.1 – 2.3.

Таблиця 2.5.

Розподіл зв'язків між спеціальностями за статтю

	Інженерія програмного забезпечення (кількість зв'язків)	Комп'ютерні науки (кількість зв'язків)	Право (кількість зв'язків)
Жінки	90	49	212
Чоловіки	82	52	138

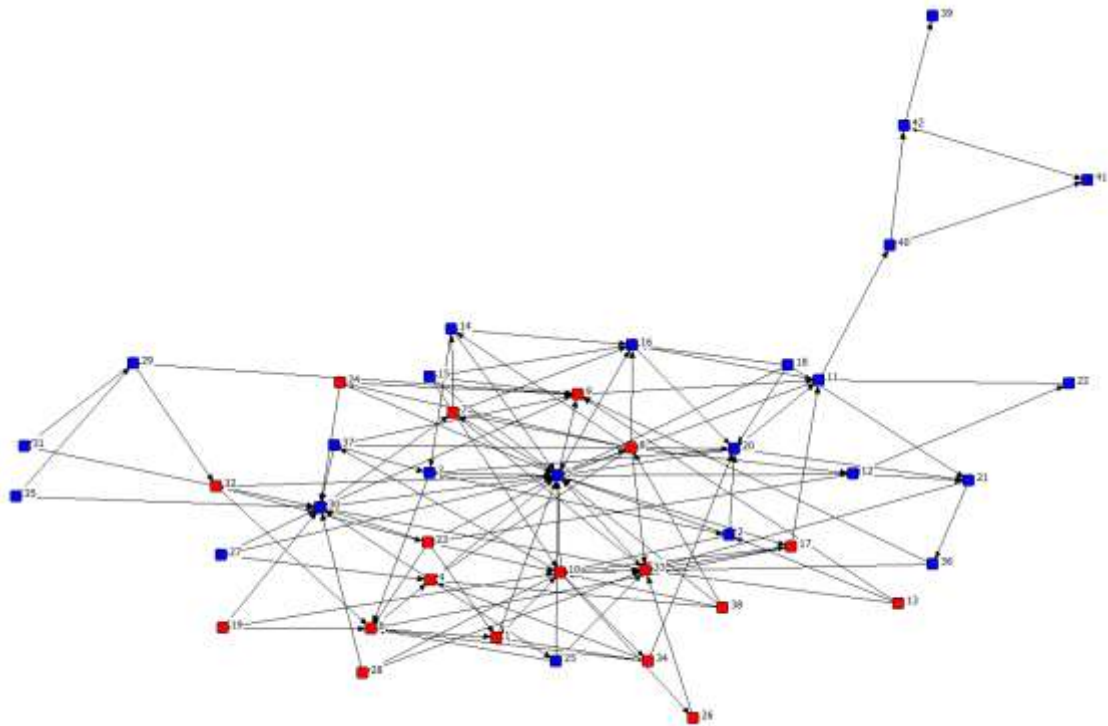


Рис. 2.1. Структура студентів спеціальності ІЗ за виміром неформальних зв'язків між статтю (червоне – жінки, синє - чоловіки)

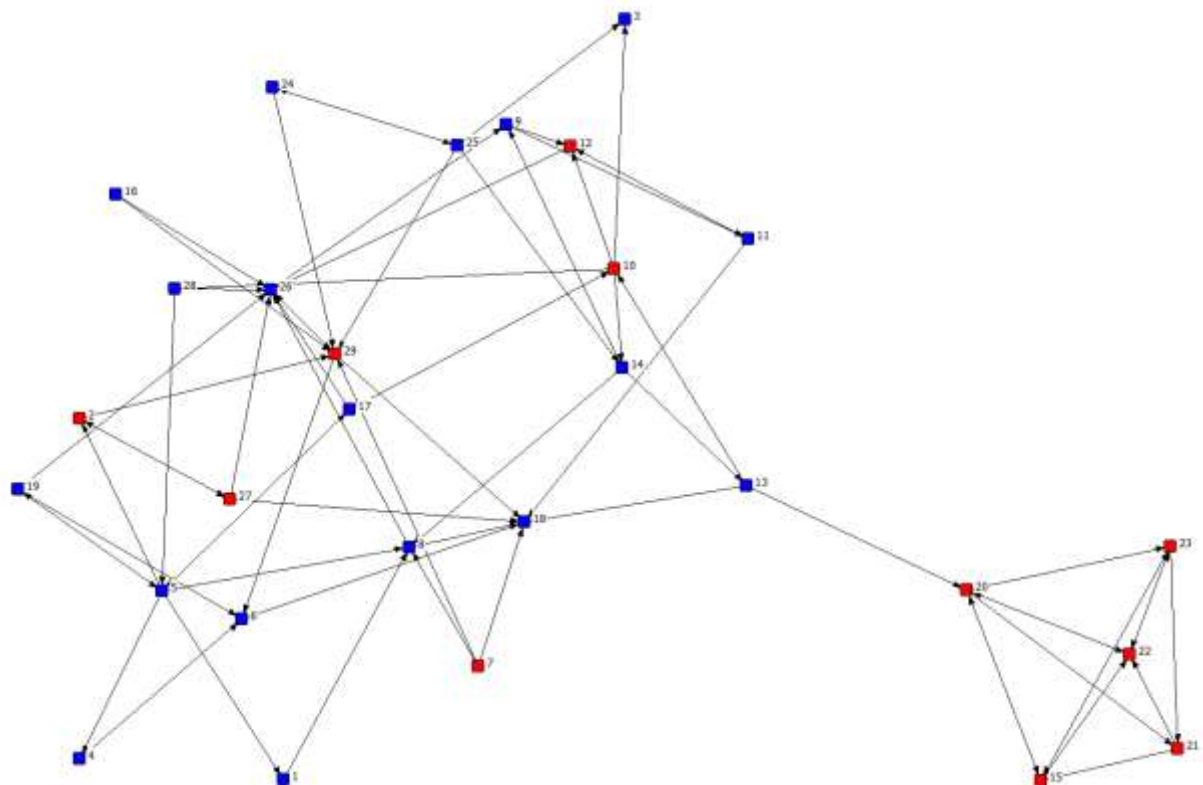


Рис. 2.2. Структура студентів спеціальності КН за виміром неформальних зв'язків між статтю (червоне – жінки, синє - чоловіки)

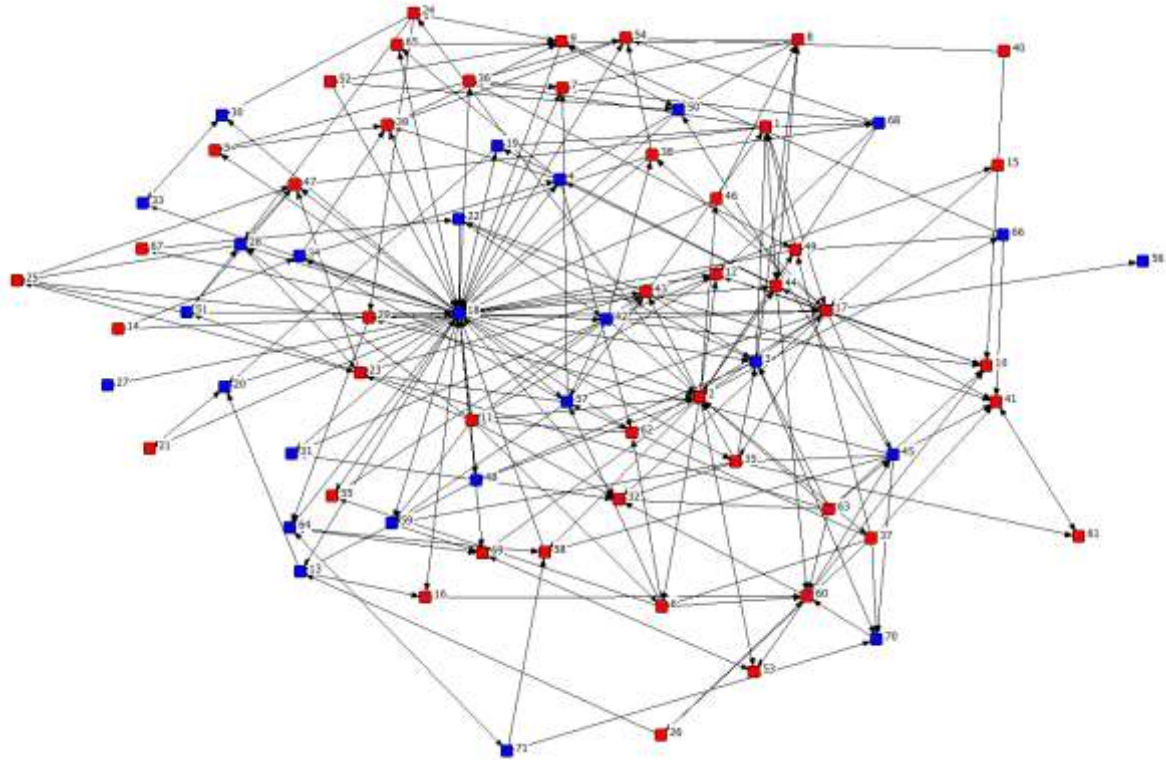


Рис. 2.3. Структура студентів спеціальності Право за виміром неформальних зв'язків між статтю (червоне – жінки, синє - чоловіки)

Згідно з отриманими даними, за спеціальностями найбільша кількість формальних зв'язків переважає у студентів ФПвН, втім, це можна пояснити тим, що кількість студентів на спеціальності Право є найвищою серед зазначених. Студентів спеціальності Право – 121 людина, це вдвічі більше за Комп'ютерні науки та Інженерію програмного забезпечення, де відповідно 47 осіб та 54 особи. Між тим, якщо дивитись за статтю, жінки мають більше формальних зв'язків на спеціальності ІПЗ, і значно більше за чоловіків на спеціальності Право, лише на спеціальності Комп'ютерні науки переважають чоловічі зв'язки, втім не за великою різницею, лише в 3 зв'язки, що не є дуже суттєво. Таким чином, формальні зв'язки в цілому переважають у жіночій статті, отже *гіпотеза IV підтверджена*.

Однак, слід зазначити, що кількість жінок та чоловіків, які зазначали наявність зв'язків значно відрізняється, що й могло дати саме такі результати. Жінки спеціальності Право мають 212 зв'язків, втім кількість жінок становить 45 осіб, а чоловіків – 26, відповідно до цього можна припустити, що існує така

велика різниця між кількістю зв'язків у студентів та студенток. Чоловіки спеціальності Комп'ютерні науки також мають більше зв'язків ніж жінки тієї ж спеціальності, однак й кількість чоловіків є більшою – 18 осіб, а жінок – 11. Між тим, студенток спеціальності Інженерія програмного забезпечення також менше – 18 осіб, а чоловіків – 24, хоча й кількість формальних зв'язків у жінок переважає, навіть за їх меншості.

При порівнянні формальної взаємодії в групах за однією статтю, з'ясувалося, що ніяких відмінностей між кількістю зв'язків в межах однієї статі та кількістю студентів або студенток немає. Втім, при порівнянні неформальної взаємодії у студентів Інженерії програмного забезпечення було встановлено, що є більша кількість зв'язків між жінками ніж між чоловіками, хоча жінок менша кількість. Що може свідчити про те, що жінки більш комунікабельні та налаштовані на формування дружніх взаємовідносин. Студенти спеціальності Право та Комп'ютерні науки подібних закономірностей не мають, в них кількість зв'язків в межах однієї статі відповідає кількості студентів тієї статі.

За доведенням *гіпотези V* «Студенти Право, які не мають в родині представників цієї професії, володіють більшою кількістю формальних зв'язків» були отримані такі результати. Спершу було закодовано матрицю, з відповідями на запитання, які описують формальну взаємодію між студентами, а саме D4-D6 (див. Додаток А). Далі змінну «*CI. Lawyer*», що включає шкалу соціального капіталу та її характеристику щодо наявності в родині, серед друзів чи знайомих особи певної спеціальності (в даному випадку – за спеціальністю Право), було перекодовано в атрибутивну характеристику, де 1 – «*є в родині*», а 0 – «*немає в родині*» представника спеціальності Право. Було розраховано вихідний рівень центральності (OutDegree Centrality) кожного актора для виміру зв'язку формальної взаємодії, після чого застосовано T-Test для перевірки різниці середніх значень рівня центральності для двох груп. Згідно з гіпотезою, очікувалося, що для тих, хто не має в родині представників професії юрист/ка, адвокат, рівень центральності за вихідними зв'язками буде вищий, ніж у тих, хто має в родині представників цієї професії. Результати наведені в Таблиці 2.6.

Таблиця 2.6.

Середні значення вихідного рівня центральності (OutDegree Centrality) у підгрупах за наявністю в родині представника професії Право

	Мають в родині представника професії Права	Не мають в родині представника професії Права	Sig.
Тип зв'язку: формальна взаємодія в студентській групі Право*	5,33	4,68	0,7074

* Тип зв'язку «формальна взаємодія» утворено за запитаннями D4-D6 через агрегацію трьох бінарних матриць у одну виміряну, рівень центральності розраховано для вимірної матриці.

Згідно з гіпотезою V студенти, які не мають соціального капіталу, пов'язаного з їх сферою, в родині, намагаються встановлювати формальні зв'язки з іншими студентами у групі, бо це могло би надати їм допомогу або пораду в опануванні професії і подальшій кар'єрі. Через те, що сильні зв'язки у них відсутні, очікувалося, що вони звертатимуться до однокурсників та однокурсниць. За результатами, середні значення по рівню центральності є вищими у тих студентів, які мають в родині представників заняття Право, однак за показником значимості зв'язок не є статистично значущим. Відповідно, студенти спеціальності Право, які мають в родині представників професії юрист/ка, адвокат/ка налічують більшу кількість формальних зв'язків в групі. Й хоча різниця не є значущою, *гіпотеза V не* можемо вважати *підтвердженою*.

Отже, взаємодія всередині груп спеціальностей Комп'ютерні науки, Інженерія програмного забезпечення та Право відрізняється за типами зв'язків, доступом до соціального капіталу, статтю, щільністю та центральністю. Так, студенти ІТ спеціальностей мають неформальну силу зв'язків вищу за студентів спеціальності Право. Порівняльний аналіз соціального капіталу студентів трьох спеціальностей за статтю показав, що серед студентів ІТ та Право більший соціальний капітал мають жінки, а серед студентів Комп'ютерні науки – чоловіки. При перевірці останньої гіпотези було з'ясовано, що студенти ФПВН, які мають в родині представників цієї сфери, володіють більшою кількістю формальних зв'язків, аніж ті студенти, які не мають в родині юристів чи адвокатів.

ВИСНОВКИ

Узагальнення теоретичного підґрунтя в дослідженнях соціального капіталу, зокрема праць П. Бурдьє, Дж. Коулмана, Р. Патнема, Ф. Фукуями та В. Радаєва, виявило відмінності у підходах до визначення поняття «соціальний капітал». Однак, порівняння підходів до визначення цього поняття також дозволило визначити спільні основні елементи. Таким чином соціальний капіталом є спільна діяльність членів суспільства, яка побудована на довірі і виступає ресурсом для отримання вигод.

Порівняння різних підходів до вимірювання соціального капіталу показало, що існує 4 найбільш поширених інструменти: 1) заснований на роботі Р. Патнема в проекті World Value Survey, 2) SOCAT, заснований і розроблений Світовим Банком, 3) ще два інструменти (анкети), розроблені Н. Ліном для двох різних підходів. В основі цього дослідження був використаний інструмент Нан Ліна а саме «генератор позицій» (position generator) та «генератор імен» (name generator).

Теоретичні основи мережевої взаємодії здійснювалися на базі робіт Р. Ханнемана, М. Грановеттера та Р. Берта. Основною роботою мережевого аналізу стало дослідження М. Грановеттера «Сила слабких зв'язків», де він стверджує, що слабкі зв'язки, тобто друзі, знайомі, сусіди відіграють більш важливу роль в передачі та придбанні соціального капіталу, ніж сильні зв'язки, а саме сім'я і родичі .

Аналіз сучасних досліджень престижних спеціальностей в Україні та за кордоном виявив, що ІТ технології та право є одними з найпрестижніших спеціальностей. Результати респондентів підтвердили раніше проведені дослідження в 2013, 2019 і 2020 роках. При порівнянні найпрестижніших професій з дослідженням минулого року серед студентів тих самих спеціальностей, було зроблено кілька висновків щодо відмінностей та схожостей престижності професій. Найбільш престижними професіями були визначені ті, які в майбутньому здобудуть студенти, тобто їх сфера діяльності. А найменш

престижними однаково були визначені професії як і в попередніх дослідженнях минулих років.

За допомогою проведеного дослідження серед студентів окремих спеціальностей НаУКМА визначені оцінки престижності професій як у трьох спеціальностей окремо, так і спільно, що також дозволило зробити порівняльний аналіз найпрестижніших і менш престижних професій в Україні в 2021 році та в 2020. Порівняльний аналіз оцінок престижності професій між факультетами показав, що для студентів з обох факультетів найпрестижнішою професією є та, на яку вони нині навчаються, а також директор/ка компанії, міністр/ка та депутат/ка, а найменш престижними професіями вважаються водій-далекобійник/ця, швачка/швець та механізатор/ка, тракторист/ка, комбайнер/ка. Такий результат співвідноситься з іншими оцінками престижності різних професій і сфер зайнятості в Україні, зробленими в 2013, 2014, 2019 та 2020 роках.

Розподіл зв'язків за типом відносин підтвердив другу гіпотезу та показав, що студенти факультету правничих наук мають більше сильних зв'язків, тобто представників в сім'ї або в родині, до яких вони могли б звернутися в разі потреби рекомендації на роботу. Втім студенти спеціальності Комп'ютерні науки налічують більше слабких зв'язків, тобто знайомих, для отримання рекомендації працевлаштування.

Пілотаж інструменту «генератор позицій» та «генератор імен» методом мережевого аналізу продемонстрував, що студенти ІТ спеціальності мають неформальну силу зв'язків вищу, аніж студенти спеціальності Право. Тобто студенти спеціальності Комп'ютерні науки взаємодіють один між одним більше, а рівень комунікації у них найсильніший серед опитаних груп студентів. Водночас, результати вимірювання соціального капіталу за статтю показали, що жінки мають більше формальних зв'язків, ніж студенти чоловічої статі. В ході дослідження три з п'яти гіпотез підтвердились. При порівнянні формальної взаємодії в групах однієї статі було виявлено, що не має розходжень між кількістю відносин всередині однієї статі та кількістю студентів чоловічої або

жіночої статі. Однак при порівнянні неформальної взаємодії студентів ІТ спеціальності було виявлено, що між жінками більше зв'язків, ніж між чоловіками, хоча жінок менше. Останню гіпотезу підтвердити не вдалося, адже було визначено, що студенти спеціальності Право які мають в сім'ї або родині юриста або адвоката володіють більшою кількістю формальних зв'язків, що не відповідає припущенню. Загалом, студенти ФПВН мають більше вихідних зв'язків, що свідчить про більшу зацікавленість акторами до взаємодії всередині групи порівняно з іншими, втім кількість вхідних зв'язків більша серед студентів ПЗ, що передбачає найбільшу кількість популярних студентів, до яких звертаються за порадою, допомогою, тощо. Таким чином, це дослідження задає вектор розвитку подальших досліджень соціального капіталу в мережі студентів різних спеціальностей і різних років навчання для уточнення і доповнення отриманих результатів.

Загалом, застосування інструменту «генератор імен» та «генератор позицій» є виправданим для вимірювання мережі та оцінки соціального капіталу людей з різних сфер зайнятості і для порівняння результатів у динаміці, а також для застосування в національних репрезентативних опитуваннях, наприклад, як блок анкети в регулярних загальнонаціональних Омнібусах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- Бурдьє, П. (2005). Формы капитала / П. Бурдьє // Экон. социология. – № 3. – С. 60–74.)
- Бурдьє, П. (2007). Социология социального пространства / пер. с франц. М.: Институт экспериментальной социологии; СПб.: Алетейя.
- Буркинський, Б. В., Горячук, В. Ф. (2013). Социальный капитал: сущность, источники и структура, оценка. *Социальные проблемы в практике управления*. «Экономика Украины», 1(6), стр. 70 – 78.
- Вебер, М. (1992). Класс, статус, партия. *Социальная стратификация* (1), стр. 19–38.
- Вебер, М. и др. (1994). Избранные произведения. *Образ общества*. М.: Юрист.
- Германов, И. А., Плотникова, Е. Б. (2017). Концептуализация и операционализация понятия «социальный капитал» в исследованиях организаций. Журнал: «Вестник Пермского университета. Философия. Психология. Социология» (1). Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptualizatsiya-i-operatsionalizatsiya-ponyatiya-sotsialnyu-kapital-v-issledovaniyah-organizatsiy/viewer>
- Горшков, М. К., Покида, Н. И. (2007). *Молодежь новой России: ценностные приоритеты*. Аналитический доклад, раздел 1.3. Режим доступа: https://www.isras.ru/files/File/Doklad/Doclad_Molodezh.pdf
- Грановеттер, Марк. (2009). *Сила слабых связей* / М. Грановеттер ; пер. с англ. З. В. Котельниковой // Экономическая социология. – Т. 10. – № 4. – С. 31–50. Режим доступа: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204981/ecsoc_t10_n4.pdf
- Дюркгейм Э. (1996). *О разделении общественного труда. Метод социологии* - М.: Канон.
- Информационная система «Вступ.ОСВІТА.UA». (2019, 25 июня). Рейтинг специальностей по количеству поданных заявлений. Режим доступа: <https://ru.osvita.ua/consultations/bachelor/65128/>

- Когут, І., Самохін, І., Куделя, М., Жерьобкіна, Т., Стадний, Є. (2016). *«Соціально-економічний портрет студентів: результати опитування»*. SEDOS аналітичний центр.
- Коулман, Дж. (2001). *Капитал социальный и человеческий*. / Дж. Коулман // *Общественные науки и современность*. – № 3. – С. 121–139, режим доступу: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204981/ecsoc_t10_n4.pdf
- Оксамитна, С., Стукало, С. (2012). *Престиж професій та занять у соціальному просторі міста / Українське суспільство 1992-2012 : стан та динаміка змін: соціологічний моніторинг*- С. 429-435. — К.: Ін-т соціології НАН України, 2012. Режим доступу: <http://ekmair.ukma.edu.ua/handle/123456789/4796>
- Оксамитна, С., Стукало, С. (2013). *Динаміка престижності професій і занять в українському суспільстві / Соціальні виміри суспільства*. - 2013. - Вип. 5. - С. 392-408. — К.: Ін-т соціології НАН України, 2013. Режим доступу: <http://ekmair.ukma.edu.ua/handle/123456789/4411>
- Підмогильна, К. (2020). Застосування генератора позицій для вимірювання соціального капіталу (на прикладі студентства 1 р.н. спеціальностей ІТ та Право НаУКМА) / Курсова робота / За рец.: Костюченко Т.С. Режим доступу: <http://ekmair.ukma.edu.ua/handle/123456789/17437>
- Поднос, В. (2016). Мережевий аналіз. Словник термінів. Режим доступу: <https://mistosite.org.ua/uk/articles/merezhevyi-analiz-slovnuk-terminiv>
- Сысоев, С. А. (2012). К проблеме измерения социального капитала. *Теоретическая экономика*. (2), стр. 42-44. Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-probleme-izmereniya-sotsialnogo-kapitala>
- Фукуяма, Ф. (2004). *Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию*. пер. с англ. М.: АСТ; Ермак. 730 с.
- Фукуяма, Ф. (2006). Визначення «соціальний капітал» з тексту лекції за перекладом на рос. мову та публікацією в газеті «День» №177, 16 жовтня: «Что такое социальный капитал? Киевская лекция Френсиса Фукуямы». Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/ru/article/podrobnosti/chto-takoe-socialnyu-kapital>

- HeadHunter (2014). *Найбільш престижні професії в Україні: вересень 2014*.
Режим доступу: <https://kiev.hh.ua/article/15503>
- Bourdieu, P. (1986). *The forms of capital*. In J. Richardson (Ed.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (New York, Greenwood), 241-258.
Retrieved from:
<https://www.marxists.org/reference/subject/philosophy/works/fr/bourdieu-forms-capital.htm#n11>
- Boxman, E. A. W., de Graaf, P. M., Flap, H. D. (1991). The impact of social and human capital on the income attainment of Dutch managers. *Social Networks*, 13(1), 51-73.
- Burt, R. S. *Structural Holes: The Social Structure of Competition* / R. S. Burt. – Cambridge, 1992. – 324 p
- Campbell, K. (1986). «Social resources and socioeconomic status». *Social Networks*. (8), pp. 97-117.
- Capra, C. Monica and Lanier, Kelli and Meer, Shireen, (2008), «Attitudinal and Behavioral Measures of Trust: A New Comparison», Retrieved from:
<https://www.gate.cnrs.fr/IMG/pdf/Capra.pdf>
- Coleman J. S. (1988) Social Capital in the Creation of Human Capital // *American Journal of Sociology*. Vol. 94. Supplement. P. S95–S120.
- Crompton, R. (2008). *Class and Stratification* (3rd edition), Cambridge: Polity. pp.192.
DOI: <https://doi.org/10.1017/S0047279408002882>
- Grootaert Ch., Bastelaer Th. (ed.) (2002). *The role of social capital in development*. Cambridge; New York; Melbourne; Madrid; Cape Town; Singapore; São Paulo: Cambridge University Press. 360 p.
- Grootaert Ch., Narayan D., Jones V., Woolcock M. (2004). *Measuring Social Capital. An Integrated Questionnaire*. Washington: The World Bank. 53 p.
- Hanneman, R. M. (2005) *Introduction to social network methods* / Robert Hanneman, Mark Riddle. – Riverside, CA : University of California, Riverside

- Hester Moerbeek (2001), Friends and Foes in the Occupational Career. The Influence of Sweet and Sour Social Capital on the Labour Market. ICS dissertation, Nijmegen.
- Lin, N., Dumin, M. (1986) Access to Occupations through Social Ties. *Social Networks*. (8), 365-85.
- Lin, N. (2001). *Social capital: a theory of social structure and action*. Cambridge: Cambridge University Press. Retrieved from: https://www.researchgate.net/publication/281088424_review_of_'Social_Capital_A_Theory_of_Social_Structure_and_Action'_by_Nan_Lin_2001
- Lin, N. (2005). «A network theory of social capital». Retrieved from: <http://www.pro-classic.com/ethnicgv/SN/SC/paper-final-041605.pdf>
- Lin, N. (2017). Building a Network Theory of Social Capital. *Social Capital*, 28–51. Retrieved from: https://www.researchgate.net/publication/336918753_Use_of_Social_Network_Sites_Depending_on_the_Country_of_Origin_of_the_Social_Network_Site_User
- O'Callaghan, Craig. (2020, March 3). University Subject Rankings: Top Ten Most Viewed Subjects. Retrieved from: <https://www.topuniversities.com/university-rankings-articles/university-subject-rankings/university-subject-rankings-top-ten-most-viewed-subjects>
- Psylla, I., Sapiezynski, P., Mones, E., Lehmann, S. (2017 December 20). The role of gender in social network organization. Retrieved from: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0189873>
- Putnam, R. (1993). The Prosperous Community. *Social Capital and Public Life*. *The American Prospect*. (4), 13. – P. 1–2.
- Putnam, R. (2001). «The prosperous community: social capital and public life», Retrieved from: <http://prospect.org/article/prosperous-community-socialcapital-and-public-life>
- Scott, J. (2000). *Social Network Analysis* / J. Scott. – London; Newbury Park: Sage Publications. – P. 465–472.

- Van der Gaag, M. (2005). *Measurement of Individual Social Capital*. The position generator. pp. 103 – 117. Groningen: Rijksuniversiteit. Retrieved from: <https://www.rug.nl/research/portal/files/9820229/thesis.pdf>
- Van der Gaag, M., Snijders, T. A. B., Flap, H., 2008, *Social Capital: An International Research Program*. Lin, N., Erickson, B. (eds.). Position Generator measures and their relationship to other Social Capital measures. Oxford: Oxford University Press, p. 27 – 48
- World Value Survey (2012). «World Value Survey wave 6». Retrieved from: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp>

Додаток А

Анкета вимірювання соціального капіталу НаУКМА.

Вітаю! Мене звати Катерина Підмогильна, я студентка 4 р. н. спеціальності «Соціологія». В рамках дипломної роботи проводжу дослідження соціального капіталу та мережевої взаємодії студентів НаУКМА. Я прошу Вас відповісти на ряд запитань та зазначити Ваші ім'я та прізвище, оскільки мережевий аналіз передбачає виявлення зв'язків між особами, тож без цієї інформації провести дослідження не вдасться.

Всі ваші відповіді залишаться КОНФІДЕНЦІЙНИМИ. Також, Ваші відповіді не передаються Адміністрації НаУКМА, Вашим викладачам або будь-яким іншим людям!

Якщо Вам цікаві результати дослідження, можете залишити свою пошту, і по закінченню роботи та її захисту, Вам надійде лист. _____.

Блок А. Соц. дем.

Зазначте Ваші ім'я та прізвище:	
Стать	1. жіноча 2. чоловіча 3. інше
Вік (повних років):	_____
Факультет	ФГН ФПрН ФСНСТ ФЕН ФІ ФПвН
Місце проживання в Києві:	1. з батьками/родичами 2. гуртожиток 3. знімаю квартиру/кімнату 4. інше _____
Яке з тверджень найбільше відповідає фінансовому стану Вашої сім'ї?	1. Ми можемо дозволити собі купити все, що захочемо 2. Ми можемо дозволити собі купувати деякі коштовні речі 3. Нам вистачає грошей на їжу, одяг і ми можемо дещо відкласти 4. Нам вистачає грошей на їжу, але купувати одяг вже важко 5. Нам не вистачає грошей навіть на їжу 6. Відмова від відповіді

Блок В. Позанавчальна активність

В1. В цілому, наскільки Ви задоволені сьогодні своїм життям? Використайте шкалу, де "0" означає, що ви "абсолютно не задоволені", а "10" означає, що ви "абсолютно задоволені"

абсолютно не задоволені 0...1...2...3...4...5...6...7...8...9...10 абсолютно задоволені 99
Складно сказати

В2. У кожного своє розуміння, що таке дружба. Як Ви самі вважаєте, СКІЛЬКИ У ВАС Є ДРУЗІВ ЗАРАЗ?

Запишіть кількість, будь-ласка « _____ »

В3. Більшість людей обговорюють важливі питання з іншими. Пригадайте тих, з ким ви обговорювали важливі для вас питання за останні три місяці? Ніхто окрім вас не знає цих людей. Це можуть бути родичі, друзі, викладачі тощо – будь-хто з вашого оточення.

Будь ласка, вкажіть **ТІЛЬКИ ІНІЦІАЛИ** цих людей (напр. Микола Іваненко – МІ або ІМ) в рядок через кому. **ВРАХОВУЙТЕ СПІЛКУВАННЯ ОНЛАЙН ЧИ ПО ТЕЛЕФОНУ.** Після того, як записали ініціали, порахуйте і запишіть загальну кількість тих, кого згадали

Загальна кількість: « _____ » осіб
(запишіть кількість)

Блок С. Соціальний капітал

С1. З людьми яких професій Ви маєте контакти/зв'язки. Зі списку професій нижче хто-небудь у Вашій родині має одне з таких занять? Хтось із Ваших друзів? Серед Ваших знайомих? Під "знайомим" я маю на увазі не продавців, яких Ви зустрічаєте в магазині, а когось, з ким Ви говорите або могли б поговорити, якщо Ви зустрінете його / її на вулиці і знаєте його / її ім'я. (якщо у Вас одну й ту саму професію мають, наприклад, і друг і родина, зазначте це будь-ласка в обох рядках).

№	Діяльність	родина	друг/подруга	знайомий/а	немає
1	Лікар/ка				
2	Журналіст/ка				
3	Інженер/ка				
4	Міністр/ка				
5	Будівельник/ця				
6	Директор/ка компанії, заводу				
7	Підприємець/ця				
8	Вчитель/ка				
9	Викладач/ка закладу вищої освіти				
10	Військовий/ва				
11	Юрист/ка, адвокат				
12	Механік/технік				
13	Бухгалтер/ка				
14	Вчений/на				
15	Депутат/ка				
16	Музикант/ка, художник/ця, письменник/ця				
17	ІТ спеціаліст/ка				
18	Слюсар/ка				
19	Керівник/ця банку				
20	Комерсант/ка				
21	Офіціант/ка				
22	Медсестра/медбрат				
23	Фермер/ка				
24	Водій-далекобійник/ця				
25	Швачка/швець				
26	Механізатор/ка, тракторист/ка, комбайнер/ка				
27	Продавець/чиня				
28	Агроном/ка				
29	Ветеринар/ка				
30	Перукар/ка				

31	Актор/ка				
----	----------	--	--	--	--

Нижче наведена низка ситуацій, зазначте будь-ласка чи є у Вас хтось з родини, друзів, знайомих, до кого Ви могли б звернутися у випадку такої проблеми. (С2-С5 зазначте стільки відповідей, скільки потрібно)

С2. Ви шукаєте роботу протягом певного часу, однак безрезультатно, і Вам потрібно, аби хтось дав рекомендацію на роботу. Чи є серед Вашого оточення принаймні одна людина, яка могла б допомогти?

1. Є в родині
2. Є друг/подруга
3. Є знайомий/знайома
4. Немає
5. Важко відповісти
6. Інше

С3. У Вас виникли спірні питання з членами родини стосовно отриманого у спадок майна, і Вам потрібно звернутись до юриста для правильного оформлення документів. Чи є у Вашому оточенні людина, яка могла б надати юридичну консультацію?

1. Є в родині
2. Є друг/подруга
3. Є знайомий/знайома
4. Немає
5. Важко відповісти
6. Інше

С4. У Вас на комп'ютері був виявлений вірус та частина даних втрачена. Чи є у Вашому оточенні людина, яка могла б допомогти відновити дані?

1. Є в родині
2. Є друг/подруга
3. Є знайомий/знайома
4. Немає
5. Важко відповісти
6. Інше

С5. Вам потрібна порада щодо вирішення проблеми або запитання стосовно спеціальності, якої Ви навчатесь. Чи є у Вашому оточенні людина, до якої Ви могли б звернутися по фахову консультацію?

1. Є в родині
2. Є друг/подруга
3. Є знайомий/знайома
4. Немає
5. Важко відповісти
6. Інше

С6. Вкажіть, на Вашу думку, які з нижче зазначених професій є «найбільш престижними», а які «найменш престижними». Розподіліть професії за 5-тьма рангами, від А до Е, де А – найбільш престижний ранг, а Е – найменш престижний.

№	Діяльність	А	В	С	Д	Е
1	Лікар/ка					
2	Журналіст/ка					
3	Інженер/ка					
4	Міністр/ка					

5	Будівельник/ця					
6	Директор/ка компанії, заводу					
7	Підприємець/ця					
8	Вчитель/ка					
9	Викладач/ка закладу вищої освіти					
10	Військовий/ва					
11	Юрист/ка, адвокат					
12	Механік/технік					
13	Бухгалтер/ка					
14	Вчений/на					
15	Депутат/ка					
16	Музикант/ка, художник/ця, письменник/ця					
17	ІТ спеціаліст/ка					
18	Слюсар/ка					
19	Керівник/ця банку					
20	Комерсант/ка					
21	Офіціант/ка					
22	Медсестра/медбрат					
23	Фермер/ка					
24	Водій-далекобійник/ця					
25	Швачка/швець					
26	Механізатор/ка, тракторист/ка, комбайнер/ка					
27	Продавець/чиня					
28	Агроном/ка					
29	Ветеринар/ка					
30	Перукар/ка					
31	Актор/ка					

Блок D. Мережевий зв'язок

Нагадуємо: ніхто, окрім мене не буде бачити Ваші відповіді. Результати будуть внесені в базу даних та анонімізовані.

Далі для відповідей використовуйте, будь ласка, позначки. Позначте осіб, з якими Ви безпосередньо... (для D1-D6 – позначте стільки відповідей, скільки потрібно)

D1. ... проводили разом дозвілля онлайн або офлайн (обідали, гуляли в парку, спілкувались) протягом попередніх 3-х місяців?

D2. ... з ким Ви обговорювали особисті питання, які не стосуються університету протягом попередніх 3-х місяців?

D3. Уявіть, що Ви маєте додатковий квиток на концерт Вашого улюбленого виконавця/цю. Кого з вашої групи Ви запросили б піти з Вами? (Виберіть одну особу або нікого)

D4. Кого з вашої групи Ви обрали б для роботи в парі разом із вами (вибрати одну особу зі списку)?

D5. Поради кого з вашої групи могли би значно покращити Ваші результати? (Виберіть не більше 3-х осіб)

D6. Зазначте, будь-ласка, з ким Ви обговорювали навчальні питання особисто (не в спільних чатах) протягом попередніх 3-х місяців?

Нагадую! Жодна Ваша відповідь не буде поширена для інших осіб. Ваші імена та прізвища будуть використані лише для побудови мережі та файлу. Однак, і в фінальних результатах роботи ваші прізвища не будуть зазначені.

	Особа з групи	D1.	D2.	D3.	D4.	D5.	D6.
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							
21							

22							
23							
24							
		D1.	D2.	D3.	D4.	D5.	D6.
25							
26							
27							
28							
29							
30							
31							
32							
33							
34							
35							
36							
37							
38							
39							
40							
41							
42							
43							
44							
45							
46							
47							

ДЯКУЮ ВАМ ЗА УЧАСТЬ В ОПИТУВАННІ!

Додаток Б

Оцінка престижу професій за факультетами студентів 1 р.н. 2020 р.

ІТ спеціальність		Право	
Професія	Середнє значення	Професія	Середнє значення
Директор компанії	1,65	Директор компанії	1,31
ІТ працівник	1,77	Високопоставлений державний службовець	1,40
Вчений	1,90	ІТ працівник	1,40
Високопоставлений державний службовець	1,92	Лікар	1,44
Лікар	2,04	Юрист	1,48
Інженер	2,12	Політик	1,68
Політик	2,13	Вчений	1,79
Музикант/художник/письменник	2,40	Інженер	1,92
Юрист	2,52	Військовий	2,23
Поліцейський	2,58	Агент з нерухомості	2,23
Вчитель	2,73	Менеджер	2,33
Менеджер	2,75	Музикант/художник/письменник	2,38
Військовий	2,85	Страховий агент	2,56
Агент з нерухомості	2,87	Кухар	2,67
Страховий агент	2,88	Вчитель	2,67
Кухар	3,00	Поліцейський	2,71
Медсестра	3,06	Бухгалтер	2,90
Бухгалтер	3,10	Фермер	2,96
Фермер	3,12	Медсестра	3,02
Механік/технік	3,21	Будівельник	3,02
Будівельник	3,29	Перукар	3,15
Перукар	3,29	Механік/технік	3,15
Некваліфікований робітник (чорнороб)	3,35	Секретар	3,33
Секретар	3,50	Некваліфікований робітник (чорнороб)	3,40
Машиніст	3,54	Машиніст	3,58
Водій-далекобійник	3,58	Водій-далекобійник	3,60
Продавець	3,75	Продавець	3,69
Поштар	3,94	Поштар	3,79
Прибиральниця	4,15	Прибиральниця	3,94
Бригадир	4,23	Бригадир	4,13