

Григорян Лусине Корюновна

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ КРОСС-КУЛЬТУРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ЗАРУБЕЖНОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ**

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2010/10/26.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2010. № 10 (41). С. 84-88. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2010/10/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

УДК 330.16

*Лусине Корюновна Григорян**Государственный университет – Высшая школа экономики*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ КРОСС-КУЛЬТУРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ЗАРУБЕЖНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ[©]

Исследование выполнено при поддержке Научного фонда Государственного университета – Высшей школы экономики, проект № 47.0, код Д 51100 "Социокультурные исследования экономического сознания и поведения"

Введение

Говоря об экономической психологии, мы не можем рассматривать ни экономику в отрыве от государства, ни человека в отрыве от культуры. Существуют работы, посвященные важнейшим связям экономики и культуры, где также отмечается определяющая роль ценностей культуры для формирования рамок нашего восприятия и поведения (например [25]). Д. Мацумото в своей книге «Психология и культура» обращает внимание на то, что все процессы, связанные с распределением благ и ресурсов, являются культурно-специфичными, так же как и восприятие этих процессов людьми как справедливых или несправедливых [3]. Культурная специфика экономического поведения, очевидно, является областью мало разработанной и весьма актуальной.

Целью данной работы является определение состояния научного знания в области кросс-культурных исследований в зарубежной экономической психологии. Для достижения данной цели мы ставим перед собой **задачу** изучить разработки по данной тематике в зарубежной науке. Таким образом, **объектом** нашего исследования являются работы зарубежных исследователей в области кросс-культурной экономической психологии, **предметом** – проблемы, ставящиеся в этих исследованиях, и основные результаты работ.

В данной работе будут описаны исследования зарубежных психологов, которые распределены по следующим блокам: исследования восприятия экономической справедливости; восприятие бедности; кросс-культурные исследования экономической социализации; различные сравнительные исследования связей установок и экономического поведения; кросс-культурные исследования установки на материализм; изучение отношения к деньгам; исследование доверия, взаимности и их связи с успешной кооперацией; исследование связей измерений культуры с экономическим поведением; изучение культурных особенностей восприятия инноваций; изучение культурной обусловленности поведения потребителя.

Традиционно самой популярной темой исследований в зарубежной науке было поведение потребителя, однако в экономической психологии чаще всего используется подход, пытающийся «свести процесс потребления к выбору между предпочтениями» [2]. В этих подходах психология и экономика понимаются как различные, самостоятельные дисциплины, в то время как повседневность диктует необходимость выходить на большую междисциплинарность исследований, и связывать психологию с другими социальными науками. Среди работ, закладывающих эти связи экономической психологии с другими областями науки, П. Лунт называет работу «Массовое потребление и социальная идентичность» Лунт и Ливингстоун [17], где отмечается значение антропологии, кросс-культурных исследований и социологии, также работа Фарнэм и Льюис [12] «Экономический разум», где авторы ориентируются на антропологию и социологию. «В этих работах, – пишет П. Лунт, – открываются новые методы исследования субъекта в его отношении к потреблению, происходит отход от теории принятия решений и постепенный охват все новых пластов культурного контекста».

Однако можно заметить, что кросс-культурные исследования в зарубежной науке были и раньше. С середины 80-х годов появляется большое количество исследований, которые охватывают достаточно широкий спектр тем области экономической психологии. Интересно, что, несмотря на популярность тематики потребительского поведения, первые кросс-культурные исследования проводились не в этой области, а в связи с изучением восприятия экономической справедливости и отношения к бедности.

Так, например, из ранних исследований **восприятия экономической справедливости** можно назвать проведенное в 1985 году кросс-культурное исследование восприятия экономической справедливости у подростков в Австралии и Японии [24]. Молодым людям в Японии и Австралии предлагалось определить размер оплаты за труд в различных ситуациях, которые предполагали оценку по четырем измерениям: усилия рабочего, возможности, продуктивность и семейные нужды. Когда продуктивность была высокой, японские подростки определяли значительно более высокий доход для работников с большими семейными нуждами, чем австралийские подростки. Кроме того, японские подростки назначали гораздо более высокий доход для работников с ограниченными возможностями. В обеих выборках люди с меньшими нуждами награждались ниже, чем люди с большими семейными нуждами, исключая работников, чьи способности высоки, а усилия малы. Результаты объясняются авторами различиями в западном и японском экономическом укладе, а также культурными детерминантами процесса социализации.

Другое исследование проводилось А. Фарнэмом в 1987 году. Он изучал восприятие экономической справедливости школьниками из Великобритании и Южной Африки с похожим происхождением. Модель исследования была схожа с моделью, которая описывалась ранее, только в ситуации 4-ым измерением было не «нужды семьи», а цвет кожи. Оказалось, что обе группы вознаграждали за старательность, способности и продуктивность, но и за цвет кожи – белым назначали вознаграждения больше, чем черным.

Тот любопытный факт, что южноафриканские подростки назначали белым работникам более высокую зарплату, может быть объяснен в терминах стереотипов и специфики этнической идентичности [11].

Сравнительные исследования **восприятия бедности** представителями разных этнических групп тоже появились довольно рано. Так, проводилось кросс-культурное сравнение восприятия причин бедности на Вест-индских островах – Доминика и Барбадос [20]. Авторы указывают на тот факт, что, несмотря на многочисленные исследования восприятия бедности, в которых были выявлены такие детерминанты, как образование, религия, этническая группа, кросс-культурные исследования в этой области были немногочисленны. Данное исследование было направлено на выявление аттитюдов подростков на относительно богатом острове Барбадос и относительно бедном – Доминика. Было выявлено много различий между объяснениями бедности у представителей этих двух групп, но самым интересным феноменом, который обнаружился в исследовании, было наличие более осознаваемого чувства несправедливости и неравенства у подростков с более благополучного острова Барбадос. Исследователи объясняют этот факт связью между развитой системы массовой информации и более высоким уровнем образования с осознанием экономических процессов.

Эта тематика не стала безынтересной со временем. Недавно итальянскими учеными было проведено исследование абсолютистского и релятивистского восприятия бедности в восьми странах (Боливия, Бразилия, Италия, Кения, Лаос, Швеция, Швейцария и Великобритания) [10]. Было обнаружено, что страны с более высоким доходом показывают более четко выраженное релятивистское отношение к бедности, однако большую роль в формировании этих отношения играют личностные факторы, такие как прошлый опыт материальных трудностей, или соответствующие стандарты жизни.

Отдельным блоком в зарубежной науке идут исследования **экономической социализации**. Большой вклад в исследование культурного аспекта экономической социализации внесли французская исследовательница К. Ролан-Леви и израильский исследователь В. Лейзер которые проводили несколько кросс-культурных сравнений процесса экономической социализации у детей из разных стран [16; 22; 23]. Исследование, направленное на сравнение процесса экономической социализации у алжирских и французских детей [22] показало, что во многом развитие экономических представлений у детей из двух выборок идет сходным образом. Однако есть и определенные отличия. Так, алжирские дети лучше понимают значение цены, валютного обмена, экономического механизма производства и прибыли в целом, и функционирования и роли из социально-экономической системы, в частности, влияния правительства на занятость и безработицу. Французские дети чаще затруднялись отвечать на вопросы, но когда отвечали, давали более широкий спектр ответов; они лучше понимают процессы, связанные с налогообложением.

В статье «Экономическая социализация: основания для международного сравнения» [23] К. Ролан-Леви описывает методологические принципы проведения кросс-культурных исследований по изучению особенностей экономической социализации, а также приводит описание инструментария, направленного на изучение экономического понимания, объяснения и экономических установок.

В работе «Экономическая социализация детей: кросс-культурное равнение десяти стран» [16] авторы указывают на тот факт, что, в отличие от исследований, целью которых является сравнение групп по возрастам, сравнение по странам дает менее ясные результаты. Результаты срезов по возрастам можно обобщить в двух основных тенденциях: стабильность аттитюдов в отличие от изменчивости понимания и тенденции видеть экономику с позиции «человека социального» в младшем возрасте к становлению позиции «человека экономического» в старшем [11].

Что же касается сравнения особенностей экономической социализации по странам, то здесь результаты гораздо неопределеннее, и труднее поддаются интерпретации. Можно утверждать тот факт, что если в странах различаются институциональные условия, то это отражается в ответах детей. Что касается влияния культурной специфики, то это, прежде всего, отражается на аттитюдах по отношению к бедности и богатству. Результаты исследования также показывают, что ценности, связанные с экономическими представлениями, различаются не только между странами, но и между разными популяциями в одной стране (равнение по выборкам городских жителей и кибуцы в Израиле).

Большое количество исследований в западной науке направлено на **изучение различных переменных, определяющих аттитюды и экономическое поведение**. Ещё в 1989 году проводились исследования, направленные на изучение связей между культурными аттитюдами и различными формами экономического поведения – например, кросс-культурное сравнение страхового поведения канадцев и американцев [26], сравнительное исследование восприятия роли различных сфер услуг в США и Нидерландах. Это направление также продолжает развиваться.

Проводилось несколько крупных исследований, направленных на выявление связей экономических представлений с культурой. Так, по данным восьми стран (более 2000 респондентов из Австралии, Франции, Греции, Израиля, Новой Зеландии, Словении, Сингапура, Турции) группой ученых исследовались связи психосоциальных переменных и экономических представлений непрофессиональных экономистов [6; 16; 23] и связь экономических представлений с культурой в целом [4; 16].

Бастонис, Лейзер и Ролан-Леви целью своего исследования называют проверку силы связи между такими переменными, как локус контроля и вера во всеобщую справедливость и экономическими представлениями и установками в различных странах. По итогам проведенного исследования авторы делают вывод о том, что экономическое мышление обывателя основывается на экономических феноменах больше, чем на интегральных экономических моделях.

Результаты исследования подтвердили связь между интернальным локусом контроля, верой во всеобщую справедливость, поддержкой экономики свободного предпринимательства и высокой удовлетворенностью частной и государственной экономикой.

Исследование Аллен, Хунг и Лейзера было направлено на изучение межкультурных различий в экономических представлениях. Рассматривалось, как экономические представления варьируют в культурах с разным уровнем развития, а также в странах с одинаковым уровнем модернизации, но с разными конфигурациями (например, разные уровни развития человеческого и социального капитала, темпа развития). Экономические представления были изучены в трёх основных категориях: экономическая продуктивность и удовлетворенность, экономическая благоприятность и установки по отношению к бизнесу и правительству. Исходя из полученных результатов, авторы распределяют 8 рассмотренных стран по 3-м конфигурациям:

1. Быстрый темп модернизации, низкий человеческий капитал, низкий государственный социальный капитал (Сингапур, Словения).

2. Большой уровень модернизации, высокий человеческий капитал, низкий гражданский социальный капитал, высокий государственный социальный капитал (Новая Зеландия, Австралия, Франция).

3. Низкий уровень модернизации, низкий человеческий капитал, высокий гражданский социальный капитал, низкий государственный социальный капитал (Греция, Турция).

Другой блок исследований в зарубежной психологии направлен на **изучение установки на материализм**, и связь этой установки с различными психологическими переменными. В исследовании Гер и Белк по различиям в материализме между двенадцатью странами измерялись такие характеристики, как желания потребителей, воспринимаемая нужда и показатель материализма по Белку. По результатам исследования румыны оказались самыми материалистичными, а за ними следовали американцы, новозеландцы, украинцы, немцы и турки. Эти данные подтверждают, что материализм характерен не исключительно для запада, и не связан напрямую с уровнем достатка (что обычно закладывалось в основу модели взаимоотношений с потребителем) [13].

В другом кросс-культурном исследовании материализма [15] выявлялась связь между материализмом и индивидуальными ценностями. Данное исследование основано на модели ценностей Ш. Шварца, и направлено на изучение связей между ценностями открытости, самовозвышения и самопреодоления с показателями материализма по Ричинс и Доусон. Исследование проводилось в трех странах: Канаде, Германии и США. Была выявлена устойчивость шкал ценностей и материализма во всех трех странах. Результатом исследования было обнаружение позитивной связи между ценностями самовозвышения и материализмом, и негативная взаимосвязь между ценностями самопреодоления.

В европейской науке, в связи с введением единой европейской валюты, в 1998 был бум исследовательского интереса к проблематике **восприятия людьми денежной валюты**. А. Мюллер-Петерс проводил ряд кросс-культурных исследований по изучению установок относительно денег, в частности, отношения к Евро по разным европейским странам. Исследовалось значение гражданской гордости и гражданской идентичности для аттитудов по отношению к единой европейской валюте [18]. Объяснительными факторами для отношения к евро оказались установки на Европейский патриотизм и национализм. Первое имеет позитивное влияние на отношение к единой европейской валюте, второе – отрицательное. Сравнение по странам показало, что такие южные государства, как Испания, Италия, Португалия и Греция, и такие страны как Ирландия, Бельгия, Франция и Люксембург имеют наиболее позитивное отношение к евро. Такие же страны, как Великобритания, Швеция, Германия, Дания негативно к нему относятся. Что же касается Австрии, Финляндии и Нидерландов, то эти страны имеют нейтральное отношение [19]. Авторы объясняют эти различия ожиданиями относительно членства в Европейском Валютном Союзе – те страны, которые ожидают какие-то выгоды от союза, позитивно относятся к евро. Другое исследование, проведенное Р. Пеперманс и Дж. Верлей, было направлено на изучение взаимосвязей между психологическими различиями по странам и отношением к евро [21]. Исследовались пятнадцать европейских стран, которые были выделены в 5 регионов и 2 деклассифицированные страны (Великобритания и Ирландия) по трем измерениям: 1) гордость за национальную экономику и удовлетворенность ею; 2) уверенность в себе и широта взглядов; 3) прогрессивный «не-национализм». Распределение стран в этих осях дает исследователям возможность увидеть существенные различия в отношении к евро в зависимости от психологических особенностей жителей страны, относящейся к тому или иному региону.

Особую область исследований в экономической психологии составляют работы по **изучению доверия и других основ эффективных экономических отношений**, сотрудничества. Кросс-культурные исследования в данной области составляют относительно новый пласт в экономической психологии. В качестве примера можно назвать сравнительное исследование доверия и взаимности между Францией и Германией на основе игры на вложение, которое было проведено группой исследователей во главе с М. Виллингером [27]. В игре один из участников был доверяющим (А), другой тем, кому доверили (В). Анализ показал, что средний уровень игры значительно выше в Германии, но уровень взаимности между странами значительно не различается. Оказалось, что игроки В в Германии зарабатывали гораздо больше, чем во Франции, и целом в обеих странах игроки В зарабатывали больше, чем А. Основываясь на межкультурном эксперименте доверия, авторы заключают, что французские испытуемые, которые доверяли, не считали немецких испытуемых, которым доверялись, менее достойными доверия, и то же самое верно для взаимного отношения немецких испытуемых к французским.

Другое исследование, также основанное на экспериментальной игровой модели, было проведено С. Гэхтером и Б. Херрманном [1]. Исследовался уровень кооперативности в зависимости от взаимообразности (взаимности) (прямой или косвенной). Проводилось кросс-культурное сравнение по игре на создание общественного блага.

Ещё одна экспериментальная модель с игровой ситуацией, которая достаточно популярна в западной науке, - это игра «Ультиматум», которая часто применяется в экспериментальной экономике. Проводилось кросс-культурное исследование на выявление факта влияния культурных особенностей на предложения и ответы в игре Ультиматум [9]. Оказалось, что хотя культурные факторы объясняют большую часть дисперсии в ответах по сравнению с предложениями, но объяснительная сила культуры в обоих случаях относительно низка.

Если подойти к рассмотрению вопроса о культурной специфичности экономического поведения с позиции психологических моделей культур, то здесь мы также найдем ряд исследований, изучающих **взаимосвязи культурных измерений с различными формами поведения, определяющими экономические отношения**. Так, в 2004 году появилась статья Й. Алика «Индивидуализм – коллективизм и социальный капитал» [5]. Как указывает автор, многие ученые считают, что модернизация общества ведет к все большей индивидуализации общества, что, в свою очередь, становится угрозой для единства общества. Другие считают, что автономия и независимость – это необходимые условия для развития межличностных связей и социальной солидарности. Исследование, проведенное Аликом на базе данных США и 42 других стран, показало, что социальный капитал имеет положительную связь с индивидуализацией общества: такая взаимосвязь выявилась как внутри одной страны (между штатами США), так и при сравнении разных стран. Этот результат соотносится с идеей Дюркейма о том, что люди, становясь более автономными и внешне свободными от социальных ограничений, на самом деле становятся более зависимыми от общества.

Ещё одно направление в зарубежной периодике, которое развивается в последнее время – это **изучение отношения людей к различным новшествам**, меняющим традиционный уклад потребительского поведения. Так, Й. Чой и В. Гайстфилд провели кросс-культурное исследование принятия покупателями электронной формы покупок [8]. Исследование было направлено на изучение влияния культурных ценностей на принятие покупателями решения о покупке товара он-лайн в США и Корее. Результаты показали, что культурные ценности предопределяют воспринимаемый риск, воспринимаемую продуктивность, и субъективную норму. Более того, исследование выявило, что поведенческий механизм, лежащий в основе выбора, похож для двух стран, но есть различия между значимостью отдельных факторов, детерминирующих намерения потребителя делать электронные покупки.

Как уже говорилось, в западной традиции самой популярной тематикой в экономической психологии является **потребительское поведение**. Этот вопрос не перестает волновать исследователей, и наряду с развитием других сфер экономической психологии, и выходом на междисциплинарный уровень, проблема поведения потребителя также приобретает «культурную окраску». Так К. Б. Бодрю предложил новую объяснительную модель поведения потребителя [7]. По мнению автора, поведенческая модель потребителя – это результат самоактуализации через многочисленные идеалы и внутренние конструкции идентичности, каждая из которых обесценивается в результате информационной неопределенности. Чтобы вернуть идентичность, потребитель покупает товары, которые способны дать базу для этой идентичности, то есть культурно-специфичные товары и услуги.

Заключение

Обзор кросс-культурных исследований показал, что существует ещё ряд фундаментальных вопросов экономической психологии, которые ещё не рассматривались зарубежными исследователями в ракурсе культурной специфичности. Если исходить из пяти традиционных направлений исследований в экономической психологии, которые называл Питер Лунт, а это [2]:

- сбережения и долг;
- владение и собственность;
- экономические представления людей;
- экономическая социализация;
- принятие повседневных экономических решений,

и судить об уровне разработанности этой области науки, то, в зависимости от направления, этот уровень будет разным. В зарубежной науке наибольшее количество кросс-культурных исследований проводилось по изучению экономических представлений людей, принятия повседневных экономических решений, и вопросов экономической социализации.

Таким образом, актуальность данной тематики бесспорна, и существует достаточно широкое поле для исследовательской активности.

Список литературы

1. Гэхтер С., Херрманн Б. Взаимообразность, культура и кооперативность: известные результаты и новый кросс-культурный эксперимент // Психология. М.: Высшая школа экономики. Т. 6. № 2. С. 41–78.
2. Лунт П. Психологические подходы к потреблению: вчера, сегодня, завтра // Иностранная психология. 1997. № 9. С. 8-16.

3. **Мацумото Д.** Психология и культура. СПб.: Питер, 2003. 720 с.
4. **Allen W. M., Hung S. N., Leiser D.** Adult economic model and values survey: cross-national differences in economic beliefs // *Journal of economic psychology*. 2005. V. 26. Iss. 2. April. P. 159-185.
5. **Allik J., Realo A.** Individualism-collectivism and social capital // *Journal of cross-cultural psychology*. 2004. № 35. P. 29-49.
6. **Bastounis M., Leiser D., Roland-Lévy C.** Psychosocial variables involved in the construction of lay thinking about the economy: results of a cross-national survey // *Journal of economic psychology*. 2004. V. 25. Iss. 2. April. P. 263-278.
7. **Beaudreau C. B.** Identity, entropy and culture // *Ibidem*. 2006. V. 27. Iss. 2. April. P. 205-223.
8. **Choi J., Geistfeld V. L.** A cross-cultural investigation of consumer e-shopping adoption // *Ibidem*. 2004. V. 25. Iss. 6. December. P. 821-838.
9. **Chuah S.-H., Hoffmann R., Jones M., Williams G.** An economic anatomy of culture: attitudes and behaviour in inter- and intra-national ultimatum game experiments // *Ibidem*. 2009. V. 30. Iss. 5. October. P. 732-744.
10. **Corazzini L., Esposito L., Majorano F.** Exploring the absolutist vs relativist perception of poverty using a cross-country questionnaire survey // *Ibidem*. 2009. November.
11. **Furnham A.** School children's perception of economic justice: a cross-cultural comparison // *Ibidem*. 1987. V. 8. Iss. 4. December. P. 457-467.
12. **Furnham A., Lewis A.** *The economic mind: the social psychology of economic behavior*. London: Wheatsheaf, 1986.
13. **Ger G., Belk W. R.** Cross-cultural differences in materialism // *Journal of economic psychology*. 1996. V. 17. Iss. 1. February. P. 55-77.
14. **Goodwin C., Verhage J. B.** Role perceptions of services: a cross-cultural comparison with behavioral implications // *Ibidem*. 1989. V. 10. Iss. 4. P. 543-558.
15. **Kilbourne W., Grünhagen M., Foley J.** A cross-cultural examination of the relationship between materialism and individual values // *Ibidem*. 2005. V. 26. Iss. 5. October. P. 624-641.
16. **Leiser D., Sevón G., Lévy D.** Children's economic socialization: summarizing the cross-cultural comparison of ten countries // *Ibidem*. 1990. V. 11. Iss. 4. December. P. 591-614.
17. **Lunt P., Livingstone S.** *Mass consumption and personal identity*. Buckingham, U.K.: Open University Press, 1992.
18. **Müller-Peters A.** The significance of national pride and national identity to the attitude toward the single European currency: a Europe-wide comparison // *Journal of economic psychology*. 1998. V. 19. Iss. 6. December. P. 701-719.
19. **Müller-Peters A., Pepermans R. et al.** Explaining attitudes towards the euro: design of a cross-national study // *Ibidem*. 1998. V. 19. Iss. 6. December. P. 663-680.
20. **Payne M., Furnham A.** Explaining the causes of poverty in the West Indies: a cross-cultural comparison // *Ibidem*. 1985. V. 6. Iss. 3. September. P. 215-229.
21. **Pepermans R., Verleye G.** A unified Europe? How Euro-attitudes relate to psychological differences between countries // *Ibidem*. 1998. V. 19. Iss. 6. December. P. 681-699.
22. **Roland-Lévy C.** A cross-national comparison of Algerian and French children's economic socialization // *Ibidem*. 1990. V. 11. Iss. 4. December. P. 567-581.
23. **Roland-Lévy C.** Economic socialization: basis for international comparisons // *Ibidem*. 1990. V. 11. Iss. 4. December. P. 469-482.
24. **Siegal M., Shwalb D.** Economic justice in adolescence: an Australian-Japanese comparison // *Ibidem*. 1985. V. 6. Iss. 3. September. P. 313-326.
25. **Throsby D.** *Economics and culture*. Cambridge University Press, 2001.
26. **Wharton J. D., Hartz H. R.** An exploratory investigation of how cultural attitudes relate to life insurance holdings: a cross-cultural comparison // *Journal of economic psychology*. 1989. V. 10. Iss. 2. June. P. 217-227.
27. **Willinger M., Keser C., Lohmann C., Usunier J.-C.** A comparison of trust and reciprocity between France and Germany: experimental investigation based on the investment game // *Ibidem*. 2003. V. 24. Iss. 4. August. P. 447-466.

УДК 378

Марина Ивановна Ефимова, Нина Владимировна Зайцева
Саратовский государственный социально-экономический университет

КОМПЛЕКСНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОЦЕССА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНОВЛЕНИЯ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ[©]

Высшее образование сегодня должно представлять собой не только стандартный учебный процесс, но и реализацию комплекса мероприятий по оказанию студентам вспомогательных услуг, созданию системы социального, психолого-педагогического и реабилитационного сопровождения процесса получения профессионального образования. Это связано с тем, что, у подавляющего большинства современных абитуриентов – выпускников средних школ отмечается ослабленное здоровье, комплекс хронических заболеваний, отклонений психофизического порядка, психоэмоциональная неустойчивость. В настоящее время, по данным Министерства здравоохранения и социального развития России от 01.02.2010 года (www.minzdravsoc.ru), в массовой школе фактически не учится ни одного полностью здорового учащегося. У каждого есть то или иное нарушение, отклонение, заболевание. У одних, это плоскостопие, у других – сколиоз, у третьих – близорукость, у четвертых – задержка психического развития, у пятых – нарушения речи, у шестых – предрасположенность к судорожным состояниям.