

KAUNO TECHNOLOGIJOS UNIVERSITETAS

ANDRIUS EIDIMTAS

EDUKACINIAI VEIKSNIAI, DARANTYS
ĮTAKĄ RACIONALIAUS SPRENDIMO STOTI Į
UNIVERSITETĄ SĖKMEI

Daktaro disertacija
Socialiniai mokslai, edukologija (07S)

2015, Kaunas

Disertacija rengta 2010-2014 m. Kauno technologijos universiteto, Socialinių, humanitarinių mokslų ir menų fakultete (buvusiame Socialinių mokslų fakultete), Edukologijos katedroje (buvusioje Ugdymo sistemų katedroje). Mokslinius tyrimus rėmė Lietuvos mokslo taryba.

Mokslinė vadovė

Prof. habil. dr. Palmira Jucevičienė (Kauno technologijos universitetas, socialiniai mokslai, edukologija – 07S).

Lentelės

2.1.1.1 lentelė. Sprendimo priėmimo sampratos mokslininkų darbuose	20
3.1.1.1 lentelė. Kokybinio tyrimo metu apklaustos grupės	60
3.1.2.20 lentelė. Charakteristikų ir kriterijų matrica.....	73
3.1.3.1 lentelė. Edukacinių veiksmų įtakos racionaliam sprendimui stoti į universitetą klausimyno vidinių teiginių patikimumas.....	75
3.2.1.1 lentelė. „Jautriausios pašaukimui “ specialybės	82
3.2.1.2 lentelė. Pašaukimas specialybei.....	82
3.2.1.3 lentelė. <i>Pašaukimo</i> atsiradimo galimybės.....	83
3.2.1.4 lentelė. Reikšmingiausi veiksniai	85
3.2.1.5 lentelė. Mėgstamo dalyko testinumas universitete	88
3.2.1.6 lentelė. Reikšmingiausių motyvų eilė.....	88
3.2.1.7 lentelė. Kokios buvo Jūsų šeimos pajamos per mėnesį (kai mokėtės 12-oje klasėje).....	89
3.2.1.8 lentelė. Jungtinės subalansuotos pajėgos.....	91
3.2.1.9 lentelė. Atviros aplinkai šeimos veiksniai	92
3.2.1.10 lentelė. Dalyko edukaciniai veiksniai	92
3.2.1.11 lentelė. Socialinio patvirtinimo veiksniai	92
3.2.1.12 lentelė Atvirumas vienkartiniais edukaciniais poveikiams, pastiprintiems ekonominiais veiksniais.....	94
3.2.2.1 lentelė. Giluminio interviu klausimai	120

Paveikslai

1.1 pav.	Disertacinio tyrimo loginė schema	11
2.1.1.1 pav.	Sprendimų priėmimas pagal sritis	23
2.1.2.1 pav.	Racionalaus sprendimo priėmimo proceso sudedamosios dalys	31
2.2.1.1 pav.	Bronfenbrener sistemų lygiai	34
2.2.1.2 pav.	Aplinkos, darančios įtaką abituriento sprendimui, kur studijuoti...	37
2.2.2.1 pav.	Edukacinių veiksnių grupę charakterizuojantys kriterijai	46
2.2.3.1 pav.	Informacinius veiksnius charakterizuojantys kriterijai.....	49
2.2.4.1 pav.	Ekonominius veiksnius charakterizuojantys kriterijai.....	51
2.2.6.1 pav.	RASTUVEIK bendrasis modelis.....	56
3.1.1.1 pav.	Edukacinių veiksnių įtakos (kitų veiksnių kontekste) racionaliam sprendimui stoti į universitetą tyrimo logika	57
3.2.1.1 pav.	Respondentai pagal gyvenamąją vietą.....	78
3.2.1.2 pav.	Respondentų požiūris į sprendimus.....	79
3.2.1.3 pav.	Vyraujantys studijų pasirinkimo motyvai	80
3.2.1.4 pav.	Poreikio studijuoti raiška respondentų atsakymuose.....	81
3.2.1.5 pav.	Informacijos apie studijas paieška.....	84
3.2.1.6 pav.	Svarstymo etapas.....	85
3.2.1.7 pav.	Jungtinių edukacinių pajėgų modelis	97
3.2.1.8 pav.	Atviros aplinkai šeimos veiksnių modelis.....	104
3.2.1.9 pav.	Dalyko edukacinių veiksnių modelis.....	107
3.2.1.10 pav.	Socialinio patvirtinimo veiksnių modelis.....	112
3.2.1.11 pav.	Atvirumo vienkartiniais edukaciniais poveikiais, pastiprintiems ekonominiais veiksniais modelis	117
3.3.1 pav.	RASTUVEIK bendrojo modelio pritaikymas technologijos ir fizinių mokslų studijų pasirinkimo rezultatams (RASTUTEFIVEIK modelis).....	136

TURINYS

1.	IVADAS	6
2.	VEIKSNIŲ, GALINČIŲ DARYTI ĮTAKĄ ABITURIENTŲ RACIONALIAUS SPRENDIMO PROCESE, PAGRINDIMAS	13
2.1.	Abiturientų sprendimų studijuoti universitete priėmimas	13
2.1.1.	Sprendimo ir jo priėmimo proceso esmė	13
2.1.2.	Abiturientų studijų sprendimo priėmimo proceso etapai	24
2.2.	Abiturientų studijų pasirinkimui galinčios daryti įtaką veiksnų grupės	31
2.2.1.	Individas ir jį supanti aplinka	31
2.2.2.	Edukaciniai veiksniai	38
2.2.3.	Informaciniai veiksniai	47
2.2.4.	Ekonominiai veiksniai	49
2.2.5.	Sociodemografiniai veiksniai	51
2.2.6.	Veiksnų grupių, galinčių daryti įtaką racionalaus sprendimo procesui, apibendrinimas	54
3.	EDUKACINIŲ VEIKSNIŲ ĮTAKOS RACIONALIAM SPRENDIMUI STOTI Į UNIVERSITETĄ NUSTATYMAS (technologinio profilio universiteto pavyzdžiu)	57
3.1.	Edukacinių veiksnų įtakos racionaliam sprendimui stoti į universitetą tyrimo metodologijos pagrindimas	57
3.1.1.	Tyrimo logika, metodai ir imtis	57
3.1.2.	Tyrimo instrumentų pagrindimas	61
3.1.3.	Veiksnų, darančių įtaką racionaliam sprendimui stoti į universitetą, klausimyno validumas ir etika	75
3.2.	Racionalių sprendimų studijuoti technologijos ir fizinius mokslus veiksnų nustatymas	77
3.2.1.	Kiekybinio tyrimo rezultatai ir jų diskusija	77
3.2.2.	Kokybinio tyrimo rezultatai ir diskusija	119
3.3.	Racionalių sprendimų studijuoti technologijos ir fizinius mokslus veiksnų modelių apibendrinimas	134
4.	IŠVADOS	138
	REKOMENDACIJOS	141
	PRIEDAI	

1. ĮVADAS

Tyrimo aktualumas ir mokslinė problema

Visame pasaulyje aukštasis mokslas masiškėja (Trow, 2010). Kaip teigiama OECD ataskaitoje (2012a), per pastarąjį dvidešimtmetį besirenkančiųjų studijas skaičius OECD šalyse¹ išaugo 25 procentais. Mokslininkai siekia išsiaiškinti, kas lemia tokius sprendimus (Vela, Lu, Veliz, Johnson, ir Castro, 2014), bando atsakyti į klausimą, kodėl sumažėjo stojančiųjų į konkrečias mokslo sritis (Shang, 2015). Vienas iš galimų atsakymų, anot Budd ir Seminar (2012), gali būti tai, kad dabartiniai universitetai yra „įsukti“ į reitingų lenteles ir varžosi pagal konkrečius kriterijus, siekdami „atrodyti geriausiais rinkoje“ verslo atstovams bei besirenkantiems būsimiems studentams. Puranik ir Cooper (2014) pabrėžia, kad aukštasis mokslas patiria spaudimą keistis ir labiau nei anksčiau orientuotis į mokslo, kaip produkto, teikimą. Visa tai neišvengiamai paliečia universitetą besirenkančius būsimus studentus.

Masiškėjant aukštajam mokslui, vis daugiau abiturientų renkasi studijas universitetuose ir kolegijose. Tiek valstybės politikos, tiek žmogaus gyvenimo karjeros prasme labai svarbu, kad žmogus:

- sąmoningai pasirinktų savo gyvenimo kelią (Valcour ir Ladge, 2008; Watson ir McMahon, 2005);
- jaustųsi sėkmingas ir laimingas jį pasirinkęs (Ashby ir Schoon, 2010; Dries, Pepermans, ir Carlier, 2008);
- valstybė apsirūpintų tais aukščiausio lygio profesionalais, kurie galėtų garantuoti esmines kompetencijas reikalingiausiose tokio lygio profesionalų reikalaujančiose darbo vietose (Goldin ir Katz, 2009).

Svarbu, kad sprendimas stoti į universitetą būtų tinkamai apgalvotas ir nuoseklus, atliepiantis valstybės ir joje gyvenančio piliečio interesus. Todėl pirmą vietą užima sėkmingo studijų pasirinkimo klausimai. Tam reikia atkreipti dėmesį į besirenkančiojo aplinką ir joje veikiančius veiksniai. Svarbu pastebėti, kad nors žmogaus pasirinkimą veikia įvairūs veiksniai, tačiau nekasdieniam sprendimui priimti reikia kompetencijos, kuri išugdoma. Kyla klausimas – kokie edukaciniai veiksniai tarp kitų veiksnių tam yra svarbūs?

Osoro, Amundson ir Borgen (2000), Jiménez, Salas-Velasco (2000) išskyrė subjektyvius ir objektyvius kriterijus, lemiančius studijų pasirinkimą. Groves et. al. (2015), Shang (2015) tyrinėjo bendraamžių įtakos bei kitų veiksnių svarbą studijų pasirinkimui. Studijų pasirinkimą universitetuose lemiančius veiksniai analizavo Chen ir Zimitat (2006), Fang ir Wang (2014), Mansori, Vaz ir Ismail (2014), Singh, Schapper ir Jack (2014).

Nemažai autorių (Foskett, Dyke, ir Maringe, 2008; Mazzarol ir Soutar, 2002; James, 2000; Moogan, Baron, ir Harris, 1999; Hossler, Schmit, ir Vesper, 1998; Stage ir Hossler, 1989) tyrinėjo studijų pasirinkimą, gilindamiesi į įvairių šalių kontekstą: Kinijos, Australijos, JAV, Norvegijos, Belgijos, Vokietijos, Afrikos šalių, Jungtinės Karalystės.

¹ OECD šalys. [žiūrėta 2014-11-28]. Prieiga internetu:

<http://www.oecd.org/about/membersandpartners/list-oecd-member-countries.htm>

Gana nemažai dėmesio savo šalies abiturientų studijų pasirinkimui skiria ir Lietuvos mokslininkai, jau 21 – ajame amžiuje tyrinėję mokinių tolimesnį kelią po vidurinės mokyklos baigimo. Jų darbuose galima išskirti šias esmines temas:

1. Karjera ir jos planavimas (Pukelis ir Navickienė, 2011; Rosinaitė, 2010; Augustinienė, 2007; Orenienė, 2006; Garnienė, 2006; Stanišauskienė, 2004).
2. Profesinis rengimas (Gurskienė, 2004; Stasiūnaitienė, 2006).
3. Profesinis ir edukacinis asmenybės kryptingumas (Navaitienė, 2014; Railienė, 2010; Danilevičius, 2004; Tamošiūnas, 2000).

Į karjeros ir studijų pasirinkimo tematiką gilintasi ir anksčiau. Tarp Lietuvos autorių svarbią vietą užima dviejų mokslinių mokyklų – Vilniaus universiteto (vadovas prof. Leonas Jovaiša) ir tuometinio KPI (dabar KTU; vadovas profesorius Juozas Leonavičius) darbai.

Šie tyrimai daugiausiai buvo atlikti sovietiniais metais, todėl, tais laikais gautus rezultatus derėtų vertinti atsižvelgiant į to laikotarpio specifiškumus:

1. Ilgą laiką vyravo profesinio orientavimo modelis (Jovaiša, 1978; Kregždė, 1988), kuris akcentavo tai, kad gyvenimo profesinis kelias buvo pasirenkamas kaip vienas kelias visam gyvenimui (vienai profesijai). Šiais laikais situacija yra kita. Neretai žmonės keičia profesiją kelis kartus. Todėl patrauklios yra universitetinės studijos, dažnai teikiančios mokslo srities ar krypties fundamentalų išsilavinimą, kurio pagrindu galima dirbti keliose profesinės veiklos srityse.

2. Karjera, kaip terminas, vartojamas viešojo kalboje, buvo suprantamas ir iki šiol posovietinėse šalyse neretai suvokiamas kaip neigiamas dalykas. Kaip nustatė Stanišauskienė (2004), netgi Lietuvos mokyklų mokytojai žodžiui „karjera“ suteikia neigiamą konotaciją.

3. Tyrimai leidžia teigti, kad abiturientams trūksta kompetencijos pasirinkti gyvenimo karjerą, profesiją, studijas ar programą (Jovaiša, 1998, p. 13). Daugelis mokinių, pasiekę IX - X klasę, nėra tam subrendę, nes stokoja profesinės informacijos, silpnai pažįsta save, lengvai pasiduoda kitų įtakai. Tokiu atveju ypatingai padidėja subjektyvių veiksnių trauka. Tai patvirtino ir 2012 metais Jaunimo reikalų departamento atliktas tyrimas (Buzaitytė-Kašalynienė et al., 2012), nustatęs, kad ypatinga svarba teikiama geografinai vietai – sostinei; taip pat - programoms, kuriose lengviau mokytis ar kurių baigimas „šiuo metu“ suteikia darbą, arba kurios yra populiarios (madingos), arba priklauso nuo šalies ekonominės situacijos (pvz.: statybos sritis).

Deja, pasigendama tyrimų (užsienio šalyse ir Lietuvoje), akcentuojančių edukacinius veiksmus, turinčius įtakos racionaliam (apgalvotam, nuosekliai pasvertam) studijų sprendimui, o dar konkrečiau – šio sprendimo sėkmei. Tokio sprendimo sėkmė gali būti suprantama dvejopai: a) kaip asmens, sėkmingai įstojusio pirmuoju pasirinktu numeriu į norimą studijų programą; b) kaip sėkmingai dirbančio pagal pasirinktą specialybę ir jaučiančio pasitenkinimą. Pirmasis aspektas yra svarbus tikintis studijuojančiojo pastangų, taigi – ir sėkmingo studijų rezultato. Tai – edukologijos tyrimų problema, kuri gali būti konkretizuota, atskirai nagrinėjant stojančiųjų sprendimus studijuoti universitete bei kolegijoje. Antrasis aspektas yra svarbus darbo ir organizacijos vadybos kontekste. Tai – labiau vadybos tyrimų sritis.

Vienaip ar kitaip, klausimas, kokie edukaciniai veiksniai daro įtaką racionaliam studijų sprendimui, yra ne tik aktualus visuomenės gyvenimui, bet ir iškyla kaip svarbi mokslinė problema, reikalaujanti atskiro tyrimo. Būtent ši edukologijos krypties disertacija ir yra skirta spręsti **mokslinę problemą: kokie edukaciniai veiksniai daro įtaką racionalaus sprendimo stoti į universitetą sėkmei?**

Tiesa, būtų nelogiška tyrinėti edukacinius veiksnius, neatsižvelgiant, koks yra jų sąlytis su kitais jaunuolius veikiančiais veiksniais (informaciniais, socialiniais, ekonominiais ir kt.), nes įvairūs veiksniai – edukaciniai ir kiti, kaip visuma, gali veikti asmenį.

Kaip matyti iš anksčiau apžvelgtų tyrimų, ypač svarbu, kokiam kontekste būsimieji studentai yra augę ir ugdyti. Taigi, svarbu šalies kontekstas, ypač – švietimo ypatumai. Šioje disertacijoje bus akcentuojama Lietuva, kuri, nors ir panaši į kitas 2004 metais įstojusias į ES šalis, tačiau skiriasi nuo jų švietimo reformos, mokinių pasiekimų, emigracijos ir kitais ypatumais. Remiantis Augustiniene et al. (2006), Stanišauskiene ir Naseckaite (2012) pripažįstama, kad ugdymas karjerai yra svarbus, tačiau, kaip leidžia teigti Surgėlienės (2014) tyrimas², studijų pasirinkimo raidos etape ugdymas dar nėra pažengęs tiek, kad būtų galima atskleisti tam tikrus sprendimo pasirinkimo dėsningumus.

Taigi norint nustatyti edukacinius veiksnius, darančius įtaką racionalaus studijų sprendimo priėmimui, neišvengiamai tyrimą reikia atlikti konkrečiame kontekste. Racionalaus sprendimo stoti į universitetą priėmimas šioje disertacijoje suprantamas ne abstrakčiai kaip stojimas „į universitetą“, bet kaip apgalvotas ir pasvertas universitetinės studijų programos pasirinkimas.

Šis disertacinis tyrimas siekia įsigilinti į minėtų veiksmų veikimą, kuris gali būti specifinis konkrečioms studijų sritims (tiksliesiems mokslams, humanitariniams, menams ir pan.). Disertacijos apimtis ir jos parengimui skirtas laikas neleidžia aprėpti visų studijų sričių, todėl pasirenkamos aktualiausios. Pastarąjį dešimtmetį visame pasaulyje jaučiamas jaunimo intereso sumažėjimas studijuoti technologijos ir fizinius mokslus (Andrée ir Hansson, 2013). Todėl mokslininkai ir švietimo praktikai koncentruoja savo dėmesį šiai problemai spręsti (Hemmo ir Love, 2008; OECD, 2012b). Vakarų šalyse netgi įvestas specialus terminas „STEM education“ (angl. *science, technologies, engineering, mathematics*); juo pavadinta programa³, kuriai skiriamos lėšos, siekiant paskatinti jaunimą stoti į inžinerinių ir technologijos mokslų sritis. Lietuvoje 2014 metais buvo padidintas valstybės finansuojamų vietų⁴ skaičius technologijos ir fizinių mokslų srityse. Atsižvelgiant į šias aktualijas, disertacijoje bus tyrinėjami veiksniai, veikę studentus, kurie priėmė sprendimus studijuoti technologijos ir fizinius mokslus.

Tyrimo objektas – edukaciniai veiksniai, daranys įtaką racionalaus sprendimo stoti į universitetą sėkmei.

² Tyrimas, atliktas pačiose pažangiausiose mokyklose karjeros ugdymo prasme. Surgėlienė (2014)

³ *European Schoolnet projektai*. [žiūrėta 2014-12-11]. Prieiga per internetą <http://www.eun.org/focus-areas/stem>

⁴ Dėl LR Vyriausybės nutarimo Nr. (14-0081-01-N) (Nr. 14-537(2)). [žiūrėta 2014-10-10]. Prieiga per internetą www.lrv.lt/Posed_medz/2014/140212/24.pdf

Tyrimo tikslas – atskleisti edukacinius veiksnius, darančius įtaką racionalaus sprendimo stoti į universitetą sėkmei.

Tyrimo uždaviniai:

1. Teoriškai pagrįsti abiturientų racionalaus sprendimo stoti į universitetą procesą ir jam galinčius daryti įtaką edukacinius veiksnius kitų veiksmų kontekste.

2. Pagrįsti racionalaus sprendimo stoti į universitetą edukacinių veiksmų tyrimo kitų veiksmų kontekste metodologiją.

3. Nustatyti edukacinių veiksmų įtaką racionaliam sprendimui stoti į universitetą.

Disertacijoje remiasi šiomis teorinėmis nuostatomis:

Šioje disertacijoje 21 – ojo amžiaus visuomenėje egzistuojantis diskursas – humanizmu besiremiantis švietimas (Maslow, 1970; Rogers, 1969) ir į vartotojiškumą panirusi visuomenė (Stearns, 2006) – yra priimamas kaip egzistuojanti realybė. Pritariant tiems mokslininkams, kurie kritikuoja visuomenės vartotojiškumą (Reisman (2012), cituojantis Veblen), visgi negalima neįvertinti vartotojiško požiūrio paplitimo visuomenės gyvenime. Tai reiškia, kad daugumos visuomenės narių sprendimams šis požiūris daro įtaką. Į tokį kontekstą bus atsižvelgiama, grindžiant abiturientų priimamus racionalius sprendimus, lemiančius jų studijų pasirinkimą. Tačiau pagrindžiant edukacinius veiksnius, atstovaujančius šiuolaikinio švietimo kontekstą, vadovaujamasi humanistine filosofija. Toks priešybių priėmimas nereiškia, kad susitaikoma su švietimo neįgalumu įveikti visuomenės vartotojiškumą; tai reiškia, kad šioje disertacijoje gilinamasi į edukacinius veiksnius, kurie daro įtaką racionalaus sprendimo priėmimui, kur studijuoti, vartotojiškos visuomenės fone.

- *Konstruktvyvus mokymosi teorija* (Collins, Greeno, Resnick, Berliner, ir Calfee, 1992), kuri pabrėžia mokymosi aplinkos svarbą bei asmens atsakomybę už savo veiksmus priimant sprendimus.

- *Karjeros projektavimo teorija* (Savickas, 2002), kuria grindžiamas ugdymo karjerai ir karjeros planavimo procesas. Šioje disertacijoje akcentuojama, kad jaunuolis nuosekliame karjeros planavimo procese nuolat sąveikaudamas šeimos, mokyklos ir universiteto sukurtose edukacinėse aplinkose priimtų teisingą studijų pasirinkimo sprendimą.

- *Subjektyvios tikėtinos naudos (angl. subjective expected utility) teorija* (Nau, 2007), akcentuojamas racionalus elgesio modelis, pabrėžiantis, kad sprendimai priimami įvertinus visas galimas pasirinkimo alternatyvas, t.y. pasirenkant tą sprendimą, kuris ateityje duos didžiausią naudą.

Empirinio tyrimo metodologinės nuostatos:

- pripažįstama kiekybinio ir kokybinio tyrimų derinimo svarba (Creswell, 2013), šios disertacijos atveju akcentuojant kiekybinį tyrimą ir jo metu gautų rezultatų aiškinimą papildant kokybinio tyrimo duomenimis;

- norint nustatyti veiksnius, sąlygojančius racionalaus sprendimo sėkmę, akcentuojama sprendimo rekonstrukcija, kai apklausiami *sėkmingai studijuojantys studentai*, netolimoje praeityje priėmę racionalų studijų sprendimą. Taigi, sėkmingu sprendimu šioje disertacijoje yra laikomas įstojimas į pirmąją

pasirinktą studijų programą (kokia buvo nurodyta paraiškos teikimo metu) ir sėkmingai baigti vieneri mokslo metai. Toks sprendimo sėkmės traktavimas nereiškia, kad neigiama šio sprendimo reikšmė žmogaus gyvenimo karjerai. Tačiau gyvenimo kelyje gali veikti daug kitų veiksnių. Tuo tarpu sprendimo, kur studijuoti, sėkmė šioje disertacijoje akcentuojama kaip įstojimo ir sėkmingo adaptavimosi šioje studijų programoje sėkmė. Taigi, apsiribojama gana pradiniu, nors ir labai svarbiu žmogaus gyvenimo karjeros etapu. Tyrimo požiūriu tai patogi prieiga, nes realu, jog informantai gana lengvai rekonstruos juos veikusius veiksnius, jeigu bus klausinėjami ne vėliau, kaip praėjus vieneriems su puse metų po įstojimo į universitetą.

Tyrimo duomenų rinkimo metodai:

1. *Mokslinės literatūros analizė*, leidusi išryškinti konkrečių veiksnių grupes, galinčius daryti įtaką studijų pasirinkimui bei sumodeliuoti bendrąjį edukacinių veiksnių galimą veikimą (kitų veiksnių kontekste) sprendimo, kur studijuoti, priėmimo procese.

2. Studentų **apklausa raštu**, leidusi rekonstrukcijos būdu nustatyti edukacinius veiksnius (kitų veiksnių kontekste), darančius įtaką abituriento sprendimui, pasirenkant technologijos ir fizinių mokslų studijas. Atranka – tikslinė. Pasirinktas tyrinėti vienintelis ne sostinėje esantis universitetas, siūlantis daugiausia Lietuvoje technologijos ir fizinių mokslų studijų programų. Apklausti šio universiteto antro kurso studentai (iš 728 apklausti 440 respondentų).

3. **Giluminis interviu**, apklausiant studentus (atranka – tikslinė, pasirenkant studentus priklausančius kiekvienam iš penkių nustatytų konkretizuotų modelių), leido įsigilinti į edukacinių veiksnių veikimą, lyginant su kitais veiksniais, ir šio veikimo priežastis.

Tyrimo metu gauti duomenys analizuoti šiais metodais:

- Kiekybinių duomenų statistinė analizė atlikta taikant aprašomąją statistiką (skaičiuojant veiksnių hierarchiškumą, respondentų nuomonių aritmetinį vidurkį, atliekant veiksnių faktorinę analizę, skaičiuojant Kramer V koeficientus. Duomenys apdoroti SPSS Statistics 17.0).

- Aprašomoji turinio (content) analizė naudota siekiant: a) susisteminti kiekybinio tyrimo metu iš atvirų klausimų gautus atsakymus; b) apdoroti interviu rezultatus.

Disertacinio tyrimo loginė schema, kurią sudaro 5 žingsniai, pateikta 1.1 paveiksle:

1 žingsnis: mokslinės literatūros analizė skirta pagrįsti abiturientų racionalių sprendimų stoti į universitetą procesą;

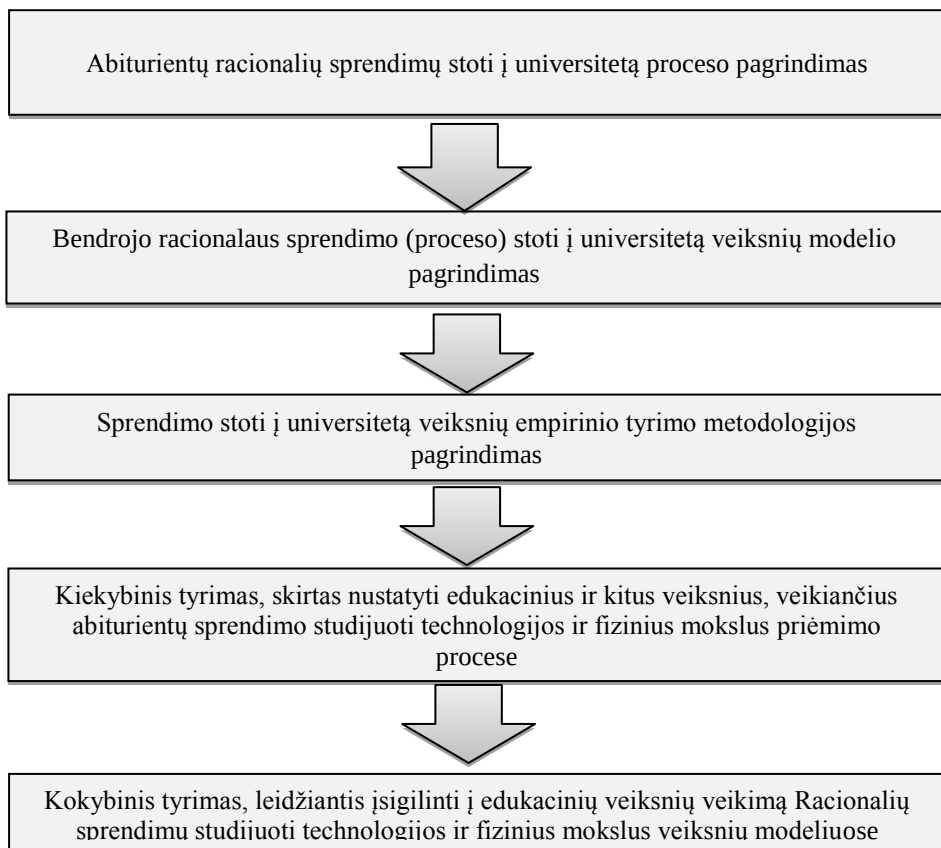
2 žingsnis: mokslinės literatūros analizė skirta pagrįsti bendrąjį racionalaus sprendimo (proceso) stoti į universitetą veiksnių modelį (RASTUVEIK bendrasis modelis);

3 žingsnis: sprendimo stoti į universitetą veiksnių empirinio tyrimo metodologijos pagrindimas;

4 žingsnis: kiekybinis tyrimas, skirtas nustatyti edukacinius ir kitus veiksnius, veikiančius abiturientų sprendimo studijuoti technologijos ir fizinius mokslus priėmimo procese. Šitai RASTUVEIK bendrasis modelis

konkretizuojamas, sudarant preliminarinius Racionalių sprendimų studijuoti technologijos ir fizinius mokslus veiksnų modelius.

5 žingsnis: kokybinis tyrimas, leidžiantis įsigilinti į edukacinių veiksnų veikimą Racionalių sprendimų studijuoti technologijos ir fizinius mokslus veiksnų modeliuose, šiuos modelius papildant nauja išvalga ir pagaliau suformuojant Racionalių sprendimų studijuoti technologijos ir fizinių mokslus veiksnų sistemą.



1.1 pav. Disertacinio tyrimo loginė schema

Disertacijos tyrimo mokslinis naujumas ir teorinis reikšmingumas

Pagrįstas Bendrasis racionalaus sprendimo, kur studijuoti, priėmimo proceso veiksnų modelis. Nustatyti penki Racionalių sprendimų studijuoti technologijos ir fizinių mokslų veiksnų modeliai, sujungti į bendrą sistemą. Visuose šiuose modeliuose akcentuojami edukaciniai veiksniai kitų veiksnų kontekste, juos konkretizuojant atskiruose sprendimo proceso etapuose.

Praktinis disertacijos tyrimo reikšmingumas

Pagrįsta veiksnų, darančių įtaką studijų sprendimų priėmimui, tyrimo metodologija yra naudinga mokslininkams ir praktikams, atliekantiems panašius tyrimus. Gauti empiriniai duomenys gali pasitarnauti ne tik tirtam universitetui ir kitiems Lietuvos universitetams, norintiems padidinti edukacinių veiksnų reikšmę nukreipiant mokinius rinktis technologijos ir fizinių mokslų studijas. Su tyrimo

rezultatais supažindinus visuomenę, mokyklas ir pačius mokinius galima pagerinti mokyklų darbą rengiant mokinius karjerai, o pačius mokinius paskatinti priimti racionalių, atsakingų studijų sprendimus.

Disertacijos tyrimo rezultatų sklaida

Skaitant pranešimus disertacijos tematika:

1. Konferencijoje „*Socialiniai mokslai – 2012: iššūkiai globalizacijos procese*“, vykusioje 2012 m. balandžio 20 d. Kauno technologijos universitete (Lietuva). Pranešimo tema: „Priėmimo sistemų įtaka abiturientams renkantis studijas universitete“.

2. Tarptautinėje mokslinėje konferencijoje „*Social technologies'12: Development of Social Technologies in the Complex World*“, vykusioje 2012 m. spalio 25 d. Mykolo Romerio universitete (Lietuva). Pranešimo tema: „University Presentation to Potential Students Using Web 2.0 Environments“.

3. Pasaulinėje Edukologijos mokslų konferencijoje „*5th World Conference on Educational Sciences*“, vykusioje 2013 m. vasario 7 d. Sapienza universitete (Italija). Pranešimo tema: „Factors Influencing School-Leavers' Decision to Enrol in Higher Education“.

4. Tarptautinėje mokslinėje konferencijoje *The European Conference on Educational Research 2013* (ECER 2013), vykusioje 2013 m. rugsėjo 10 d. (Turkija). Pranešimo tema „Educational Factors Influencing School-Leavers' Rational Decision to Enrol in Higher Education“.

Pagrindiniai disertacinio tyrimo teiginiai pateikti šiose mokslinėse publikacijose:

Lietuvos mokslo tarybos pripažintose tarptautinėse duomenų bazėse esančiuose leidiniuose:

1. Eidimtas, A., Jucevičienė, P. (2014). Factors Influencing School-Leavers' Decision to Enrol in Higher Education // *Procedia Social and Behavioral Sciences Journal*. ISSN: 1877-0428. Nr. 116, p. 3983–3988

2. Eidimtas, A., Valinevičienė, G. (2012). University presentation to potential students using Web 2.0 environments // *Socialinės technologijos : mokslo darbai = Social technologies: research papers*. Vilnius: Mykolo Romerio universitetas. ISSN 2029-7564. Nr. 2 (2), p. 456-472.

Kituose leidiniuose

1. Eidimtas, A. (2012). Priėmimo sistemų įtaka abiturientams renkantis studijas universitete // *Tiltas į ateitį = The Bridge to the Future* / Kauno technologijos universitetas. Kaunas: Technologija. ISSN 1822-7260. Nr. 1 (6), p. 39-44.

Disertacijos struktūra ir apimtis. Daktaro disertaciją sudaro įvadas, dvi dalys, išvados, rekomendacijos, literatūros sąrašas bei priedai. Darbo apimtis – 156 puslapiai (be priedų). Disertacijoje pateikti 22 paveikslai, 17 lentelių, 7 priedai. Literatūros sąrašas 294 šaltiniai.

2. VEIKSNIŲ, GALINČIŲ DARYTI ĮTAKĄ ABITURIENTŲ RACIONALIAUS SPRENDIMO PROCESE, PAGRINDIMAS

2.1. Abiturientų sprendimų studijuoti universitete priėmimas

Šiame disertacijos skyriuje siekiama atskleisti sprendimo priėmimo procesą, pažvelgiant, kaip įvairiose mokslo kryptyse traktuojamas sprendimo priėmimo reiškiny. Taip pat gilinamasi į racionalaus sprendimo priėmimo esmę abiturientams renkantis studijas universitete.

2.1.1. Sprendimo ir jo priėmimo proceso esmė

Šiame poskyryje analizuojamos sprendimo ir jo priėmimo sampratos. Atsižvelgiant į įvairius mokslų požiūrius, išskiriama racionalaus sprendimo esmė.

Sprendimų teorija

Mokslinėje literatūroje žmonių priimamus sprendimus nagrinėja sprendimų teorijos. Atsižvelgiant į istorijos perspektyvą, sprendimų teorijos, anot Peterson (2009), Nielsen (2011), rūpėjo filosofams Aristoteliui, Kantui, vėliau psychologams, sociologams ir ekonomistams – Dewey (1910), Simon (1960) ir kt.

Pasak Hansson (1994), mokslininkai sutaria, kad praėjusio šimtmečio viduryje keliose mokslo šakose pradėta vystyti modernioji **sprendimų teorija**. Sprendimų teorija, kaip mokslinis objektas, yra tyrinėjama ekonomistų, psichologų, politikos ir kitų socialinių mokslų bei filosofijos atstovų. Hansson (ten pat) išryškina, kad tarp minėtų mokslo disciplinų yra tam tikra takoskyra. Sprendimų aspektu politikos mokslas tyrinėja balsavimo tendencijas ir kitus kolektyvinio sprendimo aspektus. Psichologijos mokslas nagrinėja individo elgesį sprendžiant. Filosofijos ir ekonomikos mokslo atstovų Szaniawski (1998; 1980), Hastie ir Dawes (2009), Faggini ir Vinči (2010) darbuose ieškoma sprendimo racionalumo raiškos.

Atsižvelgiant į disertacijai keliamus uždavinius, sprendimo sąvoka nebus tyrinėjama psichologijos aspektu, t.y. nebus gilinamasi į asmens savybių įtaką sprendimui. Tačiau, siekiant išnagrinėti abiturientų sprendimų esmę juos veikiančių išorinių veiksnių kontekste, yra tikslinga apžvelgti filosofinį ir ekonominį požiūrius, remiantis klasikinėmis, visuotinai pripažintomis ir šiais laikais taikytinomis teorijomis.

Filosofiniu aspektu Hansson (1994) pastebi, kad žmogaus veikla dažnai yra susijusi su laisve apsispręsti. Todėl tam tikrais atvejais sprendimų teorijoje atsižvelgiama, kaip žmogus, priimdamas sprendimus, panaudoja turimą laisvę. Barnes (1984) tyrinėjo sprendimus, remdamasis Aristotelio įsitikinimu, kad žmogaus sprendimai yra priimami laisva valia. Taip pat šis autorius atsižvelgė į Rytų filosofiją. Anot Barnes (ten pat), remiantis rytų filosofijos požiūriu, asmens *karma* priklauso nuo praeityje atliktų veiksmų. Todėl kiekvienas gali pagerinti savo ateities *karmą*, atlikdamas gerus poelgius dabartyje. Vadinas, analizuojant sprendimus retrospektyviai, galima išryškinti atlikto veiksmo rezultatą ir jo priežastis.

Filosofijos požiūriu analizavę sprendimų teoriją Mele (2010), Nielsen (2011) pastebėjo, kad Aristotelio darbuose *sprendimas* atspindėjo tam tikrą veiksmų atlikimą. Mele (2010) teigia, kad svarbu atskirti vieno veiksmo sprendimus (pvz.,

nusipirkti automobilį) ir *ketinimus atlikti daug veiksmų priimant sprendimus* (pvz., galvoti, kokį sprendimą priimti pasirenkant automobilį ar viešąjį transportą, kuriuo būdu kelionė bus patogesnė ir pan.). Kitaip sakant, sprendėjo skiriami prioritetai atlikti tam tikrus veiksmus gali lemti galutinius sprendimo rezultatus.

Kanto filosofinė pozicija leidžia išryškinti, kad sprendimas priklauso nuo tam tikro požiūrio į objektą, kuris yra sąlyginis ir priklauso nuo kiekvieno individo. Pvz., studijos savaime nėra traukos objektas, tačiau sudaryta tam tikra viešoji nuomonė ir sprendėjo požiūriai apie konkrečias studijas gali sustiprinti arba susilpninti norą studijuoti. Taip išeina, kad, vadovaujantis Kanto mintimis, sprendinys apie objektą sukuriamas, remiantis ne tuo, kas patinka, bet tuo, kaip įsivaizduojama (Kant, 1991).

Taigi apibendrinant sprendimų filosofinius požiūrius galima teigti, kad daugelis sprendimų prieš priimdami sprendimą jau būna preliminarieji nusistatę, kokius veiksmus norėtų atlikti.

Sprendimo sąvokos interpretacija

Gilinantį į sprendimų priėmimą, būtina patikslinti, kuo skiriasi sąvokos *spręsti* ir *priimti sprendimus*. Kaip teigia Šalčius (1998), Lietuvoje priimtina, kad sąvoka *spręsti* (taip pat – *sprendimas* – šios disertacijos autoriaus pastaba) reiškia – *pasirinkti vieną iš alternatyvų*.

Augis ir Kočiūnas (1993) pastebi, kad inžinerinėje psichologijoje sprendimu kartais vadinamas sprendimo priėmimas. Taigi autoriai (ten pat) sąvoką *sprendimo priėmimas* apibrėžia kaip pasirinkimo situacijoje vykstantį valingą nuoseklių veiksmų formavimą, pagrįstą turimos informacijos pertvarkymu, nukreipiant į tikslą.

Remiantis Simmons (2008), galima išskirti **dvių tipų sprendimus**: programuotus ir neprogramuotus. Programuotus sprendimus Simmons (ten pat) aiškina kaip reikalaujančius greito priėmimo (remiantis ankstesne patirtimi arba iš anksto nustatytu šablonu veikti tam tikrose situacijose), ilgai nesvarstant galimų sprendimo alternatyvų. Neprogramuotų sprendimų, pasak šio autoriaus (ten pat), laiko intervalas gali būti skaičiuojamas savaitėmis, mėnesiais, metais arba neribojamas. Tokie sprendimai remiasi logika, yra analizuojami, persvarstomi, kol galiausiai yra priimami.

Šioje disertacijoje bus tyrinėjami ne kasdieniniai, o detalieji apgalvoti ir tolimesnį gyvenimo karjerą lemiantys sprendimai. Wright (2005) pastebi, kad karjeros pasirinkimo tyrimuose dažnai vartojama sąvoka *pasirinkti* (angl. *choose*) gali būti susieta su žodžiu *sprendimas* (angl. *decision*). Albert ir Steinberg (2011) pabrėžia, kad jaunuolio sprendimo priėmimas, nagrinėtas įvairiomis perspektyvomis (kognityviniu, vystymosi, socialiniu ir emociniu aspektu), parodo šios problemos aktualumą.

Terminą *sprendimas* užsienio šalių autoriai Yates (2004), Beach ir Connolly (2005), Goldstone et. al. (2013) interpretuoja įvairiai. Yates (2004, p. 36), aiškindamas šią sąvoką, pabrėžia: tai – įsipareigojimas elgtis taip, kad veiklos rezultatas patenkintų su įvykiais susijusias konkrečias šalis, vadinamas „naudos arba turto gavėjais“. Ši sąvoka artimesnė organizacinei psichologijai, nors galima pastebėti, kad ką tik pateiktas aiškinimas labiau siejasi su ekonomika. Tuo tarpu kognityvinėje psichologijoje sprendimo priėmimas yra laikomas mąstymo procesu, kai asmuo renkasi iš tam tikrų galimų veiklos alternatyvų jam priimtinausią.

Įvairioje užsienio šalių literatūroje galima pastebėti skirtingas lietuviško termino *sprendimas* versijas – *judgement* ir *decision*. Kaip teigia Van Hooft (2001), skirtumas yra tai, kad *judgement* yra daugiau *hipotetinis* ir planuojamas sprendimas, o tuo tarpu *decision* yra konkretūs veiksmai siekti rezultato. Remiantis Van Hooft (ten pat), pateiksime pavyzdį: įsivaizduokime, kad asmuo sugalvojo stoti į universitetą. Pakalbėjo su tėvais, keliais artimiausiais draugais ir nuėjo pildyti paraiškos. Atsidaręs internetinę svetainę dar stabtelėjo, nes šiek tiek jaudinosi. Užpildė paraišką ir išjungė kompiuterį. Kyla klausimas, kada asmuo priėmė sprendimą stoti į universitetą? Van Hooft (2001) nuomone, sprendimas (angl. *judge*) buvo padarytas daug anksčiau nei sėdant prie kompiuterio pildyti paraiškos. Turėjo įvykti daug veiksmų, kad asmuo, vedamas tam tikrų motyvų ir kitų veiksmų, priimtų galutinį sprendimą (angl. *decision*) pasirinkti konkrečią studijų programą.

Dawes (2001) atkreipia dėmesį, kad sprendimas, kuriam reikia pasirengti (kaip reaguoti į situaciją), turi šiuos svarbius aspektus:

1. Svarstant galimus sprendimo atvejus egzistuoja daugiau nei viena sprendimo pasirinkimo kryptis.

2. Rinkdamasis konkrečią kryptį, sprendėjas gali suformuoti ateities įvykių ir pasekmių galimybes. Šios galimybės apibūdinamos įsitikinimo laipsniu ir tikėtinumu (pvz., įsitikinimas, kad kelias, vedantis į dešinę, už vieno kilometro bus nepraeinamas, o kelias į kairę nuves prie vaizdingo ežero su nuostabia stovyklaviete).

3. Rezultatai, susieti su galimais padariniais, gali būti įvertinami priklausomai nuo esamų tikslų ir asmeninių vertybių.

Kaip matyti, įvairūs mokslininkai sprendimo sąvoką traktuoja skirtingai. Tačiau galima pripažinti, kad sprendimas yra neatsiejamas nuo konkrečių asmens veiksmų, ketinant priimti sprendimą, bei tam tikros logikos ir skiriamo laiko apmąstymui.

Racionalaus sprendimo esmė

Hansson (1994) akcentuoja normatyvinę⁵ ir deskriptyvinę sprendimų teorijas. Anot autoriaus, esminis skirtumas tas, kad normatyvinė teorija aiškina, kaip sprendimai turėtų būti priimami, o deskriptyvinė teorija – kaip sprendimai priimami iš tikrųjų. Hansson (ten pat) pastebi, kad sprendimo teorijas tyrinėjantys mokslininkai yra tarsi susitarę, kad normatyvinė sprendimų teorija atsako, kaip reikia priimti sprendimus, kad jie būtų racionalūs. Peterson (2009) nuomone, normatyvinė teorija paaiškina, kas racionaliai reikalinga ar privaloma priimti sprendimų priėmėjams (pvz., kiekvienas turi savo nuomonę apie stojimą į universitetą, tačiau nepaisant, ar tai racionalus sprendimas, ar ne, vis tiek Lietuvoje dauguma abiturientų renkasi studijų programas universitete).

Galotti et al. (2006), Curseu ir Schruijer (2012), tyrinėję sprendimų, renkantis universitetą, priėmimo stilius, pateikia penkis skirtingus šių stilių tipus: racionalus (apibūdinamas kaip paieškos ir loginės alternatyvų vertinimo sekos procesas); intuityvus (remiantis nuojauta ir jausmais); priklausomas (ieškant kryptingų kitų asmenų patarimų); vengiantis (apibūdinamas kaip vengimo priimti sprendimus

⁵ Normatyvinė teorija – tai hipotezės ar kiti teiginiai apie tai, kas yra teisinga ar neteisinga, pageidautina ar nepageidautina, priimtina ar nepriimtina visuomenėje. (J. Scott & Marshall, 2009).

stilius); spontaniškas (apibūdinamas kaip turintis tikslą paskubomis užbaigti rinkimosi procesą). Baiocco, Laghi, ir D'Alessio (2009), remdamiesi Harren (1979) modeliu, išskiria tris skirtingus sprendimo priėmimo stilius: racionalus (priimami sprendimai paremti racionalumu), priklausomas (priimami sprendimai remiantis kitų nuomone ir tikėjimu) ir intuityvus (priimami sprendimai remiantis jausmais ir emocijomis). Nuo pasirinkto sprendimo stiliaus gali priklausyti ir pats sprendimo kelio pasirinkimas.

Atsižvelgiant į šiai disertacijai keliamus uždavinius, svarbu akcentuoti, kad priimdami studijų pasirinkimo sprendimus mokiniai neretai remiasi pragmatizmo⁶ idėjomis. Pasak Presley, Martinez, Zhang (2010), Sojkin, Bartkowiak ir Skuza (2012), mokiniai grindžia sprendimus tuo, kad įgiję universitete reikiamų žinių galės jas sėkmingai taikyti praktikoje, įsisavintos žinios suteiks profesinį nepriklausomumą. Pastebėtina, kad šis pragmatiškumas humanistinio požiūrio atstovų nėra plačiai pripažįstamas.

Wright (2005) atkreipia dėmesį į mokslininkų Hodkinson, Sparkes ir Hodkinson (1996) tyrinėtą pragmatinio racionalumo koncepciją. Šie mokslininkai yra pagrindę tris esminius pragmatinio racionalumo elementus: 1) sprendimo priėmimo procesas yra sudėtinė platesnio gyvenimo būdo pasirinkimo dalis, kuriai daro įtaką kultūrinis ir socialinis kontekstai; 2) sprendimo priėmimas, kaip procesas, įtraukia individą į sąveiką su aplinkiniais, taigi sprendimai yra derybų su jaunais žmonėmis, tėvais, darbdaviais pasekmė. Vadinasi, sprendimo procesas turėtų būti suvokiamas platesniame kontekste.

Kaip teigia Kučinskienė (2003, p. 114), sprendimų teorijose susikerta ekonominiai ir vadybiniai principai: pirmieji labiau akcentuoja sprendimo turinį, o antrieji – sprendimo proceso logiką. Kaip jau minėta įvade, šioje disertacijoje atsižvelgiama į tai, kad šiuolaikinės visuomenės, deja, yra vartotojiško pobūdžio, o (Černevičiūtė, 2006; Vosyliūtė, 2003), švietimo politikos sprendimai – ekonomistinio pobūdžio (Duoblienė, 2010; Gumuliauskienė, 2013). Todėl tikėtina, kad studijų sprendimų priėmimo proceso prigimtis taip pat yra ekonominio pobūdžio: individas renkasi tokias studijas universitete, kurios labiausiai padidintų jo pajamas ir sumažintų išlaidas materialinių ir kitų jam reikšmingų vertybių (prestižas, saugumas) prasme. Kitaip sakant, individai priima sprendimus galvodami apie būsimus rezultatus ir būsimą naudą. Taigi investavimas⁷ (psichologine ir materialine raiška) yra neabejotinai reikšmingas, nes individas privalo sąmoningai įvertinti turimus išteklius ir nuspręsti, kokią kainą tiesiogine ir perkeltine prasme jis yra pasirengęs mokėti, siekdamas įgyvendinti pasirinktą alternatyvą.

Klasikinių vadybos teorijų atstovai (Simon, 1979) sprendimų priėmimą paprastai traktuoja kaip racionalų procesą. Daroma prielaida, kad sprendimų priėmėjai mąsto ir elgiasi objektyviai bei turi reikalingų žinių, kad geriausiai įvertintų visas alternatyvas ir galimas jų pasekmes. Racionalusis požiūris atspindi

⁶ Pragmatizmo conceptualios nuostatos (pagal Dewey): mąstymas bei žinios yra veiklos instrumentai, padedantys žmogui siekti savo tikslų, todėl juos naudinga tobulinti ugdymu.

⁷ Žmogaus kapitalo teorija teigia, kad individo vystomi gebėjimai, įgūdžiai, tobulinamos asmeninės žinios (įskaitant studijas universitete) prisideda prie didesnių pajamų, galios ir išsilavinimo statuso padidinimo (Salisbury, Paulsen, & Pascarella, 2011).

pagrindines vadybos mokyklos idėjas ir bando atsakyti į klausimus: „kaip priimti racionalų sprendimą?“, kaip pasirinkti racionaliausią alternatyvą?“

Tradiciškai sprendimų priėmimo tyrimai orientuoti į tai, kaip žmonės (asmenybės) renka vieną iš galimų alternatyvų ir kaip priima *teisingus* sprendimus. Ekonomikos mokslo požiūriu, Cook, Noyes, Masakowski (2007) akcentuoja tris prielaidas, kurios apibūdina tokį racionalų sprendimų priėmimą – *homo economicus*. Anot autorių, pirmoji prielaida ta, kad racionalus sprendimų priėmėjas yra visiškai informuotas, o tai reiškia, kad jis/ji žino visus galimus variantus ir būsimus (trumpalaikius ir ilgalaikius) rezultatus. Antroji prielaida – racionalus sprendimų priėmėjas yra be galo dėmesingas, todėl jis/ji gali pastebėti net menkiausią alternatyvų skirtumą ir jas skirtingai traktuoti. Viena šios prielaidos pasekmių yra tai, kad bet kurios dvi alternatyvos būtinai yra skirtingos ir niekada nėra vienodos. Trečioji prielaida – sprendimų priėmėjas remiasi racionalia logika, alternatyvos gali būti „sudėliojamos“ pagal jų svarbą tam, kad maksimaliai sustiprintų norimą pasirinkimą.

Taigi sprendimas, priklausomai nuo pasirinkto racionalaus sprendimo priėmimo stiliaus, gali būti priimamas siekiant realios naudos ateityje. Tokio tipo sprendimai vadybos ir ekonomikos mokslininkų darbuose neretai siejami su racionalų požiūrį turinčiu individu. Taigi – kas yra racionalumas ir su juo susietos sąvokos?

Sąvokos racionalumas interpretacija. Simon (1993), Hanoch (2002), Mintzberg, Westley (2010) laikosi nuomonės, kad racionalus mąstymas paklūsta logikos taisyklėms. Taip pat akcentuojama, kad racionalūs įsitikinimai yra tie, kurie sudaro darnią neprieštaringą sistemą. Terminas *racionalumas* vartojamas ir tada, kai norima charakterizuoti įvairiomis aplinkybėmis priimamus žmonių sprendimus. Jeigu kalbama apie racionalų problemų sprendimą (angl. *rational problem solving*), tai pabrėžiamas konstruktyvus problemų sprendimas, apgalvotai ir sistemingai taikant efektyvaus problemų sprendimo įgūdžius.

Racionalių sprendimų priėmimą kriminologijos srityje tyrinėję mokslininkai Paternoster ir Ray (2009) apibrėžia būtent tokius asmens veiksmus, kai sprendimui priimti jis pasirenka optimalų variantą iš turimų norų ir galimybių.

Kaip teigia Jensen (2012), sprendimų teorija akcentuoja, kad *racionalumo* reikšmė pasirodo tuomet, kai priimtas sprendimas nenumatytomis aplinkybėmis atneša tam tikrą naudą. Anot šio autoriaus, tai aktualu dviem atvejais: pirmuoju – žvelgiant iš asmens pozicijos ir jo interesų priimti sprendimą, antruoju – sprendimo etiškumo prasme (kas yra teisinga ir moralu).

Pasak Oliveira (2007), sprendimo priėmimas būna racionalus, kai asmuo numatydamas, kad reikės priimti sprendimą, jam pasirodžia iš anksto, rinkdamas reikiamą informaciją apie save ir supančią aplinką. Toks asmuo pirminis požiūris į informacijos rinkimą ir apdorojimą vyksta sistemiškai orientuojantis į vidinius ir išorinius šaltinius. Anot šio autoriaus (ten pat), racionalaus sprendimų priėmimo stilių taikantys individai analizuoja įvairias įmanomas alternatyvas, taip sukurdami skirtingus sprendimo priėmimo scenarijus realiai situacijai įvertinti ir galutiniam tikslui pasiekti.

Galima teigti, kad racionalumas pasireiškia, kai asmuo sistemai renka faktus ir informaciją apie problemą, iš anksto identifikuoja kliūtis, nustato realius tikslus, sukuria įvairius alternatyvius sprendimo būdus, numato būsimo sprendimo pasekmes, svarsto ir lygina galimas alternatyvas ir tik vėliau priima sprendimą. Taigi racionalus sprendimas gali būti išreiškiamas kaip tam tikras procesas, todėl toliau tikslinga analizuoti sprendimo proceso sudedamąsias dalis, priklausančias nuo konkrečių sprendėjo veiksmų.

Pasirengimas sprendimo procesui. Anot Simon (1993), sprendimų priėmimas ir konkretūs priimančiojo veiksmai dažniausiai analizuojami ekonomikos ir psichologijos mokslininkų. Psichologijoje sprendimai dažniau siejami su mąstymo racionalumu. Diskutuojama, koks turi būti „tinkamas/geras“ mąstymas. Sprendimai, tyrinėjami ekonomikos mokslo, yra pakankamai aiškiai apibrėžti racionalaus elgesio teorija. Ekonomikoje racionalumas traktuojamas kaip „kažkas nepriklausomo“. Teigiama, kad individas, **siekdamas tikslo pagal praeityje atliktus veiksmus**, nusprendžia, kas yra racionalu. Kyla klausimas: ar šie veiksmai yra procedūra (tam tikra veiksmų seka) – kaip kiekvienas tai pasiekia? Kokie procesai turi vykti?

Remiantis Augustiniene (2007, p. 26), sprendimas – tai „tam tikras elgesio momentas, išreiškiantis vieno iš galimų veiklos kursų pasirinkimą; tai intelektualus ir darbo su žmonėmis procesas, apimantis individualų ir socialinį fenomeną, besiremiantis faktais ir vertybiniais teiginiais bei reiškiantis pasirinkimą vieno iš galimų elgesio variantų, turint intenciją, kad tai nuves į norimą tikslą, būseną“. Pasak Kučinskienės (2003), sprendimų priėmimą galima traktuoti kaip tam tikrų veiksmų procesą, turintį racionalų pagrindą ir pasireiškiantį vienos iš daugelio alternatyvų pasirinkimu. Kučinskienė (ten pat), remdamasi Her, Cramer (1997), išskiria šiuos sprendimų seką dažniausiai apimančius pagrindinius elementus:

1. Tikslų iškėlimas.
2. Galimų pasirinkimo alternatyvų radimas.
3. Kiekvienos alternatyvos tikėtinų rezultatų numatymas.
4. Rezultatų vertinimas.

Vadinasi, sprendėjo pasirengimas atlikti konkrečius veiksmus, siekiant pristi sprendimą, gali būti laikomas intelektualiu procesu.

Norkus (2003) teigia, kad racionalių sprendimų galima laikyti tik tokį veiksmą, kuris orientuotas į vienareikšmiškai, su **visa sąmone suvoktus tikslus** ir pasirinktas „adekvačias“ priemones. Tai yra apgalvotų sprendimų veiksmai. Norkus (ten pat), remdamasis Weber, šį apgalvojimo procesą aprašo taip: sprendėjas, įvertinęs iš išorės gautą informaciją ir savo galimybes siekti numanomų rezultatų, priima sprendimą, koks elgesio būdas jam yra priimtinausias.

Norkus (2003, p. 236) pabrėžia, kad sprendėjas turi turėti aiškią ir ryškią visų savo sprendimo prielaidų sąmonę, su kuria jis „racionaliai *pasveria* ir priemones tikslais, ir tikslus šalutiniais padariniais, galiausiai ir skirtingus galimus tikslus vienus kitais“. Šitai sąmoningai apsvaistydamas jis suformuoja veiksmų planą, pagal kurį veikėjas toliau sąmoningai orientuoja savo veiklos „eigą“.

Albert ir Dustin (2011), analizuodami normatyvinius sprendimų priėmimo modelius pagal veiksmų seką, išskiria penkis sprendimo etapus: a) pasirinkimo galimybių indentifikavimas; b) kiekvienos galimybės įmanomų rezultatų

įvertinimas; c) kiekvieno rezultato patrauklumo įvertinimas; d) kiekvieno rezultato pasirinkimo tikimybės apskaičiavimas; e) sprendimo algoritmo taikymas surinktai informacijai, siekiant surasti geriausią pasirinkimo galimybę, atnešančią didžiausią tikėtiną naudą. Galima pastebėti, kad Gonzalez ir Quesada (2003) sprendėjo pasirengimą sprendimui įvardija kaip sprendimo proceso būtinąją sąlygą. Vadinas, tik apsibrėžęs tolesnius savo veiksmus sprendėjas formuoja tam tikrą sprendimo kryptį, o kiekvienas atliktas veiksmas tampa pagrindu tolesniems sprendimams priimti.

Remiantis Badke-Schaub ir Gehrlicher (2003), tikslinga paminėti, kad sprendimų priėmimas gali būti atliekamas įvairiais būdais: **šuoiais** (sprendimas priiminėjamas epizodais šokinėjant pirmyn ar atgal), **kilpomis** (sprendimas turi dalinę seką, tačiau etapai pasikartoja tame pačiame kontekste), **ciklais** (pakartojant proceso etapų seką skirtingame kontekste).

Kaip teigia Li ir Maani (2011), egzistuoja įvairūs sprendimo priėmimo ciklai. Vienas iš jų - konceptualizacija, eksperimentavimas, refleksija (angl. *CER - "Conceptualisation – Experimentation – Reflection"*):

- Konceptualizavimo fazė – asmuo prieš priimdamas sprendimą nuolat vertina naują informaciją ir pagal savo suvokimą ją derina prie būsimų sprendimo įvykdymo užduočių. Tokiu metodu simuliuoja (analizuoja virtualiai/protiškai) potencialius sprendimus ir, generuodamas galimus rezultatus, vertina sprendimo krypties efektyvumą.

- Eksperimentavimo fazė – sprendėjas mintyse priimtas išvadas bando taikyti realiai. Galbūt sprendėjas klausia kitų nuomonės, vertina, kaip reaguoja aplinkiniai ir pan.

- Refleksijos fazė – sprendėjas vertina, kokie buvo siekiai ir kokie yra rezultatai, kiek gauta informacija patvirtino tikėtiną sprendimo alternatyvą ir pan.

Svarbu įvertinti sprendėjo galimybes, ypač jo mąstymą nustatant sprendimo kryptį.

Tiesa, kai kurie autoriai (Zeelenberg, Nelissen, Breugelmans, ir Pieters, 2008, p. 18) mano, jog ne visada susižavima mintimi investuoti daug laiko ir pastangų, sudarant privalumų ir trūkumų sąrašą galimoms sprendimų alternatyvoms. Šioje disertacijoje sprendimo priėmimas traktuojamas kaip *sprendimas*, kuriam būtina pasirengti iš anksto. Kitaip sakant, laikoma, kad racionalus sprendimas apima sprendėjo veiksmus nuo pasirengimo iki pilno sprendimo įgyvendinimo, nes būtent nuo to didele dalimi priklauso galutiniai rezultatai.

Beje, galima pastebėti, kad mokslinėje literatūroje (Gigerenzer ir Selten, 2002; López-Paredes, Hernández-Iglesias, ir Gutiérrez, 2002; Hilbig, Scholl, ir Pohl, 2010) egzistuoja įvairios nuomonės dėl racionalaus sprendimo. Simon (1951) pirmasis pasiūlė riboto racionalumo koncepciją ir užginčijo racionalų požiūrį į sprendimų priėmimo procesą. Anot autoriaus (ten pat), ribotas racionalumas – tai individo elgesiui būdinga savybė, reiškianti, kad yra priimti patys logiškiausi sprendimai, kokius jis tik sugeba priimti, ribojamas informacijos ir savo sugebėjimų. Sprendimų priėmėjai turi susidoroti su nepakankama informacija apie problemos kilmę ir galimus sprendimus. Vadinas, ne visi sprendimo ciklai iki galutinio sprendimo proceso gali būti.

López-Paredes, Hernández-Iglesias ir Gutiérrez (2002) teigia, kad žmogus turi daugiau suvaržymų nei laisvės ir galių savarankiškam (racionaliam) sprendimui priimti. Tačiau Baumeister et al. (2008), tyrinėdamas žmogaus laisvos valios sprendimus, pateikia kitokią nuomonę. Anot Baumeister et al. (ten pat), laisvas ir sąmoningas žmogaus sprendimas aiškiai dominuoja, lyginant su greitai ir impulsyviu sprendimo priėmimu, kai reikia rinkti tam tikrą informaciją, ją analizuoti ir lyginti. Pažymėtina, kad sąmoningas ir apgalvotas sprendimas (angl. *logical decision making*) yra vertingesnis, nes apima visas būtinas sprendimo proceso dalis. Hansson (1994), remdamasis nuoseklius sprendimus tyrinėjusiais autoriais Simon (1960), Brim (1962), Witte (1972), Dewey (1978), apibendrina, kad ne visus sprendimus, turinčius tam tikrą seką (kai egzistuoja keli sudedamieji etapai), galima priimti tuo pačiu būdu.

Taigi pasirengimo sprendimui veiksmus galima išreikšti kaip intelektualų procesą, kai sprendėjas apgalvoja siekiamo rezultato orientacines kryptis, numato reikalingus išteklius. Todėl toliau šioje disertacijoje bus nagrinėjami tik sprendimai, paremti sąmoningu planavimu ir sėkmingos ateities kūrimu.

Sprendimo procesas

Mokslinėje literatūroje aptinkama kelios dešimtys termino *sprendimas*, tiksliau – *sprendimo priėmimas* (kaip procesas) sampratos aiškinimo variantų. 2.1.1.1 lentelėje pateikiama įvairių autorių akcentuojamos sprendimo priėmimo sampratos.

2.1.1.1 lentelė. Sprendimo priėmimo sampratos mokslininkų darbuose (sudaryta disertacijos autoriaus)

Autorius	Sampratos <i>sprendimo</i> proceso aspektu
Simon (1993)	Sprendimų priėmimas susideda iš trijų pagrindinių fazių: surasti sprendimo priėmimo galimybes, surasti įmanomas veiksmų eigas ir pasirinkti vieną iš jų.
Harrison (1999), Stoner ir kt. (1999)	Sprendimų priėmimas apima galimų sprendimo alternatyvų įvardijimą, įvertinimą ir optimalios alternatyvos išsirikimą. Sprendimo priėmimas - veiksmų krypties konkrečiai problemai spręsti nustatymas ir parinkimas. Sprendimo priėmimas - procesas, kurio metu suformuluojamos galimos elgesio alternatyvos, viena iš jų pasirenkama ir įgyvendinama.
Parsons (2001)	Sprendimo priėmimas – procesas, kai pasirenkama alternatyva arba tam tikrai alternatyvai suteikiamas prioritetasis.
Hastie ir Dawes (2009)	Sprendimas susideda iš trijų dalių: pirmoji – yra daugiau nei viena galimų pasirinkti kryptių; antroji – priėmėjas formuoja ateities lūkesčius ir rezultatus; trečioji – būsimas rezultatas garantuoja pasiektus asmens išsikeltus tikslus.

Taigi kalbant apie 2.1.1.1 lentelėje pateiktas sprendimo sampratas galima akcentuoti Simon (1993) nuomonę, kad sprendimų priėmimą sudaro konkrečios fazės, galinčios atskleisti, kaip žmonės turi priimti sprendimus. Tuo tarpu Harrison (1999), Stoner ir kt. (1999) pabrėžia, kad sprendimų priėmėjai turi laikytis tam tikros veiksmų krypties, suformuluoti galimas elgesio alternatyvas. Bene labiausiai normatyvinės teorijos aspektus atspindi Hastie ir Dawes (2009) pateikta samprata,

kuri pabrėžia, kad sprendimas susideda iš atskirų dalių, kurios veda į būsimų rezultatų pasiekimą.

Vadinasi, siekiant paaiškinti sprendimus, susijusius su asmeniniais žmogaus gyvenimo aspektais, reikia gilesnio požiūrio į jo atliekamus veiksmus. Tam, kad būtų galima atskleisti tokio svarbaus sprendimo procesą, pasitelkime vadybos ir žmogaus karjeros sritis tyrinėjančių mokslininkų požiūrius (žr. 2.1.1.1 pav.). Vadybos kryptis pasirinkta dėl šiuo metu vykstančio aukštojo mokslo virsmo iš elitinio į masinį. Šią problemą tyrinėjantys mokslininkai Kapur ir Crowley (2008) pastebi, kad pasirenkantieji universitetines studijas patenka į aukštojo mokslo paslaugos vartotojų poziciją. Vadovaujantis tokiu požiūriu, aktualu palyginti vadybos krypties (prekių ir paslaugų pirkimo) sprendimų etapus.

Vadybos krypties mokslininkai, tyrinėdami sprendimus, akcentuoja organizacijas, kurios įvairiais būdais stengiasi atpažinti pirkėjų priimamus sprendimus, todėl rinkimosi procesą išskiria kaip prekės ar paslaugos pirkimą. Kotler, Keller ir Lu (2009) išskiria penkis etapus: 1) problemos atpažinimas; 2) informacijos paieška; 3) alternatyvų vertinimas; 4) sprendimas pirkti/įsigyti; 5) apsipirkusiojo būseną. Šie etapai labiau orientuoti į individo elgesį, jo priimamo sprendimo kelią ir savijautą po apsipirkimo (Solomon, 2010).

Žmogaus karjeros kryptis. Kalbant apie karjeros sprendimų modelį, reikėtų paminėti, kad tai nėra paprasti sprendimai. Germeijs ir Verschueren (2006), Germeijs et al. (2012) pateikia **karjeros sprendimų modelį**, susidedantį iš šešių etapų (žr. 2.1.1.1 pav.): 1) pasirinkimo orientacija; 2) savęs tyrinėjimas; 3) platus aplinkos tyrinėjimas; 4) gilus aplinkos tyrinėjimas; 5) sprendimo alternatyvos pasirinkimas; 6) konkrečios karjeros alternatyvos pasirinkimas. Asmens karjerą tyrinėję mokslininkai (Ginevra, Nota, Soresi, ir Gati, 2012) rėmėsi trijų etapų sprendimo procesu: 1) išankstinis numatymas (angl. *prescreening*); 2) gilus tyrinėjimas; 3) pasirinkimas. Kaip pažymi šie autoriai (ten pat), karjeros pasirinkimo procese gali būti svarbūs vienas ar keli minėti etapai.

Kaip matyti, žmogaus karjeros srityje priimamus sprendimus tyrinėję autoriai Germeijs ir Verschueren (2006), Ginevra et al. (2012) skirtingai vertina sprendimo priėmimą. Pastarieji autoriai išskiria tris karjeros rinkimosi etapus, nedetalizuodami, ką besirenkantysis turi atlikti *gilaus tyrinėjimo* bei *pasirinkimo* etapuose. Tuo tarpu Germeijs ir Verschueren (2006) aiškiai parodo, kad antrajame etape vyksta trijų fazių kaita tol, kol savęs tyrinėjimas pereina iš plataus į gilesnį aplinkos tyrinėjimą. Navaitienė (2014) pastebi, kad individo profesinės raidos kelyje individas yra atsakingas už savo elgesį, nes turi galimybę tyrinėti ir tik paskui pasirinkti. Autorė (ten pat) nurodo, kad profesinio sprendimo priėmimo modeliai susideda iš įvairių stadijų ir turi skirtingą reikšmę profesinei raidai. Navaitienė (2014) pažymi, kad profesiniam pasirinkimui svarbi individo profesinė branda, kuri pasireiškia sąmoningu ir racionaliu profesiniu apsisprendimu. Šiuo atveju sprendimo procese labiau analizuojama asmenybė. Anot Spicer ir Sadler - Smith (2005), sprendimo priėmimo stiliai gali būti susiję su skirtingais profesinės brandos lygiais. Neretai žema profesinė branda gali būti siejama su profesiniu neapsisprendimu. Galima pripažinti, kad žmogaus profesijos pasirinkimo procesas yra sudėtingas, tam reikia

skirti laiko tikslų analizavimui, įdėti daug racionalaus mąstymo pastangų, apgalvoti alternatyvius variantus ir stengtis numatyti galimas sprendimo pasekmes.

Stanišauskienė ir Naseckaitė (2012), remdamosi Kozir (2001), pabrėžia, kad karjeros sprendimo priėmimo procese gali būti taikomas ir penkių etapų modelis: 1) sprendimo priėmimo taškas; 2) tyrimas; 3) alternatyvų įvertinimas ir sprendimo priėmimas; 4) veikla; 5) sprendimo peržiūra. Paskutinis tokio tipo modelio etapas, atsižvelgiant į šios disertacijos tikslą, nėra analizuojamas, nes disertacijoje akcentuojamas racionalus studijų sprendimas, kaip sėkmingo įstojimo į aukštąją mokyklą ir studijavimo joje sąlyga.

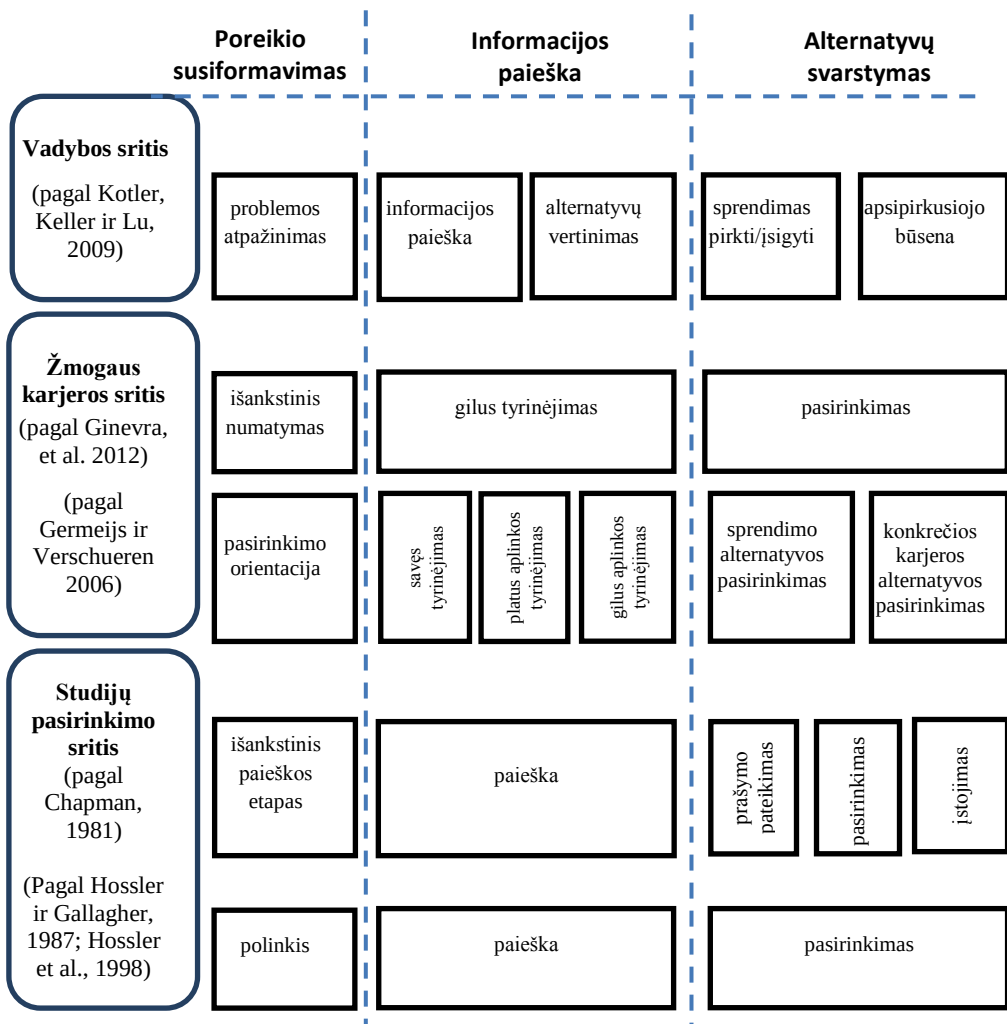
Tačiau kalbant apie sprendimą, kurį priimant reikia nuosekliai apgalvoti, įvertinti būsimas pasekmes, susijusias arba nesusijusias su gyvenimo karjera, svarbu atkreipti dėmesį į tyrinėtojų pagrįstus **studijų pasirinkimo sprendimus**. Įvairiu laikmečiu šią sritį tyrę mokslininkai išskyrė skirtingus sprendimo priėmimo etapus (žr. 2.1.1.1 pav.):

1. Chapman (1981) apibrėžia: 1) išankstinį paieškos etapą; 2) paiešką; 3) paraišką (ang. *application*); 4) pasirinkimą; 5) įstojimą.

2. Hossler ir Gallagher (1987), Hossler, Schmit ir Vesper (1998) pateikia sprendimo procesą, susidedantį iš trijų etapų: 1) polinkio; 2) paieškos; 3) pasirinkimo.

Kaip matyti, 2.1.1.1 paveiksle paminėti mokslininkai akcentuoja sprendimo priėmimo procesą, susidedantį iš gana skirtingų etapų. Vadybos srityje pabrėžiami penki etapai. Žvelgiant iš aukštojo mokslo, kaip *paslaugos studijuoti* siūlymo pozicijos, matyti, kad studijų pasirinkimas yra tarsi panašus į *paslaugos* rinkimąsi. Kotler ir Armstrong (1996) pastebėjo, kad egzistuojanti universitetų rinka formuoja būsimų studentų, kaip vartotojų, požiūrį – studijas rinktis atidžiai ir būsimą sprendimą nuosekliai apsvarstyti. Žmogaus karjeros srityje, kaip teigia Gati et al. (2010), sprendimų priėmėjus kategorizuoti į kelias grupes būtų per daug paprasta. Kiekvienas besirenkantysis gali taikyti individualias strategijas ir sprendimo priėmimo stilius tam, kad iš anksto numatytų ir giliai ištyrinėtų būsimą gyvenimo kryptį (trimis etapais) arba susiformuotų pasirinkimo orientaciją, nuosekliai ieškodamas konkrečios karjeros alternatyvos (šešiais etapais). Studijų pasirinkimo srityje aiškiai pastebimi trys sprendimo etapai. Ypač yra svarbu tai, kad abiturientas, rengdamasis priimti tolimesnei gyvenimo karjerai aktualų sprendimą, privalo surasti pakankamai išteklių galimoms alternatyvoms (šiuo atveju – studijoms) pasirinkti.

Taigi, remiantis anksčiau apžvelgtais autorių darbais, galima teigti, kad abiturientas gali skirtingai priimti sprendimą, apimantį kelis ar daugiau etapų. Sprendimo procesas pripažįstamas esantis pilnas, jei yra sudarytas iš konkrečių etapų (žr. anksčiau pateiktą Chapman (1981) modelį, sudarytą iš 5 etapų, arba Hossler, Schmit ir Vesper (1998) – 3 etapų). Taigi, anot Badke-Schaub ir Gehrlicher (2003), Li ir Maani (2011), abiturientas, aiškiai suvokiantis studijų sprendimo priėmimo proceso etapus, juos vykdo racionaliai siekdamas užsibrėžto tikslo, t.y., nuosekliai apgalvodamas kiekvieną proceso etapą.



2.1.1.1 pav. Sprendimų priėmimas pagal sritis (sudaryta autoriaus, remiantis šiame paveiksle nurodytais šaltiniais)

Tačiau galutinį sprendimą, priklausomai nuo situacijos ar galimybių, sprendėjas gali priimti per vieną arba kelis ciklus (Badke-Schaub ir Gehrlicher, 2003). Jeigu sprendimo priėmimo ciklą grandinė (iki galutinai priimant sprendimą) yra ilga (sudaryta iš daugelio procesinių ciklų, kurių metu sprendimo procesas vykdomas įvairiuose kontekstuose), tai gali būti vertinama dvejopai:

a) neigiamai, kai asmuo vengia priimti sprendimą (atmeta arba priima tik tarpinius sprendimus). Šią situaciją dažniausiai akcentuoja vadybos mokslas, tyrinėjantis darbo organizacijose atidėliojamų sprendimų priežastis;

b) teigiamai, kai dar yra laiko ir galimybių priimti tobuliausią sprendimą. Pavyzdžiui, ugdytas karjerai, prasidėjęs nuo 6 – osios klasės, sudaro mokiniui galimybes keisti ir taisyti studijų pasirinkimo sprendimą, gaunant vis daugiau naujos informacijos.

Karjeros specialistai teigia, kad šiuo atveju žmogus sprendimą vis taiso ir taiso todėl, kad ugdomi asmenybė. Nagrinėjant sprendimo priėmimo kelią, svarbu pastebėti, kaip keičiasi asmenybė. Šioje disertacijoje nagrinėjamas sprendimo priėmimo procesas prieš priimant galutinį studijų sprendimą.

Taigi, šioje disertacijoje „sprendimas stoti į universitetą“ grindžiamas normatyvine teorija, kuri akcentuoja: 1) filosofinį aspektą bei 2) ekonominį – pragmatinį aspektą, leidžiantį pažvelgti į sprendimą kaip iš konkrečių etapų susidedantį procesą, skirtą sėkmingai pasiekti tikslą. Todėl orientuojamasi ne į sprendimo proceso vingius karjeros ugdymo procese formuojantis asmenybei, bet į esminį sprendimo priėmimo proceso ciklą, lėmusį sėkmingą studijų pasirinkimą. Remiantis vadybos ir ekonomikos mokslų požiūriais, apibrėžtas racionalumas sprendimo procese pasireiškia nuosekliu ir sąmoningu besirenkančiojo studijų pasirinkimu. Taigi būtina akcentuoti, kad racionaliam sprendimui priimti reikalingi šie etapai: „poreikio susiformavimas“ – asmuo išsigrynina poreikį tęsti mokslus studijuojant universitete; „informacijos paieška“ – pagal turimus įgūdžius iš įvairių šaltinių atsirenka aktualią informaciją; „alternatyvų svarstymas“ – pasirenka priimtinausią sprendimo kelią.

Kitame poskyryje šiuos racionalaus sprendimo etapus dar labiau konkretizuosime studijų sprendimo priėmimo atžvilgiu.

2.1.2. Abiturientų studijų sprendimo priėmimo proceso etapai

Šiame poskyryje bus analizuojami trys esminiai sprendimo priėmimo proceso etapai, abiturientui renkantis studijas universitete. Susiformavęs poreikis tęsti studijas po vidurinės mokyklos gali būti susijęs su žmogaus gyvenimo karjeros numatymu. Toliau trumpai apžvelgiami asmenybės, dalyvaujančios studijų sprendimo priėmimo procese, karjeros aspektai.

Karjeros sprendimų teorijos. Pastaraisiais metais karjeros sprendimus tyrinėję Allison ir Cossette (2007), White (2007), Gati, Amir ir Landman (2010), Khasawneh (2010), Ogowewo (2010), Igbinedion (2011), Ginevra et al. (2012), Korir ir Wafula (2012), Ramasawmy, Paramananda ir Mautadin (2012) pastebi, kad požiūris į sprendimus turėtų būti multidimensinis.

Remdamiesi gyvenimo karjeros sprendimų priėmimo problemų taksonomija (Campbell ir Cellini, 1981; Gati, Krausz ir Osipow, 1996) ir teorijomis apie gyvenimo karjeros sprendimų priėmimo procesą (Tiedeman ir O'Hara, 1963; Harren, 1979; Gati ir Asher, 2001), Germeijs ir Verschueren (2006) išskyrė 6 pagrindinius aspektus karjeros sprendimų priėmimo procese:

- orientacija į pasirinkimą (t.y. reikalingumo supratimas priimti sprendimą ir turima motyvacija, įtraukianti į gyvenimo karjeros sprendimų priėmimo procesą);
- savęs tyrinėjimas (t.y. informacijos rinkimas apie save savarankiškai);
- platus aplinkos tyrinėjimas (t. y. bendros informacijos rinkimas apie karjeros alternatyvas);
- nuodugnus aplinkos tyrinėjimas (t. y. detalios informacijos rinkimas apie lengvesnį ar alternatyvų karjeros kompleksą);
- sprendimo statusas (t. y. perėjimas prie alternatyvos pasirinkimo);

- įsipareigojimas (t. y. stiprus pasitikėjimas ir tvirtinimasis prie tam tikros karjeros alternatyvos).

Remiantis Igbinedion (2011), mokslinėje literatūroje skiriamos trys asmenybės karjeros sprendimų teorijos: Super vystymosi teorija (1961), Holland savybių – veiksmų teorija (1971) ir Krumboltz socialinio išmokymo teorija (1996). Holland (1971) pagrįstoje teorijoje pateikta asmenybės savybių ir karjeros vystymosi tarpusavio priklausomybė. Priešingai nei kitos teorijos, akcentavusios individo gebėjimų svarbą konkrečiam darbui, ši teorija aiškina, kaip asmenybės savybės dera darbo aplinkoje. Hollando savybių – veiksmų teorija pripažįsta, kad žmonės ieško tinkamos aplinkos savo turimiems įgūdžiams ir gebėjimams realizuoti.

Derėtų paminėti ir ketvirtąją – šiuolaikinę karjeros projektavimo teoriją. Kaip pastebi Savickas et al. (2009) bei Pukelis, Navickienė (2011), remdamiesi McMahon, Watson (2007), ši teorija grindžiama konstruktyvistine epistemologija. Pukelis, Navickienė (ten pat) akcentuoja, kad asmenys turi būti tyrinėjami savo aplinkos kontekste.

Šiai disertacijai karjeros projektavimo teorija yra svarbi tuo, kad individas, stengdamasis adaptuotis ir išlikti besikeičiančioje visuomenėje, planuoja savo būsimą gyvenimo karjerą ir jos siekia (Jovaiša, 1999; Pukelis ir Pundzienė, 2003). Į šį planavimo etapą patenka ir studijų pasirinkimas. Svarbu akcentuoti, kad poreikis studijuoti gali susiformuoti kaip vienas iš gyvenimo karjeros tikslų.

Taigi sprendimo procese dėl gyvenimo karjeros vyksta sprendimo reikalingumo suvokimas, asmenybės tyrinėjimas, tam tikra sprendimo statusų kaita. Būtina pastebėti, kad tokiam karjeros projektavime sąveikauja įvairūs aplinkų kontekstai, kuriuose pasireiškia konkretūs asmenybės veiksniai. Swanson, D'Archiardi (2005), Brown (2007) įvardija tris esminius karjeros pasirinkimo veiksmus – vertybes, interesus ir kompetencijas. Neretai jie vadinami „Didžiojo trejeto veiksniais“. Kadangi šioje disertacijoje asmenybės veiksniai, darantys įtaką studijų sprendimui, nėra tyrimo objektas, todėl detaliau nagrinėjami nebus. Tačiau tam tikri asmenybės pokyčiai sprendimo priėmimo procese bus trumpai apžvelgiami.

Intelektas. Jovaiša (1999, p. 82) teigia, kad negali būti laisvo, sąmoningo ir savarankiško apsisprendimo, kol sekama kitų patarimais, kol nesubręsta gebėjimas įsivaizduoti, suprasti ir įvertinti save būsimosios veiklos pasaulyje. Tam reikalingas vidinis asmenybės polinkis, intereso pajautimas, o tai priklauso nuo individo intelekto. Autorius (ten pat) intelektą interpretuoja kaip mąstymo gebėjimą priimti situaciją atitinkančius sprendimus, kitaip sakant, prisitaikyti prie situacijos, kad būtų galima racionaliai, perspektyviai ir kūrybingai veikti bei elgtis.

Jovaiša (1999) skiria kelis intelektus: teorinį, socialinį, praktinį, profesinį. Teorinis intelektas pasižymi gabumais mokytis, išmokti, spręsti problemas. Kai kalbama apie socialinį protingumą, intelektas tiksliai operuoja dorovinėmis normomis, elgesio taisyklėmis, įstatymais ir įgalina priimti veikdinančius adekvačius sprendimus. Profesinis intelektas, anot Jovaišos (1999), susitelkia kvalifikuotos veiklos sėkmės siekimo situacijose, leidžia priimti optimalius sprendimus. Tad profesinis intelektas, anot autoriaus, yra ne kas kita, kaip **karjeros intelektas**, o mokykloje mokytojai ir konsultantai padeda žmogui siekti karjeros.

Gebėjimai. Pasak Želvio (1998), šiuo metu neįmanoma įgyti žinių visam gyvenimui, svarbu reikiamu momentu gebėti surasti žinias ir jomis pasinaudoti. Todėl itin aktualūs tampa informacijos paieškų, valdymo gebėjimai. Kitaip sakant, žmogus, gebantis valdyti sprendimo procesą, šiandien itin reikalingas nuolat besikeičiančioje visuomenėje.

Bruožai. Pasak Bandura (2001), socialinių mokslų požiūris į žmogų kaip į kūrybišką ir galinčią priimti atsakomybę asmenybę, išreiškiamas keturiais bruožais: *intencionalumu, išankstiniu numatymu, Aš reaktyvumu, savirefleksija*. Planuojant studijas, karjeros kelyje individui pasitarnauja išankstinio numatymo bruožas. Bandura (ten pat), aiškindamas šią sąvoką, akcentuoja, kad žmonės, keldami tikslus ir planuodami veiksmus, numato jų pasekmes ir atitinkamai renka tai, kas jiems atrodo svarbiau. Tokiu būdu žmogus stiprina asmeninius motyvus ir kuria ateities lūkesčius.

Remiantis Valicku, Chomentausku, Dereškevičiūte (2012), vienas iš karjerai svarbių savęs pažinimo konstruktų – karjeros lūkesčiai. Anot Lent, Brown ir Hackett (1994), karjeros lūkesčiai – tai numatymas, kokių rezultatų asmuo gali tikėtis, atlikęs vienokius ar kitokius karjeros valdymo veiksmus. Tai reiškia, kad individas, turėdamas konkrečius karjeros lūkesčius, suras atsakymą į klausimą, ko gali tikėtis, jei pasirinks vieną ar kitą veiksmų kryptį.

Galima teigti, kad gyvenimo karjeros projektavimas reikalauja asmenybės pokyčių plačioms paieškom ir informacijai surinkti, alternatyviems sprendimo keliams sudaryti. Tam tikra dalimi šie sprendimai apima besirenkančiojo intelektą, gebėjimus, bruožus ir ankstesnę patirtį. Jeigu jų asmuo neturėtų, tuomet galbūt visai nedarytų jokių sprendimų. Kitaip sakant, nesusiformuotų poreikis studijuoti bei ieškoti informacijos, lyginti įvairias alternatyvas.

Toliau tekste bus analizuojamas pirmasis sprendimo priėmimo proceso etapas – poreikio studijuoti atsiradimas.

1 etapas. Poreikis studijuoti

Germeijs ir Verschuere (2007), Rudd, Djafarova ir Waring (2012) pabėžia, kad sprendimų studijuoti priėmimo proceso pradžioje turi būti atpažįstamas poreikis studijuoti. Neretai ši būsena pastebima, kai asmenybė pradeda jausti skirtumą tarp to, ką jis/ji suvokia kaip siekiamą vertybę (kaip turėtų būti), lyginant su esama padėtimi (realia situacija). Kuo didesnis skirtumas tarp šių dviejų būsenų ir kuo geriau motyvuota asmenybė, tuo labiau tikėtina, kad asmuo pradės veikti. Abi šios būsenos – *pageidaujama ir reali* – yra veikiamos individo gyvensenos aplinkybių.

Mokinių poreikius tyrinėjo Tavares et al (2008) bei išskyrė du poreikio pripažinimo stimulus – vidinį ir išorinį. Vidinis stimulus sukeliamas diskomforto jausmo, o išorinis – iš aplinkos gaunamos informacijos, skatinančios pripažinti problemą.

Kaip teigia Paulsen (1990), mokiniai gali atpažinti poreikį suvokdami, kad vidurinis išsilavinimas nėra pakankamas ir, siekiant gyvenimo karjeros tikslų, reikalingas universitetinis išsilavinimas. Tačiau asmuo, gebėdamas išryškinti poreikio esmę, galbūt nesugeba to įgyvendinti dėl materialinių išteklių stokos, pavyzdžiui, mokinio šeima gyvena toli nuo miesto ir neturi galimybių skirti vaikui

reikalingų lėšų studijuoti didmiestyje. Todėl šiame proceso etape abiturientui svarbu ne tik išsigryninti poreikį studijuoti, bet ir įvertinti materialinius išteklius.

Cosser ir Du Toit (2002a), remdamiesi Hossler ir Gallagher (1987), teigia, kad sprendimas pasirinkti aukštojo mokslo instituciją gali atsirasti jau aštuntos klasės pabaigoje. Anot Cosser ir Du Toit (ten pat), sprendimo procesas prasideda nuo abituriento krypčių, ar studijuoti aukštojo mokslo institucijose, ar ne, nusistatymo, įsipareigojimo ieškoti naudingiausios alternatyvos ir pasirinkti tą aukštojo mokslo instituciją, kurioje norėtų studijuoti tam tikrą laiką. Hamrick ir Stage (2004) laikosi nuomonės, kad išankstinio nusiteikimo stadijai stipriausią įtaką daro šeimos statusas ir patirtis mokykloje. Kitaip sakant, jei stojantysis yra anksčiau nusprendęs siekti aukštojo mokslo diplomo ir studijuoti universitete, tuomet jis nebeieškos alternatyvių galimybių, ką veikti baigus vidurinę mokyklą.

*Taigi apibendrintai galima teigti, kad **poreikis studijuoti** gali būti identifikuojamas skirtingose klasėse. Atpažindamas poreikį mokinys išsigrynina pirminį norą studijuoti universitete.*

2 etapas. Informacijos paieška

Pasak Hoyt ir Brown (2003), Mentz ir Whiteside (2003), Simões ir Soares (2010), informacijos apie būsimą universitetą mokiniai ieško dėl įvairių priežasčių: a) siekdami daugiau sužinoti apie ankstesnių metų stojimo rezultatus; b) norėdami įsitikinti, ar institucija atitinka iškeltus kriterijus; c) atrasti patikimiausius informacijos šaltinius. Garma ir Moy (2003) pabrėžia, kad, pavyzdžiui, Australijos abiturientai kaip patikimus įvardija šiuos informacijos šaltinius: mokytojų klausinėjimas, domėjimasis priėmimo sąlygomis į universitetus bei dalomosios medžiagos skaitymas atvirų durų dienų metu. Anot Kotler ir Fox (1995), iš surinktos informacijos sudaromas galimų studijuoti aukštojo mokslo įstaigų sąrašas. Taigi, siekdami studijuoti geriausiame universitete, būsimi studentai stengiasi ieškoti pagrįstų atsakymų, aplankydami konkrečias universitetų fizines aplinkas.

Hossler et al. (1998), Cabrera ir La Nasa (2000) teigia, kad daugelis mokinių informacijos paieškos etapą pradeda prieš kelerius metus iki vidurinės mokyklos baigimo. Šiame etape mokiniai ieško reikalingos informacijos, ją kaupia ir sistemina. Anot Cabrera ir La Nasa (2000), pirmiausia geografiškai apibrėžiami galimi pasirinkimai ir tik paskui apsvarstomos konkrečios institucijų studijų programos.

Yamamoto (2006), Barber, Dodd ir Kolyesnikova (2009) pažymi, kad mokinys nusprendžia, kaip ir kuriuos informacijos šaltinius naudoti. Barber, Dodd ir Kolyesnikova (2009) išskiria du paieškos proceso tipus: *vidinį ir išorinį*. Vidinė paieška vyksta, kai asmuo bando atgaminti informaciją iš savo ilgalaikės atminties. Tai praeityje atliktų paieškų ir asmeninės patirties suformuota informacija. Vidinė informacija - pirminiu ir pradiniu informacijos šaltiniu – ilgą laiką naudojasi dauguma žmonių (Lee ir Morrish, 2012). Išorinė paieška vykdoma pasitelkiant bet kokius išorinius šaltinius. Mentz ir Whiteside (2003) pastebi, kad praeityje įgyta ieškojimo patirtis galėtų padėti mokiniui lengviau pasirinkti tinkamą informaciją. Tačiau šie autoriai (ten pat) pažymi, kad jei tokios ankstesnės patirties mokinys

neturėjo, gali būti, kad jis, pirmą kartą⁸ besirinkdamas aukštojo mokslo instituciją, įsitrauks (ang. *engage*) į pernelyg didelį išorinės aplinkos lauką (išorinius informacijos šaltinius) ir dėl informacijos gausos neatpažins to, kas jam naudinga. Strauss (1998), Perna (2006), Al-Yousef (2009) skiria šiuos išorinių informacijos šaltinių tipus: **asmeniniai šaltiniai** – draugai, šeima, karjeros planavimo mokytojai, referentinės⁹ grupės ir visuomenės nuomonės formuotojai; **nepriklausomi informacijos šaltiniai** – vyriausybės įstaigos, interneto svetainės ir kiti studijų pasirinkimo klausimus išmanantys ekspertai.

McDonough (1994) atkreipia dėmesį, kad gabesniems mokiniams aukštosios mokyklos pasirinkimas yra racionalus, kontroliuojamas procesas, reikalaujantis profesionalios pagalbos iš kuo įvairesnių informacijos šaltinių. Autorius (ten pat) pažymi, kad paieškos stadija baigiama, kai visi planuoti ir galimi variantai ištiriami, stojančiajam surinkus reikalingą informacijos kiekį.

Apibendrinant analizuotus mokslinius šaltinius informacijos paieškos etape galima akcentuoti, kad mokinyss susirenka jam rūpimą informaciją, taikydamas vidinę ir išorinę paiešką. Pastaroji paieška pagal savo procesą dar galėtų būti vadinama aktyviąja, nes individas renka jam reikalingą informaciją, kontaktuodamas su aplinka, o vidinę paiešką galima priskirti gana pasyviems veiksmams, jei vertintume mokinio sąveiką su išorine aplinka aspektu (ji priklauso nuo anksčiau įgytos patirties).

3 etapas. Alternatyvų svarstymas

Hirschi ir Laege (2007), Dellaert (2012), Rudd (2012) teigia, kad alternatyvų vertinimo etape nustatoma, kaip kiekviena iš galimų sprendimo alternatyvų atitinka sprendimo tikslus. Detaliai analizuojami galimi sprendimo padariniai.

Pagal ankstesniame poskyryje aptartą racionalaus sprendimo modelį visos vertinamos alternatyvos gali būti išrikiuojamos **tam tikros hierarchijos tvarka**. Kaip teigia Robbins (2003), kiekvienas potencialus sprendimas turėtų būti visapusiškai įvertinamas. Tačiau autorius (ten pat) atkreipia dėmesį, kad riboto racionalumo atveju, jei problema turi daugiau nei vieną potencialų sprendimą, bus pasirinktas pirmas priimtinas variantas, kurį sprendėjas greičiausiai suras. Taigi šiuo atveju abiturientas keliaus ne racionaliausiu keliu, kantriai ieškodamas informacijos, ją sistemindamas, bet priims greitą ir ne patį geriausią sprendimą. Remiantis Norkumi (2003), galima teigti, kad sprendimo priėmėjui ne visada gali būti aiškūs jo paties norai, tikslai ir jų prioritetas. Nors, kaip teigia šis autorius (ten pat), sąmoningas sprendimo apsvaistymas apima ne tik galimų alternatyvių veiksmų padarinių apskaičiavimą, bet ir savo paties norų apmąstymą. Šitaip veikėjas atranda

⁸ Abiturientai, kurie pirmieji giminės istorijoje renka studijas universitete (Kutty, 2014).

⁹ Referentinė grupė (angl. *reference group* - sąvoka, pasiūlyta Highman (1942), - reali ar įsivaizduojama socialinė bendrija (pvz., tėvai, kaimynai, partija, klubas), į kurios normas, vertybes ir nuomones orientuojasi individas. Referentinė grupė atlieka dvi funkcijas: normatyvinę ir lyginamąją. Normatyvinė funkcija reiškia motyvacijos procesus: referentinė grupė yra savęs ir kitų vertinimo etalonas. Atitinkamai referentinės grupės skirstomos į normatyvines ir lyginamąsias. Normatyvinę ir lyginamąją funkcijas gali atlikti ta pati grupė. (Augis ir Kočiūnas, 1993). *Psichologijos žodynas*.

savo „tikruosius“ norus, jų „tikrąją“ svarbą sau pačiam. Vadinasi, alternatyvų suformavimas ir tinkamas išdėstymas priklauso nuo sprendimo racionalumo.

Studijų pasirinkimo procese gali būti vertinama ne viena alternatyva. Cubillo, Sánchez ir Cerviño (2006) teigia, kad studijų programų vertinimas priklauso nuo daugelio dalykų. Būsimi studentai pasirinkimą turėtų įvertinti pagal tinkamumą, sudėliodami aiškią universitetų seką, o vėliau lyginti tarptautiškumą, kokybę, įstojimo balą ar finansavimo galimybes. Alternatyvų skaičius gali svyruoti nuo dviejų iki begalybės. Anot Dellaert ir Häubl (2012), alternatyvų skaičius lemia sprendimo sudėtingumą, tačiau ne mažiau svarbi ir kita sprendimo alternatyvų charakteristika - kaip aiškiai jos suformuluotos sprendimo proceso pradžioje. Akivaizdu, kad vienų sprendimų alternatyvos yra akivaizdžios, kitų prigimtis išryškėja ne iš karto. Hansson (1994) nuomone, alternatyvos kasdieniniuose sprendimuose yra dažnas reiškinys (pvz., rytoj vakare eiti į koncertą ar likti namuose žiūrėti filmą). Todėl priklausomai nuo sprendėjo požiūrio ir interesų gali skirtis alternatyvų (pasirinkimo galimybių) skaičius.

McDonough (1994) laikosi nuomonės, kad vidurinės mokyklos mokiniai tampa aukštojo mokslo studentais dėl dviejų skirtingų, bet kartu veikiančių procesų. Būsimi studentai teikia paraiškas studijuoti aukštojo mokslo institucijose paskatinti aplinkos, o universitetai organizuoja priėmimą pagal nustatytas taisykles. Todėl daugeliu atvejų tiek būsimi studentai, tiek aukštojo mokslo institucijos turi galimybę pasirinkti: universitetai nustato konkrečius kriterijus stojančiajam, o mokinys susikuria pasirinkimo alternatyvas. Žvelgiant iš besirenkančiojo pozicijos, priimti sprendimą, orientuojantis į vieną instituciją, yra pakankamai sudėtinga. Tuo tarpu universitetas renkasi iš ilgo stojančiųjų sąrašo (pvz., pagal aukštesnius rezultatus, gabetesnius stojančiuosius ir pan.).

Atsižvelgiant į Yates (2004, p. 38) apibrėžtus keturis sprendimų tipus, galima teigti, kad abiturientas, vertindamas alternatyvas, gali priimti:

1) Pasirinkimo *sprendimą* – kai sprendimą priimantis žmogus susiduria su dviem arba keliomis atskiromis alternatyvomis ir privalo pasirinkti vieną iš konkrečių galimybių.

2) *Priėmimo ir atmetimo sprendimą* – sprendimą priimantis žmogus susipažįsta su viena galimybe ir privalo arba ją pasirinkti, arba atmesti. Priėmimo ir atmetimo sprendimai yra specialus sprendimų pasirinkimo atvejis, kai sprendimą priimantis žmogus turi dvi pasirinkimo galimybes – pasirinkti pasiūlytą alternatyvą arba ją atmesti.

3) *Konstruktivų sprendimą* – asmuo naudojami visais galimais šaltiniais, kad išsiaiškintų idealiausią alternatyvą konkrečiai problemai spręsti.

Kaip teigia Stone (2004), tik kasdieniai sprendimai gali būti priimami priėmimo ir atmetimo būdu – beveik automatiškai, remiantis įpročiais ar intuicija. Tačiau siekiant priimti *konstruktivų sprendimą*, jis turi būti „išrutuliotas“ iki loginės baigties. Vadovaujantis tobulu racionalumu reikėtų, kad asmuo apsvarstytų visas galimas alternatyvas (kurių gali būti begalinis skaičius) ir įvertintų visus galimus kiekvienos iš jų padarinius. Stone (2004) pabrėžia, kad tokiu atveju asmuo netrukus patirtų „analizės paralyžių“ ir veikiausiai niekada nepriimtų jokio sprendimo. Kaip jau buvo kalbėta ankstesniame poskyryje apie *riboto racionalumo* koncepciją,

žmonės svarsto tik kai kurias alternatyvas, jie disponuoja ribota informacija ir sprendimo paiešką nutraukia suradę juos tenkinantį sprendimą, užuot toliau ieškoję absoliučiai geriausio veiksmų plano. Anot autorių, palaikančių šią koncepciją, dažniausiai analizuojami ir pasirenkami tokie sprendimai, kurie atspindi sprendėjo patirtį ir įsitikinimus, o patirtis interpretuojama taip, kad palaikytų įsitikinimus.

Nemažai autorių (Hanoch, 2002; Böhm ir Brun, 2008; Zeelenberg et al., 2008; Connolly ir Hardman, 2009) tyrinėjo emocijų raišką sprendimo priėmimo procese.

Hanoch (2002) tvirtina, kad emocijos gali padėti įveikti sprendimo aplinkoje egzistuojančias vidines pažinimo ribas. Emocijos atlieka šią funkciją todėl, kad jos sudėlioja konkrečius tikslus, prioritetiškai mobilizuodamos energiją ir tinkamą elgesio kryptį. Veikiančios emocijos neracionalaus sprendimo atveju apibrėžia svarstymo mastą ir sutelkia žmogaus dėmesį į konkrečius pasirinkimo aspektus. Anot Nawwab, Bench-Capon ir Dunne (2010), **emocijos gali motyvuoti pasirinkti racionaliausią** perspektyvą iš dviejų panašių pasirinkimo galimybių.

Connolly ir Terry (2009), tyrinėję emocijas psichologiniu aspektu, pastebi, kad žmonės, turintys tam tikrų fiziologinių sutrikimų, sunkiau priima individualius sprendimus. Šie autoriai (ten pat) pagrindžia, kad emocijos ar jausmai gali turėti įtakos sprendimo priėmimui, ypač tais atvejais, kai reikia greitai priimti sprendimą.

Böhm ir Brun (2008), Zeelenberg et al. (2008) teigia, kad psichologijoje emocijos apibūdinamos išreiškiant plačią kintamųjų įvairovę. Daugiausia psichologų, filosofų ir kitų tyrėjų diskusijų kyla dėl plataus galimų emocijų, kurias kiekvienas individas gali patirti, sąrašo (kaltė, gėda, apgailestavimas, nusivylimas, pavydas, piktdžiugiškumas, pyktis, baimė, džiaugsmas, pasididžiavimas), o taip pat ir todėl, kad nėra kokios nors vienos apibūdinančios charakteristikos, kuri tikėtų visoms emocijoms. Tačiau susitarta dėl kelių aspektų: emocijos yra aštrios ir palyginti trumpos – momentinės – išraiškos. Tai atskiria emocijas nuo nuotaikų, kurios tęsiasi ilgiau. Emocijos išraiška gali būti įvairi: asmenybė pikta; asmenybė gailisi dėl pasirinkimo ir t. t.

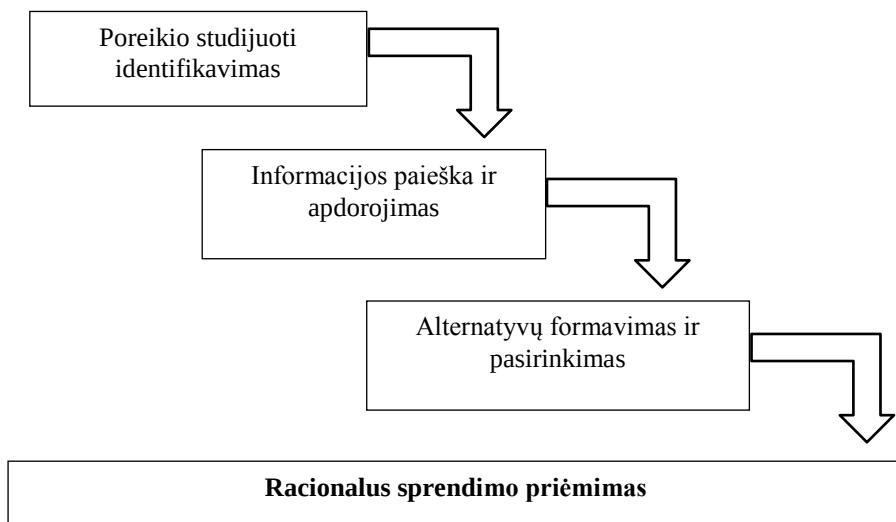
Studijų rinkimosi procese emocijos ir jų išgyvenimas konkrečioje situacijoje gali **turėti traukiančią ar atstumiančią jėgą**. Pasak Jovaišos (1999), kai teigiamos emocijos teikia džiaugsmo išgyvenimą, individas peržengia kasdienos rūpesčius ir tarsi gyvena kitame pasaulyje, negalvodamas apie dabartį ar ateitį. Tikėtina, kad apimtam tokios būsenos besirenkančiajam studijas viskas yra suprantama ir aišku. Priešingas efektas, kai būsimasis studentas yra apimtas baimės ar išgąsdintas. Tuomet jis gali nesikreipti konsultacijos į mokytoją ar kitą mokyklos darbuotoją dėl studijų pasirinkimo.

Svarbu pastebėti, kad šioje disertacijoje emocijos, kaip atskiras faktorius priimant racionalius sprendimus, nebus analizuojamos, nors pripažįstama, kad emocijos gali būti reikšmingos priimant sprendimą, ypač – greitą.

Šis disertacinis darbas apsiriboja racionalaus studijų sprendimo išorinių veiksnių nagrinėjimu, o vidiniai asmenybės veiksniai yra traktuojami kaip išorinių veiksnių veikimo filtras (neužmirškime, kad tyrinėjamas galutinis sprendimo priėmimas) ir lieka už šio disertacinio tyrimo objekto ribų. Tam tikrą išimtį sudaro studijų pasirinkimo poreikiai (kaip sprendimo proceso etapas) ir motyvai, tačiau jais labiau domimasi kaip sprendimo priežastimi, o ne asmens savybe.

Taigi, **alternatyvų formavimo ir vertinimo etape** išskirtos alternatyvos tampa kertiniu svarstymo objektu. Priklausomai nuo suformuotų alternatyvų skaičiaus, abiturientas gali pasirinkti: a) naudingiausią sprendimą; b) alternatyvų atmetimo būdu priimti sprendimą; c) priimti konstruktyvų sprendimą.

Atsižvelgiant į analizuotą literatūrą, galima išskirti abituriento racionalaus sprendimo stoti į universitetą proceso etapus (žr. 2.1.2.1 pav.).



2.1.2.1 pav. Racionalaus sprendimo priėmimo proceso sudedamosios dalys

Apibendrinant šį poskyrį galima teigti, kad racionalių sprendimo studijuoti priėmimu laikytini tie sąmoningi ir nuoseklūs asmenybės veiksmai, kurie leidžia pasiekti išsikeltą tikslą trimis sprendimo priėmimo proceso etapais: identifikuojamas poreikis studijuoti, randama ir apdorojama informacija, formuojamos alternatyvos ir viena iš jų pasirenkama.

Taigi, kol abiturientas priima sprendimą, gali vykti daug sprendimo proceso ciklų. Kiekvieno iš jų esminis kartotinis – trys jau minėti etapai, kurių kiekvieną veikia išoriniai ir vidiniai veiksniai. Kitame poskyryje siekiama atskleisti šių veiksnių grupes.

2.2. Abiturientų studijų pasirinkimui galinčios daryti įtaką veiksnių grupės

Suprasti mokinio apsisprendimo procesą renkantis studijas nėra lengva, nes šis pasirinkimas apima daugybę vienu metu veikiančių veiksnių. Veiksnių įtaką besirenkančiajam studijas tyrinėjo Davis-Kean (2005), Hayden (2008), Abuya et al. (2012), Christofides (2012); aukštosios mokyklos veiksniais – Ancheh (2006), Briggs (2006), Fernandez (2010), tačiau lieka neatsakytas klausimas – kaip nustatyti individą supančias aplinkas ir iš visų aplinkos veiksnių išskirti pačius įtaigiausius ir sprendimo priėmimą lemiančius edukacinius veiksniai?

2.2.1. Individas ir jį supanti aplinka

Evans (1997), Hodkinson ir Sparkes (1997), Germeijs (2003), DiDonato ir O'Donnell (2006), Ramasawmy (2012), Korir ir Wafula (2012), tyrinėję studijų

pasirinkimą lemiančius veiksnius, pabrėžia, kad su šiuo sprendimo procesu yra susijęs gyvenimo karjeros planavimas. Todėl, nagrinėjant studijų sprendimo veiksnius, reikia atsižvelgti ir į veiksnius, darančius įtaką apsisprendimui dėl karjeros.

Kaip teigia Šalčius (1998), veiksniai, turintys įtakos karjeros pasirinkimui, skirstomi į pagrindinius išorinius (šeima, mokykla, organizacija, visuomenė bei ekonomika) ir pagrindinius vidinius (asmenybės išsilavinimas ir kvalifikacija, tikslai, lūkesčiai ir įvairios nuostatos).

Atsižvelgiant į konkrečią situaciją, šie veiksniai gali turėti skirtingą poveikį individo karjeros sprendimams. Taip pat svarbu, kokie veiksniai yra individo aplinkoje bei kaip jie tarpusavyje susiję. Asmens – aplinkos atitikimo teorijoje pripažįstama, kad ir asmuo, ir aplinka turi abipusę įtaką. Aplinka veikia asmenį, o asmuo veikia aplinką. Vyksta nuolatinis prisitaikymo procesas ir abipusiai pokyčiai. Jovaiša (2009) pastebi, kad asmenybės aktyvumas atsiskleidžia sąveikoje su artimąja ir tolimąja aplinka. Iš išorės jį reguliuoja tam tikra informacija (mokslo, technikos, praktikos žinios ir kt.), reikalavimai (taisyklės, normos, objektyvios vertybės), pavyzdžiai, etalonai (įžymių žmonių ir kt.), stimuliaciniai mechanizmai (skatinimas, bausmės); iš vidaus – motyvacija. Veikiant šiems reguliaciniams mechanizms, susikuria tokia vidinė individo elgesio programa, kuri leidžia jam pamažu adaptuotis prie mikroaplinkos reikalavimų, o vėliau tapti aktyviu, kūrybingu gyvenimo nariu. Tokios reguliuojamos sąveikos rezultatas yra tai, kad individas įgyja asmeninį ir socialinį statusą.

Patton ir McMahon (2006), siekdami suprasti asmens karjeros vystymo ypatumus, išskiria individo ir konteksto sistemas bei jose veikiančius veiksnius. Priklausomai nuo situacijos, šie veiksniai turi didesnę ar mažesnę poveikį individo karjeros sprendimams. **Individo sistema** (amžius, sveikata, lytis, fiziniai ypatumai, etniškumas, asmenybės bruožai, aš - vaizdas, vertybės, įsitikinimai, polinkiai, interesai, gebėjimai); **konteksto sistema**, kuriai priklauso socialinė posistemė (šeima, draugai, darbo aplinka ir darbo vieta, bendruomenės grupės, mokymo įstaigos, žiniasklaida) ir aplinkos – visuomeninė posistemė. Kiekviena iš aptartų institucijų gali padėti asmenybei susiformuoti vertybines nuostatas, požiūrį bei turėti įtakos priimamiems karjeros sprendimams. Svarbu pastebėti, kad studijų pasirinkimas gyvenimo karjeros kelyje taip pat tam tikra prasme priklauso nuo individo ir jį supančio konteksto veiksnių, asmenybės pašaukimo (Jovaiša, 1999).

Aplinkos įtaka jaunam žmogui nagrinėta įvairiuose mokslininkų darbuose (Stanger, 2011; Flay, Snyder, ir Petraitis, 2009; Darling, 2007; Halpern ir Figueiras, 2004; Odom et al., 1996). Kaip teigia Keenan ir Evans (2009), Bronfenbrenerio žmogaus vystymosi bioekologijos modelis sulaukė bene didžiausio susidomėjimo. Svarbu pastebėti, kad šio modelio epicentre yra individas, kurį supa keturių lygių sistemos, darančios stiprią įtaką jo vystymuisi.

Atsižvelgiant į ilgamečius autorinius darbus (1977; 1994; 1999), Bronfenbrenner ir Morris (2006) tyrimus, analizuojant žmogaus raidos ir socializacijos procesus sistemų teorijose, galima išskirti šiai disertacijai aktualius keturis aplinkos sąveikos su individu sistemų lygius (žr. 2.2.1.1 pav.):

- **Mikrosistema.** Suprantama kaip artimiausia asmens aplinka, kurioje jaunuolis kasdien bendrauja su artimiausiais žmonėmis, galinčiais daryti individui tiesioginę įtaką. Mikrosistemoje aiškiai išskirti aplinkas yra sudėtinga. Tačiau šiame kontekste kalbama apie abiturientą, besirenkantį studijas universitete. Vienam galbūt bus artimesnė šeima, mokykla, kaimynai, bendraamžiai, kitam – bažnyčios bendruomenė ar sveikatos priežiūros institucijų darbuotojai. Jeigu tai būtų dirbantis asmuo, tuomet jo pozicija atspindėtų tik dalį minėto konteksto.

- **Mezosistema.** Ją sudaro tarpusavyje sąveikaujančios mikrosistemos. Mezosistemos svarbios ir tuo, kad palaiko mikrosistemose vykstančią veiklą. Tipiškas pavyzdys – mokyklos ir šeimos sąveika.

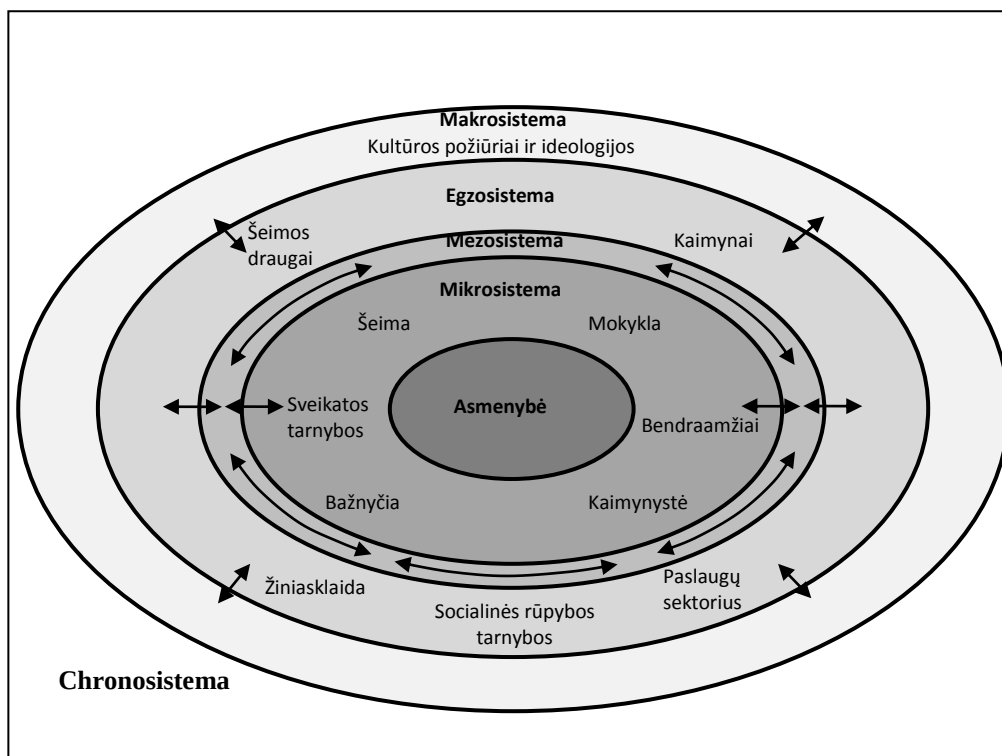
- **Egzosistema.** Ji nusakoma tokiomis socialinėmis struktūromis kaip švietimas, ekonomika, žiniasklaidos priemonės ir pan. Remiantis Ogintiene (2009), egzosistema – tolimesnė socialinė aplinka, su kuria individas neturi tiesioginės sąveikos. Ją gali sudaryti tėvų draugai, tolimesni giminaičiai, paslaugų sferos atstovai (parduotuvė, kirpykla ir pan.). Abiturientui, besirenkančiam, kur studijuoti, tai gali būti būsima aukštoji mokykla, žiniasklaidos priemonės.

- **Makrosistema.** Sudaryta iš mikrosistemų, mezosistemos, egzosistemos sąveikos su visuomenės kultūra. Makrosistema netiesiogiai formuoja tam tikras gyvenimo normas, ideologijas, viešai pripažįstamus standartus, kurie suformuoja platų socialinį kontekstą žmogaus vystymuisi. Makrosistemoje esančios institucijos taip pat formuoja ir švietimo politiką. Individa veikia per tautos kultūrą, tradicijas, religiją bei kitą socialinę aplinką.

- **Chronosistema** – tai aplinkos ir individo kaita ilgalaikėje perspektyvoje. Remiantis Tudge et al. (2009), chronosistema apima laiko aspektus, padariusius tiesioginį ar netiesioginį poveikį individui. Kadangi šioje disertacijoje apsiribojama paskutiniu studijų sprendimo priėmimo ciklu, gilintis į chronosistemą nėra tikslinga.

Toliau, remiantis Bronfenbrenerio sistemų modelio idėjomis, išskiriamos aplinkos, galinčios daryti įtaką jaunuolio, besirenkančio studijas, sprendimams.

Anot Bronfenbrenner (1977, p. 514), „**mikrosistema** – tai nuolatinių besivystančio asmens ir jį supančios aplinkos santykių (ryšių) kompleksas, pavyzdžiui: namai, mokykla, darbovietė ir t. t.“. Pastebėtina, kad jau nuo mažų dienų individas įtraukiamas į socialinius santykius šeimoje, bendruomenėje, tautoje, visuomenėje. Artimiausią jaunuolio aplinką sudaro ilgalaikiais ryšiais paremti socialiniai santykiai su šeimos nariais, taip pat su kitais asmenimis, kuriems, savo ruožtu, daro įtaką jis pats. Ermisch ir Francesconi (2001) teigia, kad daugumai jaunuolių šeima yra svarbiausia aplinka, po to seka bendraamžiai ir mokykla. Bronfenbrenner (ten pat) pastebi, kad individą gali supti kelios mikrosistemos: broliai ir seserys (kaip šeimos dalis), mokytojai (kaip mokyklos dalis) ir kitos socialinės grupės, su kuriomis jaunuolis gali turėti nuolatinius asmeninius ir socialinius santykius.



2.2.1.1 pav. Bronfenbrenner sistemų lygiai (sudaryta pagal Bronfenbrenner (1994))

Kaip teigia Bronfenbrenner (1977), asmuo, priklausomai nuo laiko ir turimos patirties, keičia mikrosistemas. Šiai disertacijai aktualūs individo, besimokančio bendrojo ugdymo mokykloje, socialiniai santykiai. Todėl mikrosistemai galima priskirti ir santykius su bendraamžiais ne tik mokykloje, pamokų metu, bet ir tada, kai jaunuolis / jaunuolė pradeda lankyti, pvz., sporto būrelį, kompiuterių kursus ir pan.

Kartu su jaunuolio branda plečiasi ir sudedamosios mikrosistemos dalys, t.y. individo socialinių santykių visuma. Anot Peter, Valkenburg ir Schouten (2005), Patchin ir Hinduja (2010), dėl naujai besiformuojančių požiūrių ir vertybių keičiasi draugų bei pažįstamų ratas. Prasiplečia besirenkančio abituriento veiklos akiratis, daugiau įgyjama patirties bendrauti virtualiai su įdomiais, dar nepažįstamais žmonėmis, dalintis informacija, atrasti bendras veiklas. Ashby ir Schoon (2010) pabrėžia, kad jaunuoliui didelę įtaką gali daryti bendraamžiai, su kuriais jis / ji praleidžia daugiausia laiko. Jaunuolis prisitaiko prie bendraamžių pažiūrų ar gyvenimo tikslų. Bendraamžiai gali ieškoti naujų iššūkių socialinam statusui visuomenėje išreikšti, prestižui, šeimos vaidmenų tęstinumui.

Pasak Bronfenbrenner (2009), normali mikrosistema yra pagrįsta abipusiu supratimu – tėvai sutinka su protingais jaunuolių prašymais, o šie savo ruožtu gerbia protingus tėvų reikalavimus. Kai tėvų ir jaunuolių santykiai pašlyja, iškart pažeidžiama mikrosistemos kokybė. Mikrosistema turi būti paremta nuolatinių klausimų ir atsakymų formulavimu, naujų sričių tyrinėjimu ir padrąsinimu,

asmeniniu tobulėjimu ir mokymusi. Tai ateityje sudaro galimybes pasiekti gyvenimo tikslus (sėkmingo gyvenimo, pasisekimo).

Apibendrinant mikrosistemas, akcentuotina, kad individą supantis kontekstas apima artimiausius šeimos narius ir giminaičius (apibendrintai tai vadinsime šeima), mokyklos bendruomenę.

„**Mezosistema** sudaryta iš asmenybę supančių aplinkų tarpusavio ryšių. Kitaip sakant, mezosistema sudaryta iš kelių mikrosistemų“ (Bronfenbrenner, 1977 p. 515). Šioje disertacijoje mezosistemos apibrėžimas padės nustatyti, kokie veiksniai gali veikti įvairiose individo mikrosistemų santykių tinklo sąveikose. Kaip teigia Bronfenbrenner (ten pat), mezosistemos turtingumas (ar skurdumas) pasireiškia tarpusavyje susietų ryšių kokybe ir konkrečių jų skaičiumi. Septyniolikos metų asmenybei šios jungiamosios grandys gali susidėti iš kelių mikrosistemų, tokių kaip šeima, mokykla, bendraamžiai. Šiuo atveju, kalbant apie jaunuolį, besirenkantį studijų programas universitete, vertinamos tik tos artimiausios aplinkos, kuriose jis veikia aktyviai.

Mezosistemą analizavo įvairūs autoriai (Bronfenbrenner ir Morris, 2006; Woolley, Kol, ir Bowen, 2009). Dažniausiai analizuojama su mokykla susijusi šeimos patirtis, pvz., kaip šeimos puoselėjamos vertybės sutinka su individo bendraamžių vertybėmis ir pan. Kaip teigia Bronfenbrenner (1977 p. 514), mikrosistemų ryšiai, kaip mezosistema, gali sutapti ir sustiprinti vienas kitą, arba būti pakankamai skirtingi. Pavyzdžiui, tėvų ir individo bendraamžių vertybės gali sutapti arba būti priešingos.

Taigi, mikrosistemų santykiai atskleidžia potencialias problemas ir pavojus. Mokinio, besirenkančio studijas, atveju, kai mezosistemoje egzistuoja kelios reikšmingos mikrosistemų sąsajos, gali veikti vienas kitam prieštaraujantys veiksniai, atsirandantys konkrečiose aplinkose (Bronfenbrenner ir Morris, 2006). Pavyzdžiui: tėvai, nesidomintys savo vaiko pasiekimais mokykloje bei kita jam įdomia veikla, pamažu gali prarasti autoritetą ir netekti galimybės jį / ją konsultuoti gyvenimo karjeros pasirinkimo klausimais. Taip pat galima pastebėti mikrosistemas, kuriose tam tikrą įtampą kelia skirtingos vertybės. Pavyzdžiui, mokinys priklauso konkrečiai paauglių grupei, linkusiai į delinkvenciją, o šeimoje pripažįstami aukšti moralės ir etiketo reikalavimai.

Remiantis Reddy, Rhodes ir Mulhall (2003), galima pastebėti, kad jei šeimoje puoselėjamos vertybės ir santykiai yra panašūs į bendravimą mokykloje (abiejose aplinkose individas skatinamas aktyviai veikti), tuomet mokslo rezultatai yra geresni. Vadinas, mikrosistemų ryšiai turi panašią įtaką ir studijų pasirinkimui.

Bronfenbrenner (2009) teigimu, jei skiriasi **šeimos ir mokyklos vertybės**, vaikui gresia nesėkmės mokykloje, prasti akademiniai rezultatai. Tačiau jei šeimos ryšiai su mokykla yra stiprūs – organizuojami tėvų pokalbiai su vaikų mokytojais, nuolat dalyvaujama mokyklos veikloje, tuomet šeimos ir mokyklos vienybė prisideda prie tinkamo vaiko auklėjimo. Paauglių tėvai, randantys laiko pasikalbėti apie mokyklą, namų darbus, popamokinę veiklą, palaiko vaikų gebėjimus ir jais pasitiki, tuo pačiu sėkmingai skatindami orientuotis į tikslą.

Anot Rajecko (1999), šeimos nuostatos turi palaikyti mokyklą. Šio bendradarbiavimo ir vieningumo reikalavimų esmė – mokykla ir šeima viena kitą

papildo, nes siekia iš esmės vieno tikslo. Tėvams itin svarbu pagarbiai atsiliiepti apie tolesnį gyvenimo kelią, mokymosi svarbą, visokeriopa skatinti vaikus kuo geriau mokytis.

Apibendrinant galima pažymėti, kad mezosistemą sudarantys mikrosistemų ryšiai studijas besirenkančiam jaunuoliui ypač svarbūs mokyklos, šeimos ir draugų vienodų nuostatų aspektu.

Bronfenbrenner (1977, p. 515) pateikia **egzosistemos** apibrėžimą – tai yra mezosistemos plėtinys su kitomis specifinėmis socialinėmis struktūromis, kurios tiesiogiai nesusijusios su asmenybe, bet apima įvairias asmenį veikiančias sritis. Egzosistema yra didelė bendruomenė, kuriai priklauso jaunuolis. Galima pažymėti, kad nors egzosistemoje veikiantys veiksniai nedaro tiesioginės įtakos sprendimus priimančiam jaunuoliui, tačiau gali daryti netiesioginę (per tėvus ar mokyklą) įtaką besirenkančiam studijas abiturientui. Pressley ir McCormick (2007) pastebi, kad egzosistemos dalį gali sudaryti šios struktūros: vietos seniūnija (savivalda), tėvų darbdaviai, žiniasklaida, transporto sistema, miesto gyventojų grupės ir t. t.

Svarbu apsibrėžti egzosistemoje esančias individo aplinkas. Jaunuolis nėra aktyvus egzosistemos dalyvis, tačiau jis gali būti veikiamas per vieną iš mikrosistemų. Pavyzdžiui, abituriento, ketinančio stoti į universitetą, tėvai palaiko gerus santykius su kita šeima, kur sūnus jau studijuoja prestižinę specialybę; tėvai iš žiniasklaidos susidaro palankų įspūdį apie konkrečią studijų programą ir pan.

Kokią įtaką mokinio sprendimų priėmimui gali turėti egzosistemos veiksniai? Su tėvų darbovieta susiję pokyčiai (darbo sąlygos, atlyginimas) gali netiesiogiai paliesti asmens ryšius su draugais, pažįstamais ir artimaisiais. Todėl jaunuolio priimami ilgalaikiai sprendimai, susiję su gyvenimo karjera, gali būti priklausomi nuo aplinkinių ir šiuo atžvilgiu.

Kaip egzosistema susijusi su mokinio priimamais sprendimais nacionaliniu lygmeniu? Užtenka įstatyme nurodyti, kad priėmimo į universitetus tvarka bus keičiama (pvz., reikės laikyti kelis valstybinius egzaminus, numatomas minimalus įstojimo balas), ir stojantysis jau priims kitokį sprendimą. Tarkim, siekdami taupyti lėšas, valdžios atstovai panaikina švietimo programas arba konkrečias užklasines veiklas. Tai tiesiogiai paveikia mokinį, kuris užklasinėje veikloje vystomus gebėjimus siejo su studijomis universitete.

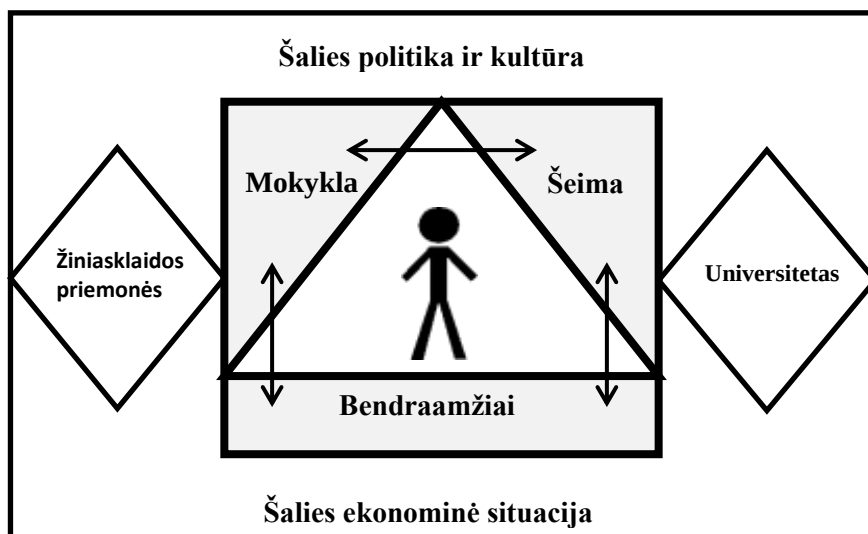
Kaip teigia Balčytienė (2000), Zailskaitė-Jakštė ir Kuvykaitė (2012), atsiradus įvairialypėms žiniasklaidos formoms (įvairiausiems tekstų ir vaizdų junginiams televizijoje ar internete), imta daugiau dėmesio skirti žiniasklaidos vaidmeniui ir jos įtakai vartotojams. Nustatyta, kad ankstyvieji masinės komunikacijos tyrimai siekė daugiau sužinoti apie informacijos siuntėją, o šiais laikais išryškėjo globali tendencija „atsigręžti į vartotoją“ ir vertinti jam daromą poveikį. *Taigi tikslinga atsižvelgti į žiniasklaidos aplinką besirenkančio studijas jaunuolio egzosistemoje.*

Nors **makrosistema** tiesiogiai neveikia individualaus jaunuolio gyvenimo, tačiau jos kultūrinės, socialinės, teisinės, politinės, religinės, ekonominės ir edukacinės institucijos turi reikšmingą vertybinę įtaką.

Pasak Cook, Heppner ir O'Brien (2005), Betancourt ir Khan (2008), istorinės, socialinės, technologinės, kultūrinės ir subkultūrinės jėgos (karai, susitarimai ir įstatymai) formuoja ir keičia makrosistemą. Makrosistemoje kuriamos vertybės

dažniausiai išreiškiamos visuomenėje „madingais“ ir leistiniais dalykais. Makrosistema atspindi fizinio patrauklumo standartus ir formuoja poziciją, koks subjektas laikomas tinkamu ar netinkamu. Taigi, atsižvelgiant į mokinių Lietuvoje įstojimo į universitetus rodiklius¹⁰ bei suvokiant stojančiųjų mastą, galima daryti išvadą, kad konkrečiose makrosistemos aplinkose galimai veikiantys stereotipai (Lietuvos tikslas – 40 proc. aukštąjį išsilavinimą turinčių gyventojų¹¹) turi įtakos besirenkančiajam.

Kaip teigia Duoblienė (2007), remdamasi moksleivių vertybių kaitos Lietuvoje tyrimais, 2006 metais geriausiai buvo vertinamas vartotojiškumas, konkurencija, dideli atlyginimai, komfortas, gyvenimas miestuose, užsienio kalbos mokėjimas. Galima sakyti, kad tokia realybė patvirtina vartotojiškos visuomenės buvimą. Makrosistemoje panašaus pobūdžio gyvenimo madas diktuojanti žiniasklaida, ypač – reklamos sritis, interneto svetainės bei kiti socialiniai tinklai netiesiogiai formuoja mokinio būsimų studijų suvokimą.



2.2.1.2 pav. Aplinkos, darančios įtaką abituriento sprendimui, kur studijuoti (sudaryta šios disertacijos autoriaus)

Makro kontekste taip pat svarbu pastebėti šiuolaikinės kartos ypatumus: Howe ir Strauss (2007) pagrindė žmonijos kartų teoriją pritaikydami ją Jungtinių Amerikos Valstijų populiacijai, kad tuo pačiu laikmečiu užaugę žmonės turi panašius įsitikinimus, požiūrius ir vertybes, kurie skiriasi nuo atitinkamų kitos kartos kokybių. Kaip šie autoriai (ten pat) pastebi, dabartinė stojančiųjų į universitetus karta turėtų būti laikoma *tūkstantmečio karta* (angl. *millenium generation*).

¹⁰ Lietuvoje stojančiųjų į universitetus skaičius nenusileidžia didžiosioms Europos Sąjungos šalims. [žiūrėta 2014-09-18]. Prieiga per internetą:

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Tertiary_education_statistics

¹¹ Aukštojo mokslo reformos strategijos dėmesio centre – modernizavimas ir užimtumo skatinimas. [žiūrėta 2014-07-15]. Prieiga per internetą: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-11-1043_lt.htm?locale=en

Kaip teigia Howe ir Strauss (2007), *tūkstantmečio* kartos atstovai yra akivaizdūs reklamų „vergai“, besąlygiškai tikintys pateikiama informacija.

Kaip teigia Berns (2009, p. 219), mokykla jaučia visuomenės makrosistemos poveikį – jos vertybes ir ateities tikslus, o visuomenė vadovaujasi šiomis vertybėmis bei tikslais.

Galima teigti, kad makrosistemai priklausanti švietimo politika, šalies kultūriniai ypatumai, religiniai įsitikinimai bei ekonomikos tendencijos daro reikšmingą, nors ir netiesioginę įtaką mokiniui, siekiančiam priimti sprendimą dėl studijų pasirinkimo. Šiais laikais ypač svarbi vartotojiškos visuomenės įtaka, vyraujantis ekonomistinis požiūris į švietimą ir būsimų profesionalų rengimą.

Apibendrintai pagal Bronfenbrenerio idėjas išskirtos aplinkos pateiktos 2.2.1.2 paveiksle.

Taigi šioje struktūroje išskiriama artimiausia – mikroaplinka ir joje veikiantys ryšiai, sudarantys mezosistemą (pilnai pažymėta sritis). Mezosistemoje turi būti įvertinti šeimos, mokyklos ir bendraamžių santykių veiksniai. Egzosistemoje skiriamos dvi pagrindinės – universiteto ir žiniasklaidos kuriamos aplinkos. Vartotojiškoji visuomenė laikoma kontekstu, sąlygojančiu racionalius, tikėtina, naudos siekiančius sprendimus. Makrosistemai priskirta šalies ekonominė situacija, politika ir kultūra.

2.2.2. Edukaciniai veiksniai

Šiame poskyryje pagrindžiami 2.2.1 poskyryje išryškintų aplinkų veiksniai, pirmiausia – edukaciniai. Remiantis Jucevičiene (2013), edukaciniai veiksniai kyla iš specialiai tam tikslui sukurtos edukacinės aplinkos, turi ugdomąjį poveikį individui ir taip įgalina spręsti kylančias jo gyvenimo ir veiklos problemas. Autorė (ten pat, p. 39) įvardija edukacinę aplinką, kurioje veikia minėti veiksniai, *kaip dinamišką informacinę ugdymo ir mokymosi veiklos erdvę, sukurtą ir veikiamą edukatoriaus (dėstytojo, mokytojo, konsultanto ar kito ugdymo poveikį kuriančio asmens) bei nulemtą ugdymo tikslo, jį atitinkančio turinio ir formų*. Reikia atkreipti dėmesį, kad bus akcentuojamos trys edukacinės aplinkos: dvi mikrosistemų lygmens, tai **mokykla ir šeima**; trečioji - egzosistemos lygmens, - tai **universitetas**. Universitetas priskiriamas egzosistemai todėl, kad mokiniui, besirenkančiam studijas, ne universitetas, o mokykla yra artimoji – mikroaplinka. Universitetas kol kas dar yra „nutolusi“ aplinka, esanti egzosistemoje. Nežiūrint šių skirtumų, visos trys aplinkos turi esminių panašumų – atlieka edukacinę funkciją, todėl edukacinių veiksmų atžvilgiu bus nagrinėjamos kaip viena grupė. Nagrinėjant edukacinius veiksmus, taip pat bus aptariami jų ryšiai, vadinasi, bus paliečiami ir mezosistemos aspektai.

Vienas iš kriterijų, charakterizuojančių edukacinių veiksmų grupę, yra **šeimos aplinkoje ugdomąjį poveikį turintys veiksniai**. Pažymėtina, kad šie identifikuoti veiksniai bus pripažinti *galintys daryti, bet nebūtinai darantys įtaką sprendimui stoti į universitetą tik tada, kai ši įtaka bus įrodyta empiriškai*.

McLaughlin (1997, p. 224) atskleidžia du požiūrius į tėvų moralines teises. Vienas iš jų teigia, kad vaiko edukacinę patirtį lemia vaiko tėvai ir šeima, o ne kokios nors kitos išorinės institucijos. Kaip vieną svarbiausių tėvų pareigų autorius

įvardija rūpinimąsi, kad vaikai taptų racionaliai autonomiškais asmenybėmis. Antrasis požiūris pabrėžia fundamentalias vaikų teises pasirinkti. Kyla klausimas, ar vaikas gali savarankiškai rinktis? Ką laikome savarankišku pasirinkimu? Kaip tėvai prisideda prie mokinio poreikio studijuoti aukštojoje mokykloje sprendimo proceso?

Kaip teigia Miškinis (2003, p. 143), tėvai plėtoja paauglio pažintinius procesus, **skatindami kuo daugiau sužinoti**, daugiau mokėti, ruošti ateičiai. Šiuo aspektu vaikai gali būti skirstomi į grupes: *skaitytojai, informacijos kaupėjai, enciklopedistai*. Kiti domisi praktiniais dalykais – konstravimu, kolekcionavimu, sportu, menu, gyvūnija, augalais ir pan. Paskatinti ir atradę savąją sritį, vaikai pasižymi sparčiai augančiu asmenybės intelektu, žinios darosi nuodugnios, išsamios, tokie vaikai dalyvauja olimpiadose, pasiekia išskirtinių rezultatų kurioje nors srityje. **Taigi, šiuo atveju tėvai gali būti sėkmingų studijų pasirinkimo patarėjai.**

Kalbėdami apie šeimos edukacinę aplinką, vartosime *natūraliai iš gyvenimo kylančios* edukacinės aplinkos sąvoką (Jucevičienė, 2013). Pasak šios autorės (ten pat), edukacine aplinka šeimoje gali būti laikomi tie atvejai, kai pasinaudojama natūralia situacija, išryškinant edukaciniam poveikiui palankius aspektus. Disertacijos autoriaus įsitikinimu, edukacinė aplinka galėtų būti ne tik aktyvūs šeimos veiksmai, turintys ugdomąjį poveikį vaikui, tačiau ir namuose esančios edukacinės priemonės: tai įvairūs edukaciniai žurnalai, knygos bei kita literatūra.

Studijų pasirinkimas yra veikiamas daugelio veiksnių. Cabrera ir Steven (2000) pažymi, kad iš abiturientų veikiančių veiksnių **stipriausias yra tėvų pabrąšinimas**. Tai motyvacinė ir proaktyvi veikla. Tėvai pirmiausia tikisi iš savo vaikų aukštų mokslo pasiekimų ir, antra, tėvai taupo lėšas aukštajam vaikų išsilavinimui bei nuolat aptaria kartu su jais ateities planus. Bers ir Galowich (2002) pagrindė, kad tėvų vaidmuo abiturientui renkantis, į kokią aukštąją mokyklą įstoti, yra itin svarbus. Šie autoriai (ten pat) atskleidė, kad nors vaikai turi potencialų sprendimą, bendravimas su tėvais gali nulemti jų pasirinkimą paskutinę paraiškos pildymo akimirką.

Law ir Arthur (2003) atlikti tyrimai leidžia teigti, kad egzistuoja **profesijos dinastijos veiksny**s, kai tėvai, pvz., turintys medicinos srities išsilavinimą, savo specialybe formuoja vaikui panašios srities studijų interesus. Jovaiša (1999, p. 84) teigia, kad inteligentų šeimų vaikai dažnai renkasi intelektualinio darbo profesijas. Gamybininkų aplinkoje yra daugiau techninio pašaukimo. Taigi vaikai gali rinktis studijas, panašias į tėvų įgytą patrauklią profesiją.

Pasak Berns (2009, p. 61), šeimos funkcijos ir jos narių asmeniniai santykiai stipriai veikia vaiko psichosocialinę raidą. Bendraudamas su šeimos nariais – broliais, seserimis, seneliais, giminaičiais – vaikas susikuria santykių su kitais žmonėmis modelius. Šie modeliai taikomi ir tobulinami bendraujant su draugais, valdžios atstovais, bendradarbiais, galiausiai – su sutuoktiniu ir vaikais. Vadinasi, **bendravimas su giminaičiais plačiąja prasme** gali turėti įtakos renkantis studijų programą, ypač jeigu šie artimieji daro ugdomąjį poveikį savo pavyzdžiu, patirtimi, pateikiama informacija.

Įtaką daro ir vaikų skaičius šeimoje. Kuo daugiau vaikų, tuo daugiau sąveikų, tačiau mažėja individualios tėvų ir konkretaus vaiko sąveikos galimybės. Didelėse šeimose vaikai turi daug galimybių sekti vyresnio brolio ar sesers, kurie mokosi

paskutinėse vidurinės mokyklos klasėse ar jau studijuoja universitete, pavyzdžiui. Jie taip pat turi daugiau pareigų atliekant namų ruošos darbus ir prižiūrint jaunesnius brolius bei seseris, todėl ugdomas pareiškimas ir atsakomybė atlikti numatytus darbus ir planuoti laiką. Berns (2009) pastebi, kad **broliai ir seserys išmoka bendradarbiauti, konkuruoti**, lyderiauti, mokosi empatijos ir kt.

Čepulienė ir Senkus (2010, p. 215) teigia, kad tėvai yra pirmieji vaiko mokytojai, pagrindiniai asmenybės ugdytojai. Jų vaidmuo mokyklos veikloje reikšmingas tuo, kad bendraudami su mokytojais, klasės auklėtojais, sprenddami esminius klausimus galėtų palaikyti savo vaikus. Dalyvavimas tėvų susitikimuose ir pokalbiai su auklėtojais padeda susidaryti nuomonę apie mokyklos bendruomenę, o ne vien tik pasitikėti iš vaikų gaunama informacija. Kaip buvo minėta anksčiau, individą supančios mikrosistemos (šiuo atveju mokykla ir šeima) turi būti pozityvios. Visa tai gali prisidėti prie kryptingo pasirengimo stoti į universitetą, pavyzdžiui: vaikai namuose nuolat girdi, kad studijos – tai perspektyvi ateitis. Mokykloje mokytojai paantrina tėvams teigdami, kad „turėdami tinkamą išsilavinimą daug pasieksite“.

Pasak Miškinio (2003), tėvai ugdo vaiko elgesio kultūrą. Šis edukacinis veiksnys pasireiškia tuo, kad vaikas išmoka kultūringo elgesio įvairiose vietose – namie, mokykloje, svečiuose, gatvėje, teatre, bibliotekoje. Tai – ne tik asmens išvaizda (asmens higiena, tvarkingumas), bet ir bendravimo su žmonėmis kultūra (mandagumas, paslaugumas, pagarbumas, santūrumas, džentelmeniškumas). Turintiems tokių savybių vaikams nėra sudėtinga bendrauti su platesniu giminių ratu, susirinkti informaciją ir domėtis vyresnių pažįstamų patirtimi.

Anot Dharsee (2010), šeimos ugdymo stilius lemia individo aukštą/žemą mokslo pasiekimų lygį. Kaip teigia šis autorius (ten pat), autoritetingas auklėjimas (dėmesys vaikui, didelis įsitraukimas į ugdymą, dideli lūkesčiai ir aukšti standartai, adekvatus palaikymas, konsultavimas ir parama) padeda asmenybei tapti savarankiška. Taigi tėvai, iš pradžių nustatę konkrečius standartus, lemia asmenybės nepriklausomumą, pasitikėjimą savimi.

Tėvų poveikį vaikams šeimoje Jakavičius (1998, p. 55) skirsto į du tipus: formalųjį ir neformalųjį. Formalusis poveikis, anot autoriaus, – tai tėvų veiksmai ir žodžiai, sąmoningai, kryptingai siekiantys paveikti vaiko vystymąsi. Tėvai dažnai savo vaiką vertina, lygindami jį su savimi, ir stengiasi pritaikyti tokį poveikio būdą, koks buvo taikomas jiems. Neformalusis poveikis pasireiškia šeimos narių ekonominiu ir veiklos statusu, tarpusavio santykiais, kurių dėka šeimoje susiformuoja atitinkamas psichologinis klimatas. Taikant tokius poveikius šeimoje galimos išankstinės diskusijos apie ateities planus, konkrečių studijų pasirinkimą.

Berns (2009) siūlo atkreipti dėmesį į šeimoje įgyvendinamą funkciją – įtaką svarbiausių žmogaus vertybių, nuostatų ir motyvų formavimuisi. Vertybės šiuo atveju pasireiškia tam tikrais įsitikinimais, troškimais. Jei šeimoje tėvai nuolat **kalba apie aukštojo mokslo svarbą gyvenime**, apie akademinį pasiekimų reikšmę, tuomet vaikas svarbiu gyvenimo žingsniu laiko stojimą į universitetą. Ir vertybių, ir nuostatų išmokstama stebint aplinkoje veikiančius dalyvius. Tai gali būti įsisavinama matant pavyzdžius, remiantis tiesiogine patirtimi ar nurodymais („nedraugauk su kaimynu – jis prastai mokosi“). Dauguma raidos psichologų

sutinka, kad esama įgimtų motyvų tyrinėti, suprasti ir kontroliuoti aplinką, tačiau kai kurie vaikai turi aiškius motyvus mokytis sudėtingų dalykų, stoti į prestižinius universitetus. Taigi tėvai paveikdami konkrečių vertybių, nuostatų ir motyvų formavimąsi gali daryti įtaką būsimų studijų pasirinkimui.

Jovaiša (2009) akcentuoja, kad socialiam asmenybės gyvenimui ypač svarbi atsakomybė. Šis autorius atsakomybę laiko ne tik emocine – intelektine nuostata, bet ir didele dorovine vertybe. Šiuolaikiniame pasaulyje stiprėjant poreikių tenkinimo kultui, dažnai netenkama atsakomybės už kitus, už darbą ir savo poelgius. Silpnos atsakomybės rezultatas - žemas darbo lygis, iširusių šeimų faktai, asmenybės dorovinio žlugimo pavyzdžiai. Todėl visomis žmogaus ugdymo priemonėmis reikia padėti formuoti atsakomybę, kuri siejasi su kitomis asmenybės vertybėmis: humaniškumu, darbštumu, sąžiningumu, ištikimybe, tėvynės meile. Šios vertybės ne tik padeda esminius moralės pagrindus, tačiau atveria galimybes naujų profesinių (plačiąja prasme) vizijų atsiradimui. Individas pradeda savarankiškai bręsti kaip asmenybė. Kaip buvo minėta anksčiau, branda parodo profesinio apsisprendimo lygį, kitaip sakant, asmuo turėtų atsakingai ir sąmoningai rinktis norimą studijuoti mokslo kryptį.

Kitas kriterijus, charakterizuojantis edukacinių veiksmų grupę, – **mokykloje veikiantys veiksniai, turintys ugdomąjį poveikį.**

Mokykloje įgyvendinamas ugdymas dažniausiai suprantamas kaip sukauptos patirties socialiniame gyvenime perdavimas ateinančiai kartai, siekiant ją kuo geriau parengti gyvenimui. Daugelis autorių kelia diskusinius klausimus, ar sąvoka „ugdymas“ suprantama kaip ugdytinių ir ugdytojų bendra veikla, ar kaip jų sąveika, kaip vyresniųjų ir vaikų bendravimas, o gal tiesiog vadovavimas jaunajai kartai, siekiant perduoti būtiniausias žinias ir vertybes bei protinius ir praktinius mokėjimus, bendravimo ir elgesio patirtį.

Lietuvos švietimo sistemos bendrojo ugdymo mokyklų programose numatytuose tiksluose pabrėžiama, kad mokykla, formuodama ugdymo turinį, atsižvelgia ne tik į mokinių skirtingumo veiksnį, jų individualius poreikius, bet ir į krašto raidą veikiančias globalias tendencijas, iššūkius, kurie gali daryti įtaką tolesniam gyvenimo karjeros pasirinkimui.

Vienas iš Lietuvos Respublikos švietimo¹² tikslų suformuluotas taip: „nustatyti asmens kūrybinius gebėjimus ir pagal tai padėti jam įsigyti kompetencijų ir (ar) kvalifikaciją, atitinkančią šiuolaikinę kultūros bei technologijų lygį ir padedančią jam įsitvirtinti ir sėkmingai konkuruoti tolydžiai kintančioje darbo rinkoje, perteikti technologijų, ekonomikos ir verslo kultūros pagrindus, būtinus šalies ūkio pažangai, konkurencingumui bei darniai raidai laiduoti, sudaryti sąlygas nuolat tenkinti pažinimo poreikius ir tobulėti mokantis visą gyvenimą“. Vadinasi, mokykla turėtų prisidėti prie gyvenimo karjeros, šiuo atveju – stojimo į universitetą galimybių užtikrinimo. Kokia galėtų būti mokyklos reikšmė mokiniui renkantis universitetą?

Rajeckas (2002) pabrėžia, kad bendrojo ugdymo mokykla, kurios pagrindinė veikla – mokymas, atlieka ypač svarbų vaidmenį ugdant visapusišką asmenybę.

¹²Žin., 2011, Nr. 38-1804. [žiūrėta 2014-02-05]. Prieiga per internetą http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_l?p_id=395105&p_tr2=2

Pritariant autoriui, galima remtis Čepulienės ir Senkaus (2010, p. 193) pastebėjimu, kad mokykla gali padėti mokiniui **susigaudyti vertybių hierarchijoje, kurti laisvą, kritiškai mąstantį pilietį**. Svarbu pastebėti, kad turintieji minėtų savybių būsimas studijas rinktųsi racionaliau.

Kaip teigia Jackūnas (2006), klasėje organizuojamas ugdymas turi remtis šiltu, tolerantišku, refleksyviu dialogu, kolegiška partneryste. Tuomet mokykla, mokymo procese suteikdama žinių ir įprasmindama bei susistemindama iš įvairių šaltinių įgytą informaciją, suteikia mokslo pagrindų ir **bendražmogiškų vertybių sistemą**. Kitaip tariant, mokyklos sukurta aplinka yra svarbus, tačiau netiesioginis (skirtingai nuo klasės/pamokos aplinkos) edukacinis veiksnys. Jo dėka moksleivis geriau pažįsta pasaulį, kuria pasiūlytą į pasaulį sistemą, pasirenkia pasirinkti profesiją, ugdomi pažinimo galias bei gebėjimus (**išmoksta racionalių intelektinės ir praktinės veiklos būdų, kūrybiškai mąstyti**, savarankiškai įgyti žinių ir jas taikyti). Visa tai svarbu, siekiant teisingai pasirinkti būsimas studijas. Galima pastebėti, kad Jovaiša (2001) siūlo derinti vieną iš ugdymo bruožų – racionalumą – su ugdymo idealinėmis vertybėmis. Dumčienė, Bajoriūnas (2006) pastebi, kad OECD organizacija, atlikusi reprezentatyvų tyrimą įvairiose šalyse, nustatė visuomenėje vyraujančią požiūrį į pagrindinį mokyklos tikslą - kokias savybes reikia išugdyti, kad baigęs mokyklą asmuo būtų pasirengęs siekti savo tikslų. Anot šio tyrimo autorių, mokyklos misija yra ugdyti:

- pasitikėjimą savimi;
- gebėjimą gyventi tarp skirtingų socialinių grupių žmonių;
- norą pažinti kitas šalis ir pasaulį;
- gebėjimą ir žinias, kurios padės gauti darbo;
- **gebėjimą ir žinias, kurios padės tęsti mokslą;**
- gyvenimo stilių, skatinantį sveiką gyvenimo būdą;
- buvimą geru piliečiu.

Kaip teigia Pečiuliauskienė ir Barkauskaitė (2011, p. 151), švietimo politikoje išskiriami ne tik žinių, išmokymo rezultatų kokybės rodikliai, bet ir galimybės mokiniui rinktis, panaudojant savo patirtį. Budapešte vykusiame ES šalių ir kandidačių švietimo ministrų susitikime (1999) buvo priimti į ugdytinį orientuoti kokybės rodikliai. Vienas iš jų – sėkmės rodiklis: įstojusiųjų į aukštąsias mokyklas skaičius.

Galima teigti, kad mokykla, ugdydama žmogiškųjų vertybių sistemą, sudaro galimybes individui kūrybiškai mąstyti ir sąmoningai panaudoti įgytus gebėjimus studijų pasirinkimo procese. Prie ugdymo karjerai prisideda ir Lietuvoje nuo 2003 m. mokyklose organizuojamas Profesinio informavimo tinklas, kurio viena iš funkcijų¹³: „Informuoti apie mokymąsi ir studijas, švietimo teikėjus ir jų vykdomas mokymo ir studijų programas, priėmimo taisykles“.

Taigi mokyklos bendruomenė yra savita socialinė sistema, turinti savo paskirtį ir struktūrą. Garnienė (2006) pastebi, kad mokyklos bendruomenės įtaka mokiniui, kaip būsimam studentui, gali pasireikšti per konkrečius subjektus, atliekančius tam

¹³ Visockytė, 2014. [žiūrėta 2014-11-02]. Prieiga per internetą: http://vddb.laba.lt/obj/LT-eLABa-0001:E.02~2014~D_20140227_124653-56265

tikras edukacines funkcijas (konsultacijos, patarimai, mokomųjų dalykų dėstymas): **klasių auklėtojus, mokyklos vadovus, mokytojus mokykloje dirbančius specialistus.**

Mokyklos vadovas, kaip pedagogų ir kitų ugdymo įstaigos darbuotojų administratorius, turi sudaryti **palankias sąlygas edukacinių veiksmų formavimuisi.** Jis turi kryptingai organizuoti mokyklos veiklas, jas inicijuoti arba nutraukti (Jakavičius, 1998).

Svarbu pastebėti, kad kiekvienas vaikas į mokyklą ateina su šeimoje įgyta patirtimi, savitu mokymosi stiliumi, kiekvienas jų skiriasi pagal gabumus, turi skirtingus motyvus mokytis. Mokytojai taip pat skiriasi profesiniais gebėjimais ir kitomis savybėmis: mokymo stiliumi, klasės valdymo būdu ir lūkesčiais. Mokyklos klasėje, kaip apibrėžia Senge (2008, p.21-22), veikia trys sudedamosios dalys:

- Mokytojai – tarsi globėjai savo mokiniams, padedantys išlaikyti tarpusavio santykius ir **suteikiantys žinių.**
- Mokiniai – pajėgūs sukurti savo mokymosi visą gyvenimą viziją tuomet, kai ugdomi visi jų gebėjimai ir didinamas išprusimas.
- Tėvai – kai kuriems iš jų mokyklos pastatas asocijuojasi su nemalonia jų pačių patirtimi mokykloje.

Kučinskas ir Poderienė (2006) nurodo, kad mokyklos vidinę aplinką sudaro tikslai, uždaviniai, sąlygos, technika, ištekliai, kultūra, sandara ir žmonės. Šių veiksmų visuma lemia mokyklos vidaus procesus ir reiškinius. Čepulienė ir Senkus (2010) teigia, kad paaugliui įtaką darantis klasės mikroklimatas yra sąlygojamas to, kaip bendraklasiai vertina šį paauglį, koks jo požiūris į klasę ir klasės draugus. Nuo to priklauso jo nuotaika ir elgesys. Kaip šie autoriai (ten pat) pabrėžia, didesnė dalis mokinių ir mokytojų vieni kitais pasitiki, o tai lemia **mokinių kūrybiškumą, skatina mokinių norą mokytis, ugdo savarankiškumą, pilietiškumą.** Mokiniai įvardija savybes, dėl kurių mokytojai įgyja autoritetą: *visada geros nuotaikos, nerėkia, turi gerą humoro jausmą, elgiasi kaip draugas, šiuolaikiškų pažiūrų.* Šie mokytojų santykiai su mokiniais skatina teigiamą abipusį ryšį, kuris vėliau abiturientui daro įtaką konsultuojantis dėl tolesnės karjeros pasirinkimo. Savaimė suprantama, kad jaunas žmogus neis pas mokytoją, kuris nėra jam autoritetas.

Berns (2009, p. 258), cituodamas Linney ir Seidman (1989), Good ir Brophy (2003), teigia, kad mokiniai, **pasirenkantys sektiniais pavyzdžiais savo mokytojus,** perima jų elgesio bruožus ir mokymosi nuostatas. Didžiausią įtaką vaiko pasiekimams daro kompetentingas mokytojas – atsidavęs darbui, mokantis valdyti klasę, autoritetingas, su kuriuo vaikai gali tapatintis, energingas, nuoširdus, nuolat besistengiantis tobulėti, turintis bendravimo įgūdžių, gebantis pritaikyti savo žinias įvairioje aplinkoje. Vadinas, autoritetingas mokytojas galėtų daryti įtaką mokiniui, ketinančiam pasirinkti panašią studijų kryptį.

Svarbu pastebėti, kad nuo **mokykloje dėstomo dalyko** perteikimo kūrybiškumo priklauso mokinio turimos kompetencijos. Lietuvos Respublikos Švietimo ir mokslo ministerijos patvirtintame dokumente *Vidurinio ugdymo*

*bendrosios programos*¹⁴ (2011) akcentuojama, jog „mokinys kompetenciją gali išsiugdyti tik pats sąmoningai ir aktyviai mokymasis, o mokytojo pareiga – jį orientuoti ir jam padėti“. Konkrečių dalykų mokykloje ir tolesnių studijų pasirinkimas priklauso ir nuo asmenybės iniciatyvumo bei kūrybingumo. Kūrybiškumo gebėjimai pasireiškia naujų idėjų kūrimu, prisitaikymu naujose situacijose, iškilusių problemų alternatyvių sprendimo būdų numatymu. Pastebėtina, kad *Vidurinio ugdymo bendrosiose programose* (2011) teigiama, jog šių kompetencijų ugdymo tikslas – išugdyti nebijantį rizikuoti, atkaklų, vertinantį autentiškumą, gebantį veiksmingai realizuoti idėjas, atsakingą kūrėją. Kaip mokytojas, dėstydamas dalyką, pasiekia šį tikslą?

Barkauskaitė (1997) teigia, kad pedagoginio bendradarbiavimo dėka mokytojas susikuria pozityvius santykius su mokiniais ir jų tėvais. Ši veikla sėkminga tuomet, kai jis, tiesiogiai bendraudamas su mokiniu, kitais mokytojais, tėvais, geba surinkti informaciją apie poveikį mokiniui darančius netiesioginius veikėjus – nuo kiemo, gatvės bendraamžių ir suaugusiųjų iki ugdytinio ryšių, naudojantis internetu.

Jelagaitė ir Lukoševičius (2011) pateikia įvairių metodų, kaip mokykloje gali būti ugdomas verslumas: verslo įmonės imitavimas, patyrimo pratimai, mokymasis bendradarbiaujant, projektų ir problemų sprendimo metodai ir pan. Nors visi šie metodai skirtingi, tačiau galima pastebėti, kad organizuojant mokymosi procesą mokytojo – konsultanto vaidmuo padeda mokiniams **pajusti ryšį su mokomaisiais dalykais**, sužadina mokinių motyvaciją atkakliai mokytis (taip pat dalyvauti konkrečių dalykų olimpiadose ir pan.). Girdzijauskienė (2014), remdamasi Lietuvos mokyklose atliktu tyrimu, teigia, kad beveik pusė tyrime dalyvavusių mokytojų sutinka su teiginiu, kad moko mokinius ieškoti alternatyvų, mąstyti, kaip būtų galima įdomiau, originaliau atlikti užduotis. Taigi bendrojo ugdymo dalykų mokytojai ugdymo karjerai žinias turėtų **integruoti į savo dėstomą dalyką**.

Visa mokyklos darbo organizacija, jos aplinka, bendra tvarka, įvairaus pobūdžio mokytojų bei mokinių santykiai ir bendravimas daro didžiulę ugdomąją įtaką kiekvienam mokyklos bendruomenės nariui. Jovaiša (2001) pastebi, kad teigiamos emocijos lemia nusiteikimą mokytis. Šis nusiteikimas mobilizuoja, aktyvina pažinimo procesus (suvokimo, atminties, mąstymo, vaizduotės) ir valią. Nusiteikimą padeda formuoti ir šeima. Jeigu vaikas nepajunta šeimoje mokyklai priešiško žvilgsnio ir nėra gąsdinamas piktais mokytojais, tuomet jis noriai atliks savo pareigą. Kaip teigia autorius (ten pat, p. 86), būnant vyresnio amžiaus, subrendus, nusiteikimas mokytis įgyja ypatingą jėgą, skatinančią ritmingai ir nuodugniai gilintis į mokomuosius dalykus. Vadinas, mokytojas, palaikantis bendradarbiavimu pagrįstus santykius bei organizuodamas kūrybišką mokymosi procesą, gali puikiai išdėstyti mokomąjį dalyką.

Taip pat galima paminėti dar vieną mokyklos aplinką – mokyklos klasę. Tai savita bendruomenė, kurioje mokinys ugdomas ir ugdomi dvylika metų. Kaip teigia Pečiuliauskienė ir Barkauskaitė (2011, p. 205), klasėje sukurtas klimatas daro

¹⁴ Žin., 2011, Nr. 26-1283 [žiūrėta 2014-08-09]. Prieiga per internetą http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_l?p_id=393538&p_tr2=2

poveikį kiekvienam mokiniui. Šios autorės (ten pat) pabrėžia, kad besimokantieji skirtingai priima klasės bendruomenės ypatumus: a) vieni be svarstymų priima klasėje susiformavusią subkultūrą; b) kiti prieštariauja ir konfliktuoja su klasės bendruomene; c) tretieji stengiasi nepriklausyti klasės bendruomenei, su ja palaikydami tik pačius būtiniausius santykius. Vadinas, mokytojas, valdydamas klasėje susiformavusį klimatą, sustiprina mokinio – mokytojo sąveiką ir tokiu būdu **gali paskatinti mokytis**. Mokytojai, kurie artimai bendrauja su mokiniais ir supranta grupės dinamiką, sukuria palankesnę mokymosi aplinką. Sėkmingai dirbantys mokytojai yra nuoširdūs, energingi, negailintys pagyrimų, vertinami kolektyvo. Jie moka bendrauti, jautriai reaguoja į mokinių poreikius. Nuoširdūs ir draugiški mokytojai skatina gražų, o ne agresyvių elgesį, ugdo konstruktyvų, sąžiningą požiūrį į darbą mokykloje. Pastebėtina, kad šiuo atveju stojimo į universitetą sprendimui gali turėti įtakos **klasės kaip visumos (draugų, mokytojų ar kitos aplinkos) veiksnys**.

Aktualu išskirti **neformalaus švietimo veiklą mokyklose**. Kaip teigia Ruškus, Žvirdauskas, Stanišauskienė (2009), neformalaus švietimo koncepcijoje apibrėžiama, kad tai yra kryptinga veikla, padedanti vaikui įgyti kompetencijos, tapti sąmoninga asmenybe, sugebančia atsakingai ir kūrybiškai spręsti savo problemas ir aktyviai veikti visuomenėje bei prisitaikyti prie kintančios aplinkos. Nemažai šia linkme dirba klasių auklėtojai – jie organizuoja įvairius renginius (pokalbius, knygų, kino filmų ir pan. aptarimus), skiepydami bendražmogiškąsias vertybes atitinkančias elgesio normas rengia minėjimus, organizuoja įvairią kraštotyrinę, visuomenei naudingą darbinę veiklą ir pan. Toje veikloje, kurią mokiniai pasirenka pagal savo pomėgius, kiekviena bręstanti asmenybė gali tenkinti ir plėtoti savo interesus. Ruškus, Žvirdauskas, Stanišauskienė (2009) pastebi, kad mokyklose daugiausia pasiūlomų būrelių yra orientuoti į intelekto ugdymą.

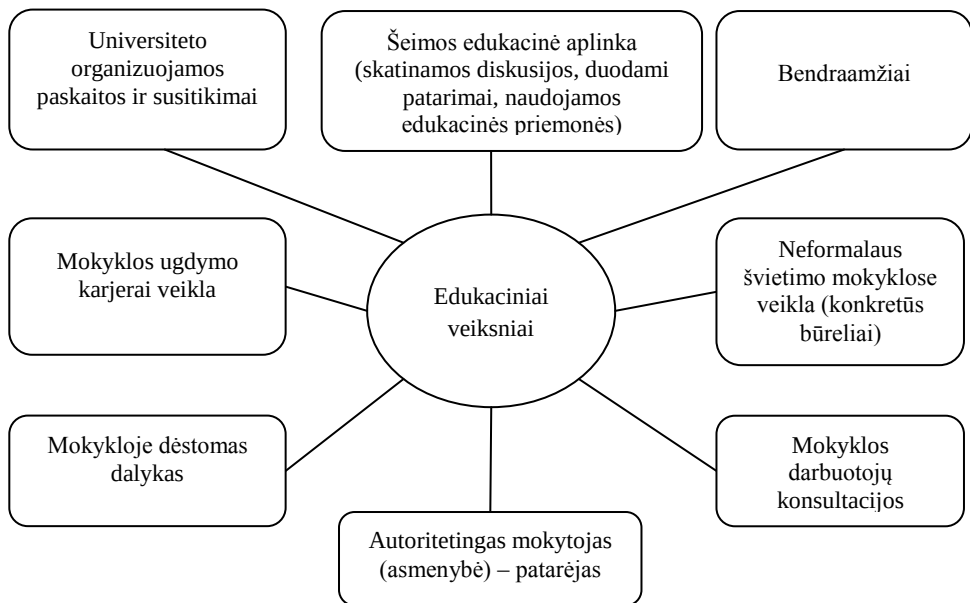
Kaip pastebi Bankauskienė ir Surgėlienė (2012), nemažai mokinių tolesnes studijas po vidurinio ugdymo mokyklos baigimo pasirenka ne itin sėkmingai. Šiuos faktus sąlygoja keletas veiksnių: abiturientai nepilnai suvokia tolesnę gyvenimo karjeros kryptį, nepakankamai įvertinama būsima aukštosios mokyklos nauda ir pan. Pukelis ir Navickienė (2011) pabrėžia, kad tinkamas karjeros projektavimo specialistų pasirengimas yra vienas iš būtinų karjeros projektavimo paslaugų kokybės užtikrinimo rodiklių. Remiantis šiais autoriais (ten pat), karjeros projektavimas dažniausiai orientuotas į įvairaus amžiaus jaunuolius, siekiant padėti pasirinkti mokymosi ir profesinį kelią, sėkmingai suvaldyti savo karjerą. Vadinas, konsultavimas gali būti organizuojamas tiek individualiai, tiek informuojant mokinių grupes bei sudarant galimybes apmąstyti savo tikslus, interesus, turimus polinkius ir gebėjimus. Taip studijas besirenkantis asmuo, atrinkdamas ir sistemindamas informaciją, planuoja tolesnę gyvenimo karjerą.

Bankauskienė ir Surgėlienė (2012) apibendrina, kad pagrindinis karjeros konsultavimo vaidmuo tenka bendrojo ugdymo mokyklai, tačiau šiame procese turi dalyvauti ir aukštoji mokykla: pristatyti studijų programas dalyvaujant dėstytojams ir studentams, organizuoti renginius, skirtus karjerai ir pan.

Remiantis Strauss (1998), Perna (2006), galima teigti, kad mokiniai, nuolat bendraudami vieni su kitais, gauna informacijos, kuri daro tam tikrą įtaką studijų

sprendimams. Jungtinėse Amerikos Valstijose atlikti tyrimai (Perna, 2006) parodė, kad aukštojo mokslo institucijos pasirinkimo procese didžiausią įtaką būsimo studento sprendimo priėmimui darė tėvai ir mokytojai. Tačiau, anot Martin (1994), Pietų Australijos universiteto studentams reikšmingiausia informacija, lėmusi studijų pasirinkimą, buvo gauta iš bendraamžių grupių, mokyklos konsultantų ir Pietų Australijos paraiškų studijuoti priėmimo centro. Taigi **universitetų atstovai, vykdami į susitikimus** su mokiniais arba sudarydami galimybes gauti konkrečią edukacinio pobūdžio informaciją, gali daryti įtaką besirenkančiųjų priimamiems sprendimams. Svarbu atkreipti dėmesį į dabartinio aukštojo mokslo masiškumą, sąlygojantį, kad universitetai kartu su formalioju vykdytu ir neformalųjį švietimą¹⁵. Universitetai siekia pateikti informaciją visuomenei kaip įmanoma suprantamesnėmis formomis, organizuoja įvairius projektus¹⁶ ir kitas aktyvias edukacines veiklas.

Bendraamžiai. Kaip pastebi Igbiniedion (2011), bendraamžiai yra svarbi nepilnamečių gyvenimo karjeros pasirinkimo dalis. Analizuojant sprendimo stoti į universitetą procesą svarbu išskirti ir bendraamžių grupes – jose esantys ir buvę klasės draugai, panašaus amžiaus jaunuoliai **artimiausioje asmens aplinkoje** taip pat daro svarbią įtaką.



2.2.2.1 pav. Edukacinių veiksnių grupę charakterizuojantys kriterijai

Remiantis Berns (2009, p. 32), bendraamžių grupė – tai aplinka, kurioje jaunuolių dažniausiai neprižiūri suaugusieji - čia individas įgyja savarankiškumo patirties. Šioje grupėje bendraamžiai, lygindami save su kitais, gali pajusti, kas jie

¹⁵ Įvairūs kursai mokiniams. [žiūrėta 2014-12-01]. Prieiga per internetą: http://ktu.edu/sites/default/files/ktu_gidas_mokykloms_spaudai.pdf

¹⁶ Įvairūs projektai moksleiviams ir mokykloms. [žiūrėta 2014-12-01]. Prieiga per internetą: <http://www.su.lt/vsm-visuomenei/mokykloms>

yra ir ką gali nuveikti. Kaip teigia autorė (ten pat), su draugais ne tik bendraujama ir **sulaukiama palaikymo**, bet ir išmokstama bendradarbiauti bei prisiimti tam tikrą vaidmenį.

Draugai taip pat padeda išreikšti ir įtvirtinti vertybes bei nuostatas (Hartup, 1996). Internetas ir mobilieji telefonai suteikia neribotas galimybes susisiekti, tad šios technologijos leidžia **vaikams ir paaugliams bendrauti virtualioje erdvėje** bet kuriuo metu, nepriklausomai nuo atstumo, net ir anonimiškai, jei jie to nori. Draugai stipriai veikia mintis ir elgesį, ypač tų vaikų, kuriems reikia aplinkinių pritarimo ir kurie bijo būti atstumti. Taigi remiantis Jovaiša (1999), galima teigti, kad mokiniai, rinkdamiesi aukštąją mokyklą, neretai lengvabūdiškai pasiduoda draugų įtakai.

Apibendrinant edukacinių veiksmų grupę galima teigti, kad ugdomąjį poveikį turintys veiksniai pasireiškia šeimos, mokyklos ir universiteto aplinkose.

Visa tai galima išreikšti šiais kriterijais (žr. 2.2.2.1 pav.)

Edukacinių veiksmų grupėje šeimos, mokyklos ir universiteto aplinkoje veikiantys veiksniai gali daryti poveikį besirenkančiajam atskirai arba sistemiškai, kartu vieni su kitais arba su kitose aplinkose esančiais veiksniais.

Atskirai gilinsimės į informacinius veiksmus, kurie taip pat kaip ir edukaciniai veiksniai daro įtaką sprendimo studijuoti priėmimui, tačiau nėra kieno nors suformuoti, turint specialų ugdymo tikslą.

2.2.3. Informaciniai veiksniai

Būsimasis studentas, rinkdamas informaciją apie studijas, naudoja išorinius ir vidinius informacijos šaltinius. Prie pastarųjų priskiriami asmeniniai šaltiniai (draugai ar šeimos informacija, surinkta „iš lūpų į lūpas“). Informacinių veiksmų grupei taip pat priskirtini informaciją įvairiomis priemonėmis „pernešantys“ veiksniai - universitetų atvirų durų dienose, aukštųjų mokyklų mugėse teikiama informacija veikia besirenkančius studijas abiturientus.

Garma ir Moy (2003), apibendrinę įvairių autorių darbus, išskiria, kad, pavyzdžiui, Australijos mokiniai informacijos apie būsimą universitetą ieško įvairiuose šaltiniuose: naudojasi mokyklos mokytojų, universitetų dalomąja medžiaga, dalyvauja atvirų durų dienų renginiuose. Šie autoriai (ten pat) pabrėžia, kad mokiniai informacijos šaltinius – **vizitus į universitetų rengiamas atvirų durų dienas** ar muges - identifikavo kaip svarbiausius. Law ir Arthur (2003) teigia, kad Honkongo mieste, kaip ir visoje šalyje, žmonės žiūri amerikiečių serialus apie mediciną ir medikus. Serialų įtaka pasireiškia ir kitais sociodemografiniais rodikliais, tokiais kaip šeimos auklėjimas, profesijų suvokimas. Kaip teigia Ceja (2006), draugai, šeima ir bendraamžių grupės teikia praktinių ir žiniomis grįstų patarimų. Wiese (2010) teigia, kad rinkdamiesi aukštojo mokslo institucijų teikiamas paslaugas mokiniai labiau pasitiki asmeniniais šaltiniais, tokiais kaip draugai, šeimos nariai ir mokytojai, nes žiniasklaida neperduoda kokybinės patirties.

Informacijos paieška eikvoja brangų laiką, energiją ir pinigus, reikalauja į šalį atidėti kitas mėgiamas veiklas. Pasirinkusieji tokią paieškos formą viliasi, kad tikėtina nauda bus vertingesnė už išteklų sąnaudas. Galima manyti, kad racionalų sprendimą ketinantys priimti mokiniai investuoja į detalesnę informacijos paiešką,

siekdami atsakingiau pagrįsti sprendimo alternatyvas. Tačiau informacijos radinių gausa taip pat priklauso nuo motyvacijos stiprumo ir turimos pradinės informacijos kiekio (Kotler ir Fox, 1995).

Bendraujant su žmonėmis, klausant jų patirties refleksijos, skaitant įvairiausių pranešimus virtualioje ar periodinėje spaudoje apie konkretų objektą susiformuoja tam tikri įspūdžiai. Anot Jovaišos (1999, p.59), pirmas įspūdis gali būti stiprus emociškai, bet dalykiškai blankus. Bendras įspūdis – tai nedetalizuotas, apibendrintas patyrimas. Ar įspūdis sąlygoja studijų pasirinkimą, galima spręsti iš to, kaip mokiniai keičia norus, atsižvelgdami į naujai gautą informaciją. Užsienio šalių autoriai (Hossler et al., 1998) pažymi, kad mokiniai iki 11 klasės dažnai keičia sprendimus. Todėl teigtina, kad vyresnėse klasėse (11-12 kl.) informacijos gavę mokiniai priims sprendimą, kurio nebe norės keisti.

Žiniasklaida asmenybei leidžia pamatyti visą pasaulį: praeitį, dabartį, ateitį, vietas, daiktus, vaidmenis, ryšius, nuostatas, vertybes, mėgdžiotiną elgesį. Informacijos pateikimo žiniasklaidoje būdai – tai laikraščiai, žurnalai, knygos, radijas, televizija, kinas, kompiuteriai ir kitos komunikavimo priemonės bei informacinės technologijos.

Kaip teigia Alborovienė ir Garnienė (2011), Lietuvos žiniasklaidos pranešimai formuoja aukštojo mokslo institucijų teikiamų paslaugų - studijų įvaizdį, o ne informuoja apie jų ryšius su aplinka, materialinę bazę. Kaip teigia Zailskaitė – Jakštė, Kuvykaitė (2012), universitetinės aukštosios mokyklos stebi vienos kitų vykdomos komunikacijos socialinėje žiniasklaidoje aspektus, todėl prieigai prie abiturientų neretai tikslingai pasirenka individualius socialinės žiniasklaidos kanalus.

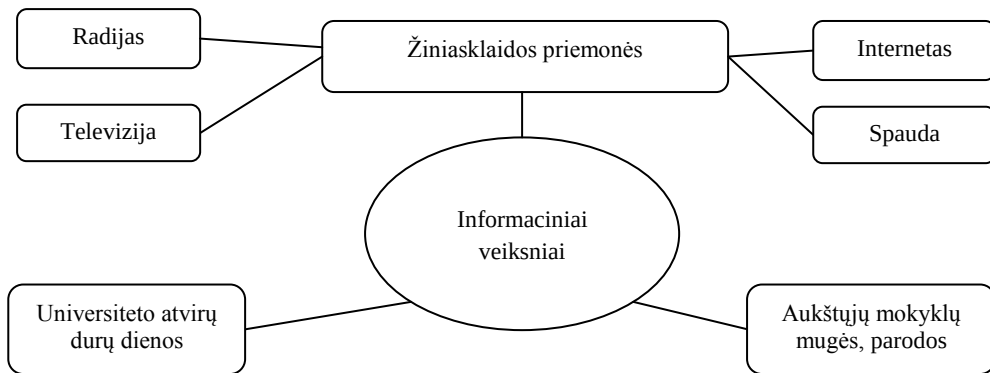
Kaip pastebi autoriai (Christiansen, Davidson, Roper, Sprinkles, ir Thomas, 2003), besikeičiant informacijos sklaidos galimybėms, dalis anksčiau spausdintos medžiagos talpinama internete.

Kaip teigia Yen ir Ling (2014), sukurtos komunikacijos priemonės žmonėms suteikia galimybę bendrauti, dalintis bei kurti naujos kartos informaciją. Kaip empirinio tyrimo išvadą Poock (2006), Beggs, Bantham ir Taylor (2008) akcentuoja, kad didelis informacijos srautas atsirado kartu su interneto galimybėmis ir prielaida, kad informacija pasiekama kiekvienam moksleiviui, jeigu jis pats to nori.

Băcilă, Dorel et al. (2006) atlikę tyrimus teigia, kad 61 proc. moksleivių kaip dažniausiai naudojamą informacijos šaltinį įvardija interneto svetaines virtualioje erdvėje. Zailskaitė – Jakštė, Kuvykaitė (2012) pastebi, kad būsimuosius studentus labiausiai patraukia vizualiai pateikiama naujo turinio informacija, skirta tikslinei auditorijai, kurios negalima rasti kituose interneto puslapiuose. Itin daug dėmesio skiriama žinutės turiniui: neigiamas žinutes universitetai siekia paversti pozityvia informacija, o necenzūrinės žinutes šalina. Remiantis Saichaie (2011) galima teigti, kad aukštosios mokyklos reprezentacija besirenkantiems studijas moksleiviams yra esminis marketingo rodiklis. Šį reiškinį Zailskaitė – Jakštė, Kuvykaitė (2012) vadina marketingo kompleksu, kuris apima rinkodarą ir įvairius informacijos kanalus. Autorės (ten pat) pabrėžia, kad tai yra svarbus veiksnys, darantis poveikį mokiniams, besirenkantiems aukštąsias mokyklas.

Johnston (2010), remdamasis Gilin (2007), pabrėžia, kad naujos kartos žiniasklaidos priemonės (Podcast, Facebook, Twitter ir kiti socialiniai tinklai), naudojamos komunikacijai su vartotojais, nemažai informacijos perduoda per komercializuotas žinutes. Galima teigti, kad tokios formos informacija yra itin reikšminga tiems, kurie sprendimus priima „greituoju būdu“. Hoyer (2001) pastebėjo, kad žiniasklaidos egzistavimas padidina aukštosios mokyklos institucijos galimybes atkreipti didesnę stojančiųjų dėmesį į siūlomas studijų programas. Tai ypač didina ne racionalaus, bet impulso įkvėpto studijų sprendimo tikimybę. Abiturientai kartais nesuvokia paslėptos žodžių prasmės, o susižavi skambiu institucijos pavadinimu. Tačiau galima kalbėti ir apie įtaką racionaliems studijų sprendimams, kai **universitetai pristato savo programas, reitingus ir išreklamuoja techninę bazę** (bibliotekas, laboratorijas) bei kitus privalumus.

Apibendrinant informacinių veiksnių grupėje galima išskirti žiniasklaidos priemones, universitetų įgyvendinamą rinkodarą (kai pristatomi institucijos reitingai, atliekamų tyrimų kokybė, turimi bibliotekų ištekliai ir pan.). Visa tai galima išreikšti kriterijais, nurodytais 2.2.3.1 paveiksle.



2.2.3.1 pav. Informacinius veiksnius charakterizuojantys kriterijai

Kitame poskyryje bus išryškunami kriterijai, apibrėžiantys ekonominius veiksnius.

2.2.4. Ekonominiai veiksniai

Kaip teigia Sá, Florax ir Rietveld (2006), absolvento būsimų studijų pasirinkimas neretai paaiškinamas individo socialiniu ekonominiu statusu, kuris paprastai vertinamas pagal tėvų gaunamas pajamas, jų išsilavinimą bei profesiją. Kitaip sakant, priklausomai nuo tėvų galimybės apmokėti studijas ar pragyvenimą, abiturientas gali turėti ribotą alternatyvių pasirinkimų sąrašą. Remiantis žmogaus kapitalo teorija (Salisbury et al., 2011), abiturientas, rinkdamasis studijas, remiasi būsima nauda. Besirenkantysis aiškinasi, kokių prireiks materialinių išteklių studijuojant, domisi, kada lėšos, išleistos studijoms, atsipirks didesniu atlyginimu ir pan.

Karjeros galimybės

Ekonominiai veiksniai, anot Jovaišos (1999), gali ne tik skatinti savarankiškumą, bet ir būti pelningo darbo po studijų ieškojimo stimulus. Materialinės gerovės samprata bėgant laikui kinta. Priklausomai nuo šalies politinės situacijos ir laikotarpio, žmonėms skiepijamos tam tikros vertybės ir įpročiai. Pastarasis dvidešimtmetis laikomas suaktyvėjusio vartojimo (pirkti ir parduoti) etapu. Jaunimas nori greitai ir lengvai uždirbti pinigų. Kyla klausimas, kokios studijas besirenkančiųjų vertybės - ar dirbti mėgstamą darbą, ar uždirbti norimą pinigų sumą?

Remiantis 2010 – 2012 metais Jaunimo reikalų departamento atlikto reprezentatyvaus tyrimo ¹⁷ rezultatais pagal apibendrintą studijų pasirinkimo sąmoningumo rodiklį (n=3845), būsimomis studijomis *stipriai domėjosi* 15 proc. stojančiųjų, o 64 proc. *domėjosi vidutiniškai*. Taigi, šiems stojantiejiems rūpėjo svarstyti, ar apsimoka studijos ar ne. Taip pat pažymėtina, kad 42 proc. pasirinkusiųjų aukštąją mokyklą kaip pagrindinį motyvą nurodė *prestižą*, o 33 proc. stoji ten, *kur lengva studijuoti*. Remiantis Antonio (2004), galima teigti, kad besirinkdami studijas pagal visuomenėje vyraujančią aukštosios mokyklos prestižą mokiniai parodo, kad jiems reikšmingas socialinio statuso siekimas ir perspektyvios ateities kūrimas.

Brand, Xie (2010) teigia, kad remiantis JAV statistikos departamento paskaičiavimais, aukštųjų mokyklų absolventų atlyginimai buvo žymiai didesni negu abiturientų, įsidarbinusių po vidurinės mokyklos baigimo. Autoriai (ten pat) pabrėžia, kad daugelis pastaraisiais metais atliktų tyrimų patvirtino, jog išsilavinimas lemia tam tikrą socioekonominį statusą ir nepriklausomybę.

Taigi, remiantis Cosser ir Du Toit (2002b), abiturientai priimaną sprendimą grindžia ekonomistiniu požiūriu, t.y. besirenkantieji maksimizuoja vertę, analizuodami būsimos naudos kainą. Kitaip sakant, tiesioginei ir netiesioginei kainai priskiriami **mokesčiai už mokslą, knygų įsigijimas ar pragyvenimo išlaidos** būsimų studentų yra vertinami pagal ateityje tikėtiną konkrečios aukštojo mokslo institucijos teikiamą naudą: geresnį socialinį gyvenimą ar karjeros galimybes.

Studijų kaina

Olaniyan ir Okemakinde (2008) teigia, kad **žmogaus kapitalo teorija** išsilavinimą traktuoja kaip produktyvią investiciją. Priėmus investicinį sprendimą tęsti mokymąsi po vidurinės mokyklos laukiama didesnė būsima grąža, todėl stojantysis vertina ir būsimą studijų kainą. Šą, Florax ir Rietveldet (2006), remdamiesi atliktais empiriniais tyrimais, teigia, kad investavimas į žmogiškąjį kapitalą labiau tikėtinas, kai studijų kainos yra žemesnės. Nors Lefrere (2007), žvelgdamas į sparčiai besivystančius miestus (Dubajus, Jungtiniai Arabų Emyratai), regionus, šalis, pastebi, kad dauguma abiturientų renkasi tiek mokamas, tiek nemokamas studijas universitete. Taigi stojančiuosius galima suskirstyti į dvi grupes: pirmieji supranta, kad tolesnės karjeros galimybės priklausys nuo turimos

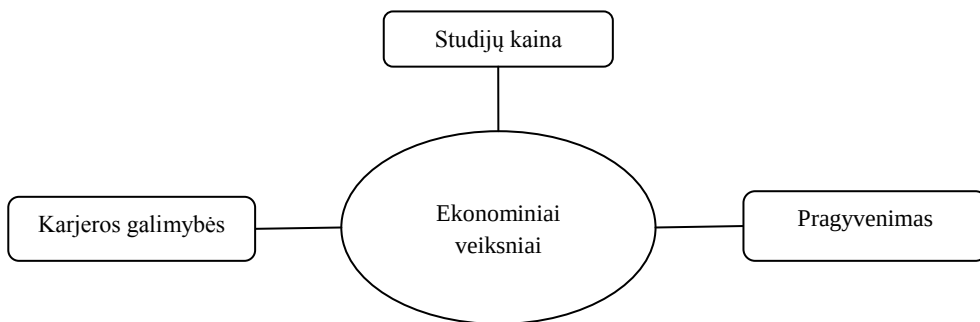
¹⁷ Tyrimų ataskaitos. [žiūrėta 2013-09-21]. Prieiga per internetą: <http://ijpp.lt/lt/Vir%C5%A1utinis+menu/projekto-rezultatai-1/jaunimo-problematikos-tyrimu-savivaldybese-ataskaitos/>

kvalifikacijos ir naujausių žinių, todėl išvelgia būtinybę studijuoti ir studijų kaina nėra svarbi, antrieji būsimas studijas vertina kaip aukštojo mokslo paslaugos už mažiausią kainą įsigijimą.

Pragyvenimas

Kaip minėta anksčiau, studijuojant aukštojoje mokykloje susiduriama su tiesioginėmis išlaidomis, kurias sudaro įvairūs mokesčiai, knygos, maistas ir būtiniausių prekių pirkimas. Šiuo atveju **finansinės paramos formų ir stipendijų** ar kitų dotacijų galimybės gali būti svarbus veiksnys, teigiamai veikiantis sprendimo priėmimą studijuoti aukštojoje mokykloje. Taip pat svarbu paminėti Bers ir Galowich (2002) tyrimų rezultatus, kurie parodė, kad veiksniai, susiję su pinigais (aukšta studijų kaina, pragyvenimas), daro didesnę įtaką nei aukštosios mokyklos institucijos reputacija (reitingai) ar šeimos įtaka. Darytina išvada, kad atsakingai vertindami būsimą sprendimą abiturientai ieško maksimalios naudos.

Apibendrinant ekonominius veiksnius, kuriuos charakterizuoja studijų ekonominės naudos siekimas, galima išskirti šiuos esminius kriterijus: studijų kainą, pragyvenimą studijuojant ir būsimas karjeros galimybes (žr. 2.2.4.1 pav.)



2.2.4.1 pav. Ekonominis veiksnys charakterizuojantys kriterijai

Kitame poskyryje analizuojami socialiniai ir demografiniai veiksniai, galintys daryti įtaką studijų pasirinkimui.

2.2.5. Sociodemografiniai veiksniai

Studijų pasirinkimo atžvilgiu svarbūs stojančiųjų demografiniai duomenys - lytis, rasė ir amžius. Sheth ir Parvatlyar (1995) teigia, kad lyties skirtumai egzistuoja renkant, įsisavinant bei apdorojant informaciją. Maringe (2006) atskleidžia reikšmingą vyriškos ir moteriškos lyties studentų skirtumą pagal jų skiriamą dėmesį įvairiems aukštojo mokslo institucijų informacijos šaltiniams. Autorius (ten pat) nustatė, kad kaip labai svarbią pradinę informaciją studentės vertino tėvų, mokytojų ir karjeros konsultantų patarimus, o studentai visus tris informacijos atvejus vertino kaip nesvarbius. Studentai taip pat skiriasi požiūriu į universiteto saugumą: studentės saugumą vertina kaip į svarbesnį veiksnį, lyginant su vyriškos lyties atstovais.

Law ir Arthur (2003) atlikę tyrimą įrodė, kad vaikinų ir merginų požiūris į specialybės yra skirtingas. Technologijos mokslų sritis gali būti populiarsnė tarp vyriškosios lyties atstovų, kurių tėvų socialinė padėtis sudaro galimybes išleisti

jaunuolį studijuoti į kitą miestą, padėti susirasti ne tik pragyvenimui reikalingą būstą, bet ir finansiškai remti studento pomėgius.

Dar vienas demografinis veiksnys, darantis įtaką besirenkančiojo elgesiui, yra asmens amžius. Pastebėta, kad keičiantis amžiui kinta ir individo poreikiai bei siekiai. Tyrimai rodo, kad 11-12 klasėse abiturientai didesnę svarbą teikia tokiems veiksniams kaip lankstus aukštosios mokyklos studijavimo tvarkaraštis ir suderinamos darbo galimybės (Hoyt ir Brown 2003).

Šeimos statusas (materialine prasme) daro įtaką tolesnėms mokinių galimybėms. Šeimos **socioekonominė padėtis** sąlygoja pajėgumą (arba negalėjimą) išleisti savo vaikus mokytis aukštojoje mokykloje. Nuo šeimos socioekonominės padėties priklauso vaikų pasirengimas mokyklai ir sėkmė moksle. Nepakankamas vaikų iš žemesnio socialinio sluoksnio pasirengimas mokyklai daro įtaką mokytojo ir mokinio santykiams. Žemesnio socialinio sluoksnio šeimoms paprastai trūksta materialinių ir emocinių išteklių, kad galėtų paskatinti vaiką mokytis. Hurst (2009), atlikęs sociologinius tyrimus apie nepasiturinčių šeimų vaikų poreikius studijuoti, nustatė, kad tokie vaikai, matydami namuose nuolatinį maisto, drabužių ir kitų būtiniausių priemonių nepriteklių, rizikuoja žengti į naują, jiems nežinomą „universitetinių studijų aplinką“, taip siekdami savarankiškai pradėti gyvenimą. Vadinas, žemesnės socialinės padėties abiturientai įsitikinę, jog išsilavinimas – tai tiesioginis kelias į socialinį judrumą ir gerovę. Tačiau labiau tikėtina, kad aukštojo išsilavinimo sieks vaikai iš vidutinės pajamas gaunančių ir turtingų šeimų, o neturtingų šeimų vaikai iš karto eis dirbti. Tie, kuriems vidurinėje mokykloje nesisekė (galbūt dėl motyvacijos stokos), ir darbą pasirinkti turi mažiau galimybių. Jakavičius (1998) pritaria, kad žmogaus ekonominė padėtis šeimoje formuoja jo materialinius poreikius. Kiekvienas vaikas turi savo poreikių, interesų, kuriems patenkinti reikia pinigų.

Nemažai mokslininkų gyvenseną laiko būdu, kaip žmogus tvarko savo gyvenimą, derindamas įvairias veiklas, interesus ir galimybes. Pavyzdžiui, Gabert, Hale ir Montalvo (1999) ištyrė, kad sportiškas asmenybės, besirenkančias studijas, labiau veikia sporto aplinka, o mažiau – socialiniai ar akademiniai veiksniai. Tuo pabrėžiama, kad būsimieji studentai pasirinks instituciją, kuri labiausiai atitinka jų gyvenseną.

Priklausymas konkrečiai socialinei klasei lemia ir materialinę šeimos padėtį. Pinigai ar jų stoka atlieka svarbų vaidmenį apsisprendžiant dėl studijų pasirinkimo. Kaip teigia Whitehead, Raffan ir Deaney (2006), finansinės problemos daro įtaką JAV mažumų grupėms. Cabrera ir La Nasa (2000), Bersir Galowich (2002) teigia, kad įvairių socialinių grupių studijų aukštojoje mokykloje pasirinkimo procesas skiriasi.

Heller (2002) teigia, kad abiturientų prieiga prie informacijos taip pat priklauso nuo jų socialinės ir ekonominės padėties. Tyrimų rezultatai parodė, kad mažas pajamas gaunančios socialinės grupės abiturientai turėjo mažiau informacijos šaltinių ir daugiausia pasitikėjo pradine informacija, gauta iš vidurinės mokyklos konsultantų, mokytojų. Aukštesnės socialinės klasės abiturientai naudojos plačia informacijos šaltinių įvairove. Cabrera ir La Nasa (2000) teigia, kad didesnes pajamas gaunančios šeimos turi daugiau žinių ir naudoja įvairesnius informacijos

šaltinius: tėvai renkasi skirtingus būdus pokalbiams su bankais, renka informaciją ir kalbasi su mokytojais, planuodami tolimesnį savo vaikų išsilavinimą.

Taip pat galima išvelgti ir kitą šeimos socialinę padėtį atspindinčią charakteristiką – geografinę gyvenamąją vietą. Kai kurie abiturientai renkasi konkrečią aukštojo mokslo instituciją, kad pagerintų savo socialinę reputaciją. Šią mintį palaiko McDonough (1994), nustatęs, jog aukštesnės vidurinėsios klasės abiturientų požiūris studijuoti aukštojo mokslo institucijoje siejamas su gyvenimo karjeros investicija. Pasak Drewes ir Michael (2006), Gibbons ir Vignoles (2012), absolventai teikia pirmenybę universitetams, kurie geografiniu atstumu per daug nenutolę nuo jų gyvenamosios vietos; vertina, kiek lėšų universitetas skiria stipendijoms ir mokymosi sąlygoms kurti, ar gali pasiūlyti studentams aukštesnio lygio neakademinės paslaugas.

Makroaplinkoje vykstantys socialiniai reiškiniai

Nagrinėjant išorinius veiksnius svarbu atkreipti dėmesį į makroaplinkos įtakoje susiformavusius motyvus. Jų kilmę pagrindžia valstybės lygiu **vykstantys socialiniai, ekonominiai ir politiniai pokyčiai**, kurie netiesiogiai paliečia studijas besirenkančių asmenį.

Abiturientų studijų motyvai susiformuoja atsižvelgiant į turimą asmeninę patirtį ir aplinkybes. Taigi mokiniai interpretuoja įvairius veiksmus (Arnold, Price, ir Zinkhan, 2004). Pavyzdžiui, Haigh (2002) pastebi, kad abiturientai neretai renkasi studijas, kurios ateityje suteiktų tarptautinio darbo galimybių, leistų studijuoti užsienyje, nagrinėti globalias problemas. Whitehead, Raffan ir Deane (2006, p. 5) nustatė, kad dažniausiai nurodomos pasirinkimo priežastys yra šios: mėgstamas dalykas, akademinio laipsnio reikalingumas karjerai, geresnis darbas, naujovės ir galimybė džiaugtis gyvenimu.

Atsižvelgiant į Maslow poreikių hierarchiją, skiriami penki poreikiai: fiziologinis poreikis, saugumo ir patikimumo poreikis, socialinis poreikis, ego poreikis ir saviaktualizacijos poreikis (Schiffman Leon ir Lazar, 2004). Nemažai autorių (Paulsen, 1990; Salisbury et al., 2011) pastebi, kad abiturientai pirmiausia ieško atsakymų, ar turės finansinių galimybių studijuoti, neretai nori įsitikinti, kad turės pakankamai išteklų pragyvenimui ir būstui užtikrinti. Tačiau kiti labiau norėtų žinoti, ar jie bus saugūs svetimose vietose, toli nuo tėvų, (saugumo poreikis). Treti domisi, ar turės naujoje vietoje draugų, t. y. ar lengvai įsilies į vietinę bendruomenę (socialinis poreikis).

Garma ir Moy (2003), savo darbuose nagrinėdami sprendimų priėmimus, kaip vieną iš pirmųjų etapų išskiria poreikio susiformavimą. Poreikis gali tapti skatinamuoju veiksmu tik pilnai jį suvokus: kai įvertinama, kaip pozityvios ar negatyvios krypties stimulai atitinka norus ir interesus, tuomet pradeda formotis studijų pasirinkimo motyvai.

Al-Fattal (2010) teigia, kad motyvų priežastys atsiranda iš karto po to, kai būsimas studentas pradeda galvoti apie norimą įgyti kvalifikaciją ir būsimą profesiją. Vieni abiturientai studijas ir pragyvenimą sieja su realiais ketinimais būti kuo arčiau tėvų mažinant būtinąsias išlaidas, o kitiems abiturientams stojimas į konkrečias studijų programas kartu su mokyklos ar kitais artimiausios aplinkos draugais gali būti grindžiamas siekimu išlaikyti esamą bendravimo statusą (Antonio,

2004). Anot Wiese (2008), socialinis abiturientų gyvenimas bendraujant su draugais, integruojantis į naujas neformalaus švietimo veiklas ypač aktyviai pasireiškia mokyklose. Neretai po baigiamųjų vidurinės mokyklos egzaminų noras „tiesiog būti su draugais“ išlieka pakankamai stiprus, kad dėl to būtų pasirenkamos studijos universitete.

Aukštojo mokslo diplomą, jo reikšmę abiturientai dažniausiai vertina kaip pagrindinį motyvą studijuoti universitete (Leonavičius, 1998). Šis autorius (ten pat) atlikęs tyrimą nustatė, kad 83,15 proc. respondentų pasirinko studijas Kauno technologijos universitete *dėl diplomo*. Tačiau Wiese (2008) teigia (tiesa, atlikęs tyrimus žymiai vėliau ir ne Lietuvoje, bet stiprios ekonomikos Vakarų šalyje), kad siekimas būti studentu, įgyti mokslinį išsilavinimą ir studijuoti naujus dalykus siejamas su specifinių poreikių, pvz., socialinės padėties visuomenėje, patenkinimu. Tai dar kartą patvirtina, kad veiksniai, darantys įtaką studijų sprendimams, priklauso nuo konteksto.

Apibendrinant sociodemografinius veiksnius galima teigti, kad šiuo atžvilgiu svarbiausi aspektai yra besirenkančiojo amžius, lytis, socialinė ir ekonominė padėtis.

2.2.6. Veiksnių grupių, galinčių daryti įtaką racionalaus sprendimo procesui, apibendrinimas

Veiksnius, galinčius daryti įtaką racionalaus sprendimo procesui, galima išreikšti bendruoju racionalaus sprendimo (proceso) stoti į universitetą veiksnio modeliu (toliau – RASTUVEIK bendrasis modelis). RASTUVEIK bendrasis modelis (žr. 2.2.6.1 pav.) apima sudėtinį trijų etapų procesą:

- **Poreikio studijuoti** universitete susiformavimo etapas kiekvienam mokiniui pasireiškia skirtingai: „atrandamas“ noras gilintis į mėgstamą dalyką, atsiranda aiškūs motyvai, ką norėtų studijuoti ir pan. Tačiau nuo to nepriklauso poreikio studijoms atsiradimo momentas – vieniems mokiniams jis susiformuoja keleri metai prieš mokyklos baigimą ar dar anksčiau, kitiems - paskutinėse mokyklos klasėse.

- **Informacijos paieškos** etapas akcentuoja plačią reikiamos informacijos apie studijas paiešką. Šiame etape mokinys, remdamasis turimais gebėjimais, ieško kaip įmanoma daugiau įvairios informacijos apie jį dominančias studijas. Pažymėtina, kad tai sudėtingas etapas, priklausantis ne tik nuo sėkmingai atliekamų paieškų artimoje aplinkoje, bet dar labiau nuo abiturientą supančių išorinių informacijos šaltinių.

- **Alternatyvų formavimas ir vertinimas.** Šiame etape pagal surinktos informacijos kiekį mokinys sudaro galimus studijų pasirinkimo variantus. Priklausomai nuo požiūrio į sprendimus, asmenybė skiria laiko (ir kitų išteklių) išsamiai alternatyvų analizei.

Šių etapų veiksniai gali būti sugrupuoti į keturias grupes: 1) edukaciniai veiksniai; 2) informaciniai veiksniai; 3) ekonominiai veiksniai; 4) sociodemografiniai veiksniai:

- 1) Edukacinių veiksnų grupę nusako šie esminiai kriterijai: *šeimos aplinkoje teikiami patarimai, šeimos aplinkoje skatinamos diskusijos, neformalaus švietimo mokyklose veikla (konkretūs būreliai), mokyklos darbuotojų konsultacijos,*

autoritetingas mokytojas (asmenybė) – patarėjas, mokykloje dėstomas dalykas, mokyklos ugdymo karjerai veikla, bendraamžiai bei universiteto organizuojamos paskaitos ir susitikimai. Ypač svarbu teigiami šeimos ir mokyklos ryšiai, kai ugdomojo poveikio kryptys sutampa.

2) Ekonominių veiksnių grupę sudaro studijų ekonominės naudos kriterijai: *studijų kaina, pragyvenimas ir karjeros galimybės*. Šios grupės veiksniai gali turėti įtakos šeimoms, priklausančioms socialiai jautriausiai grupei, taip pat šeimoms, turinčioms aukštą socialinį statusą visuomenėje. Pirmuoju atveju tokiose šeimose ilgai svarstoma, ar tėvai bus pajėgūs išlaikyti studijuojantį vaiką, antruoju – kokias karjeros galimybes užtikrins baigtos studijos.

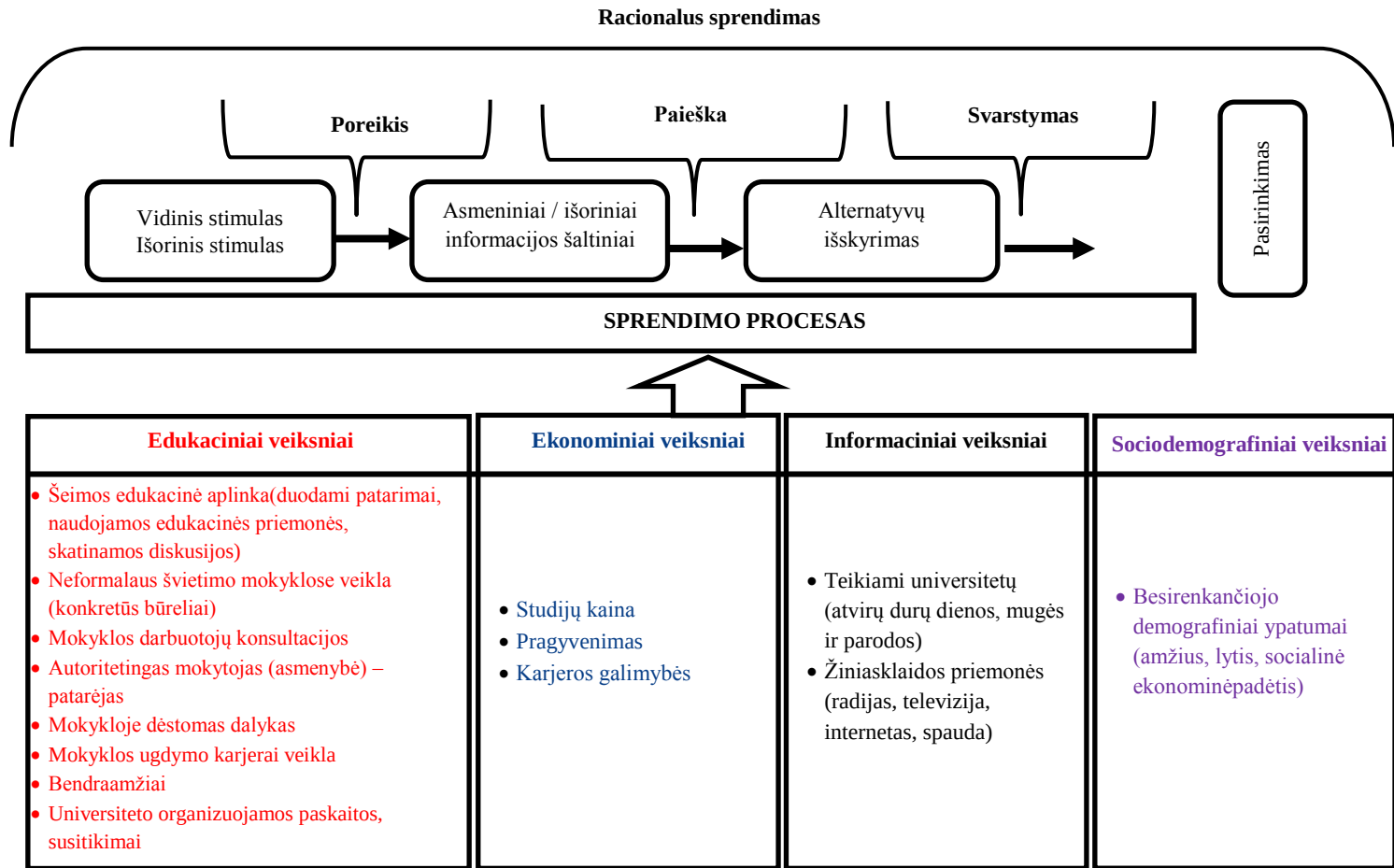
3) Informacinių veiksnių grupė išreiškiama šiais kriterijais: informacijos sklaida per *universitetų atvirų durų dienas, mugės ir parodas*; taip pat naudojant įvairias žiniasklaidos priemones (*radiją, televiziją, internetą, spaudą*), kai universitetai siekia pateikti abiturientams naudingos informacijos apie siūlomas studijas.

4) Sociodemografinių veiksnių grupės kriterijai: besirenkančiojo amžius, lytis, socialinė ir ekonominė padėtis.

Reikia pastebėti, kad pagrindžiant modelį nėra detalizuojama, kurie veiksniai kokiame etape veikia. Tai gali priklausyti nuo konkrečios situacijos. Tiesa, empirinis tyrimas leis labiau detalizuoti veiksnių įtaką konkrečiame sprendimo priėmimo etape, ypač šių veiksnių tarpusavio sąveikos, padidinančios įtaką, aspektu.

Atkreiptinas dėmesys į tai, kad šis modelis akcentuoja išorinius veiksnius, kurie daro įtaką abituriento priimamiems sprendimams stoti į universitetą. Šis modelis gali padėti nustatyti konkrečius veiksnius, darančius įtaką konkrečios šalies abiturientų priimamiems studijų sprendimams. Susisteminti veiksniai gali išryškinti, ką turėtų padaryti šeima, mokykla, kad mokiniai būtų parengti racionaliems sprendimams. Gauti konkretūs duomenys gali pasitarnauti ir kitiems švietimo sprendimams (karjeros ugdymo, ugdymo kaitos).

- Tiesa, kuriant šį modelis, kaip jau anksčiau minėta, visuomenės polinkis į vartotojiškumą priimamas kaip makroaplinka, kurios artimiausiu metu pakeisti mokyklos pastangomis nėra įmanoma. RASTUVEIK bendrasis modelis – tai principinė prieiga, kuri turėtų būti skaidoma į smulkesnius modelius, atspindinčius konkrečias stojimo sąlygas (šalies kontekstą, pasirenkamų studijų kryptį ir pan.). Kitoje dalyje, skirtoje empirinio tyrimo metodologijai, bus siekiama šį RASTUVEIK bendrąjį modelį konkretizuoti pritaikant jį Lietuvos stojančiųjų į technologijos ir fizinių mokslų studijų programas kontekstui.



2.2.6.1 pav. Bendrasis racionalaus sprendimo (proceso) stoti į universitetą veiksnių modelis (RASTUVEIK)

3. EDUKACINIŲ VEIKSNIŲ ĮTAKOS RACIONALIAM SPRENDIMUI STOTI Į UNIVERSITETĄ NUSTATYMAS (technologinio profilio universiteto pavyzdžiu)

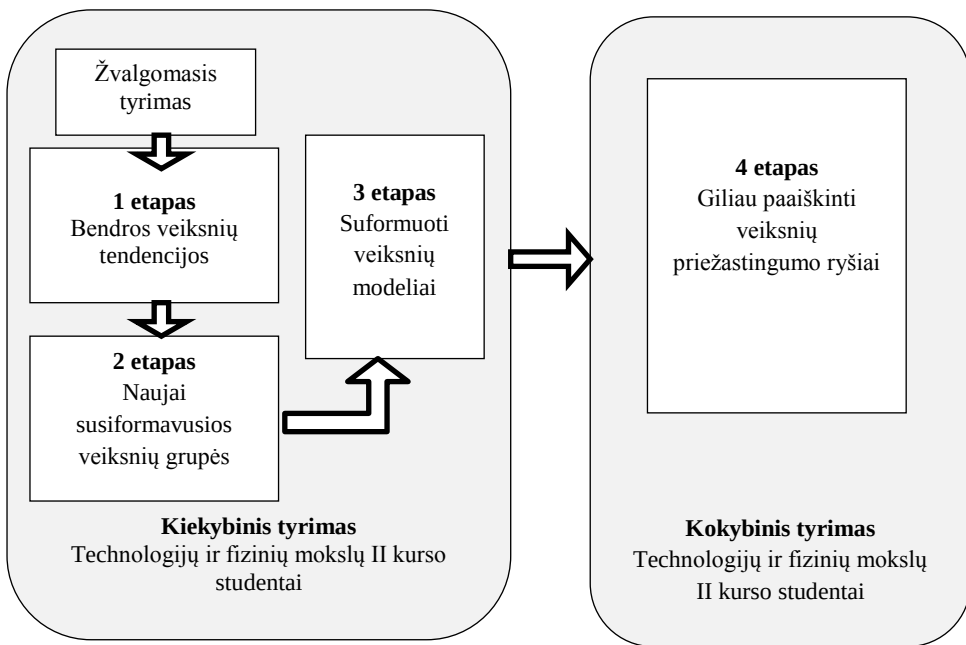
3.1 poskyryje pagrindžiama empirinio tyrimo metodologija, kurią sudaro tyrimo logika, metodų pristatymas, imties ir tyrimo instrumentų pagrindimas, klausimyno validumo nustatymas bei tyrimo etika. 3.2 poskyris skirtas empirinio tyrimo duomenų analizei, aptarimui ir diskusijai.

3.1. Edukacinių veiksnių įtakos racionaliam sprendimui stoti į universitetą tyrimo metodologijos pagrindimas

3.1.1. Tyrimo logika, metodai ir imtis

Edukacinių veiksnių įtaka (kitų veiksnių kontekste) racionaliam sprendimui stoti į universitetą empiriškai tiriama pasitelkus mišrią strategiją, vienijančią kiekybinius ir kokybinius tyrimus. Kaip teigia Bitinas (2011), kokybiniai ir kiekybiniai tyrimai, nors yra labai skirtingi, tačiau papildo vienas kitą.

Pasirinkta edukacinių veiksnių įtakos racionaliam sprendimui stoti į universitetą tyrimo logika pateikta 3.1.1.1 paveiksle.



3.1.1.1 pav. Edukacinių veiksnių įtakos (kitų veiksnių kontekste) racionaliam sprendimui stoti į universitetą tyrimo logika

Prieš pagrindinį tyrimą tikslinga atlikti tyrimo konstrukto validavimą, t.y. žvalgomąjį tyrimą. Tikslas – patikrinti, ar visi teiginiai suprantami respondentams, ar tinkamai sudarytos atskiros klausimyno dalys.

Pirmajame empirinio tyrimo etape siekiama nustatyti sprendimo studijuoti etapų raiškos tendencijas, edukacinių šios grupės veiksmų reikšmingumą kitų veiksmų kontekste. Nustačius kintamųjų ryšius, bus galima atskleisti dominuojančius sprendimų etapus ir bendras edukacinių veiksmų tendencijas.

Antrame etape siekiama patikrinti (faktorizacijos metodu), ar veiksmų grupės charakterizuoja tie patys Bendrajame modelyje nustatyti kriterijai ir indikatoriai. Jeigu ne, bus daromos korekcijos, kurios sukurs prielaidas transformuoti Bendrąjį modelį į vieną ar kelis Technologijos ir fizinių mokslų studijų pasirinkimo veiksmų modelius.

Trečiajame etape siekiama nustatyti priežastinius ryšius tarp veiksmų, darančių įtaką sprendimui, ir kiekvieno sprendimo proceso etapo. Tikimasi, kad gauti rezultatai leis iš RASTUVEIK bendrojo modelio Racionalių sprendimų studijuoti technologijos ir fizinius mokslus veiksmų modelius.

Ketvirtajame etape siekiama rasti duomenų, kurie padėtų giliau paaiškinti trečiajame etape nustatytus priežastinius ryšius. Tai leis aiškiau suprasti, kokie edukaciniai veiksniai (ir kaip) veikia technologijos ir fizinių mokslų studijų pasirinkimą.

Tyrimo metodai (duomenų rinkimas)

Taikytas *kiekybinio tyrimo* metodas – *apklausa raštu*. Siekiant sudaryti respondentams galimybę plačiau atsakyti į suformuluotus klausimus, buvo palikta vietos atviram atsakymui įrašyti. Šis metodas pasirinktas, norint surinkti plačią ir tikslią informaciją apie studijų pasirinkimui įtaką darančius veiksmus.

Kokybinis tyrimas – giluminis interviu – tai nestruktūruotas ilgai trunkantis pokalbis, kuriuo siekiama surinkti kuo išsamesnę (gilesnę) empirinę medžiagą apie nagrinėjamą objektą (Morkevičius, Telešienė, ir Žvaliauskas, 2008). Šis tyrimo metodas pasirinktas todėl, kad dažniausiai taikomas tiriant reiškinius ar procesus, apie kuriuos surinkta sąlyginai mažai mokslinės informacijos. Šio disertacinio tyrimo atveju giluminio interviu metodas naudingas studijų pasirinkimo situacijose, siekiant giliai, „žingsnis po žingsnio“ suprasti sudėtinio proceso veiksmus, kuriems įtaką darė mokykla, tėvai ar universitetas. Kaip teigia autoriai (ten pat), atlikta tiriamojo reiškinio teorinė analizė ir modeliavimas bei pagrįsto teorinio modelio pagrindu atliktas kiekybinis tyrimas, besiremiantis apklausa raštu, žymiai padidina tyrėjo kompetenciją atlikti giluminį interviu. Šitaip gaunami papildomi duomenys, leidžiantys pasiekti įžvalgesnius rezultatus. Būtent šiame disertaciniame tyrime ir vadovaujamasi tokia logika: mokslinės literatūros analizė ir teorinis modeliavimas leidžia pagrįsti Bendrąjį modelį, kuris, atlikus kiekybinį tyrimą, gali būti išskleistas į kelis Racionalių sprendimų studijuoti technologijos ir fizinius mokslus veiksmų modelius. Jeigu taip atsitinka, būtent šių modelių patikslinimui ir reikia giluminio interviu.

Tyrimo duomenų analizės metodai

Siekiant atskleisti edukacinių veiksmų įtaką (kitų veiksmų kontekste), kiekybinio tyrimo duomenų analizė atliekama taikant *aprašomosios statistikos – dažnių ir vidurkių skaičiavimo metodus*.

Tyrimo duomenys apdorojami SPSS 17 (Statistic Package for Social Science) ir Windows Microsoft Excel programomis.

Sudarytiems teiginiams įvertinti naudojama suminė Laikerto (Likert) skalė. Išorinio patikimumo tikrinimui naudojama *faktorinė analizė*, siekiant kintamuosius grupuoti pagal jų koreliavimą tarpusavyje į nesusijusias grupes (faktorius). Taip pat skaičiuotas Kramerio V koeficientas ryšiui tarp kintamųjų nustatyti.

Tyrimo imties charakteristikos

Tyrimo patikimumas, reikšmingumas bei sėkmė priklauso ir nuo to, kaip pasirenkama imtis. Kadangi tiriamas racionalus studijų pasirinkimo sprendimas ir jam įtaką darantys veiksniai, reikia apklausti tuos, kurie šį sprendimą priima. Kadangi akcentuojamas paskutinis racionalaus sprendimo etapas, lemiantis įstoją, svarbu pasirinkti tuos respondentus, kuriems šis sprendimas buvo sėkmingas.

Buvo apsispręsta respondentais pasirinkti jau studijuojančius atitinkamų studijų kryptių studentus ir prašoma jų retrospektyviai atgaminti lemiamo sprendimo priėmimo kelią.

Kaip jau minėta, šio disertacinio tyrimo metodologinė nuostata – tiriami tokie veiksniai, kurie padarė įtaką racionaliam sprendimui, lėmusiam įstoją į pirmuoju pageidavimu pasirinktą studijų programą bei sėkmingus pirmųjų metų studijų rezultatus.

Pagrindiniai šio kiekybinio tyrimo imties sudarymo kriterijai yra trys:

1) *Daugiausia technologijos ir fizinių mokslų srities studijų¹⁸ programų siūlantis universitetas*. Svarbu, kad pretendentai turėtų plačias pasirinkimo galimybes.

2) *Geografinė universiteto vieta turi būti ne šalies sostinė*. Kaip buvo minėta teorinėje dalyje, universiteto geografinė vieta šalyje turi tam tikrą įtaką besirenkančiajam. Šiuo atveju siekta eliminuoti šalies sostinės veiksni, kuris gali būti svarbus kaip atskiras veiksnys¹⁹.

3) *Sėkmingai įstoję į universitetą studentai*. Šiuo atveju sėkmingais laikomi tie atvejai, jei stojantysis paraiškoje pirmuoju numeriu nurodė pasirinktą studijų programą, buvo į ją priimtas ir pabaigė pirmąjį kursą.

Taigi, tyrimui atlikti pasirinktas A²⁰ universitetas, veikiantis Lietuvoje, vienintelis ne sostinėje esantis technologinio profilio universitetas, siūlantis daugiausiai technologijos ir fizinių mokslų studijų programų šalyje (pagal 2013-06-05 AIKOS²¹ duomenų bazę). Apklausti šio universiteto antro kurso studentai: a) tie, kurie rašydami studijų paraišką pirmuoju numeriu pažymėjo tą programą, kurioje dabar studijuoja; b) įrodę, kad sėkmingai studijuoja, kadangi pagal turimus pirmųjų akademinį metų rezultatus yra perkelti į antrąjį kursą.

Pagal 2013 m. rugsėjo 1 d. A universiteto administracijos pateiktus duomenis, buvo 4 technologijos ir fizinių mokslų studijų kryptių grupės (inžinerija, technologijos, gamtos mokslai, matematika ir kompiuterių mokslas). Šiose kryptių

¹⁸ Informacija surinkta 2013 m. birželio 4 d. iš tinklalapio www.aikos.smms.lt

¹⁹ Makrokultūrinis aspektas šalies sostinė paverčiama ekonomikos, mokslo, kultūros ir turizmo traukos centru (Bražukienė & Užomeckaitė, 2013; Zaleckis, 2011).

²⁰ Tikslus universiteto pavadinimas neviešinamas dėl duomenų konfidencialumo.

²¹ Atvira informavimo, konsultavimo, orientavimo sistema; integruota, vientisa, atvira, nekomercinė sistema, kurios pagrindinis tikslas – teikti aktualią, kokybišką informaciją apie mokymosi galimybes Lietuvoje (prieiga internetu <http://www.aikos.smm.lt/aikos/>)

grupėse studijavo 728 studentai, pasirinkę šią studijų programą pirmuoju numeriu. Atsižvelgiant į šią generalinę aibę ir priėmus 95 proc. patikimumą bei 3 proc. paklaidą, nustatyta respondentų imtis – 433²².

Įvertinęs, kad apklausos raštu anketų grįžtamumas gali būti nedidelis, tyrėjas asmeniškai dalyvavo kiekvienoje grupės apklausoje, siekdamas tinkamai pristatyti tyrimo tikslus, atsakyti į klausimyno pildymo metu iškilusius klausimus bei užtikrinti maksimalų anketų grįžtamumą.

Tyrimas buvo vykdomas 2013 m. rugsėjo 3 – gruodžio 11 dienomis. Iš generalinės aibės (728 studentų) atsitiktinai (konkrečiu laiku dalyvavę užsiėmimuose, kuriuose ir buvo vykdoma apklausa) buvo apklausti 454 studentai. Iš visų išdalintų klausimynų 14 buvo sugadinti (nebaigti pildyti). Taigi, statistiniam duomenų apdorojimui naudota **440 klausimynų**; tai siekia nustatytos imties ribą (433 respondentai).

Giluminiam interviu nustatyti respondentų atrankos kriterijai: a) dalyvavęs kiekybinėje apklausoje; b) atitinka bent vieną iš empiriškai nustatytų konkretizuotų technologijos ir fizinių mokslų studijų pasirinkimo veiksmų modelių (žr. 3.2.1.8 – 3.2.1.12 pav.), kurie sudaryti remiantis gautais kiekybinio tyrimo rezultatais.

3.1.1.1 lentelė. Kokybinio tyrimo metu apklaustos grupės

Perkoduotas grupės pavadinimas	Kodinis respondento pavadinimas	Studentų skaičius
Technologiniai mokslai	TM	
TM1	R3	1
TM2	R5, R6	2
TM3	R7, R8, R9	3
TM4	R10	1
TM5	R11	1
TM6	R23, R12, R13	3
TM7	R14, R15, R16, R17	4
TM8	R20, R21, R22,	3
Viso		18
Fiziniai mokslai	FM	
FM1	R1, R2	2
FM2	R4	1
FM3	R18, R19	2
Viso		5

Respondentų atranka vykdyta remiantis duomenų prisotinamumo principu²³. Kitaip sakant, tyrėjas iš anksto numato interviu dalyvių skaičių²⁴ ir kalbasi su jais,

²² Imties dydžio nustatymas. [žiūrėta 2013-01-19]. Prieiga per internetą www.apklausa.lt/?naujiena/68-imties-dydžio-skaičiuoklė

²³ Pirmą kartą šią sąvoką duomenų prisotinamumas (angl. *saturation*) panaudojo Glaser ir Strauss (2009).

²⁴ Mason (2010) apibendrinamas įvairių disciplinų autorius rekomenduoja atliekant kokybinį tyrimą apklausti nuo 12 iki 20 respondentų).

kol gauna vis naujos nesikartojančios informacijos (Francis et al., 2010). Kai informacija pradeda kartotis, interviu baigiamas. Išsamiai visa respondentų informacija pateikta disertacijos prieduose (žr. 1 priedo 1 lentelę). Respondentų atsakymai sunumeruoti didėjančia seka. Kaip matyti, pirmųjų 15 respondentų informacija apėmė beveik visus modelius ir buvo išsamūs. Kitų respondentų teikiama informacija kartodavosi ir pokalbio išsamumas tyrinėjamais klausimais prastėjo.

Interviu vyko 2014 m. gegužės mėn. Pokalbiai buvo išsamūs ir truko maždaug vieną valandą. Iš anksto paruošti klausimai leido suvaldyti pokalbį, kad nebūtų nueita „į lankas“. Taigi analizei pateikiami 23 technologijos ir fizinių mokslų grupių studentų interviu duomenys. 3.1.1.1 lentelėje detalizuojamas respondentų pasiskirstymas pagal technologinius ir fizinius mokslus.

3.1.2. Tyrimo instrumentų pagrindimas

Apklauskos raštu klausimynas

Teorinį veiksnių įtakos, abiturientui renkantis studijas universitete, tyrimo pagrindą sudaro RASTUVEIK bendrajame modelyje apibrėžti sprendimo proceso etapai ir veiksnių grupės. Tyrimo instrumentas sudarytas remiantis šia logika:

1) Pirmasis klausimų blokas sudarytas iš 5 teiginių, kuriais siekiama nustatyti stojančiųjų požiūrį į priimamus sprendimus. Suformuoti teiginiai, grindžiami Harren (1979), Scott ir Bruce (1995) darbais, leidžia išryškinti, ar sprendėjas yra linkęs priimti racionalaus pobūdžio sprendimus, ar ne.

2) Antrajame klausimų bloke siekiama išskirti esminius studijų pasirinkimo motyvus. Formuojant 10 teiginių, buvo remiamasi teorinėje dalyje pagrįstu motyvų sąrašu bei Leonavičiaus (1998) sudarytu klausimynu.

3) Trečiasis klausimų blokas – sprendimo renkantis studijas priėmimo proceso konstruktas, susidedantis iš trijų klausimų blokų, padedančių nustatyti konkrečių sprendimo proceso etapų (poreikio studijuoti, informacijos paieškos, alternatyvų svarstymo) raišką.

4) Šeštasis klausimų blokas sudarytas iš veiksnių, darančių įtaką sprendimo priėmimui, konstrukto. Atsižvelgiant į disertacijos objektą, detalesnė ir apibendrinta šio klausimų bloko charakteristikų ir kriterijų matrica pateikta 3.1.2.20 lentelėje.

5) Septintasis klausimų blokas skirtas sociodemografinių duomenų surinkimui.

Toliau pagal teorinėje dalyje pagrįstas charakteristikas ir kriterijus bus aptariami konkretūs indikatoriai (toliau pateikti teiginiai sunumeruoti pagal 7 priede pateiktą klausimyno skaitmeninę versiją). Galima pastebėti, kad teorinėje dalyje pagrįstas modelis daugiau atspindėjo Vakarų šalių autorių patirtį. Siekiant pagrįsti konkrečius indikatorius – numatomus atsakymus į klausimus, bus remiamasi Lietuvos mokslininkų darbais.

Diagnostinių klausimų blokų teiginiais vertinti pasirinkta Likert'o skalė, kuri, kaip teigia Bitinas (2005), yra pagrindinis edukologinių objektų požymių matavimo būdas ir tinka siekiant įvertinti nuostatų palankumą vienų ar kitų objektų atžvilgiu. Skalės struktūra sudaryta iš teiginių, kuriuos tiriamieji vertina pareikšdami savo

nuomonę. Kiekviena klausimų bloke galimi pasirinkti atsakymai bus aptariami toliau.

Pirmuoju klausimų bloku (žr. 3.1.2.1 lentelę) siekiama atskleisti, ar apskritai respondentų sprendimai yra **racionalaus** pobūdžio. Atsižvelgiant į teorinėje dalyje apibrėžtą racionalumo sąvoką, šiame klausimų bloke norima patikslinti, ar sprendimo priėmimo metu konkretus asmuo yra nusiteikęs elgtis racionaliai. Kitaip sakant, racionalumas pasireiškia tuomet, jei iš atsakymų bus matyti, ar asmenybė pasižymi šiomis savybėmis: sąmoningumu, gebėjimu kritiškai mąstyti ir nuspėti būsimas kliūtis, siekiant naudos ateityje. Teiginiams suformuluoti buvo remiamasi: 1) racionalaus sprendimo priėmimo 40 teiginių įvertinimo skale²⁵; 2) Bendruoju sprendimo priėmimo stiliaus klausimynu (General Decision Making Style Inventory - GDMSI), kurį pagrindė Scott ir Bruce (1995). Remiantis šiais klausimynais, kurių validumas patikrintas autorių (Gambetti, Fabbri, Bensi, ir Tonetti, 2008; Loo, 2000), buvo sudaryti 4 teiginiai (*prieš priimdamas svarbų sprendimą, skiriu pakankamai laiko jam apgalvoti; retai priimu svarbius sprendimus nesurinkęs visos galimos informacijos; prieš priimdamas sprendimą kelis kartus patikrinu informacijos šaltinius siekdamas įsitikinti, ar turimi faktai yra teisingi; dažniausiai turiu aiškius motyvus būsimiems sprendimams priimti*).

Remdamiesi normatyvine teorija, Gati, Krausz ir Osipow (1996) teigia, kad teisingas tas sprendimas, kuris padeda pasiekti išsikeltus tikslus. Didžiausią naudą racionalaus sprendimo priėmėjas turėtų gauti pasirinkęs alternatyvą, atitinkančią asmeninius įsitikinimus. Todėl, atsižvelgiant į Pacini ir Epstein (1999), Björklund ir Bäckström (2008) validuotą klausimą, galima suformuluoti dar vieną klausimą (*kiekvienas mano sprendimas reikalauja nuoseklaus pasirengimo*), kuris leis vertinti, kokios nuostatos būdama asmenybė priima racionalius sprendimus.

3.1.2.1 lentelė

Eil. Nr.	Teiginiai
1.	Prieš priimdamas svarbų sprendimą, skiriu pakankamai laiko jam apgalvoti.
2.	Retai priimu svarbius sprendimus, nesurinkęs visos galimos informacijos. (rekonduotas)
3.	Kiekvienas mano sprendimas reikalauja nuoseklaus pasirengimo.
4.	Prieš priimdamas sprendimą, kelis kartus patikrinu informacijos šaltinius, siekdamas įsitikinti ar turimi faktai yra teisingi.
5.	Dažniausiai turiu aiškius motyvus būsimiems sprendimams priimti.

Antrojo klausimų bloko skalė susideda iš 10 teiginių (žr. 3.1.2.2 lent.). Siekiama nustatyti studijų pasirinkimo **motyvus**. Ogowewo (2010) pažymi, kad abiturientų studijų pasirinkimą lemia platus veiksmų spektras.

Viešosios politikos ir vadybos instituto²⁶ (2010) atliktas tyrimas parodė, kad jeigu studentai, už savo studijas mokėję visą kainą, turėtų galimybę iš naujo priimti

²⁵ Harren (1979) pagrįsta skalė (angl. „The Rational Decision-Making Style Scale“) plačiai naudojama mokslininkų (Gati et al., 2010; Spicer & Sadler-Smith, 2005; Thunholm, 2004).

²⁶ Toliau tekste bus vartojamas sutrumpinimas – VPVI.

sprendimą dėl bakalauro studijų pasirinkimo, tai 31,5 proc. rinkęsi kitą universitetą ir kitą studijų kryptį, o 39,2 proc. išvis nestudijuotų. Šio tyrimo klausimyne suformuluotais teiginiais (*norėjau siekti aukštojo mokslo, kad būčiau išsilavinęs; siekiau gauti universiteto diplomą; traukė patrauklus studentiškas gyvenimas*) siekiama įvertinti, ar respondentams reikšmingi šie studijų pasirinkimo motyvai.

Noras studijuoti kartu su draugais grindžiamas Bowlby prisirišimo teorija (Bretherton, 1992, p.11), aiškinančia, kad žmogus prisiriša prie kolegos, daikto ar vietos. Todėl teiginiu *norėjau studijuoti kartu su draugais* siekiama įvertinti, ar asmuo rinkosi studijas vedinas šio motyvo.

Tačiau studentų, kurie pateko į valstybės finansuojamas vietas, atsakymai autoriams (VPVI, 2010) pasirodė kur kas racionalesni – tik 17,6 proc. iš naujo nestudijuotų pasirinktos programos. Galima daryti prielaidą, kad aukštus mokyklos įvertinimus, leidusius įstoti į pasirinktą studijų programą, turėję respondentai apgalvotai rinkosi studijas universitete. Todėl buvo atsižvelgta ir į šį motyvą: *aukšti vidurinės mokyklos balai paskatino toliau studijuoti*. Tačiau remiantis jau atlikto tyrimo rezultatais (VPVI, 2010), matyti, kad konkrečios studijų krypties pasirinkimą lėmė ir kiti motyvai – 40,5 proc. respondentų, nemokėjusių už studijas, rinkęsi kitą universitetą ar studijų kryptį. Taigi galima būtų teigti, kad studentų lūkesčių netenkino pasirinkta studijų programa, nes studijų tikslas buvo įgyti konkrečių žinių (*norėjau įgyti perspektyvių žinių*).

Igbinedion (2011, p. 327) teigia, kad interesas taip pat yra svarbus veiksnys, renkantis gyvenimo karjeros kelią. Owie (2003) nuomone, svarbiausia priežastis, kodėl asmuo pasirenka tam tikrą kelią, yra tai, kad asmuo jaučia vidinį susidomėjimą konkrečia sritimi. Autorius (ten pat) neatmeta galimybės, kad susidomėjimą gali lemti išankstiniai akademiniai pasiekimai, tačiau tiki, kad vyraujantis interesas išlieka pagrindinis veiksnys. Todėl galima manyti, kad mokinyms gali turėti motyvą tęsti studijas universitete todėl, kad mokykloje turėjo mėgstamą dalyką (*studijose toliau gilintis į mokykloje patikusį dalyką*). Owie (ten pat) pastebėjo, kad didesnė dauguma įstojusių į pedagogines programas yra aukštos motyvacijos ir teikia pirmenybę mokymuisi, tačiau yra nemažai būsimų mokytojų, kurie pateko studijuoti ne esminio intereso vedami, bet šią specialybę pasirinko todėl, kad vidurinėje mokykloje turėjo prastus akademinis pasiekimus.

Vienas iš teiginių (*galimybė baigus lengviau gauti darbo*) pateiktas norint nustatyti ekonominius studijų pasirinkimo motyvus, nes, vadovaujantis Garnienės (2006) atliktais tyrimais, ketvirtadalis mokinių (N=626) tikisi, kad pagal pasirinktą profesiją bus lengva rasti darbą. Lieka tik empiriškai patvirtinti, ar šis studijų pasirinkimo motyvas yra reikšmingesnis, lyginant su kitais veiksniais. Tiesa, autorė (ten pat), apibendrinusi savo tyrimo rezultatus, daro išvadą, kad besirenkantiems tolimesnes veiklas po vidurinės mokyklos trūksta informacijos.

Pasak Garnienės (2006, p. 75), jos atlikto tyrimo metu mokiniai teigė, kad tik penktadalis mokytojų jiems padėjo arčiau susipažinti su būsima profesija. Tai parodo menką mokytojų įsitraukimą į profesinio konsultavimo veiklą mokykloje.

MOSTA²⁷ užsakymu 2014 m. atlikti tyrimai parodė, kad profesinio informavimo taškai mokykloje, kaip informacijos apie stojimą šaltinis, aktualus tik 7 proc. moksleivių. To paties tyrimo (ten pat) duomenimis, daugiau nei pusė moksleivių tik „iš dalies“ žino, kokią specialybę norėtų rinktis. Tik du penktadaliai buvo tvirtai apsisprendę dėl savo pasirinkimo. Taigi, galima pastebėti vidinės mokinių motyvacijos tolesnei karjerai trūkumą, neapsisprendimą dėl konkrečios specialybės, kurią norėtų įgyti.

Šio kiekybinio tyrimo klausimyne suformuluoti teiginiai leis atsakyti į klausimus: ar studijos pasirinktos siekiant savarankiško gyvenimo, ar dėl populiaros specialybės (*norėjau greičiau tapti savarankišku; galimybė įgyti prestižinę specialybę*)? Buvo sudaryta galimybė respondentams visus šio antrojo bloko dalies teiginius vertinti pagal reikšmingumą (labai reikšminga, reikšminga, nežinau, nereikšminga, visai nereikšminga).

3.1.2.2 lentelė

Eil. Nr.	Teiginys
7.	Norėjau siekti aukštojo mokslo, kad būčiau išsilavinusi/ęs
8.	Gauti universiteto diplomą
9.	Traukė patrauklus studentiškas gyvenimas
10.	Noras greičiau tapti savarankišku
11.	Galimybė baigus lengviau gauti darbo
12.	Studijose toliau gilintis į mokykloje patikusį dalyką
13.	Galimybė įgyti prestižinę specialybę
14.	Noras įgyti perspektyvių žinių
15.	Aukšti vidurinės mokyklos balai paskatino toliau studijuoti
16.	Noras studijuoti kartu su draugais

Studijų pasirinkimo proceso identifikavimas – poreikio susiformavimas (trečiasis klausimų blokas). Eliot ir Turns (2011) teigia, kad abituriento poreikis įgyti profesionalių žinių atsiranda kartu su gyvenimo karjeros planavimu ir ateities polinkiu dirbti norimą darbą. Anot Jovaišos (1999), kai kurie poreikiai yra pastovūs, pavyzdžiui, noras mokytis.

Klausimų skalė susideda iš 3 teiginių (žr. 3.1.2.3 lent.). Remiantis teorinėje dalyje apibrėžtu studijų pasirinkimo procesu, vienas iš pirminių etapų – poreikis studijuoti, kuris kiekvienam besirenkančiajam „ateina“ skirtingu laiku. Todėl teiginiais (*tik paskutinėse mokyklos klasėse (11-12 kl. arba 3-4 gimnazijos kl.) pradėjau galvoti apie būsimas studijas universitete; mokykloje rinkdamasis dalykų modulius žinojau, kokią studijų programą universitete rinksiuosi ateityje; nuo vaikystės jaučiau pašaukimą šiai specialybei (studijų programai, kurią dabar studijuojau)*) siekiama įvertinti poreikio studijoms atsiradimą. Neatmetama prielaida, kad studentai gali ir neturėti poreikio studijuoti (*nejaučiau poreikio studijuoti*). Klausimyne respondentai prašomi pažymėti pritarimą arba nepritarimą konkrečiam teiginiui.

²⁷ Mokslo ir studijų stebėsenos ir analizės centro tyrimas. Tyrimą atliko ir leidinį parengė Kalinauskaitė ir Pauliukaitė (2014).

3.1.2.3 lentelė

Eil. Nr.	Teiginys
18.	Tik paskutinėse mokyklos klasėse (11-12 kl. arba 3-4 gimnazijos kl.) pradėjau galvoti apie būsimas studijas universitete
19.	Mokykloje rengdamas individualų ugdymosi planą jau žinojau, kokią studijų programą universitete rinksiuosi ateityje
20.	Jaučiau pašaukimą šiai specialybei (studijų programai, kurią dabar studijuojau) nuo vaikystės
21.	Nejaučiau poreikio studijuoti

Ketvirtuoju klausimų bloku siekiama įvertinti, kaip respondentai ieškojo informacijos apie būsimas studijas. Morkevičius (2012)²⁸ pastebėjo, kad beveik pusė apklaustųjų (45 proc.) bent kartą per savaitę naudoja internetu. Kaip dažniausiai besinaudojanti internetu, išskiriama jaunesnių nei 21 m. amžiaus žmonių grupė. Interneto socialiniuose tinkluose bent kartą per savaitę lankosi 24 proc. šių apklaustųjų. „Facebook“ socialiniame tinkle lankosi 22 proc. apklaustųjų. Į klausimą, kodėl lankomasi socialiniuose tinkluose, daugiau nei 35 proc. respondentų atsakė, kad čia gali susirasti ar išplatinti reikiamą informaciją. Todėl šiame klausimyno bloke tikslinga formuluoti teiginį, atspindintį jaunimo įpročius (*ieškojau informacijos apie norimas studijas internete (socialiniuose tinkluose, tinklalapiuose, straipsniuose)*). Kaip teigia Morkevičius (2012), jaunimas itin aktyviai dalyvauja virtualiuose socialiniuose tinkluose. Apie 50 proc. respondentų socialiniuose tinkluose bent kartą per savaitę bendrauja su draugais ar pažįstamais. Per socialinius tinklus daugiausia respondentų (apie 30 proc.) bendravo su mokslo ar švietimo institucijomis. Vadinasi, nemaža dalis jaunimo informaciją apie būsimas studijas gali susirinkti ne tik iš „virtualių draugų“, bet ir tiesiogiai naršydami interneto portaluose. Reikia paminėti, kad buvo atliktas WEB 2.0 aplinkų tyrimas (Eidimtas ir Valinevičienė, 2012), siekiant nustatyti, kaip aukštojo mokslo įstaigos prisistato potencialiems studentams.

Maringe (2006), analizuodamas atliktų tyrimų rezultatus, priėjo išvadą, kad mokiniai kaip labai reikšmingą vertino pradinę informaciją apie studijas, gautą iš tėvų, mokytojų ar karjeros konsultantų. Todėl teiginiu (*klausinėjau tėvų, mokytojų, draugų informacijos apie studijas*) siekiama nustatyti Lietuvos respondentų nuomonę (žr. 3.1.2.4 lent.). Mokslininkai Cabrera ir Nasa (2000) pastebi, kad paieškos stadijoje mokiniai aktyviai pradeda lankytis potencialiame universitete, ieškoti informacijos lankstinukuose, kalbėtis ir diskutuoti su draugais, mokytojais apie būsimas studijas (teiginiai: *dalyvavau aukštųjų mokyklų mugėje, atvirų durų dienoje, siekdamas susirasti naudingos informacijos; savo iniciatyva, asmeniškai buvau atvykęs į universitetą sužinoti norimą informaciją apie studijas; buvau susidaręs savo nuomonę apie būsimas studijas, todėl niekur neieškojau*). Paskutinis

²⁸ Viešosios politikos ir vadybos instituto užsakymu atliktas tyrimas. [žiūrėta 2013-09-15].
 Priega internetu: www.lidata.eu/files/seminarai/2012-10-19/ISSP_virtualus_soc_tinklai_VMorkevicius.pdf

teiginys (*informacija apie studijas man mažai rūpėjo*) įdėtas siekiant sudaryti galimybę respondentams išreikšti priešingą nuomonę (žr. 3.1.2.4 lent.).

Klausimų skalė apima 5 teiginius apie galimus informacijos šaltinius: internetas, artimieji, aukštųjų mokyklų atvirų durų dienos bei kitu būdu surinkta informacija.

3.1.2.4 lentelė

Eil. Nr.	Teiginys
23.	Ieškojau informacijos apie norimas studijas internete (socialiniuose tinkluose, tinklalapiuose, straipsniuose)
24.	Klausinėjau tėvų, mokytojų, draugų informacijos apie studijas
25.	Dalyvavau aukštųjų mokyklų mugėje, atvirų durų dienoje, siekdamas susirasti naudingos informacijos
26.	Savo iniciatyva, asmeniškai buvau atvykęs į universitetą sužinoti norimą informaciją apie studijas
27.	Buvau susidaręs savo nuomonę apie būsimas studijas, todėl niekur neieškojau
28.	Informacija apie studijas man mažai rūpėjo

Penktasis klausimyno blokas sudarytas remiantis Turner, Rim, Betz ir Nygren (2012) maksimizavimo inventoriumi (angl. Maximization Inventory), tai reiškia, kad sprendėjas prieš priimdamas sprendimą apgalvoja ir kitus alternatyvius sprendimo variantus (žr. 3.1.2.5 lent.). Maksimizavimo skalė validuota (Schwartz et al., 2002; Nenkov, Morrin, Schwartz, Ward, ir Hulland, 2008).

Anot Garnienės (2006, p. 89), pasidomėti profesinio ketinimo teisingumu mokinius dažniausiai paskatina tėvai (83,7 proc.), dalyko mokytojai (73,5 proc.), klasės auklėtojai (69,3 proc.), draugai (67,4 proc.). Atsižvelgiant į teorinėje dalyje pagrįstą sprendimo priėmimo modelį, svarstymo etape labai svarbu, ar besirenkantysis tikrino savo pasirinkimą. Kitaip sakant, ar klausinėjo mokykloje savo draugų, mokytojų, kaip sėkmingai jo priimtas sprendimas „atrodys“ ateityje. Remiantis Garnienės (2006) atliktu tyrimu, mokytojų, klasės auklėtojo, socialinio pedagogo bei psichologo įtaką pripažįsta tik iki 2 proc. apklaustųjų mokinių (n=460). Tačiau mokinių vertinimo reitingo viršūnėje yra tėvai (80,4 proc.) ir draugai (49,5 proc.).

3.1.2.5 lentelė

Eil. Nr.	Teiginys
30.	Sudariau norimų studijuoti studijų programų sąrašą
31.	Lyginau skirtingų universitetų tas pačias studijų programas (pvz., pagal kainą, galimybes išvykti į užsienį, universitetų reitingus bei populiarumą ir pan.)
32.	Vertinau aukštųjų mokyklų materialinę techninę bazę (pvz., mokymosi, gyvenimo sąlygas, bibliotekų galimybes ir pan.)
33.	Neverginau ir nelyginau studijų programų

Šeštasis klausimų blokas skirtas *veiksnių*, renkantis studijas universitete, įtakai nustatyti. Teiginiai suformuluoti remiantis teorinėje dalyje apibrėžtais kriterijais, charakterizuojančiais edukacinių, informacinių, ekonominių, socialinių ir

demografinių veiksmų grupes. Respondentai, rekonstravę asmeninę studijų rinkimosi patirtį, prie konkretaus teiginio pažymi vieną vertinimą skalėje nuo *labai reikšminga* iki *visai nereikšminga*.

Edukaciniai mokyklos veiksniai. Remiantis Garnienės (2006) tyrimo, analizuojančio ugdymo karjerai modelio galimybes bendrojo lavinimo mokykloje, rezultatais, galima pastebėti, kad 95,5 proc. mokinių išreiškia norą studijuoti universitete. 2014 m. MOSTA atlikto tyrimo (Kalinauskaitė ir Pauliukaitė, 2014) rezultatai teigia, kad studijuoti aukštojoje mokykloje ketina 79 proc. moksleivių. Kokie edukaciniai veiksniai gali daryti įtaką studijų pasirinkimui mokyklos aplinkoje? Lietuvoje atliktus tyrimus Kontvainas (2009) pastebėjo, kad daugumos geografijos studijų programos studentų popamokinė veikla mokykloje buvo susijusi su geografijos dalyku: respondentai dalyvavo geografijos, turizmo, jaunųjų gamtininkų ir ekologijos būreliuose. Teiginiu (žr. 3.1.2.6 lent.) siekiama patikrinti, ar nurodytas kriterijus išryškina edukacinių veiksmų grupę mokyklos neformalaus švietimo kontekste.

3.1.2.6 lentelė

Eil. Nr.	Teiginys
35.	Lankiau būrelį (pvz., sporto, technikos, meno, literatų, informatikų), kuris padarė įtaką šios studijų programos pasirinkimui

Kaip galima pastebėti iš MOSTA 2014 m. tyrimo (Kalinauskaitė ir Pauliukaitė, 2014), informacijos apie tai, kur ir ką mokytis toliau, nepakanka ketvirtadaliui moksleivių. Panašų tyrimą Lietuvoje 2006 m. atlikusi Garnienė (2006) pastebėjo, kad mokyklose už profesinį konsultavimą dažniausiai atsako klasių auklėtojai, o kartais šį darbą atlieka direktorių pavaduotojai ugdymo reikalams ar socialinis pedagogas. Tačiau beveik penktadalis direktorių pažymėjo, kad jų mokyklose iš viso nėra už profesinio konsultavimo darbą atsakingo asmens. 2010 metais išleistoje metodinėje medžiagoje²⁹ profesinio informavimo specialistams rašoma, kad profesinio informavimo komandoje bendradarbiaudami dirba įvairūs mokyklos darbuotojai. Teiginiu (žr. 3.1.2.7 lent.) siekiama išsiaiškinti, ar respondento konsultavimasis su mokyklos darbuotojais yra jo racionalaus sprendimo stoti į universitetą edukacinis veiksnys.

3.1.2.7 lentelė

Eil. Nr.	Teiginys
36.	Konsultacijos su mokyklos darbuotoju (psichologu, socialiniu darbuotoju, dalyko mokytoju, klasės auklėtoju, direktoriaus pavaduotoju, direktoriumi) turėjo itakos studijų programos pasirinkimui.

Ogowewo (2010), remdamasis *Super (1963) savęs pažinimo teorija*, pažymi, kad 13–14 metų paaugliams jau būdingos dvi kognityvios kompetencijos, susijusios

²⁹ Švietimo mainų paramos fondo išleista metodinė medžiaga. [žiūrėta 2013-09-21]. Prieiga per internetą www.mukis.lt/download/219/pit_geroji_patirtis.pdf

su karjeros vystymu, – savęs pažinimo ir profesijos suvokimo. Tačiau šias kompetencijas turi ne vien paaugliai. Ypač su įvairiomis problemomis susiduria tie, kuriems trūksta pasitikėjimo savimi. Taigi, vienas iš vidinių veiksnų, kurie gali apsunkinti teisingo karjeros kelio pasirinkimą, yra pasitikėjimo stoka. Tačiau abiturientas, turintis žemą pasitikėjimą, gali rasti pagalbą mokykloje, padedant veikiančios referentinės grupės nariams. Jovaiša (1999), remdamasis Vygotskiu, teigia, kad asmenybės vystymasis pirmiausia pastebimas „artimiausioje vystymosi zonoje“, tuo metu, kai jaunuolis įveikia sunkumus, padedamas vyresniųjų. Pruskaus (2010) atlikti tyrimai parodė, kad konkretaus vidurinėje mokykloje dėstomo dalyko patrauklumui didžiausią įtaką turi mokytojo asmenybė ir sugebėjimas sudominti savo dėstomu dalyku. Kadangi tikslinga įvertinti, ar pasitikėjimo stokojantiems abiturientams mokytojo teikiama pagalba padėjo pasirinkti studijas, į klausimyną įtrauktas atitinkamas teiginys (žr. 3.1.2.8 lent.).

3.1.2.8 lentelė

Eil. Nr.	Teiginys
42.	Mokytojo asmenybė (pvz., globėjishiškas, rūpestingas, nuoširdus, energingas) padrąsino/įkvėpė pasirinkti šią studijų programą

Lindner ir kt. (2004), ištyrę (N=402), kas lemia mokinių norą rinktis mokslo karjeros kelią, nustatė, kad labiausiai darantys įtaką informacijos šaltiniai yra tėvai, mokytojai ir kiti šeimos nariai. Autoriai (ten pat) teigia, kad vidurinės mokyklos vaidina pagrindinį vaidmenį, padėdamos vystyti mokinių požiūrį pasirenkant ateities kelią. Galima teigti, kad jeigu bendrojo ugdymo mokyklų mokytojai skatintų susidomėjimą mokslinė veikla (galbūt daugiau tyrimų elementų integruotų į savo dalykus), tuomet, remiantis anksčiau minėtais autoriais, galima tikėtis, jog mokiniai teigiamai vertintų studijų reikšmę gyvenimo karjerai.

Tačiau, anot Pruskaus (2010), turėtų būti atsižvelgiama į konkrečių dalykų mokymosi skatinimo metodus. Pasak autoriaus (ten pat), šiame procese svarbu pozityvus mokytojų požiūris į mokinius. Pabrėžiama, kad 9–10 klasėse turėtų būti daug pasirenkamųjų dalykų. Mokiniai galėtų susipažinti su įvairiomis pasirinkimo alternatyvomis. Svarbu ugdymo turinį daryti patrauklesnį ir įvesti daugiau praktinių dalykų.

Kontvainis (2009) ištyrė (N=150), kad studentų, pasirinkusių geografijos studijas, profesinis kryptingumas priklauso nuo dėstyto dalyko vidurinėje mokykloje. Dalyko patrauklumą didina mokytojas, kuris aiškiai dėsto, skatina domėtis ir gilinti mėgstamo dalyko žinias (žr. 3.1.2.9 lent.), atskleidžia savo dalyko reiškinių priežasties ir pasekmės ryšius.

Kaip pastebi Stulpinas (2005), mokytojai, sužadinę mokinio smalsumą mokomuoju dalyku (pvz., paskatinę dalyvauti įvairiose viktorinose ir mokslo žinių olimpiadose), sudaro sąlygas įgyti gilesnių dalyko žinių. Olimpiadose dalyvavusiam mokiniui tai gali palengvinti įstojimą į konkrečią studijų programą. Atsižvelgiant į tai, kad Lietuvoje olimpiadų pasiekimai stojimo metu yra įskaitomi kaip papildomi balai, tikslinga įvertinti šią situaciją teiginiu (*rinkausi šią studijų programą, nes buvau dalyvavęs šios krypties olimpiadoje*).

3.1.2.9 lentelė

Eil. Nr.	Teiginys
43.	Mokytojo puikiai dėstomas dalykas (pvz., fizika, matematika, istorija, chemija ir pan.) darė įtaką šių studijų pasirinkimui
44.	Rinkausi šią studijų programą, nes buvau dalyvavęs šios krypties olimpiadoje

Rinkdamiesi informaciją apie profesijas ir tolesnį mokymąsi, du trečdaliai respondentų (Garnienė, 2006) atsakė, kad naudojosi internetu. 68 proc. mokytojų Garnienės (2006) tyrime teigė, kad mokyklos bibliotekoje galima rasti informacijos profesijos pasirinkimo klausimais. Tačiau penktadalis mokinių buvo įsitikinę, kad bibliotekoje tokios informacijos iš viso nėra (Garnienė, 2006, p.81). Todėl svarbu paklausti, kokią įtaką studijų pasirinkimui darė atitinkami mokyklos veiksniai (žr. 3.1.2.10 lent.).

3.1.2.10 lentelė

Eil. Nr.	Teiginys
45.	Mokykla daug dėmesio skyrė karjeros ugdymui ir profesiniam orientavimui – tai padėjo man pasirinkti šią programą
46.	Mokyklos bibliotekos dėka sužinojau daugiau dominančios informacijos apie šią studijų programą, todėl ją ir pasirinkau

Edukaciniai šeimos veiksniai yra apibūdinami teorinėje dalyje identifiukuotais kriterijais ir laikomi ugdomąjį poveikį turinčiais veiksniais. Šeimoje prasideda asmenybės socializacija. Šeima yra asmenybės gyvenimo organizatorius (Jakavičius, 1998). Tėvų autoritetas gali būti lemiamas veiksnys renkantis studijas. Iš kartos į kartą puoselėjamos šeimos ekonominės, kultūrinės sąlygos ir tradicijos lemia vaikų konkrečių vertybių ir nuostatų formavimąsi. Kaip teigia Jovaiša (2001, p. 93), šeimoje sukurtas palankus kultūrinis klimatas didina pagarbą aukštajam mokslui ir turi įtakos mokinio studijų kryptingumui.

Taigi tėvai šeimos edukacinėje aplinkoje, pateikdami savo ar draugų patirtį, gali tiesiogiai daryti įtaką jaunuolio būsimiems sprendimams (žr. 3.1.2.11 lent.). Kaip teigia Miškinis (2003), tokie mokiniai nevengia įsiklausyti į pavyzdžius bei naudotis gautais patarimais.

3.1.2.11 lentelė

Eil. Nr.	Teiginiai
47.	Tėvai darė įtaką šios studijų programos pasirinkimu, pateikdami pažįstamų, mano ar savo draugų studijų patirtį

Stambler (1998) pažymi, kad tėvai aiškiai daro įtaką jaunuolių profesijos - tolimesnės gyvenimo karjeros kelio – pasirinkimui. Biggart et al. (2004), atlikę Škotijos mokyklų abiturientų apklausą, nustatė, kad tėvai minimi kaip pagrindiniai „katalizatoriai“ studijų pasirinkimo procese. Apie 21 proc. respondentų tvirtino, kad jų pasirinkimas buvo priimtas bendradarbiaujant (ang. *collaboratively*) su tėvais

(Wong ir Liu, 2010). Todėl atitinkamais teiginiais (žr. 3.1.2.12 lent.) siekiama įvertinti, kaip respondentas vertina artimųjų palaikymą ir rekomendacijas renkantis studijas.

3.1.2.12 lentelė

Eil. Nr.	Teiginys
48.	Tėvai nuolat man pritardavo diskusijose apie planuojamus mokslus šioje studijų programoje.
49.	Pasitikėjau tėvų rekomendacijomis
50.	Bendravimas su giminaičiais, baigusiais konkrečias studijas, įkvėpė pasirinkti jų įgytą specialybę

Woolnough (1997, p. 3) ištyrė, kad įstojusieji į fizinių ar technologijų sritis buvo aukštesnių gabumų nei bendraamžiai. Autorius (ten pat) teigė, kad stojusieji turėjo tvirtesnį konkrečios srities žinių pagrindą. Todėl ir šiame klausimyne tikslinga suformuluoti teiginį (*tėvai paskatino ir nukreipė nuodugniau pasidomėti vienu ar kitu dalyku, tai ir lėmė šių studijų pasirinkimą*), kuriuo būtų atskleista tėvų paskatinimo gilintis reikšmė abiturientui renkantis studijas (žr. 3.1.2.13 lentelę).

Remiantis Ogowewo (2010), tėvų turima specialybė gali daryti įtaką vaikams renkantis studijas universitete. Autorius (ten pat) pabrėžia, kad kartais vaikai „paveldi“ savo tėvų specialybes. Vaikai renka tos pačios krypties specialybes, atitinkančias tėvų vertybes, lūkesčius ir socialinį statusą. Todėl teiginiu (*mano tėvai yra šios specialybės atstovai, todėlėjau jų pėdomis*) bus siekiama patikrinti, kiek respondentų rinkosi studijas pagal turimą tėvų specialybę (žr. 3.1.2.13 lentelę).

3.1.2.13 lentelė

Eil. Nr.	Teiginys
51.	Tėvai paskatino ir nukreipė nuodugniau pasidomėti dalyku, susijusiu su šia pasirinkta studijų programa
52.	Mano tėvai yra šios specialybės atstovai, todėlėjau jų pėdomis

Igbinedion (2011, p. 326), remdamasis Okeke (1996) atliktais tyrimais ir tirdamas ryšius tarp tėvų ir jų vaikų profesijų pasirinkimo, pastebėjo, kad 60 proc. vaikų tikisi dirbti pagal tėvo profesiją (pvz., medicinos srityje), tuo tarpu 23 proc. tikisi įgyti mamos profesiją (pvz., slaugytojos). Pastebima, kad tėvų įtaka yra kur kas platesnė ir sudėtingesnė nei galima realiai atskleisti. Atitinkamu klausimyno teiginiu (žr. 3.1.2.14 lent.) siekiama pamatuoti, ar namuose sukurta edukacinė aplinka (samprata aprašyta teorinėje dalyje) turi įtakos studijų pasirinkimui ne tik medicinos srityje dirbančių tėvų atžvilgiu.

3.1.2.14 lentelė

Eil. Nr.	Teiginys
53.	Tėvų skaitomi žurnalai, knygos kita literatūra man suformavo norą domėtis konkrečia studijų programa

Bendraamžiai. Buote et al. (2007) teigia, kad daugiau kaip 60 proc. jaunuolių, baigusių vidurinę mokyklą, tolesnį sprendimą pasirenka remdamiesi draugų patarimais. Pasak autorių (ten pat), draugai gali atlikti kelis vaidmenis: būti patarėjais, išklausytojais, suprantančiomis asmenybėmis, kritikais, konsultantais. Visa „socialinė parama“ susieta su draugyste. Taigi aktualu paklausti, ar Lietuvoje draugai prisideda prie studijų pasirinkimo (teiginius žr. 3.1.2.15 lent.).

3.1.2.15 lentelė

Eil. Nr.	Teiginys
54.	Bendravau su draugais, kurie mokykloje jau žinojo, kad stos į šią studijų programą
55.	Jau studijuojantys vyresni draugai, pažįstami paskatino rinktis studijas universitete

Edukaciniai universiteto veiksniai. Mokiniai neretai teikia didelę reikšmę tokiems veiksniams kaip universiteto teritorija, geros sporto laisvalaikio galimybės ir institucijos reputacija. Martin (1994) atlikęs tyrimus priėjo išvados, kad Pietų Australijos universiteto pirmojo kurso studentų pasirinkimą lėmė šie suklasifikuoti veiksniai: universiteto patirtis rengti karjerai, konkrečios studijų programos, universiteto reitingai, programų kokybė ir bibliotekos ištekliai. Autorius (ten pat) pastebi, kad būsimi studentai teikia didelę reikšmę universitetui, jei prieš tai dalyvavo šios institucijos organizuotoje veikloje. Studentai parodė, kad jie labiau norėjo dalyvauti parodose ar atvirų durų dienos, ieškodami tiesioginės informacijos, nei pasitikėti žiniasklaida. Atitinkamais klausimyno teiginiais (žr. 3.1.2.16 lent.) siekiama įvertinti universiteto vykdomos veiklos edukacinę reikšmę ir naudą studijas besirenkančiam abiturientui.

Garnienės (2006, p. 73) atliktame tyrime dalyvavę mokytojai (n=460) pripažino, kad mokyklose dažniausiai vyksta profesinio informavimo pamokos bei klasės valandėlės. Apie 70 proc. mokytojų pabrėžė, kad mokyklose organizuojami susitikimai su įvairių profesijų atstovais bei profesinio informavimo dienos. Rečiau vyksta ekskursijos į verslo įmones ir profesinio rengimo įstaigas.

3.1.2.16 lentelė

Eil. Nr.	Teiginys
56.	Dalyvavimas universiteto organizuojamuose renginiuose ir paskaitose (pvz., "mokslo kavinėje", "moksleivių universitete", jaunųjų kompiuterininkų mokykloje", "naktų naktyje" ir pan.) padėjo apsispręsti renkant šią studijų programą

Pruskus (2010) nurodo, kad daugiau informacijos apie studijų kryptis galėtų užtikrinti dažnesni susitikimai su konkrečių specialybių atstovais. Tai mokiniams padėtų lengviau suvokti norimos gyvenimo karjeros kryptį, įvertinti savo galimybes. Taigi tikslinga klausimyne akcentuoti mokiniams skirtas universiteto veiklas (žr. 3.1.2.17 lentelę).

3.1.2.17 lentelė

Eil. Nr.	Teiginys
57.	Dalyvavau mokyklos organizuotame susitikime su studijų programas pristatančiais dėstytojais, tai padėjo apsispręsti pasirinkti šią studijų programą
58.	Dalyvavau universiteto organizuojamoje studentiškoje veikloje (pvz., sporto, meninėje, kultūrinėje ir kt.) susijusioje su šia pasirinkta studijų programa.

Ekonominiai veiksniai. Geraghty (1997) pastebi, kad pirmųjų kursų studentai Amerikoje nors ir teikė didelę reikšmę finansinei pagalbai ir mažai studijų kainai, tačiau dauguma jų pareiškė, kad instituciją išsirinko ne dėl finansinių priežasčių.

Ekonominius aspektus verta išsiaiškinti kaip tam tikrą edukacinių veiksnių kontekstą. Todėl atitinkamais teiginiais (žr. 3.1.2.18 lent.) bus siekiama įvertinti, kokią reikšmę studijų pasirinkimui daro ekonominiai veiksniai.

3.1.2.18 lentelė

Eil. Nr.	Teiginys
59.	Šios studijų programos pasirinkimas man sudarė sąlygas studijuoti valstybės finansuojamoje vietoje
60.	Prieinama studijų programos kaina
61.	Studijuojant yra galimybė gyventi pas tėvus
62.	Stojau turėdamas lūkestį, kad laikas ir pastangos, skirtos šioms studijoms, ateityje suteiks didelių galimybių

Informaciniai veiksniai. Kaip jau minėta, tyrinėtojai yra pastebėję, kad mokiniams yra svarbūs sava patirtimi pagrįsti informacijos šaltiniai, tokie kaip vizitai į universitetus ir atvirų durų dienos. Atvirų durų dienos ir karjeros parodos būsimų studentų buvo identifiukuotos kaip svarbiausias informacijos šaltinis. Todėl atitinkamais teiginiais (žr. 3.1.2.19 lent.) siekiama nustatyti informacinių veiksnių reikšmę renkantis studijas universitete.

Garnienės (2006, p. 82) tyrimo duomenys atskleidžia, kad moksleiviai (N=626) dažniau lankosi ne mokyklos organizuojamuose profesinio konsultavimo renginiuose, o vyksta į atvirų durų dienas šalies švietimo ir mokslo įstaigose (74,1 proc.); atvirų durų dienas miesto, šalies įmonėse bei įstaigose (34,5 proc.).

3.1.2.19 lentelė

Eil. Nr.	Teiginys
63.	Sudomino universitetų mugėje pristatyti moksliniai darbai, sukurti produktai, susieti su šioje studijų programoje įgyjama kompetencija
64.	Renkantis šią studijų programą pirmiausia žiūrėjau į universiteto reitingą visuomenėje
65.	Pasirinkau, nes per televizijos laidas (ar kitas žiniasklaidos priemones) susidariau įspūdį, kad šią programą baigę specialistai gerai uždirba

Šio klausimyno bloko teiginius (Nr. 35-65) apibendrina veiksnių charakteristikų ir kriterijų matrica (žr. 3.1.2.20 lentelę).

3.1.2.20 lentelė. Charakteristikų ir kriterijų matrica

Charakteristika	Kriterijai	Indikatorius
Edukaciniai veiksniai	Neformalus švietimo mokyklose veikla (konkretūs būreliai)	Lankiau būrelį (pvz., sporto, technikos, meno, literatų, informatikų), kuris padarė įtaką šios studijų programos pasirinkimui
	Mokyklos darbuotojų konsultacijos	Konsultacijos su mokyklos darbuotoju (psichologu, socialiniu darbuotoju, dalyko mokytoju, klasės auklėtoju, direktoriaus pavaduotoju, direktoriumi) turėjo įtakos studijų programos pasirinkimui
	Autoritetingas mokytojas (asmenybė) – patarėjas	Mokytojo asmenybė (pvz., globėjishkas, rūpestingas, nuoširdus, energingas) padarino/įkvėpė pasirinkti šią studijų programą
	Mokykloje dėstomas dalykas	Mokytojo puikiai dėstomas dalykas (pvz. fizika, matematika, istorija, chemija ir pan.) darė įtaką šių studijų pasirinkimui
		Rinkausi šią studijų programą, nes buvau dalyvavęs šios krypties olimpiadoje.
	Mokyklos ugdymo karjerai veikla	Mokykla daug dėmesio skyrė karjeros ugdymui ir profesiniam orientavimui – tai padėjo man pasirinkti šią programą
	Mokyklos ugdymo karjerai veikla	Mokyklos bibliotekos dėka sužinojau daugiau dominančios informacijos apie šią studijų programą, todėl ją ir pasirinkau
	Šeimos edukacinė aplinka (duodami patarimai, naudojamos edukacinės priemonės)	Tėvai darė įtaką šios studijų programos pasirinkimui, pateikdami pažįstamų, mano ar savo draugų studijų patirtį
		Tėvai paskatino ir nukreipė nuodugniau pasidomėti dalyku, susijusiu su šia pasirinkta studijų programa
		Mano tėvai yra šios specialybės atstovai, todėlėjau jų pėdomis
		Tėvų skaitomi žurnalai, knygos ir kita literatūra man suformavo norą domėtis konkrečia studijų programa
	Šeimos edukacinė aplinka (skatinamos diskusijos)	Tėvai nuolat man pritardavo diskusijose apie planuojamus mokslus šioje studijų programoje.
		Pasitikėjau tėvų rekomendacijomis
		Bendravimas su giminačiais, baigusiais konkrečias studijas, įkvėpė pasirinkti jų įgytą specialybę
	Mokyklos ugdymo karjerai veikla	Mokykla daug dėmesio skyrė karjeros ugdymui ir profesiniam orientavimui – tai padėjo man pasirinkti šią programą
		Mokyklos bibliotekos dėka sužinojau daugiau dominančios informacijos apie šią studijų programą, todėl ją ir pasirinkau
	Bendraamžiai	Bendravau su draugais, kurie mokykloje jau žinojo, kad stos į šią studijų programą
		Jau studijuojantys vyresni draugai, pažįstami paskatino rinktis studijas universitete
	Universiteto organizuojamos paskaitos, susitikimai	Dalyvavimas universiteto organizuojamuose renginiuose ir paskaitose (pvz., „mokslo kavinėje“, „moksleivių universitete“, „jaunųjų kompiuterininkų mokykloje“, „naktų naktyje“ ir pan.) padėjo apsispręsti renkant šią studijų programą
		Dalyvavau mokyklos organizuotame susitikime su studijų programas pristatančiais dėstytojais, tai padėjo apsispręsti pasirinkti šią studijų programą
		Dalyvavau universiteto organizuojamoje studentiškoje veikloje (pvz., sporto, meninėje, kultūrinėje ir kt.), susijusioje su šia pasirinkta studijų programa

3.1.2.20 lentelė. Charakteristikų ir kriterijų matrica (*tęsinys*)

Charakteristika	Kriterijai	Indikatorius
Ekonominiai veiksniai	Studijų ekonominė nauda (studijų kaina)	Šios studijų programos pasirinkimas man sudarė sąlygas studijuoti valstybės finansuojamoje vietoje
		Prieinama studijų programos kaina
	Pragyvenimas	Studijuojant yra galimybė gyventi pas tėvus
	Karjeros galimybės	Stojau turėdamas lūkestį, kad laikas ir pastangos, skirtos šioms studijoms, ateityje suteiks didelių galimybių
Informaciniai veiksniai	Atvirų durų dienos, mugės ir parodos	Sudomino universitetų mugėje pristatyti moksliniai darbai, sukurti produktai, susieti su šioje studijų programoje įgyjama kompetencija
	Žiniasklaida (radijo ir televizijos laidos, internetas, spauda)	Renkantis šią studijų programą pirmiausia žiūrėjau į universiteto reitingą visuomenėje
		Pasirinkau, nes per televizijos laidas (ar kitas žiniasklaidos priemones) susidariau įspūdį, kad šią programą baigę specialistai gerai uždirba

Septintasis klausimų blokas – sociodemografinis. Surinkti duomenys leidžia nustatyti ir pagrįsti veiksmų, veikiančių socialinėje individo aplinkoje, ypatumus: vietovė, kur asmuo mokėsi ir baigė mokyklą (tai leis nustatyti atstumą nuo namų iki universiteto), mokyklos, kurioje mokėsi, tipas; respondento demografiniai ypatumai (amžius, lytis); šeimos pajamos. Pavyzdžiui, kaip teigia Law ir Arthur (2003), mokiniai iš vidurinės socialinės klasės (vertinama pagal tėvų gaunamas pajamas) yra tris kartus labiau linkę studijuoti konkrečią medicinos specialybę nei tie, kurių tėvai gauna mažesnes pajamas.

Svarbu pastebėti, kad tėvų rekomendacijos renkantis studijas yra vienos reikšmingiausių. 2004 metais Lietuvoje atliktas gyventojų tyrimas³⁰ parodė, kad respondentams, kurių pajamos vienam šeimos nariui sudarė iki 100 Lt (28,96 Eur), renkantis mokymosi įstaigą svarbiausios buvo tėvų rekomendacijos (11,7 proc.), o mažiausiai buvo kreipiamas dėmesys į mokymosi įstaigos prestižą (2,6 proc.). Tačiau respondentai, kurių pajamos siekė 900 – 1000 Lt (260,66 – 289,62 Eur) vienam šeimos nariui, labiausiai akcentavo mokymosi įstaigos prestižą (15,2 proc.), o mažiausiai vertino tėvų rekomendacijas (2,2 proc.). Palyginus respondentų gyvenamąją teritoriją su mokymosi įstaigos pasirinkimu, išryškėjo, kad iki 2000 gyventojų turinčiame miestelyje gyvenę apklaustieji buvo linkę labiau pasitikėti draugais, mokytojais ir tėvais nei gyvenantieji didmiesčiuose.

Taip pat septintame klausimų bloke prašoma studento pažymėti, kokioje studijų programoje jis studijuoja (yra pasirinkęs).

Giluminis interviu. Disertacijoje kokybiniu tyrimu siekiama išryškinti tiesioginių veiksnių ir sprendimo proceso etapų ryšį, taip pat – labiau pasigilinti į kiekvieno sprendimo proceso etapo sudedamąsias dalis, kai veikia vienas ar kitas veiksnys.

Atlikus kiekybinio tyrimo duomenų analizę, sudaryti keli veiksnių priežastinių ryšių su sprendimo proceso etapais grupių modeliai. Susidariusių ryšių

³⁰ Valstybinės jaunimo reikalų tarybos užsakymu 2004 metų kovo-gegužės mėnesiais atliktas reprezentatyvus tyrimas. [žiūrėta 2013-03-02]. Prieiga per internetą <http://www.jrd.lt/jaunimo-situacijos-tyrimai>

interpretacijos rezultatai leido suformuluoti giluminio interviu klausimus (žr. 3.2.2.1 lent.).

3.1.3. Veiksnių, darančių įtaką racionaliam sprendimui stoti į universitetą, klausimyno validumas ir etika

Pradedant kiekybinį tyrimą svarbu įvertinti pagrindines klausimyno kokybines charakteristikas: *patikimumą, validumą (arba pagrįstumą) ir reprezentatyvumą*.

Siekiant užtikrinti **duomenų patikimumą**, t.y. vengiant atsitiktinių klaidų, klausimynas validuotas 2013 m. birželio mėnesį atliekant žvalgomąjį tyrimą (n=50). Patikrinti instrumento (klausimyno) galimi trūkumai: klausimų formulavimas, neiginių naudojimas, suprantamumas, anketos pildymo instrukcijos aiškumas ir pan. Patikimumas buvo vertinamas galimos klaidos tikimybe, kad gautoji informacija/duomenys yra patikimi ir juose nėra klaidų – 95 proc. Nuo pasirinkto patikimumo lygio priklausė tyrimo imties dydis (tiriamųjų skaičius).

Validumas arba pagrįstumas šiame tyrime reiškia, kad surinkti duomenys pagrįstai atspindi norimus matuoti reiškinius, kad tyrėjas ir tiriamieji vienodai suprato instrumente (klausimyne) pateiktus klausimus. Kaip pastebi mokslininkai, validumo/pagrįstumo užtikrinimas yra išimtinai tyrimo instrumento (klausimyno) sudarymo problema. Todėl prieš disertacinį tyrimą išanalizuotas sudaryto instrumento teiginių patikimumas.

Edukacinių veiksnių įtakos racionaliam sprendimui stoti į universitetą klausimyno atskirų blokų vidiniam teiginių nuoseklumui (angl. *scale internal consistency*) įvertinti buvo remtasi Cronbach alfa koeficiento (toliau – koeficientas) reikšmėmis (žr. 3.1.3.1 lent.). Kaip teigia Pukėnas (2010), vidinis teiginių nuoseklumas pasireiškia tuomet, kai koeficiento reikšmė didesnė nei 0,6.

3.1.3.1 lentelė. Edukacinių veiksnių įtakos racionaliam sprendimui stoti į universitetą klausimyno vidinių teiginių patikimumas

Klausimyno blokas	Teiginių skaičius	Kronbach Alfa koeficientas
Požiūris į sprendimus	5	0,824
Studijų pasirinkimo motyvai	7	0,853
Veiksnių grupės	29	0,844

Atlikus žvalgomąjį tyrimą užfiksuota gana aukšta pirmojo klausimyno bloko „Požiūris į sprendimus“ koeficiento reikšmė – 0,824.

Antrajame klausimyno bloke teiginių tarpusavio patikimumo bendras alfa koeficientas sudarė pakankamai stiprią reikšmę – 0,853.

Trečiasis, ketvirtasis ir penktasis blokai validuojami nebuvo. Šiuose blokuose suformuotų klausimų paskirtis – nustatyti, ar respondentas identifikuoja konkretų etapą.

Šeštasis klausimyno blokas - „Veiksnių grupės“ - yra esminė tyrimo ašis. Validavus teiginius, šis konstruktas atrodė pilnas ir išbaigtas. Koeficiento reikšmė – 0,844.

Septintasis blokas – sociodemografiniai respondento duomenys. Atlikus ekspertinį vertinimą su 5 studentais, buvo patvirtintas klausimų turinys ir forma.

Apibendrintai galima teigti, kad 2013 m. birželį atliktas žvalgomasis tyrimas davė šiuos rezultatus: a) patikrintas klausimyno atskirų blokų vidinis teiginių nuoseklumas; b) patvirtinta klausimų chronologinė seka.

Tyrimo etika

Apklausa raštu buvo organizuojama laikantis tyrimo etikos principų. Prieš pateikiant klausimynus buvo pristatytas tyrimo tikslas, klausimų turinys, siekiant įvertinti, ar nebus pažeistas žmogaus orumas, ar nebus sukeliama kokia nors rizika. Taip pat buvo pateikta visa reikalinga informacija apie tyrimą (Novelskaitė ir Pučėtaitė, 2013).

Tyrimo metu buvo laikomasi etikos principų (Žydzžiūnaitė, 2007):

- laisvanoriškumo principo, t.y. informantai nebuvo verčiami atsakinėti į pateikiamus klausimus. Prieš apklausą respondentams buvo suteikta galimybė atsisakyti dalyvauti tyrime;
- asmeninio apsisprendimo principo, kai tiriamieji turėjo teisę savarankiškai apsispręsti dėl savanoriško dalyvavimo tyrime;
- anonimiškumo principo. Jis buvo taikytas gerbiant žmonių privatumą, t.y. nebuvo reikalaujama pateikti asmeninių atsakinėjančiojo duomenų (vardas, pavardė).

Apibendrinant tyrimo metodologijos poskyrį, galima teigti, kad sprendimo stoti į universitetą tyrimo logika remiasi mišraus tyrimo (derinant kiekybinį ir kokybinį tyrimą) principu. Sudaryta tyrimo imtis, leidžianti sėkmingai nustatyti sprendimo priėmimui įtaką darančius veiksnius. Respondentai atrinkti pagal šiuos kriterijus: 1) studijuojantys Lietuvoje daugiausiai technologijos ir fizinių mokslų srities studijų programų siūlančiame universitete; 2) geografinė prasme universitetas nėra šalies sostinėje; 3) respondentas turi būti įstojęs į pirmuoju numeriu pasirinktą studijų programą ir baigęs pirmąjį kursą.

Svarbu pastebėti, kad vengiant galimų klaidų bei siekiant užtikrinti duomenų patikimumą, buvo atlikti 3 tyrimai. Pirmasis tyrimas – žvalgomasis. Jo metu buvo siekiama nustatyti galimus klausimyno trūkumus: ar teisingai suformuluoti klausimai? Ar klausimyno struktūra yra aiški ir suprantama? Antrajame – kiekybiniame tyrime (apklausoje raštu) – dalyvavo ir buvo apklausta 440 respondentų, studijuojančių technologijos ir fizinių mokslų krypties studijų programose. Trečiasis – pagilintas empirinis tyrimas (giluminis interviu), orientuotas į išsamesnę sprendimo stoti į universitetą procese veikiančių veiksnių analizę. Respondentų atrankos kriterijai: 1) dalyvavo kiekybinėje apklausoje; 2) atitinka bent vieną konkretizuotą technologijos ir fizinių mokslų studijų pasirinkimo veiksnių modelį. Šio tyrimo imtį, sąlygotą duomenų prisotinamumo principo, sudarė 23 studentai.

Tyrimo instrumento konstrukta sudaro septyni klausimų blokai. Esminiu laikytinas šeštasis klausimų blokas, kuriame akcentuojami sprendimo procese įtaką darantys veiksniai.

3.2. Racionalių sprendimų studijuoti technologijos ir fizinius mokslus veiksniių nustatymas

Šiame poskyryje, analizuojant respondentų atsakymus, išryškinami sprendimo proceso etapų ypatumai ir jiems įtaką dariusieji edukaciniai veiksniai (kitų veiksniių kontekste).

3.2.1. Kiekybinio tyrimo rezultatai ir jų diskusija

Tyrimo duomenų analizės logika

Pirmasis žingsnis – pirmiausia buvo siekiama apibrėžti būdingus studijų pasirinkimo etapų bruožus, t. y. stojančiojo požiūrį į sprendimus (ar tas požiūris gali būti racionalus), studijų pasirinkimo motyvus (kokie motyvai vyrauja, ar jie pagrįsti, ar koreliuoja su stojančiojo požiūriu?) bei kokius sprendimo proceso etapus identifikavo stojantieji (ar turėjo poreikį studijuoti? Ar jam buvo svarbu rinkti informaciją ir sudarinėti alternatyvius sprendimo scenarijus?). Tokie bendri statistiniai duomenys leidžia išryškinti įstojusiųjų pasirinkimo tendencijas. Atsižvelgiant į tyrimo tikslą, pasirinkti šie aprašomosios statistikos duomenų apdorojimo metodai:

- turinio analizė (*angl. Content analysis*), skirta detalesniam rezultatų paaiškinimui;
- Chi kvadrato kriterijus naudojamas tikrinant kokybinių kintamųjų ryšio priklausomybę;
- logistinė regresija taikoma galimybių santykiui apskaičiuoti.

Antras žingsnis – nustatius bendras stojančiųjų tendencijas, buvo tikslinga identifiikuoti reikšmingiausius veiksniius. Tam buvo remtasi aprašomąja statistika. Vėliau, analizuojant reikšmingiausius veiksniius, buvo ieškoma esminių skirtumų tarp įvairių demografinių charakteristikų bei koreliuojančių požymių.

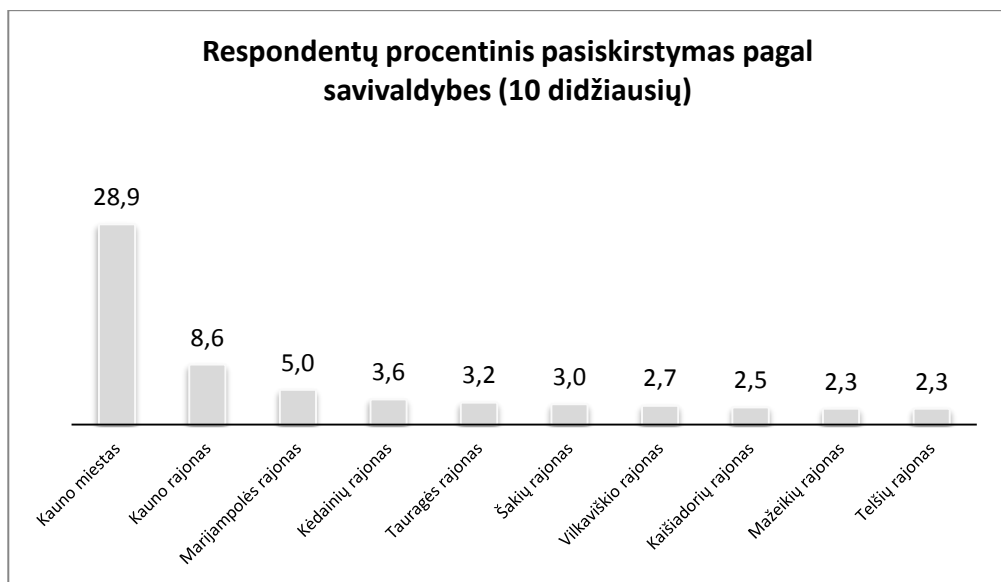
Trečias žingsnis – veiksniių faktorizacija. Šio žingsnio tikslas patikrinti, kaip teorinėje dalyje pagrįstas RASTUVEIK bendrasis modelis atitinka įstojusiųjų atsakymus. Tikslui pasiekti buvo naudojama faktorinė analizė.

Ketvirtas žingsnis – veiksniių ir sprendimo proceso etapų sąsajų paieška. Tikslas – nustatyti konkrečius statistiškai reikšmingus ryšius tarp atskirų kintamųjų. Ryšio stiprumui vertinti skaičiuotas Kramerio V^{31} (*angl. Cramer's V*) koeficientas.

Tyrimo geografi ja ir imties charakteristikos

Respondentų demografiniai duomenys. Apklausoje dalyvavo 314 vaikinių ir 126 merginos. Iš viso dalyvavo respondentai iš 51 savivaldybės. Daugiau nei trečdalis respondentų (37,5 proc.) mokyklos baigimo metu gyvenamąją vietą nurodė Kauno apskritį (žr. 3.2.1.1 pav.). Pastebėtina, kad likusi dauguma apklausoje dalyvavusių respondentų yra kilę iš mažesniųjų Lietuvos miestų.

³¹ Kramerio V koeficientas yra dažniausiai naudojamas vardinių kintamųjų ryšio matas, skaičiuojamas Chi kvadrato kriterijaus pagrindu (Pukėnas, 2010).



3.2.1.1 pav. Respondentai pagal gyvenamąją vietą

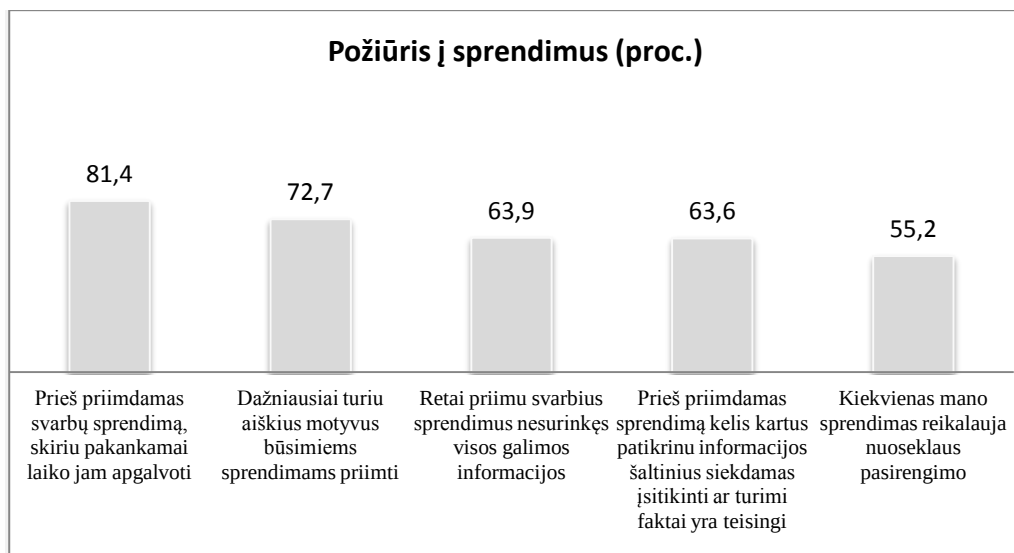
Daugiausia respondentų (73 proc.) nurodė, kad prieš studijoms į universitetą baigė gimnaziją.

Kiti respondentų demografiniai duomenys bus analizuojami pagal atskirus klausimyno blokus.

Tyrimo rezultatų analizė

I žingsnis. Pirmasis klausimyno blokas. Klausimų bloką sudaro penki teiginiai. Respondentai juos vertino pagal Laikerto skalę (visiškai sutinku, norėčiau sutikti, neturiu nuomonės, norėčiau nesutikti, visiškai nesutinku). Vyraujančių požiūrių lentelė (žr. 3.2.1.2 pav.) buvo sudaryta sugrupavus pritariančius (visiškai sutinku, norėčiau sutikti) atsakymus. Kaip matyti, dauguma respondentų (81,4 proc.) atsakė, kad prieš priimdami svarbų sprendimą **skiria pakankamai laiko jam apgalvoti**. Antrasis pagal reikšmingumą vyraujantis teiginys „Dažniausiai turiu aiškius motyvus būsimiems sprendimams priimti“ (72,7 proc.) rodo, kad stojantieji pirmiausiai skyrė laiko būsimam sprendimui priimti ir vėliau išsiginčino motyvus.

Kiti du vyraujantys požiūriai į sprendimus susiję su informacijos apie būsimas studijas rinkimu. 63,9 proc. apklaustųjų pažymėjo, kad retai priima svarbius sprendimus nesurinkę visos galimos informacijos. Šie rezultatai yra reikšmingi, patvirtinant studijų pasirinkimo proceso seką ir vieną iš etapų tikslą – surinkti kaip įmanoma daugiau informacijos apie būsimas studijas.



3.2.1.2 pav. Respondentų požiūris į sprendimus

Tyrimo rezultatai rodo sąmoningą ir nuoseklų respondentų požiūrį į sprendimus. Atsakiusieji išryškino, kad prieš priimdami atsakingą sprendimą skiria pakankamai laiko jam apgalvoti. Stojantiejiems reikšmingi aiškūs motyvai būsimiems sprendimams priimti.

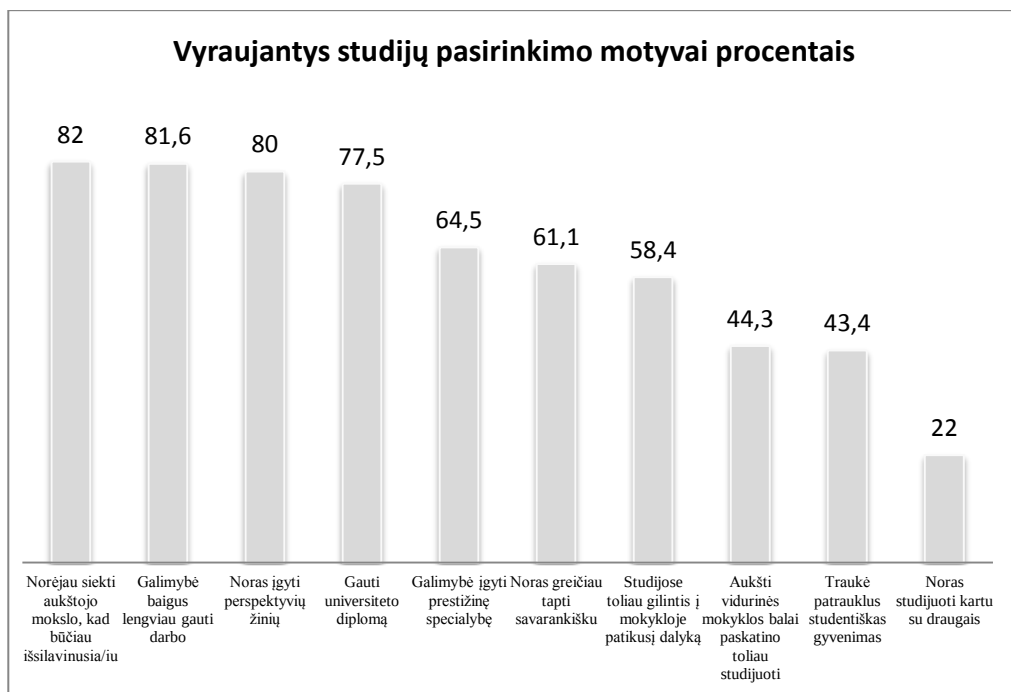
Antrasis klausimyno blokas. Šiame bloke studijų pasirinkimo motyvus respondentai vertino pagal Laikerto skalę, pažymėdami jiems priimtinausią variantą (labai reikšminga, reikšminga, neturiu nuomonės, nereikšminga, visai nereikšminga). Sudarinėjant motyvų lentelę buvo sugrupuoti pritarimą teiginiui išreiškiantys atsakymai (labai reikšminga ir reikšminga). Įvertinus rezultatus, galima išskirti **keturis labiausiai vyraujančius studijų pasirinkimo motyvus** (žr. 3.2.1.3 pav.):

- **Aukštojo mokslo siekimas dėl išsilavinimo.** 82 proc. respondentų išreiškė pritarimą, pabrėždami šį ketinimą stojant į pasirinktą studijų programą. Ar šiam pasirinkimui galėjo turėti įtakos aplinka? Ieškant atsakymo reikėtų prisiminti teorinėje dalyje minimą Berns (2006), kuris akcentuoja, kad šeimoje formuojamos vertybės bei pozityvus tėvų auklėjimas suponuoja vaiko siekį būti doru ir išsilavinusiu piliečiu.

- **Galimybė baigus studijas lengviau gauti darbo.** Šiam teiginiui pritarė 81,6 proc. respondentų. Taigi didžioji dauguma mokinių suvokia, jog konkurencija darbo rinkoje gali būti laimima turint aukštesnę kvalifikaciją ir reikiamą žinių. Galbūt dalis respondentų atsižvelgė ir į tėvų profesinę sėkmę.

- **Noras įgyti perspektyvių žinių.** Šiam motyvui pritarė 80 proc. respondentų.

- **Gauti universiteto diplomą.** 77,5 proc. respondentų pažymėjo siekiantys studijų dėl universiteto diplomo.

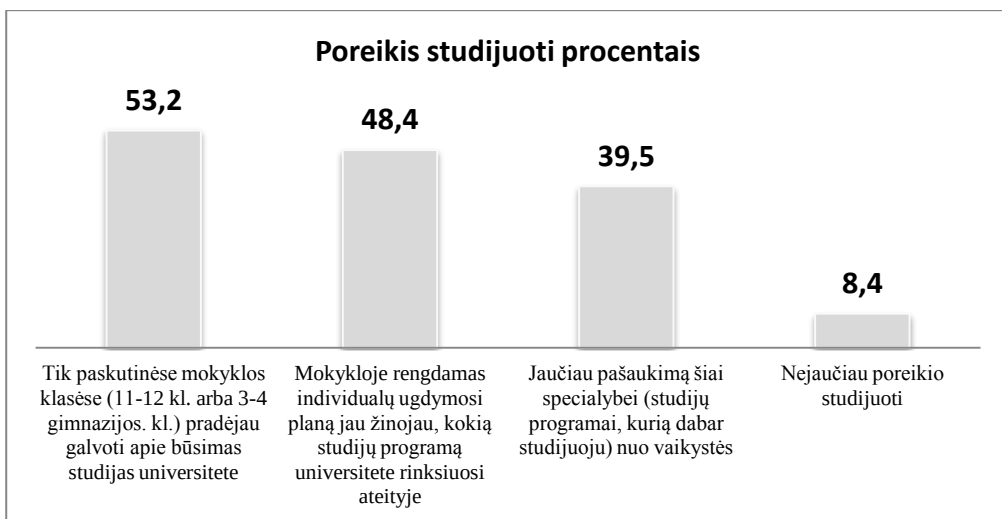


3.2.1.3 pav. Vyraujantys studijų pasirinkimo motyvai

Apibendrinant rezultatus galima pripažinti, kad dauguma stojusiųjų turėjo racionalius motyvus įgyti žinių, reikalingų tolesnei gyvenimo karjerai. Todėl galima daryti prielaidą, kad racionalumu pasižymintis abiturientas studijas renkasi turėdamas aiškiai apibrėžtus motyvus: įstoti, tinkamai išsilavinti, įgyti reikiamų žinių būsimai profesinei veiklai. Pažymėtina, kad racionalios stojimo į universitetą prasmės neturintys motyvai (noras studijuoti kartu su draugais, noras patirti patrauklų studentišką gyvenimą ar stoti į universitetą vien dėl turimų aukštų vidurinės mokyklos balų) nėra aktualūs daugumai pirmuoju numeriu studijų programą pasirinkusiems ir joje sėkmingai studijuojantiems studentams.

Trečiasis klausimyno blokas. Šiame bloke panaudoti dischotominiai klausimai. Respondentai prie jiems tinkamo atsakymo turėjo galimybę pažymėti vieną iš dviejų atsakymų: sutinku arba nesutinku.

Šio bloko teiginiais buvo siekiama nustatyti, kada susiformavo poreikis studijuoti universitete. Mokslininkai (Hossler et al., 1998) pažymi, kad poreikis studijuoti gali susiformuoti 8 – 9 klasėje, tačiau šio tyrimo rezultatai (žr. 3.2.1.4 pav.) leidžia teigti, jog daugiau nei pusė (53,2 proc.) apklaustųjų poreikis studijuoti susiformuoja tik paskutinėse mokyklos klasėse.



3.2.1.4 pav. Poreikio studijuoti raiška respondentų atsakymuose

Siekiant įsigilinti, **kada susiformuoja poreikis** studijuoti, buvo atlikta kiekybinio tyrimo metu surinktų **atvirų atsakymų turinio analizė**. Apibendrintai galima pateikti šias atsakymų grupes (plačiau žr. 1 priedo 1 lentelę):

- **Baigus mokslus.** Dalis mokinių pajaučia studijų poreikį tik prieš pildant paraišką ar gavus egzaminų rezultatus.

- **Vyresnėse klasėse.** Pildydami individualius ugdymo planus 10 klasėje mokiniai žino tik apytikrą kryptį, kurią išsiginys per paskutinius mokyklos metus.

- **Prieš pasirenkant individualų planą iki 11 klasės.** Tam tikra mokinių grupė, rinkdamasi tolesnius mokymosi dalykus, žinojo „*kryptį, bet ne konkrečią specialybę*“³². Jie domėjosi keliomis kryptimis ar galvojo bent apie dvi panašias programas („*buvo keli pasirinkimai*“, „*žinojau, kad stosiu į tiksluosius mokslus*“, „*maždaug žinojau, bet netiksliai*“, „*turėjau keletą variantų*“). Kai kam viena iš „krypčių“ yra ir užsienio universitetai. Jie planavo, jog rinksis šią alternatyvą, jeigu Lietuvoje patektų tik į mokamas studijas (užsienyje galės studijuoti nemokamai).

Taip pat šio tyrimo rezultatai parodė (3.2.1.4 pav.), kad konkrečios studijų programos poreikis gali susiformuoti todėl, kad jaučiamas pašaukimas (konkrečiai studijų programai). Atsižvelgiant į kiekybinio tyrimo rezultatus, **buvo išrinktos „jautriausios pašaukimui“ specialybės**. Vertinant teiginį „jaučiau pašaukimą šiai specialybei (studijų programai, kurią dabar studijuojau) nuo vaikystės“, atsakymai pasiskirstė taip (žr. 3.2.1.1 lentelę): daugiausiai studentų (32), vedini pašaukimo, pasirinko technologijos mokslų kryptį – statybos inžineriją, mažiausiai (11 studentų) – informatikos studijas.

³² Pasviruoju tekstu cituojami respondentų atsakymai į atvirus klausimus.

3.2.1.1 lentelė. „Jautriausios pašaukimui“ specialybės

Studijų programa	Studijų sritis	Studentai
Statybos inžinerija	Technologijos mokslai	32
Programų sistemos	Fiziniai mokslai	29
Elektronikos inžinerija	Technologijos mokslai	21
Informatikos inžinerija	Technologijos mokslai	16
Taikomoji matematika	Fiziniai mokslai	14
Informatika	Fiziniai mokslai	11
<i>Iš viso</i>		123

Siekiant nustatyti detalesnes respondentų, jautusių pašaukimą šiai savo pasirinktai specialybei, priežastis naudojamas Chi kvadrato testas. Jis leido išrinkti šešis veiksnius (žr. 3.2.1.2 lent.), turinčius reikšmingą sąsają ($p < 0,1$) su tiriamuoju požymiu („jaučiau pašaukimą šiai specialybei“).

3.2.1.2 lentelė. Pašaukimas specialybei

Eil. Nr.	Veiksny	p reikšmė	Kramer V koef. reikšmė
1	Lankiau būrelį (pvz., sporto, technikos, meno, literatų, informatikų), kuris padarė įtaką šios studijų programos pasirinkimui	,016	,170
2	Mokytojo asmenybė (pvz., globėjiškas, rūpestingas, nuoširdus, energingas) padarė įkvėpė pasirinkti šią studijų programą	,001	,167
3	Mano tėvai yra šios specialybės atstovai, todėl ėjau jų pėdomis	,009	,127
4	Renkantis šią studijų programą pirmiausia žiūrėjau į universiteto reitingą visuomenėje	,045	,097
5	Bendravimas su giminaičiais, baigusiais šias studijas, įkvėpė pasirinkti jų įgytą specialybę	,051	,095
6	Įtaką studijų programos pasirinkimui padarė konsultacijos su dalyko mokytoju	,054	,093

Tačiau, studijų pašaukimui prognozuoti pritaikius logistinės regresijos metodą, iš šešių veiksnių nustatyti tik du statistiškai reikšmingi (žr. 3.2.1.3 lent.):

- 1,629 karto daugiau respondentų, lankiusių būrelį, jaučia pašaukimą specialybei, lyginant su tais kurie jo nelankė;
- 1,7 karto daugiau respondentų, jautę pašaukimą (lyginant su nejautusiais pašaukimo), sakė turėję globėjišką, nuoširdų mokytoją, padaršiusį/įkvėpusį pasirinkti „šią“ studijų programą.

Kadangi kiti veiksniai statistiškai reikšmingos įtakos neturėjo, galima teigti, kad daugiausia įtakos studijuoti konkrečią studijų programą dėl pašaukimo turi mokyklos edukacinė aplinka.

3.2.1.3 lentelė. Pašaukimo atsiradimo galimybės

Veiksny	p reikšmė	Galimybių santykis (šansai)	95,0% galimybių santykių pasikliautiniai intervalai	
			Apatinė riba	Viršutinė riba
Lankiau būrelį (pvz., sporto, technikos, meno, literatų, informatikų), kuris padarė įtaką šios studijų programos pasirinkimui	,049	1,629	1,002	2,647
Mano tėvai yra šios specialybės atstovai, todėlėjau jų pėdomis	,955	,986	,616	1,579
Mokytojo asmenybė (pvz., globėjiskas, rūpestingas, nuoširdus, energingas) padaršino/įkvėpė pasirinkti šią studijų programą	,048	1,667	1,003	2,771
Renkantis šią studijų programą pirmiausia žiūrėjau į universiteto reitingą visuomenėje	,925	1,022	,646	1,617
Bendravimas su giminaičiais, baigusiais šias studijas, įkvėpė pasirinkti jų įgytą specialybę	,625	1,134	,685	1,878
Įtaką studijų programos pasirinkimui padarė konsultacijos su dalyko mokytoju	,535	1,222	,648	2,306

Apibendrinant galima teigti, kad studijų poreikį mokiniai dažniausiai susiformuoja paskutinėse klasėse, tačiau svarbu pripažinti, kad dalis apklaustųjų, rinkdamiesi individualų mokymosi planą, iki 11 klasės jau turėjo poreikį studijuoti jei ne konkrečią studijų programą, tai bent kryptį. Mažesnioji apklaustųjų dalis jautė pašaukimą pasirenkamai studijų programai. Šį pašaukimą labiausiai sąlygojo mokyklos edukacinės aplinkos veiksniai.

Ketvirtasis klausimyno blokas. Tikslinga nustatyti, ar respondentai studijų pasirinkimo procese naudojo informacijos paiešką, jei taip – iš kokių informacijos šaltinių.

Tyrimo rezultatai parodė, kad susirinkti informaciją apie studijas rūpėjo 85 proc. respondentų. Plačiausia paieška buvo atliekama internete. Beveik 83,6 proc. respondentų (žr. 3.2.1.5 pav.) naršė socialiniuose tinkluose, universitetų tinklalapiuose bei skaitė įvairius straipsnius. Remiantis Lee ir Morrish (2012), racionalių sprendimų procese informacijos rinkimo etapas itin reikšmingas studijų programų alternatyvų sąrašo sudarymui.

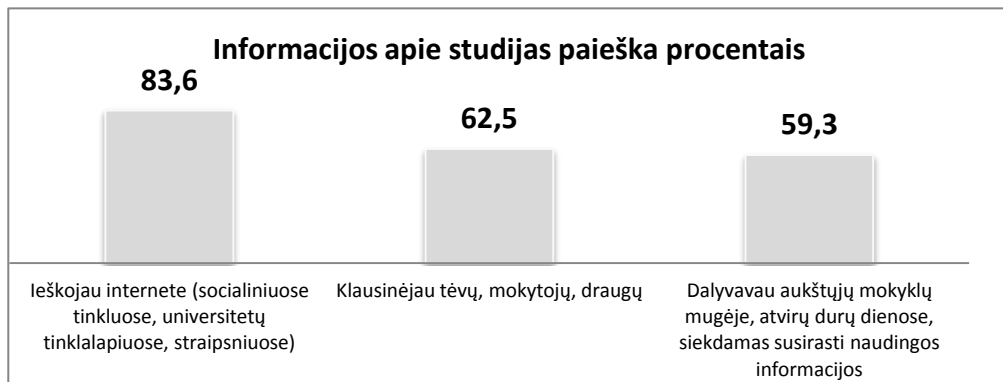
62,5 proc. besirenkančiųjų nurodė, kad daugiausia rėmėsi artimiausiose aplinkose esančiais informaciniais šaltiniais – tėvais, mokytojais, draugais.

Reikia atkreipti dėmesį, kad dalyvavimas aukštųjų mokyklų mugėje, atvirų durų dienoje, siekiant susirasti naudingos informacijos, yra mažiausiai reikšmingas

stojantiejiems (59,3 proc.). Išanalizavus **atvirus atsakymus** (plačiau žr.1 priedo 2 lentelę) į pateiktą klausimą, galima išskirti **dvi grupes**:

a) dalyvavimas universiteto organizuojamoje veikloje („*Lankiau kursus universitete*“, „*Mokykloje domino ši sritis, 12 klasėje lankiau su tuo susijusius užsiėmimus porą mėnesių (biologijos / chemijos)*“);

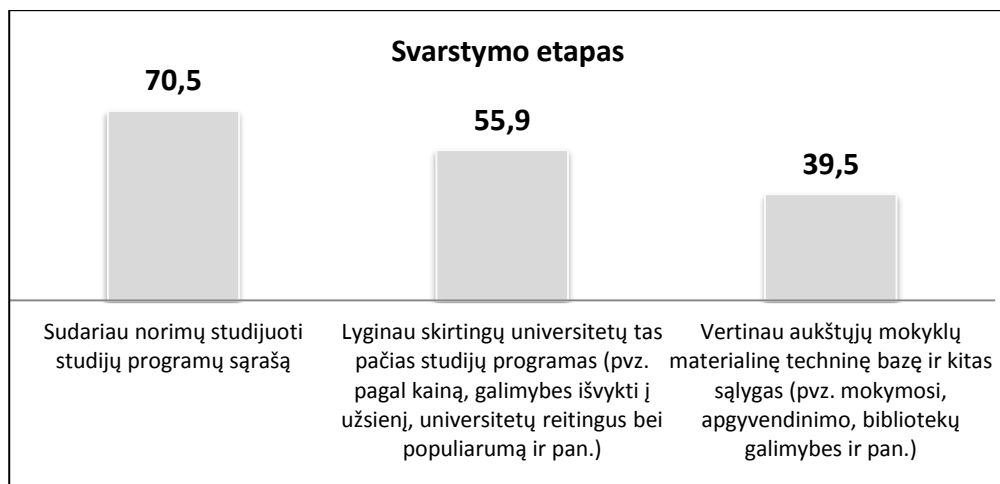
b) universitetų atvirų durų dienos („*Tai, ko gero, padarė lemiamą įtaką*“, „*Dalyvavau ne visose, kai kuriose*“).



3.2.1.5 pav. Informacijos apie studijas paieška

Apibendrintai galima teigti, kad renkantis studijas *informacijos ieškoma taikant patogiausią ir priimtinausią informacijos paieškos formą – internetą. Taip pat daugumai apklaustųjų buvo aktualu susirinkti informaciją iš artimiausių aplinkų (mokyklos, šeimos, draugų) bei nuvykti į universitetų organizuojamas muges.*

Penktasis klausimyno blokas. Svarstymo etapą studijų pasirinkimo procese sudaro kelios dalys (žr. 3.2.1.6 pav.). Didžioji dauguma (70,5 proc.) apklaustųjų nurodė, kad prieš užpildydami paraišką sudarė norimų studijuoti studijų programų sąrašą. 55,9 proc. apklaustųjų lygino tas pačias skirtingų universitetų studijų programas. Atlikus atvirų atsakymų analizę išryškėjo dvi nuomonių grupės: **tvirtai apsisprendę** („*Sudariau tik vienos srities norimų studijuoti programų sąrašą*“, „*Buvau tvirtai apsisprendęs*“, „*Negalvoju apie kitus universitetus, išskyrus šį, pasirinktąjį*“, „*Iš anksto žinojau, kad noriu studijuoti konkrečiame universitete*“) bei likusieji, **lyginę teikiamų universitetų privalumus** („*Rinkausi sau patogų miestą ir vertinau savo galimybes įstoti į nemokamą vietą*“, „*Miestas, kuriame įsikūręs universitetas, buvo arčiau*“, „*Vertinau panašias specialybes skirtinguose universitetuose, laboratorijų įrengimą ir atsiliepimus*“, „*Lyginau universitetų reitingus*“).



3.2.1.6 pav. Svarstymo etapas

Taigi įstojusieji į pageidaujamą studijų programą sprendimą priėmė atsakingai apsvaustę ir palyginę turimą informaciją. Nuo 2014 m. besirenkantiems studijas bus lengviau apsispręsti, nes įvesta naujovė³³: pretendantai gali susipažinti su norimos studijų programos akreditacijos terminu, netgi sužinoti studentų, studijuojančių šią specialybę, skaičių, universiteto bei pačios programos vertinimo rezultatus. Ši informacija yra svarbi, nes, kaip leidžia teigti Kalinauskaitės ir Pauliukaitės (2014) atliktas tyrimas³⁴, didžioji dauguma (88 proc., n=1170) moksleivių į aukštąją mokyklą stos tuoj pat po vidurinės mokyklos baigimo.

II žingsnis. Šeštasis klausimyno blokas. Tikslas – **išryškinti reikšmingiausius edukacinius veiksnius** kitų veiksmių kontekste. Kaip buvo pastebėta teorinėje dalyje, informacijos šaltiniai būsimam pirmakursiui gali veikti „persidengę“ ir vienu metu būti pasiekiami iš kelių aplinkų (pvz., mokytojai suorganizavo susitikimą su universiteto dėstytojais mokykloje, dalyvaujant ir mokinių tėvams).

Apskaičiavus visų šio klausimyno bloko (31 teiginio) elementų vidutinę reikšmę išskirti reikšmingiausi veiksniai (žr. 4 priedo 1 lentelę). Toliau bus analizuojami dešimt reikšmingiausių veiksmių (žr. 3.2.1.4 lentelę).

3.2.1.4 lentelė. Reikšmingiausi veiksniai

Eil. Nr.	Veiksnys	Atsakymų vidurkis
1	Stojau turėdamas lūkestį, kad laikas ir pastangos, skirtos šioms studijoms, ateityje suteiks dideles darbo galimybes	4,16
2	Šios studijų programos pasirinkimas man sudarė sąlygas studijuoti valstybės finansuojamoje vietoje	3,87

³³Informacija apie universitetuose vykdytos akreditacijos rezultatus. [žiūrėta 2014-07-01]. Prieiga per internetą <http://www.skvc.lt/content.asp?id=884>

³⁴Mokslo ir studijų stebėsenos ir analizės centro užsakymu atliktas tyrimas. Tyrimą atliko Kalinauskaitė ir Pauliukaitė (2014).

3.2.1.5 lentelė. Reikšmingiausi veiksniai (*tęsinys*)

Eil. Nr.	Veiksny	Atsakymų vidurkis
3	Tėvai nuolat man pritardavo diskusijose apie planuojamus mokslus šioje studijų programoje	3,24
4	Mokytojo puikiai dėstomas dalykas (pvz., fizika, matematika, istorija, chemija ir pan.) darė įtaką šios studijų programos pasirinkimui	3,16
5	Rinkdamasis šią studijų programą pirmiausia žiūrėjau į universiteto reitingą visuomenėje	3,02
6	Įtaką studijų programos pasirinkimui padarė konsultacijos su dalyko mokytoju	2,81
7	Tėvai paskatino ir nukreipė nuodugniau pasidomėti dalyku, susijusiu su šia pasirinkta studijų programa	2,8
8	Prieinama studijų programos kaina	2,7
9	Sudomino universitetų mugėje pristatyti moksliniai darbai ir sukurti produktai, susieti su šioje studijų programoje įgyjama kompetencija	2,67
10	Tėvai darė įtaką šios studijų programos pasirinkimui, pateikdami pažįstamų, mano ar savo draugų studijų patirtį	2,6

1 veiksnys: *lūkestis, kad laikas ir pastangos, skirtos šioms studijoms, ateityje suteiks dideles darbo galimybes.* Šis reikšmingiausias veiksnys priskirtinas ekonominių veiksmų grupei. Ar tai reiškia, kad būsimi studentai apie tolesnes darbo perspektyvas jau galvojo būdami mokykloje ir stoji turėdami tikslą sėkmingai³⁵ konkuruoti darbo rinkoje? Kodėl vyrauja ekonominis veiksnys? Anot Nekrašo (1993, p.70), žmonių elgesį veikia ne vien biologiniai instinktai, materialiniai interesai ar gyvenimo sąlygos, kurios gali būti elgesio priežastis, bet ir jų įsitikinimai, vertybės, idealai, siekiai. Abiturientas, turėdamas materialinius tikslus studijuoti tam, kad užsidirbtų, gali galvoti ir apie aukštesnio, nei dabar turi, statuso visuomenėje pasiekimą. Nagrinėdamas šiuos reiškinius detaliau, Nekrašas (ten pat) siūlo skirti du lygmenis: mikrosocialinį (aiškinamasi individo, mažos grupės veiksmai) ir makrosocialinį (masinių, visą visuomenę ar didelę jos dalį apimančių reiškinių aiškinimas).

Ar šis pagrindinis lūkestis („Stojau turėdamas lūkestį, kad laikas ir pastangos, skirtos šioms studijoms, ateityje suteiks dideles darbo galimybes“) reiškia ir tai, kad abiturientas užtikrintai supranta studijas kaip investiciją į savo ateitį? Psichologai, konsultuojantys mokinius, pastebi jaunų žmonių baimę suklysti ir „nepataikyti“. Anot jų, paprastai žmogus iki galo nėra tikras, ar tikrai įstojo į „tą“ kryptį.

2 veiksnys: *šios studijų programos pasirinkimas man sudarė sąlygas studijuoti nemokamai.* Taigi, antroje pagal reikšmingumą vietoje esantis veiksnys vėl priklauso ekonominių veiksmų grupei. Tiesa, daugiau nei pusė apklaustųjų (67,4

³⁵Citata iš kokybinio interviu: *Buvo svarstymai panašūs – elektronika arba informatika. Į pastarąją jaučiuosi sėkmingai įstojęs<...> Ką ateityje veiksiu daug maž žinau. Bent kryptį tai tikrai. Stosiu į magistrantūrą. Studijos man buvo kaip būtinumas tobulėti toliau.*

proc.) nurodė, kad mėnesinės jų šeimų pajamos sudarė daugiau nei 2000 Lt (579, 24 Eur). Svarbu atkreipti dėmesį, kad, Statistikos departamento duomenimis³⁶, Lietuvoje vidutinės piniginių pajamos vienam namų ūkiui per mėnesį yra 2325,7 Lt (673,57 Eur). Nors Lietuvos mastu tai vidutinės pajamos, tačiau jos tikrai nėra didelės, jeigu atsižvelgtume dar ir į tai, kad šeima turi skirti lėšų studento pragyvenimui.

Panašius rezultatus yra gavę ir kiti tyrinėtojai. Remiantis Lietuvoje atliktais tyrimais³⁷, galimybę gauti valstybės finansuojamą vietą, kaip svarbiausią veiksnį renkantis studijas, nurodė daugiau kaip 40 proc. ketinančių studijuoti; pasirinktą studijų programą – apie 35 proc. respondentų. Mažiau kaip 10 proc. apklaustųjų svarbiausią reikšmę teikia būsimai aukštajai mokyklai bei miestui, kuriame ji yra įsikūrusi. Kaip teigia Gemici, Bednarz, Karmel ir Lim (2014), būtent neturtingų šeimų vaikų studijų vietą neretai lemia jų šeimos gyvenamoji vieta (tai sutaupo pragyvenimo lėšas).

3 veiksnys: *nuolatinės diskusijos su tėvais apie planuojamus mokslus konkrečioje studijų programoje*. Teorinėje disertacijos dalyje dažnai buvo minima tėvų bendravimo svarba studijas besirenkančiam abiturientui. Tėvų palaikymas, jų parama – tai pozityvi komunikacija su savo vaiku, o iš vaiko pusės – gėrėjimasis savo tėvais. Studsrød ir Bru (2009), remdamiesi Bowlby (1984), pabrėžia prierašumo teorijos (*angl. attachment theory*) reikšmę. Teorija teigia, kad tėvų parama sąlygoja vaikų saugumo jausmą, o pastarasis – savarankiškumą ir naujų socialinių aplinkų tyrinėjimą. Šeimose, išlaikančiose tokius santykius, mokiniui lengviau „susidėlioti“ vidines vertybes perėjimo iš mokyklos į tolesnes studijas laikotarpiu. Autoriai (ten pat), remdamiesi kitų mokslininkų tyrimais, tvirtina, kad vaikai, turėję gerus santykius su tėvais, yra atsakingesni, geresnės psichosocialinės savijautos nei tie, kurie tokių gerų santykių neturėjo.

Studsrød ir Bru (2009) taip pat teigia, kad tėvų domėjimasis mokyklos gyvenimu padidina mokinio motyvaciją siekti aukštesnių pasiekimų.

4 veiksnys: *mokytojas, išmanantis savo dalyką, mokykloje gali įkvėpti mokinių pamėgti šią sritį ir vėliau – tęsiant studijas universitete*. Kyla klausimas, – ar mokykloje dėstyti dalykus mokiniai siejo su pasirinkta studijų programa? Pagal tyrimo rezultatus konkrečiai šis veiksnys – *mokytojo dėstomas dalykas (fizika, matematika, istorija, chemija ir pan.)* – 58,4 proc. respondentų darė įtaką toliau universitete gilintis į mokykloje patikusį dalyką (žr. 3.2.1.6 lentelę).

Galima daryti prielaidą, kad jei mokiniai, dar būdami mokykloje, buvo susikonzentravę į vieną mokymosi dalyką, tuomet didesnė tikimybė, kad jie nuosekliai rengsis stoti į atitinkamą studijų programą. Kaip teorinėje dalyje buvo minėta, jeigu iki 11 klasės mokinys pajunta, kad turi mėgstamą dalyką, tuomet tikėtina, kad šis prierašumas išliks iki pat paraiškos į universitetą pateikimo. Tačiau stojimo į aukštąją mokyklą procese veikia ir kiti veiksniai. Lietuvoje egzistuoja vadinamosios prestižinės specialybės (Lazutka ir Šliužaitė, 2012). Jas sąlygoja

³⁶ 2011 m. gyventojų surašymo duomenys. [žiūrėta 2013-05-03]. Prieiga per internetą (<http://db1.stat.gov.lt/statbank/SelectVarVal/saveselections.asp>)

³⁷ Mokslų ir studijų stebėsenos ir analizės centro užsakymu atliktas tyrimas. Kalinauskaitė ir Pauliukaitė (2014).

visuomenėje vykstantys ekonominiai, socialiniai ir politiniai procesai. Be to, kiekviena karta turi savo „madas“; norus ir svajones gali koreguoti darantys įtaką tėvai, draugai, bendra visuomenės nuomonė.

3.2.1.6 lentelė. Mėgstamo dalyko tęstinumas universitete

Teiginys	Dažnumas	Procentai
Nepritariu	183	41,6
Pritariu	257	58,4
Iš viso	440	100,0

5 veiksnys: *renkantis šią studijų programą pirmiausia žiūrėjau į universiteto reitingą visuomenėje.* Šeštoje vietoje pagal reikšmingumą esantis veiksnys sąlygoja šiuos klausimus: Ar besirenkantis skyrė dėmesio universiteto reitingui todėl, kad pasirinktų „prestižinį universitetą? Ar jam universiteto vardas buvo aktualus todėl, kad siejosi su aukštos kokybės studijomis bei įsidarbinimo ateityje galimybėmis? Kitaip sakant, kokių motyvų vedami respondentai priskyrė šiam veiksniai tokia reikšmę. Taigi, atlikus šio teiginio ir pasirinkimo motyvų (žr. tyrimo instrumento II klausimų bloką) regresinę analizę, sudaryta hierarchinė motyvų eilė (žr. 3.2.1.7 lentelė. 3.2.1.7 lentelę).

3.2.1.7 lentelė. Reikšmingiausių motyvų eilė

Eil. Nr.	Motivas	P reikšmė
1	Aukšti vidurinės mokyklos balai paskatino toliau studijuoti	0,003
2	Galimybė įgyti prestižinę specialybę	0,011
3	Galimybė baigus lengviau gauti darbo	0,012
4	Gauti universiteto diplomą	0,022
5	Noras studijuoti kartu su draugais	0,022
6	Noras įgyti perspektyvių žinių	0,083
7	Studijose toliau gilintis į mokykloje patikusį dalyką	0,1
8	Noras greičiau tapti savarankišku	0,219
9	Norėjau siekti aukštojo mokslo, kad būčiau išsilavinusia/iu	0,282
10	Traukė patrauklus studentiškas gyvenimas	0,572

Kaip matyti iš 3.2.1.7 lent., pasireiškia 5 motyvai, turintys statistiškai reikšmingą ryšį su analizuojamu kintamuoju (*renkantis šią studijų programą pirmiausia žiūrėjau į universiteto reitingą visuomenėje*). Pirmiausia pastebima, kad studijuoti paskatino vidurinėje mokykloje gauti aukšti balai, taip pat – galimybė įsigyti prestižinę specialybę. Tai pakankamai racionalus būdas kurti gyvenimo karjerą, ypač kai yra galvojama apie perspektyvą, įgijus diplomą, lengviau gauti darbą. Tiesa, noras studijuoti kartu su draugais labiau atspindi prielaidumą, o ne racionalumą. Likusieji motyvai silpniau siejasi su analizuojamuoju veiksmu, todėl toliau nebus nagrinėjami.

6 veiksnys: *įtaką studijų programos pasirinkimui padarė konsultacijos su dalyko mokytoju.* Dalyko mokytojas gali sudominti mokinį ne tik savo dėstymu, bet ir požiūriu į patį mokymąsi, vertybes. Matyt, turėdami mėgstamą dalyką mokiniai glaudžiau bendradarbiavo su dalyko mokytoju, siekdami gilesnių žinių.

7 veiksnys: *tėvai paskatino ir nukreipė nuodugniau pasidomėti dalyku, susijusiu su pasirinkta studijų programa.* Tėvai gali skatinti savo vaiką tęsti mokslus universitete dėl įvairių priežasčių. Yong (2014) pastebi, jog tėvai stengiasi sudaryti kuo palankesnes sąlygas, kad vaiko išsilavinimas būtų geresnis nei jų pačių. Tačiau skatinimas gali skirtis savo aktyvumo laipsniu. Galima pažvelgti plačiau į šeimoje organizuojamą edukacinį poveikį: jis gali būti ne tik pasyvaus patarimo / konsultavimo forma, bet ir aktyvus spaudimas / nukreipimas pasirinkti vieną ar kitą studijų programą. Pabrėžtina, kad aktyviai paveikti gali ne tik artimiausi šeimos nariai – tėvai, bet ir tolimesni giminaičiai.

8 veiksnys: *prieinama studijų programos kaina.* Prieinama studijų programos kaina stojančiajam Lietuvoje yra vienas iš ekonominių veiksnių, kurie priklauso nuo šeimos pajamų. Turimi duomenys (žr. 3.2.1.8 lentelę) leidžia teigti, kad 105 respondentų (25,2 proc.) šeimų pajamos per mėnesį yra nuo 1000 Lt (289,62 Eur) iki 2000 Lt (579,24 Eur), gaunančių nuo 2000 iki 3000 Lt (579,24 – 868,86 Eur) buvo 143 šeimos (32,5 proc.); daugiau nei 3000 Lt (868,86 Eur) uždirbančių - 145 šeimos (33 proc.). Taigi iš visų respondentų 65,1 proc. nurodė, kad jų šeimos pajamos per mėnesį neviršija 3000 Lt (868,86 Eur), tad renkantis studijas jiems reikšminga atsižvelgti į prieinamą kainą.

3.2.1.8 lentelė. Kokios buvo Jūsų šeimos pajamos per mėnesį (kai mokėtės 12-oje klasėje)

Teiginys	Procentai
mažiau nei 1000 Lt (289,62 Eur)	5,5
1001 – 2000 Lt (289,91 – 579,24 Eur)	25,2
2001 – 3000 Lt (579,53 – 868,86 Eur)	34,4
daugiau nei 3001 Lt (869,15 Eur)	34,9
Iš viso	100,0

9 veiksnys: *sudomino universitetų mugėje pristatyti moksliniai darbai ir sukurti produktai, susieti su šioje studijų programoje įgyjama kompetencija.* Šis informacinis universiteto veiksnys reikšmingas todėl, kad besirenkančiajam aktualu daug ir įvairios informacijos apie būsimas studijas susirinkti „vienoje vietoje“. Tokią nuostatą patvirtina ir kitas Lietuvoje atliktas tyrimas³⁸, nes 21 proc. respondentų nurodė, kad vienas iš informacijos šaltinių buvo aukštųjų mokyklų mugė.

10 veiksnys: *tėvai darė įtaką šios studijų programos pasirinkimui, pateikdami pažįstamų, mano ar savo draugų studijų patirtį.* Yong (2014, p. 6) pastebi, kad labiau išsilavinę tėvai gauna didesnes pajamas ir atitinkamai bendrauja su panašaus lygmens draugais, pažįstamais, priklausančiais aukštesnei socioekonominėi klasei.

³⁸Mokslo ir studijų stebėsenos ir analizės centro užsakymu atliktas tyrimas. Kalinauskaitė ir Pauliukaitė (2014).

Anot autoriaus (ten pat), šie žmonės yra kompetentingi savo srityse, todėl sklandi tėvų komunikacija sudaro galimybes gauti efektyvesnę informaciją apie ugdymo institucijas ir studijų programas. Xiaoxin (2013) pastebi, kad labai svarbu yra socialinis tinklas. Išsilavinę asmenys yra įtakingesni dėl savo statuso, dažniausiai yra baigę elitines mokyklas, turi daugiau kontaktų.

Rudd et al. (2012), atlikę tyrimus su tarptautines studijas pasirinkusiais studentais, pateikia išvadą, kad beveik pusė respondentų klausė draugo patarimo, priimdami asmeninį sprendimą dėl tolesnių studijų. Jiems įtaką darė draugų patirtis ir istorijos apie universitetų kasdienybę.

Tiesa, reikia atkreipti dėmesį, kad iš 10 reikšmingiausių mūsų tirtų veiksmų nė vienas nebuvo susijęs su bendraamžių konsultacijomis.

Apibendrinant galima teigti, kad iš 10 reikšmingiausių veiksmų 5 yra edukacinio pobūdžio (Nr. 3, 4, 6, 7, 10). Tarp pastarųjų vyrauja šeimos veiksniai (jų yra trys), du veiksniai priklauso mokyklos aplinkai. Įsimintina, kad net 3 veiksniai yra ekonominio pobūdžio (Nr. 1, 2, 7), o du – universiteto informaciniai veiksniai (Nr. 5, 9). Taigi, nors tarp reikšmingiausių pabrėžtini edukaciniai veiksniai, tačiau ekonominiai veiksniai užima pirmas dvi svarbiausias vietas veiksmų hierarchijoje. Darytina išvada, kad šiuo atveju studijų pasirinkimą lemia ekonominė situacija, nes dauguma respondentų buvo iš vidutinės ir mažesnes pajamas gaunančių šeimų. Pažymėtina, kad neretai abiturientai yra priklausomi nuo tėvų, turi stiprų prisirišimo jausmą ir sprendimus priima tik pasikonsultavę.

III žingsnis. Veiksmų faktorizacija. Bendrosios įstojusiujų pasirinkimo tendencijos leido išskirti, kokie motyvai reikšmingiausi, kokius sprendimo proceso etapus išgyveno besirenkantieji studijas, kokią reikšmingą dalį sudaro edukaciniai veiksniai. Tačiau šie atskiri rezultatai dar neatskleidžia RASTUVEIK bendrojo modelio raiškos, todėl tikslinga duomenis apdoroti taikant faktorinę analizę.

Patikrinus duomenų tinkamumą pagal Kaiser Mayer Olkin matą (KMO – 0,923) ir Bartleto sferiškumo kriterijų ($p < 0,05$), gauti rezultatai leidžia teigti, kad duomenys yra tinkami faktorinei analizei (Čekanavičius ir Murauskas, 2003). Atlikus faktorinę analizę išskirti 7 faktoriai, kurie susideda iš konkrečių teiginių. Veiksmų (klausimyno indikatorių) faktorizacija (žr. 5 priedo 1 lentelę) atskleidė, kad išskirti faktoriai nepilnai atitinka teorinėje dalyje sudarytas veiksmų grupes. Tai reiškia, kad RASTUVEIK bendrasis modelis yra tik teorinės gairės, parodančios pačias bendriausias, teoriškai pagrįstas pasaulinės praktikos tendencijas. Tačiau jeigu kalbama apie konkrečios šalies mokinius, besirenkančius studijas, šiam pasirinkimui įtaką gali daryti nors ir tie patys, tačiau į skirtingas grupes susibūrę veiksniai.

Ar šios veiksmų grupės, tiksliau – kiekviena iš jų, gali būti laikomos savarankiškai sąlygojančiomis studijų pasirinkimą? Kitaip tariant – ar kiekviena iš šių veiksmų grupių gali būti pakankama sąlyga, kad RASTUVEIK bendrasis modelis galėtų būti konkretizuotas į specifiskesnius modelius?

Pirmiausia pabandydysime atsakyti į šį klausimą apžvelgdami faktorizacijos būdu sudarytas veiksmų grupes (žr. 5 priedo 1 lentelę), o po to – gilindamiesi į jų ryšius su sprendimo proceso etapais ir pagaliau visa tai siedami su kokybinio tyrimo rezultatais.

Pirmasis faktorius. Šią veiksmų grupę galima pavadinti „**Jungtinės subalansuotos pajėgos**“ (žr. 3.2.1.9 lent.). Čia vyrauja konsultacijos su mokyklos darbuotojais, kurias mokiniai gali gauti visada, kai tik panori. Šis veiksnys, taip pat dalyvavimas universiteto veikloje bei glaudus ryšys su tėvais, **sudaro plačios apimties edukacinę aplinką.**

Šioje grupėje pasireiškė 6 edukaciniai mokyklos veiksniai (konsultacijos su mokyklos darbuotojais), likusieji – universiteto, šeimos edukaciniai veiksniai bei profesijos dinastijos veiksnys. Šioje grupėje dominuoja *konsultacijų* veiksniai. Ekonominis veiksnys: „Stojau turėdamas lūkestį, kad laikas ir pastangos, skirtos šioms studijoms, ateityje suteiks didesnes darbo galimybes“ - dėl gauto neigiamo ryšio turi priešingą interpretavimo reikšmę. Galima daryti prielaidą, kad rinkdamiesi, kur studijuoti, taip atsakiusių mokinių dalis nesitikėjo iš studijų gauti naudos.

3.2.1.9 lentelė. Jungtinės subalansuotos pajėgos

Veiksniai	Faktorių svoris
Įtaką studijų programos pasirinkimui padarė konsultacijos su mokyklos socialiniu darbuotoju	,852
Įtaką studijų programos pasirinkimui padarė konsultacijos su mokyklos direktoriumi	,843
Įtaką studijų programos pasirinkimui padarė konsultacijos su mokyklos direktoriaus pavaduotoju	,826
Įtaką studijų programos pasirinkimui padarė konsultacijos su mokyklos psichologu	,822
Stojau turėdamas lūkestį, kad laikas ir pastangos, skirtos šioms studijoms, ateityje suteiks dideles darbo galimybes	-,683
Dalyvavau universiteto organizuojamoje studentiškoje veikloje (pvz., sporto, meninėje, kultūrinėje ir kt.) susijusioje su šia pasirinkta studijų programa	,545
Įtaką studijų programos pasirinkimui padarė konsultacijos su mokyklos klasės auklėtoju	,536
Mano tėvai yra šios specialybės atstovai, todėl ėjau jų pėdomis	,492
Tėvų skaitomi žurnalai, knygos, kita literatūra man suformavo mano norą domėtis konkrečia studijų programa	,477

Antrasis faktorius. Veiksmų grupė pavadinta „Atviros aplinkai šeimos veiksniai“ (žr. 3.2.1.10 lent.). Šioje grupėje stipriausiai pasireiškia edukaciniai šeimos veiksniai. Ryškiai dominuoja aktyvus tėvų ir giminaičių poveikis. Studijų pasirinkimo procese tėvai skatino domėtis, rodė „gerus pavyzdžius“, diskutuodavo su vaikais ir giminaičiais, dirbančiais pagal jų įgytas ir susidomėjimą keliančias specialybes. Pastebėtinas faktas, kad į šį bloką patekęs informacinis veiksnys (tėvų, pažįstamų, draugų patirties, kaip pavyzdžio, akcentavimas) gali būti traktuojamas kaip informacinis – edukacinis, nes gali skatinti mokymąsi stebint ir apmąstant „kito“ patirtį.

Atsižvelgiant į kiekybinio tyrimo rezultatus, galima teigti, kad 53,5 proc. respondentų pritarė teiginiui, jog tėvai darė įtaką šios studijų programos pasirinkimui pateikdami pažįstamų, stojančiojo ar savo draugų studijų patirtį (29,6 proc. nepritarė, likusieji 16,9 proc. neturėjo nuomonės). Taigi, šioje grupėje vyrauja šeimos (plačiąja šio žodžio prasme) edukaciniai veiksniai.

3.2.1.10 lentelė. Atviros aplinkai šeimos veiksniai

Veiksniai	Faktorių svoris
Tėvai paskatino ir nukreipė nuodugniau pasidomėti dalyku, susijusiu su šia pasirinkta studijų programa	,819
Tėvai darė įtaką šios studijų programos pasirinkimui, pateikdami pažįstamų, mano ar savo draugų studijų patirtį	,806
Tėvai nuolat man pritardavo diskusijose apie planuojamus mokslus šioje studijų programoje	,713
Pasitikėjau tėvų rekomendacijomis	,710
Bendravimas su giminaičiais, baigusiais šias studijas, įkvėpė pasirinkti jų įgytą specialybę	,495

Trečiasis faktorius. Veiksmų grupė pavadinta „Dalyko edukaciniai veiksniai“. Į šią grupę (žr. 3.2.1.11 lent.) „sukrenta“ tik edukaciniai mokyklos veiksniai. Juos sudaro mokytojo ir švietimo įstaigos bendrai sukurta dėstomo dalyko aplinka. Reikšmingiausias bloko veiksnys – mokytojo puikiai dėstomas dalykas.

3.2.1.11 lentelė. Dalyko edukaciniai veiksniai

Veiksniai	Faktorių svoris
Mokytojo puikiai dėstomas dalykas (pvz., fizika, matematika, istorija, chemija ir pan.) darė įtaką šios studijų programos pasirinkimui	,784
Įtaką studijų programos pasirinkimui padarė konsultacijos su mokyklos dalyko mokytoju	,764
Mokytojo asmenybė (pvz., globėjiškas, rūpestingas, nuoširdus, energingas) padarė įtaką / įkvėpė pasirinkti šią studijų programą	,758
Mokykla daug dėmesio skyrė karjeros ugdymui ir profesiniam orientavimui – tai padėjo man pasirinkti šią studijų programą	,585

Galima pastebėti, kad visi trys teiginiai turi panašų faktorių svorį. Kaip teigia Berns (2009) mokytojas gali ne tik patraukliai išdėstyti dalyką, konsultuoti būsimais studijų klausimais, bet ir žavėti mokinius savo asmenybe. Taigi mokykla, panaudodama savo edukacinius išteklius, gali daryti reikšmingą poveikį savo mokiniams renkantis studijas.

Ketvirtasis faktorius. Ši veiksmų grupė – „Socialinio patvirtinimo veiksniai“ (žr. 3.2.1.12 lent.) – apima socialinius ir informacinius veiksnius. Šiame bloke persipina bendravimo su draugais, mokyklos bibliotekos, televizijos programos informacijos ir pan. požymiai.

3.2.1.12 lentelė. Socialinio patvirtinimo veiksniai

Veiksniai	Faktorių svoris
Bendravau su draugais, kurie mokykloje jau žinojo, kad stos į šią studijų programą	,847
Mokyklos bibliotekos dėka sužinojau daugiau dominančios informacijos apie šią studijų programą, todėl ją ir pasirinkau	,760
Jau studijuojantys vyresni draugai, pažįstami paskatino rinktis studijas universitete	,657
Pasirinkau, nes per televizijos laidas (ar kitas žiniasklaidos priemones) susidariau įspūdį, kad šią studijų programą baigę specialistai gerai uždirba	,402

Kaip matyti, didžiausią faktorinį svorį turintis veiksnys – „*Bendravau su draugais, kurie mokykloje jau žinojo, kad stos į šią studijų programą*“.

Likusieji faktoriai (žr. 5 priedo 1 lent.: 5-oji, 6-oji ir 7-oji veiksmų grupės) turi nedaug sudedamųjų elementų. Todėl tyrimo prasme jie būtų suvokiami logiškiau, jei būtų bent jau sąlyginai sujungti į vieną grupę.

Penktojoje grupėje yra trys vienkartiniai edukaciniai veiksniai. Tai trumpalaikiai, dažniausiai konkretaus edukacinio renginio metu atsiradę veiksniai, turintys ugdomąjį poveikį. Besirenkančiam studijas dalyvavimas susitikimuose su universiteto atstovais, pristatančiais studijų programas universitetų mugėse, edukaciniu atžvilgiu yra reikšmingas. Mokiniai neretai savo iniciatyva vyksta pasiklausyti pristatomų tyrimų produktų ir kitų universitete atliktų darbų rezultatų, kad galėtų visa tai susieti su būsima studijų programa. Pastebėta, kad besirenkančiuosius sudominę universitetai organizuoja tikslinius renginius ir paskaitas, siekdami parodyti būsimą studijų programų naudą.

Šeštajai ir septintajai veiksmų grupei priklauso ekonominiai veiksniai. Į ją tikslinga sujungti du faktorius (šeštąjį ir septintąjį), nes jie yra panašūs savo prasme, t.y. abu ekonominio pobūdžio bei turi panašius faktorinius svorius. Turinio prasme stajantiesiems jie reikšia studijų kainos ir galimybių studijuoti valstybės finansuojamoje vietoje patrauklumą.

Svarbu pastebėti, kad RASTUVEIK bendrajame modelyje išskirtos keturios ekonominių veiksmų grupės, įvertinus šio empirinio tyrimo rezultatus, turėtų būti visiškai išskaidytos. Pvz., studijų kaina sudaro vieną grupę, susidedančią iš prieinamos studijų programos kainos ir sąlygų nemokamai studijuoti. Vadovėliai ir kiti universiteto siūlomi patogumai respondentams neatrodo reikšmingas požymis, nors MOSTA atliktas tyrimas³⁹ atskleidė gana sunkias statistinio Lietuvos studento gyvenimo sąlygas. Pasak MOSTA, daugiau kaip pusės (51 proc.) bakalauro pakopos studentų pagrindinis pajamų šaltinis yra šeimos parama, o daugumos (60 proc.) pirmos pakopos studentų pajamos, įskaičiavus stipendijas, per mėnesį nesiekia 800 litų (231,70 Eur). MOSTA tyrimo duomenų analizė pagal tėvų išsilavinimą parodė, jog neturinčių aukštojo mokslo tėvų vaikai dažniau išsilaiko patys, o aukštąjį išsilavinimą turinčių tėvų vaikai dažniausiai yra šeimos išlaikomi.

Pragyvenimas studijų laikotarpiu šios disertacijos teorinėje dalyje traktuotas kaip ekonominis veiksnys, o atlikus empirinį tyrimą atskleistas kaip koreliuojantis su kitais veiksniais viename – „socialinio prieraišumo“ – bloke. Tai reiškia, kad vaikai su tėvais jaučia stiprų visokeriopą ryšį, todėl galima manyti, kad tėvai ir ekonomine prasme turi žymią įtaką vaikų studijų pasirinkimui.

Reikia atkreipti dėmesį, kad penktoje ir šeštoje veiksmų grupėse vyrauja universiteto aplinkos veiksniai – edukaciniai, ekonominiai ir kt. Tai yra gana logiškas pagrindas sujungti tris (5-ąją, 6-ąją ir 7-ąją) veiksmų grupes į vieną - **penktąją veiksmų grupę**, ją įvardijant kaip „**Atvirumas vienkartiniams edukaciniais poveikiams, pastiprintiems ekonominiais veiksniais**“ (žr. 3.2.1.13 lent.).

³⁹ Plačiau apie tyrimą – Kalinauskaitė ir Pauliukaitė (2014).

3.2.1.13 lentelė Atvirumas vienkartiniais edukaciniais poveikiams, pastiprintiems ekonominiais veiksniais

Veiksniai	Faktorių svoris
Dalyvavimas universiteto organizuojamuose renginiuose ir paskaitose (pvz., „mokslo kavinėje“, „moksleivių universitete“, „naktų naktyje“ ir pan.) padėjo apsispręsti renkantis šią studijų programą	,726
Dalyvavau mokyklos organizuotame susitikime su studijų programas pristatančiais dėstytojais, tai padėjo apsispręsti pasirinkti šią studijų programą	,592
Sudomino universitetų mugėje pristatyti moksliniai darbai ir sukurti produktai, susieti su šioje studijų programoje įgyjama kompetencija	,547
Prieinama studijų programos kaina	,735
Šios studijų programos pasirinkimas man sudarė sąlygas studijuoti valstybės finansuojamoje vietoje	,526
Studijuojant yra galimybė gyventi pas tėvus	,682
Lankiau būrelį (pvz., sporto, technikos, meno, literatų, informatikų), kuris padarė įtaką šios studijų programos pasirinkimui	,632

Požymių lentelėse neįtraukti teiginiai: „*Rinkausi šią studijų programą, nes buvau dalyvavęs šios krypties olimpiadoje*“, „*Renkantis šią studijų programą pirmiausia žiūrėjau į universiteto reitingą visuomenėje*“, nes jie sudarė per silpną koreliacinį ryšį su kitais požymiais. Kaip jau minėta teorinėje šio darbo dalyje, ypač gabių mokinių dalyvavimas olimpiadose gali sėkmingai lemti tolesnį gyvenimo karjeros ir studijų planavimą (Campbell, 1996). Kyla klausimas, kodėl tik nedaugelis šiame tyrime apklaustų respondentų buvo dalyvavę mokslo olimpiadose. Išimčių sudaro tik matematikos studijas pasirinkusieji: iš apklausos raštu atvirųjų klausimų atsakymų galima spręsti, kad mokiniai, pasirinkę matematikos studijas, yra dalyvavę tiek rajono, tiek respublikinės reikšmės olimpiadose: „*Olimpiadose dalyvavau – tai buvo kengūros*“⁴⁰. Taigi galima konstatuoti, kad technologijos ir kai kurių fizinių mokslų studijų nesirenka patys gabiausi, olimpiadose dalyvaujantys mokiniai.

Apibendrinant galima teigti, kad šiame tyrimo etape buvo išskirtos penkios veiksmų grupės. Jos nėra adekvačios disertacijos teorinėje dalyje pagrįstoms RASTUVEIK bendrojo modelio veiksmų grupėms, nors bendrasis veiksmų sąrašas beveik sutampa.

Reikia įvertinti, kad teorinis RASTUVEIK modelis buvo sudarytas dažniau remiantis Vakarų autorių darbais. Jį suformavus buvo manyta, kad tai – tik „bendrasis, principinis“ modelis. Išlaikydamas tuos pačius sprendimo priėmimo proceso etapus kiekvienam tiksliniam tiriamųjų masyvui, jis gali transformuotis į besirenkančiųjų mąstymą ir interesus atitinkantį konkretų modelį (ar konkrečius modelius), ypač jei tiriamieji gyvena kitokiomis ekonominėmis ir sociokultūrinėmis sąlygomis, lyginant su ekonomiškai išsivysčiusiomis Vakarų šalimis.

Norint empiriškai pagrįsti šiuos atskirus modelius, pirmiausia reikia įsigilinti į veiksmų grupių įtakos konkrečiuose sprendimo priėmimo etapuose ypatumus.

⁴⁰ Citata iš kokybinio tyrimo rezultatų.

IV žingsnis. Veiksnių ir sprendimo proceso etapų sąsajų nustatymas

Šiame tyrimo „žingsnyje“ analizuojamos penkios naujai susidariusios veiksnių grupės. Skaičiuojant Kramerio V^{41} koeficientą siekiama nustatyti, ar teorinėje dalyje išskirti veiksniai turi konkrečias sąsajas su sprendimo proceso etapais. Sąsajų patikimumas statistikoje matuojamas Chi kvadrato koeficientu (kai $p < 0,05$). Kuris iš analizuojamų veiksnių yra stipresnis, parodys Kramer V koeficientas.

Kaip minėta, atlikus išskirtų veiksnių grupių faktorizaciją, gauta naujų komponentų matrica (žr. 5 priedo 1 lent.). Buvo ieškoma šioje matricoje pateiktų veiksnių ir kiekvieno sprendimo etapo koreliacijos. Iš 26 veiksnių ir 14 sprendimo proceso sudedamųjų dalių gautas 81 statistiškai reikšmingas ($p > 0,05$) ryšys (žr. 6 priedo 1–5 lenteles). Iš šių lentelių išrinkus reikalavimus tenkinančias reikšmes, sudaryta bendra statistiškai reikšmingų sąsajų matrica (minėtose lentelėse reikšmingi ryšiai pažymėti pilka spalva). Reikia atkreipti dėmesį, kad trys veiksniai neturėjo jokio statistiškai reikšmingo ryšio. Prie jų dar bus grįžtama vėliau. Nereikšmingus ryšius turintys požymiai į naujai suformuotas grupes nebuvo įtraukti. Tai būdinga šiems veiksniams:

1. Veiksniai, buvę edukacinių mokyklos veiksnių grupėje, – *direktoriaus pavaduotojo konsultacijos studijų pasirinkimo klausimais* ir *rinkausi šią studijų programą, nes buvau dalyvavęs šios krypties olimpiadoje* – neturi jokių reikšmingų ryšių nė su vienu sprendimo proceso etapu.

2. Po faktorinės analizės pakankamos koeficiento reikšmės neparodė ($r = ,371$) šis informacinių universiteto veiksnių grupėje buvęs požymis: *renkantis šią studijų programą pirmiausia žiūrėjau į universiteto reitingą visuomenėje*.

3. Buvę ekonominių veiksnių grupėje požymiai – *prieinama studijų programos kaina* ir *studijuojant yra galimybė gyventi pas tėvus* – taip pat neturi reikšmingų ryšių.

Toliau analizuojant dėmesys bus kreipiamas tik į reikšmingus ryšius turinčius veiksnius (žr. 6 priedo 1–5 lenteles). Reikia pastebėti, kad nagrinėjami tik statistiškai reikšmingi ryšiai neretai turi pakankamai nedideles reikšmes. Nors atrodo, kad tokie ryšiai yra tam tikras tyrimo ribotumas, tačiau jie leidžia pastebėti tiriamo reiškinio specifiškumą. Hemphill (2003), Richard, Bond ir Stokes-Zoota (2003) pastebi, kad socialiniuose tyrimuose, pvz., psichologijoje, įvairūs mokslininkai kaip nagrinėtinas pateikia skirtingas koeficiento dydžių kategorijas, kartais – ir netgi labai nedideles. Jie teigia, kad interpretuojamas net ir silpnas statistiškai reikšmingas ryšys tyrėjui leidžia pateikti gilesnę tyrimo rezultatų analizę.

Taigi sugeneruotos šių veiksnių sąsajos su sprendimo stoti į universitetą proceso etapais leis transformuoti teorinėje dalyje pagrįstą RASTUVEIK bendrąjį modelį į kontekstualizuotus technologijos ir fizinių mokslų studijų pasirinkimo veiksnių modelius (žr. 3.2.1. 7 – 11 pav.). Iš faktorizacijos metu išskirtų veiksnių grupių (tiesa, dvi iš jų logiškai sujungtos) matyti, kad modeliai bus penki.

⁴¹ Terminas anglišką atitikmuo *Cramer's V coefficient* gali būti trumpinamas ϕ_c (Baguley, 2012).

„Jungtinių edukacinių pajėgų“ veiksnio modelio pagrindimas ir jo ypatumai

Šis veiksnio modelis bus grindžiamas tokiu principu: imama konkreti trečiame tyrimo žingsnyje faktorinės analizės metu nustatyta veiksnio grupė (žr. 3.2.1.9 lent.) ir nustatoma sąsaja su kiekvienu sprendimo proceso etapu (žr. 6 priedo 1 lent.). Grafiškai atvaizduojami tik statiškai reikšmingi ryšiai (žr. 3.2.1.7 pav.). Siekiant suprantamai paaiškinti kiekvieną sprendimo stotį į universitetą proceso etapą, jie pažymėti skirtingomis spalvomis: mėlynai – poreikio studijoms etapas, žaliai – informacijos paieška, raudonai – svarstymas. Konkretaus sprendimo proceso etapas, neturintis jokių „įeinančių“ ryšių, paliktas baltas. Ryšius tarp atskirų požymių parodo skirtingų spalvų linijos, jungiančios konkretų sprendimo proceso etapą ir veiksnį.

Į pirmąją veiksnio grupę patekę edukaciniai veiksniai yra vyraujantys ir susiję su mokinio gaunamomis konsultacijomis mokykloje (iš direktoriaus, socialinio darbuotojo, mokyklos psichologo, klasės auklėtojo). Svarbu paminėti, kad šioje grupėje yra ir šeimos veiksnio, susijusio su tėvų sudaroma edukacine aplinka (kai tėvai yra mokinio pasirinktos specialybės atstovai, kai namuose yra šios specialybės žurnalų ar kitos literatūros, nes ją skaito tėvai).

Į šią grupę pateko dar vienas veiksnys, iš pirmo žvilgsnio neturėjęs patekti į edukacinių veiksnio grupę. Tai – *lūkesčiai, kad laikas ir pastangos, skirti studijoms, ateityje suteiks darbo galimybių*. Beje, šio veiksnio įtaką priimant studijų sprendimą nurodė dauguma informantų; tai daugiausiai pritarimų gavęs veiksnys. Teorinėje darbo dalyje šis veiksnys buvo pagrįstas kaip ekonominio pobūdžio, tačiau atlikus faktorizaciją jis „prisišliejo“ prie ilgai veikiančių edukacinių veiksnio grupės. Tai būtų galima paaiškinti tuo, kad kilęs iš ekonominių paskatų šis veiksnys tampa motyvuojančiu, padedančiu mokiniui edukacinę aplinką, kurioje veikia „grynieji“ edukaciniai veiksniai, transformuoti į asmeninę mokymosi aplinką (Jucevičienė et al., 2010). Todėl šį veiksnį galima vadinti netiesioginiu edukaciniu veiksnio (aktyvinančiu kitų edukacinių veiksnio poveikį).

Šis veiksnys turi tris ryšius (žr. 3.2.1.7 pav.). Veiksnys siejasi (ryšys Nr. 4) su vienu iš poreikio studijoms parametru – „nejaučiau poreikio studijuoti“. Remiantis šia sąsaja, darytina prielaida, kad asmuo renkasi studijų programą daugiau dėl tolesnės darbo karjeros ir būsimų galimybių. Reikia prisiminti, kad parametras „nejaučiau poreikio studijuoti“ logiškai neturėtų priklausyti racionalaus sprendimo parametru grupei; jis buvo įvestas tik tam, kad atsakinėdami informantai turėtų kiek įmanoma pilnesnį atsakymų pasirinkimų spektrą. Tokia prieiga pasiteisino, nes visgi pasitaikė informantų, kurie nejautė poreikio studijuoti.

Taip pat šis veiksnys turi sąsają (ryšys Nr. 15) su vienu iš informacijos paieškos parametru – „savo iniciatyva, asmeniškai, buvau atvykęs į universitetą sužinoti norimą informaciją apie studijas“. Šis ryšys yra gana logiškas ekonomistinių požiūrį turinčiam moksleiviui. Tačiau gali būti, kad šiuo atveju taip pat veikė trečiasis veiksnys, lėmęs teigiamą ryšį tarp minėtų dviejų parametru. Norint sužinoti, koks tai veiksnys, reikia atlikti papildomą tyrimą. Šiuo atveju tiksliausias yra kokybinis tyrimas – interviu. Toks interviu ir buvo numatytas, įvertinant, kad kiekybinis tyrimas gali neleisti pilnai atsakyti į visus iškilusius klausimus. Todėl prie šio klausimo bus grįžtama vėliau, pristatant interviu rezultatus.

Dar vienas ryšys (ryšys Nr. 8) tarp vieno iš informacijos paieškos parametru („Ieškojau internete (socialiniuose tinkluose, universitetų tinklalapiuose, straipsniuose)“) ir „Stojau neturėdamas lūkesčių, kad laikas ir pastangos, skirti studijoms, ateityje suteiks darbo galimybes“ yra teigiamas. Kaip ir prieš tai aptartu atveju, galima teigti, kad, matyt, veikė trečiasis veiksnys, lėmęs teigiamą ryšį tarp minėtų dviejų parametru. Todėl prie šio klausimo taip pat bus grįžtama vėliau, pristatant interviu rezultatus.

Toliau šiame poskyryje nagrinėjant informacijos proceso parametru sąsajas su edukaciniais veiksniais nebus grįžtama prie šio jau aptarto veiksnio. Kaip jau minėta, į jį bus gilinamasi pristatant interviu rezultatus.

Poreikiui studijoms įtaką darantys veiksniai (žr. 3.2.1.7 pav.)

Parametras „*Tik paskutinėse mokyklos klasėse (11-12 kl. arba 3-4 gimnazijos. kl.) pradėjau galvoti apie būsimas studijas universitete*“.

Šis parametras turi tik vieną sąsają (ryšys Nr. 1) su veiksnium „Įtaką studijų programos pasirinkimui padarė konsultacijos su mokyklos direktoriumi“ ($\varphi_c = ,097^*$). Nors šis ryšys yra silpnas, tačiau galėtų būti interpretuojamas kaip abituriento konsultavimasis su mokyklos vadovu paskutiniais mokslo metais. Nes šioje disertacijoje laikoma, kad racionalaus sprendimo stoti į universitetą procesas planuojamas remiantis nuoseklumu ir išankstinių veiksmų apgalvojimu. Pastebėtina, kad šis teiginys gali parodyti kokios aktualios mokyklos direktoriaus konsultacijos paskutinėse klasėse, tačiau nepagrindžia, kad dėl to susidarė poreikis studijuoti.

Parametras „*Mokykloje rengdamas individualų ugdymosi planą jau žinojau, kokią studijų programą universitete rinksiuosi ateityje*“.

Šis parametras turi vieną sąsają (ryšys Nr. 2) su teorinėje dalyje apibrėžtu veiksnium – „Tėvų skaitomi žurnalai, knygos, kita literatūra man suformavo norą domėtis konkrečia studijų programa“ ($\varphi_c = ,111^*$). Kaip teigia Miškinis (2003) tėvai skatindami vaikus skaityti plėtoja jų pažinimą. Darytina prielaida, kad mokiniai galėjo gauti informacijos apie aukštąją mokyklą, jos siūlomas studijų programas iš tėvų skaitomų žurnalų ir kitos literatūros. Tokiu atveju mokykloje rengdami individualų ugdymosi planą jie jau galėjo pasinaudoti šia informacija.

Parametras „*Jaučiau pašaukimą šiai specialybei (studijų programai, kurią dabar studijuojau) nuo vaikystės*“.

Šio parametro sąsaja su veiksnium „Dalyvavau universiteto studentiškoje veikloje, susijusioje su šia studijų programa“ yra šiek tiek didesnė ($\varphi_c = ,126^*$) nei prieš tai aptartu atveju.

Apibendrinant galima pastebėti tam tikrus dėsningumus. Atsižvelgiant į „Jungtinių edukacinių pajėgų“ modelio veiksmų sąsają su studijų sprendimo parametrais reikšmės galima teigti, kad mokinių poreikis studijoms susiformuoja anksčiau nei gimnazijos klasėse. Kadangi šis tyrimas akcentuoja sprendimo pasirinkti studijų programą priėmimo procesą ir gilinasi į mokinių daromus sprendimus gimnazijos klasėse, pakankamai aišku, kad pirmasis šio proceso etapas (poreikio studijoms apskritai) lieka už šio tyrimo ribų. Ateityje reikėtų atlikti tyrimus, kurie gilintųsi į poreikio studijuoti formavimosi veiksmus žemesnėse mokyklos klasėse. Šiame disertaciniame tyrime apsiribojama tuo, kad bus atliekamas kokybinis tyrimas, siekiant atsakyti į rezultatų analizės metu iškeltus klausimus.

Informacijos paieškos veiksniai (žr. 3.2.1.7 pav.)

Parametras „Ieškojau internete (socialiniuose tinkluose, universitetų tinklapiuose, straipsniuose“.

Tarp šio parametro ir trijų edukacinių veiksmų (visi – mokyklos edukacinės aplinkos: konsultacijos su mokyklos direktoriumi, socialiniu darbuotoju ir psichologu) yra susidarę trys statistiškai reikšmingos sąsajos. Kitaip tariant, mokiniai galėjo po konsultacijų su minėtais asmenimis (reikia įvertinti, kad ryšiai nėra stiprūs – ($\varphi_c = ,093^*$), ($\varphi_c = ,107^*$), ($\varphi_c = ,135^*$)) praplėsti informacijos paiešką internete.

Taip pat šis parametras turi sąsają su veiksmu „Dalyvavimas universiteto organizuojamoje studentiškoje veikloje (pvz., sporto, meninėje, kultūrinėje ir kt.), susijusioje su šia pasirinkta studijų programa“ (ryšys Nr. 9). Ši statistiškai reikšminga sąsaja ($\varphi_c = ,123^*$) gali parodyti, kad informacijos paieška apie konkrečią studijų programą internete, socialiniuose tinkluose, gali paskatinti mokinių dalyvauti universiteto organizuojamoje studentiškoje veikloje. Tokiu atveju ši ryšį galėjo veikti ir kitas faktorius. Siekiant nustatyti ne tik ryšį, bet ir poveikio kryptį ar kitą veikiančią faktorių, tikslinga **atlikti papildomą tyrimą** – interviu.

Parametras „Klausinėjau tėvų, mokytojų, draugų“.

Šis parametras neturi ryšių su edukacinės aplinkos veiksniais.

Parametras „Dalyvavau aukštųjų mokyklų mugėje, atvirų durų dienoje, siekdamas susirasti naudingos informacijos“.

Šis parametras turi tris sąsajas su edukaciniais veiksniais. Natūralu, kad tai: „Įtaką studijų programos pasirinkimui padarė konsultacijos su socialiniu darbuotoju“, „Konsultacijos su klasės auklėtoju“, „Tėvų skaitomi žurnalai ir kita literatūra“. Tai gali reikšti, kad iš mokyklos edukacinės aplinkos ryškiai yra išskiriamas klasės auklėtojas ir socialinis darbuotojas, kaip edukaciniai paskatinantys veiksniai, o tėvai ir jų kuriama informacinė aplinka - kaip nukreipianti besirenkantįjį dalyvauti aukštųjų mokyklų mugėje siekiant surasti naudingos informacijos.

Parametras „Savo iniciatyva, asmeniškai buvau atvykęs į universitetą sužinoti norimą informaciją apie studijas“.

Šis parametras siejasi su penkiais „Jungtinių edukacinių pajėgų“ modelio veiksniais. Tai – antras daugiausiai sąsajų turintis parametras šiame modelyje. Kaip tai būtų galima paaiškinti? Remiantis Perna (2006), matyti, kai mokinys yra nuolat

konsultuojamas mokyklos pedagogų (sąsajos ryšys $\varphi_c = ,112^*$) ir kitų darbuotojų (socialinio darbuotojo $\varphi_c = ,189^*$; psichologo $\varphi_c = ,124^*$), tai dalyvaudamas universiteto studentiškoje veikloje (ryšys $\varphi_c = ,248^*$) suranda gana išsamią informaciją apie interesą keliančias studijas ir siekia į jas įsigilinti. Aišku, šį teiginį dar reikėtų patikrinti kokybiniu tyrimu, tačiau gana logiška, kad universitetai turėtų būti pasiruošę nuolat teikti individualias konsultacijas, o universitetų katedros, laboratorijos, auditorijos turėtų būti *nuolat* atviros individualiems lankytojams.

Parametras „Buvau susidaręs savo nuomonę apie būsimas studijas, todėl niekur neieškojau“.

Šis parametras visai neturi sąsajų su edukaciniais veiksniais. Tai gana stebina, nes kyla klausimas, kas gi darė įtaką šios nuomonės susiformavimui.

Parametras „Informacija apie studijas man mažai rūpėjo“.

Šis parametras, kuris iš tikrųjų yra informacijos paieškos proceso parametru antipodas, buvo įvestas į klausimyno galimus atsakymus todėl, kad informantai galėtų rasti kiek įmanoma visus įmanomus atsakymų variantus. Informantų atsakymai parodė, kad tarp minėto parametro („Informacija apie studijas man mažai rūpėjo“) ir edukacinių veiksmių susidaro trys silpni ryšiai (Nr. 18, Nr. 19, Nr. 20): „Dalyvavau universiteto organizuojamoje studentiškoje veikloje (pvz., sporto, meninė, kultūrinė, kt.), susijusioje su šia pasirinkta studijų programa“ ($\varphi_c = ,110^*$); „Konsultacijos su klasės auklėtoju padarė įtaką studijų pasirinkimui“ ($\varphi_c = ,094^*$); „Tėvų skaitomi žurnalai, knygos, kita literatūra man suformavo norą domėtis konkrečia studijų programa“ ($\varphi_c = ,097^*$). Tai galėtų reikšti, kad besirenkantiesiems informacija apie studijas iš šių aplinkų nebuvo aktuali, galbūt jiems reikėjo daugiau palaikymo ar paskatinimo.

Apibendrinant informacijos paieškos proceso parametru ryšius su „Jungtinių edukacinių pajėgų“ modelio veiksniais galima pastebėti šias tendencijas: kai mokiniai visai nesikonsultuoja su mokyklos direktoriais, socialiniu pedagogu, psichologu, jie informacijos ieško internete. Tokiu keliu priimtas sprendimas yra apgalvotas turimos informacijos bazėje ir yra gana racionalus (turima galvoje racionalaus sprendimo samprata, kurios laikomasi šiame darbe). Kai mokinys konsultuojasi su minėtais mokyklos darbuotojais, o namuose gyvena su tėvais, kurie turi specialybę, dominančią mokinį, tada mokinys gali gauti gana plačią ir išsamią informaciją ji dominančiais studijų klausimais ir dar pats, savo iniciatyva atvykti į universitetą individualiai pagilinti turimą informaciją. Beje, galima spręsti, kad ne tik minėti edukaciniai veiksniai veikia informacijos proceso parametrus, bet ir patys mokiniai yra aktyvūs, klausinėja tėvų, mokytojų, o ypač - klasės auklėtojo. Taigi ne tik edukaciniai veiksniai turi įtakos sprendimo priėmimo parametrui, bet ir kai kurie parametrai gali daryti įtaką edukaciniais veiksniais.

Svarstymo etapui įtaką darantys veiksniai (žr. 3.2.1.7 pav.)

Iš keturių svarstymo etapo parametru aktyvus ir veikiamas edukacinio veiksmio yra tik vienas. Likusieji šio etapo parametrai: „Sudariau norimų studijuoti studijų programų sąrašą“, „Vertinau aukštųjų mokyklų materialinę techninę bazę ir kitas sąlygas“, „Nevertinau ir tarpusavyje nieko nelyginau“ sąsajų su veiksniais neturi.

Parametras „Lyginau skirtingų universitetų tas pačias studijų programas (pvz., pagal kainą, galimybes išvykti į užsienį, universitetų reitingus bei populiarumą ir pan.)“.

Parametro sąsaja (ryšys Nr. 21) su veiksnium „Konsultacijos su mokyklos socialiniu darbuotoju“ ($\varphi_c = ,110^*$) parodo, kad socialinis darbuotojas mokinį gali paskatinti vertinti studijų sąlygas ar suteikti apie jas papildomos informacijos. Svarbu įvertinti, kad konsultacijas su socialiniu darbuotoju mokykloje reikšmingomis laikė tik 13,1 proc. respondentų (kiekybinio tyrimo rezultatai). Iš šios dalies beveik trečdalis (29,9 proc.) nurodė vidutines šeimos pajamas mažiau nei 2000 Lt (579, 24 Eur) per mėnesį. Vadinasi, nors ir keista, socialinių darbuotojų labiau klausinėjo pasiturinčių šeimų vaikai, o ne tie, kuriais iš tikrųjų socialiniai darbuotojai turi rūpintis.

Apibendrinant veiksmų įtaką svarstymo proceso parametrus reikia atkreipti dėmesį, kad mokiniai skiria tam tikrą reikšmę studijų programų lyginimui. Šiame etape išryškėjo konsultacijos su mokykloje dirbančiu socialiniu darbuotoju.

Apibendrinant „Jungtinių edukacinių pajėgų“ veiksmų modelį galima atkreipti dėmesį į tai:

- *Poreikis studijoms turi tendenciją susiformuoti ne paskutinėse mokyklos klasėse, nors ir vyresnėse klasėse kai kurie edukaciniai veiksniai dar daro įtaką. Vienas ryškesnių – universiteto veiksnys, kurio veikimą užtikrina „mokinio dalyvavimas universiteto studentiškoje veikloje“. **Koks konkretus poveikis lėmė, kad mokiny, mokykloje rengdamas individualų ugdymosi planą, jau žinojo, kokią studijų programą rinksis ateityje, bus siekiama atsakyti papildomu tyrimu.***

- *Informacijos paieškos etape galima išsiskirti parametras „Savo iniciatyva, asmeniškai buvau nuvykęs į universitetą sužinoti norimą informaciją apie studijas“. Su juo sąsajas turi penki „Jungtinių edukacinių pajėgų“ modelio veiksniai. Pagal šiam etape susidariusias sąsajas sunku atsakyti, kurio konkretaus veiksnio įtaka buvo stipresnė. Todėl tikslinga kokybiniame tyrime kelti klausimą, **koku laipsniu mokinio iniciatyvą paskatino konsultacijos su mokyklos darbuotoju, turimi lūkesčiai ir dalyvavimas universiteto veikloje bei namuose turima tėvų specialybės literatūra.***

- *Svarstymo etape išryškėja socialinio darbuotojo konsultacijos mokyklos edukacinėje aplinkoje. Šis edukacinis veiksnys sudaro mokiniui sąlygas lyginti skirtingų universitetų tas pačias studijų programas siekiant priimti racionaliausią sprendimą.*

- Taigi „Jungtinių edukacinių pajėgų“ modelis pasižymi tuo, jog: a) jame bendrai veikia mokyklos (ypač – klasės auklėtojo) ir šeimos (ypač – susiję su tėvų specialybe) edukaciniai veiksniai, darantys įtaką informacijos paieškos ir sprendimo svarstymo etapuose; b) didžiausią įtaką edukaciniai veiksniai turi informacijos paieškos etape.

Atviros aplinkai šeimos veiksmų modelio pagrindimas ir ypatumai

Antrąjį – „Atviros aplinkai šeimos“ - *veiksmų* modelį sudaro penki veiksniai (žr. 6 priedo 2 lent.). Kaip matyti, vyrauja du veiksniai, kurie siejasi su poreikio studijuoti, informacijos paieškos ir svarstymo etapais.

Todėl tikslinga toliau aptarti bendruosius šio modelio ryšių ypatumus. Daugiausia sąsajų veiksniai turi su informacijos paieškos etapu. Pastebėta, kad išryškėja aktyviausias edukacinis veiksnys – nuolatinis tėvų pritarimas savo vaikui diskutuojant apie tolimesnes studijas.

Svarbu atkreipti dėmesį, kad informacijos paieškos etape nėra vienas veiksnys neturi ryšių su išankstinės nuomonės apie būsimas studijas turėjimu. Žinant, kad šioje grupėje vyrauja edukaciniai šeimos veiksniai, besirenkantieji iki pat stojimo nebuvo susidarę galutinės nuomonės. Vadinasi, mokiniai buvo informacijos paieškos kelyje iki pat paraiškos pateikimo. Kitas svarbus faktas, kad svarstymo etape šie veiksniai neturi nė vienos sąsajos su stojančiojo ketinimu sudaryti norimų studijų programų sąrašą. Tikėtina, kad veikiant šeimos veiksniams besirenkantysis turi numanomą studijų kryptį ir sąrašo sudarinėti nereikia.

Toliau bus gilinamasi į konkrečius sprendimo proceso etapus.

Poreikiui studijoms įtaką darantys veiksniai (žr. 3.2.1.8 pav.)

Parametras „Tik paskutinėse mokyklos klasėse (11-12 kl. arba 3-4 gimnazijos kl.) pradėjau galvoti apie būsimas studijas universitete“. Šis parametras neturi sąsajų su veiksniais.

Parametras „Mokykloje rengdamas individualų ugdymosi planą jau žinojau, kokią studijų programą universitete rinksiuosi ateityje“. Šis parametras turi vieną sąsają (Nr. 1) su šeimos veiksnium. Tikslinga atkreipti dėmesį į statistiškai reikšmingą ryšį ($\varphi_c = ,132^{**}$) turintį veiksnį „Tėvai nuolat man pritardavo diskusijose apie planuojamą mokymąsi šioje studijų programoje“. Natūralu, jei šeimoje buvo kalbama apie vaiko studijų planus, tuomet jis, būdamas 10 klasėje, jau žinojo, kokia kryptimi eiti.

Parametras „Jaučiau pašaukimą šiai specialybei (studijų programai, kurią dabar studijuojau) nuo vaikystės“. Šis parametras neturi jokių sąsajų su šioje grupėje esančiais veiksniais.

Parametras „Nėjaučiau poreikio studijuoti“. Veiksnys „Tėvai nuolat man pritardavo diskusijose apie planuojamus mokslus šioje studijų programoje“ turi sąsają ($\varphi_c = ,137^{**}$) su šiuo parametru (Nr. 2). Interpretuojant šio ryšio prasmę, galima pastebėti, kad besirenkantysis galėjo neturėti poreikio studijoms (arba dar šis poreikis nebuvo atsiradęs) ir ilgą laiką tėvai pritarė tokiam jo požiūriui. Galbūt čia suveikė trečias faktorius, todėl tikslinga tėvų rekomendacijas paanalizuoti detaliau atliekant kokybinį tyrimą.

Apibendrinant poreikio studijoms susiformavimą galima teigti, kad reikšmingu galėtų būti laikytinas bendravimas su šeimos nariais. Nuolatinis tėvų pritarimas, palaikymas ir krypties akcentavimas diskusijose apie studijas gali suformuoti poreikį studijuoti.

Informacijos paieškos veiksniai (žr. 3.2.1.8 pav.)

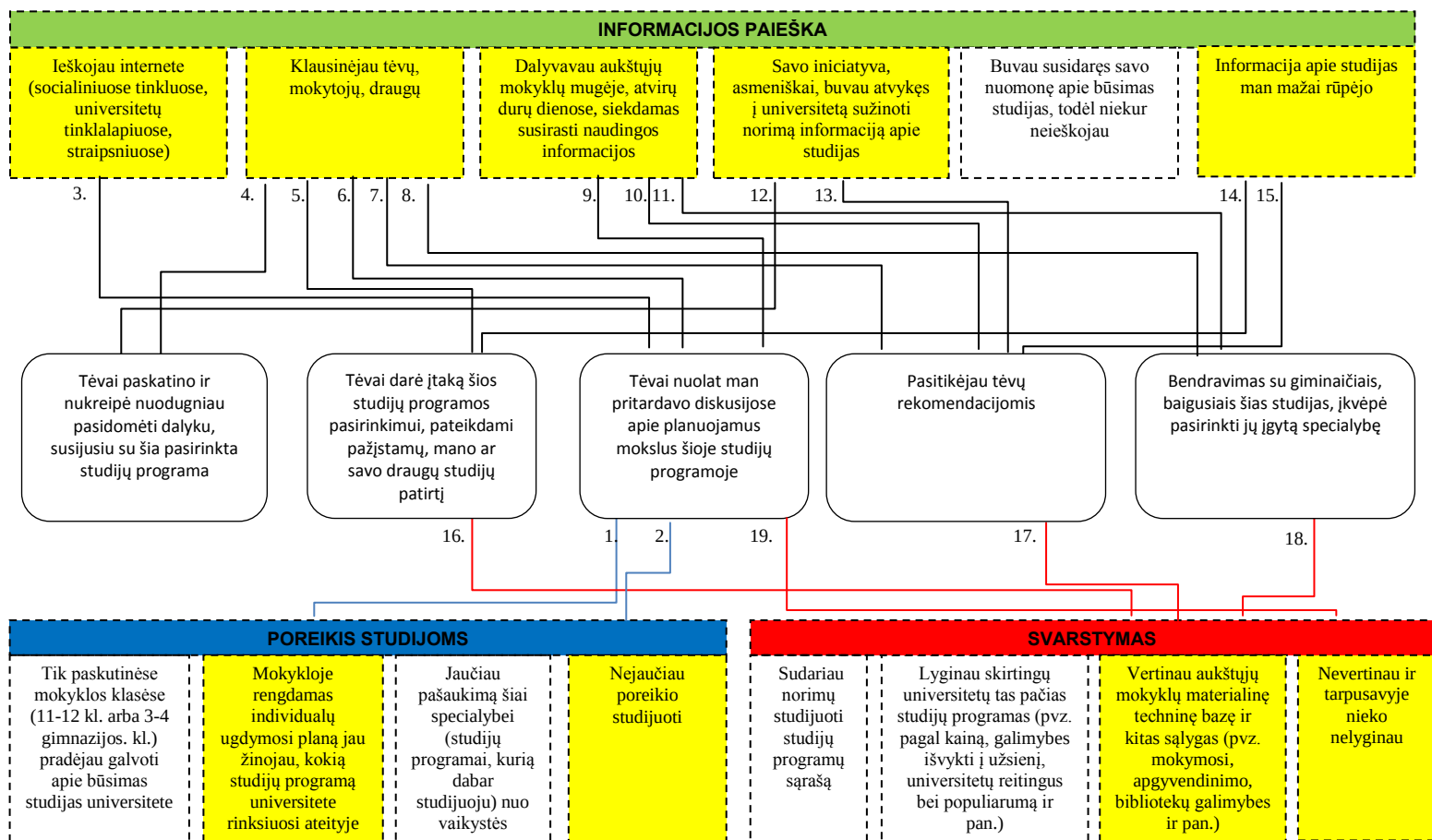
Parametras „Ieškojau internete (socialiniuose tinkluose, universitetų tinklapiuose, straipsniuose)“. Veiksnys „Tėvai nuolat man pritardavo diskusijose apie planuojamus mokslus šioje studijų programoje“ rodo teigiamą ($\varphi_c = ,114^{*}$) ryšį

(Nr. 3) su šiuo parametru. Vadinasi, tėvai šiuo atveju veikia kaip katalizatorius, inicijuoją besirenkančiojo sprendimo proceso tęstinumą – ieškoti ir domėtis norima studijuoti programa (Cabrera ir Steven, 2000). Tačiau lieka neaišku, kodėl tik po diskusijų su tėvais besirenkantysis ieškodavo informacijos apie studijas. Ar po pokalbių jausdavosi drąsesnis šių dienų informacijos jūroje, ar iš pradžių visai nežinojo, nuo ko pradėti paiešką?

Parametras „Klausinėjau tėvų, mokytojų, draugų“. Šis parametras turi penkias sąsajas (Nr. 4, Nr. 5, Nr. 6, Nr. 7, Nr. 8) su šiuo modelyje esančiais visais veiksniais. Iš ryšių skaičiaus matyti, kad šis parametras modelyje yra reikšmingiausias, todėl tikslinga aptarti su juo ryškiausias sąsajas turinčius veiksnius. Ryškiausią (nors ir nestiprų) teigiamą ryšį ($\varphi_c = ,214^*$) su šiuo parametru turi veiksnys „Tėvai darė įtaką šios studijų programos pasirinkimui, pateikdami pažįstamų, mano ar savo draugų studijų patirtį“. Tai rodo, kad besirenkančiajam yra aktuali tėvų asmeninė patirtis. Veiksnys „Tėvai paskatino ir nukreipė nuodugniau pasidomėti dalyku, susijusiu su šia studijų programa“, turintis ryšį ($\varphi_c = ,162^*$), ir veiksnys „Tėvai nuolat man pritardavo diskusijose apie planuojamus mokslus šioje studijų programoje“, taip pat turintis ryšį ($\varphi_c = ,164^*$), atskleidžia, kad tėvai ir mokytojai gali sėkmingai diskutuoti apie stojimą į universitetą. Sulaukęs paskatinimo, pritrimo ir padrasinančių rekomendacijų stojantysis lengviau priima sprendimą. Veiksnys „Pasitikėjau tėvų rekomendacijomis“ su nagrinėjamu parametru koreliuoja statistiškai reikšmingai ($\varphi_c = ,132^*$). Tai parodo, kad gilesnis artimiausios aplinkos žmonių klausinėjimas apie studijų pasirinkimą gali vykti po tėvų rekomendacijų.

Parametras „Dalyvavau aukštųjų mokyklų mugėje, atvirų durų dienoje, siekdamas susirasti naudingos informacijos“. Veiksnys „Tėvai nuolat man pritardavo diskusijose apie planuojamą mokymąsi šioje studijų programoje“ turi teigiamą, nors ir silpną ($\varphi_c = ,090^*$) ryšį (Nr. 9) su šiuo parametru. Taip pat veiksnys „Bendravimas su giminaičiais, baigusiais šias studijas, įkvėpė pasirinkti jų įgytą specialybę“ turi sąsają (ryšys Nr. 11) su šiuo parametru ($\varphi_c = ,107^*$). Tai atskleidžia, kad dalyvauti universitetų mugėje galbūt paskatino tėvai ir kiti artimieji. Veiksnys „Pasitikėjau tėvų rekomendacijomis“ turi teigiamą ryšį ($\varphi_c = ,124^*$) su nagrinėjamu parametru. Todėl galima teigti, jog tėvai galėjo rekomenduoti vaikui nuvykti į vieną ar kitą universitetų mugę (galbūt kartu su jais), siekdami, kad vaikas pasirinktų studijas universitete.

Parametras „Savo iniciatyva, asmeniškai buvau atvykęs į universitetą sužinoti norimą informaciją apie studijas“. Veiksmų „Pasitikėjau tėvų rekomendacijomis“ ($\varphi_c = ,108^*$), taip pat „Tėvai paskatino ir nukreipė nuodugniau pasidomėti dalyku, susijusiu su šia studijų programa“ ($\varphi_c = ,134^*$) sąsajos atskleidžia, kad galimai tėvų edukacinis poveikis vaikams sukuria iniciatyvą vykti į universitetą ir ieškoti informacijos apie būsimas studijas.



3.2.1.8 pav. Atviros aplinkai šeimos veiksmų modelis

Parametras „Informacija apie studijas man mažai rūpėjo“. Šis parametras turi du silpnus ryšius (Nr. 14, Nr. 15) su šeimos veiksniais. Veiksny „Pasitikėjau tėvų rekomendacijomis“ turi sąsają ($\varphi_c = ,097^*$), kuri parodo, kad tėvų rekomendacijos galėjo būti ne visai susijusios su studijomis. Panašiai galima pasakyti ir apie kitą šio parametro ryšį ($\varphi_c = ,102^*$) su veiksnium „Tėvai darė įtaką šios studijų programos pasirinkimui, pateikdami pažįstamų, mano ar savo draugų studijų patirtį“ ryšys. Tai parodo, kad tėvų ar jų draugų studijų pasirinkimo patirtis gali būti kažkiek reikšminga, kad mokiniui pradėtų rūpėti informacija apie studijas.

Apibendrinant galima teigti, kad pasitikėdamas tėvų rekomendacijomis mokinys dalyvauja aukštųjų mokyklų mugėje, savo iniciatyva vyksta į universitetą susirasti daugiau informacijos apie būsimas studijas, atvykęs vertina mokymosi ir gyvenimo sąlygas. Ryškiausias informacijos paieškos parametras atskleidžia, kad tėvai, nuolat pritardami vaikams diskusijose apie studijas, padeda fiksuoti studijų sritį, vaikas jaučia poreikį studijuoti ir ieško atitinkamos informacijos internete, klausinėja tėvų ir mokytojų, o prieš priimdamas sprendimą vertina visą sukauptą informaciją.

Svarstymo etapui įtaką darantys veiksniai (žr. 3.2.1.8 pav.)

Parametras „Lyginau skirtingų universitetų tas pačias studijų programas (pvz., pagal kainą, galimybes išvykti į užsienį, universitetų reitingus bei populiarumą ir pan.)“. Šis parametras neturi sąsajų su šio etapo veiksniais.

Parametras „Vertinau aukštųjų mokyklų materialinę techninę bazę ir kitas sąlygas (pvz., mokymosi, apgyvendinimo, bibliotekų galimybes ir pan.)“. Šis parametras turi tris statistiškai reikšmingus ryšius. Veiksny „Bendravimas su giminaičiais, baigusiais šias studijas, įkvėpė pasirinkti jų įgytą specialybę“, turintis teigiamą ryšį ($\varphi_c = ,100^*$), leidžia manyti, kad giminaičio patarimai privertė pasidomėti, kur įstojęs būsimas studentas gyvens, kokiose laboratorijose praktikuosis, kokiose auditorijose klausysis paskaitų ir pan. Veiksny „Tėvai darė įtaką šios studijų programos pasirinkimui, pateikdami pažįstamų, savo vaiko draugų ar savo draugų studijų patirtį“ su nagrinėjamu parametru turi sąsają ($\varphi_c = ,095^*$). Tai parodo, kad tėvų patirtis galėjo „atverti“ besirenkančiajam akis pasitikrinti, kokie yra dabartiniai universitetai ir kokias sąlygas gali pasiūlyti stojančiajam. Kaip ir veiksny „Pasitikėjau tėvų rekomendacijomis“, turintis teigiamą ryšį ($\varphi_c = ,153^*$) su nagrinėjamu parametru, parodo, kad remiantis tėvų išankstinėmis rekomendacijomis apie universitetą galėjo būti lyginamas tėvų požiūris ir mokinio surinkta informacija apie siūlomas studijų programas.

Parametras „Nevertinau ir tarpusavyje nieko nelyginau“. Veiksny „Tėvai nuolat man pritardavo diskusijose apie planuojamą mokymąsi šioje studijų programoje“ turi silpną ryšį ($\varphi_c = ,103^*$) su nagrinėjamu parametru. Todėl galima teigti, kad stojantysis galėjo iš dalies vertinti arba tik lyginti, ką rinktis, turėdamas mintyje tai, ką tėvai jam nuolat pritardavo diskusijose apie būsimas studijas.

Apibendrinant svarstymo parametrus, galima pastebėti tėvų daromą įtaką studijų programos pasirinkimui per nuolatinės diskusijas, kuriose yra pateikiama tėvų asmeninė patirtis, konkrečios rekomendacijos. Taip pat bendravimas su giminaičiais besirenkantįjį skatina labiau vertinti ir lyginti skirtingų kartų patirtį ir būsimą pasirinkimą.

Taigi galima daryti išvadas:

- *Poreikis studijoms* šiame modelyje formuojasi veikiamas bendravimo su artimaisiais, nuolatinio tėvų palaikymo ir pritarimo diskusijose apie būsimas studijas. Šių veiksnių dėka mokinys yra linkęs priimti sprendimą arba bent jau išsigryninti būsimą studijų kryptį iki 11- tos bendrojo lavinimo mokyklos klasės.

- *Informacijos paieškos* etape veikia tėvų, draugų ir mokytojų klausinėjimo įtaka, taip pat nemaža yra tėvų rekomendacijų reikšmė studijų pasirinkimo procese. Tačiau lieka neaiški informacijos paieškos internete įtaka. Todėl atliekant kokybinį tyrimą reikėtų pasigilinti į klausimą, kaip tėvai padrašindavo vaiką siekti studijų universitete.

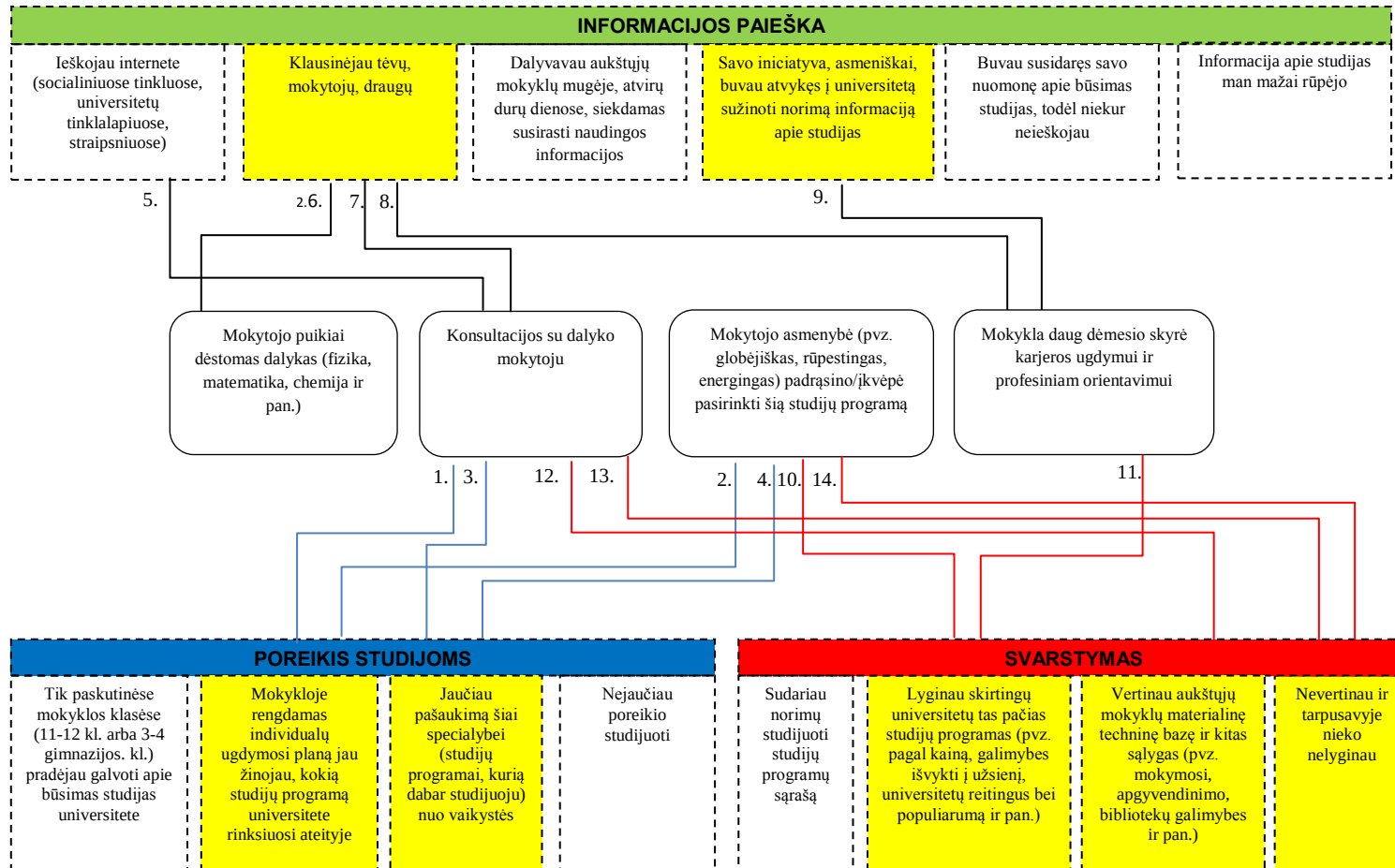
- *Svarstymo etape* matyti, kad bendravimas su artimaisiais, tėvų pateikiami patarimai ir konkretūs pavyzdžiai skatina besirenkantįjį vertinti studijas, labiau pasigilinti į aukštųjų mokyklų materialinę bazę ir kitus reikšmingus rodiklius.

Bendrai vertinant atviros aplinkai šeimos veiksnių modelį, galima pastebėti, kad ryškiausi priežastiniai ryšiai veikia informacijos paieškos etape, kuriam daro įtaką visi šeimos edukaciniai veiksniai. Kokybiniame tyrime bus detaliau analizuojama ši įtaka, ypač - tėvų palaikymas – **kaip tėvai padrašindavo vaikus siekti studijų universitete? Kokia buvo tėvų rekomendacijų reikšmė sprendimo priėmimo procese – ar rekomendacijos buvo nuolatinės, o gal tik vienkartinės? Kaip tėvai dalyvavo stojimo į universitetą procese? Gal stojantieji daugiau bendravo su giminačiais, o ne su tėvais?**

Dalyko edukacinių veiksnių modelio pagrindimas ir ypatumai

Faktorinė analizė (žr. 6 priedo 3 lent.) išryškino trečiąją veiksnių grupę, į kurią pateko trys tiesiogiai su mokyklos mokomuoju dalyku susiję veiksniai (puikus dalyką dėstantis mokytojas, konsultacijos su juo, šio mokytojo asmenybė) ir ketvirtas parametras, susijęs su mokykloje realizuojamu karjeros ugdymu ir profesiniu orientavimu. Dalyko veiksniai (3.2.1.9 pav.) – tai taip pat mokyklos edukacinės aplinkos faktoriai, tačiau, skirtingai nei Jungtinių pajėgų modelyje, jie daro mokiniui įtaką per konkretų *mokomąjį* dalyką.

Ar tikrai tik su mokomuoju dalyku yra susijęs veiksnys „Mokykla daug dėmesio skiria karjeros ugdymui ir profesiniam orientavimui“? Karjeros ugdymas ir profesinis orientavimas yra labai plati sistema, tikrai neapsiribojanti vienu mokomuoju dalyku. Tačiau tada, kai prisideda keli vieną mokomąjį dalyką akcentuojantys veiksniai, ypač – konkretaus dalyko mokytojas, mokinys gali pradėti atrankiniu būdu sąveikauti su minėta ugdymo karjerai ir profesinio orientavimo sistema, t. y. iš jos atsirinkti tai, kas jį domina kaip jau turintį interesą konkretaus mokomojo dalyko sąlygojamai būsimai profesinei veiklai. Tačiau gali būti ir taip, kad mokykla, kurioje mokosi mokinys, yra kokio nors profilio (humanitarinio, technologinio, gamtamokslinio ir pan.), todėl jos ugdymo karjerai ir profesinio orientavimo sistema turi būtent šią konkrečią kryptį. Norint įsitikinti, kaip buvo konkrečių informantų atveju, reikia atlikti gilesnį tyrimą.



3.2.1.9 pav. Dalyko edukacinių veiksmų modelis

Poreikiui studijoms įtaką darantys veiksniai (žr. 3.2.1.9 pav.)

Šiame etape nustatyti du parametrai – „Tik paskutinėse mokyklos klasėse (11-12 kl. arba 3-4 gimnazijos kl.) pradėjau galvoti apie būsimas studijas universitete“ ir „Nejaučiau poreikio studijuoti“ – neturi sąsajų su modelyje išskirtais veiksniais. Galima daryti prielaidą, kad tokia situacija susiklostė todėl, kad mokytojai ir mokyklos profesinio orientavimo aplinka sėkmingai veikė mokinius, kurie norimus studijuoti dalykus išsiginčino prieš pasirinkdami individualų ugdymosi planą (Jakavičius, 1998). Tačiau tikslinga atlikti papildomą – kokybinį tyrimą (interviu), kuris leistų giliau pažvelgti į šią prielaidą.

Toliau bus aptarti likusieji du poreikio studijoms formavimosi / plėtojimosi etapo parametrai, turintys penkis ryšius su veiksniais.

Parametras „Mokykloje, rengdamas individualų ugdymosi planą, jau žinojau, kokią studijų programą universitete rinksiuosi ateityje“. Tarp šio parametro ir veiksnio „Konsultacijos su dalyko mokytoju“ esantis ryšys (Nr. 1) ($\varphi_c = 102^*$) parodo, kad bendravimas su dalyko mokytoju leido mokiniui iki 11 klasės numatyti studijų kryptį ir tinkamai susidaryti ugdymosi planą sėkmingam įstojimui į norimą specialybę.

Veiksnių „Mokytojo asmenybė (pvz., globėjishkas, rūpestingas, energingas) padaršino/įkvėpė pasirinkti šią studijų programą“ ryšys (Nr. 2) ($\varphi_c = 128^*$) su šiuo parametru atskleidžia, kad mokytojo rūpinimasis mokinio studijų pasirinkimu padeda jam suprasti, kokios informacijos reikia ieškoti. Mokytojas savo asmeninėmis savybėmis gali padėti abiturientui suvokti, ar jis norėtų sekti tokiu pavyzdžiu.

Parametras „Jaučiau pašaukimą šiai specialybei (studijų programai, kurią dabar studijuojau) nuo vaikystės“. Statistiškai reikšmingą ryšį (Nr. 4) ($\varphi_c = 167^*$) su šiuo parametru turi veiksnys „Mokytojo asmenybė (pvz., globėjishkas, rūpestingas, energingas) padaršino / įkvėpė“. Taigi dalyko mokytojo padaršinantys žodžiai, asmenybės patrauklumas padeda mokiniui ne tik pamėgti dalyką, sėkmingai jį įsisavinti, bet ir pajusti gilesnes sąsajas su tuo dalyku, pajusti pašaukimą. Tačiau tai, kad pašaukimą mokins pradėjo jausti vaikystėje, leidžia manyti, jog šiuo atveju kalbama ne tiek apie dalyko mokytoją, dirbantį gimnazijos klasėse, bet apie dalyko mokytoją, kuris dėstė pagrindinėje mokykloje. Tai prielaida, kurią reikėtų patikrinti gilesnio tyrimo – interviu – metodu. Veiksnių „Konsultacijos su dalyko mokytoju“ sąsaja pasireiškia nedidele koeficiento reikšme ($\varphi_c = 093^*$) su šiuo parametru, galima sakyti, yra antrasis mokinio pašaukimui susiformuoti reikalingas veiksnys. Dalyko mokytojas gali paskatinti domėtis patinkančiu dalyku ir padėti pajusti norą gilinti konkrečios srities žinias.

Galima teigti, kad mokinio pašaukimą konkrečiai studijų programai lėmė ne gimnazijos klasėse vykdomas ugdymas karjerai, o pagrindinėje mokykloje dėstantis dalyko mokytojas. Jo asmeninės savybės ir rodomas pavyzdys galėjo tapti pašaukimo pradžia.

Informacijos paieškos veiksniai (žr. 3.2.1.9 pav.)

Šiame etape skiriami šeši parametrai. Du iš jų – „Dalyvavau aukštųjų mokyklų mugėje, atvirų durų dienose, siekdamas susirasti naudingos informacijos“; „Buvau susidaręs savo nuomonę apie būsimas studijas, todėl niekur neieškojau“ – neturi

jokių ryšių su modelyje esančiais veiksniais. Ryšių nebuvimą galima paaiškinti tuo, kad mokytojas sėkmingai atlieka tris vaidmenis: a) yra puikus dėstomo dalyko mokytojas; b) konsultantas; c) mokiniams daro įtaką kaip asmenybė. Šie veiksniai sudaro galimybę mokiniams gauti tokią informaciją, kuri leidžia pasirinkti studijas dėl mokykloje įsisavinamo dalyko patrauklumo, profesinės veiklos perspektyvos suvokimo.

Parametras „Ieškojau internete, socialiniuose tinkluose, universitetų tinklalapiuose, straipsniuose“. Veiksny „Konsultacijos su dalyko mokytoju“ turi silpną sąsają (Nr. 5) ($\varphi_c = ,093^*$) su šiuo parametru. Tai leidžia manyti, kad dalyko mokytojo konsultacijų dėka mokiny, prieš priimdamas sprendimą, galbūt patikrina gautą informaciją internete, siekdamas surasti daugiau norimų duomenų.

Parametras „Klausinėjau tėvų, mokytojų, draugų“. Veiksny „Konsultacijos su dalyko mokytoju“ ($\varphi_c = ,150^*$) parodo, kad tėvų klausinėjimas gali būti reikalingas mokiniui tam, kad patvirtintų iš dalyko mokytojo gautą informaciją. Reikia pastebėti, kad mokiniui reikšmingą įtaką gali daryti iš dviejų skirtingų aplinkų gaunama vienoda informacija (pvz., jei tėvų išsakytos rekomendacijos ir patarimai namuose atitinka mokyklos aplinkoje girdėtą informaciją).

Veiksny „Mokykla daug dėmesio skyrė karjeros ugdymui ir profesiniam orientavimui“ ryšio (Nr. 8) sąsaja ($\varphi_c = ,145^*$) su šiuo parametru parodo, kad mokykloje organizuojamas profesinis orientavimas gali atlikti ne tik informavimo funkciją (pvz., kokiai studijų programai kokių valstybinių egzaminų reikia), bet ir padėti jaunuoliams atpažinti turimus gabumus ir polinkius.

Veiksny „Mokytojo puikiai dėstomas dalykas“ ($\varphi_c = ,099^*$) atskleidžia, kad po įdomiai išdėstytų pamokų mokiniai gali praplėsti žinias apie būsimas studijas bendraudami su klasės draugais, namuose su tėvais.

Parametras „Savo iniciatyva, asmeniškai buvau nuvykęs į universitetą sužinoti norimą informaciją apie studijas“. Veiksny „Mokykla daug dėmesio skyrė karjeros ugdymui ir profesiniam orientavimui“ turi silpną sąsają ($\varphi_c = ,094^*$) su šiuo parametru (Nr. 9). Remiantis Ruškumi, Žvirdausku, Stanišauskiene (2009), galima teigti, kad mokykla, sėkmingai organizuodama ugdymą karjerai, mokiniams gali padėti greičiau subręsti specialybės pasirinkimui ir paskatinti jaunuolius domėtis būsima studijų programa.

Parametras „Informacija apie studijas man mažai rūpėjo“ neturi jokių sąsajų su veiksniais.

Apibendrinant informacijos paieškos etapą galima teigti, kad mokykloje skiriamas dėmesys ugdymo karjerai paskatina mokinius savo iniciatyva domėtis būsima studijų programa. Tačiau susidaro įspūdis, kad reikšmingesnis yra mokytojas, kuris savo patarimu studijų pasirinkimo klausimais ir pabrąšiniu padeda mokiniui imtis iniciatyvos ir savarankiškai vykti į universitetą bei pasidomėti studijomis. Pastebėtina, kad papildomai diskutuoti su tėvais ar draugais skatina mokytojo puikiai dėstomas dalykas.

Svarstymo etapo veiksniai (žr. 3.2.1.9 pav.)

Parametras „Sudariau norimų studijuoti studijų programų sąrašą“. Šis parametras neturi reikšmingų ryšių su veiksniais.

Parametras „Lyginau skirtingų universitetų tas pačias studijų programas (pvz., pagal kainą, galimybes išvykti į užsienį, universitetų reitingus bei populiarumą ir pan.)“. Veiksny *„Mokytojo asmenybė (pvz., globėjiskas, rūpestingas, energingas) padaršino / įkvėpė pasirinkti šią studijų programą“*, turintis silpną sąsają ($\varphi_c = ,095^*$) su aptariamu parametru (Nr. 10), galėjo veikti drauge su kitu veiksnium. Jeigu mokinys konsultavosi su dalyko mokytoju, tai padaršinantis patarimas ar mokytojo autoritetas galėjo turėti tam tikrą teigiamą reikšmę šios konsultacijos rezultatui.

Dar vienas veiksnys *„Mokykla daug dėmesio skyrė karjeros ugdymui ir profesiniam orientavimui“* turi silpną ($\varphi_c = ,093^*$) sąsają (Nr. 11) su nagrinėjamu parametru. Tai gali reikšti, kad šiuo atveju mokyklos realizuojama ugdymo karjerai sistema turi silpną poveikį nei vienas dalyko mokytojas, kuris galimai padėjo lyginti tas pačias studijų programas. Lieka neatsakytas klausimas, ar ugdymo karjerai sistema turi, nors ir nedidelę, įtaką studijas besirenkantiems mokiniams? Reikia atlikti gilesnį tyrimą, norint atsakyti į šiuos klausimus.

Parametras „Vertinau aukštųjų mokyklų materialinę techninę bazę ir kitas sąlygas (pvz., mokymosi, apgyvendinimo, bibliotekų galimybes ir pan.)“. Veiksny *„Konsultacijos su dalyko mokytoju“* ryšys ($\varphi_c = ,097^*$) su nagrinėjamu parametru (Nr. 12) atskleidžia, kad mokiniui konsultacijos galėjo būti reikšmingos mėgstamo dalyko sėkmingam tęstinumui – jo studijoms konkrečiame universitete.

Parametras „Nevertinu ir tarpusavyje nieko nelyginu“. Statistiškai patikimą sąsają turintis veiksnys *„Dalyko mokytojo konsultacijos padarė įtaką studijų programos pasirinkimui“* ryšys ($\varphi_c = ,143^*$) su minėtu parametru (Nr. 13) parodo, kad individualus komunikavimas mokiniui gali būti nenaudingas, jei vertinant ir lyginant studijų programas reikalinga informacija surenkama kitais metodais.

Veiksny *„Mokytojo asmenybė (pvz., globėjiskas, rūpestingas, energingas) padaršino / įkvėpė pasirinkti šią studijų programą“*, turintis sąsają ($\varphi_c = ,105^*$) su nagrinėjamu parametru, parodo, kad mokytojo padaršinantis patarimas arba pagalba įveikiant mokymosi problemas galėjo padėti mokiniui pasirinkti norimą studijų programą, todėl papildomai nereikėjo programų vertinti ir lyginti.

Taigi svarstymo etape vyrauja edukacinis veiksnys „Konsultacijos su dalyko mokytoju“. Jis išryškina didesnį mokinių poreikį diskutuoti su dalyko mokytoju apie konkretaus (matyt, mėgstamo) dalyko pasirinkimą. Tačiau studijų sprendimo priėmimui silpną įtaką darantys mokytojo asmenybės ir mokyklos karjeros ugdymo bei profesinio orientavimo veiksniai galėtų reikšti, kad mokiniai nelabai pasitiki gaunama tokia bendro pobūdžio informacija.

Apibendrinant šį modelį galima daryti išvadas:

- *Poreikio studijoms* susiformavimo etape galima išskirti du esminius parametrus, turinčius statistiškai patikimus ryšius su dviem edukaciniais veiksniais. Rezultatai išryškino, kad mokytojo asmenybė gali daryti stipresnę įtaką mokinio pašaukimui ir apsisprendimui studijuoti konkrečią studijų programą nei mokykloje organizuojama ugdymo karjerai veikla.

- *Informacijos paieškos* etape galima pastebėti konsultacijų su dalyko mokytoju veiksnio reikšmingumą mokiniui; šios konsultacijos skatina toliau ieškoti informacijos klausinėjant tėvus, mokytojus ar draugus.

- *Svarstymo etapą* veikiantys ryšiai parodė, kad studijas besirenkančiam mokiniui aktualios ne tik dalyko mokytojo konsultacijos, tačiau ir mokytojo asmenybė, daranti įtaką studijų lyginimui ir vertinimui.

- Bendrai vertinant *Dalyko edukacinių veiksnių modelį* pastebėtina, kad vyraujantis veiksnys – konsultacijos su dalyko mokytoju – labiausiai sąlygoja poreikio studijoms atsiradimą. Kokybiniam tyrime tikslinga įsigilinti, **kaip dalyko mokytojas padėjo atrasti pašaukimą ir pasirinkti studijų programą?**

Socialinio patvirtinimo veiksnių modelio pagrindimas ir ypatumai

Šiame modelyje veikia keturi veiksniai (žr. 6 priedo 4 lent.). Šių veiksnių ryšiai daugiausiai apima informacijos paieškos etapą. Įdomus faktas tas, kad trys informacijos paieškos dalys „Dalyvavau aukštųjų mokyklų mugėje, atvirų durų dienose, siekdamas susirasti naudingos informacijos“, „Ieškojau internete (socialiniuose tinkluose, universitetų tinklalapiuose, straipsniuose)“ ir „Buvau susidaręs savo nuomonę apie būsimas studijas, todėl niekur neieškojau“ neturi nė vieno ryšio.

Poreikiui studijoms įtaką darantys veiksniai (žr. 3.2.1.10 pav.)

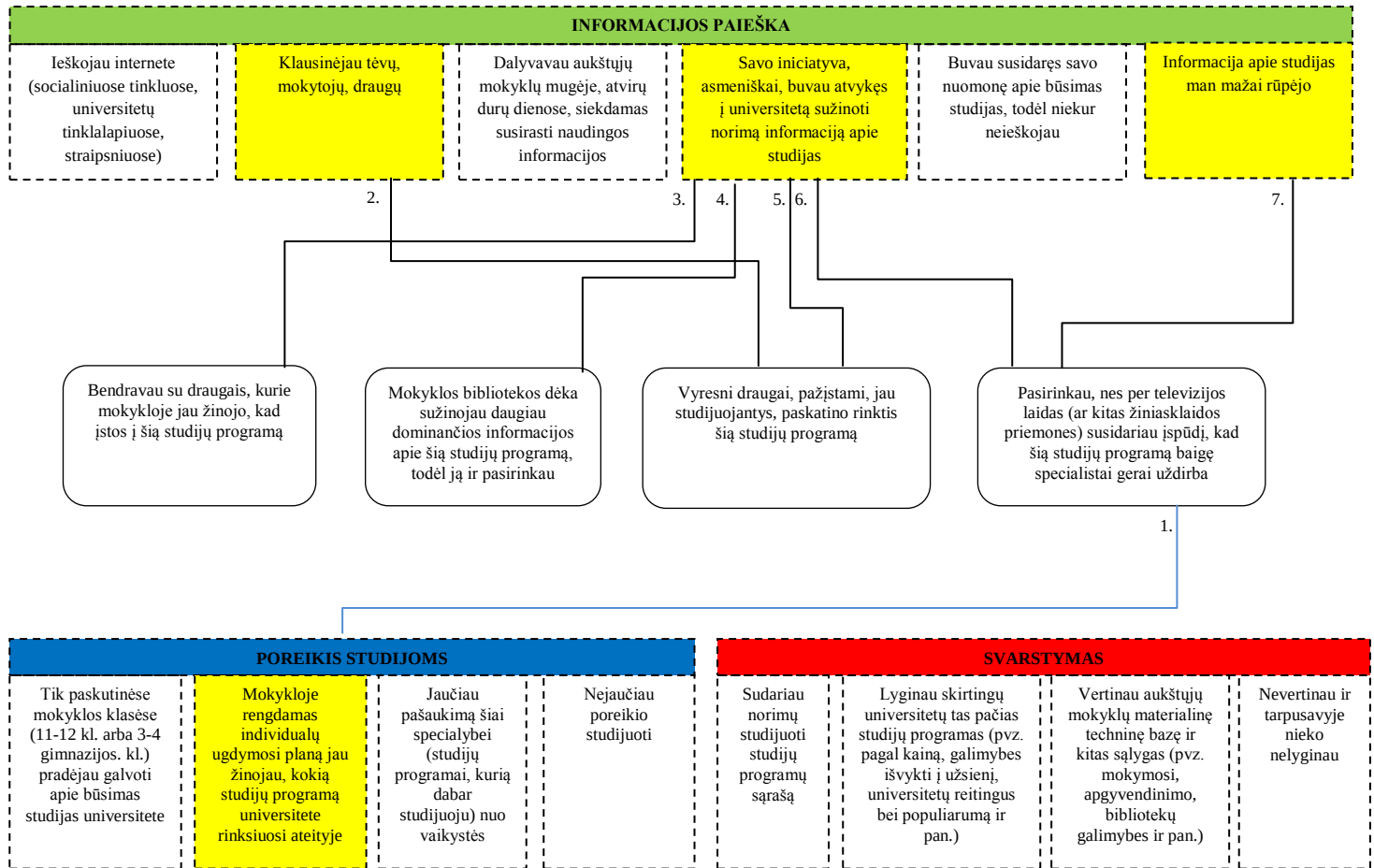
Parametras „Mokykloje rengdamas individualų ugdymosi planą jau žinojau, kokią studijų programą universitete rinksiuosi ateityje“. Vienintelį statistškai reikšmingą ($\varphi_c = ,093^*$) ryšį (Nr. 1) turintis veiksnys „Pasirinkau, nes per televizijos laidas (ar kitas žiniasklaidos priemones) susidariau įspūdį, kad šią studijų programą baigę specialistai gerai uždirba“ šiame modelyje galėtų reikšti, kad dalis mokinių iki 11 klasės jau žino būsimą studijų kryptį, o pasirinkti padėjo žiniasklaidos teikiama informacija. Šiame parametre lieka neaiškus bibliotekos bei vyresnių draugų ryšys. Galbūt mokiniui buvo aktuali mokyklos bibliotekoje esanti knygų įvairovė ar suteikta galimybė čia praleisti laiką. Norint sužinoti, kokios konkrečios bibliotekoje esančios priemonės padėtų apsispręsti dėl ateities studijų, reikia atlikti išsamesnį tyrimą.

Aptarti veiksniai reikšmingos įtakos poreikio studijuoti susiformavimui neturi. Tačiau išryškėjusi sąsaja su žiniasklaidos priemonėmis iškelia daugiau klausimų – ar besirenkančiajam svarbi mokyklos bibliotekos aplinka? Ar remdamasis vien tik žiniasklaidos teikiama informacija apie būsimas studijas mokinys iki 11 klasės gali tinkamai užpildyti individualų dalykų planą?

Informacijos paieškos veiksniai (žr. 3.2.1.10 pav.)

Parametras „Ieškojau internete socialiniuose tinkluose, universitetų tinklalapiuose, straipsniuose“. Šis parametras neturi jokių ryšių su veiksniais.

Parametras „Klausinėjau tėvų, mokytojų, draugų“. Veiksnys „Jau studijuojantys vyresni draugai, pažįstami paskatino rinktis šią studijų programą“ turi teigiamą ryšį ($\varphi_c = ,093^*$) su šiuo parametru (Nr. 2). Remiantis Strauss (1998), galima teigti, kad besirenkantysis gali tartis dėl studijų su draugais ar kitais jam svarbiais žmonėmis. Kokiais būdais šie žmonės skatino rinktis studijų programą, iš kiekybinio tyrimo rezultatų spręsti negalima. Tam tikslinga atlikti kokybinį tyrimą.



3.2.1.10 pav. Socialinio patvirtinimo veiksmų modelis

Parametras „Savo iniciatyva, asmeniškai buvau atvykęs į universitetą sužinoti norimą informaciją apie studijas“. Veiksnyss „Mokyklos bibliotekos dėka sužinojau daugiau dominančios informacijos apie šią studijų programą, todėl ją ir pasirinkau“ turi teigiamą ($\varphi_c = ,193^*$) ryšį (Nr. 3) su parametru. Manytina, kad informacijos mokyklos bibliotekoje neužteko arba ji buvo per siaura, kad mokinys jautė poreikį vykti į universitetą daugiau sužinoti. Atlikus papildomą tyrimą būtų naudinga nustatyti, kokios konkrečiai informacijos trūko bibliotekoje, kuo buvo naudinga bibliotekoje rasta informacija studijų pasirinkimo procese? Veiksnyss „Bendravau su draugais, kurie mokykloje jau žinojo, kad stos į šią studijų programą“, turintis teigiamą ryšį ($\varphi_c = ,123^*$), leidžia teigti, kad pakalbintas draugų stojantysis kartu su jais gali būti suinteresuotas nuvykti į universitetą daugiau pasidomėti apie planuojamas studijas. Sekantis statistiškai reikšmingas ryšys ($\varphi_c = ,098^*$) aptiktas su šiuo parametru – „Jau studijuojantys vyresni draugai, pažįstami paskatino rinktis šią studijų programą“. Tai parodo, kad draugai, papasakoję apie studijas, gali paskatinti labiau domėtis konkrečia programa. Iš rezultatų taip pat matyti, kad besirenkantysis informaciją apie būsimas studijas nori sužinoti „iš pirmų lūpų“, t. y. universiteto. Norint įsigilinti, kokie bendravimo su vyresniaisiais draugais aspektai lėmė šią iniciatyvą, reikėtų atlikti papildomą tyrimą.

Parametras „Informacija apie studijas man mažai rūpėjo“. Šiame parametre sutinkami du veiksniai: „Pasirinkau, nes per televizijos laidas (ar kitas žiniasklaidos priemones) susidariau įspūdį, kad šią studijų programą baigę specialistai gerai uždirba“ ($\varphi_c = ,106^*$). Siekiant teisingai interpretuoti gautus rezultatus, būtina įvertinti, kad nors ryšys ir silpnas, tačiau jis parodo, kad informacija apie studijas, pateikiama įvairiais žiniasklaidos būdais besirenkančiajam gali mažai rūpėti.

Apibendrintai reikėtų paminėti, kad informacijos rinkimas apie būsimas studijas gali vykti bendraujant su tėvais, mokytojais ar draugais. Jų įkvėptas besirenkantysis gali siekti informaciją patikrinti asmeniškai nuvykdamas universitetą.

Svarstymo etapo veiksniai (žr. 3.2.1.10 pav.)

Visi trys šio etapo parametrai neturi jokių reikšmingų sąsajų su veiksniais.

Apibendrinant Socialinio patvirtinimo veiksmų modelį galima daryti šias išvadas:

- *Poreikio studijoms* etape pasireiškė vienintelis žiniasklaidos veiksnys, kurio įtaka besirenkantiems leido numatyti norimą studijų kryptį jau iki 11 klasės. Tačiau lieka neaiški mokyklos bibliotekos reikšmė. Todėl atlikus gilinamąjį tyrimą būtų galima ieškoti atsakymų į klausimus: kokią informaciją mokyklos bibliotekoje galėjo rasti susirinkę draugai, paskatinę mokinį rinktis šiuo metu studijuojamą programą? Ką dabartinės bibliotekos gali pasiūlyti ketinančiam studijuoti?

- *Informacijos paieškos* etape išryškėjo vyresnių draugų, pažįstamų paskatinimas rinktis konkrečią studijų programą. Bendravimas su draugais pasireiškė iniciatyva asmeniškai nuvykti į universitetą ir gauti kuo išsamesnės informacijos. Būtų tikslinga atliekant kokybinį tyrimą pasigilinti, koku laipsniu vyresnių draugų skatinimas rinktis dabar studijuojamą programą lėmė mokinio iniciatyvą / norą papildomai klausinėti tėvus, mokytojus ar kitus draugus?

- *Svarstymo etape* neišryškėjo nė vienas statistiškai reikšmingas ryšys. Galbūt tai parodo, kad socialinio patvirtinimo veiksniai veikia tik informacijos paieškoje. Svarbu įvertinti, kad tiriamųjų imtį sudarė pirmuoju pasirinkimu į šias studijas įstoję mokiniai.

- *Socialinių veiksmų patvirtinimo modelyje* pastebima ryškiausia veiksmų įtaka informacijos paieškos etape. Galima daryti tik prielaidą, kad draugų įtaka – antraeilė. Tačiau tai reikia įrodyti atliekant išsamesnį tyrimą.

Atvirumo vienkartiniams edukaciniams poveikiams, pastiprinto ekonominiais veiksniais, modelio pagrindimas ir ypatumai

Penktąjį modelį – *Atvirumas vienkartiniams edukaciniams poveikiams, pastiprintiems ekonominiais veiksniais*, – sudaro penki veiksniai (žr. 6 priedo 4 lent.). Pastebėtina, kad šie veiksniai turi sąsajas su beveik visais sprendimo proceso etapais. Du parametrai „*Klausinėjau tėvų, mokytojų draugų*“ ir „*Buvau susidaręs savo asmeninę nuomonę apie būsimas studijas, todėl niekur neieškojau*“ neturi statistiškai reikšmingų ryšių. Žvelgiant į bendrą modelį matyti, kad vyrauja trys veiksniai, kurių ryšiai daugiausia apima informacijos paieškos etapo sudedamąsias dalis.

Poreikiui studijoms įtaką darantys veiksniai (žr. 3.2.1.11 pav.)

Parametras „Tik paskutinėse mokyklos klasėse (11-12 kl. arba 3-4 gimnazijos kl.) pradėjau galvoti apie būsimas studijas universitete“. Veiksny „Sudomino universitetų mugėje pristatyti moksliniai darbai ir sukurti produktai, susieti su šioje studijų programoje įgyjama kompetencija,“ turi silpną sąsają ($\varphi_c = ,111^*$) su šiuo parametru. Galima manyti, kad abiturientas, sudalyvavęs universiteto aplinkos organizuotame susitikime, atrado poreikį studijuoti konkrečioje studijų programoje.

Veiksny „Lankiau būrelį (pvz., sporto, technikos, meno, literatų, informatikų), kuris padarė įtaką šios studijų programos pasirinkimui,“ turi teigiamą ryšį ($\varphi_c = ,132^*$) su šiuo parametru. Šis ryšys (Nr. 2) gali rodyti, kad mokiniai, lankę papildomą būrelį, sprendimą apie studijas buvo priėmę iki gimnazijos klasių.

Parametras „Mokykloje rengdamas individualų ugdymosi planą jau žinojau, kokią studijų programą universitete rinksiuosi ateityje“. Ryškesnę sąsają ($\varphi_c = ,139^*$) turintis veiksnys „Dalyvavau mokyklos organizuotame susitikime su studijų programas pristatančiais dėstytojais, tai padėjo apsispręsti pasirinkti šią studijų programą“ (Nr. 3) parodo, kad kai kuriose mokyklose studijų programas pristatantys atstovai atvyksta dar iki moksleiviams pasirenkant dalykus (10 klasės pabaigoje). Todėl tikėtina, kad išklausęs specialisto pranešimo mokinys lengviau „susidėlioja“ individualų dalykų planą. Taip pat veiksnys „Sudomino universitetų mugėje pristatyti moksliniai darbai ir sukurti produktai, susieti su šioje studijų programoje įgyjama kompetencija,“ su šiuo parametru turi silpną sąsają ($\varphi_c = ,096^*$). Tai galėjo padėti tik kai kuriems mokiniams, apsilankiusiems įvairiose aukštųjų mokyklų mugėse, atrasti poreikį studijuoti. Veiksny „Lankiau būrelį (pvz., sporto, technikos, meno, literatų, informatikų), kuris padarė įtaką šios studijų programos pasirinkimui,“ turi teigiamą ryšį ($\varphi_c = ,109^*$) su šiuo parametru. Tikėtina, kad lankyti būreliai leido geriau pažinti mokomuosius dalykus, „atrasti save“, todėl poreikis konkrečioms studijoms jau buvo visiškai suformuotas iki 10 klasės.

Parametras „Jaučiau pašaukimą šiai specialybei (studijų programai, kurią dabar studijuoju) nuo vaikystės“. Veiksnyss „Lankiau būrelį (pvz., sporto, technikos, meno, literatų, informatikų), kuris padarė įtaką šios studijų programos pasirinkimui,“ turi teigiamą ryšį ($\varphi_c = ,155^*$) su šiuo parametru ir leidžia daryti prielaidą, kad kai kurie mokiniai neturi pilnutinės galimybės realizuoti savo pašaukimą mokykloje, todėl lanko papildomus būrelius, sporto šakas, kad galėtų plėtoti savo gabumus. Antra vertus, gali būti, kad formalioje ugdymo aplinkoje yra ugdomi mokinio talentai, tačiau jis nori dar ir papildomai, neformalioje būrelių aplinkoje juos plėtoti (Pukelis ir Navickienė, 2011). Veiksnyss „Dalyvavau mokyklos organizuotame susitikime su studijų programas pristatančiais dėstytojais, tai padėjo apsispręsti pasirinkti šią studijų programą“ turi teigiamą ryšį ($\varphi_c = ,095^*$) su šiuo parametru ir parodo, kad mokinys, žinodamas, kokias studijas pasirenks, gali ateiti ir dalyvauti susitikimuose, norėdamas įsitikinti savo ekonominėmis, socialinėmis galimybėmis realizuoti pašaukimą studijuojant universitete.

Parametras „Nejaučiau poreikio studijuoti“. Paskutinis šio parametro ryšys (Nr. 8), turintis sąsają ($\varphi_c = ,115^*$) su veiksnium „Sudomino universitetų mugėje pristatyti moksliniai darbai ir sukurti produktai, susiję su šioje studijų programoje įgyjama kompetencija,“ parodo, kad tarp stojančiųjų jaučiamo poreikio studijuoti ir mugėje pristatytų darbų yra nors ir labai silpnas, bet statistiškai reikšmingas ryšys. Šiai priklausomybei detalizuoti tikslinga atlikti kokybinį tyrimą, ieškant gilesnių šių kintamųjų sąsajų.

Apibendrinant galima teigti, kad būrelio lankymas yra sietinas su pašaukimu konkrečiai studijų programai, noru mokytis atitinkamų dalykų. Besirenkančiam šis žinojimas iš anksto (ne paskutiniaisiais mokyklos metais leidžia priimti sprendimą, kur studijuoti, bei surinkti rūpimą informaciją studijų programoms vertinti.

Informacijos paieškos veiksniai (žr. 3.2.1.11 pav.)

Parametras „Ieškojau internete (socialiniuose tinkluose, universitetų tinklapiuose, straipsniuose“. Veiksnyss „Šios studijų programos pasirinkimas man sudarė sąlygas nemokamai studijuoti“ turi vienintelę sąsają ($\varphi_c = ,131^*$) su šiuo parametru (Nr. 9). Galima teigti, kad mokiniai galėjo ieškoti informacijos apie būsimų studijų kainas internete, rinkdamiesi priimtinausią ekonominį variantą Cosser ir Du Toit (2002b).

Parametras „Klausinėjau tėvų, mokytojų, draugų“. Šis parametras neturi reikšmingų sąsajų.

Parametras „Dalyvavau aukštųjų mokyklų mugėje, atvirų durų dienose, siekdamas susirasti naudingos informacijos“. Veiksnyss „Sudomino universitetų mugėje pristatyti moksliniai darbai ir sukurti produktai, susiję su šioje studijų programoje įgyjama kompetencija,“ turi palyginti aukštą ($\varphi_c = ,218^*$) ryšį (Nr. 12) su šiuo parametru. Tai gali reikšti, kad mokiniai dalyvauja tokiose mugėse tam, kad pavyktų susirinkti kuo daugiau informacijos.

Kitas veiksnys „Dalyvavau mokyklos organizuotame susitikime su studijų programas pristatančiais dėstytojais, tai padėjo apsispręsti pasirinkti šią studijų programą“ turi silpną ($\varphi_c = ,199^*$) ryšį (Nr. 11) su šiuo parametru. Tai leidžia manyti, kad jei mokyklos organizuotame susitikime trūksta informacijos, mokiniai važiuoja „pasitarti“ su universiteto atstovais.

Silpniausiai veikia „Dalyvavimas universiteto organizuojamuose renginiuose ir paskaitose (mokslo kavinė, moksleivių universitetas, tyrėjų naktis)“ ($\phi_c = ,131^*$) ryšys (Nr. 10). Tai parodo, kad šie universiteto edukaciniai veiksniai visgi neišnaudojo visų savo galimybių. Taip pat veiksnys „Lankiau būrelį (pvz., sporto, technikos, meno, literatų, informatikų), kuris padarė įtaką šios studijų programos pasirinkimui,“ kurio sąsaja silpna ($\phi_c = ,097^*$), gali parodyti, kad mokykla turėjo paskatinti gilesnį mokinio domėjimąsi būsimąja studijų programa, atsakingesnę požiūrį į studijų pasirinkimo sprendimą.

Parametras „Savo iniciatyva, asmeniškai buvau atvykęs į universitetą sužinoti norimą informaciją apie studijas“. Veiksny „Dalyvavau mokyklos organizuotame susitikime su studijų programas pristatančiais dėstytojais, tai padėjo apsispręsti pasirinkti šią studijų programą“ turi teigiamą ryšį ($\phi_c = ,185^*$) su šiuo parametru (Nr. 14). Tai galėjo lemti dvi priežastys: a) į mokyklą atvykę dėstytojai ar kiti universiteto atstovai pristatė studijas ir sužavėjo abiturientą bei paskatino nuvykti plačiau pasidomėti norimu studijuoti dalyku; 2) nuvykęs į universitetą ir surinkęs informaciją apie savo būsimas studijas abiturientas dalyvavo susitikime su atstovais, kad įsitikintų savo sprendimo racionalumu ir/ar pateikė papildomų klausimų. Kas iš tikrųjų turėjo įtakos tokiai mokinio iniciatyvai nuvykti į universitetą, galima sužinoti atlikus papildomą tyrimą.

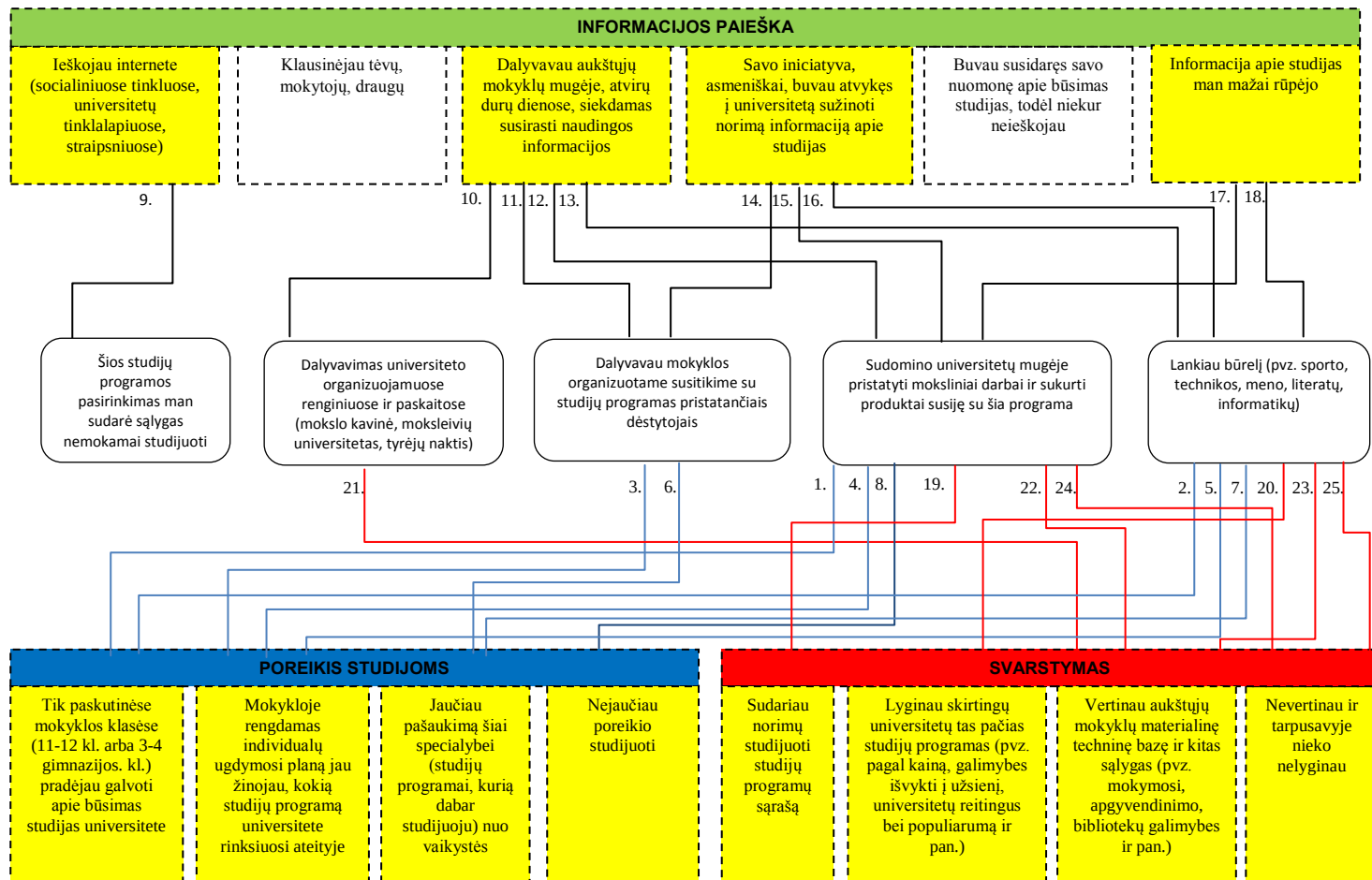
Veiksny „Sudomino universitetų mugėje pristatyti moksliniai darbai ir sukurti produktai, susiję su šioje studijų programoje įgyjama kompetencija,“ turi teigiamą ryšį ($\phi_c = ,138^*$) su šiuo parametru (Nr. 15). Manytina, kad dalyvavimas mugėje, kur mokiniai susipažino su moksliniais darbais, universitetų sukurtais produktais, gali būsimuosius studentus paskatinti nuvykti į universitetą ir daugiau sužinoti apie juos dominančias studijas.

Veiksny „Lankiau būrelį (pvz., sporto, technikos, meno, literatų, informatikų), kuris padarė įtaką šios studijų programos pasirinkimui,“ turi teigiamą sąsają ($\phi_c = ,129^*$) su šiuo parametru (Nr. 16). Tikėtina, kad įkvėpti neformalaus ugdymo mokiniai vyksta į universitetą, siekdami giliau išsiaiškinti studijų galimybes.

Parametras „Buvau susidaręs savo nuomonę apie būsimas studijas, todėl niekur neieškojau“. Šis parametras neturi jokių reikšmingų ryšių.

Parametras „Informacija apie studijas man mažai rūpėjo“. Veiksny „Lankiau būrelį (pvz., sporto, technikos, meno, literatų, informatikų), kuris padarė įtaką šios studijų programos pasirinkimui,“ turi sąsają ($\phi_c = ,133^*$) su šiuo parametru. Šis ryšys rodo, kad dalis mokinių dalyvavo mokyklos organizuotame neformaliame ugdyme, turėdami aiškų tikslą susieti šią veiklą su būsimąja studijų programa ar universitetu.

Veiksny „Sudomino universitetų mugėje pristatyti moksliniai darbai ir sukurti produktai, susiję su šioje studijų programoje įgyjama kompetencija,“ turintis ryšį ($\phi_c = ,140^*$) su šiuo parametru, gali reikšti, kad atvykusieji į mugėje organizuotus pristatymus turėjo tikslą pamatyti patį universitetą, jo sukurtus prietaisus, o ne susirinkti informaciją apie būsimas studijas.



3.2.1.11 pav. Atvirumo vienkartiniais edukaciniais poveikiams, pastiprintas ekonominiais veiksniais, modelis

Apibendrintai galima teigti, kad į pristatymus universitetų mugėje atvykstama sužinoti daugiau naudingos informacijos, įvertinti siūlomas universitetų mokymosi galimybes. Tai sukelia papildomų klausimų, kuriuos mokiniai nori aptarti su artimaisiais ir pasitvirtinti gautą informaciją. Taip pat pažymėtina, kad dalyvavimas mokyklos organizuotame susitikime su universiteto atstovais sudaro galimybę mokiniui labiau pasidomėti norimomis studijomis, teisingai pasirinkti baigiamųjų egzaminų dalykus dar 10 klasėje.

Svarstymo etapui įtaką darantys veiksniai (žr. 3.2.1.11 pav.)

Parametras „Sudariau norimų studijuoti studijų programų sąrašą“. Veiksnių „Sudomino universitetų mugėje pristatyti moksliniai darbai ir sukurti produktai, susiję su šioje studijų programoje įgyjama kompetencija,“ ryšys ($\phi_c = ,102^$) atskleidžia, kad po dalyvavimo mugėje mokiniams gali kilti noras iš visų stojimo alternatyvų sudaryti bendrą sąrašą palyginimui.*

Parametras „Lyginau skirtingų universitetų tas pačias studijų programas (pvz., pagal kainą, galimybes išvykti į užsienį, universitetų reitingus bei populiarumą ir pan.)“. Veiksny „Lankiau būrelį (pvz., sporto, technikos, meno, literatų, informatikų), kuris padarė įtaką šios studijų programos pasirinkimui,“ turi sąsają ($\phi_c = ,109^$) su šiuo parametru.*

Manytina, kad mokykloje organizuojamo neformalaus ugdymo nauda studijų programų tarpusavio lyginimui pasireiškia silpnai. Kitaip sakant, besirenkantieji lankydami tokio pobūdžio užiemimus turėjo gauti papildomos informacijos, kuri leistų priimti galutinį sprendimą.

Parametras „Vertinau aukštųjų mokyklų materialinę techninę bazę ir kitas sąlygas (pvz. mokymosi, apgyvendinimo, bibliotekų galimybes ir pan.)“. Veiksny „Sudomino universitetų mugėje pristatyti moksliniai darbai ir sukurti produktai, susiję su šioje studijų programoje įgyjama kompetencija,“ turi teigiamą ryšį ($\phi_c = ,168^$) su šiuo parametru. Galima teigti, kad besirenkantieji pristatytus mokslinius produktus vertino būtent sprendimo svarstymo etape. Veiksny „Dalyvavimas universiteto organizuojamuose renginiuose ir paskaitose (mokslo kavinė, moksleivių universitetas, tyrėjų naktis)“ turi teigiamą ($\phi_c = ,158^*$) ryšį (Nr. 21). Matyti, kad besirenkantieji buvo susidomėję konkrečia universitete pristatoma įranga. Veiksny „Lankiau būrelį (pvz., sporto, technikos, meno, literatų, informatikų), kuris padarė įtaką šios studijų programos pasirinkimui,“ taip pat turi teigiamą ryšį ($\phi_c = ,155^*$). Apie būsimas studijas, kuriose reikės specialios įrangos, įmantrių laboratorijų, mokiniai galėjo galvoti dar mokykloje, todėl matyti, kad jiems rūpėjo išsiaiškinti, ar materialinė bazė galės užtikrinti kokybiškas studijas. Kaip teigia Băcilă, Dorel et al. (2006), mokiniai šiais laikais geba susirinkti informaciją, tačiau norint ją patikrinti reikia įdėti daugiau pastangų (pvz., dalyvauti viešame programos pristatyme, nes paskaityti internete nebeužtenka, reikia tvirtesnio įsitikinimo). Būtų tikslinga sužinoti gilesnes šio ryšio priežastis.*

Parametras „Nevertinau ir tarpusavyje nieko nelyginau“. Veiksny „Sudomino universitetų mugėje pristatyti moksliniai darbai ir sukurti produktai, susiję su šioje studijų programoje įgyjama kompetencija,“ turi ryšį ($\phi_c = ,117^$) su šiuo parametru (Nr. 24). Galima teigti, kad abiturientai, sudalyvavę universitetų mugėje, pasitvirtino vienintelę stojimo galimybę ir daugiau nieko nevertino.*

Veiksnyys „Lankiau būrelį (pvz. sporto, technikos, meno, literatų, informatikų), kuris padarė įtaką šios studijų programos pasirinkimui,“ taip pat turi statistiškai reikšmingą sąsają ($\phi_c = .125^*$), kuri parodo, kad informacija dalinai galėjo būti vertinama ir lyginama dar lankant konkrečius būrelius.

Apibendrinant svarstymo etapą galima teigti, kad stipriausi ryšiai pastebimi informacijos paieškos ir svarstymo etapuose. Daugiausia ryšių matyti viename iš svarstymo etapo elementų – „Vertinau ir tarpusavyje lyginau planuojamas pasirinkti studijų programas“. Tačiau lieka neaišku, kas sukelia pirminį poreikį nuvykti daugiau pasidomėti universitetu? Kaip vyksta siūlomų programų vertinimas, kas daro didesnę įtaką – interneto informacija ar atvykusių universiteto atstovų pristatymai?

Atvirumo vienkartiniais edukaciniais poveikiams, pastiprintiems ekonominiais veiksniais, modelio išvados:

- *Poreikio studijoms susiformavimo etape mokiniui dešimtoje klasėje individualų ugdymosi planą numatyti padeda dalyvavimas mokyklos organizuotame susitikime bei užklasinėje veikloje. Tikslinga būtų įsigilinti, kokie universitetų mugėje pristatomi produktai, moksliniai rezultatai labiausiai žadina poreikį studijuoti. Taip pat reikėtų išsiaiškinti, ar **dėstytojų atvykimas į mokyklą pristatyti studijų programų, ar mokinio apsilankymas universitete turi didesnę reikšmę poreikiui studijuoti.***

- *Informacijos paieškos etape iniciatyviai vykstantys į universitetą mokiniai galėjo būti dalyvavę mokyklos užklasinėje veikloje, t. y. lankę konkretų būrelį, dėl kurio nusprendė toliau tęsti studijas.*

Svarstymo etape aktyvus mokinio dalyvavimas universiteto organizuojamuose renginiuose sudaro galimybes vertinti aukštųjų mokyklų materialinę techninę bazę. Tačiau lieka neaiški mokinio dalyvavimo mokyklos organizuojamuose susitikimuose su dėstytojais bei universitetų mugėje svarba. Todėl tikslinga papildomai įsigilinti, kaip į mokyklą atvykę dėstytojai paskatino mokinius vertinti įvairias aukštąsias mokyklas?

3.2.2. Kokybinio tyrimo rezultatai ir diskusija

Ankstesniame poskyryje faktorizacijos būdu išskirtos veiksmų grupės ir atlikta kintamųjų priklausomumo analizė leido suformuoti penkis *Racionalaus sprendimo studijuoti universitete technologijos ir fizinius mokslus veiksmų modelius* (RASTUTEFIVEIK). Interpretuojant kiekybinio tyrimo rezultatus ir išryškinus kiekvieną modelį, kilo tam tikrų klausimų, į kuriuos atsakius būtų giliau išanalizuota šio darbo mokslinė problema. Taigi atliekant kokybinį buvo siekiama gauti atsakymus į 3.2.2.1 lentelėje pateiktus klausimus.

3.2.2.1 lentelė. Giluminio interviu klausimai

RASTUTEFIVEIK modelis	Klausimas
„Jungtinės edukacinės pajėgos“	Koks konkretus poveikis lėmė, kad mokykloje rengdamas individualų ugdymosi planą jau žinojote, kokią studijų programą rinksitės ateityje? Kokiu laipsniu Jūsų iniciatyvą atvykti į universitetą ir sužinoti daugiau informacijos apie studijas paskatino: konsultacijos su mokyklos darbuotoju; turimi lūkesčiai; dalyvavimas universiteto veikloje; namuose turima tėvų specialybės literatūra?
Atviros aplinkai šeimos veiksniai	Kaip padaršindavo tėvai Jus siekti studijų universitete? Kokia buvo tėvų rekomendacijų reikšmė studijų pasirinkimo procese? Kaip tėvai dalyvavo stojimo procese? Gal bendravote daugiau su giminaičiais nei su tėvais?
Dalyko edukaciniai veiksniai	Kaip dalyko mokytojas padėjo „atrasti“ pašaukimą dabar studijuojamai studijų programai?
Socialinio patvirtinimo veiksniai	Kokiu laipsniu vyresnių draugų skatinimas rinktis dabar studijuojamą programą lėmė Jūsų iniciatyvą / norą papildomai klausinėti tėvų, mokytojų ar kitų draugų? Kokią informaciją apie universiteto materialinę bazę suteikė vyresni draugai, paskatinę rinktis šią studijų programą? Kokiais būdais paskatino? Kokią informaciją galėjo rasti mokyklos bibliotekoje susirinkę draugai, paskatinę Jus rinktis dabar studijuojamą programą? Ką dabartinės bibliotekos gali pasiūlyti ketinančiam studijuoti?
Atvirumas vienkartiniais edukaciniais poveikiams, pastiprintiems ekonominiais veiksniais	Kas labiau sužadina pirminį poreikį studijoms – dėstytojai, pristatantys studijų programas mokyklose, ar Jūsų tiesioginis apsilankymas universitete? Kaip į mokyklą atvykę pristatyti universiteto dėstytojai paskatino Jus vertinti skirtingų aukštųjų mokyklų materialinę techninę bazę?

Kaip jau minėta anksčiau, studentai kokybiniam tyrimui buvo atrinkti vadovaujantis iš anksto pagrįstais kriterijais (pristatant atsakymus pateikiami informantų kodai – raidė R ir informanto numeris). Informantai pasiskirstė pagal sudarytus modelius: **pirmame „Jungtinių edukacinių pajėgų“ modelyje:** R17, R5, R1, R7, R8, R9, R4, R2, R3, R6, R10, R16, R11, R12, R13, R14, R15, R20; **antrame „Atviros aplinkai šeimos veiksniai“ modelyje:** R5, R6, R9, R11, R3, R1, R7, R15, R4, R14, R12, R13, R18; **trečiame „Dalyko edukacinių veiksniai“ modelyje:** R10, R11, R2, R9, R1, R13; **ketvirtame „Socialinio patvirtinimo veiksniai“ modelyje:** R4, R11, R15, R2, R3, R19, R9, R22, R8, R14, R5, R23, R13, R11, R21; **penktame „Atvirumo vienkartiniais edukaciniais poveikiams, pastiprintiems ekonominiais veiksniais,“ modelyje:** R14, R15, R23, R8, R6, R4, R9, R12. Toliau tekste kokybinio tyrimo duomenys analizuojami iš eilės gilinantis į šiuos modelius.

„Jungtinių edukacinių pajėgų“ modelis

Studentų, kuriems būdingas šio modelio racionalus studijų sprendimas, interviu rezultatai pristatomi ir diskutuojama atsakant į keturis klausimus (žr. 3.2.2.1 lent.):

1) Kaip konkrečiai dalyvavimas universiteto veikloje paskatino rinktis studijų programą?

2) Kokią įtaką namuose skaitoma tėvų specialybės literatūra turėjo studijų pasirinkimui?

3) Kokie mokyklos darbuotojai ir kaip reikšmingai konsultavo norimų studijų klausimais?

4) Kokių lūkesčių vedamas mokinys savo iniciatyva vyko į universitetą sužinoti daugiau informacijos apie būsimas studijas?

Pirmasis klausimas. Pagal kiekybinio tyrimo rezultatus analizuotas, keliantis nemažai klausimų ir vienas iš daugiausiai ryšių su sprendimo pasirinkimo etapu turintis yra **mokinio dalyvavimas universiteto organizuojamoje veikloje**. Tai įvairūs užsiėmimai, kursai, olimpiados ir kitos priemonės, inicijuotos aukštosios mokyklos studentų ar dėstytojų, kurios suteikia galimybių dalyvaujančiam mokiniui pabūti / veikti kartu su studentais.

Apie universiteto veiklą, paskatinusią pasirinkti konkrečią studijų programą, informantai atsakė taip:

- **Studentas R17:** *Prieš stodamas lankiau jaunųjų kompiuterininkų mokyklą. Man tai buvo įdomus dalykas. Tėvai nukreipė, sako, pasidomėk. Tėvas laikraštyje sužinojo, aš daugiau internete susiradau. Labai patiko ši mokykla, susiradau draugų. Kai lankiau, labai patiko. Po susitikimų (aut. past. – kursuose) ir galvojau, kad stosiu tik į šį universitetą.*

- **Studentas R5:** *Domėtis menais ir kūryba pradėjau dar mokykloje, lankiau menų mokyklą (bet nebaigiau). Visada žinojau, kad vien menininkė nebūsiu. Menų mokykloje, kaip papildomame būrelyje, praleidau 4 metus (pradėjau nuo 7-8 klasės). Lankiau daug būrelių, susijusių su kūryba, šokiais, daile. Per daug nebuvau nutolusi.*

Daugiau informantų nebuvo dalyvavę universiteto veikloje, susijusioje su šia studijų programa. **Studento R17** atveju papildoma veikla universiteto organizuojamuose kursuose, trukančiuose kelerius metus, tuometiniam mokiniui sudarė sąlygas giliau pažinti mėgstamą dalyką. Tuo tarpu **studentas R5** sakė, kad pasirinkta papildoma veikla nuo pagrindinės mokyklos 7-8 klasių lėmė studijų pasirinkimą meninėje/technologinėje srityje. Taigi, galima pastebėti, kad pirmuoju atveju universitetas, organizuodamas papildomą veiklą, „prisitraukė“ būsimą studentą. Antruoju atveju respondentas nedalyvavo tiesioginėje universiteto organizuojamoje veikloje, tačiau savo atsakymą susiejo su studijuojama programa. Universitetas, šiuo atveju išplėsdamas pasiūlą, pateikė konkrečią studijų programą abiturientui, jau turinčiam meninės srities interesų, įtikindamas šią mėgstamą veiklą realizuoti technologijos mokslų srityje. Taigi galima pastebėti, kad mokinys, prieš pasirinkdamas studijų programą ar tam tikrą veiklos sritį universitete, renkasi jau turėdamas interesą. Šios veiklos mokinys imasi, norėdamas pagilinti savo supratimą apie šią veiklą, kuri daugiau ar mažiau sutampa su vėliau pasirenkama studijų programa.

Antrasis klausimas. Informantai, kalbėdami apie **namuose skaitomos literatūros įtaką** studijų pasirinkimui, teigė:

- **Studentas R11:** *Namuose yra valgių gaminimo knygų <...>, skaičiau, analizavau. Tokio pobūdžio literatūra mane traukė labiau nei istorijos vadovėliai. Mane visada domino maisto gamyba, tai asocijuojasi su geros šeimininkės įvaizdžiu,*

o man šeima yra labai svarbu. Labai įsimintinas maistas, gaminamas pas močiutę per Kalėdas ir Velykas. Šeima daro didelę įtaką, nes daug laiko kartu praleidžiam. Taigi reikia atkreipti dėmesį į tai, kad tėvų sukaupta literatūra gali sudominti vaikus, ypač kai tėvai, kiti šeimos nariai inicijuoja su šia literatūra susijusią veiklą. Šiuo atveju tėvai, sudarydami edukacines sąlygas vaikui lavinti valgio gaminimo įgūdžius, naudojo ir kitas edukacines priemones (kultūrą, papročius), darančius įtaką mokiniui pažinti būsimą profesinę veiklą.

Kalbant apie kitas namuose esančias edukacines priemones reikėtų išskirti šių respondentų atsakymus:

- **Studentas R14** teigė: *Labiausiai padarė įtaką, kad sesė išsikraustė ir paliko kompiuterį. Man beliko problemas spręsti pačiai. Nenorėjau daug klausinėti jos, žinojau, kad ji užsiėmus. Tėvai nieko man padėti kompiuterio klausimais negalėjo, todėl savarankiškai ėmiau skaityti žurnalus, domėtis ir gvildinti iškilusius sunkumus.* Taigi šiai edukacinei priemonei „atsirasti“ sąlygas sudarė ne tėvai, bet vyresnysis brolis ar sesė. Susiklosčius tokioms aplinkybėms, mokinė iniciatyviai pradėjo domėtis jai nežinoma veikla. Panašų atvejį galima aptikti **studento R1** istorijoje: *Knygas apie studijas (aut. past. – studijų pasirinkimo tematika) gavau iš pusbrolio, ką jis ten buvo prisipirkęs, dar sesė atidavė. Leidiniai buvo apie studijas.* Galima teigti, kad nemaža dalis literatūros studijų pasirinkimo klausimais „ateina“ iš vyresnių brolių ar seserų. Dar viena panaši situacija iš **studento R9 interviu**: *Susidomėjau informatika, kai įsigijome kompiuterį (šeimoje pritarė visi, kad reikia tokį daiktą namuose turėti). Turėdamas įrankį (aut. past. – kompiuterį), toliau domėjausi mokykloje, per pamokas ir pan.* Taigi gali būti aktuali ne tik tėvų skaitoma literatūra, bet ir iš visos mokinio aplinkos gaunama literatūra bei kitos edukacinės priemonės.

Daugiau respondentų pasisakymų šiuo klausimu neužfiksuota. Tačiau svarbu atkreipti dėmesį į kitus informantų atsakymus apie namų aplinkoje veikiančius veiksnius:

- **Studentas R8**: *Tėvų specialybė nelabai atitinka mano studijas. Tačiau namuose mačiau, kaip tėtis dirbdavo elektros darbus. Mane tai patraukė.*

- **Studentas R7** teigia, kad jo šeimoje visi susiję su technologijomis. *Žurnalų, knygų nėra, daugiau praktikos, „sukamės, dirbame“.* **Studentas R12** taip pat kalbėjo apie namuose dirbamus darbus: *Namuose buvo daug statybinių darbų ir tas patraukė. Vaikystėje ir paauglystėje buvo darbų, susijusių su apdaila.* **Studentas R13** teigė: *Nuo mažens dalyvavau statybose ir tai man patiko.*

Vadinasi, ne tik literatūra, atitinkanti tėvų specialybę, yra svarbi studijų pasirinkimui. Kaip teigia Igbinedion (2011), pasirinkimui gali daryti įtaką patraukli tėvų veikla namuose, įtraukianti vaiką. Taigi, namų aplinkos veiksniai šioje „Jungtinių edukacinių pajėgų“ grupėje galima įvardinti **patrauklia tėvų veikla namuose**. Reikia atkreipti dėmesį, kad Surgėlienė (2014) savo disertaciniame tyrime taip pat pastebėjo, jog artimų žmonių aplinka gali veikti kaip svarstyti skatinantis stimulus arba barjeras. Anot autorės (ten pat), tėvai, palaikydami morališkai, dalindamiesi savo nuomone ar kitokiais būdais įsitraukdami į konsultacijas, suteikia jaunuoliui papildomų galimybių įgyti reikalingos informacijos, žinių, praktinės patirties.

Taip pat reikėtų atkreipti dėmesį, kad ne tik tėvų veikla namuose daro įtaką studijų pasirinkimui, bet ir jų profesija.

Studentas R11 teigė, kad *abu tėvai baigė šį universitetą. Močiutė taip pat - netgi tą pačią specialybę*. Vadinasi, kai tėvai ir net seneliai yra tos pačios specialybės atstovai, gali būti patrauklu tęsti dinastijos kelią. Taip pat šis respondentas (**Studentas R11**) sakė, kad tėvai, studijų pasirinkimui palengva sudarę tinkamą konsultavimo aplinką, padėjo vaikui išsiginčinti tolesnės karjeros galimybes: *Tėvai kūrė aplinką, konsultavo, paskatino, bet nepiršo <...> tėvai parodė pavyzdį būtent savimi. Tėtis informatikas, mama informatikė, edukologė*. Taigi, tėvai **savo visuminiu elgesiu** buvo geras pavyzdys, skatinęs stoti studijuoti. Kaip teigia **studentas R1**, studijų pasirinkimui įtakos gali turėti ir giminės profesija: *giminėje beveik visi matematikai, ekonomistai*. Taigi kalbame apie **tėvų, kitų artimųjų turimos profesijos testinumą**. Tačiau suabsoliutinti šios įtakos nereikėtų.

Kartais tėvų specialybė visiškai nedaro įtakos. Vaikas gali pasielgti priešingai, **nesirinkti tėvų įgytos profesijos** dėl ekonominių, socialinių perspektyvų (**studentas R4**): *Tėvas statybininkas, o aš – programuotojas, visiškai nepanašu. Gali būti, kad priešingai pasirinkau, kad nebūčiau statybininku*. Matyt, tai priklauso nuo to, ar patrauklios mokiniui atrodo tėvų profesinės bei „namų“ veiklos.

Trečiasis klausimas. Apie konsultacijas su mokyklos darbuotoju **studentas R9** teigė: *Konsultuotis su direktore asmeniškai nėjau. Bet ji mokė mus matematikos. Ir kartkartėmis patardavo, ką rinktis. Akcentuodavo, kad tik neitume į matematiką, „pedagoginį“, nes žiauriai reikia kantrybės su šių laikų mokiniais. Auklėtojas tik paklausdavo: ką planuojate? Aš pasakydavau savo apytikrą sprendimą (jau žinojau, kad rinksiuosi technologijos mokslų sritį) ir jis nieko nesakydavo. Būdami mokiniais mes nedaug ką orientavomės*.

Taip pat informatyvus ir **studento R8** pasisakymas: *Mano auklėtoja žinojo, kur aš noriu studijuoti, ir tam pritarė*. Jį papildė **studentas R11**: *Auklėtoja paklausdavo, ką norėčiau studijuoti, kai pasakydavau, pagirdavo*. Taigi, turėdami ilgametę pedagoginę patirtį, mokytojai ar kiti mokyklos darbuotojai gali patarti ne tik aktyviai konsultuodami, bet gana pasyviai patardami, kaip teisingai „susidėlioti“ dalykus, rečiau – ko nereikėtų rinktis. Taigi labiau reikėtų kalbėti ne apie mokyklos darbuotojų teikiamas konsultacijas, bet apie jų **pokalbius su mokiniais, dalijantis gyvenimo ir profesine patirtimi, turinčius įtakos studijų pasirinkimui**.

Atsižvelgiant į besikartojančius respondentų atsakymus ir aiškiai pastebėjus atsakymų turinio pasikartojimą, toliau šis klausimas nebus analizuojamas.

Ketvirtasis klausimas. Respondentai, kalbėdami apie studijas, daugiau akcentavo savo lūkesčius dėl ateities, o ne atskleidė *iniciatyvos atvykti į universitetą sužinoti daugiau informacijos* priežastis:

- **Studentas R2** teigė: *Man matematika patiko, tai yra perspektyvesnis mokslas. Norėjau stoti ten, kur mažiau žmonių stoja. Mačiau, kad aplinkui visi stoja į ekonomiką, tai aš priešingai – į matematiką*. Taigi atrodo, kad kai kurie būsimieji studentai ne tik racionaliai galvoja, bet jų sprendimams nedaro įtakos stojančiųjų „masinė mada“ (Buote et al., 2007). Šiai nuostatai susiformuoti padeda informacijos paieška: *Internetu buvo nuomonių, kad visi stoja į socialinius, o technologiniai mokslai yra perspektyvesni <...> lyginau pagal įstojimo balus, kur stojo su*

didesniais ar mažesniais balais. Dariau prielaidą, kad ten, kur reikalauja aukštesnių baly, bus sunkiau ir geresnė mokymo kokybė. Tai parodo, jog stojantysis turėjo lūkestį „pataikyti“ į kokybiškas studijas – ten, kur stoja stipresni mokiniai. Taigi reikia atkreipti dėmesį į tai, kad kai kurie stojantieji nori rinktis tas studijas, kurias renka stipresni mokiniai – **šitaip tikimasi kokybiškesnių studijų**. Taip pat svarbu ir tai, kad **racionaliai pasirenkantis studijas mokinyš yra veikiamas ne specialybės populiarumo, o jos perspektyvumo**.

- **Studentas R3** teigė: *Turėsiu daugiau uždarbio ir prestižą. Būdamas inžinieriumi tu nesi „pririštas“. O teisininkai turi savo darbo sritį. Negali išvažiuoti į užsienį.* Taigi mokinyš, prieš rinkdamasis studijas, turėjo **lūkestį turėti platesnes įsidarbinimo galimybes – ir ne tik Lietuvoje**.

- **Studentas R4**, dėstydamas savo viziją, atskleidė: *Šiais laikais mokslas yra investavimas į ateitį. Labai daug kas nepastebi universiteto teikiamos naudos, tarkim, vieną kartą reikia išmokti labai daug teorijos, tai jau kitą kartą tokią pačią apimtį išmoksi lengviau, taip gerini savo atmintį. Kiti bando nusirašinėti, daug ką praranda. Kadangi aš nenusirašinėju kaip kiti, mokiausi visada gerai, tai mano atmintis yra lavinama, dėl to, tarkim, darbe aš lengviau galėsiu priimti naujas technologijas.*

- **Studentas R6** pritaria: *Pagrindinis studijų pasirinkimo motyvas – stojau, kad užsitikrinčiau savo ateitį ir realizuočiau save.*

Iš kiekybinio tyrimo nebuvo galima susidaryti vaizdo, kodėl gaunamas neigiamas kintamasis: *stojau turėdamas lūkestį, kad laikas ir pastangos, skirtos šioms studijoms, ateityje suteiks dideles darbo galimybes.* Iš interviu atsakymų matyti, kad stojantieji studijas rinkosi kaip investiciją, proto lavinimą ir savęs realizavimą ateityje. Studijos žavi kaip mokymosi procesas. Taigi **konkrečios studijos ne visada pasirenkamos kaip perspektyvi profesinė veikla, bet ir kaip tobulėjimo galimybė**.

- **Studentas R10** teigė: *Mokslai užtikrins man karjerą; tikiuosi, kad šis diplomas leis sėkmingai konkuruoti darbo rinkoje, nes tokių specialybių nėra daug. Mes, galima sakyti, esame mažuma.* Studijos šiems studentams yra kaip ilgalaikė gyvenimo perspektyva, kurioje jie „dėlioja“ savo ateities karjeros planus ir numato siekiamus rezultatus. **Studentas R16:** *Klausimas, ar tie, kurie išvažiuoja į užsienį, skins braškes iki 40 metų ir norės toliau taip dirbti. Studijos – tai ilgalaikė perspektyva. Tokia patirtis bendraamžiams leidžia kurti savo gyvenimo karjerą, todėl racionaliai pasirenkantieji studijas gali turėti lūkestį, kad mokslai tai – užtikrinta ateitis ir ilgalaikė perspektyva.*

- **Studentas R16** teigė: *Informacijos ieškojau forumuose, nes tai kokybiškiausia informacija, lyginant su ta, kurią perša universiteto pardavinėtojai. Jie ne natūraliai perteikia.* Informacijos patikimumui atrinkti studentas naudojo žmonių atsiliepimus. Tai galima išreikšti kaip **lūkestį rasti kokybišką informaciją forumuose**.

- **Studentas R11** teigė: *Dar anksčiau buvo minčių, gal ateityje atidarysiu savo restoraną.* Taigi šis studentas turėjo lūkesčių baigęs šias studijas **turėti savo verslą**. Vėliau šis studentas, kalbėdamas apie studijų naudą, teigė: *Visų pirma universitetas praplečia mąstymą, atsiranda inžinerinis mąstymas, visai kitaip žiūri į*

*kasdienius dalykus. Jis mano, kad inžinerinės studijos ateityje gali būti naudingos gyvenimo karjerai. Galima sakyti, kad toks stojantysis turėjo **lūkestį panaudoti studijas, siekiant gyvenimo karjeros.***

Dalis pasisakančiųjų ketvirtuoju klausimu savo ateitį sieja su ilgalaikie ateities galimybių perspektyva. Šiuos lūkesčius šeimoje, draugų ar kitoje aplinkoje padeda suformuoti vyraujančios vertybės, požiūriai. Taigi remiantis Lent, Brown ir Hackett (1994) šie lūkesčiai iš dalies leidžia numatyti kokius reikia atlikti veiksmus siekiant norimų rezultatų. Beje, reikia pastebėti, kad ryškiausiai atsiskleidė ekonominio pobūdžio lūkesčiai.

Apibendrinant reikia akcentuoti šiuos „Jungtinių edukacinių pajėgų“ modelio veiksnius:

1. *Universiteto veiklą – ypač vienkartinį ar ilgalaikį kursą tiksliaj mokslų srityje. Jų metu mokiniai aktyviai veikdami susiranda draugų, turinčių panašius interesus, susiformuoja poreikis ateitį sieti su gilinimusi į konkretų dalyką universitete.*

2. *Šeimos (taip pat – artimų giminių) sudarytą aplinką: tai ne tik namuose turima ir skaitoma literatūra (pagal tėvų specialybės profilį). Tai ir tėvų, vyresnių brolių ar seserų mėgstama veikla, domėjimasis specifiniais dalykais – veikla, į kurią įtraukiamas ir studijas ateityje besirinkiantis jaunuolis.*

Iš šeimos, kaip ilgą laiką veikiančios aplinkos, dalis mokinių susiformuoja:

▪ ***ateities lūkestį** – rinktis perspektyvesnes studijas, nesivaikant visuomenėje besikeičiančio jų populiarumo, stoti į kokybiškas studijas teikiančią universitetą – ten, kur stoja stipresni mokiniai, ir turėti platesnes įsidarbinimo galimybes Lietuvoje ir užsienyje. Ateityje tobulėti ir realizuoti kaip asmenybei, pasirinkus norimas studijas; įgytas mokslo žinias panaudoti ilgalaikėje perspektyvoje susikuriant užtikrintą ateitį, galbūt pradėti savo verslą;*

▪ ***trumpalaikį lūkestį** – rasti kokybišką informaciją iš studijuojančių ar baigusių studentų „lūpų“ interneto forumuose.*

Tėvų profesinės ir namų veiklos patrauklumas mokiniui yra sąlygojamas tinkamai panaudotų edukacinių priemonių:

▪ *Namų aplinkoje puoselėjamų šeimos tradicijų, turimų knygų ar kitų priemonių (pvz., kompiuterio). Tėvų profesijos tęstinumo (profesijos dinastija). Mokinio orientacija į šeimos profesinę dinastiją susiformuoja šeimoje vaiką sistemingai konsultuojant, rodant pavyzdį šeimos narių elgesiu ir veikla.*

3. *Mokykloje auklėtojas, dalindamasis su mokiniais turima patirtimi, o bibliotekos, atlikdamos aplinkos, padedančios draugams sėkmingai komunikuoti stojimo klausimais, funkciją, gali sąlygoti tinkamą studijų pasirinkimą.*

Atviros aplinkai šeimos veiksmų modelis

Studentų, kuriems būdingas šio modelio racionalus studijų sprendimas, interviu metu buvo siekiama išsiaiškinti šiuos klausimus: **Pirmas** - kaip padaršindavo tėvai Jus siekti studijų universitete? **Antras** - kaip tėvai dalyvavo stojimo procese? Gal bendravote daugiau su giminaičiais nei su tėvais? **Trečias** - kokia buvo tėvų rekomendacijų reikšmė studijų pasirinkimo procese?

Į pirmąjį klausimą **studentas R5** atsakė, kad tėvai palaikydavo pasirinkimą, bet tai nereikia, kad suteikdavo informacijos. Jie nieko nesupranta apie tai (studijų pasirinkimą – aut. past.). Tačiau vaiko pasirinkimą jie palaiko morališkai. Panašiai teigia **studentas R6** : Jie (tėvai – aut. past.) pritardavo: Bandyk, ieškok, mes tave palaikysim. Bet apie šią studijų programą padiskutuoti su jais nebuvo kaip.

Studentas R9, kalbėdamas apie padaršinimą, sulaukiamą iš tėvų, teigė: Esu vyriausias (pirmasis bakalauras šeimoje), tai nei broliai, nei iš giminų kas nors – niekas įtakos nedarė. Tačiau, jeigu šeimoje ar giminėje niekas nėra įgijęs aukštojo mokslo diplomo, tai **tėvų teikiamas paskatinimas** gali būti netiesioginis. **Studentas R9** taip pat teigė: Tėvai sakė: ką renkiesi, tas gerai. Tėvai nieko nesuprato, nes jie yra ūkininkai, neturėjo artimų pavyzdžių. Jie mane palaikė dėl aukštojo, o kai reikėjo užpildyti 12 vietų (prioritetiškumą) ir buvo likę laisvų, tėvai man patarė, kad užpildyčiau visas: „Kad kažkur vis tiek įliščiau“.

Kartais tėvų ir vaikų diskusijos gali būti tiesiogiai nesusijusios su studijomis. Tačiau tam tikras tėvų elgesys leidžia vaikui suprasti, kad jis eina tinkama linkme. (**Studentas R11**): Tėvų turėtus lūkesčius man vykda, jie galbūt labiau vertina mano ne pasiekimus, o pastangas.

Kaip teigia Yong (2014), diskusijos su tėvais gali transformuotis į įvairias formas. Viena iš jų – psichologinis spaudimas. Kartais tėvai vaikus tiesiog verčia priimti sudėtingesnį sprendimą. **Studentas R3**: Tėvai spaudė būtinai, kad įstočiau.

Taigi pasitaiko, kad tėvai negali suteikti savo vaikui studijų pasirinkimo procese naudingos informacijos apie studijas. Tačiau tėvai padaršina morališkai palaikydami vaiką, pritardami jo atliekamiems veiksams. Taip vaikas mokosi savarankiškai priimti su studijų pasirinkimu susijusius sprendimus, o tėvai atlieka stebėtojo vaidmenį. Tačiau respondentų atsakymuose matyti ir kita - „griežtesnė“ forma – spaudimas. Šie niuansai teoriniame modelyje nebuvo pastebėti.

Į antrąjį klausimą **studentas R1** atsakė: Galvoju, kad šis universitetas vienas geriausių universitetų Lietuvoje. Mano pusbrolis buvo baigęs šį universitetą, tai turėjau pokalbį su juo bei po to ieškojau informacijos internete. Jis davė patarimų dėl šios studijų programos, man reikšminga, nes jis jau baigęs. Ne iš gatvės žmogus. Buvo ir kitų giminių, baigusių šį universitetą, sprendžiant apie studijas tai buvo svarbu, nes žinojau, kad šis universitetas vienas iš geriausių. Kaip matyti, artimas giminė suformavo mokiniui pradinę nuomonę apie universitetą. Tačiau vėliau, studijų pasirinkimo procese ši nuomonė buvo pastiprinta paieškomis internete.

Studentas R7 teigė: Mano brolis inžinierius, bet ne informatikas. Dar 10 klasėje aš jau iš jo žinojau, kaip čia tas rinkimosi procesas vyksta. Buvome apie tai pakalbėję, nes jis metais vyresnis. Paskui jį nenorėjau eiti, jis studijavo mechaniką, aš pasirinkau informatiką. Šiuo atveju taip pat pastebima artimo šeimos nario, turinčio panašią patirtį, įtaka. Nors brolio specialybė nėra panaši, tačiau diskusijos studijų pasirinkimo klausimais ir pagalba besirenkančiajam yra reikšminga.

Anot Berns (2009) turėdami vyresnius artimus giminaičius, mokiniai gali jais remtis ne tik prašydami pagalbos, tiesiogiai susijusios su studijomis, bet ir klausti informacijos apie įvairius pragyvenimo aspektus. **Studentas R15**: Anksčiau Kaune nenorėjau studijuoti, bet įstojo vyresnis pusbrolis ir, gyvendamas mieste, „pramušė“ kelius. Vėliau, kalbėdamas apie studijų pasirinkimą, **studentas (R15)** teigė, kad esu

jauniausias giminėje, todėl klausiau savo pusbrolių, jie patarė man, kur geriausia. Daugiausia jie pristatinėjo savo draugų atvejus. Taigi artimieji nebūtinai gali perteikti savo įgytą studijų patirtį, gali remtis ir kitų patirtimi. Apibendrinant šį klausimą ir gautus respondentų atsakymus galima teigti, kad tėvų dalyvavimas vaikui pasirenkant studijas gali būti gana ribotas, jeigu jie neturi studijų patirties, tačiau tokiu atveju tėvus gali pakeisti giminaičiai.

Atsakydamas į trečiąjį klausimą, kokios tėvų rekomendacijos paskatino pasirinkti šią studijų programą, – studentas R7 teigė, kad nors pagrindinis informacijos šaltinis – internetas, tačiau mano tėtis buvo baigęs šį universitetą, todėl jis davė patarimų, kad šis universitetas, turėjęs tinkamą vardą, yra geras. Vadinasi, tėvai, turintys studijų patirties, savo patarimu gali padaryti įtaką. Tačiau tvirtai apsisprendusiam vaikui tai nesudarė įtakos rinktis kitokio profilio specialybę (citata iš **studento R4**): *Tėvai sakė: būtų gerai, kad būtumei daktaru – užtikrintas gyvenimas. Jie tiesiog sakė savo nuomonę, tačiau aš vis vien jų neklausiau.* Kitas informantas – **studentas R7** teigė: *Mano tėvai sako: brolis studijuoja, ir tau reikia.* **Studentas R13** teigė: *mama sako: eik į statybas, dėdei gerai sekasi, gal ir tau pavyks.* **Studentas R15**: *dėl studijų programos pasirinkimo tėvai įtakos nedarė, pusbroliai daugiau dėl vietos padėjo „išsigryninti“.*

Taigi, tėvai savo patarimą rinktis studijas gali paremti ir kito studijuojančio (brolio, sesers, giminės) ar sėkmingai dirbančio pagal specialybę asmens pavyzdžiais, arba patys giminaičiai gali turėti tiesioginę įtaką. Tačiau dažnas atvejis, kai pagrindinis studijų sprendimas priklauso nuo stojančiojo.

Apibendrinant galima daryti tokias išvadas:

- *Tėvų pritarimas dėl studijų pasirinkimo pasireiškia palaikymu, „pritarimu diskusijose“, tačiau dažnai daugiau naudingos informacijos abiturientas negauna. Kartais tėvai daro įtaką, „spausdami“ rinktis studijų programą.*

- *Svarbią rolę turi artimų giminaičių, ypač – turinčių studijų arba darbo pagal specialybę patirties, patarimai.*

Dalyko edukacinių veiksmų modelis

Studentų, kuriems būdingas šio modelio racionalus studijų sprendimas, interviu rezultatai bus pristatomi ir diskutuojama atsakant į vieną klausimą – **kaip dalyko mokytojas padėjo atrasti pašaukimą ir stoti į šią studijų programą?** Svarbu pastebėti, kad šiame modelyje vienas iš reikšmingiausių veiksmų, turintis septynis ryšius, yra „konsultacijos su dalyko mokytoju“. Daugiausia šių ryšių pastebima informacijos paieškos ir svarstymo etapuose.

Informantai į pateiktą klausimą atsakė įvairiai:

Studentas R10 teigė: *auklėtoja neprisidėjo, bet korepetitorė prisidėjo prie studijų programos pasirinkimo, ji buvo baigusi lygiai tokią pačią specialybę, ką ir aš dabar mokausi.* Taigi norą studijuoti įkvėpė puikiai dirbanti neformalaus ugdymo (papildomo mokymo) pedagogė. Gal tai būdinga Lietuvos kontekstui, kur ryškus papildomo mokymo, besirengiant baigiamiesiems mokyklos egzaminams, poreikis? Kaip pastebi Želvys (2014), korepetitorių darbas populiarus ne tik Lietuvoje, bet ir kitose šalyse, kurių visuomenėse tarp stojančiųjų ir jų šeimų yra didelė aukštojo

mokslo paklausa (ypač tai ryšku Japonijoje). Tokio tipo veiksnį galime pavadinti **neformalaus mokymo pedagogo įtaka**.

Studentas R11 teigė: *konkrečiai dėl chemijos, mūsų mokytoja buvo labai maloni. Ji turėjo didelę įtaką šitam pasirinkimui, kaip dalyko mokytojas. Asmenybė labiau sužavėjo negu tiesiogiai – dalykas*. Remiantis Surgėlienės (2014, p. 165) tyrimu galima teigti, kad palankus psichologinis klimatas, kolegiški mokytojų ir mokinių santykiai yra viena iš sąlygų pasirinkti būsimas studijas universitete. Taigi dalyko **mokytojo malonus bendravimas** gali turėti svaresnę įtaką nei pats dalykas.

Studentas R2: *Mano auklėtoja buvo matematikos mokytoja ir mums nereikėjo jokių būrelių. Ji galėjo padaryti įtaką.*

Svarbu atkreipti dėmesį, kad kokybinis tyrimas parodė korepetitoriaus, dalyko mokytojo, auklėtojo reikšmę „uždegant“ mokinį konkrečiam dalykui taip, kad jis siektų šio dalyko studijų ir su tuo siejamo darbo, profesinės veiklos. Teorinėje dalyje buvo akcentuota, kad būrelis reikalingas norint įgyti daugiau žinių, tačiau interviu atsakymai atskleidė, jog **auklėtojas, kaip žmogus, besirūpinantis** ir kitomis mokinių problemomis, yra dar patrauklesnis, kai auklėtiniais puikiai dėsto savo dalyką (aptariamo interviu atveju – matematiką). Surgėlienė (2014, p. 165) pastebi, kad mokiniams aktuali ne tik aplinka, kurioje gauna informacijos, bet ir informacijos turinys, pateikimo būdai (integracija į konkretų dalyką, individualios ar grupinės konsultacijos, informacija virtualioje erdvėje, renginių, išvykų metu).

Studentas R9, kalbėdamas apie mokytojo asmenybės įtaką, dėsto: *12 klasėje buvo „mini“ informatikos būrelis. <...> Būrelį vedė lietuvių kalbos mokytoja. Bet norėjau eiti, gauti žinių. Taip mane užkabino šiek tiek*. Šis pavyzdys puikiai iliustruoja respondentui daromą įtaką. Mokinį patraukė neseniai praktiką atlikusi mokytoja, kuri inicijavo papildomą mokinių veiklą. Nors akivaizdu, kad lietuvių kalbos pedagogė nebuvo informatikos dalyko mokytoja, turinti puikią šios srities kompetenciją, bet įdomiai vedė būrelį ir motyvavo mokinį gilintis į šį dalyką.

Studentas R1 teigia: *Mano matematikos mokytoja mokydavo ne „sausą“ matematiką, o tokią įdomią. Išaiškindavo tokiu „kampu“, kad net būdavo įdomu eiti į tas pamokas*. Vadinas, sudėtingą dalyką mokytojas gali lengvai ir suprantamai pateikti, o tai gali turėti įtakos pamėgti šį dalyką. Surgėlienė (2014, p. 216) išryškino, kad mokytojai, puoselėdami išskirtinai gerą psichologinį klimatą, padeda mokiniams kaupti svarstymui reikalingą informaciją, ypač dalykų pamokose, metodinėse grupėse. Autorė (ten pat, p. 196) pastebi, kad plačiausias galimybes turi ekonomikos dalyko grupiniai darbai, pamokos ir jose taikomi aktyvūs mokymosi metodai (projektai, diskusijos). Apibendrintai galima teigti, kad įtakos studijų pasirinkimui gali turėti **mokytojo gebėjimas dalyką pateikti įdomiai**.

Studentas R10 teigė: *Mokykla mane nukreipė, kur aš galiu stoti*. Mokykla gali padėti suformuoti **norimą studijų pasirinkimo kryptį**, sudarydama sąlygas atrasti potencialias / tinkamas programas, kviesdama svečius ir organizuodama susitikimus su įvairių sričių specialistais.

Dalyko mokytojai, atsižvelgdami į mokinio gebėjimus, gali netiesiogiai konsultuoti studijų pasirinkimo klausimais. **Studentas R13** teigė: *Pas mus mokytojai sakydavo: eisi į socialinius mokslus – darbo neturėsi, o jei pasirinksi technologinius – turėsi darbo. Jie mus kuruodavo. Jie labiau mus pažinodavo, atpažindavo ir*

taikliai patardavo, per daug nepiršdami savo nuomonės. Buvo tokie laikai, niekas nežinojome, ką daryti. Gerai, kad patarė. Suprasdami besikeičiančios aplinkos reikšmę būsimam studentui, mokytojai, konkrečiai neakcentuodami dalyko, padeda mokiniui svarstyti - matydami jaunimo neapsisprendimą, **padeda „pasverti“ įvairius faktorius ir pasirinkti teisingiausią kelią.**

Apibendrinant galima teigti:

- teorinėje dalyje išskirtas veiksnys „konsultacijos su dalyko mokytoju“ kokybinio tyrimo respondentų nebuvo tiesiogiai minėtas, tačiau išryškėjo kitas veiksnys – „konsultacijos su korepetitoriumi“: korepetitorius gali daryti įtaką studijų pasirinkimui, patraukliai išdėstydamas dalyką, būdamas globėjiškas ir profesionalus neformalaus mokymo pedagogas, padėdamas mokiniui pasijausti „stipriam“ šiame dalyke;

- dalyko mokytojas gali mokinį „uždegti“ dalyku ne tik puikiai jį dėstydamas, bet ir būdamas patraukli asmenybė;

- klasės auklėtojas, gebėdamas mokinius įkvėpti savo dėstomu dalyku, gali būti ypač įtaigus, nes turi galimybę „dvigubam poveikiui“ – kaip auklėtojas ir dalyko mokytojas;

- mokytojo gebėjimas įdomiai ir suprantamai pateikti dalyką, iniciatyviai padėti mokiniams tobulinti žinias ir papildomai pasirengti egzaminams gali turėti įtakos konkrečių studijų pasirinkimui;

- mokykla, organizuodama susitikimus su universitetų atstovais, sudarydama tinkamas sąlygas mokytojams atpažinti „pasimetusių“ mokinį, gali padėti jam, patarti, kaip pasirinkti norimą studijų kryptį.

Socialinio patvirtinimo veiksmų modelis

Studentams, kuriems būdingas šio modelio racionalus studijų sprendimas, interviu metu buvo pateikiami šie klausimai: **Pirmas** – ką dabartinės bibliotekos gali pasiūlyti ketinančiam studijuoti? Kokią informaciją galėjo rasti mokyklos bibliotekoje susirinkę draugai, paskatinę Jus rinktis dabar studijuojamą programą? **Antras** - koku laipsniu vyresnių draugų skatinimas rinktis dabar studijuojamą programą lėmė Jūsų iniciatyvą / norą papildomai klausinėti tėvų, mokytojų ar kitų draugų? **Trečias** - kokią informaciją apie universiteto materialinę bazę suteikė vyresni draugai, paskatinę rinktis šią studijų programą? Kokiais būdais paskatino?

Pirmuoju klausimu respondentai nelabai buvo linkę kalbėti. **Studentas R4** teigė: *Bibliotekoje studijų leidinių, atsimenu, buvo daug – „studijuok užsienyje“, „studijuok Lietuvoje“ – ten visokių buvo leidinių. Per pertraukas, kai nebūdavo ką veikti, tai pavartydavome, bet apsisprendimo nelabai keitė, ten tik šiaip žiūrėdavome dėl įdomumo.* Taigi leidiniai, esantys bibliotekoje, nebuvo reikšmingi.

Studentas R11 teigė, kad *į biblioteką eidavau, kai turėdavau „langus“, ten ieškodavau konditerijos knygų.* Biblioteka gali puikiai atstoti tą idealią edukacinę aplinką, kurioje žinių ieškančiam žmogui atsiranda galimybė pasigilinti į norimą sritį. Galima papildyti modelį nauju veiksmu – **bibliotekoje esančios specifinės knygos** gali sudominti / padėti išsigryninti sprendimą studijuoti konkretų dalyką arba paskatinti į jį gilintis.

Į antrąjį klausimą, kaip vyresni draugai ar pažįstami paskatino rinktis dabartinę studijų programą? - sulaukta nemažai informantų atsakymų. Antrasis

klausimas glaudžiai siejasi su **trečiuoju klausimu** (kokią informaciją apie universiteto materialinę bazę suteikė vyresni draugai, paskatinę rinktis šią studijų programą? kokiais būdais paskatino?), todėl atsakymai į juos nagrinėjami kartu.

Studentas R4 pritarė, kad *geras dalykas buvo studijų mugė, tačiau jose visi universitetai apie save kalba tik gerai, o ne pateikia realių situaciją, nieko blogo nesužinai, pvz., apie bendrabučius. Forumai geriau, nes ten rašo patys studentai.* Taigi, stojantieji labiau pasitiki ne viešai pateikiama nuomone mugėse, parodose, bet realių žmonių „gyvais“ pokalbiais. Pvz., **studentas R15** teigė, kad draugai gali daryti nemažą įtaką pasirinkimui: *draugai patarė, kad šis universitetas geriau paruošia. Taip sakė vienas mano draugas, kuris pabaigė VU.* Kita besirenkančių informaciją stojančiųjų grupė – naršantieji internete. Taiklus yra **studento R2** pasisakymas: *Apie šią studijų programą radau visą informaciją forumuose, nes rašydavo tie, kurie jau studijavo ar buvo baigę.* Besirenkančiajam svarbi vyresnių, jau studijuojančių žmonių nuomonė. Esminis skirtumas, skatinantis rinktis, – turima studijuojančių patirtis, realūs pavyzdžiai (**studentas R4**): *Pagal reitingus nežiūrėjau universiteto, man svarbi nuomonė tų žmonių, kurie baigė tą univerą, o ne kažkokių tyrimų rezultatai.* Kaip teigė **studentas R4**, interneto forumai, visokie studijų aprašymai padėjo išsiaiškinti, kad *šis universitetas sunkiau ir stipriau mokina nei kiti.* Skaitydamas komentarus, taip pat šio universiteto tinklalapyje pateiktą informaciją, **studentas R4**, aktyviai veikdamas internete, susidarė nuomonę, kad *studijos yra įdomios ir jų kokybė atitinka lūkesčius: Forumuose užklauskavau, ar tas geriau, ar tas, tada sulaukdavau komentarų, visą reikiamą informaciją susiieškodavau internete.*

Taigi informacija, siekiant patvirtinimo ir įsitikinimo, gali būti renkama internete. Tačiau konkrečios studijų programos pasirinkimas yra veikiamas motyvų, interesų, kitų edukacinių veiksmų. Socialiniai patvirtinimo veiksniai reikalingi kaip pastiprinantys (galbūt padrašinantys).

Į trečiąjį klausimą: *kaip bendravimas su vyresniais draugais, kurie jau žinojo, kur studijuos, lėmė studijų pasirinkimą?*, **studentas R4** teigė: *Važiudavome su draugais į Aukštųjų mokyklų mugę, tai ten dar apsižiūrėdavome. Patys sužinojome, kad mugė vyks Litexpo, susikooperavome ir sugalvojome važiuoti, niekas nepaskatino.* Kai mokiniai susiburia į panašius interesus turinčias socialines grupes, siekiamas rezultatas tampa greičiau įgyvendinamas. Ieškodami atsakymų į jiems rūpimus klausimus dėl studijų, mokiniai gali veikti ne vien tik savame „rate“ (mokytojai, tėvai, klasės draugai), tačiau gali siekti ir universitetų sukurtos aplinkos: sėkmingai diskutuoti, lyginti, vertinti **dalyvaudami universitetų mugėse.**

Bendravimas su klasės draugais ar bendraamžiais, užsiimant ta pačia veikla, gali paskatinti mokytis ir siekti užsibrėžtų tikslų (Buote et al., 2007). Ne visada tik vyresnieji daro įtaką, kartais artimas bendraklasis daro didesnę įtaką nei „visa žinantis“ mokyklos mokytojas (**studentas R11**): *Draugas ėjo pas korepetitorių, man irgi reikėjo egzaminą laikyti, tai mes kaip ir kartu mokėmės. Mokosi pas korepetitorių draugas, o paskiau – ateina ir pas mane.* Informantas konkrečiai nepateikė argumentų, kodėl po korepetitoriaus mokymo ateidavo draugas, bet viena iš galimų priežasčių – noras pasidalinti naujai įgytomis žiniomis.

Darytina išvada, kad bendravimas su draugais, kurie turi tikslą tęsti mokslus po vidurinės mokyklos, įtraukia į bendrą veiklą, sudaro galimybes efektyviau rasti atsakymus. Tai suprantama: kartais bijoma „kvailus“ klausimus užduoti mokytojams ar tėvams, vengiant jų kritikos ar neigiamų komentarų. Remiantis Morkevičiumi (2012), galima teigti, kad laisvesnis komunikavimas internete išsprendžia šio „nepatogumo“ problemą. Ne visi mokiniai turi ekonomines ir socialines sąlygas važinėti po renginius ir turėti viską išmanančius draugus. Turintieji kritišką požiūrį siekia įsigilinti į panašios srities studentų nuomonę, išgyvenimus, realios kasdienybės (bendrabučiai) „kabliukus“, prieš priimdami savarankiškus sprendimus.

Studentas R3 teigia, kad *mūsų specialybės studentus Lietuvoje šis universitetas paruošia geriausiai. Elektronikos niekas geriau neparengia. Galima susidaryti nuomonę iš žiniasklaidos, televizijos. Juk pagal įvaizdį kiti universitetai tai ne taip „rodosi“ kaip šis universitetas.* Respondentas puikiai iliustruoja pavyzdžiu, kaip reiktų universitetams save eksponuoti žiniasklaidoje. Būsimas studentas patikėjo, kad **vienas universitetas turi pranašumą** prieš kitą.

Studentas R4 teigė: *Pasirinkau šį universitetą, nes, vienas dalykas, - arčiau namų, iš Alytaus važiuoti tik 65 km. O daugiau? Nes tai „šis universitetas“ (aut. past. – universiteto pavadinimas neviešinamas).*

Iš atsakymų matyti, kad persipina kelios veiksmų grupės, o ne pavieniai konkretūs veiksniai daro įtaką besirenkančiajam. Dažniausiai pastebima **dviejų ar trijų veiksmų sanglauda**. Pavyzdžiui, ekonominis veiksnys, darantis įtaką, – universitetas yra arčiau namų (*tik už 65 km*), bei socialinis veiksnys – universiteto reitingas visuomenėje (susidariusi bendra universiteto pavadinimo įvaizdžio nuomonė – tai „šis universitetas“).

Studentas R19 teigė: *Buvau susidariusi nuomonę, kad šio universiteto absolventai yra vertinami visoje Lietuvoje.* **Studentas R9** įvardijo atstumo veiksmus: *Aplink arčiau nebuvo pasirinkimo. Buvo likęs tik Kaunas ir Vilnius. Todėl rinkausi Kauną.*

Studentas R22: *Tėvai per daug nediskutavo, tačiau norėjo, kad mes kartu su sese važinėtume į tą patį miestą studijuoti. Tėvai pritardavo vaiko pasirinkimui, tačiau labiau tikėtina, kad tai išreikšdavo lūkesčiu.*

Svarbu paminėti, kad šalyje studijų pasirinkimui įtaką daro ir kultūrinis veiksnys, skatinantis stoti į universitetą, negalvojant apie tolimesnę perspektyvą. Tai – savotiškas stojimo į aukštąją mokyklą kultas. Šį reiškinį iš dalies taip pat galima įžvelgti ir vyresniojoje kartoje. **Studentas R4 teigė:** *Lietuvoje taip jau yra susiformavę, kad po mokyklos reikia iš karto stoti – universitetas.*

Kita informantų grupė laikosi nuomonės, kad žiniasklaida informuoja, kur geriausiai stoti. **Studentas R8 teigė:** *Informatikų – trūkumas, buvo matyti iš spaudos, žiniasklaidos. Televizijos laidos, akcentuodamos aukštą atlyginimą, gali padėti pasirinkti būsimas studijas.* **Studentas R14 teigė:** *Vienas iš motyvų, kad matai laidoje, jog didelė šios specialybės alga.*

Studentas R4 šiek tiek ironizavo: *šiais laikais madinga: stoti į universitetą, pabaigti, o tada nežinai, ką darai. O valstybės nemokamas vietas jie užima. Daugiausia be motyvacijos stoja, nežinodami, kur stoja.*

Kokią dalį šalyje sudaro stojantieji, kurių pasirinkimą lemia socialiniai patvirtinimo veiksniai, nėra nustatyta, tačiau iš interviu rezultatų matyti, kad daliai moksleivių šie veiksniai daro įtaką. Ši įtaka vertintina teigiamai, jeigu padidina, pagilina mokinio supratimą apie norimą studijuoti programą, būsimą darbą. Tačiau kai kada socialiniai patvirtinimo veiksniai gali duoti ir neigiamą rezultatą. Kai kurie mokiniai stoja į universitetą ne racionaliai apsisprendę, bet dėl „mados“. Aišku, ne visi mokiniai ta „mada“ susižavi, nors ir pripažįsta ją esant. **Studentas R5**, kalbėdamas apie stojimą, teigė: *Mano laikais buvo tokių minčių: visi stokime į ekonomiką, į vadybą, bet man kaip tik priešingai – aš planavau nedaryti taip, kaip visi daro <...> žiniasklaidoje matai daug specialybių, jas pristato, bet tai nereiškia, kad reikia tuo tikėti.*

Studentas R4 teigė: *Mano pasirinkimą labiau lėmė internete esanti informacija, ne „popierinė“ žiniasklaida, tėvai, draugai, kita aplinka.* Taigi, besirenkančiajam atrodė reikšmingesni kiti nei šiame scenarijuje esantys požymiai (teorinėje dalyje įvardyti veiksniai – draugai, šeima, žiniasklaida).

Gilinant, kaip dar socialiniai ir ekonominiai veiksniai paskatina stoti į tą patį miestą, galima remtis **studento R4** citata: *kai mano sesė įstojo į Kauną, tai tas lėmė ir mano pasirinkimą. Kad patogiau kartu važinėti ir panašiai.*

Studentas R23 teigė: *Mano tikslas buvo Kaunas. Nuomonę suformavo reitingai. Kodėl šis universitetas? Visi šnekėjo, kad tai – geriausias universitetas.* Respondentas rinkosi universitetą, jau iš anksto žinodamas, kuriame mieste turi tikslą studijuoti. Socialinio patvirtinimo veiksnų sąrašė gali būti ir pragyvenimo lygio mieste veiksnys. Renkantis studijas atsižvelgiama į finansinius išteklius. **Studentas R13** teigė: *Vilniaus mieste pragyvenimas gana aukštas, kelionės namo ilgesnės.* Socialinė tėvų padėtis paskatina vertinti studijų kainą. **Studentas R9** teigė: *su tėvais lyginome, kiek Kaune, kiek Klaipėdoje kainuotų mokslas ir pragyvenimas.* Kyla klausimas, ar tarp socialinių veiksnų gali būti **patriotiškumas miestui** (savo draugams ir artimai aplinkai)? **Studentas R11** teigė: *Aš miesto patriotė. Tėvai, draugai, viskas patogu.*

Vienas iš šios grupės veiksnų galėtų būti *draugų bendravimas*, kaip iš dalies darantis įtaką sprendimui rinktis studijas. **Studentas R15** teigė: *Kai draugai patarė, kad Kaune geresnė mokslo kokybė, galvojau nestoti į Vilnių.* **Studentas R21** teigė: *Mano mokykloje buvo kultas stoti į Vilnių. Daug kas žinojo, kur nori stoti ir įstojo, bet aš žinojau, kad nestosiu. Jei stodavai į šį universitetą, būdavai pašiepiamas.*

Disertacijos teorinėje dalyje buvo išskirtas veiksnys **bendravimas su draugais, kurie žino, kur stos studijuoti**, tačiau interviu rezultatai leidžia manyti, kad kartais gali būti ir priešingai.

Apibendrinant galima akcentuoti šiuos aspektus:

Mokinius ne tiek domina bibliotekose randama rašytinė informacija kur studijuoti, kiek specifinės knygos, paskatinančios įsigilinti į dominantį dalyką. Draugų, labiau patyrusių, žinančių pasisakymai internete (forumuose ir pan.) yra argumentuotai įtakingesni nei minėta reklaminė studijų informacija. Už rašytinę reklaminę studijų informaciją taip pat įtakingesnė yra informacija apie studijas, gaunama per žiniasklaidos priemones. Nors draugų įtaka yra žymi, tačiau kai kurie mokiniai jai nepasiduoda, kaip ir masinei kai kurių populiarių specialybių „madai“. Socialiniai patvirtinimo veiksniai mokiniams padeda apsispręsti ir gali būti vertintini teigiamai (tiesa, kai kada pasitaiko išimčių, kai šie veiksniai turi ir neigiamą poveikį).

Atvirumo vienkartiniais edukaciniais poveikiams, pastiprintiems ekonominiais veiksniais, modelis

Šiame modelyje kokybinio tyrimo rezultatai bus analizuojami siekiant atsakyti taip pat tik į **vieną klausimą**: kas labiau sužadina pirminį mokinio poreikį studijoms – dėstytojai, pristatantys studijų programas mokyklose, ar pačių besirenkančiųjų apsilankymas universitete? Atsargiai pateikti keli nukreipiamieji klausimai leido netiesiogiai išsiaiškinti informantų požiūrį.

Klausimu – *kaip dalyvavimas mokyklos organizuotame susitikime su studijas pristatančiais dėstytojais gali lemti studijų pasirinkimą?* – nebuvo didelės diskusijos. Informantai neįvardijo, kad konkrečiai atvykę į mokyklą studijas pristatantys dėstytojai kažkokiu būdu „patraukė“. Studentai savo atsakymuose akcentuodavo tik patį **universitetų atstovų atvykimą**. **Studentas R14** teigė: *buvo atvažiavę į mokyklą, bet robotiką pristatydami daug įspūdžio nepaliko*. **Studentas R15** akcentavo: *buvo Donskis atvažiavęs iš VDU tik pristatyti. Jokių dialogų nebuvo*.

Taigi dėstytojų, netgi žinomų visuomenėje, vizitai į mokyklas nepalieka didelio įspūdžio.

Studentas R23 pasakodamas, kas jį sudomino apsilankius universitete, teigė: *Buvau atvažiavęs į universitetą per studijų dienas. Galėjo užkabinti. Buvo įspūdingai pasiruošę. Matėsi, kad iš visų buvo* (aut. past. – šis universitetas) *galingiausias*. Šia citata norima atkreipti dėmesį, kad ne tik teorinėje dalyje išskirti moksliniai darbai ir pasiekimai gali sudominti atvykusius mokinius į universitetų mugę, bet ir kiti masiškumo ar marketingo „kabliukai“. Apibendrintai galima sakyti, kad mokinius veikia **universiteto viešieji ryšiai**.

Studentas R8 teigė, kad *iki aukštųjų mokyklų mugės nebuvo galimybių „privažinėti“, per toli*. Vadinasi, reikia įvertinti ir tai, kad ne visi būsimi studentai turi galimybę atvažiuoti į aukštųjų mokyklų mugę ir įvertinti tai, kas siūloma. Taip pat lieka neatsakyta į klausimą, *kokiais kitais būdais universitetas pasiekia toliau nuo didmiesčių nutolusias mokyklas? Kaip dažnai besirenkančiuosius pasiekia tikroji universiteto marketingo informacija?*

Studentas R6 teigė: *Apie kolegiją turėjau savo nuomonę, kai dar mokiausi, dalyvavome olimpiadoje ir pastebėjau, kad dyliktokai turėjo daugiau bendrų žinių nei kolegijos studentai. Tuomet pagalvojau, kad nenorėčiau studijuoti tokioje aplinkoje*. Taigi, vienkartiniai edukaciniai veiksniai, veikiantys per olimpiadas (ypač kai išvykstama už mokyklos ribų, į kitas ugdymo institucijas) suformuoja tam tikrą abituriento nuomonę apie būsimą aukštojo mokslo instituciją.

Studentas R4 teigė: *Šis universitetas gerą reklamą pasidarė su programuotojų olimpiada mūsų mokykloje. Aš nelabai mokėjau šį dalyką, bet nebūdavo ką siųsti, tai siųsdavo mane. Manau, taip šis universitetas prisitraukė daug žmonių. Olimpiadų metu kažkiek daugiau išgirdau*.

Tai dar kartą patvirtina **universiteto organizuojamos veiklos mokiniams reikšmę**.

Apibendrinant galima akcentuoti šiuos aspektus:

Kaip edukacinis veiksnys universitetas veikia rezultatyviau tuo atveju, jei mokiniai atvyksta į universitetą, o ne universiteto dėstytojai vyksta į mokyklas. Itin gerai veikia mokinių įtraukimas į veiklą universitete domėtis atitinkamu dalyku (specializuotos

neformalios mokyklos, olimpiados), o mugės, „atvirų durų dienos“, kaip vienkartinis edukacinis veiksnys, yra prasmingas, jeigu savo mastu sugeba reprezentuoti universiteto „didingumą“.

3.3. Racionalių sprendimų studijuoti technologijos ir fizinius mokslus veiksnų modelių apibendrinimas

Empirinis tyrimas leido išskirti penkis specializuotus Racionalių sprendimų studijuoti technologijos ir fizinius mokslus veiksnų modelius. Kiekvienas iš jų veikia kiekviename racionalaus sprendimo proceso etape. Norint apibendrinti racionalaus sprendimo proceso veiksnus, tikslinga visus penkis veiksnų modelius sujungti į vieną sistemą. Tai leis išryškinti sisteminių edukacinių veiksnų poveikį ir šių bei kitų veiksnų reikšmę konkreitiems sprendimo proceso etapams ir jų elementams. *Racionalių sprendimų studijuoti technologijos ir fizinius mokslus veiksnų sistema* pavaizduota paveiksle (žr. 3.3.1 pav.).

Pirma, empirinis tyrimas leido pastebėti tam tikrus racionalaus sprendimo proceso ypatumus:

1. Išryškėjo *poreikio formavimosi studijoms etapo* ypatumai (žr. 3.3.1 pav.):

a) poreikio studijoms formavimosi etapas nebūtinai vyksta gimnazijos klasėse;

b) šis poreikis gali susiformuoti ir pagrindinėje mokykloje;

c) jeigu iš vaikystės jaučiamas pašaukimas konkrečiai veiklai ar dalykui, sunku fiksuoti poreikio studijoms susiformavimo etapą.

2. *Studijų informacijos paieškos etape* pastebėta: negalima tiksliai nustatyti informacijos paieškos eigos ir pirminių šaltinių. Konkretūs mokiniai gali šios informacijos ieškoti skirtingais keliais iš artimesnės (šeima) ir tolimesnės (dažniausiai – internetas) aplinkos.

3. *Alternatyvų svarstymo etapo* supratimą galima papildyti: mokiniai nėra linkę sudaryti konkretaus studijų programų sąrašo, tačiau jie išskiria tam tikrus kriterijus, kuriais vadovaudamiesi teikia prioritetą vienai iš alternatyvų.

Antra, kiekvienas iš penkių Racionalių sprendimų studijuoti technologijos ir fizinius mokslus veiksnų modelių turėjo skirtingą poveikį sprendimo proceso etapuose:

1. Poreikio studijoms formavimosi etape didžiausią įtaką (8 ryšiai) turėjo *Atvirumo vienkartiniams edukaciniams poveikiams, pastiprintiems ekonominiais veiksniais*, veiksniai. Vienodą įtaką (po 4 ryšius) turėjo *Jungtinių edukacinių pajėgų* veiksniai ir *Dalyko edukaciniai veiksniai*. Mažesnę įtaką (2 ryšiai) turėjo *Atviros aplinkai šeimos* veiksniai bei mažiausią įtaką (1 ryšys) – *Socialinio patvirtinimo* veiksniai. Iš viso poreikio studijoms formavimosi etape veikė veiksniai, turintys 19 ryšių.

2. Informacijos paieškos etapui didžiausią įtaką turėjo *Jungtinių edukacinių pajėgų* veiksniai (16 ryšių). Mažesnę įtaką (13 ryšių) – *Atviros aplinkai šeimos* veiksniai. Šiek tiek mažesnę įtaką (10 ryšių) – *Atvirumo vienkartiniams edukaciniams poveikiams, pastiprintiems ekonominiais veiksniais*, veiksniai. 6 ryšius turėjo *Socialinio patvirtinimo* veiksniai ir 5 ryšius – *Dalyko edukaciniai* veiksniai. Iš viso informacijos paieškos etape veikė veiksniai, turintys 50 ryšių.

3. Alternatyvų svarstymo etape didžiausią įtaką (7 ryšius) turėjo *Atvirumo vienkartiniams edukaciniams poveikiams, pastiprintiems ekonominiais veiksniais*, veiksniai. 5 ryšius turėjo *Dalyko edukaciniai* veiksniai. Šiek tiek mažesnę įtaką (4 ryšiai) turėjo *Atviros aplinkai šeimos* veiksniai. Mažiausią įtaką (po 1 ryšį) – *Jungtinių edukacinių pajėgų* veiksniai ir *Socialinio patvirtinimo* veiksniai. Iš viso alternatyvų svarstymo etape veikė veiksniai, turintys 18 ryšių.

Kaip matyti, veiksniai darė didžiausią įtaką informacijos paieškos etapui, mažesnę – poreikio studijoms formavimosi ir mažiausią – alternatyvų svarstymo etape. Tai reiškia, kad yra rezervų, ypač panaudojant edukacinius veiksnius, stiprinti poveikį poreikio studijoms formavimosi ir alternatyvų svarstymo etapuose.

Trečia, kiekviename iš penkių išskirtų specifinių Modelių yra edukacinių veiksmų (jie pažymėti raudona spalva, žr. 3.3.1 pav.). Ekonominiai veiksniai (pažymėti mėlynai) „papuolė“ į dvi grupes. Informaciniai veiksniai (juodai pažymėtas tekstas) pateko tik į dvi grupes. Natūralu, kad toks grupėse esančių veiksmų persiskirstymas, lyginant su RASTUVEIK bendruoju modeliu, sukėlė klausimų.

Atlikta priežastinių ryšių analizė aiškiai pademonstravo konkrečių veiksmų ir sprendimo proceso etapų sąsajas (žr. 3.2.1.7 – 3.2.1.11 paveikslus). Anksčiau šių sąsajų RASTUVEIK bendrajame modelyje, pagrįstame remiantis mokslinė literatūra, nebuvo galima įžvelgti. Tačiau ir šios išskirtos sąsajos išsamiai neatsakė į visus rūpimus klausimus, nes neparodė tvirto konkretaus veiksmo ir sprendimo etapo priežastinio ryšio. Atsižvelgiant į kiekvieną iš penkių specializuotų modelių buvo keliami papildomi aktualūs klausimai (žr. 3.2.2.1 lent.).

Ketvirta, kokybinio tyrimo rezultatai leido giliau pažvelgti į aktualius ryšius. Interviu rezultatai leido aiškiau nustatyti edukacinių veiksmų įtaką sprendimui stoti į universitetą. Taip pat remiantis turima informacija buvo išryškinti **papildomi veiksniai**, darantys įtaką sprendimo priėmimo proceso etapams:

1. *Jungtinių edukacinių pajėgų modelis*:

- universiteto organizuojami kelių studijų krypčių dėstytojų / mokslininkų jungtinės grupės apsilankymai mokyklose, įtraukiant mokinius į aktyvią veiklą;
- universiteto organizuojami specialūs kursai mokiniams, pradedant nuo aštuntos klasės;
- mokyklos organizuojami informaciniai susitikimai tėvams su universiteto atstovais, pasakojančiais apie universitetą, studijas ir jų pokyčius.

2. *Atvirumo vienkartiniams edukaciniams poveikiams, pastiprintiems ekonominiais veiksniais, modelis*:

- pirmakursiai, atvykstantys į savo buvusias mokyklas pristatyti studijuojamų programų ir universitetų.

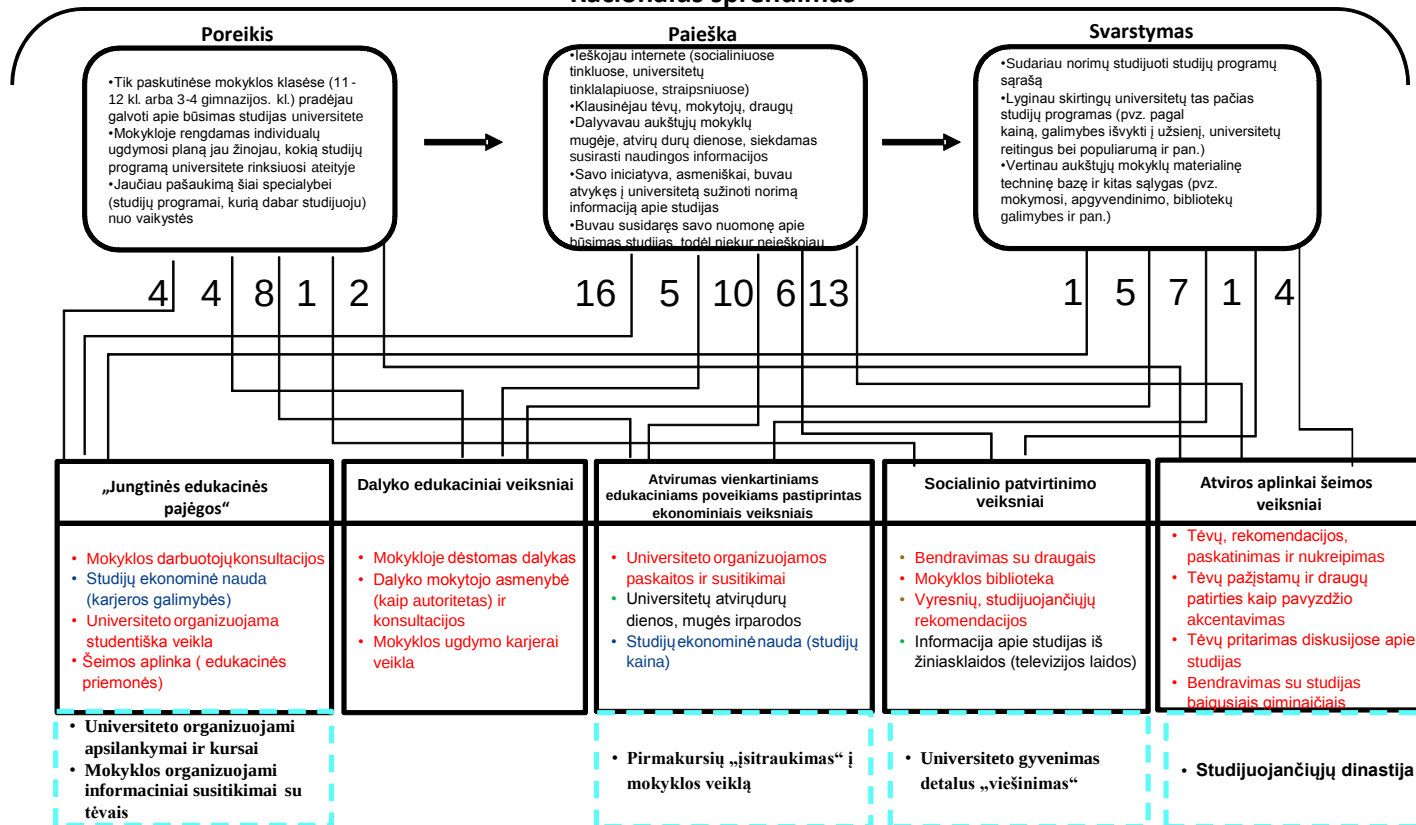
3. *Socialinio patvirtinimo veiksmų modelis*:

- detalus universiteto gyvenimo viešinimas.

4. *Atviros aplinkai šeimos veiksmų modelis*:

Studijuojančiųjų dinastija (vyresnių brolių/seserų įtaka jaunesniems, kad pasirinktų panašią studijų programą).

Racionalus sprendimas



3.3.1 pav. RASTUVEIK bendrojo modelio pritaikymas technologijos ir fizinių mokslų studijų pasirinkimo rezultatams (RASTUTEFIVEIK modelis)

Mėlynu punktyru pažymėti empirinio tyrimo metu gauti papildomi veiksniai. RASTUVEIK bendrojo sprendimų modelio veiksniai: *edukaciniai*, *ekonominiai*, *informaciniai*. Skaičiai reprezentuoja tarp veiksmų grupių ir sprendimo proceso etapų susidariusį statistiškai reikšmingų ryšių kiekį.

Grįžtant prie RASTUVEIK bendrojo modelio, pagrįsto teorinėje disertacijos dalyje, kuriame racionalaus studijų rinkimosi sprendimo procesą veikia atskiros edukacinių, informacinių, ekonominių ir sociodemografinių veiksmų grupės, kyla klausimas, ar šios grupės visais atvejais transformuojasi į penkias grupes, šiame darbe pavadintas modeliais: „Jungtinės edukacinės pajėgos“, „Dalyko edukaciniai veiksniai“, „Atvirumas vienkartiniams edukaciniams poveikiams, pastiprintiems ekonominiais veiksniais“, „Socialinio patvirtinimo veiksniai“, „Atviros aplinkai šeimos veiksniai“? Į šį klausimą kol kas negalima atsakyti, tam reikėtų atlikti papildomus tyrimus, apklausiant kitas studijų sritis pasirinkusius asmenis. Tai – ateities tyrimų dalykas.

Apibendrinant empirinio tyrimo rezultatus galima teigti, kad mokiniai, rinkdamiesi technologijos bei fizinių mokslų studijas, atskiruose sprendimo studijuoti priėmimo etapuose gali būti veikiami visų penkių veiksmų modelių (arba kelių vienu metu, arba vieno iš jų). Pagrindu laikomas RASTUVEIK bendrasis modelis, kuris transformuojamas į minėtus penkis modelius.

„Atvirumo vienkartiniams edukaciniams poveikiams, pastiprintiems ekonominiais veiksniais“, modelis (25 ryšiai) turi didelį edukacinį potencialą. Šis modelis apima universiteto ir neformalaus ugdymo popamokinėje veikloje veiksmus. Modelyje reiškiasi trys esminiai veiksniai; du iš jų yra susiję su universitetu (organizuojama veikla, susitikimais), vienas veiksnys priklauso mokyklos realizuojamam neformaliai ugdymui. Šis modelis turi 8 statistiškai reikšmingus ryšius poreikiui studijoms susiformuoti. Šio modelio veiksniai, nors ir ne nuolatiniai, o vienkartinio pobūdžio, turi nemažai sąsajų su dviem racionalaus sprendimo proceso etapais: informacijos paieška ir poreikio studijoms susiformavimu.

Taip pat didelį edukacinį potencialą turi „Jungtinių edukacinių pajėgų“ veiksmų modelis (21 ryšys), kai sinerginį efektą pasiekia tėvai (šiuo atveju – svarbiausias veiksnys), mokykla ir universitetas. Šio modelio veiksniai labiausiai veikia informacijos paieškos etape, konkrečiai – lemia mokinio iniciatyvą ieškoti informacijos tiesiogiai atvykstant į universitetą.

„Atviros aplinkai šeimos“, veiksmų modelis (18 ryšių) akcentuoja tėvų ir kitų šeimos narių įtaką visuose trijuose sprendimo priėmimo proceso etapuose. Šiame modelyje galima išskirti kaip svarbius veiksmus – tėvų rekomendacijas ir pritarimą diskusijose apie planuojamus mokslus. Jie daro įtaką poreikio studijoms susiformavimui, informacijos apie studijas paieškai ir svarstymui.

„Dalyko edukacinių“ veiksmų modelyje (14 ryšių) esminę reikšmę turi dalyko mokytojas, kurio įtaka siejasi su mokinio poreikio (kartais – pašaukimo) konkretaus dalyko studijoms formavimusi. Tiek mokytojo asmenybė, tiek jo dėstomas dalykas yra efektyvūs veiksniai, labiausiai pasireiškiantys poreikio studijoms formavimosi bei sprendimo alternatyvų svarstymo etapuose.

„Socialinio patvirtinimo“ veiksmų modelis (8 ryšiai) sujungia bendravimo su draugais ir žiniasklaidos priemonių veiksmus. Šie veiksniai labiausiai daro įtaką mokinio iniciatyvai asmeniškai atvykti į universitetą sužinoti norimą informaciją apie studijas.

4. IŠVADOS

1. Racionalaus sprendimo (proceso) stoti į universitetą veiksmų bendrasis modelis (RASTUVEIK) akcentuoja:

a) racionalaus sprendimo stoti į universitetą procesą, susidedantį iš trijų etapų: poreikio studijuoti formavimasis, informacijos paieška, sprendimo svarstymas. Mokinio atliekama informacijos paieška priklauso nuo turimų asmeninių (draugai, tėvai, mokytojai) ir išorinių šaltinių. Svarstymo etape atsiskleidžia besirenkančiojo būdai tinkamai suformuluoti ir įvertinti sprendimo stojimo alternatyvas;

b) veiksmus, galinčius daryti įtaką racionaliam sprendimui stoti į universitetą. Teoriškai veiksniai skirstomi į keturias grupes: edukaciniai, ekonominiai, informaciniai, sociodemografiniai. Edukaciniais veiksniais laikomi tie veiksniai, kurie turi ugdomąjį poveikį. Edukaciniai veiksniai gali veikti šeimos, mokyklos, universiteto aplinkose. Ekonominiai veiksniai paremti naudos siekimu. Manoma, kad laiko ir lėšų investavimas į studijas atneša didesnę būsimą grąžą ir ateities karjeros galimybes. Informacinių veiksmų šaltiniai skirstomi į asmeninius ir išorinius. Atliekant informacijos paiešką svarbus asmens gebėjimas surinkti ir apdoroti gautus duomenis.

Visi minėti veiksniai gali veikti visuose trijuose racionalaus studijų sprendimo proceso etapuose. Tačiau RASTUVEIK yra tik bendrasis modelis, galintis būti teoriniu pagrindu kitiems, konkrečias rengimosi studijuoti aplinkybes įvertinantiems modeliams. Šie modeliai nustatomi empiriškai.

2. Edukacinių veiksmų įtakos racionaliam sprendimui stoti į universiteto technologijos ir fizinių mokslų studijų programas tyrimas atliktas derinant kiekybinio ir kokybinio tyrimo duomenų rinkimo ir apdorojimo metodus. Esminis kiekybinio tyrimo metodas – apklausa raštu. Jai atlikti naudojamas klausimyno konstruktas (septyni klausimų blokai), besiremiantis racionalaus sprendimo priėmimo proceso veiksniais. Gautų rezultatų supratimui pagilinti taikomas kokybinis tyrimas – interviu.

3. Empirinis tyrimas leido nustatyti šiuos dėsningumus:

3.1. Mokiniai, rinkdamiesi technologijos bei fizinių mokslų studijas, atskiruose sprendimo studijuoti priėmimo etapuose gali būti veikiami veiksmų grupių, kurių pagrindas – RASTUVEIK bendrasis modelis:

Jungtinių edukacinių pajėgų – šis modelis turi didelį edukacinį potencialą, kai sinerginį efektą pasiekia tėvai, mokykla ir universitetas. Šio modelio veiksniai labiausiai veikia informacijos paieškos etape, konkrečiai – lemia mokinio iniciatyvą ieškoti informacijos internete bei tiesiogiai atvykstant į universitetą. Ryškiausi edukaciniai veiksniai – mokinių dalyvavimas studentiškoje universiteto veikloje ir tėvų namuose turimi specialybės žurnalai bei kita literatūra.

Atvirumo vienkartiniams edukaciniais poveikiams, pastiprintiems ekonominiais veiksniais, modelis taip pat turi didelį edukacinį potencialą. Šis modelis apima universiteto ir neformalaus ugdymo popamokinėje veikloje veiksmus. Modelyje reiškiasi trys esminiai veiksniai; du iš jų susiję su universitetu (mokinių susitikimai su dėstytojais; dalyvavimas universitetų mugėse) ir orientuoti į informacijos paieškos ir svarstymo etapus; vienas veiksnys priklauso mokyklos

realizuojamam neformaliajam ugdymui (būrelių lankymas) ir turi didžiausią įtaką poreikiui studijoms susiformuoti.

Atviros aplinkai šeimos veiksmų modelis akcentuoja tėvų ir kitų šeimos narių įtaką visuose trijuose sprendimo proceso etapuose. Šiame modelyje galima išskirti kaip svarbius veiksmus – tėvų rekomendacijas ir pritarimą diskusijose apie planuojamus mokslus. Jie daro įtaką poreikio studijoms susiformavimui, informacijos apie studijas paieškai ir svarstymui.

Dalyko edukacinių veiksmų modelyje esminę reikšmę turi dalyko mokytojas: jo asmenybė ir dėstomas dalykas yra efektyvūs veiksniai, labiausiai veikiantys poreikio studijoms formavimosi bei sprendimo alternatyvų svarstymo etapuose.

Socialinio patvirtinimo veiksmų modelis sujungia bendravimo su draugais ir žiniasklaidos priemonių veiksmus. Šie veiksniai labiausiai daro įtaką mokinio iniciatyvai asmeniškai atvykti į universitetą sužinoti norimą informaciją apie studijas.

3.2. Racionalių sprendimų studijuoti technologijos ir fizinius mokslus veiksmų sistema – tai penki šių sprendimų proceso trijuose etapuose veikiančių empiriškai nustatytų veiksmų grupės / modeliai.

Veiksniai didžiausią įtaką daro informacijos paieškos etape, mažesnę – poreikio studijoms formavimosi ir mažiausią – alternatyvų svarstymo etape.

Kiekviename iš penkių sudarytų Modelių reiškiasi edukaciniai veiksniai. Ekonominiai veiksniai yra trijų, o informaciniai – dviejų Modelių sudėtyje.

3.3. Empirinis tyrimas leido išryškinti tam tikrus studijų sprendimo proceso etapų ypatumus, lyginant su RASTUVEIK bendrajame modelyje pagrįstais atitinkamais etapais.

Išryškėjo šie *poreikio formavimosi studijoms etapo* ypatumai:

- a) poreikio studijoms formavimosi etapas nebūtinai vyksta gimnazijos klasėse;
- b) šis poreikis gali susiformuoti ir pagrindinėje mokykloje;
- c) jeigu iš vaikystės jaučiamas pašaukimas konkrečiai veiklai ar dalykui, sunku fiksuoti poreikio studijoms susiformavimo etapą.

Informacijos studijoms paieškos etape pastebėta: negalima tiksliai nustatyti informacijos paieškos eigos ir pirminių šaltinių. Konkretūs mokiniai gali ieškoti informacijos skirtingais keliais iš artimesnės (šeima) ir tolimesnės (dažniausiai – internetas) aplinkų.

Alternatyvų svarstymo etapo supratimą galima papildyti taip: mokiniai nėra linkę sudaryti konkretaus studijų programų sąrašo, tačiau jie išskiria tam tikrus kriterijus, kuriais vadovaudamiesi teikia prioritetą pasirinkdami vieną iš alternatyvų.

4. Teoriškai pagrįstame RASTUVEIK bendrajame modelyje, kuris yra pakankamas teorinis pagrindas kontekstualizuotiems studijų pasirinkimo racionalių sprendimų empiriniams tyrimams, edukaciniai veiksniai pristatomi kaip atskira grupė šalia kitų veiksmų grupių (ekonominiai, informaciniai, sociodemografiniai veiksniai). Empiriškai nustatytuose RASTUTEFIVEIK visuose modeliuose (išvestuose iš RASTUVEIK bendrojo modelio) edukaciniai veiksniai yra išsiskaidę į įvairias grupes („Jungtinės subalansuotos pajėgos“, Dalyko edukaciniai veiksniai, Atvirumas vienkartiniam edukaciniam

poveikiams pastiprintiems ekonominias veiksniais, Socialinio patvirtinimo veiksniai, Atviros aplinkai šeimos veiksniai), kuriose yra integravęsi su kitais RASTUVEIK bendrajame modelyje esančiais veiksniais. Visi minėtų įvairių grupių integruoti veiksniai veikia diferencijuotai visuose racionalių sprendimų priėmimo etapuose. Konkretų mokinį šių grupių veiksniai veikia individualizuotai.

REKOMENDACIJOS

Atliktas edukacinių veiksmų, darančių įtaką racionalaus sprendimo stoti į universitetą sėkmei, tyrimas leidžia suformuluoti šias rekomendacijas.

Švietimo politikams:

- Inicijuoti reikalingų teisės aktų priėmimą, siekiant sudaryti sąlygas universitetams steigti bazinių dalykų (tiksliau – jų grupių) mokyklas. Esant tokio pobūdžio teisinei bazei, universitetai savo ruožtu bendradarbiautų su kitomis mokyklomis ir kviestų absolventus gilintis į šiuos dalykus.
- Sudaryti sąlygas, kad universitetai kartu su mokyklomis ir tėvais turėtų galimybę sukurti bendrą profesinio orientavimo sistemą. Šios sistemos ar bazinės mokyklos pagrindu veikiantis orientavimas turėtų prasidėti 7 – 8 klasėse.

Aukštosioms mokykloms:

- Universitetas turėtų kurti originalią pritraukimo į studijas sistemą. Turėtų būti siekiama ne reklamuoti, bet įtraukti diskutuoti, svarstyti, kartu „išsigryninti“ darbo ir tolesnės karjeros galimybes.
- Jeigu būtų steigiamos bazinių dalykų mokyklos, universitetai galėtų kviešti tų mokyklų mokinių tėvus, kurie drauge su mokiniais (savo vaikais) dalyvautų universiteto mokslininkų paskaitose, seminaruose, drauge su jais vyktų į jų praktinės veiklos partnerių darbo vietas tam, kad teorijos ir praktikos sintezėje galėtų pajaušti konkrečių studijų programų esmę ir absolventų darbo perspektyvą.

Bendrojo ugdymo mokykloms:

- Mokyklos bibliotekoje sukurtoje edukacinėje aplinkoje turėtų rasti vietos inžinierių ir kitų specializacijų atstovų „sėkmės istorijos“, rekomenduojama bibliotekas praturtinti nuolat atnaujinamais „profesiniais stendais“ ir kita studijų pasirinkimui aktualia informacija.
- Mokiniams, besirenkantiems studijas universitete, turėtų daugiau padėti dalykų mokytojai: 1) išsigryninti poreikį studijuoti; 2) ne tik padėti susirasti poreikius atitinkančią informaciją, bet ir nukreipti į specializuotus seminarus, konferencijas, aukštųjų mokyklų mugės; 3) objektyviai rekomenduoti, kaip tinkamai įvertinti universiteto siūlomas studijų programas.

Tyrėjams, mokslininkams:

- Tikrinti teorinėje disertacijos dalyje pagrįsto Bendrojo veiksmų modelio raišką ir adaptuoti modelį kitas studijų sritis pasirinkusių abiturientų sprendimo studijuoti priėmimo proceso tyrimams.
- Gilintis į veiksmų grupės „Jungtinės edukacinės pajėgos“ potencialą, siekiant savo tyrimų rezultatais grįstomis rekomendacijomis padėti apsispręsti mokiniams, rengiantiems individualų ugdymosi planą 10 - toje mokyklos klasėje.

LITERATŪRA

1. Abuya, B. A., Oketch, M., Mutisya, M., Ngware, M., & Ciera, J. (2012). Influence of mothers' education on children's maths achievement in kenya.
2. Al-Yousef, H. (2009). 'They know nothing about university – neither of them went': The effect of parents' level of education on their involvement in their daughters' higher education choices. *Compare: A Journal of Comparative and International Education*, 39(6), 783-798. doi:10.1080/03057920902913909
3. Albert, D., & Steinberg, L. (2011). Judgment and decision making in adolescence. *Journal of Research on Adolescence*, 21(1), 211-224.
4. Alborovienė, B., ir Garnienė, G. (2011). Aukštojo mokslo institucijų įvaizdžio diskurso formavimas Lietuvos žiniasklaidoje. *Vadybos Mokslas Ir Studijos-kaimo verslų ir jų infrastruktūros plėtrai*, 3(27), 5.
5. Al-Fattal, A. (2010). *Understanding student choice of university and marketing strategies in syrian private higher education*. University of Leeds.
6. Allison, C. J., & Cossette, M. (2007). Three theories of career development and choice.
7. Ancheh, K. S. B. (2006). Institutional factors attracting students to malaysian institutions of higher education. *International Review of Business Research Papers*, 2(1), 46-64.
8. Andrée, M., & Hansson, L. (2013). Marketing the 'Broad line': Invitations to STEM education in a swedish recruitment campaign. *International Journal of Science Education*, 35(1), 147-166.
9. Antonio, A. L. (2004). The influence of friendship groups on intellectual self-confidence and educational aspirations in college. *Journal of Higher Education*, 75(4), 446-471.
10. Arnold, E., Price, L., & Zinkhan, G. (2004). Consumers.
11. Ashby, J. S., & Schoon, I. (2010). Career success: The role of teenage career aspirations, ambition value and gender in predicting adult social status and earnings. *Journal of Vocational Behavior*, 77(3), 350-360.
12. Augustinienė, A. (2007). *Mokinių gebėjimų priimti karjeros sprendimus ugdymo galimybės bendrojo lavinimo mokykloje: daktaro disertacija*. Kauno technologijos universitetas.
13. Augustinienė, A., Čiučiulkienė, N., Čiužas, R., ir Šiaučiukėnienė, L. (2006). Mokinių gebėjimų priimti karjeros sprendimus ugdymo dalyviai kaip besimokanti bendruomenė. *Mokslo Darbai*, 93.
14. Băcilă, M. F., Dorel, P. O. P. M., & Alexandra-Maria, T. (2006). Marketing research regarding faculty-choice criteria and information sources utilised. *Annals*, 4
15. Badke-Schaub, P., & Gehrlicher, A. (2003). Patterns of decisions in design: Leaps, loops, cycles, sequences and meta-processes. *DS 31: Proceedings of ICED 03, the 14th International Conference on Engineering Design, Stockholm*,
16. Baguley, T. (2012). *Serious stats: A guide to advanced statistics for the behavioral sciences* Palgrave Macmillan.
17. Baiocco, R., Laghi, F., & D'Alessio, M. (2009). Decision-making style among adolescents: Relationship with sensation seeking and locus of control. *Journal of Adolescence*, 32(4), 963-976. doi:10.1016/j.adolescence.2008.08.003
18. Balčytienė, A. (2000). Žiniasklaidos tekstai. *Darbai ir Dienos*, (24), 1392-0588.
19. Bandura, A. (2001). Social cognitive theory: An agentic perspective. *Annual Review of Psychology*, 52(1), 1-26.

20. Bankauskienė, N., ir Surgėlienė, J. (2012). Bendrojo ugdymo mokyklos ir aukštosios mokyklos bendradarbiavimo galimybės padedant mokiniams planuoti karjerą. *Profesinis Rengimas: Tyrimai Ir Realijos*, (23), 64-75.
21. Barber, N., Dodd, T., & Kolyesnikova, N. (2009). Gender differences in information search: Implications for retailing. *Journal of Consumer Marketing*, 26(6), 415-426.
22. Barkauskaitė, M. (1997). Lietuvos švietimo sistemos kaitos vertinimai. *Pedagogika*, 34, 21-28.
23. Barnes, J. (1984). *The complete works of aristotle: The revised oxford translation. Volume, 1*.
24. Baumeister, R. F., Sparks, E. A., Stillman, T. F., & Vohs, K. D. (2008). Free will in consumer behavior: Self-control, ego depletion, and choice. *Journal of Consumer Psychology*, 18(1), 4-13.
25. Beach, L. R., & Connolly, T. (2005). *The psychology of decision making : People in organizations*. Thousand Oaks: Sage Publications.
26. Beggs, J. M., Bantam, J. H., & Taylor, S. (2008). Distinguishing the factors influencing college students' choice of major. *College Student Journal*, 42(2), 381-394.
27. Berns, R. (2009). *Vaiko socializacija : Šeima, mokykla, visuomenė* (J. Kuzmickaitė Trans.). Kaunas: Poligrafija ir informatika.
28. Bers, T. H., & Galowich, P. M. (2002). Using survey and focus group research to learn about parents' roles in the community college choice process. *Community College Review*, 29(4), 67-82.
29. Betancourt, T. S., & Khan, K. T. (2008). The mental health of children affected by armed conflict: Protective processes and pathways to resilience. *International Review of Psychiatry*, 20(3), 317-328.
30. Bitinas, B. (2011). Disertacinis tyrimas: tikrovės nuotraukair kūrybinė intervencija. *Acta Paedagogica Vilnensia*, (27), 11-21.
31. Bitinas, B. (2005). Edukologijos mokslas ugdymo paradigmų sankirtoje. *Pedagogika*, , 5-10.
32. Björklund, F., & Bäckström, M. (2008). Individual differences in processing styles: Validity of the Rational-Experiential inventory. *Scandinavian Journal of Psychology*, 49(5), 439-446. doi:10.1111/j.1467-9450.2008.00652.x
33. Böhm, G., & Brun, W. (2008). Intuition and affect in risk perception and decision making. *Judgment and Decision Making*, 3(1), 1-4.
34. Brand, J. E., & Xie, Y. (2010). Who benefits most from college? evidence for negative selection in heterogeneous economic returns to higher education. *American Sociological Review*, 75(2), 273-302. doi:10.1177/0003122410363567
35. Bražukienė, I., ir Užomeckaitė, M. (2013). Lietuvos mažmeninės prekybos raidos teritoriniai ypatumai. *Geografija*, 49(1).
36. Bretherton, I. (1992). The origins of attachment theory: John bowlby and mary ainsworth. *Developmental Psychology*, 28(5), 759.
37. Briggs, S. (2006). An exploratory study of the factors influencing undergraduate student choice: The case of higher education in scotland. *Studies in Higher Education*, 31(6), 705-722.
38. Bronfenbrenner, U. (1977). Toward an experimental ecology of human development. *American Psychologist*, 32(7), 513.
39. Bronfenbrenner, U. (1994). Ecological models of human development. *Readings on the Development of Children*, 2, 37-43.

40. Bronfenbrenner, U. (1999). Environments in developmental perspective: Theoretical and operational models. *Measuring Environment Across the Life Span: Emerging Methods and Concepts*, , 3-28.
41. Bronfenbrenner, U., & Bronfenbrenner, U. (2009). *The ecology of human development: Experiments by nature and design* Harvard university press.
42. Bronfenbrenner, U., & Morris, P. A. (2006). The bioecological model of human development. *Handbook of Child Psychology*.
43. Brown, D. (2007). *Career information, career counseling, and career development*. Boston: Pearson/A&B.
44. Budd, R., & Seminar, B. (2012). Why might students in different countries have contrasting views of higher education? do they? *World Universities Network*.
45. Buote, V. M., Pancer, S. M., Pratt, M. W., Adams, G., Birnie-Lefcovitch, S., Polivy, J., & Wintre, M. G. (2007). The importance of friends friendship and adjustment among 1st-year university students. *Journal of Adolescent Research*, 22(6), 665-689.
46. Buzaitytė-Kašalynienė, J., Kazlauskienė, A., Dvarionas, D., Jonutytė, I., Merfeldaitė, O., ir Tamulevičiūtė, A. (2012). *Jaunimo problematikos tyrimas*. (No. VP1-4.1-VRM-07-V-01-002). Vilnius: Jaunimo reikalų departamentas.
47. Cabrera, A. F., & La Nasa, S. M. (2000). Understanding the college-choice process. *New Directions for Institutional Research*, 2000(107), 5.
48. Campbell, J. R. (1996). Early identification of mathematics talent has long-term positive consequences for career contributions. *International Journal of Educational Research*, 25(6), 497-522. doi:http://dx.doi.org/10.1016/S0883-0355(97)86728-6
49. Ceja, M. (2006). Understanding the role of parents and siblings as information sources in the college choice process of chicana students. *Journal of College Student Development*, 47(1), 87.
50. Čekanavičius, V., ir Murauskas, G. (2003). *Statistika ir jos taikymai*. Vilnius: TEV.
51. Čepulienė, G., ir Senkus, V. (2010). *Šiulaikinė Mokykla: Jaunimo Savijauta, Prioritetai Ir Nuostatos : Jaunujų Sociologijos Mokslininkų Darbai [T.] 5*.
52. Černevičiūtė, J. (2006). Vartojimas, identitetas ir gyvenimo stilius. *Filosofija.Sociologija*, (3-4), 20-24.
53. Chapman, D. W. (1981). A model of student college choice. *The Journal of Higher Education*, , 490-505.
54. Chen, C., & Zimitat, C. (2006). Understanding taiwanese students' decision-making factors regarding australian international higher education. *International Journal of Educational Management*, 20(2), 91-100.
55. Christiansen, D. L., Davidson, C. J., Roper, C. D., Sprinkles, M. C., & Thomas, J. C. (2003). Getting personal with today's prospective students: Use of the web in the college selection process. *College and University*, 79(1), 9-14.
56. Christofides, L. N., Hoy, M., Milla, J., & Stengos, T. (2012). The implication of peer and parental influences on university attendance: A gender comparison. *Working Papers*.
57. Collins, A., Greeno, J., Resnick, L., Berliner, B., & Calfee, R. (1992). Cognition and learning. B.Berliner & R.Calfee, *Handbook of Educational Psychology*, New York: Simon & Shuster MacMillan.
58. Connolly, T., & Hardman, D. (2009). Chapter 9 “Fools rush in”: A JDM perspective on the role of emotions in decisions, moral and otherwise. *Psychology of Learning and Motivation*, 50(0), 275-306. doi:http://dx.doi.org/10.1016/S0079-7421(08)00409-X

59. Cook, E. P., Heppner, M. J., & O'Brien, K. M. (2005). Multicultural and gender influences in women's career development: An ecological perspective. *Journal of Multicultural Counseling and Development*, 33(3), 165-179.
60. Cook, M., Noyes, J., & Masakowski, Y. (2007). *Decision making in complex environments*. Abingdon, Oxon, , GBR: Ashgate Publishing Group.
61. Cosser, M., & Du Toit, J. (2002a). *From school to higher education?: Factors affecting the choices of grade 12 learners* Human Sciences Research Council.
62. Cosser, M., & Du Toit, J. (2002b). *Factors affecting student choice behaviour in the course of secondary education with particular reference to entry into higher education*. Research Report. Pretoria: HSRC.
63. Creswell, J. W. (2013). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* Sage publications.
64. Cubillo, J. M., Sánchez, J., & Cerviño, J. (2006). International students' decision-making process. *International Journal of Educational Management*, 20(2), 101-115.
65. Curseu, P. L., & Schruijer, S. G. L. (2012). Decision styles and rationality: An analysis of the predictive validity of the general decision-making style inventory. *Educational and Psychological Measurement*, 72(6), 1053-1062.
66. Danilevičius, E. (2004). *Asmenybės profesinės interiorizacijos modeliavimas mokymo turinio kaitoje daktaro disertacija : Socialiniai mokslai, edukologija (07 S)*. Kaunas: VDU.
67. Darling, N. (2007). Ecological systems theory: The person in the center of the circles. *Research in Human Development*, 4(3-4), 203-217.
68. Davis-Kean, P. E. (2005). The influence of parent education and family income on child achievement: The indirect role of parental expectations and the home environment. *Journal of Family Psychology*, 19(2), 294.
69. Dawes, D. R. M. (2001). *Rational choice in an uncertain world: The psychology of judgment and decision making* Sage Publications, Inc.
70. de Dios Jiménez, J., & Salas-Velasco, M. (2000). Modeling educational choices. A binomial logit model applied to the demand for higher education. *Higher Education*, 40(3), 293-311.
71. Dellaert, B. G. C., & Häubl, G. (2012). Searching in choice mode: Consumer decision processes in product search with recommendations. *Journal of Marketing Research (JMR)*, 49(2), 277-288. doi:10.1509/jmr.09.0481
72. Dharsee, N. (2010). Parental influences on career choices *Issue 4* (Knowledge Magazine).
73. DiDonato, N. C., & O'Donnell, A. M. (2006). Factors that influence students' choices of technology majors and careers. *The Fourth International Biennial SELF Research Conference: Self-concept, Motivation, Social, and Personal Identity for the 21st Century*
74. Drewes, T., & Michael, C. (2006). How do students choose a university?: An analysis of applications to universities in ontario, canada. *Research in Higher Education*, 47(7), 781-800.
75. Dries, N., Pepermans, R., & Carlier, O. (2008). Career success: Constructing a multidimensional model. *Journal of Vocational Behavior*, 73(2), 254-267.
76. Dumčienė, A., ir Bajoriūnas, Z. (2006). *Ugdymo pagrindai : Vadovėlis*. Kaunas: Lietuvos kūno kultūros akademija.
77. Duoblienė, L. (2007). Dorinio ugdymo Lietuvos bendrojo lavinimo mokyklose metodologiniai orientyrai. *Acta Paedagogica Vilnensia; Methodology of Moral Education in Lithuanian General Schools*, , 25-33.

78. Duoblienė, L. (2010). Švietimo politika ir globalizacija: Nacionaliniai ir supranacionaliniai ypatumai. *Acta Pedagogica Vilnensia*, (25), 69-84.
79. Eidimtas, A., & Valinevičienė, G. (2012). University presentation to potential students using WEB 2.0 environments. *Socialinės Technologijos [Elektroninis Išteklis]*, 456-472.
80. Eliot, M., & Turns, J. (2011). Constructing professional portfolios: Sense-making and professional identity development for engineering undergraduates. *Journal of Engineering Education*, 100(4), 630-654.
81. Ermisch, J., & Francesconi, M. (2001). Family matters: Impacts of family background on educational attainments. *Economica*, 68(270), 137-156.
82. Evans, J. L. (1997). *Factors Influencing African Americans to Select Teaching Careers in Vocational Education and Experiences that Relate to their Progress in Vocational Teacher Licensure Programs*.
83. Faggini, M., & Vinci, C. P. (2010). *Decision theory and choices: A complexity approach: A complexity approach* Springer.
84. Fang, W., & Wang, S. (2014). Chinese students' choice of transnational higher education in a globalized higher education market A case study of W university. *Journal of Studies in International Education*, , 1028315314523989.
85. Fernandez, J. L. (2010). An exploratory study of factors influencing the decision of students to study at universiti sains Malaysia. *Kajian Malaysia: Journal of Malaysian Studies*, 28(2), 107.
86. Flay, B. R., Snyder, F., & Petraitis, J. (2009). The theory of triadic influence. *Emerging Theories in Health Promotion Practice and Research*, , 451-510.
87. Foskett, N., Dyke, M., & Maringe, F. (2008). The influence of the school in the decision to participate in learning post-16. *British Educational Research Journal*, 34(1), 37-61. doi:10.1080/01411920701491961
88. Francis, J. J., Johnston, M., Robertson, C., Glidewell, L., Entwistle, V., Eccles, M. P., & Grimshaw, J. M. (2010). What is an adequate sample size? operationalising data saturation for theory-based interview studies. *Psychology and Health*, 25(10), 1229-1245.
89. Gabert, T. E., Hale, J. L., & Montalvo Jr, G. P. (1999). Differences in college choice factors among freshmen student-athletes. *Journal of College Admission*, 164, 20-29.
90. Galotti, K. M., Ciner, E., Altenbaumer, H. E., Geerts, H. J., Rupp, A., & Woulfe, J. (2006). Decision-making styles in a real-life decision: Choosing a college major. *Personality and Individual Differences*, 41(4), 629-639. doi:10.1016/j.paid.2006.03.003
91. Gambetti, E., Fabbri, M., Bensi, L., & Tonetti, L. (2008). A contribution to the italian validation of the general decision-making style inventory. *Personality and Individual Differences*, 44(4), 842-852. doi:10.1016/j.paid.2007.10.017
92. Garma, R., & Moy, T. (2003). University selection: A comparison of australian and malaysian students' pre-choice behaviour. *ANZMAC 2003 Conference, Adelaide*, 1344-1350.
93. Garnienė, D. (2006). *Bendrojo lavinimo mokyklos ugdymo karjerai modelis: Parametrai ir realizavimo principai : Daktaro disertacija : Socialiniai mokslai, edukologija (07S)*. Kaunas: Vytauto Didžiojo universiteto leidykla.
94. Gati, I., Landman, S., Davidovitch, S., Asulin-Peretz, L., & Gadassi, R. (2010). From career decision-making styles to career decision-making profiles: A multidimensional approach. *Journal of Vocational Behavior*, 76(2), 277-291.

95. Gati, I., Krausz, M., & Osipow, S. H. (1996). A taxonomy of difficulties in career decision making. *Journal of Counseling Psychology; Journal of Counseling Psychology*, 43(4), 510.
96. Gati, I., Amir, T., & Landman, S. (2010). Career counsellors' perceptions of the severity of career decision-making difficulties. *British Journal of Guidance & Counselling*, 38(4), 393-408. doi:10.1080/03069885.2010.503700
97. Germeijs, V., & Verschueren, K. (2006). High school students' career decision-making process: Development and validation of the study choice task inventory. *Journal of Career Assessment*, 14(4), 449.
98. Germeijs, V., & De Boeck, P. (2003). Career indecision: Three factors from decision theory. *Journal of Vocational Behavior*, 62(1), 11-25. doi:10.1016/S0001-8791(02)00055-6
99. Germeijs, V., Luyckx, K., Notelaers, G., Goossens, L., & Verschueren, K. (2012). Choosing a major in higher education: Profiles of students' decision-making process. *Contemporary Educational Psychology*, 37(3), 229-239. doi:10.1016/j.cedpsych.2011.12.002
100. Germeijs, V., & Verschueren, K. (2007). High school students' career decision-making process: Consequences for choice implementation in higher education. *Journal of Vocational Behavior*, 70(2), 223-241. doi:10.1016/j.jvb.2006.10.004
101. Gibbons, S., & Vignoles, A. (2012). Geography, choice and participation in higher education in england. *Regional Science and Urban Economics*, 42(1-2), 98-113.
102. Gigerenzer, G., & Selten, R. (2002). *Bounded rationality: The adaptive toolbox* Mit Press.
103. Ginevra, M. C., Nota, L., Soresi, S., & Gati, I. (2012). Career decision-making profiles of italian adolescents. *Journal of Career Assessment*, 20(4), 375-389.
104. Girdzijauskienė, R. (2014). Kūrybiškumui ugdyti palanki aplinka Lietuvos mokyklose. *Tiltai*, 61(4), 79-91.
105. Glaser, B. G., & Strauss, A. L. (2009). *The discovery of grounded theory: Strategies for qualitative research* Transaction Publishers.
106. Goldin, C. D., & Katz, L. F. (2009). *The race between education and technology* Harvard University Press.
107. Goldstone, R. L., Wisdom, T. N., Roberts, M. E., & Frey, S. (2013). Chapter one - learning along with others. *Psychology of Learning and Motivation*, 58(0), 1-45. doi:http://dx.doi.org/10.1016/B978-0-12-407237-4.00001-3
108. Gonzalez, C., & Quesada, J. (2003). Learning in dynamic decision making: The recognition process. *Computational & Mathematical Organization Theory*, 9(4), 287-304.
109. Groves, M., Sellars, C., Smith, J., & Barber, A. (2015). Factors affecting student engagement: A case study examining two cohorts of students attending a post-1992 university in the united kingdom. *International Journal of Higher Education*, 4(2), p27.
110. Gumuliauskienė, A. (2013). Švietimo politikos formavimas ir įgyvendinimas: Dermės aspektas. *Švietimas: Politika, Vadyba, Kokybė = Education Policy, Management and Quality*, (1), 19-39.
111. Gurskienė, O. (2004). *Profesinio rengimo kaitos vertinimo modeliavimas daktaro disertacija : Socialiniai mokslai, edukologija (07 S)*. Kaunas: VDU.
112. Haigh, M. J. (2002). Internationalisation of the curriculum: Designing inclusive education for a small world. *Journal of Geography in Higher Education*, 26(1), 49-66.

113. Halpern, R., & Figueiras, A. (2004). Environmental influences on child mental health. *Jornal De Pediatria*, 80(2), 104-110.
114. Hamrick, F. A., & Stage, F. K. (2004). College predisposition at high-minority enrollment, low-income schools. *Review of Higher Education*, 27(2), 151-168.
115. Hanoch, Y. (2002). "Neither an angel nor an ant": Emotion as an aid to bounded rationality. *Journal of Economic Psychology*, 23(1), 1-25.
116. Hansson, S. O. (1994). Decision theory. *A Brief Introduction. Department of Philosophy and the History of Technology. Royal Institute of Technology. Stockholm.*
117. Harren, V. A. (1979). A model of career decision making for college students. *Journal of Vocational Behavior*, 14(2), 119-133. doi:http://dx.doi.org/10.1016/0001-8791(79)90065-4.
118. Hartup, W. W. (1996). The company they keep: Friendships and their developmental significance. *Child Development*, 67(1), 1-13.
119. Hastie, R., & Dawes, R. M. (2009). *Rational choice in an uncertain world: The psychology of judgment and decision making* Sage Publications, Inc.
120. Hayden, M. L. (2008). *Parental Influence on Graduate School Aspirations among First Generation and Non-First Generation College Students Attending Highly Selective Institutions*,
121. Hemmo, V., & Love, P. (2008). *Encouraging student interest in science and technology studies* OECD Global Science Forum Publication.
122. Hemphill, J. F. (2003). Interpreting the magnitudes of correlation coefficients.
123. Hilbig, B. E., Scholl, S. G., & Pohl, R. F. (2010). Think or blink—is the recognition heuristic an "intuitive" strategy? *Judgment and Decision Making*, 5(4), 300-309.
124. Hirschi, A., & Laege, D. (2007). *The relation of secondary students' career-choice readiness to a six-phase model of career decision making*
125. Hodgkinson, P., & Sparkes, A. C. (1997). Careership: A sociological theory of career decision making. *British Journal of Sociology of Education*, 18(1), 29-44.
126. Hossler, D., & Gallagher, K. S. (1987). Studying student college choice: A three-phase model and the implications for policymakers. *College and University*, 62(3), 207-221.
127. Hossler, D., Schmit, J., & Vesper, N. (1998). *Going to college: How social, economic, and educational factors influence the decisions students make* Johns Hopkins University Press.
128. Howe, N., & Strauss, W. (2007). The next 20 years. *Harvard Business Review*, 85, 41-52.
129. Hoyer, W. M. (2001). Consumer behavior.
130. Hoyt, J. E., Brown, A. B., & BJL, M. (2003). Identifying college choice factors to successfully market your institution. *College and University*, 78(4), 3-10.
131. Hurst, A. L. (2009). The path to college: Stories of students from the working class. *Race, Gender & Class*, (1), 257.
132. Igbinedion, V. I. (2011). Perception of factors that influence students' vocational choice of secretarial studies in tertiary institutions in edo state of nigeria. *European Journal of Educational Studies*, 3(2), 325.
133. Jackūnas, Ž. (2006). *Lietuvos švietimo kaitos linkmės:(1988-2005)* Kultūros, Filosofijos ir Meno Institutas.
134. Jakavičius, V. (1998). *Žmogaus ugdymas : Įvadas į edukologijos studijas*. Klaipėda: Klaipėdos universiteto leidykla.
135. James, R. (2000). How school-leavers chose a preferred university course and possible effects on the quality of the school-university transition. *Journal of Institutional Research*, 9(1), 78-88.

136. Jelagaitė, A., ir Lukoševičius, V. (2011). Mokinių verslumo ugdymas bendrojo ugdymo mokykloje: Mokytojų požiūris. *Pedagogika*, 104, 86-95.
137. Jensen, K. (2012). A philosophical assessment of decision theory. In S. Roeser, R. Hillerbrand, P. Sandin & M. Peterson (Eds.), (pp. 405-439) Springer Netherlands. doi:10.1007/978-94-007-1433-5_16.
138. Johnston, T. C. (2010). Who and what influences choice of university? student and university perceptions. *American Journal of Business Education (AJBE)*, 3(10)
139. Jovaiša, L. (1978). *Profesinio orientavimo pedagogika*. Kaunas: Šviesa.
140. Jovaiša, L. (1999). *Profesinio konsultavimo psichologija*. Vilnius: Agora.
141. Jovaiša, L. (2001). *Ugdymo mokslas ir praktika*. Vilnius: Agora.
142. Jovaiša, L. (Ed.). (2009). *Profesinio orientavimo ir konsultavimo psichologija*. Kaunas: Aušra.
143. Jucevičienė, P. (2013). Požiūris į ugdymą - edukacinės ir mokymosi aplinkos santykio konceptualusis pagrindas. *Leonas Jovaiša: Nuo pedagogikos edukologijos link* (pp. 33). Vilnius: Vilniaus universiteto leidykla.
144. Jucevičienė, P., Gudaitytė, D., Karenauskaitė, V., Lipinskienė, D., Stanikūnienė, B., ir Tautkevičienė, G. (2010). *Universiteto edukacinė galia: Atsakas XXI amžiaus iššūkiams*. Kaunas: Technologija.
145. Kalinauskaitė, R., ir Pauliukaitė, Ž. (2014). *Studijų kokybė Lietuvoje: Suinteresuotų šalių požiūris*. Vilnius: Mokslo ir studijų stebėsenos ir analizės centras.
146. Kant, I. (1991). *Sprendimo galios kritika*. Vilnius: Mintis.
147. Kapur, D., & Crowley, M. (2008). Beyond the abcs: Higher education and developing countries. *Center for Global Development Working Paper*, 139
148. Keenan, T., & Evans, S. (2009). *An introduction to child development* Sage.
149. Khasawneh, S. (2010). Factors influencing the career planning and development of university students in Jordan. *Australian Journal of Career Development*, 19(2), 41.
150. Kontvainas, R. (2009). Kai kurie geografinės studijų programos studentų profesinio kryptingumo ypatumai. *Pedagogika*, (96), 76-82.
151. Korir, J., & Wafula, W. (2012). Factors that influence career choice of hospitality students in moi university, kenya. *Journal of Education and Practice*, 3(14), 83-90.
152. Kotler, P., & Fox, K. F. (1995). *Strategic marketing for educational institutions* Prentice-Hall Englewood Cliffs, NJ.
153. Kotler, P., Keller, K. L., & Lu, T. (2009). *Marketing management in china* Pearson.
154. Kotler, P., & Armstrong, G. (1996). *Principles of marketing*.
155. Kregždė, S. (1988). *Profesinio kryptingumo formavimosi psichologiniai pagrindai : Monografija*. Kaunas: Šviesa.
156. Kučinskas, V., ir Poderienė, G. (2006). *Ugdymo aplinkos ergonomika : Studijų knyga*. Klaipėda: KU I-kla.
157. Kučinskienė, R. (2003). *Ugdymo karjerai metodologija*. Klaipėda: Klaipėdos universiteto leidykla.
158. Kutty, F. M. (2014). Mapping their road to university: First-generation students' choice and decision of university. *International Education Studies*, 7(13), p49.
159. Law, W., & Arthur, D. (2003). What factors influence hong kong school students in their choice of a career in nursing? *International Journal of Nursing Studies*, 40(1), 23-32.
160. Lazutka, R., ir Šliužaitė, D. (2012). Socialinis teisingumas ir socialinių-ekonominių grupių reprezentavimas skirtingo prestižo studijų programose Lietuvoje. *Acta Paedagogica Vilnensia*, (28), 9-22.

161. Lee, C. K. C., & Morrish, S. C. (2012). Cultural values and higher education choices: Chinese families. *Australasian Marketing Journal (AMJ)*, 20(1), 59-64. doi:10.1016/j.ausmj.2011.10.015
162. Lefrere, P. (2007). Competing higher education futures in a globalising world. *European Journal of Education*, 42(2), 201-212.
163. Lent, R. W., Brown, S. D., & Hackett, G. (1994). Toward a unifying social cognitive theory of career and academic interest, choice, and performance. *Journal of Vocational Behavior*, 45(1), 79-122.
164. Leonavičius, J. (1998). *Stojimo į aukštąją mokyklą veiksniai ir motyvai*. Kaunas: Technologija.
165. Li, A., & Maani, K. (2011). Dynamic decision-making, learning and mental models. *Proceedings of the 29th International Conference of the System Dynamics Society*.
166. Lindner, J. R., Wingenbach, G. W., Harlin, J., Li, Y., Lee, I., Jackson, R., . . . Kracht, J. (2004). Students' beliefs about science and sources of influence affecting science career choice. *Nacta Journal*, 48(2), 2-7.
167. Loo, R. (2000). A psychometric evaluation of the general decision-making style inventory. *Personality and Individual Differences*, 29(5), 895-905. doi:10.1016/S0191-8869(99)00241-X
168. López-Paredes, A., Hernández-Iglesias, C., & Gutiérrez, J. P. (2002). Towards a new experimental socio-economics complex behavior in bargaining. *Journal of Socio-Economics*, 31(4), 423.
169. Mansori, S., Vaz, A., & Ismail, Z. M. M. (2014). Service quality, satisfaction and student loyalty in malaysian private education. *Asian Social Science*, 10(7), p57.
170. Maringe, F. (2006). University and course choice: Implications for positioning, recruitment and marketing. *International Journal of Educational Management*, 20(6), 466-479.
171. Martin, C. (1994). How do rural students choose a campus: A case study of the university of south australia. *Rural Society*, 5(2), 28-36.
172. Maslow, A. (1970). *Motivation and personality*. New York: Harper and Row.
173. Mason, M. (2010). Sample size and saturation in PhD studies using qualitative interviews. *Forum Qualitative Sozialforschung/Forum: Qualitative Social Research*, , 11(3)
174. Mazzarol, T., & Soutar, G. N. (2002). "Push-pull" factors influencing international student destination choice. *International Journal of Educational Management*, 16(2), 82-90.
175. McDonough, P. M. (1994). Buying and selling higher education: The social construction of the college applicant. *The Journal of Higher Education*, 65(4), 427-446.
176. McLaughlin, T. H. (1997). *Šiuolaikinė ugdymo filosofija : Demokratiškumas, vertybės, įvairovė*. Kaunas: Technologija.
177. Mele, A. R. (2010). Decision/action, philosophical issues about. *Wiley Interdisciplinary Reviews: Cognitive Science*, 1(2), 184-190.
178. Mentz, G., & Whiteside, R. (2003). Internet college recruiting and marketing: Web promotion, techniques and law. *Journal of College Admission*, (181), 10.
179. Mintzberg, H., & Westley, F. (2010). It's not what you think. *Handbook of Decision Making*, 6, 73.
180. Miškinis, K. (2003). *Šeima žmogaus gyvenime : Knyga kiekvienam, norinčiam šeimoje siekti darnos ir išvengti nesklandumų, užauginti gerus vaikus ir būti laimingam*. Kaunas: Aušra.

181. Moogan, Y. J., Baron, S., & Harris, K. (1999). Decision-making behaviour of potential higher education students. *Higher Education Quarterly*, 53(3), 211-228.
182. Morkevičius, V. (2012). *Dalyvavimas virtualiuose socialiniuose tinkluose*. (Tarptautinė socialinio tyrimo programa: Lietuvos socialinių problemų stebėseną (ISSP-LT)“). Kaunas: KTU SMF Politikos ir viešojo administravimo institutas.
183. Morkevičius, V., Telešienė, A., ir Žvaliauskas, G. (2008). *Kompiuterizuota kokybinių duomenų analizė su NVivo ir text analysis suite: Pavyzdinis metodologinis mokomasis studijų paketas*. (Projektas „Empirinių duomenų ir informacijos HSM tyrimams kaupimas ir valdymas: Lietuvos HSM duomenų archyvas (LiDA)“ No. SFMIS Nr. BPD2004-ESF-2.5.0-03-05/0042). Kaunas:
184. Nau, R. (2007). 14 extensions of the subjective expected utility model. *Advances in Decision Analysis: From Foundations to Applications*, , 253.
185. Navaitienė, J. (2014). *Profesinė branda: Teorijos ir tyrimai : Monografija*. Vilnius: Lietuvos edukologijos universiteto leidykla.
186. Nawwab, F. S., Bench-Capon, T., & Dunne, P. E. (2010). In McBurney P. (Ed.), *Emotions in rational decision making* Berlin, Springer.
187. Nenkov, G., Morrin, M., Schwartz, B., Ward, A., & Hulland, J. (2008). A short form of the maximization scale: Factor structure, reliability and validity studies. *Judgment and Decision Making*, 3(5), 371-388.
188. Nielsen, K. M. (2011). Deliberation as inquiry: Aristotle's alternative to the presumption of open alternatives. *Philosophical Review*, 120(3), 383-421.
189. Norkus, Z. (2003). *Max weber ir racionalus pasirinkimas*. Vilnius: Margi raštai.
190. Novelskaitė, A., ir Pučetaitė, R. (2013). Mokslinių tyrimų etikos būklė Lietuvoje: Ką mano Lietuvos mokslo bendruomenė? Pirminiai nacionalinės apklausos rezultatai.
191. Odom, S. L., Peck, C. A., Hanson, M., Beckman, P. J., Kaiser, A. P., Lieber, J., Schwartz, I. S. (1996). Inclusion at the preschool level: An ecological systems analysis. *Social Policy Report: Society for Research in Child Development*, 10(2-3), 18-30.
192. OECD. (2012a). *Education at a glance 2012: Highlights*. ().OECD Publishing.
193. OECD. (2012b). *OECD global science forum*. (No. 20th Anniversary).
194. Ogintienė, L. (2009). *Socialiniai veiksniai sąlygojantys jaunuolių karjeros planavimo rezultatus*. Kaunas: eLABa – nacionalinė Lietuvos akademinė elektroninė biblioteka.
195. Ogowewo, B. O. (2010). Factors influencing career choice among secondary school students: Implications for career guidance. *International Journal of Interdisciplinary Social Sciences*, 5(2), 451.
196. Olaniyan, D., & Okemakinde, T. (2008). Human capital theory: Implications for educational development. *Pak.J.Soc.Sci*, 5(5), 479-483.
197. Oliveira, A. (2007). A discussion of rational and psychological decision making theories and models: The search for a Cultural–Ethical decision making model. *Electronic Journal of Business Ethics and Organization Studies*, 12(2), 12-13.
198. Orenienė, R. (2006). *Karjeros projektavimo paradigma socialinės atskirties prevencijai: daktaro disertacija*. Vytauto Didžiojo universitetas.
199. Osoro, B. K., Amundson, N. E., & Borgen, W. A. (2000). Career decision-making of high school students in kenya. *International Journal for the Advancement of Counselling*, 22(4), 289-300.
200. Owie, I. (2003). Teaching, apriori or aposteriori decision: A preliminary analysis of effective impact. *African Journal of Studies in Education*, 1, 21-29.
201. Pacini, R., & Epstein, S. (1999). The relation of rational and experiential information processing styles to personality, basic beliefs, and the ratio-bias phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(6), 972-987.

202. Patchin, J. W., & Hinduja, S. (2010). Changes in adolescent online social networking behaviors from 2006 to 2009. *Computers in Human Behavior*, 26(6), 1818-1821. doi:<http://dx.doi.org/10.1016/j.chb.2010.07.009>
203. Paternoster, R., & Pogarsky, G. (2009). Rational choice, agency and thoughtfully reflective decision making: The short and long-term consequences of making good choices. *Journal of Quantitative Criminology*, 25(2), 103-127.
204. Patton, W., & McMahon, M. (2006). The systems theory framework of career development and counseling: Connecting theory and practice. *International Journal for the Advancement of Counselling*, 28(2), 153-166.
205. Paulsen, M. B. (1990). *College choice: Understanding student enrollment behavior*. ASHE-ERIC higher education report no. 6. ASHE-ERIC Higher Education Reports, The George Washington University, One Dupont Circle, Suite 630, Dept. RC, Washington, DC 20036-1183.
206. Pečiuliauskienė, P., ir Barkauskaitė, M. (2011). *Pedagoginės praktikos mokykloje vadovas*. Vilnius.
207. Perna, L. W. (2006). Studying college access and choice: A proposed conceptual model. *Higher education - New York*, 21, 99-158.
208. Peter, J., Valkenburg, P. M., & Schouten, A. P. (2005). Developing a model of adolescent friendship formation on the internet. *CyberPsychology & Behavior*, 8(5), 423-430.
209. Peterson, M. (2009). *An introduction to decision theory* Cambridge University Press.
210. Poock, M. C. (2006). Characteristics of an effective web site in educational leadership. *College Student Journal*, 40(4), 785.
211. Presley, A., Damron-Martinez, D., & Zhang, L. (2010). A study of business student choice to study abroad: A test of the theory of planned behavior. *Journal of Teaching in International Business*, 21(4), 227-247.
212. Pressley, M., & McCormick, C. (2007). *Child and adolescent development for educators* Guilford Press.
213. Pruskus, V. (2010). Profesinių mokyklų mokinių pasirinkimo ir galimybių testų studijas technologinėje kryptyje vertinimas. *Santalka: Filologija, Edukologija*, 85-92.
214. Pukelis, K., ir Navickienė, L. (2011). Karjeros konsultantų profesijos problema. *Profesinis Rengimas: Tyrimai Ir Realijos*, 116-137.
215. Pukelis, K., & Pundzienė, A. (2003). Profesinis konsultavimas karjeros projektavimui: Paradigmų kaita. *Profesinis Rengimas: Tyrimai ir Realijos*, 96-105.
216. Pukėnas, K. (2010). *Kokybinių duomenų analizė SPSS programa. Elektroninis išteklius: Mokomoji knyga*. Kaunas: Lietuvos kūno kultūros akademija.
217. Puranik, A., & Cooper, M. (2014). Learning in higher education. *the international journal of learning in higher education*, 20.
218. Railienė, A. (2010). *Profesijos patarėjo kompetencijų ugdymas rengiant socialinius pedagogus*
219. Rajeckas, V. (2002). Mokymas - ugdymo bendrojo lavinimo mokykloje pagrindas. *Pedagogika*, , 33-37.
220. Ramasawmy, S., Paramananda, H. H. S., & Mautadin, G. (2012). A study of factors influencing mauritian students in making their career choice and an evaluation of career counselling services in mauritius. *International Journal of Learning*, 18(9), 305.
221. Reddy, R., Rhodes, J. E., & Mulhall, P. (2003). The influence of teacher support on student adjustment in the middle school years: A latent growth curve study. *Development and Psychopathology*, 15(01), 119. doi:[10.1017.S0954579403000075](https://doi.org/10.1017/S0954579403000075)

222. Reisman, D. A. (2012). *The social economics of thorstein veblen* Edward Elgar Publishing.
223. Richard, F. D., Bond Jr, C. F., & Stokes-Zoota, J. J. (2003). One hundred years of social psychology quantitatively described. *Review of General Psychology*, 7(4), 331.
224. Robbins, S. P. (2003). *Organizacinės elgsenos pagrindai*. Kaunas: UAB "Poligrafija ir informatika".
225. Rogers, C. R. (1969). *Freedom to learn: A view of what education might become*. Columbus, Ohio: Charles E. Merrill Publishing Company.
226. Rosinaitė, V. (2010). *Karjeros sampratos konstravimas Lietuvoje: daktaro disertacija*. Vilniaus universitetas.
227. Rudd, B., Djafarova, E., & Waring, T. (2012). Chinese students' decision-making process: A case of a business school in the UK. *International Journal of Management Education (Oxford Brookes University)*, 10(2), 129-138. doi:10.1016/j.ijme.2012.04.001
228. Ruškus, J., Žvirdauskas, D., ir Stanišauskienė, V. (2009). *Neformalusis švietimas Lietuvoje : Faktai, interesai, vertinimai*. Vilnius:
229. Sá, C., Florax, R. J. G. M., & Rietveld, P. (2006). Does accessibility to higher education matter? choice behaviour of high school graduates in the netherlands. *Spatial Economic Analysis*, 1(2), 155-174.
230. Saichaie, K. (2011). Representation on college and university websites: An approach using critical discourse analysis.
231. Šalčius, A. (1998). *Organizacijos valdymo pagrindai*. Vilnius: Naujasis lankas.
232. Salisbury, M. H., Paulsen, M. B., & Pascarella, E. T. (2011). Why do all the study abroad students look alike? applying an integrated student choice model to explore differences in the factors that influence white and minority students' intent to study abroad. *Research in Higher Education*, 52(2), 123-150.
233. Savickas, M. L. (2002). Career construction. *Career Choice and Development*, , 149-205.
234. Savickas, M. L., Nota, L., Rossier, J., Dauwalder, J., Duarte, M. E., Guichard, J., Van Vianen, A. E. (2009). Life designing: A paradigm for career construction in the 21st century. *Journal of Vocational Behavior*, 75(3), 239-250.
235. Schiffman Leon, G., & Lazar, K. L. (2004). Consumer behaviour.
236. Schwartz, B., Ward, A., Monterosso, J., Lyubomirsky, S., White, K., & Lehman, D. R. (2002). Maximizing versus satisficing: Happiness is a matter of choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(5), 1178-1197.
237. Scott, J., & Marshall, G. (2009). *A dictionary of sociology* Oxford University Press.
238. Scott, S. G., & Bruce, R. A. (1995). Decision-making style: The development and assessment of a new measure. *Educational and Psychological Measurement*, 55(5), 818-831.
239. Shang, D. (2015). Investigation on discipline factor impact upon peer influence in moral education of chinese undergraduate. *Modern Engineering Solutions for the Industry (2 Volume Set)*, 97, 331.
240. Sheth, J. N., & Parvatlyar, A. (1995). Relationship marketing in consumer markets: Antecedents and consequences. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 23(4), 255-271.
241. Simmons, W. L. (2008). *A Framework for Decision Support in Systems Architecting*.
242. Simões, C., & Soares, A. M. (2010). Applying to higher education: Information sources and choice factors. *Studies in Higher Education*, 35(4), 371-389.
243. Simon, H. A. (1979). Rational decision making in business organizations. *The American Economic Review*, 69(4), 493-513.

244. Simon, H. A. (1993). Decision making: Rational, nonrational, and irrational. *Educational Administration Quarterly*, 29(3), 392-411.
245. Singh, J. K. N., Schapper, J., & Jack, G. (2014). The importance of place for international students' choice of university A case study at a malaysian university. *Journal of Studies in International Education*, , 1028315314523990.
246. Sojkin, B., Bartkowiak, P., & Skuza, A. (2012). Determinants of higher education choices and student satisfaction: The case of poland. *Higher Education*, 63(5), 565-581.
247. Solomon, M. R. (2010). *Consumer behaviour: A european perspective* Financial Times/Prentice Hall.
248. Spicer, D. P., & Sadler-Smith, E. (2005). An examination of the general decision making style questionnaire in two UK samples. *Journal of Managerial Psychology*, 20(2), 137-149.
249. Stage, F. K., & Hossler, D. (1989). Differences in family influences on college attendance plans for male and female ninth graders. *Research in Higher Education*, (3), 301. doi:10.2307/40195902
250. Stanger, N. R. (2011). Moving" eco" back into socio-ecological models: A proposal to reorient ecological literacy into human developmental models and school systems. *Human Ecology Review*, 18(2), 167-173.
251. Stanišauskienė, V. (2004). *Rengimosi karjerai proceso socioeducaciniai pagrindai : Monografija*. Kaunas:
252. Stanišauskienė, V., ir Naseckaitė, A. (2012). *Karjeros vadovas mokinio knyga*. VŠĮ „Tyrimų ir mokymų centras“.
253. Stasiūnaitienė, E. (2006). *Profesinis rengimas: Neformaliojo ir savaiminio mokymosi pasiekimų vertinimo sistemos modeliavimas : Daktaro disertacija : Socialiniai mokslai, edukologija (07 S)*. Kaunas: Vytauto Didžiojo universiteto leidykla.
254. Stearns, P. N. (2006). *Consumerism in world history: The global transformation of desire* Routledge.
255. Stone, D. (2004). *Viešosios politikos paradoksai*. Vilnius: Eugrimas.
256. Strauss, D. J. (1998). *The use of the world wide web as a source of information during the search and choice stages of the college selection process*. OhioLINK ETD Center.
257. Studsrød, I., & Bru, E. (2009). The role of perceived parental socialization practices in school adjustment among norwegian upper secondary school students. *The British Journal of Educational Psychology*, 79, 529-546. doi:10.1348/000709908X381771.
258. Stulpinas, T. (2005). *Ugdymo perspektyvos: Idealai, tikslai, uždaviniai : Studijų knyga*. Šiauliai: Šiaulių universiteto leidykla.
259. Surgėlienė, J. (2014). *Edukacinės aplinkos, įgalinančios mokinius svarstyti karjeros pasirinkimą* (disertacija). Kauno technologijos universitetas.
260. Swanson, J. L., & D'Achiardi, C. (2005). Beyond interests, needs/values, and abilities: Assessing other important career constructs over the life span. *Career Development and Counseling: Putting Theory and Research to Work*, , 353-381.
261. Szaniawski, K. (1998). *On science, inference, information and decision-making: Selected essays in the philosophy of science* Springer.
262. Szaniawski, K. (1980). Philosophy of decision making. *Acta Psychologica*, 45(1-3), 327-341. doi:http://dx.doi.org/10.1016/0001-6918(80)90041-4
263. Tamošiūnas, T. (2000). *Vidurinės mokyklos edukacinis kryptingumas įvairiautėje aplinkoje*.
264. Tavares, D., Tavares, O., Justino, E., & Amaral, A. (2008). Students' preferences and needs in portuguese higher education. *European Journal of Education*, 43(1), 107-122. doi:10.1111/j.1465-3435.2007.00331.

265. Thunholm, P. (2004). Decision-making style: Habit, style or both? *Personality and Individual Differences*, 36(4), 931-944. doi:http://dx.doi.org/10.1016/S0191-8869(03)00162-4.
266. Trow, M. (2010). *Twentieth-century higher education: Elite to mass to universal* JHU Press.
267. Tudge, J. R., Mokrova, I., Hatfield, B. E., & Karnik, R. B. (2009). Uses and misuses of bronfenbrenner's bioecological theory of human development. *Journal of Family Theory & Review*, 1(4), 198-210.
268. Turner, B. M., Rim, H. B., Betz, N. E., & Nygren, T. E. (2012). The maximization inventory. *Judgment and Decision Making*, 7(1), 48-60.
269. Valcour, M., & Ladge, J. J. (2008). Family and career path characteristics as predictors of women's objective and subjective career success: Integrating traditional and protean career explanations. *Journal of Vocational Behavior*, 73(2), 300-309.
270. Valickas, A., Chomentauskas, G., Dereškevičiūtė, E., Žukauskaitė, I., ir Navickienė, L. (2012). *Karjeros valdymo vadovas studentui*. Vilnius: Lodvila.
271. Van Hoof, S. (2001). Abstract. *Philosophical Explorations*, 4(2), 135-149. doi:10.1080/10002001058538712
272. Vela, J. C., Lu, M., Veliz, L., Johnson, M. B., & Castro, V. (2014). Future school counselors' perceptions of challenges that latina/o students face: An exploratory study. *Ideas and Research You can use: VISTAS 2014*,
273. Viešosios politikos ir vadybos institutas. (2010). *Universitetų absolventų integracija darbo rinkoje, 2009 m. lapkritis - 2010 m. sausis*. Vilnius: VPVI.
274. Vosyliūtė, A. (2003). Vartojimas kaip socialinė problema. *Filosofija.Sociologija*, 3, 41-49.
275. Watson, M., & McMahon, M. (2005). Children's career development: A research review from a learning perspective. *Journal of Vocational Behavior*, 67(2), 119-132.
276. White, P. (2007). *Education and career choice: A new model of decision-making*. London: Palgrave Macmillan.
277. Whitehead, J. M., Raffan, J., & Deane, R. (2006). University choice: What influences the decisions of academically successful post-16 students? *Higher Education Quarterly*, 60(1), 4-26.
278. Wiese, M. (2008). *A Higher Education Marketing Perspective on Choice Factors and Information Sources Considered by South African First Year University Students*,
279. Wiese, M., Jordaan, Y., & Van Heerden, C. H. (2010). Differences in the usefulness of communication channels, as experienced by gender and ethnic groups during their university selection process. *Communicatio: South African Journal for Communication Theory and Research*, 36(1), 112-129.
280. Wong, S. C., & Liu, G. J. (2010). Will parental influences affect career choice?: Evidence from hospitality and tourism management students in china. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 22(1), 82-102.
281. Woolley, M. E., Kol, K. L., & Bowen, G. L. (2009). The social context of school success for latino middle school students direct and indirect influences of teachers, family, and friends. *The Journal of Early Adolescence*, 29(1), 43-70.
282. Woolnough, B. E., Guo, Y., Leite, M. S., Jose, d. A., Ryu, T., Wang, Z., & Young, D. (1997). Factors affecting student choice of career in science and engineering: Parallel studies in australia, canada, china, england, japan and portugal. *Research in Science and Technological Education*, 15(1), 105-21.
283. Wright, S. (2005). *Young people's decision-making in 14-19 education and training: A review of the literature*. (No. 4). Oxford: Nuffield Review of 14-19 Education and Training, Department of Educational Studies, University of Oxford.

284. Xiaoxin, W. (2013). The power of social capital in school choice in a chinese city. *Australian Journal of Education*, 57(1), 48-59.
285. Yamamoto, G. T. (2006). University evaluation-selection: A turkish case. *International Journal of Educational Management*, 20(7), 559-569.
286. Yates, J. F. (Ed.). (2004). *Sprendimų valdymas*. Kaunas: Smaltija.
287. Yen, Y. Y., & Ling, L. S. (2014). Factor affecting adoption of ubiquitous computing in knowledge sharing: Comparison between local and foreign employees in private university malaysia. *International Journal of Business and Management*, 10(1), p161.
288. Yong, B. (2014). Factors influencing school choice in urban china and its discriminatory effects.
289. Zailskaite-Jakste, L., & Kuvykaite, R. (2012). Implementation of communication in social media by promoting studies at higher education institutions. *Engineering Economics*, 23(2), 174-188.
290. Zaleckis, K. (2011). Globalizacijos atspindžiai miesto kūne: Keletas įžvalgų. *Logos: Religijos, Filosofijos, Komparatyvistikos Ir Meno Žurnalas*, 66, 142-152.
291. Zeelenberg, M., Nelissen, R. M. A., Breugelmans, S. M., & Pieters, R. (2008). On emotion specificity in decision making: Why feeling is for doing. *Judgment and Decision Making*, 3(1), 18-27.
292. Želvys, R. (1998). Švietimo kaitos Lietuvoje bruožai. *Socialiniai Mokslai.Edukologija*, 2(15), 61-68.
293. Želvys, R. (2014). Mokyklų savarankiškumas ir ugdymo kokybė Lietuvoje. *Pedagogika*, 114(2).
294. Žydžiūnaitė, V. (2007). *Tyrimo dizainas: Struktūra ir strategijos mokomoji knyga*. Kaunas: Technologija.