

DANUTA PIRÓG

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, Polska  
Pedagogical University of Cracow, Poland

## Dokonywanie wyboru usługi edukacyjnej na poziomie wyższym – ujęcie teoretyczne

### Choosing Educational Services in Higher Education – a Theoretical Approach

**Streszczenie:** Sektor usług edukacyjnych na poziomie wyższym w warunkach gospodarki rynkowej dynamicznie się powiększył. Jednocześnie prognozy liczebności populacji potencjalnie zainteresowanej kształceniem się w szkolnictwie wyższym w Polsce dowodzą, że będzie ona spadała. Zjawisko to niesie za sobą realne zagrożenie niemożności dalszego funkcjonowania wielu kierunków studiów. W obliczu niekorzystnych trendów demograficznych uczelnie podejmują szereg przedsięwzięć, których celem jest utrzymanie liczby rekrutowanych studentów na względnie zadowalającym poziomie. Jedną z uznawanych obecnie za kluczową strategię optymalizacji prorynkowych działań szkół wyższych jest rozpoznanie mechanizmów podejmowania decyzji o dalszym kształceniu się, motywów wyboru danej uczelni oraz kierunku studiów przez młodych ludzi. Badania wskazują, że taka diagnoza umożliwi i w instytucjonalnej sferze funkcjonowania uczelni, i w aspekcie programowo-organizacyjnym planowanie reform, które skutecznie przyczynią się do wzmocnienia jej pozycji na rynku usług edukacyjnych. Warunkiem realizowania naukowo rzetelnych i aplikacyjnie wartościowych badań czynników wpływających na decyzje edukacyjne młodzieży jest przygotowanie teoretycznych ram do planowania konkretnych empirycznych procedur badawczych. Przegląd publikacji naukowych wskazuje, że obecnie nie ma w literaturze polskiej całościowego opisu mechanizmów preferencji i motywów wyboru usługi edukacyjnej na poziomie wyższym. Celem autorki artykułu jest przedstawienie wyników badań literaturowych, dotyczących teorii wyborów edukacyjnych, stanowiących postawy do zrozumienia mechanizmów procesu podejmowania decyzji tak o podjęciu studiów wyższych w ogóle, jak i wyboru ich charakterystyk (uczelnia, kierunek).

**Abstract:** The educational services sector in higher education has grown rapidly in the times of the market economy. At the same time forecasts say that future interest in higher education will decline. Consequently, there is a real hazard that numerous degree programmes will have to be closed down. In the face of such an unfavourable demographic situation, higher education institutions engage in strategies aimed at maintaining a steady number of enrolled students. One such strategy includes investigating what drives young people to continue their education at a university level, what their motivations in choosing a given university or a particular degree programme are. Research suggests that knowing mechanisms governing such decisions is conducive to planning reforms at higher education institutions – both in terms of their operations and curriculum. Reforms can in turn successfully reinforce the institution's position on the educational services

market. In order to conduct academically sound and practically useful research into factors which influence the educational decisions of young people, one needs to develop a theoretical framework that will be utilised to plan specific empirical research procedures. The conducted literature review indicates that there are currently no publications in Poland that would thoroughly describe mechanisms and motives behind choosing education services at a tertiary level. The objective of the current study is to present literature concerning theories of educational choices. This discussion can be then used as a foundation towards understanding the mechanisms behind decisions taken by young people, e.g. whether to pursue university education at all, where to study and which degree programme to pick.

**Słowa kluczowe:** model hybrydowy; teoria aspiracji; teoria motywacji; teoria osobowości; teoria perspektywy; teoria racjonalnego wyboru; teoria sygnalizacyjna

**Keywords:** aspiration theory; hybrid model; motivation theory; personality theory; prospect theory; rational choice theory; signalling theory

**Otrzymano:** 5 stycznia 2017

**Received:** 5 January 2017

**Zaakceptowano:** 4 lipca 2017

**Accepted:** 4 July 2017

**Sugerowana cytacja / Suggested citation:**

Piróg, D. (2017). Dokonywanie wyboru usługi edukacyjnej na poziomie wyższym – ujęcie teoretyczne. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 3(31), 204–219. <https://doi.org/10.24917/20801653.313.13>

## WSTĘP

Mechanizmy wolnorynkowe, które zostały uruchomione w Polsce po roku 1989, nie ominęły sfery usług edukacyjnych, w tym szkolnictwa wyższego (m.in.: Drapińska, 2011; Cichoń, 2012; Gajda, Cichoń, 2013; Piróg, 2014; 2015a; Pabian, 2016). W rezultacie ich oddziaływania uczelnie zaczęły funkcjonować w warunkach nasilającej się konkurencji. To sprawiło, że specjaliści zajmujący się szeroko pojętą problematyką szkolnictwa wyższego, bez względu na dyscyplinę naukową, którą reprezentują, musieli w swych badaniach uwzględniać fakt współwystępowania relacji między uniwersyte-tem a studentami na dwóch poziomach: mistrz-uczeń oraz usługodawca-klient (Bailey, Infenthaler, Gosper, Kretschmar, 2014). Wyłoniło się nowe pole badawcze, dotyczące preferencji edukacyjnych młodzieży, czynników warunkujących podejmowanie przez nią decyzji o kontynuowaniu kształcenia na poziomie akademickim oraz dokonywaniu wyboru konkretnej uczelni i kierunku studiów. Zbadanie wskazanych procesów i ich uwarunkowań jest istotne z wielu powodów naukowych oraz aplikacyjnych. W aspekcie naukowym wskazuje się, iż pozwoliłoby to m.in. na poznanie mechanizmów kształtowania się kapitału ludzkiego w gospodarce (Gajderowicz i in., 2015). W zakresie aplikacyjnym umożliwia optymalizowanie działań modernizacyjnych uczelni w sferze instytucjonalnej i programowo-organizacyjnej, jak i przedsięwzięć marketingowych, których celem jest podnoszenie jej pozycji na rynku usług edukacyjnych (Pabian, 2016). W warunkach niżu demograficznego wybitnie ważne jest wdrażanie takich zmian, które zapewnią rekrutację na zadowalającym daną uczelnię poziomie zarówno w wymiarze ilościowym, jak i jakościowym.

Tymczasem dostrzega się brak całościowych prac teoretycznych prezentujących mechanizmy decyzyjne dotyczące dalszego kształcenia w kontekście czynników je warunkujących. Jest to problem mało rozpoznany w polskiej literaturze. Jak pisze T. Gajderowicz: „na chwilę obecną literatura polska nie oferuje całościowego opisu preferencji

na usługi edukacyjne na poziomie wyższym” (Gajderowicz i in., 2015: 43). Stwierdzony brak może być przyczyną epizodycznie prowadzonych i wycinkowych badań empirycznych z tego nurtu. Kontekst teoretyczny jest bowiem warunkiem do planowania i realizowania naukowo oraz aplikacyjnie wartościowych badań empirycznych.

Z uwagi na powyższe celem autorki artykułu jest próba częściowego uzupełnienia wskazanej luki badawczej poprzez dokonanie kompleksowego i interdyscyplinarnego przeglądu oraz syntezy naukowych poglądów na temat procesów decyzyjnych w odniesieniu do wyborów edukacyjnych. W badaniach skupiono się na decyzjach i wyborach odbywających się po ukończeniu szkoły średniej, a dotyczących ewentualnej kontynuacji kształcenia w uczelni wyższej.

Postawiony cel o charakterze przeglądowo-syntetycznym powoduje, że artykuł jest opracowaniem teoretycznym, będącym wynikiem studiów literatury krajowej i zagranicznej. Badania literaturowe objęły publikacje z dziedziny nauk społecznych oraz ekonomicznych i zmierzały do odpowiedzi na następujące pytania badawcze:

- Co powoduje człowiekiem dokonującym wyborów edukacyjnych?
- Jakie etapy charakteryzują proces decyzyjny?
- Które czynniki determinują wybory w poszczególnych etapach?
- Jak przebiega proces dokonania ostatecznego wyboru?

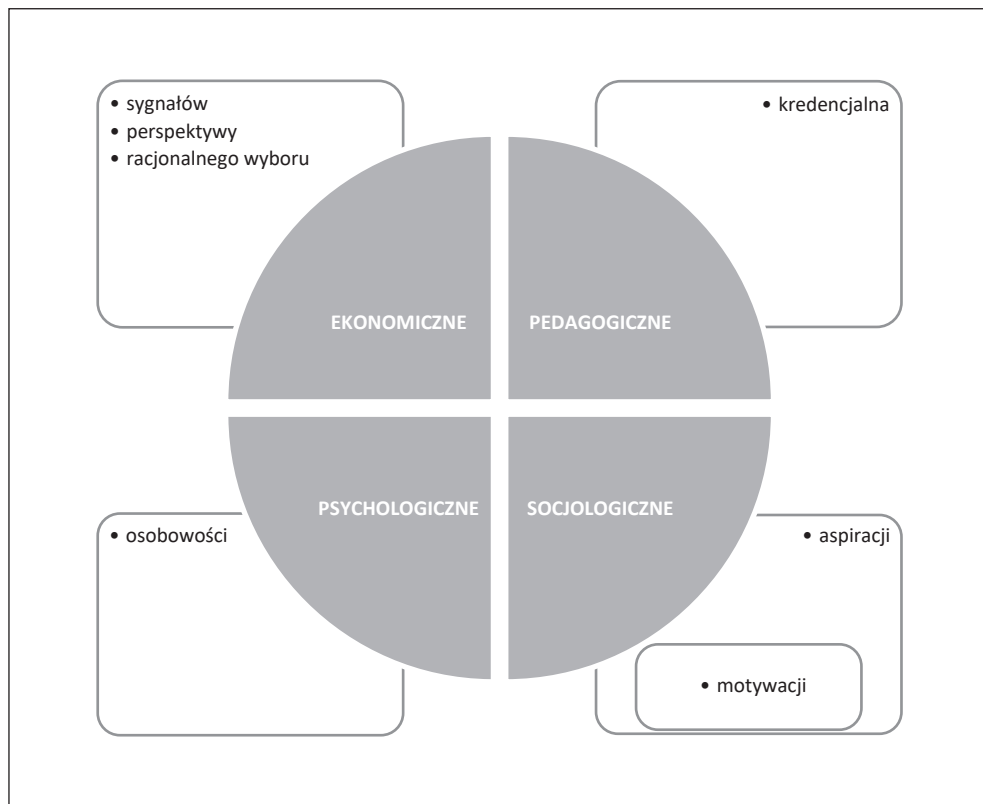
Pytania te porządkowały prowadzoną kwerendę. Poszukiwanie odpowiedzi na pierwsze z pytań odbywało się przede wszystkim poprzez przestudiowanie prac traktujących o teoriach wyborów (edukacyjnych). Dzięki nim ustalono czynniki inicjujące i wpływające na rozważanie możliwości studiowania przez młodego człowieka. Rozpoznaniu specyfiki, czyli swoistych faz wyróżnianych w podejmowaniu decyzji (tak o kształceniu się na szczeblu wyższym, jak i na konkretnej uczelni/kierunku) wraz ze zmiennymi determinującymi ją w poszczególnych etapach, posłużyły publikacje o strukturze procesów decyzyjnych. Konkluzją z odpowiedzi na postawione pytania jest przedstawienie mechanizmu dokonywania wyboru w odniesieniu do edukacji wyższej w postaci modelu hybrydowego.

## TEORIE WYBORU

Istotną rolę w zgłębieniu specyfiki podejmowania decyzji edukacyjnych odgrywają jej eksplantacje w teoriach wyboru. Duża eklektyczność pola badań tego procesu indukuje potrzebę analizy teorii wypracowanych w różnych dyscyplinach naukowych. I tak w naukach ekonomicznych sformułowano w tym zakresie teorie: racjonalnego wyboru, sygnalizacyjną i teorię perspektywy. W pedagogice (andragogice) jest to teoria kredencjonalna. Teoriami o genezie psychologiczno-socjologicznej są teorie: aspiracji, motywacji, osobowości (por. ryc. 1).

Teoria racjonalnego wyboru osadza rozważanie procesu decyzyjnego w ekonomii neoklasycystycznej, rozwiniętej przez szkołę chicagowską i w teorii racjonalnego zachowania tzw. człowieka ekonomicznego (*homo oeconomicus*) (Olssen, Peters, 2005). Zgodnie z jej założeniami ludzie jako istoty rozumne, mające naturę logiczną, podejmują racjonalne decyzje i dokonują przemyślanych wyborów edukacyjnych, czyli takich, które mają im zapewnić jak najwyższe zyski (Breen, Goldthorpe, 1997; Jæger, 2007). Innymi słowy, jak stwierdził T. Szapiro: „teorię podejmowania decyzji cechuje filozofia pragmatyczna” (1993: 61). Pragmatyzm w procesie decyzyjnym ujawnia się w przeprowadzeniu bilansu materialnych oraz niematerialnych zysków i kosztów,

Ryc. 1. Teorie objaśniające wybory edukacyjne



Źródło: opracowanie własne

a następnie w dokonaniu takiego wyboru, który zapewnia maksymalizowanie tych pierwszych (Eriksson, 2011). Jest on szczególnie praktykowany w odniesieniu do wyborów i decyzji edukacyjnych w gospodarce opartej na wiedzy. W tym typie gospodarki wykształcenie zostało uznane za zasadniczy mechanizm awansu społecznego oraz materialnego człowieka, co przyczyniło się do tego, iż do całego procesu edukacji – od etapu przedszkolnego po uniwersytecki – duża część populacji podchodzi jak do długofalowej, absorbującej środki materialne i pozamaterialne inwestycji w usytuowanie się w stratyfikacji społecznej (Piróg, 2015a). Zatem *homo oeconomicus*, będąc racjonalnym konsumentem, traktuje studiowanie jako inwestycję, zakładającą osiągnięcie – po zdobyciu dyplomu uczelni wyższej – maksymalnie dużych korzyści. W myśl tej teorii osoba rozważająca podjęcie studiów wyższych kalkuluje przede wszystkim, czy ich ukończenie przyniesie jej zysk materialny, wynikający głównie z dochodów otrzymywanych za pracę zawodową. Oczekuje ona także profitów niematerialnych (wyższy prestiż społeczny, zawodowy, rozwój intelektualny).

Kolejną teorią z grupy ekonomicznych, tłumaczącą proces decyzyjny jest teoria sygnalizacyjna, zwana także teorią sygnałów (ang. *signalling theory*) oraz zasadzona na niej, a eksponowana w andragogice kredencjalna teoria wykształcenia. Wspólnym mianownikiem obu jest czynnik determinujący podejmowanie decyzji o studiowaniu, czyli założenie, że na rynku pracy dużą wagę przywiązuje się do dyplomu ukończenia

uczelnii wyższej. W teorii sygnałów akcentuje się fakt, że legitymowanie się dyplomami i innymi certyfikatami, które potwierdzają poziom kompetencji człowieka, zapowiada prawdopodobnie jego wysoką produktywność. Na rynku pracy istnieje asymetria informacji między pracownikami a pracodawcami. Ci pierwsi znają swoje walory i umiejętności, a pracodawcy tej wiedzy nie mają, bo nie obserwują czynnie procesu kształcenia. Mogą oni jedynie spodziewać się poziomu umiejętności na podstawie jakości dyplomu czy liczby lat edukacji i zakładać, że im dłużej dana osoba się uczyła, tym więcej nabyła umiejętności i daje nadzieję na wyższą wydajność pracy. Edukacja stanowi więc formalny test zasobów intelektualnych osoby poszukującej pracy, który służy wysłaniu sygnału potencjalnemu pracodawcy o jej relatywnie wysokiej produktywności (Spence, 1973; Mazzarol, Soutar, 2002; Piróg, 2013). W teorii kredencjalnej funkcjonuje zaś teza, że na rynku pracy większą wagę przywiązuje się do samego faktu posiadania dyplomu niż do kwalifikacji i kompetencji nabytych w trakcie studiów (Melosik, 2013).

Sami ekonomiści uznali jednak, że perspektywa *homo oeconomicus* nie wystarcza do kompleksowego zrozumienia procesów decyzyjnych, zwłaszcza edukacyjnych. Jest to niemożliwe z uwagi na fakt, że wybory ludzi nie zawsze są racjonalne i konsekwentne, tj. w takich samych uwarunkowaniach i przy oddziaływaniu tych samych zmiennych struktura tych wyborów jest różna. Zatem nie są one zależne jedynie od przesłanek racjonalnych, ale wpływają na nie także inne, losowe czynniki (Gajderowicz i in., 2015). Znaczącą rolę w tym procesie odgrywa sfera emocjonalna człowieka. Jak pisze K. Wach: „(...) ograniczona racjonalność – w warunkach ekonomicznych – uwzględnia, że decydenci są ograniczeni przez swoje wartości i nieświadome odruchy, umiejętności i zwyczaje. Innymi słowy, mimo iż decydenci starają się być racjonalni, owa racjonalność ma wyraźne granice” (Wach, 2010: 103).

Potwierdziły to badania empiryczne, w których wykazano tylko częściową zależność wyborów edukacyjnych młodych ludzi od przesłanek racjonalnych. Dowiedziono w nich bowiem istotnego wpływu niepieniężnych czynników, takich jak: różnice w celach życiowych, aspiracjach, zapleczu rodzinnym, szkolnym, uwarunkowaniach lokalnego rynku pracy, na percepcję kosztów i korzyści wynikających z inwestycji w studowanie, a w rezultacie na wybory edukacyjne (Long, 2004).

Takie obserwacje zaowocowały wnioskiem o potrzebie wypracowania przez ekonomistów teorii, która uwzględni nieekonomiczne czynniki warunkujące ludzkie decyzje (w tym edukacyjne). Konieczne było wzięcie pod uwagę czynników psychologicznych, które grają główną rolę w ekonomii behawioralnej i teorii perspektywy (Tversky, Kahneman, 1991), bazującej na teorii gier (Coombs, Dawes, Tversky, 1977). Teoria perspektywy odnosi się do podejmowania decyzji w warunkach ryzyka i podkreśla niemożność stosowania wówczas wyłącznie podejścia racjonalnego. Badania świadczą o tym, że ludzie względnie rzadko wybierają rozwiązania probabilistyczne i racjonalnie uzasadnione, wykazują większą skłonność do ceniienia tego, co już mają niż tego, co mogą mieć. Takie podejście ilustruje wybór tej uczelni czy kierunku, które – w ocenie danej osoby – nie skonfrontują jej z trudniejszą rekrutacją czy wymaganiami edukacyjnymi, które będą dla niej bardzo wysokie czy wręcz zbyt wysokie. W takiej sytuacji, chociaż racjonalnie taki wybór nie jest uzasadniony, staje się on faktem. Jego prawdopodobieństwo zwiększa się zwłaszcza wraz ze wzrostem liczby osób zainteresowanych podjęciem studiów ogółem, na danej uczelni, na danym kierunku oraz w przypadku osób o niskiej samoocenie (Tversky, Kahneman, 1991).

## TEORIE PSYCHOLOGICZNO-SOCJOLOGICZNE

W grupie teorii wyborów (edukacyjnych) wypracowanych w psychologii i socjologii funkcjonuje teoria oczekiwań (ang. *expectancy-value theory*) zwana także teorią aspiracji oraz teoria motywacji, określana również jako teoria determinacji (ang. *self-determination theory*) (Davies, Tikoo, Ding, Salama, 2016).

W teorii aspiracji zakłada się, że czynnikiem silnie różnicującym plany życiowe, doraźne i perspektywiczne zamierzenia, są indywidualne aspiracje każdego człowieka. W psychologii i socjologii stosuje się różne definicje pojęcia „aspiracje”, ale najczęściej są one określane jako pragnienia, życzenia i dążenia, jako zamiar osiągnięcia celu i jako cel działań. Przedmiotem aspiracji są określone wartości, które w kontekście decyzji o kształceniu przede wszystkim koncentrują się wokół pragnień dotyczących przyszłości zawodowej i osobistej. W teorii aspiracji zakłada się, że osoba z wysokimi oczekiwaniami będzie zdecydowanie wnikliwiej, świadomiej i wielkoobszarowo dokonywała decyzji edukacyjnych, bo dla niej głównym celem jest nie tylko zdobycie wyższego wykształcenia, ale i potrzeba samorealizacji (Sikorski, 2005; Piróg, 2015b).

Poziom aspiracji jest uzależniony od szeregu zmiennych, zatem wybory (także edukacyjne) zdeterminowane aspiracjami są tą wielością czynników warunkowane. W literaturze najczęściej wskazuje się, że są to: system wartości, kapitał kulturowy, rozpoznanie i przekonanie o własnych możliwościach, wcześniejsze osiągnięcia edukacyjne, sytuacja materialno-bytowa, uwarunkowania społeczne, oczekiwania i presja środowiska.

Aspiracje człowieka dotyczące jego przyszłości zawodowej stanowią podstawę konstruowania i wdrażania w życie planów osiągnięcia zamierzonych celów, które często są zależne od poziomu i kierunku wykształcenia. Uznaje się, że znaczący wpływ na ostateczny kształt aspiracji edukacyjnych mają:

- aspiracje życiowe dotyczące życia osobistego, rodzinnego, obejmujące zarówno relacje między członkami rodziny, jak i wyobrażenia o modelu i funkcjach rodziny;
- aspiracje materialne odnoszące się do oczekiwanego standardu życia, dostępu do dóbr materialnych i konsumpcyjnych;
- aspiracje przywódcze i kierownicze przejawiające się najczęściej w działalności zawodowej, edukacyjnej, życiu rodzinnym oraz społeczno-politycznym;
- aspiracje moralne związane z wartościami, normami etycznymi, których zarówno jednostka, jak i całe grupy społeczne pragną przestrzegać (Piróg, 2015b).

Nadto wskazuje się, że aspiracje pozostają w ścisłym związku z werbalizowanymi przede wszystkim przez rodziców, ale i innych członków rodziny oczekiwaniami, marneniami i planami wobec swoich dzieci. Zależność ta odnosi się nie tylko do treści, ale i formy przekazu, zabarwienia emocjonalnego takich komunikatów czy wreszcie przekonujących egzemplifikacji wypowiedzianych przez te osoby sądów i refleksji (Hossler, Schmit, Vesper, 1999; Kozłowski, Matczak, 2014). W literaturze wskazuje się też na tzw. wpływ dziedziczenia zawodów na kształtowanie i ostateczny charakter aspiracji dotyczących nie tyle poziomu wykształcenia, co wyboru konkretnego kierunku studiów. Dowiedziono, że zawód, który wykonują rodzice, często wzbudza w młodym człowieku naturalne, niekiedy podświadome i na ogół silne zainteresowanie, inspiruje go i tym samym skłania do wyboru takiej samej lub bardzo zbliżonej profesji, a zatem kierunku kształcenia przygotowującego do wykonywania danego zawodu (Gottfredson, 1981; Al Yousef, 2009).

W teorii motywacji to ona właśnie jest osią działań podmiotu na drodze do zrealizowania celów życiowych, do których należą cele edukacyjne. W teorii tej wyróżniono dwa typy motywacji: wewnętrzną, zwaną także swobodną lub autonomiczną, i zewnętrzną nazywaną kontrolowaną. Motywacja wewnętrzna odnosi się do indywidualnych, odczuwanych przez człowieka potrzeb własnego rozwoju, wypływa z jego woli i suwerennego wyboru. Motywacja ta opadać się może zarówno na zainteresowaniach, odczuwaniu przyjemności, satysfakcji, zadowolenia, jak i na poczuciu winy lub wstydu (Deci, Koestner, Ryan, 1999). Motywy zewnętrzne pozostają w relacji do zewnętrznych spodziewanych profitów, są następstwem bodźców oddziałujących na człowieka i wiążą się z oczekiwaniem określonych nagród – namacalnych, takich jak pieniądze, stanowisko, przywileje, oraz nienamacalnych, jak pochwała, uznanie (Davies, Tikoo, Ding, Salama, 2016). Motywacja zewnętrzna jest zatem zarówno efektem poszukiwania akceptacji, pochwały, chęci bycia postrzeganym jako osoba pracowita (zaradna), jak i zamiaru uniknięcia kary. Wynika ona w dużej mierze z działania, a niekiedy wręcz z presji czynników zewnętrznych i chęci dostosowania się człowieka do warunków zaistniałych pod ich wpływem. Takim zewnętrznym bodźcem do podejmowania określonych decyzji edukacyjnych może być sytuacja na rynku pracy i chęć dostosowania się do jego realiów. Kolejnym bodźcem jest najbliższe otoczenie (rodzice, przyjaciele) i poszukiwanie – poprzez takie, a nie inne decyzje – jego aprobaty. Istotna jest też chęć dopasowania się do grupy społecznej, do której dana osoba aspiruje i która jej imponuje (Ardeńska, Tomik, 2014).

W rozważaniach dotyczących mechanizmów decyzyjnych towarzyszących wyborowi konkretnego kierunku studiów badania najczęściej oparte są na teorii osobowości. Głosi ona, że wybór kierunku kształcenia jest kompatybilny z typem osobowości danego człowieka. J.L. Holland – twórca tej teorii – wyróżnił sześć typów osobowości zawodowej: artystyczny, badawczy, konwencjonalny, realistyczny, społeczny, przedsiębiorczy (Holland, 1973). W świetle tych założeń osoby będące typem artystycznym będą preferowały studia, które wiążą się z wykonywaniem wielu zadań kreatywnych, prac koncepcyjnych. Reprezentanci typu badawczego lubią poznawać, obserwować, diagnozować, dogłębnie zrozumieć sedno problemu. Dobrze odnajdują się w pracy koncepcyjnej, samodzielnej, wymagającej logiki myślenia. Wybierają zatem kierunki cechujące się działaniami analitycznymi, precyzyjnymi, opartymi w dużej mierze na samodzielnym poszukiwaniu rozwiązań problemów naukowych. Przedstawiciele konwencjonalnego typu osobowości charakteryzują się metodycznością, precyzją, praktycznością, systematycznością i mają skłonność do wyboru studiów ściśle powiązanych z organizowaniem i porządkowaniem danych czy korzystaniem z programów obliczeniowych. Z kolei realistyczny typ osobowości przejawia skłonność do podjęcia decyzji o studiowaniu na kierunku związanym z takimi zadaniami, jak: konstruowanie, budowanie, działanie urzędów, czynności manualne. Ci, którzy reprezentują typ społeczny/socjalny, lubią wyjaśniać, informować, szkolić, doradzać, pomagać i prawdopodobnie wybiorą studia, które przygotowują do szeroko pojętej pracy z drugim człowiekiem. Przedstawiciele przedsiębiorczego typu osobowości z dużym prawdopodobieństwem zdecydują się na studia, które umożliwią im nabycie kompetencji w zakresie promowania, sprzedawania, liderowania, przekonywania (Piróg, 2015b).

Występowanie dużego związku typu osobowości z wyborem kierunku studiów potwierdziły badania empirycznie. I tak okazało się, że osoby działające aktywnie w społecznym życiu w szkole średniej (typ społeczny) wybierały na poziomie akademickim

studia z obszaru nauk społecznych czy pedagogicznych. Ci, którzy w szkole średniej byli zdiagnozowani jako typ artystyczny, mieli większą skłonność do preferowania kierunków związanych ze sztuką, dziennikarstwem i językiem ojczystym. Hedoniści wybierali kierunki biznesowe, technologiczne, administracyjne. Liderzy grup/klas mieli skłonność wybierać prawo, wojskowość. Osoby o dużej niezależności decydowały się na architekturę czy rolnictwo<sup>1</sup> (Astin 1993; Feldman, Smart, Ethington, 1999; Feldman, Ethington, Smart, 2001).

## SEKWENCJA PROCESU DECYZYJNEGO

Scharakteryzowane teorie wskazują na istnienie różnych grup czynników warunkujących podejmowanie decyzji edukacyjnych, ale nie traktują o drugim, bardzo ważnym zagadnieniu, które stanowi podstawę kompleksowego poznania ich mechanizmów. Jest nim specyfika samego procesu dokonywania wyboru, który cechuje: chronologia; etapowość; indywidualnie zróżnicowana długość trwania każdego z etapów i ich okazjonalne prolongowanie; znaczna złożoność wszystkich etapów, będąca skutkiem wpływu wielu zmiennych na podmiot w każdym z nich; tak liniowe (oddziałujące tylko w danej fazie), jak i repetytywne (w kilku lub nawet we wszystkich fazach) działanie różnorodnych determinant (Chapman, 1981; Jackson, 1982; Joseph, Joseph, 2000; Holmegaard, Ulriksen, Madsen, 2014).

Generalnie w literaturze funkcjonuje ustalenie, że dokonywanie wyboru jest trój-etapowe. Etapy te nazwane zostały etapami: preferencji, eliminacji i ewaluacji lub odpowiednio: namysłu, poszukiwania i rozważenia alternatyw (Holmegaard, Ulriksen, Madsen, 2014)<sup>2</sup>. Należy podkreślić, że każdy z tych etapów modelują zarówno czynniki ujęte w ramy omówionych teorii, jak i takie, które w tych teoriach nie zostały albo jednoznacznie, albo wcale wskazane (Băcilă, Dorel, Alexandra-Maria, 2009; Drewes, Michael, 2006; Shankle 2009; Kusumawati, Yanamandram, Perera, 2010; Eidimtas, Juceviciene, 2014; Gromadzka, 2014).

Etap namysłu (preferencji) inicjuje proces. Człowiek – pod wpływem różnych czynników wymienianych we wcześniej scharakteryzowanych teoriach i z uwagi na ostateczną ich strukturę (np.: przewaga czynników racjonalnych nad emocjonalnymi, przewaga aspiracji autotelicznych nad instrumentalnymi itp.) – rozważa konsekwencje kontynuowania lub niepodjęcia edukacji w szkole wyższej. Finalną operacją myślową w tej fazie jest wyobrażenie sobie własnej przyszłości zawodowej i osobistej w obu scenariuszach, czyli w sytuacji legitymowania się dyplomem szkoły wyższej i bez niego. Projekcja siebie w każdej ze ścieżek pozostaje w zależności ze środowiskiem rodzinnym i dotychczasowymi osiągnięciami w szkole. Badania wskazały na kluczową rolę poziomu wykształcenia rodziców na charakterystyki wizji przyszłości zawodowej danej osoby, przy założeniu dalszej edukacji (wyższej) lub bez dyplomu uniwersyteckiego. Zanotowano, że niemal wszyscy badani młodzi ludzie, których oboje rodzice mieli wyższe wykształcenie, byli przekonani, że bez ukończenia studiów ich sytuacja zawodowa

<sup>1</sup> Należy dodać, że przeprowadzono także badania, które dowodzą znacznie większego wpływu płci na wybór kierunku studiów niż typ osobowości. Badania te potwierdzają jednoznacznie przewagę kobiet na studiach z zakresu edukacji, opieki zdrowotnej i filologii (Lackland, De Lisi, 2001; Porter, Umbach, 2006).

<sup>2</sup> Stosowany jest też, choć rzadziej, model pięcioetapowy: uświadomienia aspiracji uczenia się w szkole wyższej; poszukiwania informacji o możliwościach realizowania tych aspiracji; gromadzenia informacji, wysyłania swoich aplikacji, rekrutacji (Vrontis, Thrassou, Melanthiou, 2007).



będzie bardzo zła. Aspekt wykształcenia rodziców miał w tym etapie znacznie większy wpływ niż status ekonomiczny rodziny czy osiągnięcia szkolne (Horn, Chen, 1998; Gallotti i in., 2006). Faza namysłu kończy się w momencie pełnego przekonania człowieka o woli lub rezygnacji ze studiowania lub przynajmniej przy przewadze argumentów przemawiających za którymś ze scenariuszy.

Etap poszukiwania informacji zasadniczo następuje po etapie namysłu, choć – przynajmniej częściowo – może mu towarzyszyć. Jak wskazuje nazwa, dana osoba dąży w nim do ustalenia charakterystyk (typ uczelni, miasto, kierunek, tryb itp.) dla swojego planu dalszej edukacji. W tym celu wykorzystuje dwa typy informacji. Pierwsza to informacja wewnętrzna, zwana zapisaną w człowieku, która kumuluje się w nim pod wpływem przeżytych doświadczeń i zgromadzonej wiedzy. W odniesieniu do wyborów edukacyjnych bardzo ważną rolę w tworzeniu informacji wewnętrznych odgrywają wrażenia, jakie odcisnęły się w pamięci człowieka, a dotyczą osobistych lub pośrednich relacji z osobami związanymi z daną uczelnią, kierunkiem studiów czy emocji i przeżyć doznanych podczas ewentualnej wizyty w szkole wyższej. Informacja zewnętrzna odnosi się do powszechnie dostępnych, pisanych, cyfrowych, medialnych źródeł wiedzy o miejscu, rzeczy, usłudze, którą dana osoba chce ewentualnie wybrać (Yamamoto, 2006; Barber, Dodd, Kolyesnikova, 2009; Simões, Soares, 2010).

Etap rozważania alternatyw polega na porównywaniu ofert kilku uczelni i ich subiektywnej ocenie z uwagi na różnorodne kryteria, które są najważniejsze dla danej osoby. Jak wskazują badania, u zdecydowanej większości uczniów ta faza procesu decyzyjnego cechuje się najwyższym poziomem przewidywalności i racjonalności. Do aspektów, które najpierw i najczęściej są rozważane, należą: bezpośrednio i pośrednio koszty studiowania, a także takie czynniki, jak: atrakcyjność miasta, w którym zlokalizowana jest szkoła wyższa, czy jej prestiż. Wagi, które człowiek przypisze rozważanym zmiennym w tym etapie są zależne od czterech grup czynników: jego cech podmiotowych, indywidualnych umiejętności, warunków środowiskowych oraz dotychczasowych doświadczeń edukacyjnych (Heath, Fuller, Johnston, 2010). Poziom wnikliwości tych rozważań rośnie wraz z wiekiem. Badania pokazują, że nawet względnie mała różnica wieku (2–4 lata) skutkuje zdecydowanie bardziej dogłębnym przeanalizowaniem alternatyw (Cosser, Du Toit, 2002)<sup>3</sup>.

## DOKONYWANIE WYBORU USŁUGI EDUKACYJNEJ – UJĘCIE KOMPLEKSOWE

Studia literaturowe pozwalają na podjęcie próby przedstawienia wyborów edukacyjnych w odniesieniu do szkoły wyższej w sposób syntetyczny, tj. uwzględniający założenia wszystkich naukowych teorii i empirycznie ustalonych czynników wpływających na te wybory. W literaturze tematu w XXI wieku dominuje trend polegający na odchodzeniu od modeli prezentujących wyłącznie podejście eksplanacyjne, służące głównie ukazywaniu struktury, czy stosujących tylko ujęcie behawioralne, skupione na trafności dokonywanych predykcji na podstawie odpowiednio dobranych zmiennych

<sup>3</sup> Ta faza procesu decyzyjnego jest szczególnie mocno akcentowana w literaturze andragogicznej. Różnicą pomiędzy osobami kończącymi szkołę średnią i poszukującymi dla siebie dalszej ścieżki kształcenia a osobami dorosłymi jest to, że decyzje tych pierwszych pozostają w dużej zależności od skalkulowanych kosztów, tradycji rodzinnych i indywidualnych ambicji. Decyzje tych drugich, czyli dorosłych, na tym etapie są głównie wynikiem ich samooceny oraz postaw wobec edukacji, będących rezultatem dotychczas zgromadzonych doświadczeń w tym zakresie (Gromadzka, 2014).

(Bergerson, 2010; Pike, Dunne, 2011; Sagan, Łapczyński, 2014). Zaczynają dominować tzw. modele hybrydowe, łączące oba te spojrzenia.

W modelu hybrydowym wyborów edukacyjnych zakłada się uwzględnienie:

- założeń wszystkich uznanych teorii wyboru, wypracowanych w różnych dyscyplinach naukowych;
- etapowości samego podejmowania decyzji i specyfiki każdej z faz, będącej skutkiem różnorodności czynników oddziałujących w niej na osobę dokonującą wyborów;
- uwarunkowań gospodarczych, w których dokonywane są wybory (poziom rozwoju gospodarczego) (Fernandez, 2010; Maniu, Maniu, 2014).

Na podstawie przeglądu dotychczasowych badań należy stwierdzić, że z jednej strony dokonywanie wyborów edukacyjnych trzeba zdecydowanie zaliczyć do działań uporządkowanych, sekwencyjnych i przewidywalnych a z drugiej strony do wybitnie złożonych, wrażliwych (zarówno na wpływ zmiennych zewnętrznych, jak i zmiennych podmiotowych) oraz wyraźnie zindywidualizowanych w zakresie długości czasu, w którym zachodzi. Wskazane cechy tego procesu wydają się w trakcie budowania modelu rodzić potrzebę poszukiwania takiego graficznego sposobu jego wizualizacji, który umożliwiłby ich względnie wierne oddanie. W tym celu do wypracowania modelu wyborów edukacyjnych dotyczących kształcenia się w szkole wyższej autorka posłużyła się metaforą schematu linii komunikacji miejskiej. Proces decyzyjny jest w takim ujęciu podróżą z jednego do innego miejsca. Podróż może mieć różne przyczyny, przebieg (trasę, koszt, komfort, długość trwania, środki transportu) i skutki (doprowadzić do celu lub nie).

Biorąc pod uwagę dotychczasowy stan wiedzy w badanym temacie, w wypracowanym modelu proces decyzyjny, zakończony dokonaniem określonego wyboru, jest inicjowany przez aspiracje i motywacje jednostki. Z uwagi na to, czy wśród aspiracji oraz motywacji przeważają te z grupy autotelicznej, czy z instrumentalnej, oraz ze względu na poziom rozwoju gospodarczego kraju większą rolę w tym etapie zaczynają odgrywać albo kryteria racjonalne i ekonomiczne, albo psychologiczno-socjologiczne. Te z kolei pozostają w ściślejszej zależności z podmiotowymi charakterystykami konkretnej osoby (płcią, wiekiem, statusem społecznym, statusem finansowym, zapleczem rodzinnym, samooceną, stylem życia, typem osobowości, dojrzałością emocjonalną) oraz z jej dotychczasowym życiorysem edukacyjnym i oddziaływaniem osób czy grup, z którymi się silnie identyfikuje. Podejmowane decyzje znacząco kształtuje również sytuacja społeczno-gospodarcza w kraju i regionie, zwłaszcza poziom bezrobocia czy wpływ posiadania dyplomu uczelni wyższej na pozycję na rynku pracy. Wymienione czynniki w głównej mierze przesądzają o decyzji kontynuowania edukacji w szkole wyższej lub o niepodejmowaniu dalszego kształcenia (Moogan, Baron, 2003).

Kolejnym etapem jest konkretyzowanie decyzji o studiowaniu, tj.: wybieranie kierunku studiów i uczelni. Precyzowanie tych charakterystyk także pozostaje pod wpływem oddziaływania wskazanych zmiennych, ale jest ono dodatkowo znacząco zależne od cech konkretnych szkół wyższych (prestż, kadra, oferta programowa, zaplecze naukowo-badawcze, zaplecze socjalno-bytowe, czesne, lokalizacja itd.). To, czy rozważane zmienne zostaną pozytywnie, czy też negatywnie ocenione przez daną osobę, nieustająco jest skutkiem jej cech podmiotowych, choć na tę ocenę znacząco wpływają również opinie i rady rodziców, rodziny, kolegów, nauczycieli oraz sądy wyrażane w środkach masowego przekazu na temat danej uczelni czy kierunku. Podobnie istotny



jest wizerunek uczelni w mediach, jej rozpoznawalność i percepcja marki w różnych grupach społecznych. Bardzo duży wpływ na ostateczny wybór uczelni i kierunku studiowania ma doświadczenie, które młody człowiek wyniósł z próby skomunikowania się z wybraną uczelnią (kontakt mailowy, telefoniczny), forma i treść informacji zamieszczanych na internetowych stronach szkoły wyższej, jasność procedur rekrutacyjnych, stopień popularności pracowników naukowych w społeczeństwie oraz sytuacja dotychczasowych absolwentów uczelni czy kierunku na rynku pracy (por. ryc. 2).

## PODSUMOWANIE

Dokonane badania wskazują na wyraźną lukę w polskiej literaturze, zarówno w zakresie opracowań traktujących w sposób syntetyczny o teoriach edukacyjnych procesów decyzyjnych, jak i co do prac empirycznych związanych z tą problematyką. Niedostatek opracowań empirycznych pozostaje w pełni zrozumiały z uwagi na brak teoretycznej ramy dla tego typu badań. Niniejszy artykuł staje się zatem próbą uzupełnienia rozpoznanej luki. Wypracowany model wyborów edukacyjnych dotyczących kształcenia się na poziomie wyższym ujawnia złożoność procesu oraz porządkuje czynniki mające istotny wpływ na jego przebieg. Może być on zastosowany w całości do kompleksowych badań wyborów edukacyjnych, może również wspierać badacza w planowaniu procedur badawczych z uwagi na bardziej szczegółowe cele.

Przeprowadzone studia dostarczają także wiedzy o charakterze aplikacyjnym, przydatnej w marketingowej działalności szkół wyższych. Ujawniły one bowiem, które czynniki wpływające na proces decyzyjny nie są i nie mogą być zależne od działań uniwersytetu, oraz które z nich pozostają w ścisłej zależności z jego działaniami. Ustalenie tych drugich pozwala uniwersytetowi celować w strategiach marketingowych i skuteczniej przekonywać potencjalnego kandydata do wyboru konkretnej uczelni i kierunku (Vrontis, Thrassou, Melanthiou, 2007). Przeanalizowanie prace dowodzą, że – jak zweryfikowano empirycznie – znaczący wpływ na podmiot w poszczególnych etapach procesu decyzyjnego, a często kluczowy dla jego ostatecznych wyborów, mają:

- eksponowanie kadry naukowej, pracującej na danej uczelni czy kierunku, jako specjalistów zabierających głos w mediach (Zain, Jan, Ibrahim, 2013);
- jasne i poparte konkretnymi przykładami informacje o perspektywach, jakie mają absolwenci na rynku pracy (Alonderiene, Klimavičiene, 2013);
- przejrzyste, atrakcyjne i zilustrowane przykładami informacje o stosowanych innowacyjnych metodach kształcenia, umiędzynarodowieniu procesu dydaktycznego;
- dbałość o nieposzlakowaną reputację (Cosser, Du Toit, 2002);
- regularne odświeżanie stron internetowych uczelni<sup>4</sup>.

## Literatura

## References

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

<sup>4</sup> Badania wykazały, że najlepsi uczniowie szukają informacji względnie wcześniej. Skupiając wysiłki na promowaniu swej oferty na stronach www w sezonie okołorekrutacyjnym, można nie przekonać do niej potencjalnie najlepszych kandydatów.

- Alonderiene, R., Klimavičiene, A. (2013). Insights into Lithuanian students' choice of university and study program in management and economics, *Management*, 18(1), 1–22.
- Ardeńska, A., Tomik, R. (2014). Motywacja wewnętrzna, zewnętrzna i amotywacja na studiach w obszarze kultury fizycznej. *Rozprawy Naukowe Akademii Wychowania Fizycznego we Wrocławiu*, 47, 70–79.
- Astin, A.W. (1993). What Matters in College: Four Critical Years Revisited. *The Journal of Higher Education*, 22(8), 74–75. DOI: 10.2307/1176821
- Băcilă, M.F., Dorel, P.O.P.A., Alexandra-Maria, T. (2009). Marketing research regarding faculty-choice criteria and information sources utilised. *Annals of Faculty of Economics*, 4(1), 556–560.
- Bailey, M., Ifenthaler, D., Gosper, M., Kretzschmar, M. (2014). Factors influencing tertiary students' choice of study mode. W: B. Hegarty, J. McDonald, S.-K. Loke (red.). *Rhetoric and Reality: Critical perspectives on educational technology. Proceedings ascilite Dunedin*, 251–261.
- Barber, N., Dodd, T., Kolyesnikova, N. (2009). Gender differences in information search: Implications for retailing. *Journal of Consumer Marketing*, 26(6), 415–426. DOI: org/10.1108/07363760910988238
- Bergerson, A.A. (2010). College choice and access to college: Moving policy, research and practice to the 21st century. *ASHE Higher Education Report*, 35(4), 1–152.
- Breen, R., Goldthorpe, J.H. (1997). Explaining educational differentials. Towards a formal rational action theory. *Rationality and Society*, 9(3), 275–305. DOI: 10.1177/104346397009003002
- Chapman, D.W. (1981). A model of student college choice. *Journal of Higher Education* 52(5), 490–505.
- Cichoń, S. (2012). Szkoła wyższa na rynku usług edukacyjnych. *Edukacja Ekonomistów i Menedżerów: problemy, innowacje, projekty*, 3(25), 11–27.
- Coombs, C.H., Dawes, R.M., Tversky, A. (1977). *Wprowadzenie do psychologii matematycznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Cosser, M., Du Toit, J. (2002). *From school to higher education? Factors affecting the choice of Grade 12 learners. The Student Choice Behaviour Project 1*. Pretoria: HSRC.
- Davies, M., Tikoo, S., Ding, L.J., Salama, M. (2016). Motives underlying the choice of business majors: A multicountry comparison. *The International Journal of Management Education*, 14(1), 50–61. DOI: 10.1016/j.ijme.2016.01.001
- Deci, E.L., Koestner, R., Ryan, R.M. (1999). A meta-analytic review of experiments examining the effects of extrinsic rewards on intrinsic motivation. *Psychological Bulletin*, 125(6), 627–668.
- Drapińska, A. (2011). *Zarządzanie relacjami na rynku usług edukacyjnych szkół wyższych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- 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. DOI:10.1007/s11162-006-9015-6
- Eidintas, A., Juceviciene, P. (2014). Factors Influencing School-Leavers Decision to Enrol in Higher Education. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 116, 3983–3988. DOI:10.1016/j.sbspro.2014.01.877
- Eriksson, L. (2011). *Rational Choice Theory: Potential and Limits*. New York: Palgrave Macmillan.
- Feldman, K.A., Ethington, C.A., Smart, J.C. (2001). A further investigation of major field and person-environment fit: Sociological versus psychological interpretations of Holland's theory. *Journal of Higher Education*, 72(6), 670–698. DOI: 10.2307/2672899
- Feldman, K.A., Smart, J.C., Ethington, C.A. (1999). Major field and person-environment fit: Using Holland's theory to study change and stability of college students. *Journal of Higher Education*, 70(6), 642–669. DOI: 10.2307/2649169
- Fernandez, J.L. (2010). An explanatory study of factors influencing the decision of students to study at Universiti Sains Malaysia. *Kajian Malaysia*, 28(2), 107–136.
- Gajda, J., Cichoń, S. (2013). Zarządzanie procesami konsumpcji usług edukacyjnych w szkole wyższej. *Przegląd Naukowo-Metodyczny. Edukacja dla Bezpieczeństwa*, 2, 141–168.
- Gajderowicz, T., Grotkowska, G., Giergiczny, M., Czajkowski, M., Mycielski, J. (2015). Preferencje młodzieży względem usług edukacyjnych na poziomie wyższym. W: G. Grotkowska, U. Sztanderska (red.). *Spółeczne i ekonomiczne uwarunkowania dokonywania wyborów osób*

- w wielu 19–30 lat dotyczących studiowania. Raport przygotowany przez Zespół Badawczy Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, 43–58.
- 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
- Gottfredson, L.S. (1981). Circumscription and compromise: a developmental theory of occupational aspirations. *Journal of Counseling Psychology Monograph*, 28(6), 545–579. DOI: org/10.1037/0022-0167.28.6.545
- Gromadzka, M. (2014). Idę na studia! – łatwo powiedzieć. Badania narracyjne studentek rozpoczynających studia w okresie średniej dorosłości. *Rocznik Andragogiczny*, 21, 197–211.
- Heath, S., Fuller, A., Johnston, B. (2010). Young people, social capital and network – based educational decision – making. *British Journal of Sociology of Education*, 31(4), 395–411. DOI: 10.1080/01425692.2010.484918
- Holland, J.L. (1973). *Making vocational choices: A theory of careers*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Holmegaard, H.T., Ulriksen, L., Madsen, L.M. (2014). The Process of Choosing What to Study: A longitudinal Study of Upper Secondary Students' Identity Work when Choosing Higher Education. *Scandinavian Journal of Educational Research*, 58(1), 21–40. DOI: 10.1080/00313831.2012.696212
- Horn, L., Chen, X. (1998). *Toward resiliency: At-risk students who make it to college*. Washington: U.S. Government Printing Office.
- Hossler, D., Schmit, J., Vesper, N. (1999). *Going to College. How Social, Economic, and Educational Factors Influence the Decisions Students Make*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Jackson, G. (1982). Public efficiency and private choice in higher education. *Educational Evaluation and Policy Analysis*, 4(2), 237–247.
- Jæger, M.M. (2007). Economic and social returns to educational choices: Extending the utility function. *Rationality and Society*, 19(4), 451–483.
- Joseph, M., Joseph, B. (2000). Indonesian students' perceptions of choice criteria in the selection of a tertiary institution: Strategic implications. *International Journal of Educational Management*, 14(1), 40–44. DOI: org/10.1108/09513540010310396
- Kozłowski, W., Matczak, E. (2014) Aspiracje edukacyjne rodziców w stosunku do własnych dzieci. *Edukacja*, 1(126), 66–78.
- Kusumawati, A., Yanamandram, V.K., Perera, N. (2010). University marketing and consumer behaviour concerns: the shifting preference of university selection criteria in Indonesia. *Asian Studies Association of Australia 18th Biennial Conference*, Adelaide, South Australia, 1–16. Pozyskano z <http://ro.uow.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1033&context=chsd>
- Lackland, A.C., De Lisi, R. (2001). Students' choices of college majors that are gender traditional and nontraditional. *Journal of College Student Development*, 42(1), 39–47.
- Long, B.T. (2004). How have college decisions changed over time? An application of the conditional logistic choice model. *Journal of Econometric*, 121, 271–296. DOI:10.1016/j.jecon.2003.10.004.
- Maniu, I., Maniu, G.C. (2014). A model of students' university decision making behaviour. *SEA – Practical Application of Science*; II, 3(5), 431–436.
- Mazzarol, T., Soutar, G.N. (2002). "Push-pull" factors influencing international student destination choice. *International Journal of Educational Management*, 16(2), 82–90. DOI: org/10.1108/09513540210418403
- Melosik, Z. (2013). Edukacja uniwersytecka i procesy stratyfikacji społecznej. *Kultura–Społeczeństwo–Edukacja*, 1(3), 21–46.
- Moogan, Y., Baron, S. (2003). An analysis of student characteristics within the student decision making process. *Journal of Further and Higher Education*, 27(3), 271–287. DOI: org/10.1080/0309877032000098699
- Olssen, M., Peters, M.A. (2005). Neoliberalism, higher education and the knowledge economy: from the free market to knowledge capitalism. *Journal of Education Policy*, 20(3), 313–345. DOI: 10.1080/02680930500108718
- Pabian, A. (2016). *Rynkowa orientacja szkół wyższych w Polsce – uwarunkowania, wyznaczniki, prawidłowości*. Dąbrowa Górnicza: Wydawnictwo WZB.

- Pike, A.G., Dunne, M. (2011). Student reflections on choosing to study science post-16. *Cultural Studies of Science Education*, 6(2), 485–500. DOI: 10.1007/s11422-010-9273-7
- Piróg, D. (2013). Wybrane teorie przechodzenia absolwentów szkół wyższych na rynek pracy w warunkach gospodarki opartej na wiedzy. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 23, 146–159.
- Piróg, D. (2014). Konkurowanie uniwersytetów na rynku usług edukacyjnych w warunkach kryzysu gospodarczego i nasilających się trudności tranzykcji absolwentów. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 28, 117–130.
- Piróg, D. (2015a). *Przechodzenie absolwentów studiów geograficznych na rynek pracy. Proces, czynniki, predykcja*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Pedagogicznego im. Komisji Edukacji Narodowej.
- Piróg, D. (2015b). *ZAMEK. Rozpoznawanie predyspozycji zawodowych. Materiały metodyczno-informacyjne i narzędzia dla nauczycieli, doradców zawodowych, psychologów, pedagogów i rodziców*. Warszawa: Wydawnictwo Nowa Era.
- Porter, S.R., Umbach, P.D. (2006). College major choice: an analysis of person-environment fit. *Research in Higher Education*, 47(4), 429–449. DOI: 10.1007/s11162-005-9002-3
- Sagan, A., Łapczyński, M. (2014). Modele hybrydowe CART-LOGIT w analizie podejmowania decyzji w gospodarstwie domowym. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 336, 60–69.
- Shankle, N. (2009). *African Americans and College-Choice: Case Studies of Four Families*. (Electronic Thesis or Dissertation). Pozyskano z <https://etd.ohiolink.edu>
- Sikorski, W. (2005). *Aspiracje. Studium psychologiczne i socjologiczne*. Nysa: Oficyna Wydawnicza PZWS.
- Simões, C., Soares, A.M. (2010). Applying to higher education: Information sources and choice factors. *Studies in Higher Education*, 35(4), 371–389. DOI.org/10.1080/03075070903096490
- Spence, M. (1973). Job Market Signalling. *The Quarterly Journal of Economics*, 87(3), 355–374. DOI:10.2307/1882010
- Szapiro, T. (1993). *Co decyduje o decyzji*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1991). Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(4), 1039–1061. DOI: 10.2307/2937956
- Vrontis, D., Thrassou, A., Melanithou, Y. (2007). A Contemporary Higher Education Student-Choice Model for Developed Countries. *Journal of Business Research*, 60(9), 979–989. DOI: 10.1016/j.jbusres.2007.01.023
- Wach, K. (2010). Od człowieka racjonalnego do emocjonalnego. Zmiana paradygmatu nauk ekonomicznych. *Horyzonty Wychowania*, 9(17), 95–105.
- Yamamoto, G.T. (2006). University evaluation-selection: A Turkish case. *International Journal of Educational Management*, 20(7), 559–569. DOI.org/10.1108/09513540610704654
- Zain, O.M., Jan, M.T., Ibrahim, A.B. (2013). Factors influencing students decision in choosing private institutions of higher education in Malaysia: a structural equation modelling approach. *Asian Academy of Management Journal*, 18(1), 75–90.

**Danuta Piróg**, dr hab., prof. w Instytucie Geografii Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie. Aktualnie w badaniach naukowych skupia się na trzech problemach. Pierwszym jest specyfika wkraczania na rynek pracy osób z wyższym wykształceniem, rozpatrywana zarówno w kontekście teorii rynku pracy, jak i mechanizmów tranzycyjnych w świetle uwarunkowań społeczno-gospodarczych. Drugi nurt badań odnosi się do czynników wpływających na procesy decyzyjne ludzi w odniesieniu do ich wyborów edukacyjnych na poziomie wyższym w Polsce i w wybranych krajach oraz możliwości implementacji tego typu badań do działań skierowanych na podnoszenie jakości edukacji uniwersyteckiej. Trzeci obszar zainteresowań dotyczy nowoczesnych koncepcji i strategii diagnozowania predyspozycji zawodowych osób młodych.

**Danuta Piróg**, Ph.D., professor at the Pedagogical University of Cracow (Institute of Geography). Her current research interests cover the following three core areas. First area is the transition of higher education graduates' from education to the labour market. She explores these issues both through labour market theories and mechanisms of this type of transition in the light of socio-economic changes. Second topic is dedicated to factors which influence the educational decisions of young people with a particular concern of higher education in Poland and in other countries. She also explores the possibilities of implementation of these results

---

into HE quality management. The third area is dedicated to innovative concepts and strategies of vocational counselling among young people.

**Adres/address:**

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie  
Instytut Geografii  
ul. Podchorążych 2, 30-084 Kraków, Polska  
e-mail: [dbutryn@up.krakow.pl](mailto:dbutryn@up.krakow.pl)