

## Juhised

### uute sihtrühmade hõlmamiseks vabaharidusliku koolitusega.

Koostaja Merle Lõhmus

#### 1. Sissejuhatus. Uute sihtrühmade leidmise vajadusest ning praegusest olukorrast.

Konkurents eesti koolitusturul on aasta-aastalt muutunud üha pingelisemaks. Majandusliku tõusu aastatel tekkis seoses nõudluse kasvuga koolitusteenuste järele üha rohkem koolitusasutusi, koolituspakkumiste arv suurenes nii koolituse pakkujate, pakutavate koolitusteemade kui ka valdkondade lõikes. Erilise surve all oli majanduskasvust tingituna tööalane koolitus. Ka vabahariduslikud koolituskeskused panustasid aasta-aastalt üha enam tööalase koolituse pakkumisele. Seda tõestab koolitusmahte ja -teemasid kajastav statistika ning Eesti Vabaharidusliidu poolt aastatel 2008-2010 teostatud uurimus (Vabahariduslik koolitus Eestis aastal 2009. Uurimuse aruanne. VHL, 2010). Viimasel paaril aastal, mil koolituse tellija – nii juriidiliste kui ka füüsiliste isikute – maksujõud oluliselt langes, kujunes tööalase koolituse pakkujate vahel välja tugev rivaliteet. Traditsioonilised vabaharidusliku koolituse valdkonnad – kodaniku- ja demokraatiaharidus ning isiksuslikule kasvule suunatud koolitused – on vabahariduse süsteemis oma juhtpositsiooni kaotamas.

On teada, et vabaharidusliku koolitust külastab aastatega väljakujunenud, ajas suhteliselt muutumatu või vähemuutuv kontingent (Vabahariduslik koolitus Eestis aastal 2009. Uurimuse aruanne. VHL, 2010). Eelkõige puudutab see maapiirkondade vabahariduslikke koole. Suuremates linnades (Tallinn, Tartu), kus elanikkond on arvukam ja inimesed mobiilsemad, on ka koolitusturg aktiivsem ja selle koosseis dünaamilisem. 2009.a. novembris läbi viidud fookusgruppide uuringus tõdeti, et igas paikkonnas on üks kindel ring inimesi, kes on aktiivsed, võtavad ette ja ka jõuavad palju teha, sh. käivad koolitustel. Teine osa inimesi on pigem passiivse ellusuhtumisega, nemad vajavad aktiveerumiseks, sh. koolitusele minekuks otsest ajendit või isegi teatud sunnimehhanismi (nt. tööl esitatav nõudmine).

Kahetsusväärne on, et kuigi vabahariduslikud keskused – nagu ka teised koolitusasutused – teevad aeg-ajalt nn. koolitusvajaduste uuringuid, piirduvad need enamasti koolitusega juba niigi hõivatud kontingendi hulgas läbiviidavate suuliste või kirjalike, üsnagi pealiskaudsete küsitlustega. Levinud on koolituse lõppedes osalenute hulgas läbiviidav tagasiside, kus üks esitatav küsimus on „mida sooviksite meie koolituskeskuses edaspidi õppida?“. Paraku ei anna sellisel viisil läbiviidav küsitlus koolitajale vajalikku infot, kuna selline küsimuse esitusviis piirab võimalike erinevate soovide hulka, sest vastajad lähtuvad endale teadaolevatest ja antud koolitusasutuses juba olemasolevate valdkondadega piiritletud võimalustest. Ka ei ole sellisel moel võimalik teada saada, mida sooviksid õppida seni koolitusi üldse mitte või harva/juhuslikult külastavad inimesed. Vabaharidusliku koolituste pakkumiste vastavusse viimine selliselt kogutud koolitussoovidega täidab nende ootusi, kes juba niigi osalevad koolitustel. Teadvustamata seni koolitustest kõrvale jäänute soove, võib see mitteosalejate jaoks ebavõrdseid võimalusi veelgi suurendada.

Fookusgrupi intervjuudest selgus, et tihti takistab uute inimeste jõudmist koolitustele kartus või eelarvamused, mis on kujunenud varasema koolikogemuse ja/või teatud sotsiaalsete gruppide survele. Olles siiski „sattunud“ vabahariduslikku koolitusse, kujuneb see inimesele enamasti positiivseks üllatuseks.

Omaette küsimus on informatsiooni jõudmine inimesteni vabahariduslikes keskustes toimuva kohta. Tavapäraselt kasutatakse traditsioonilisi infokanaleid (interneti kodulehekülge, kohalik ajaleht). Alternatiivseid infokanaleid kasutatakse peamiselt siis, kui grupp ei täitu. Võib oletada, et ka pidevalt samade infokanalite kasutamine on üks põhjustest, miks uute sihtrühmadeni ei jõuta. Reeglina saadetakse koolitusinfot eelkõige juba (vähemalt korra) kursustel osalenud inimestele. Nead oskavad ka ise paremini infot leida. Keerukas on info leidmine just nende jaoks, kes ei ole vabahariduslikus koolituses osalenud.

Tõsine probleem on venekeelse info edastamisega, õieti – mitte-edastamisega. Vabaharidus peaks olema üks neist institutsioonidest, mis aktiivselt toetab integratsioonipoliitikat. Teadaolevalt on venekeelse elanikkonnaga tihedamini asustatud piirkondades (nt. Ida-Virumaa) eestikeelsete infokanalite kasutamine vähe-efektiivne. Tulemuslik integratsioon algab siis, kui vajalik informatsioon suudetakse inimesteni viia keeles ja viisil, mis on neile mõistetav ja kättesaadav.

Intervjuudes töid õppijad ebaeeldivate asjaoludena välja, et vabahariduskeskustes toimuvate kursuste tase on ebaühtlane, kursused maksavad palju ning õpetajad ei ole piisavalt head; ka seda, et grupid on ebasobiva suurusega ja ajad ei ole paindlikud. On põhjust arvata, et need puudused on suures osas seotud antud paikkonnas asuva vabaharidusliku koolituskeskuse piiratud võimalustega: vähene osalejate arv tõstab kursuse maksumust ühe osaleja kohta; kohapeal kasutada olevate õpetajate võimalused on piiratud ning kahe eelneva summana ka kursuste tase ebaühtlane.

Vabahariduslike koolituskeskuste kui üksnes rahvuslikku käsitööd viljelevate koolitusklubide maine on õnneks kadumas. Siiski pole teave vabahariduse tõsiseltvõetavusest haridusmaastikul ja tööjõuturul jõudnud veel kaugeltki igapäheeni. VH keskused peaksid ise olema aktiivsemad tutvustamiseks (ka potentsiaalsetele!) õppijatele oma tunnistuste „kaalu“ ja VÕTA süsteemi (Varasemate Õpi- ja Töökogemuste Arvestamine) võimalusi. 2014. aastaks peavad EL liikmed olema üle läinud igakülgsele VÕTA kasutamisele – sellega pole kõik vabahariduslike koolituskeskuste juhid kahjuks kursis.

Rääkides koolitusmahtude kasvatamiseks vajalikust uute sihtrühmade ja koolitusteemade leidmisest, tuleks tagasi pöörduda vabaharidusele põhiomaste, koolitusturul vähe-esindatud niššide juurde. Need on kodaniku- ja demokraatiaharidus ning isiksuslikule kasvule suunatud koolitused.

Eespool kirjeldatust järeldeb, et Eesti koolitusturul püsijäämiseks tuleb vabahariduslikel keskustel:

1. ühendada oma jõud tulemuslikumaks toimetulekuks tihedas konkurentsiolekorras
2. leida uusi, seni vabaharidusliku koolitusega hõlmamata sihtrühmi ja kaasata need koolitusse;
3. töötada välja uusi ja ajakohastada senipakutud koolitusi, et täpsemalt rahuldada muutunud koolitusvajadusi;
4. teha koostööd teiste valdkondade koolitusasutustega (ärikoolituskeskused, riigieelarvelised täiskasvanukoolituse asutused).

## 2. Uute sihtrühmade hõlmamise strateegia ja taktika.

### 2.1. Koostöövõrgustike loomine.

Uute sihtrühmade kaasamiseks on vajalik territoriaalsete strateegiliste liitude loomine. Need liidud moodustatakse territoriaalsuse põhimõttel (Läänemaa, Ida-Virumaa, Järvamaa jne.). Vabahariduslikud keskused peaksid algamata erinevate täiskasvanukoolituses osalevate või sellest valdkonnast huvitatud organisatsioonide ühinemise piirkondlikeks võrgustikeks. Selliste võrgustike organisatsioonilise tuuma moodustavad suuremad keskused.

Tuumkeskuste ülesandeks on täiskasvanukoolituse olukorra kaardistamine ja teiste piirkonnas tegutsevate koolitusele ja arendustegevusele orienteeritud asutuste kaasamine ühistegevusse –piirkondlike koostöövõrgustike moodustamine. Sedalaadi võrgustikes on võimalik täita suuremaid ja mitmekesisemaid koolitustellimusi ja leida sobivaim rakendus nii suurematele kui ka väiksematele keskustele. Suurem võrgustik on tugevam toimetama tingimustes, mis eeldavad suuremat käivet. See omakorda tagaks võrgustiku jätkusuutliku toimimise. Võrgustiku liikmete ühistööna modelleeritakse tulevik – kavandatakse strateegia ja taktika. See koosneb:

- 1) võrgustikusisese tegevuse olemus e. milles seisneb võrgustiku liikmete vaheline koostöö
- 2) koostöö eesmärgid
- 3) meetmed e. tegevused
- 4) võrgustiku liikmete rollid

Konkreetsed eesmärgid, tegevuskava ja teostajad sõltuvad iga koostöövõrgustiku vajadustest ja võimalustest ning need sünnivad ühisarutelude käigus; neid ei ole võimalik kehtestada „ülevalt-poolt“. Algatus tegevuseks peaks tulema piirkondlikult tuumik-keskuselt.

Võrgustikusisese koostöö tulemusena kaardistatakse koolitustegevust soodustavad ja takistavad tegurid piirkonnas. Tuumkeskuse initsiatiivil viiakse perioodiliselt (soovitav kord aastas) läbi piirkonna sihtrühmade uuringuid mille tulemusena selgitatakse välja koolitustel mitteosalevad, st. potentsiaalsed

sihtrühmad. Tarvis on teada saada, miks need sihtrühmad ei külasta koolitusi ja millistel tingimustel oleks neid võimalik kaasata.

Olemasolevad sihtrühmad ühtede koolituskeskuste jaoks võivad mõistliku korralduse juures saada uuteks sihtrühmadeks teiste võrgustiku liikmete jaoks. Olemasolevad koolitused ühe sihtrühma jaoks võivad muutuda uueks koolituseks teiste jaoks. Võrgustiku suurem vaimne potentsiaal võimaldab olulisel mitmekesisistada ka olemasolevaid koolitusi nõnda, et need tunduvad ka „vanadele olijatele“ uutena.

Piirkondlike võrgustike koostegevuse tulemusena selgitatakse välja:

- a) millised on strateegiliselt olulisimad sihtrühmad piirkonnas
- b) millised võrgustikeliikmete poolt pakutavatest koolitustest võiks neile sihtrühmadele atraktiivsemad olla
- c) milliseid uusi koolitusi oleks koostöös vaja kujundada
- d) millised on need projektid, mis võiksid antud võrgustiku jaoks piirkonna eripäradest tulenevalt toimida parimal viisil

Koostöövõrgustike jätkusuutlikkuse tagamiseks on vaja, et lepitakse kokku koostöö kindlad „mängureeglid“: kuidas tegevust koordineeritakse, kes ja millistes konkreetsetes projektides osalevad, vajalike ressursside kaasamise teed ja vahendid. Võtmeküsimus on see, et iga võrgustiku liikmesorganisatsioon peab saama ühistegevusest kasu. See võib väljenduda uute sihtrühmade kaasamises, uute koolituste või muude toodete ja teenuste väljatöötamises, õpetajate vahetusest tulenevas sünergias, organisatsioonisisises arendustegevuses jne. Koostöös ei tohi olla kaotajaid; otsida tuleb „võit-võit“ põhimõttel lahendusi.

## **2.2. Vabahariduslik koolitusturg: sihtrühmad ja tooted**

Vabahariduslik koolitusturgu võib suures plaanis jaotada

- A. sihtrühmade alusel
- B. koolituste („tooted“) alusel

### **A. Sihtrühmad**

A1. olemasolevad sihtrühmad e. inimesed ja inimeste kategooriad, kes on osalenud ja suure tõenäosusega jäävad ka lähitulevikus osalema vabahariduslikel koolitustel

A2. juhuslikud osalejad e. inimesed ja inimeste kategooriad, kes on vaadeldava perioodi jooksul ühe- või paarikordselt osalenud vabahariduslikel koolitustel, kuid ei ole n.ö. järjepidevad õppijad. Oluline oleks teada: millistel koolitustel ja miks nad osalesid? Miks pole rohkem/tihedamini osalenud? Millistel tingimustel (temaatika, toimumise aeg ja koht, maksumus jmt) oleksid nõus edaspidi osalema?

A3. uued sihtrühmad e. inimesed ja inimeste kategooriad, kes mingitel (millistel?) põhjustel ei ole osalenud ja suure tõenäosusega ei hakkagi osalema vabahariduslikel koolitustel, kui nende koolitusvajaduse uurimiseks jõupingutusi ei rakendata. Tegemist on ühe konkreetse uue sihtrühma – elukestvast õpest väljalangenute - õpiprotsessi tagasitoomisega ja vabaharidusliku koolituse võimaliku rolli kindlakstegemisega selles osas.

Vaja oleks teada saada, kes nad on? Kus elavad? Mis on nende hariduslikud/kultuurilised huvid ja vajadused? Oluline küsimus on: KUIDAS saada teada, mida nad vajavad?

Koolitused võib põhimõtteliselt jaotada alljärgnevalt:

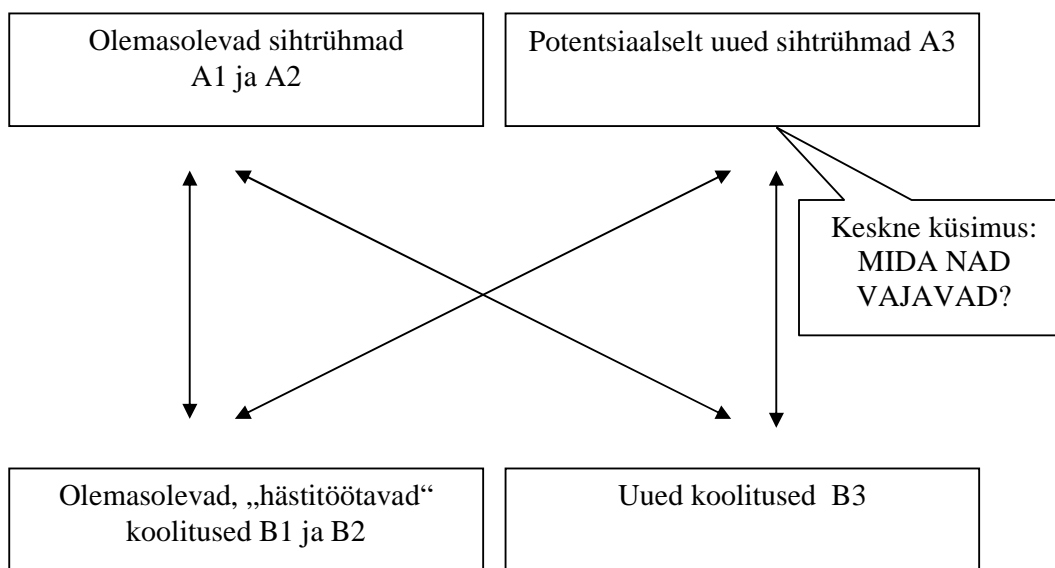
## **B. Koolitused e. tooted**

B1. olemasolevad, läbiproovitud, „hästi töötavad“ kursused kindla(te)le sihtrühma(de)le. Vajalik on saada ülevaade: kes on need inimesed ja inimeste kategooriad, kes neil koolitustel käivad ning miks nad käivad (nende vajadused, õpi- ja osalusmotivatsioon)

B2. olemasolevad, piirkonna vabahariduslikus koolituses mitterakendatud, kuid potentsiaalselt head koolitused, mis oletatavasti võiksid sobida regionaalselt ja inimeste kategooriate lõikes laiemale osavõtjaskonnale. Vajalik on teada saada, kes, kus, mida ja kellele pakub vabaharidusliku koolituse raames teistes piirkondades/regioonides ja ka väljaspool vabahariduse piire (tasemehariduses, tööalases, sh. ärikoolituses), sh.. Koostöövõrgustike vaheline ühistegevus annab võimaluse üksteise kogemustest õppimiseks, samasuguste kursuste korraldamiseks.

B3. potentsiaalsed tooted, st. koolitused, mida veel ei ole olemas, küll aga on uurimuse tulemusena ilmne või intuitiivselt tajutav vajadus nende järele.

Kuigi koostöövõrgustike eesmärk on uute sihtrühmade (A3) leidmine ja uute koolitus (või muude) toodete (B3) väljatöötamine, ei ole selleni võimalik jõuda tervikuga tegelemata.



Joonis 1. Koolitustooted ja sihtrühmad koolitusturul

### 2.3. Metoodika koolitusvajaduse väljaselgitamiseks

Metoodika uute sihtrühmade leidmiseks võiks koosneda järgmistest osadest:

1. olemasoleva koolitusturu (sh. vabaharidusliku) kaardistamine.
2. Meetod: andmebaaside analüüs  
Andmeallikad: internet, HTM koolituslubade register, koolitusasutuste veebilehed jmt
3. Suulised või kirjalikud intervjuud, sh. fookusgrupid vabahariduses tegutsevate huvi- ja sidusrühmadega:
  - o keskuste juhatajad
  - o õpetajad
  - o õppijad
  - o KOV töötajad

- noorteorganisatsioonide liidrid
  - sotsiaaltöötajad
  - ametiühingute liidrid
  - paikkondade arvamuslimidrid
  - jt
4. Küsitlused potentsiaalsete õppijate hulgas  
Meetod: suuline struktureeritud intervjuu, ükselt-uksele küsitlus
5. Ajurünnakud uute potentsiaalsete sihtrühmade ja toodete (koolituskursused) genereerimiseks

### **Soovitusi küsitluse läbiviimiseks.**

- Küsitlused uute koolitusvajaduste ja sihtrühmade väljaselgitamiseks peaksid toimuma regulaarselt, soovitatav tihedus üks kord tegevusaasta jooksul
- Oluline on küsitleda mitte ainult koolitusega otseselt seotud inimesi, vaid eelkõige just sellest seni kõrvalejäänuid, kuna informatsiooni vabaharidusliku koolitusega mitteseotud sihtrühmadelt reeglina pole, kuid just see on kõige väärtuslikum.
- Tõese informatsiooni saamiseks on tähtis usalduse ja avatuse tekkimine intervjuerija ja intervjueritava vahel. Seega peaks intervjuude läbiviija olema vabaharidusega otseselt mitteseotud isik, keda samas ka ei võõristata. Intervjuerijatena võiks kaaluda kohalikke inimesi, nt. sotsiaaltöötajaid, arvamuslimidreid, teisi aktiivseid, autoriteetseid ja usaldusväärseid isikuid.
- Sageli ei oska inimene ise oma koolitusvajadust sõnastada; ka hirmutab inimesi läbinähtav „müügitöö“ või muul moel surve avaldamine. Küsimus potentsiaalsele õppijale „Mida sa sooviksid vabahariduslikus koolituses õppida?“ ei anna informatsiooni tegelikust koolitusvajadusest. Vaja on saada informatsiooni inimeste igapäevastest tegevustest ja probleemidest. Kas ja kuidas vabahariduslik koolitus saab inimest aidata tema igapäevaeluga toimetulekul, on juba edaspidise infoanalüüsi ja mõttetalgute eesmärk.



- Vaja oleks teada saada, milline on vabahariduse kuvand sellega mittehõivatud sihtrühmades. Mida teatakse või arvatakse teadvat vabahariduslikust koolitusest? Piirkonnas tegutsevatest koolituskeskustest ja seal pakutavast?

Võimalik valik aluseid küsimuste sõnastamiseks suulise intervjuu läbiviimisel potentsiaalse õppijaga:

- mis on Sinu peamised tegevused? (töö, õppimine, pere – laste, vanemate vt – eest hoolitsemine jne.)
- kuidas sa nende tegevustega toime tuled? Milles on raskusi? Milles need raskused seisnevad?
- kas Sa näed lahendusi? Milliseid?
- kas Sa oled otsinud abi? Kellelt? Tulemused?
- kuidas meie saaksime Sind toetada?

Metoodika koostamisel on kasutatud Euroopa Sotsiaalfondi ning Eesti riigi poolt rahastatava programmi nr. 1.1.0603.08-0002 *Täiskasvanute koolitus vabahariduslikes koolituskeskustes* tööühma mõtted ja ettepanekuid.