

Motivacija pri izobraževanju na daljavo

Daniela Brečko

Motivacija usmerja naše celotno življenje in pomembno vpliva na učenje. Izobraževanje na daljavo zahteva premagovanje večjih težav kot pri klasičnih načinih izobraževanja, zato je potrebna visoka stopnja motivacije, ki pa jo lahko z ustreznimi metodami vzdržujemo na primerni ravni.

V razpravi najprej opisujem posebnosti izobraževanja na daljavo, temeljne značilnosti motivacije in najpogostejše motive odraslih za izobraževanje. V nadaljevanju se osredotočam na značilnosti in posebnosti motivacije za učenje, ki smo jo opazili pri udeležencih izobraževanja na daljavo. S premišljenimi in racionalnimi metodami je mogoče motivacijo pri izobraževanju na daljavo povečati in temu namenjam osrednji del razprave, kjer so razloženi najuspešnejši instrumenti za spodbujanje motivacije, ki smo jih uvedli na podlagi naših nekajletnih izkušenj pri učenju tujih jezikov na daljavo. Pričujočo razpravo sem podkrepila tudi z empirično raziskavo, katere rezultate delno vpletam v posamezna poglavja razprave, podrobneje pa jih predstavljam na koncu prispevka.

Posebnosti izobraževanja na daljavo

Izobraževanje na daljavo je oblika samostojnega učenja, ki se od klasičnega izobraževanja razlikuje predvsem po dveh posebnostih. Učitelji oziroma mentorji in študentje so med seboj fizično ločeni. Izobraževanje poteka skorajda izključno prek medijev: učnih pisem, zvočnih in videokaset, računalnikov... Druga pomembna razlika je v tem, da ni časovno določeno, kar pomeni, da si posameznik lahko sam uravnava tempo učenja. Učna gradiva so posebej prirejena in upoštevajo vse posebnosti samostojnega učenja. Vsaka zaključena celota vsebuje nazoren opis učnega cilja, naloge za preverjanje samega sebe in sistematične povzetke učnih enot. Učno gradivo je pripravljeno tako, da omogoča doseči izobraževalni cilj, ne da bi se študent kadarkoli osebno srečal z mentorjem. Udeleženec se pretežno uči sam v okolju, ki si ga izbere. Njegovo delo in napredovanje v programu skrbno spremlja mentor. Komunikacija med mentorjem in študentom je pisna, le manjši del komunikacije odpade na osebne stike.

Pri metodi na daljavo so socialni (neposredni) stiki med učiteljem in učencem skrčeni na minimum. Udeleženec se uči sam, sam si organizira delo, izbira tehnike učenja, skratka vse učni proces prilagodi svojemu individualnemu učnemu stilu. Izobraževanje na daljavo prinaša določene prednosti. Dopolnjuje veliko svobode pri učenju, udeleženci si sami izberejo, kje in kdaj se bodo učili, tempo učenja prilagajajo svojim sposobnostim in razpoložljivemu času, v program se lahko vpišejo kadarkoli, lahko tudi prekinijo učenje in čez nekaj časa zopet nadaljujejo, ni jim treba prihajati v učna središča...

Poleg prednosti, pa ima seveda tudi svoje slabosti. Pri tovrstnem izobraževanju namreč odpadejo vse družbene krepitev, ki odraslim velikokrat med učenjem pomagajo prebroditi krize. Študent mora biti zelo samodiscipliniran, sam mora voditi svoje

izobraževanje. Ko naleti na problem, ni nikogar, ki bi mu takoj pomagal, na mentorjevo rešitev mora počakati. Uči se družbeno izoliran in to na nekatere ljudi vpliva negativno. Izobraževanje na daljavo v primerjavi s klasičnimi oblikami izobraževanja ni nepretrgan in tekoč proces, saj se vmes lahko pojavljajo krajše ali daljše prekinitve. Z motivacijskega stališča je to bolj ali manj slabo, saj mora posameznik vedno znova zbrati potrebno energijo za ponovno učenje. Zaradi vseh teh posebnosti, ki otežujejo izobraževanje, je za učno uspešnost in dosego izobraževalnega cilja po tej metodi izredno pomembna primerno visoka raven motivacije, čemur namenjam tudi pričujočo razpravo.

Značilnosti motiviranega vedenja

Motivacija je ena izmed najpomembnejših psihičnih funkcij in razlaga vzroke vedenja, ki so pri vsakem človeku enkratni in neponovljivi. Je proces, ki sproži človekovo dejavnost, jo usmerja na določene objekte, uravnava obnašanje in ga poenoti, poveže v celoto v prizadevanju za dosego ciljev, ki si jih je zadal (Rot, 1980, str. 213). Motivacija se kaže v obliki potreb, interesov, nagibov, teženj, hotenj, želja, kar vse skupaj imenujemo motivi. Delovanje teh motivov sproži v človeku določeno psihično stanje, ki ga sili, da motiv zadovolji. Motivacija je potemtakem gonilna sila celotne človekove dejavnosti. Če opazujemo početje ljudi, bomo kaj hitro opazili glavne značilnosti motiviranega vedenja:

- povečana mobilizacija energije
- motivacija je podlaga za človekovo budnost
- vztrajnost, intenzivnost, učinkovitost
- usmerjenost k cilju
- motivacija človekovo obnašanje povezuje na način, da deluje oseba povezano in notranje skladno
- motivirano vedenje se spreminja.

Psihologija motivacije je do danes razvila številne pristope, njihovim dejavnikom lahko pripišemo odločilni pomen pri nastajanju motivacije.¹ Vsak pristop je seveda porodil tudi popolnoma

¹ Psihologija motivacije se je kot samostojno področje začela razvijati leta 1952 v ZDA, ko so uvedli motivacijo kot učni predmet za študente psihologije. Razvijala pa se je predvsem v dveh smereh. Eksperimentalna psihologija, ki išče skupne zakonitosti in stremi k čimbolj natančnim in sistematičnim raziskovanjem izključno s pomočjo eksperimenta. Druga smer, psihologija osebnosti, pa skuša obravnavati motivacijske dejavnike v okviru celotne človekove osebnosti. Tretja smer, ki se je pričela razvijati šele v zadnjem času, pa povezuje motivacijske dejavnike z družbenimi procesi. Motivacijski dejavniki so tako tesno prepleteni z družbeno-ekonomskimi zakonitostmi, da vsako njihovo izolirano preučevanje nujno daje popačene rezultate.

nasprotno razmišljanje o nastanku motivacije. Tako so najpogostejše dileme med:

biološkim	vs.	kulturnim, naučenim
zavednim	vs.	nezavednim
reaktivnim	vs.	proaktivnim, usmerjenim k cilju
homeostatičnim	vs.	razvojnim, usmerjenim k osebnosti rasti

Psihologiji motivacije zaenkrat še ni uspelo iz vseh teh različnih pristopov sestaviti celovite slike o človekovi motivaciji.

Med psihologi in drugimi raziskovalci pa je še najbolj v rabi teorija motivacije, ki jo je razvil Maslow na podlagi preučevanja človekovih potreb. Maslow je ugotovil, da ima človek več vrst potreb, ki so razvrščene po hierarhiji. Najprej mora imeti oseba zadovoljene fiziološke potrebe, nato potrebe po varnosti, sledi potreba po pripadnosti in ljubezni, kot četrta nastopi potreba po spoštovanju, zadnja in najvišja potreba je potreba po samouresničevanju. Glavno vodilo hierarhične organiziranosti potreb pa je njihovo zadovoljevanje, ki zahteva najprej zadovoljitev nižjih potreb, da bi se lahko pojavile višje. Nova potreba se pojavi postopno. Če je zadovoljeno le kakih 10% nižje potrebe, se višja sploh ne pojavi, če pa je zadovoljeno npr. 25%, se bo že pokazalo kakih 5% višje potrebe. Seveda pa tudi velja, da je za vsako razvojno stopnjo značilna drugačna motivacijska usmeritev. Bolj ko vstopamo v svet odraslih, bolj težimo k višjim potrebam. Če v mladosti nismo imeli zadovoljenih nižjih potreb, se nam kasneje lahko pojavijo težave.

Da pa bi bila stvar še bolj zapletena, motivi redkokdaj nastopajo posamično, ampak jih deluje več skupaj. Tako velikokrat ne vemo, kaj je osnovno gibalno določene akcije, početja oziroma vedenja. Običajno ljudje navajamo kot razlog našega početja tisti motiv, ki se nam zdi, da bo drugim najbolj razumljiv in tudi družbeno sprejemljiv. Motivacija je zelo kompleksen pojav, ki je ne uravnava le zavest, ampak lahko korenine za naše motive iščemo tudi v podzvesti, v družbenih okoliščinah in naučenih kulturnih vzorcih...

Najpogosteje pa govorimo o notranji ali primarni in zunanji oziroma sekundarni motivaciji. Notranja motivacija izhaja iz človeka samega. Določeno akcijo izpelje zato, ker mu to narekuje neka notranja potreba, notranji glas. Za to ne potrebuje dodatnih, zunanjih spodbud niti zgledov. Pod okriljem notranje motivacije se ljudje izobražujejo zaradi lastnega izpopolnjevanja in osebnostnega razvoja. Zunanji motivi odraslih za izobraževanje pa so najpogostejše možnost pridobiti več denarja, višji položaj, boljšo službo, včasih gre tudi zgolj za tekmovanje z drugimi. Zunanji motivi so načeloma šibkejši, saj utegnejo nenadoma izginiti. Pri izobraževanju se kot zunanji motiv velikokrat javlja tudi potreba po druženju in navezovanju družabnih stikov pa tudi strah pred sankcijami in odgovornost do ustanove.

Primarni motivi, ki predstavljajo željo po znanju in raziskovanju neznanega, se pogosto združijo s sekundarnimi. Ljudje si želijo preizkusiti, koliko so še sposobni, koliko še zmorejo, hkrati pa pričakujejo boljši zaslužek, izboljšanje statusa..., zato smo pogosto v dilemi, ali naj motivacijo pripišemo izključno eni vrsti vzrokov ali kombinaciji notranjih in zunanjih vzrokov.

Motivi za učenje

Motivacija nam pomaga racionalno izrabiti čas in sredstva za izobraževanje, v učenje vložiti potrebno energijo (Krajnc, 1982, str. 10). Visoko motivirani ljudje se bodo učili tudi v zelo neugodnih razmerah, medtem ko ljudje z nizko motivacijo tudi v

nadvse ugodnih učnih razmerah ne bodo zbrali dovolj volje in moči za učenje. Motivacija ima nepogrešljiv in zelo očiten vpliv na učenje in doseganje izobraževalnih ciljev. Pri nizki motivaciji namreč tudi nadpovprečne sposobnosti ne pridejo do izraza in obratno, pri visoki motiviranosti tudi z nekoliko slabšimi sposobnostmi lahko dosežemo zadane učne cilje. Z vidika osebnostne strukture je ustrezna samozavest in zaupanje vase zanesljiv kazalnik tega, da bo oseba pri učenju vztrajna in sposobna premagovati nastale težave.

Pri izobraževanju na daljavo, kjer gre za obliko samostojnega učenja, je zlasti pomembna notranja motivacija, ki jo lahko označimo kot zavestno željo, da nekaj obvladamo, nekaj znamo. Do izraza mora priti naše hotenje.

Motiviranost za izobraževanje vpliva zlasti na nekaj pojavov učenja:

- mobilizacijo sposobnosti
- povezavo in asociativno moč znanja
- fleksibilnosti pridobljenega znanja
- uspešen prenos v prakso in nove življenjske situacije.

Motivi za izobraževanje se nam velikokrat zabrišejo, saj delujejo zelo kompleksno in v povezavi z drugimi, velikokrat tudi podzavestnimi. Prav zato je težko govoriti o motivih za učenje odraslih, zato bomo skušali razložiti le najpomembnejše in najbolj očitne.

Vedoželjnost

Vedoželjnost je splošna potreba ljudi in je lastna vsakomur. Najmočnejše se kaže v predšolski dobi. Pod vplivom šolskega učenja se nevarno zniža, saj smo bili za svojo pretirano vedoželjnost velikokrat celo kaznovani. Naraščati pa začne zopet, ko človek doseže ekonomsko in socialno neodvisnost. Vedoželjnost je najbolj izrazit in neoporečen primarni motiv za učenje, ki daje tudi najbolj trajne in pozitivne učinke. Ljudje se učijo zaradi lastnega osebnega razvoja in potežitve radovednosti, v njih je raziskovalni duh, ki jih trdno vodi do zastavljenega izobraževalnega cilja.

Družbeni in socialni motivi

Mehanicistično pojmovanje človeka je izginilo, uveljavlja pa se dinamično. Prav tako se počasi spreminja tudi stališče psihologije, da je vsa človekova dejavnost instinktivno motivirana, in se uveljavlja pojmovanje, po katerem je človek družbeni in kulturni proizvod, in so potemtakem njegovi motivi, cilji, stremjenja izraz družbenih potreb. Nedvomno ne moremo zanikati, da se motivacijska sestava posameznika oblikuje pod vplivom vrednot določene družbe. Človekovi motivi se spreminjajo v skladu s potrebami družbe (Lamovec, 1986, str. 31). Tako se pod vplivom družbenih potreb porodijo tudi motivi za izobraževanje. Na vedenje in motiviranost vpliva namreč tudi prepričanje o tem, kaj je normalno in zaželeno. Ljudje pogosto ravna v skladu z normami družbene sprejemljivosti, čeprav so njihove osebne želje drugačne. Pod socialnimi motivi pa razumemo motive, ki nastanejo na podlagi pomanjkanja socialnih stikov. Njim so podvrženi ljudje, ki živijo v socialno depriviranem okolju in imajo nezadovoljive socialne stike. Izobraževanje jemljemo kot priložnost za premagovanje socialne izolacije. Vanj se vključijo zato, ker mislijo, da si bodo pridobili nove prijatelje, znance in tako zadovoljili svojo potrebo po vzpostavljanju socialnih stikov in druženju. Socialni motivi so tipičen primer sekundarne motivacije.

Cilji

Jasni in konkretni cilji delujejo na izobraževanje zelo motivacijsko. Osebe z jasnimi cilji so uspešnejše, saj natančno vedo, kje in kako bodo pridobljeno znanje uporabile. Doseženi izobraževalni cilji pa delujejo kot krepitev motivacije tudi na drugih področjih življenja. Odrasli pa pridejo včasih v izobraževanje tudi nepripravljeni, cilj jim je premalo jasen, zato niti ne vedo kakšni naporji jih čakajo, zato le s težavo spremljajo program. Kot posledica nedoseženega cilja se lahko pojavi regres, to je vrnitev k zgodnejšim oblikam vedenja. Kaže se v zmanjšani sposobnosti diferenciacije in integracije osebnosti, izvira pa iz povečanja notranjih napetosti. Od ciljev je odvisna tudi raven aspiracije, ki jo opredelimo kot raven prihodnjih dosežkov pri znani nalogi, ki jo posameznik ob poznavanju svojih preteklih rezultatov dejansko poskuša doseči (Lamovec, 1986, str. 100).

Učni uspeh

Učni uspeh in motivacija sta v sorazmerju. Čim boljši uspeh posameznik doseže, tem bolj postaja zainteresiran in motiviran za nadaljnje učenje. Ali obratno, tem nižji uspeh je dosegel, tem bolj verjetno je, da bodo njegovi motivi ugasnili. Neuspeh seveda ne deluje na vse ljudi enako, doživljamo ga različno. Slab uspeh lahko nekoga tudi spodbudi, da se še bolj potruji. Če pa se neuspeh ponavlja, praviloma deluje negativno na celotno človekovo osebnost. Občutki uspeha ali neuspeha so odvisni predvsem od tega, ali je posameznik dosegel zastavljeni cilj, in ne od absolutne ravni dosežka.

Pomembno je tudi, čemu pripisujemo doseženi uspeh. Osebe z veliko samozavesti bolj pripisujejo svoj uspeh sposobnostim in prizadevanju, neuspeh pa pomanjkanju prizadevanja. Osebe, ki trpijo za pomanjkanjem samozavesti, pa pripisujejo neuspeh svoji nesposobnosti, uspeh pa zunanjim dejavnikom. Takšno doživljanje uspeha seveda ne deluje motivacijsko na nadaljnje učenje.

Interesi

Definicij interesa je zelo veliko, izbrala pa sem definicijo, ki jo navaja angleški slovar psiholoških in psihoanalitičnih terminov (H. English, A. English: A Comprehensive Dictionary of Psychological and Psychoanalytical Terms, str. 271). »Interes je stališče ali skupek usmerjevalnih sil, je težnja, ki omogoča selektivno pozornost do nečesa, je stališče ali občutek, da se nam zdi določen objekt ali dogodek drugačen oziroma nas še posebej prizadane, je prizadevanje, da bi neki objekt do popolnosti spoznali, radovednost, je občutek, brez katerega menimo, da se oseba ne more učiti.« Učenje brez interesov torej po zgornji definiciji interesa ne more potekati učinkovito. Interesi so pomemben del motivacije in spadajo med primarne motive, ki se razvijajo na podlagi učenja in splošnih izkušenj (Krajnc, 1982, str. 193). Interesov torej ne prinesemo s seboj na svet, ampak jih vsak od nas razvija pod vplivom socialnega okolja, pod vplivom vsega, kar nas obdaja, in pod vplivom načrtne (samo)vzgoje. Interesi pa niso stabilni, hitro se lahko spremenijo, razvijajo se novi, stari usahnejo, zato tudi niso zanesljiv kazalnik učne uspešnosti in vztrajanja v programu. Pri izobraževanju na daljavo morajo biti interesi še posebej dobro razviti, saj si moramo pozornost na učenje oblikovati sami. Nikogar ni, ki bi nas od časa do časa opozoril, da je prišel čas za učenje.

Tekmovanje

Tekmovanje je lahko zelo učinkovit dejavnik motivacije za izobraževanje. Pri odraslih gre najpogosteje za tekmovalnost pri delu, pri čemer je izobrazba in novo znanje le sredstvo za zmago v tekmi za uspeh, nov položaj... Tekmovalnost kaže na željo po samopotrjevanju. Tekmujemo lahko s sodelavci, prijatelji, znanci, zakonskim partnerjem, sovražnikom... Lahko pa oseba tekmuje tudi sama s seboj, še zlasti, če želi dokazati, kaj in koliko zmore. Če se temu pridruži še vedoželjnost, je to zelo močan motiv za učenje. Pri izobraževanju na daljavo gre predvsem za tekmovalnost s samim seboj. Morda je tekmovalnost s samim seboj še najbolj spodbudno, saj se hitreje opazi napredek v primerjavi s prejšnjo situacijo, tj. v skupini, kjer je tekmovalnost najtežje (Krajnc, 1982, str. 201).

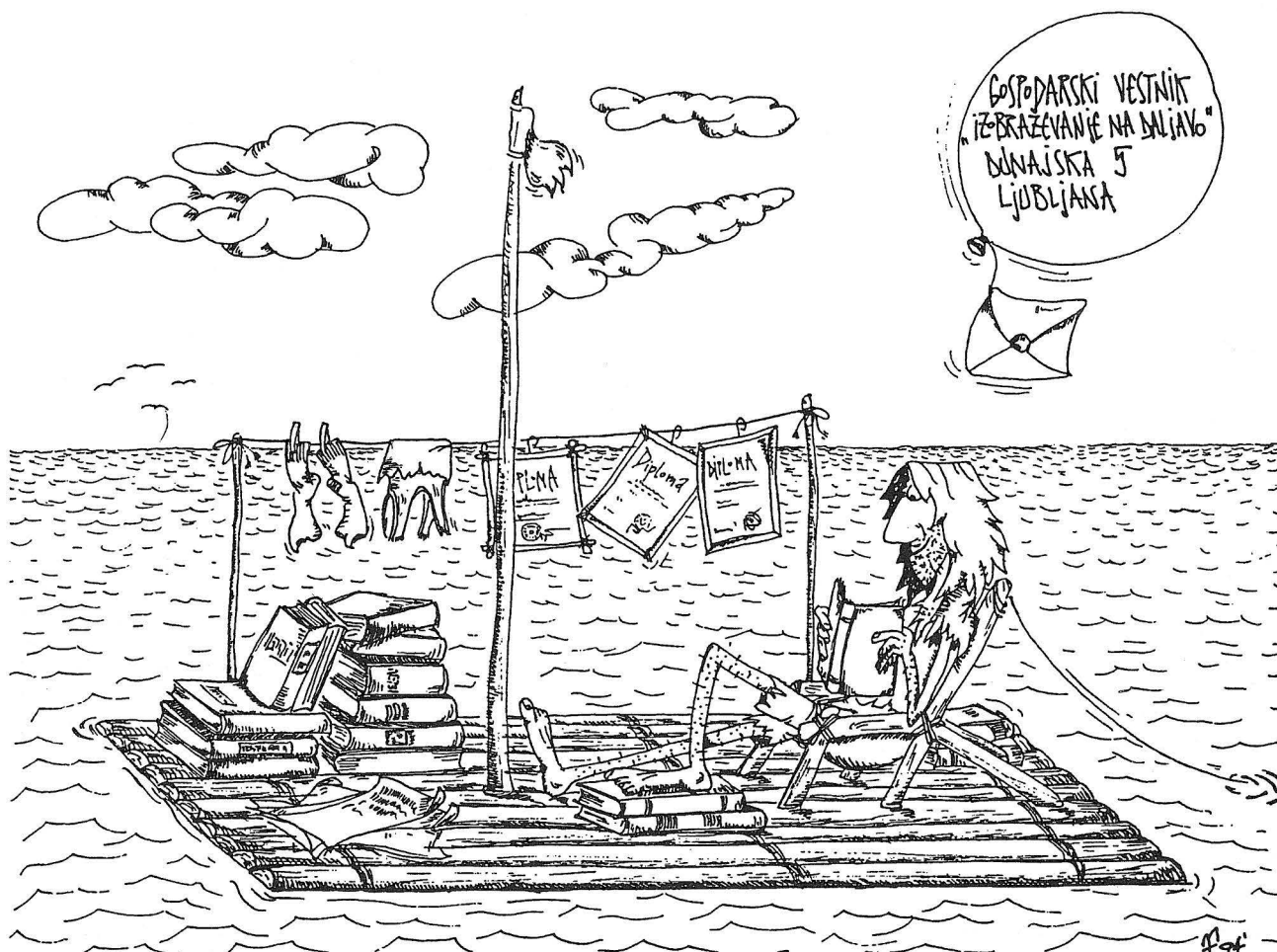
Uporaba naučenega v praksi

Lahko se motivacija razvije tudi naknadno, ko je oseba našla smisel učenja tudi za prakso. Odrasli si često ne želijo več napredovanja v višji razred, torej napredovanja zaradi napredovanja samega. Ne učijo se zato, da bi bili priljubljeni v učni skupini, niti si ne želijo nezasluženi pohval. Cilji so drugačni. Osnovni smisel vztrajanja v programu ni opravljen izpit, ampak uporaba naučenega v praksi. To nam potrjujejo tudi naši udeleženci. Čeprav so jezikovni programi verificirani in si torej po uspešno opravljenem izpitu udeleženec pridobi državno veljavno potrdilo, se le malo udeležencev, ki so končali program, odloči pristopiti k izpitu. Vzroka za to ne gre iskati toliko v strahu pred morebitnim neuspehom kot v tem, da so svoj izobraževalni cilj - uporabo naučenega v praksi - že dosegli. Za to ne potrebujejo nobenega spričevala, saj jim največje priznanje daje praksa. Motivi, ki nastanejo z željo doseči cilj izobraževanja s hkratnim prenosom v prihodnost v povezavi z življenjem in delom, vplivajo tudi na daljšo ohranitev znanja in počasnejši proces pozabljanja. Izobraževanje dobi svoj končni epilog šele, ko se poveže z življenjem, in v tem odrasli vidijo najglobljo motivacijo za učenje.

Učenje v socialni izolaciji

Izobraževanje je socialni odnos, pri katerem potrebujemo tudi odziv drugih, pri izobraževanju na daljavo pa poteka učenje pretežno v socialni izolaciji. Vsako učenje je tudi socializacijski proces, zato je problem socialne izolacije pri izobraževanju na daljavo še posebej zanimiv. Učenje v socialni izolaciji je bilo pred leti pogosto predmet raziskav različnih, predvsem tujih avtorjev in skorajda vsi so pripisovali socialni izolaciji negativen vpliv na učenje. Posamezniki, ki se učijo v socialni izolaciji, naj bi bili potemtakem prikrajšani. Menim, da je na veliko negativnih pojmovanj o učenju v socialni izolaciji vplivalo tudi dejstvo, da se je dopisno izobraževanje in izobraževanje na daljavo v svojih začetkih razvilo zaradi premagovanja zemljepisnih razdalj. Udeleženci tovrstnega izobraževanja so bili sprva skupine ljudi, ki iz kakršnih koli razlogov niso mogli obiskovati klasičnega pouka (ljudje, ki so bivali zunaj mestnih središč, matere z majhnimi otroci, invalidi...). Situacija se je danes korenito spremenila. Izobraževanja na daljavo se lotevajo predvsem brezposelni odrasli, ki želijo izpolniti svoje ambicije oziroma si pridobiti novo znanje, ki ga potrebujejo bodisi zasebno ali na delovnem mestu.

V raziskavi, ki je bila narejena leta 1977 na Švedskem, so ugotovili, da si 11 odstotkov udeležencev dopisnega izobraževanja ne želi učiti drugače, kot izključno v socialni izolaciji (Wang-



dahl, 1977, str. 15). Veliko posameznikov se je namreč za učenje na daljavo odločilo prav zaradi tega, da se jim ne bo treba učiti v skupini. Vnaprej so bili seznanjeni s potekom programa in načinom učenja ter niso pričakovali socialnih stikov, saj so se odločili za relativno neodvisno pot učenja. Tako na socialno izolacijo ne gledajo negativno, ampak jo sprejemajo kot način učenja, ki so si ga zavestno izbrali. Poglobljeni intervjuji z udeleženci so pokazali tudi pozitivno stran učenja v socialni izolaciji. Študentje so se pri takem učenju počutili ustvarjalno, kreativno in so uživali v lastni svobodi učenja. Prednosti, ki so jih našli, so predvsem svobodna izbira časa in ritma učenja, lastna izbira metod, sproščeno učenje, ki deluje kot duševna telovadba...

Izobraževanje na daljavo je samostojno in visoko individualizirano učenje, zato lahko sklepamo, da ni pisan vsem ljudem na kožo. To potrjujejo tudi informativni razgovori s potencialnimi kandidati. Nekateri izmed njih se za tovrstno izobraževanje niso odločili, kot razlog svoje odločitve pa so v večini primerov navajali, da programa ne bodo dokončali, ker menijo, da se tako ne bodo znali učiti in da ne premorejo dovolj samodiscipline za samostojno učenje.

Različne predstave o učenju

Na uspešnost učenja v socialni izolaciji močno vpliva tudi predstava, ki jo imajo posamezniki o učenju. Pri nekaterih je še vedno zakoreninjena stara in toga predstava o šolskem učenju in potemtakem o socialnih razmerjih, kjer učitelj poučuje, odloča, z učenci neposredno komunicira, rešuje njihove težave, študentje pa so od njega odvisni. Posamezniki, ki imajo tradicionalno predstavo o učenju, se ob misli na učenje v socialni izolaciji počutijo

nemočne, nesposobne. Nепrestano od zunaj pričakujejo pomoč in sebe vidijo v podrejenem in odvisnem položaju. Šolsko učenje namreč neposredno ne privzgaja sposobnosti za samostojno učenje in tako veliko odraslih še vedno verjame, da jih mora nekdo poučevati. Navajeni so, da jih učitelji učijo in prevzemajo celo odgovornost za rezultate njihovega dela. Na ljudi, ki so ujeti v te konservativne predstave, socialna izolacija negativno vpliva na učenje. Ljudje razvijemo mehanizme, ki nam omogočajo samostojno pridobivanje znanja, torej učenje brez učitelja, šele prek različnih družbenih in kulturnih dejavnosti. Nekateri nikoli ne razvijejo te rutine in se navadno v življenju spopadajo z velikimi težavami. Drugi, ki pa imajo neodvisno predstavo o učenju, se veliko bolje znajdejo in so uspešnejši v programih izobraževanja na daljavo. Klasičen način pouka jih preveč spominja na šolski tip učenja, ki je čestokrat povezan z negativnimi izkušnjami. Učenje v šoli so doživljali kot pasiven proces, kjer vedoželjnost ni bila zaželeno, in tako so se navadili prepuščati, da jih drugi učijo (Krajnc, 1982, str. 136). Toda, ko so si pridobili socialno in ekonomsko samostojnost, so na učenje začeli gledati drugače. V učenju so radi neodvisni, ne pričakujejo pomoči od drugih. Na učitelja gledajo kot na mentorja, ki jih ne poučuje, temveč jim svetuje, vodi in usklajuje njihovo samostojno delo. Sami odločajo o času in kraju učenja in si tudi sami izbirajo tehnike učenja, ki jim najbolj ustrezajo. Uspeh doživljajo tudi brez potrditve drugih ljudi. Zdi se, da se takšni študentje ob pomanjkanju socialne izolacije celo bolj trudijo, ker lahko najdejo potrditev le v sebi in tako tekmujejo sami s seboj in ne z drugimi. Na ta način postajajo vse bolj družbeno neodvisni, samozavestnejši in osebno zrelejši. Neodvisnost v učenju je tesno povezana z neodvisnostjo v drugih dejavnostih odraslih. V našem socialnem okolju so

moški prej pripravljeni sprejeti neodvisno predstavo o učenju, že zaradi tradicionalnih vlog, ki jih sprejemajo v družini (Krajnc, 1988, str. 17). Med neodvisnim vedenjem v družini in neodvisnim učenjem veliko hitreje steče pozitiven prenos.

Učinkovitost učenja v socialni izolaciji je močno odvisna od temeljnega razumevanja in predstave o učenju. V svetu odraslih razumemo poučevanje kot pomoč drugim pri učenju, vendar veliko ljudi pod vplivom šolskega učenja nikoli ne preseže tradicionalne predstave o učenju, raje se dajo poučevati in dovolijo, da nekdo drug odloča namesto njih. Tako je bolj udobno, saj jih ščiti že sama organizacija, za katero prevzame skrb učitelj, vodja seminarja ali organizator.

Kakovost in količina socialnih razmerij

Zakaj nekateri študentje potrebujejo več družbenih stikov pri učenju kot drugi, je najbrž vprašanje, ki si ga zastavljajo vse izobraževalne institucije, ki pripravljajo programe na daljavo. Vzroke teh razlik moramo iskati v kompleksnosti in večplastnosti življenja in dela posameznikov, ki se vključujejo v tovrstno izobraževanje.

Raziskave so pokazale, da osebe, ki večji del življenja preživijo izolirano, npr. živijo brez partnerja ali družine, socialno so izolirani tudi pri delu, težijo k temu, da skušajo ob vsaki priložnosti nadomestiti nezadostne socialne stike (Krajnc, 1984). Za to izrabljajo tudi izobraževanje. Zanj so motivirani zato, ker bodo srečali druge ljudi, sklepali nova znanstva in prijateljstva ter se družili z drugimi. V raziskavi, ki je bila izvedena leta 1980, je kar 4 odstotke anketiranih na vprašanje, zakaj so se odločili za nadaljnje izobraževanje, odgovorilo, da bi si na ta način radi pridobili nove prijatelje in prišli v stik z drugimi ljudmi (Krajnc, 1980, str. 27). To gotovo kaže na to, da Slovenci z izobraževanjem pokrivajo tudi nek drug primanjkljaj, namreč osamljenost in težko navezovanje stikov. Študentje s takšnim primanjkljajem v socialnih razmerjih bodo zelo težko končali katerikoli izobraževalni program na daljavo, kjer učenje poteka predvsem v socialni izolaciji, saj pri njih prevladuje socialna motivacija za učenje.

Uspešnost učenja v socialni izolaciji je odvisna od posameznikovega

- socialnega ozadja (družina),
- prejšnjih socialnih izkušenj,
- zadovoljitve temeljnih socialnih potreb,
- kakovosti socialnih stikov in medosebnih razmerij.

Ljudje lahko živimo in delamo družabno izolirani le določen čas, zato je pri izobraževanju na daljavo izredno pomembno, da imajo udeleženci zadovoljene osnovne socialne potrebe. V tem primeru bo do družbeno izoliranega učenja zavzel nevtralen odnos in bo pri učenju uspešen. V nasprotnem primeru pa bo v izobraževanju iskal nadomestilo za svoj družabni in družbeni primanjkljaj. Velikokrat pa se prav posamezniki z družbenim primanjkljajem odločajo za izobraževanje na daljavo. V življenju težko navezujejo stike, pri tovrstnem izobraževanju pa se lahko povsem izognejo nezaželenemu navezovanju stikov z drugimi in tako tudi nevarnosti, da bi doživeli negativne družabne izkušnje. Njihove reakcije in vedenje pa so velikokrat drugačni od njihovih pričakovanih in težave pri takšnih študentih nastopijo kmalu po tem, ko se vključijo v program.

Posamezniki, ki imajo potrebe po družabnih stikih relativno dobro zadovoljene, se v programih na daljavo veliko bolje znajdejo in dlje uživajo v individualiziranem družabno izoliranem učenju, saj potrebo po druženju sproti zadovoljujejo drugje.

Individualne psihološke karakteristike

Na učenje v socialni izolaciji se odziva vsakdo drugače, saj je vsaka osebnost splet neponovljivih dejavnikov. Na uspešnost t. i. učenja pomembno vpliva stopnja samozavesti, ki jo dosegajo posamezniki. Bolj kot je samozavesten, bolj je pripravljen reševati nastale težave, sposoben je sam sprejemati odločitve in se ne boji neznanih in nepredvidljivih situacij. Opažamo pa, da se v programe na daljavo vpiše tudi veliko ljudi, ki bi jih lahko označili kot malo samozavestne, čeprav obstaja vzporedna možnost klasičnega študija. V intervjujih s takšnimi osebami smo ugotovili, da so se za program na daljavo odločili zato, ker so preveč sramežljivi, da bi se pri učenju soočili z drugimi, v njih se je naselil strah, da bi se zaradi svojega neznanja in napak osramotili pred drugimi. Vendar pa prav osebe z nizko stopnjo samozavesti hitro razvijejo občutek nemoči in imajo pri učenju v socialni izolaciji težave. Potrebujejo veliko spodbud in mentorjeve pomoči.

Na uspešnost učenja v socialni izolaciji pa vpliva tudi tip karakterja. Introvertirani ljudje so se prej pripravljeni učiti v socialni izolaciji in pogosto izberejo način študija na daljavo. Življenje raje opazujejo iz primerne, varne razdalje in so srečnejši, če se jim ni treba družiti z neznanci. Nasprotno pa se ekstrovertirani študentje le težko prebivajo z učenjem v socialni izolaciji, saj jim osebni napredek v učenju predstavlja uspeh, le če dobijo potrditev tudi od drugih.

Motiviranost in osip

Osip in motivacija sta dva neločljiva pojavi. Ob prenizki motiviranosti na udeležence preži neprestana nevarnost, da bodo že zaradi najmanjše objektivne težave iz programa izstopili. Možno je celo napovedati potencialni osip pri osebah z nizko motivacijo, ki imajo ponavadi nerazvite interese, ne potrudijo se spoznati programa, primanjkuje jim entuziazma in delovnega elana. Ko nastopijo težave pri učenju, se ljudje nanje različno odzivajo, ponavadi tako, kot smo tega vajeni iz drugih življenjskih situacij in konfliktov. Premalo motivirani ljudje reagirajo z umikom, pasivizacijo, sanjarjenjem, z indifrentnim razpoloženjem... Ljudje, ki jim jemlje moč lastna negotovost in imajo slabo zadovoljeno potrebo po socialni varnosti, se pred težavami navadno hitreje umaknejo. Visoko in predvsem notranje motivirani pa težave sprejmejo in nanje reagirajo s povečano zavzetostjo, predstavljajo jim izziv, v katerem lahko preizkusijo svoje sposobnosti.

Nizka motivacija pri izobraževanju na daljavo se kaže v počasnem tempu učenja, neenakomernem ritmu pošiljanja učnih pisem, slabšim uspehom, kratkotrajnim znanjem, nezadovoljstvom s programom in navsezadnje se konča z izstopom iz programa. Najpogostejši vzroki osipa pa so poklicno delo, družinske obveznosti, pomanjkanje časa in osebni razlogi, kjer gre predvsem za dvom, bojazen, strah, pomanjkanje vztrajnosti. Težko je realno presoditi, kateri izmed naštetih dejavnikov povzroči največ osipa, saj udeleženci v večini primerov ne želijo spregovoriti o osebnih težavah in rajši navajajo pomanjkanje časa in poklicne oziroma družinske obveznosti. Tudi v raziskavi Ane Krajnc so sodelujoči v 33 odstotkih primerov navajali kot razlog prekinitev izobraževanja pomanjkanje časa (Krajnc, 1981, str. 66). Največkrat pa moramo razlog za prekinitev izobraževanja iskati v ljudeh samih, čeprav v večini primerov navajajo zunanje vzroke. Cilj je predaletč, interesi se spremenijo, naučenega ne morejo uporabljati v praksi... in ko izginejo glavni motivi, zaradi katerih so se vključili v izobraževanje, program zapustijo. V posamezniku je, ko motivov ni več, nastal konflikt, ki poraja težnje po begu iz situacije. Če želi posameznik v situaciji, v kateri je nastal kon-

flikt, vztrajati, je potreben dodaten napor, da vzrok konflikta prepozna in ga odpravi. Pogosto pa je vzrok konflikta nezaveden in posameznik ne ve, zakaj nima več interesa za učenje, ve samo, da se pri učenju dolgočasi. Dolgočasenje je v takih primerih navadno posledica namernega preusmerjanja pozornosti na nekaj, kar nas v resnici ne zanima, in hkrati odvracanja pozornosti od tega, kar si želimo in se bojimo.

Motivacija ima pri izobraževanju odraslih še večji pomen kot pri otrocih, saj so samostojne osebnosti, socialno in ekonomsko neodvisni in lahko vsak trenutek zapustijo izobraževanje, če jih ne privlači več ali če so njihovi prvotni motivi ugasnili. Učenci v rednih šolah si to lahko le izjemoma privoščijo, v večini primerov pa jim ekonomska odvisnost od staršev tega ne dopušča. V primerih, ko so odrasli za učenje zunanje motivirani in sekundarni motivi naenkrat izginejo, osebe takoj zapustijo izobraževanje in je osip nenaden. V primeru, ko pa začno popuščati primarni motivi, pa osip ni takojšen, temveč se kaže v večkratnih prekinitvah, zaostankih, pojemanju tempa... Pri izobraževanju na daljavo tako ločujemo potencialni osip, ki se kaže v počasnem tempu in nerednem pošiljanju učnih pisem z daljšimi vmesnimi prekinitvami. Učenje, ki ima daljše vmesne odmore, pospešuje pozabljanje in povečuje čas, potreben za ponovno ogrevanje, zato celotno izobraževanje zahteva neprimerno več truda in napa. Končni osip pomeni, da je oseba dokončno zapustila izobraževanje. V našem primeru je idealen čas, da dokončajo izobraževalni program tujega jezika ene stopnje, 7 mesecev. Ena stopnja vključuje 15 lekcij, vsaki izmed lekcij pa pripada eno učno pismo. Priporočljiv čas izmenjave učnih pisem je na 14 dni. Pravica do izobraževanja zapade v dveh letih. To pomeni, da štejemo v končni osip tiste udeležence, ki v dveh letih od dneva vpisa niso končali programa.

V švedskih primerih izobraževanja na daljavo navajajo, da je osip največji takrat, ko ima človek občutek, da je minimalno znanje že dobil. V našem primeru je največ osipa na začetku programa, torej neposredno po vpisu, pomemben osip pa zaznamo tudi na sredini programa, kar ni običajno za klasične oblike izobraževanja. Prav zato je smiselno pripravljati krajše oblike po metodi na daljavo, daljši program razdeliti v več smiselno zaozkroženih celot oziroma stopenj. Na ta način udeležencem nekoliko približamo cilj izobraževanja, kar pomembno prispeva k zmanjšanju osipa. Prevelika oddaljenost ciljev na družabno izolirano učenje namreč vpliva negativno.

Pri izobraževanju na daljavo je začetna motivacija zelo pomembna pri zmanjševanju in preprečevanju osipa, zato morajo andragogi in organizatorji tovrstnega izobraževanja posvečati posebno pozornost začetni motivaciji in prepoznavanju motivacijskih značilnosti udeležencev.

Informativni razgovori

Idealno bi bilo, če bi lahko izmerili motivacijo, še preden se posamezniki vpišejo v program. Za to stroka nima razvitih zadostnih instrumentov, s katerimi bi lahko nevsiljivo testirali posameznike, ki se želijo vključiti v program na daljavo. Delno tej potrebi zadostimo s tem, da posameznika povabimo na osebni informativni pogovor, ki ga včasih glede na okoliščine opravimo tudi po telefonu. V tem pogovoru dobimo grobo sliko o udeležencu, njegovi predstavi o učenju, njegovem socialnem ozadju in karakterju. Če pri posamezniku opazimo povečano število dejavnikov, ki izrazito negativno vplivajo na družabno izolirano učenje, posamezniku odsvetujemo vpis v program izobraževanja na daljavo. Vpis odsvetujemo tudi vsem, ki imajo končano manj kot srednjo šolo. Praksa je namreč pokazala, da imajo udeleženci s končano osnovno in tudi poklicno šolo zelo slabo razvite učne

tehnike in metode, prav tako nimajo učnih navad. To velja seveda izrecno za vpis v jezikovne programe na daljavo, s katerimi imamo tudi največ izkušenj.

Spremljanje posameznika

Zelo pomembno je, da posebej v začetku sledimo vsakemu posamezniku, in takoj, ko opazimo, da se je njegova zagretost za učenje zmanjšala, vključimo vse možne dejavnike, s katerimi lahko spodbudimo motivacijo za učenje in s tem zmanjšamo potencialni osip. Za strokovno spremljanje posameznika smo razvili tudi poseben računalniški program, ki nam v vsakem trenutku pove, kako daleč je posameznik pri študiju in poleg tega tudi, kdaj smo bili v stiku z njim še dodatno (poleg rednega pošiljanja učnih pisem) osebno, pisno ali telefonsko. Zapisuje pa se tudi število takih stikov. Tako dobimo zelo zanimivo sliko o študentih. Število potrebnih dodatnih stikov se namreč zelo razlikuje od osebe do osebe in dosega razpon od 0 do 25 stikov na posamezen program. Udeležence imamo za izgubljene, ko se ne javijo več kot 1 leto, čeprav jim pravica do izobraževanja v programu zapade šele po dveh letih. Do sedaj smo imeli namreč le 2 primera, ko sta posameznika po več kot enem letu molka s študijem nadaljevala.

Dejavniki, ki spodbujajo raven motiviranosti pri izobraževanju na daljavo

Dejstvo, da nekomu pri učenju ne gre, najpogosteje kaže na upad motivacije. Na motiviranost ljudi deluje najprej skupni vtis, ki ga dobijo udeleženci o izobraževanju (Krajnc, 1980, str. 5), npr. sestava skupine, odnos učitelja, prostori... Pri izobraževanju na daljavo je ta skupni vtis osiromašen, saj sta učitelj in učenec med seboj fizično ločena in se posameznik uči pretežno sam, v prostoru, ki se ga sam izbere. Prav zaradi teh metodoloških posebnosti, ki opredeljujejo tovrstno izobraževanje, je treba motivacijo udeležencev dvigovati zavestno in na racionalni osnovi. Študentov ne smemo prepustiti samim sebi, saj se v tem primeru osip občutno poveča.

Učna gradiva

Učna gradiva in drugi študijski materiali morajo biti pri izobraževanju na daljavo sestavljeni tako, da so še posebej primerni za učenje odraslih. Biti morajo skrbno pripravljene, upoštevati morajo vse posebnosti samostojnega učenja in vključevati dejavnike, ki spodbujajo motivacijo za izobraževanje, še posebej zato, ker sta učenec in mentor med seboj fizično ločena. Motivacijo za izobraževanje dvigujejo že nazorno opisani učni cilji na začetku vsake lekcije študijskega gradiva. Vsebovati morajo naloge za samopreverjanje znanja, ki morajo imeti tudi rešitve. Pri vsaki lekciji je tudi krajša in strnjena ponovitev prejšnje. Zaželeno je, da so gradiva čimbolj slikovita, saj se z vključevanjem čutov vida motivacija zvišuje. Poleg motivacijskih dejavnikov, ki so vdelani že v samo učno gradivo, pa motivacijo pri izobraževanju na daljavo spodbujamo še z dodatnimi elementi, ki pri klasičnem načinu niso potrebni.

Navodila in priporočila

Ko se udeleženec vpiše v program, ga najprej opremimo s podrobnimi navodili o poteku programa, za katerega se je odločil, in poleg tega tudi z brošuro, ki izčrpno opisuje metodo izobraževanja na daljavo; kaj to sploh je, katere so bistvene značil-

nosti samostojnega učenja, kje in kdaj se lahko učijo, kako doseči učni cilj po tej poti, predstavi pa tudi slavne udeležence izobraževanja na daljavo po svetu. Priporočimo mu ritem učenja in svetujemo, kako lahko uspešno uskladi poklicno delo, družinske obveznosti in učenje. Prav tako ga poučimo, da je za ohranjanje njegove motivacije pomembno zadostiti tudi objektivnim pogojem; urediti si v svojem okolju primeren prostor za učenje. Vsak udeleženec pred vstopom v program spozna tudi mnenja in priporočila udeležencev, ki so že uspešno končali program izobraževanja na daljavo, v katerega so se vpisali. To namreč deluje izredno motivacijsko in zmanjšuje začetni strah pred potjo v neznano. Vsakemu udeležencu izberemo mentorja. Izbiramo glede na njihovo zasedenost in razpoložljivi čas. Udeležencu pismeno predstavimo izbranega mentorja, njegove reference in izkušnje. Pismena predstavitev mentorja vsebuje tudi njegovo fotografijo. Menim, da je pri začetni motivaciji potrebno vključiti čimveč zaznavnih kanalov bodočih študentov, torej tudi vidnega, ki ga nasploh v izobraževanju odraslih premalo izkoriščamo. Do izbranega mentorja se namreč oblikuje posebna odgovornost študenta na daljavo, ki velikokrat vpliva na njegovo učno napredovanje in vzdržuje primeren nivo motiviranosti.

Povratna informacija

Povratna informacija o uspehu in napredovanju deluje pri izobraževanju na daljavo zelo motivacijsko. Je namreč merilo, po katerem učenec uravnava svoj napor, ki ga vlaga v učenje (Krajnc, 1982, str. 189). Pri klasičnih načinih izobraževanja je možno podati povratno informacijo o uspehih in napakah takoj. Pri študentih na daljavo pa to ni mogoče, ti dobijo informacijo o rezultatih svojega dela naknadno, ponavadi nekaj dni po tem, ko so oddali učno pismo z rešenimi nalogami. Povratna informacija pri tovrstnem izobraževanju je veliko pomembnejša kot pri klasičnih poteh izobraževanja, kjer lahko delno informacijo dobimo že od članov učne skupine in sklepamo na uspeh oziroma neuspeh že po reakcijah učitelja in drugih v učni skupini. Družbeni vplivi pa pri izobraževanju na daljavo pri podajanju povratne informacije povsem odpadejo, ker rešujejo naloge sami, torej izolirano. Svojega znanja ne morejo preverjati z drugimi, zato se pojavlja nevarnost, da bodo podcenili ali pa precenili svoje znanje. Študentom v naših jezikovnih programih zato nudimo redno povratno informacijo. Poleg tega, da so v učenem gradivu po vsaki lekciji naloge za samopreverjanje naučenega z rešitvami na koncu, smo vsaki lekciji pridali še učno pismo z nalogami za zunanje preverjanje znanja, ki torej ne vsebujejo rešitev za samopreverjanje. Vprašanja zahtevajo različne odgovore, opisne, alternativne, vnašanje manjkajočih delov... Ta učna pisma potujejo od udeleženca do mentorja, ki jih popravi, komentira in vrne študentu. Študent torej dobi povratno informacijo pismeno, vendar pa je v našem primeru zelo pogosta.

Mentorji popravijo učno pismo in vse napake izpišejo še na poseben list, naslovljen Sporočilo mentorja, tako da ga študent ne more spregledati. Napake mentorji odkrivajo z navadnim svinčnikom ali s svinčnikom modre barve. Opozarjanje na napake z rdečim svinčnikom deluje namreč izredno negativno, še posebej, če je napak veliko. Udeleženec se lahko ob pogledu na rdeče učno pismo prestraši svojega neznanja v tolikšni meri, da obupa in odstopi od nadaljnega študija. V šoli smo bili namreč navaženi, da so učitelji napake popravljali z rdečo barvo, in če smo dobili test nazaj ves rdeč, to zagotovo ni pomenilo nič dobrega.

Odrasli pa lahko pridobljeno znanje preverjajo še na drug način. Najpomembnejše povratne informacije o svojem znanju lahko črpajo iz neposredne prakse, kjer imajo možnost svoje

znanje neposredno preizkusiti in ga tudi uveljaviti. Odraslim manj pomeni primerjava svojega znanja v učni skupini, več jim pomeni, da zmorejo pridobljeno znanje koristno uporabiti v praksi. Pri učenju tujih jezikov jim največ pomeni, da znajo s tujci komunicirati v njihovem jeziku.

Povratna informacija o napredovanju daje udeležencu občutek zadovoljstva, poleg tega pa si oblikuje kriterije uspešnosti, ki so pomembni tudi pri opravljanju izpita. Če si posameznik teh kriterijev ne razvije, se lahko zgodi, da se za izpit premalo nauči ali pa veliko več, kot zahteva preizkušnja. Povratna informacija se pri izobraževanju na daljavo vrti v relativno zaprtem krogu. Podaja jo mentor, udeleženec pa jo sprejema. Pri tem je seveda treba biti zelo pazljiv, saj nihče ne mara, da bi mentor o njem mislil, da je nesposoben za učenje. Pri povratnih informacijah se je izkazalo kot zelo motivacijsko tudi podajanje širših komentarjev in pošiljanje dopolnilnih pripomočkov za učenje, raznih tabel, preglednic, nazornih primerov..., saj s tem udeleženec čuti poglobljeno skrb za njegovo študijsko uspešnost.

Dopolnilne oblike izobraževanja - osebni stik

K dvigu motivacije lahko pripomorejo tudi občasni osebni stiki udeležencev z mentorjem, zato si veliko izobraževalnih institucij, ki ponujajo izobraževanje na daljavo, zavzema za kombinirano obliko izobraževanja, ki jo podkrepijo z občasnimi seminarji, konsultacijami, organizirajo učne krožke ipd. Približno 50 odstotkov izobraževalnih institucij po svetu si je izbralo kombinirano obliko izobraževanja na daljavo. Druga polovica pa prisega na čisto obliko izobraževanja na daljavo. Po raziskavah Wangdahlove se namreč sorazmerno s količino osebnih stikov zmanjšuje tudi osip pri izobraževanju na daljavo. V čisti obliki izobraževanja na daljavo naj bi bil osip 36-odstoten; v izobraževanju s tremi dodatnimi seminarji 30-odstoten; v izobraževanju na daljavo, kjer so organizirani študijski krožki, pa je le 13-odstoten (Wangdahl, 1977, str. 15-17).

Pri nas smo se odločili za relativno čisto obliko izobraževanja na daljavo, vendar še vedno nudimo možnost individualnih konsultacij in dvodnevne seminarja pred zaključkom programa kot pripravo na izpit. Če v izobraževanju na daljavo preveč uporabljamo dopolnilne oblike izobraževanja, se pojavi nevarnost, da se bo sčasoma izrodilo v klasični način izobraževanja. Moje izkušnje kažejo, da velik odstotek udeležencev nikoli ne uporablja dopolnilnih oblik, ki seveda zahtevajo dodaten napor. Treba si je vzeti čas in priti v izobraževalno središče. Pri tujih jezikih na daljavo bi pomislili, da bodo študentje bolj pogrešali občasna študijska srečanja, vendar praksa kaže drugače. Od približno 60 vpisanih v jesenskem semestru leta 1992 se jih je le 8 redno udeleževalo občnih srečanj v učni skupini. Zaradi premajhnega interesa za učne delavnice smo se zato raje odločili, da ponudimo študentom možnost individualnih konsultacij. Tudi nanje prihaja le malo udeležencev. Od uvedbe programa, leta 1992, pa do konca leta 1995 jih je od skupno 518 udeležencev, ki so delali ali še delajo po metodi na daljavo, to možnost vsaj enkrat izbralo le 21 udeležencev, kar predstavlja skromne 4 odstotke. Zaskrbljeni nad tem odstotkom smo poskušali udeležence tudi s telefonskimi pogovori povabiti v večjem številu k individualnim konsultacijam in v večini primerov dobili odgovore, da jim to čas ne dopušča. Med drugimi pa smo ob tej akciji bili deležni celo graje, češ da smo jim obljubljali popolnoma neodvisno učenje, zdaj pa jih silimo, da prihajajo v študijsko središče. Po nekaj poskusih smo takšno prizadevanje kaj hitro opustili in se raje odločili, da jih vsaka dva meseca, ki ga preživijo v programu, ponovno pismeno spomnimo na to možnost. Kot sem že omenila, so raziskave pokazale, da je osip v izobraževanju na daljavo najmanjši takrat, ko je

izobraževanje podprto z učenjem v študijskih krožkih. V Sloveniji je kultura učnih krožkov zelo slabo razvita, zato se je teh dopolnilnih oblik težko udeleževati. Organizacija učnih krožkov zahteva visoko razvito infrastrukturo za izobraževanje odraslih, primerne prostore v vseh delih Slovenije. Ker s svojo infrastrukturo ne razpolagamo, nam je preostalo le to, da udeležence spodbujamo k učenju v učnih krožkih, in tako tistim, ki jih socialna izolacija pri učenju moti in demotivira, ponudimo možnost neposrednih stikov z drugimi udeleženci. Sestavimo spisek udeležencev po krajih in jim predlagamo, da lahko navežejo učne stike s tistimi, ki stanujejo v njihovi okolici. Do sedaj sta se na ta način formirali le dve večji učni skupini, ena v Litiji in druga v Trbovljah. Prva je štela 10 članov, druga pa je bila manjša, vključevala je 4 člane. Udeleženci prve in druge učne skupine so prišli na cilj hkrati z drugimi člani skupine in tudi vsi uspešno končali program.

Spodbudna pisma

Spodbudna pisma so se izkazala za zelo uspešna pri krepitevi motivacije za učenje. Pravilo je, da naj bodo takšna pisma kratka, z jasnim sporočilom, vključujejo pa naj čim več pozitivnih besed. Prav tako morajo biti naslovljena osebno na posameznika, ki mu pišemo, in lastnoročno podpisana. Pri razpošiljanju pisem pazimo tudi na to, da jih naslovnik, če je le mogoče, ne dobi v ponedeljek, ko se začne delovni teden, niti ne v petek, ko je z mislimi že drugje. Spodbudna pisma uporabljamo, če od udeleženca že več kot dva meseca nismo dobili nobenega sporočila. V pismu ga spodbujamo k temu, da naj se o svojih učnih težavah pogovori z andragogom ali mentorjem in priporočimo, da s programom nadaljuje. Ne smemo seveda pozabiti vidno označiti telefonske številke, kamor se lahko obrnejo. Rezultati takšnih akcij so sorazmerno uspešni. Za primer navajam akcijo, v kateri smo 23 zamudnikom, ki so prvič zamujali, poslali spodbudno pismo. Že po nekaj dneh je 11 udeležencev vrnilo učno pismo, 5 oseb pa je sledilo našemu priporočilu, da se o učnih težavah pogovorijo z mentorjem ali andragogom. Tako smo samo s spodbudnim pismom uspeli obuditi 16 udeležencev, ki jim je očitno pošla začetna motivacija za izobraževanje. Sedem udeležencev pa se tudi na spodbudno pismo ni odzvalo. Rezultati pa se bistveno spremenijo, če skušamo oživiti udeležence, ki se niso javili že štiri mesece in več. Število obujenih močno pade.

Telefonski pogovori

Kadar se zamudnik ne odzove na spodbudno pismo, uporabimo tudi telefonski pogovor. Posameznika povprašamo po vzrokih prekinitve študija. Predvidevamo seveda, da mu je pošla motivacija za učenje. V večini primerov je res tako. Pri učenju so nleteli na težave in ne znajo naprej. Takšnim študentom skušamo svetovati, kako naj z učenjem kljub vsemu nadaljujejo. Zgodi pa se tudi, da so pri posamezniku nastopile povsem objektivne težave, npr. preselitev, zamenjava službe, smrt v družini... V takšnih primerih seveda izrazimo razumevanje za nastale težave in jih vprašamo, kdaj menijo, da bodo lahko z učenjem nadaljevali. Vsebinsko telefonskih pogovorov, ki nam razkriva vzroke (začasne) prekinitve študija, si s pomočjo računalnika zabeležimo, kajti pri naslednjem stiku, če bo potreben, moramo vedeti, o čem smo se pogovarjali v zadnjem telefonskem pogovoru. Pokličemo pa nas tudi udeleženci sami, še posebej v primerih, ko prejmejo spodbudno pismo, in nas sprašujejo, kako naj odpravijo nastale težave. Pri telefonskih razgovorih je po mojih opažanjih izredno pomembno, da damo telefonski komunikaciji osebno noto. Študent mora imeti občutek, da smo se za njegove težave zavzeli, da ga

razumemo in mu skušamo pomagati. Taki pogovori so ponavadi zelo naporni in dolgotrajni ter zahtevajo visoko strokovno usposobljenost andragoga z bogatim znanjem psihologije in osebni občutkom za soljudi. Le tako podkovan andragog bo lahko zopet pridobil študenta in mu pokazal pot do zastavljenega učnega cilja.

Pozitiven odnos mentorja

Mentorjeva vloga ni le popravljanje nalog, temveč tudi svetovanje in predvsem motiviranje in spodbujanje udeležencev, kadar jim poidejo moči. Mentor lahko z uvodnim nagovorom zelo motivira udeleženca. Uvodni nagovor naj bo kratek in jasen.

Ničkolikokrat je že bilo dokazano, da pohvala pozitivno vpliva na storilnostno motivacijo. Seveda pa je potrebna prava mera. Odrasli ljudje so veliko bolj samokritični, to še zlasti velja za Slovence, in včasih pohvali ne verjamejo. Mislijo, da jih je mentor pohvalil le zato, ker se mu s svojim neznanjem smili. Tako globoka samokritičnost najbrž delno izvira tudi iz šolskih klopi, saj v našem šolskem sistemu pohvale dolgo časa niso poznali. Pohvala naj bo torej zmerna, četudi se je posameznik zares izvrstno izkazal, in naj se osredotoči na glavne značilnosti njegovega osebnega študijskega napredka. Pohvaliti je treba vsak študentov poskus, da bi izboljšal svoje prejšnje dosežke, pa čeprav le za malenkost. Pri pohvali pa seveda ne smemo rezultatov posameznika primerjati z drugimi udeleženci, ampak je treba upoštevati individualni napredek in pohvale deliti po individualnem kriteriju (po Marentič-Požarnik, 1980, str. 97). Če se posameznik pri določenem delu ni najbolje izkazal, ga mora mentor previdno opozoriti na napake in najti prave besede, ki bodo delovale spodbudno in stimulatивно.

Nekaj primerov uvodnih nagovorov mentorja študentu: *Draga gospa Korošec! S tem učnim pismom ste me zelo razveselili, saj ste naloge rešili skorajda brez napak. Še naprej vam želim toliko volje pri učenju in vas lepo pozdravljam do prihodnjic.* Ali pa: *Spoštovani gospod Maček! Vesela sem, da ste upoštevali moje nasvete, saj ste to učno pismo veliko bolje rešili kot prejšnje. Opozorila bi vas le še na nekaj značilnih napak, ki jih boste s svojo zagnanostjo zlahka odpravili.* In še zadnji primer: *Kar nekaj časa je minilo, odkar ste se nazadnje oglasili, sedaj pa ste pohiteli in mi poslali kar dve učni pismi. Snov ste dobro predelali, le nekaj lukenj je še ostalo, ki jih bo treba zakrpati. Predlagam vam, da si še enkrat ogledate modalne glagole, saj vam bo to izjemno koristilo že pri naslednji lekciji. Želim vam prijetno učenje še naprej.*

V teh uvodnih nagovorih se izraža odnos mentorja do študenta, ki nikakor ne sme biti vzvišen ali celo ošaben. Študent mora imeti občutek, da mu mentor želi pomagati in predvsem, da mu je mar za njegove učne težave.

Rezultati empirične raziskave

Kot smo že uvodoma napovedali, smo prispevek podkrepili tudi z empirično raziskavo, ki smo jo izvedli s pismeno anketo in informativnimi razgovori. Pri Gospodarskem vestniku poteka izobraževanje na daljavo že od leta 1992. V tem času se je za tečaje tujih jezikov, nemščine in poslovne angleščine, odločilo 242 oseb. V raziskavi je sodelovalo 96 oseb, sedanjih in bivših udeležencev izobraževanja na daljavo, ki so se odločili za učenje tujih jezikov po tej metodi kljub dejstvu, da so imeli na razpolago tudi vzporedne, torej klasične poti do znanja. Informativne razgovore pa smo opravili z 20 naključno izbranimi kandidati, ne glede na to, ali so sodelovali v anketi ali ne.

Splošne značilnosti sodelujočih v raziskavi

Povprečna starost v skupini je dosegla 37 let. Najstarejši udeleženec je star 52 let, najmlajši pa je dopolnil 23 let. V raziskavi je sodelovalo 54 odstotkov žensk in 46 odstotkov moških. Od tega jih je imelo 29 odstotkov končano srednjo šolo, 25 odstotkov višjo, 37,5 odstotka visoko, 8 odstotkov oseb pa je opravilo magisterij ali doktorat. Opravljajo najrazličnejše poklice, največ je ekonomistov in komercialistov (37 odstotkov), sledijo inženirji in tehniki (16 odstotkov), v skupini je bilo tudi 8 odstotkov študentov in 4 odstotki brezposelnih. Drugi poklici pa so še pravnik, kemik, zdravnik, gostinec, tajnica...

Pojmovanje učenja

Po končanem rednem šolanju se le določeno število ljudi odloči za nadaljnje izobraževanje. Vzroki za to so seveda zelo različni. Naši udeleženci so kot vzroke ovir za nadaljnje izobraževanje najpogostejše navajali:

- pomanjkanje časa	56,6%
- pomanjkanje motivacije	13,3%
- finančne težave	10%
- nejasni cilji in razpršenost interesov	10%
- pomanjkljive učne tehnike in navade	6,6%
- težave v družini	3,3%

Ugotovili smo že, da na uspešnost učenja na daljavo vpliva tudi predstava, ki jo imajo posamezniki o učenju. Naše udeležence smo v anketi vprašali, kako si predstavljajo učenje. Izbirali so lahko med dvema možnostima, klasično in alternativno predstavo o učenju. Le 4 udeleženci raziskave si izobraževanje predstavljajo tako, da jih učitelj poučuje, sproti odpravlja napake in prevzema del odgovornosti za njihov učni uspeh. Pri njih prevladuje torej klasična predstava o izobraževanju, kar kaže, da niso naredili kakovostnega preskoka v pojmovanju izobraževanja, ampak je pri njih še vedno trdno zasidrana šolska podoba učenja, ki predstavlja veliko oviro pri učenju na daljavo. 92 vprašanih pa si učenje predstavlja kot samostojno dejavnost, ki jo sami usmerjajo, in o učenju tudi sami odločajo. Učitelja vidijo kot usklajevalca in svetovalca. V večini primerov, kar v 95,8%, prevladuje torej alternativno pojmovanje učenja, ki nala-ga skrb in odgovornost za rezultate udeležencu samemu.

Vzroki za izbiro izobraževanja na daljavo

Naše udeležence smo v anketi povprašali, zakaj so se odločili za izobraževanje na daljavo, kljub temu da obstajajo vzporedne klasične poti, po katerih se je možno naučiti tujih jezikov. Pomembnost odgovorov so označevali s točkami od 1 do 7 pri čemer so najpomembnejšemu odgovoru prisodili število 1.

Vzrok izbire	število točk	odstotek
Samostojno pridobiti novo znanje	192	21,7
Pomanjkanje časa	228	19,9
Samostojno določanje tempa in časa učenja	284	19,7
Ne želim se učiti v učni skupini	632	7,2
Ne maram navezovati novih stikov	688	6
Navdušili so me sodelavci, prijatelji, znanci	624	8,9
Preizkus, koliko sem sposoben	524	16,6
Skupaj	3172	100

Najpomembnejši dejavniki za izbor metode na daljavo so torej bili: samostojno si pridobiti novo znanje, pomanjkanje časa in možnost samostojnega določanja učnega tempa. Pomemben dejavnik je tudi preizkusiti se, koliko sem sposoben, medtem ko drugi dejavniki nastopajo v manjšem obsegu. Nekateri so imeli pred vključitvijo v program tudi pomisleke glede metode učenja na daljavo. Teh je bilo 16 oziroma 16, 6 odstotkov. Najpogostejše so se bali, ali bodo zmogli dovolj samodiscipline za samostojno učenje, niso verjeli, da je možno učenje brez učitelja, skrbelo jih je tudi, kakšno bo delo z mentorji, v nekaj primerih pa so navajali pomisleke tudi glede kakovosti programa. Večji del, 83,4 odstotkov udeležencev, pa glede metode ni imelo nobenih pomislekov.

Motiviranost za učenje na daljavo

Najpomembnejši cilj naše raziskave je seveda bil, da ugotovimo, kaj udeležence izobraževanja na daljavo najbolj motivira, kaj odbija, kako si sami dvigujejo motivacijo in katere so njihove najpogostejše težave pri učenju.

Udeleženci so kot glavni motiv za izobraževanje po metodi na daljavo navajali možnost določanja lastnega tempa in časa za izobraževanje. Pomemben motivator je tudi jasen cilj izobraževanja in zadovoljstvo s programom. Motivirala pa so jih tudi študijska gradiva in hitra povratna informacija.

Motiv	točke	odstotek
Lasten tempo in ritem učenja	396	13,9
Jasen cilj izobraževanja	412	13
Dober program	432	12,9
Kakovostna študijska gradiva	448	12,1
Hitra in učinkovita povratna informacija	548	11,7
Dovolj hitro napredovanje	560	9,6
Dobra organizacija	600	9,3
Dober in zaupen odnos mentorja	608	8,8
Interes mentorja za moje napredovanje	648	8,5
Skupaj	4656	100

Najpogostejše motnje, ki na udeležence izobraževanja na daljavo vplivajo demotivacijsko, pa so družinske obveznosti, neenakomeren tempo učenja, ki je posledica slabe učne organizacije in potemtakem zahteva več energije za ponovno učenje in socialna izolacija.

Motnja, demotivator	točke	odstotek
Družinske obveznosti	300	14,1
Neenakomeren tempo učenja	364	13,1
Socialna izolacija pri učenju	440	12,3
Način podajanja snovi	536	11,6
Program ne ustreza povsem mojim potrebam	512	11,2
Pretežka snov	516	11,1
Slabe materialne razmere	568	9,6
Slaba organizacija	604	9,1
Nezanimanje mentorja	760	7,9
Skupaj	4600	100,0

Med programom je 33 odstotkov udeležencev pomislilo, da bi

z učenjem na daljavo prekinili. Z učenjem so kljub temu nadaljevali, motiviralo pa jih je predvsem:

- potreba in želja po znanju (21%),
- vzpostavitev novih ciljev (4%),
- vzpostavitev stroge učne organizacije (4%),
- v 8 odstotkih primerov pa je bil vzrok upada motivacije neurejenost družinskih razmer, ko pa so se te znova uredile, se je povečala tudi motivacija za učenje in vztrajanje v programu.

Polovica sodelujočih v raziskavi je navajala, da je imela največje težave pri učenju v sredini programa, 25 odstotkov na začetku in 25 odstotkov proti koncu programa, ko je bil izobraževalni cilj že povsem blizu. Dobljeni rezultati potrjujejo psihološko krivuljo motivacije, ki najbolj upade v sredini dejavnosti. Začetne težave lahko pripišemo nepoznavanju metode in pomanjkljivim učnim tehnikam in navadam, ki morajo biti pri samostojnem učenju dobro razvite.

Večina, 75 odstotkov udeležencev, se uči sama, 25 odstotkov pa se uči skupaj s partnerjem, sinom ali hčero, prijateljem in sodelavcem.

Učenje v socialni izolaciji je motilo 33,3% udeležencev, ki so pogrešali družbo in klepet, izmenjavo izkušenj, takojšnjo povratno informacijo in priložnost, da bi jih kdo spodbujal k učenju. Večjega dela, ki predstavlja 66,6 odstotka, pa t. i. učenje ni motilo, trdili so, da se tako naučijo več, da se radi učijo samostojno in da pri učenju potrebujejo mir.

Možnost individualnih konsultacij in osebne stika z mentorjem je uporabilo le 29 odstotkov, ostalih 71 odstotkov pa osebnih stikov ni iskalo, kot razlog zato pa so najpogosteje navajali pomanjkanje časa, preveliko oddaljenost od izobraževalnega središča in občutek, da take pomoči ne potrebujejo.

Učna uspešnost

Učno uspešnost udeležencev bomo primerjali na več ravneh. Najprej nas bo zanimalo, kakšna je učna uspešnost glede na spol, dokončano izobrazbo in poklic.

Osrednjo primerjavo bomo seveda naredili med motivi posameznikov in učno uspešnostjo. Pri tem smo upoštevali mnenja le 56 oseb, in sicer samo tistih, ki so program že dokončali oziroma iz njega izstopili, izpustili pa smo vse, ki so sredi programa.

Program je uspešno končalo 64,3 odstotka vpisanih, osip pa je bil 35,7-odstoten. Med uspešnimi je bilo 35,7 odstotka žensk in 28,6 odstotka moških, neuspešnih pa je bilo 21,4 odstotka žensk in 14,3 odstotka moških.

Med uspešnimi jih ima 7,1 odstotka opravljen magisterij ali doktorat, 42,9 odstotka ima dokončano višjo ali visoko šolo, 14,3 odstotka ima srednjo izobrazbo. Programa pa ni dokončalo 21,4 odstotka vpisanih, ki imajo višjo ali visoko stopnjo izobrazbe, in 14,3 odstotka s srednjo šolo.

Poklic	uspešni (v %)	neuspešni (v %)	skupaj (v %)
Ekonomist	35,7	7,1	42,8
Inženir	7,1	7,1	14,2
Študent	0	14,2	14,2
Komercialist	0	7,3	7,2
Zdravnik	7,1	0	7,1
Kemik	7,1	0	7,1
Tajnica	7,3	0	7,1
Skupaj	64,3	35,7	100

Sedaj pa bomo primerjali motive uspešnih in neuspešnih udeležencev izobraževanja na daljavo.

Motiv	uspešni	neuspešni
Lasten tempo in ritem učenja	14,7	11,5
Jasen cilj izobraževanja	12,6	9,6
Kakovostna študijska gradiva	12,6	10
Dober program	12,4	10,8
Hitro napredovanje	12,4	9,3
Dober in zaupen odnos mentorja	10,9	20,4
Hitra in učinkovita povratna informacija	10	6,6
Dobra organizacija	7,8	8,1
Interes mentorja za moje napredovanje	6,6	13,7
Skupaj	100	100

Ugotovili smo, da je hierarhija motivov udeležencev, ki so program uspešno končali, drugačna od hierarhije motivov neuspešnih. Uspešni so na prvo mesto postavljali možnost lastnega določanja tempa in ritma učenja, takoj za tem pa jasen cilj izobraževanja in kakovostna študijska gradiva. Neuspešne pa je, dokler so vztrajali v programu, najbolj motiviral zaupen in pozitiven odnos mentorja in interes mentorja za njihovo napredovanje, kar kaže na to, da so pri učenju najbolj pogrešali socialne kontakte in hkrati potrjuje našo tezo o učni uspešnosti pri izobraževanju na daljavo. Največ osipa lahko pripišemo socialni izolaciji pri učenju.

Sklepne misli

Motivacija usmerja naše celotno življenje in potemtakem pomembno vpliva na učenje odraslih. Pri sodobnem učenju, ki postaja vse bolj samoučenje, so vplivi motivacije vse bolj pereči in očitni. Pa ne le pri izobraževanju na daljavo, delež samostojnega učenja se namreč povečuje iz dneva v dan, saj to od vseh naša zahteva pospešen tempo življenja in hitro zastarevanje znanja.

Veliko odraslih svoje učne neuspehe pripisuje zmanjšanim sposobnostim za učenje, še posebej, če je od rednega izobraževanja minilo veliko časa. Glavna zapreka pa ni v sposobnostih, saj so se te z bogastvom življenjskih izkušenj kvečjemu povečale, vzroke moramo iskati v pomanjkanju motivacije. Odraslim učenje ni osnovna naloga, tako kot otroku, je le ena izmed vzporednih dejavnosti. Primarna dejavnost jim je poklicno delo. Različne družbene vloge, v katere vstopajo, jim učenje še otežujejo, saj od njih zahtevajo dodaten napor, odvzemajo čas in podobno. Poleg tega jim odmikajo pozornost še razni dogodki in konjički, ki pa so hkrati pomemben izvor motivacije.

Izobraževanje na daljavo zahteva premagovanje še hujših težav kot pri klasičnih načinih izobraževanja, saj je posameznik bolj ali manj prepuščen samemu sebi. Sam odloča, kdaj, kako in koliko se bo naučil. Zato je nedvomno potrebna visoka stopnja motivacije, ki študentom na daljavo omogoča uspešno učenje v socialni izolaciji, kjer odpadejo vsi socialni motivi, spodbude, iniciative in druge krepitve. Nikogar ni v neposredni bližini, ki bi jih v trenutkih obupa spodbujal in bodril. Motivirati se morajo sami. Prav tako morajo sami sprejemati vse študijske odločitve. Zaradi te specifične situacije je treba udeležence skrbno spremljati ves čas študija in jim priskočiti na pomoč, če jim poidejo moči. Zato smo na podlagi večletnih izkušenj razvili nekaj lastnih instrumentov, s katerimi skušamo vzdrževati primeren nivo motivacije, ki

je potrebna za uspešno učenje po metodi na daljavo. To so posebej za študij na daljavo pripravljena učna gradiva, pisna navodila in priporočila, učinkovita povratna informacija, osebni stik z mentorjem, spodbudna pisma, telefonski pogovori in pozitiven odnos mentorja.

Naša raziskava je pokazala, da se je večina oseb odločila za izobraževanje na daljavo zato, ker so si želeli samostojno pridobiti novo znanje in si zaradi pomanjkanja časa radi sami določajo tempo in ritem učenja, hkrati pa se želijo preizkusiti, koliko so še sposobni. V programih na daljavo je osip večji kot pri klasičnih oblikah izobraževanja. V naši raziskavi je bil osip 35,7-odstoten. Vzroke osipa gre iskati predvsem v pomanjkanju motivacije in osebni hierarhični organiziranosti motivov. Ugotovili smo, da imajo uspešni drugačno hierarhijo motivov kot neuspešni in da pričakujejo manj pomoči od zunaj.

Končajmo pričujočo razpravo z mislijo, da se brez motivacije enostavno ne moremo izobraževati, lahko le dovolimo, da nas poučujejo drugi, in si s tem močno pripremo vrata v razburljivi svet (samo)učenja.

Daniela Brečko

mlada raziskovalka pri Gospodarskem vestniku

Literatura

- Brečko, D.: Osebnostni razvoj in učenje odraslih, v: Andragoška spoznanja, št. 1-2, 1995, str. 10-13.
- Evans, F.: Motivacija, Nolit, Beograd 1978.
- Jug, J., Krajnc, A., Pongrac, S.: Izobraževanje na daljavo, Moderna organizacija, Kranj, 1987.
- Knowles, M.: The Modern Practice of Adult Education, Association Press, London, 1972.
- Krajnc, A.: Metode izobraževanja odraslih, Delavska enotnost, Ljubljana, 1979.
- Krajnc, A.: Vzroki in oblike osipa v izobraževanju odraslih, Filozofska fakulteta, Oddelek za pedagogiko, Ljubljana, 1980.
- Krajnc, A.: Motivacija za izobraževanje, Delavska enotnost, Ljubljana, 1982.
- Krajnc, A.: Metodika dopisnega izobraževanja, Dopisna delavska univerza Univerzum, Ljubljana, 1981.
- Krajnc, A.: Izobraževalne biografije, Filozofska fakulteta, Ljubljana, 1984.
- Krajnc, A.: Oseben pristop v samostojnem učenju, monografija, Filozofska fakulteta, Ljubljana, 1985.
- Krajnc, A.: Social isolation and learning effectiveness in distance education, Zentrales Institut für Fernstudienforschung, Hagen, 1988.
- Lamovec, T.: Psihologija motivacije, Filozofska fakulteta v Ljubljani, Oddelek za psihologijo, Ljubljana, 1986.
- Marentič-Požarnik, B.: Dejavniki in metode uspešnega učenja, DDU Univerzum, Ljubljana 1980.
- Maslow, A.: Motivation and Personality, Harper and Row Publishers, London, 1971.
- Musek, J.: Osebnost, Dopisna delavska univerza Univerzum, Ljubljana, 1982.
- Rot, N.: Osnovi socialne psihologije, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 1980.
- Trstenjak, A.: Oris sodobne psihologije, Obzorja, Maribor, 1971.
- Wangdahl, A.: Types of face to face education, Pedagogical Reports, 1977/10, str. 15-17.

Viri

- Brečko, D.: Rezultati anketnega vprašalnika - Motivacija pri izobraževanju na daljavo, Gospodarski vestnik, januar 1996.
- Brečko, D.: Zapisi intervjujev z izbranimi udeleženci izobraževanja na daljavo, Gospodarski vestnik, 1994 - 1996.

GV
ZALOŽBA

IZOBRAŽEVANJE

RETORIKA

*Moč besed
in moč nastopa*

*Pripravljamo tečaje retorike za
politike, zdravnike,
poslovneže, pravnike, učitelje,
prodajalce, tajnice in dijake*

Odkrijte svoje retorične sposobnosti
in si pridobite veliko moč - moč
ustvarjati in oblikovati mnenja.

Gospodarski vestnik

Založniška skupina d.d.

Dunajska 5, Ljubljana

tel. 061/ 133-81-26 in 133-01-27

faks: 061/ 132-41-87