

NÄKÖKULMIA VALMENNUSKURSSEIHIN

—

**SYVEMMÄN TASON KYSYMYKSIÄ
MEDIALLE, VANHEMMILLE JA MUILLE
KIINNOSTUNEILLE.**

HUIPPUVALMENNUS

Näkökulmia valmennuskursseihin – Huippuvalmennus erittelee valmennuskursseihin liittyviä syvemmän tason kysymyksiä medialle, vanhemmille ja muille kiinnostuneille.

Johdanto

Valmennuskursseja on eri muodoissaan järjestetty Suomessa vuosikymmeniä. Joka kevät valmennuskurssialasta ja -järjestäjistä kirjoitetaan useita lehtijuttuja. Lehtijutut käsittelevät paitsi eri opiskelijoiden pyrkimiskokemuksia myös valmennuskursseihin liittyviä yhteiskunnallisia, eettisiä ja taloudellisia kysymyksiä.

Vuosien varrella Huippuvalmennuksesta ja opetuksestamme on julkaistu muutamia ylistäviä juttuja, monia kiinnostavia perusjuttuja ja pari journalistista teloitusta. Olemme huomanneet, että kaikissa näissä jutuissa kysymykset, joihin olemme vastanneet ovat kovin samanlaisia. Jutun lopputulos ja näkökulma on vaihdellut eri journalistien tekemien painotusten mukaisesti.

Tässä paperissa näihin toistuviin kysymyksiin on esitetty vastauksia. Toivottavasti nämä vastaukset voisivat palvella paitsi yksittäisiä valmennuskursseista juttuja tekeviä toimittajia myös esimerkiksi kurssipäätöstä pohtivia nuoria ja heidän vanhempiaan.

Tämän artikkelin lainaaminen

Tämän tekstin tekijänoikeudet ovat IHS Huippuvalmennus Oy:n omaisuutta. Mikäli tätä tekstiä siteerataan osittain tai kokonaan, pyydetään lähdeviittaus: Huippuvalmennus 1998-2008 ”Näkökulmia valmennuskursseihin”. Tätä tekstiä ei saa käyttää Huippuvalmennuksen kanssa kilpailevaan toimintaan (esim. muut valmennuskurssijärjestäjät).

Kolme näkökulmaa valmennuskursseihin

Yliopistojen valintakokeisiin järjestettävät kurssit herättävät joka kevät keskustelua. Valmennuskurssit ovat monessa mielessä kiistanalaisia ja keskusteluherkkiä aiheita ainakin kolmesta syystä.

Ensinnäkin (i) kysymyksessä on yhteiskunnallisesti mielenkiintoinen aihe. On perusteltua kysyä, vaarantavatko kurssit alueellisen tai taloudellisen ta-

sa-arvon? Ovatko kurssit välttämättömiä sisäänpääsulle? Voiko yliopisto-opiskelupaikan ostaa? Mitä abiturienttien välivuodet maksavat kansantaloudellisesti? Nostavatko valmennuskurssit toisaalta pyrkijöiden tasoa ja karsivat valmiiksi motivoituneita ja tasokkaita opiskelijoita yliopistoille?

Toiseksi (ii) kysymyksessä on yksittäisen nuoren ja hänen perheensä kannalta iso asia. Mihin kannattaisi käyttää perheen rahoja? Onko valmennuskurssi hyvä investointi tulevaisuuteen? Kenen syy on, mikäli kurssin käynyt perheen nuori ei pääsekään opiskelemaan? Miten henkilökohtainen pettymys unelmien murskaantumisesta on kestettävissä? Kuinka sosiaalisen paineen alla selitetään epäonnistuminen valintakokeissa?

Kolmanneksi (iii) kysymyksessä on Suomessa järjestettävän kaupallisen koulutuksen ehdottomasti kovimmin kilpailtu ala. Pudotuspeli on kovaa, vuodesta toiseen yritykset taistelevat samankokoisesta asiakasmäärästä yhä uudelleen. Yhtäältä asiakasmäärä ei kasva vuosittain ja toisaalta kanta-asiakkuuksia ei synny, jokainen asiakas on vakuutettava aiempien tulosten ja yrityksen maineen avulla vuosittain. Jos yksi yritys kasvattaa toimintaansa ja saa lisää kurssilaisia, se on käytännössä aina joltain kilpailijalta välittömästi pois. Yhden yrityksen menestys on siis toisen tai toisten tappio.

Seuraavassa näihin kolmeen (i-iii) kysymykseen paneudutaan syvemmin.

(i) Akateemista prostituutiota vai palvelus yhteiskunnalle? Valmennuskursseihin liittyvät eettiset, koulutusfilosofiset ja yhteiskunnalliset kysymykset.

Onko mahdollista päästä opiskelemaan ilman valmennuskurssia?

Kyllä on. On paljon ihmisiä, jotka eivät taloudellisista, alueellisista tai filosofisista syistä käy valmennuskurssia ja pääsevät aivan hyvin sisään yliopistoon. Lääketieteessä ja oikeustieteessä tämä ryhmä on useilla paikkakunnilla marginaalinen, mutta monilla muilla aloilla merkittävä osa sisään päässeistä ei ole käynyt kurssia.

Suomessa on perinteisesti puhuttu koulutuksen maksuttomuudesta. Ovatko valmennuskurssit ristiriidassa tämän maksuttomuusperiaatteen kanssa?

Kysymys on yhteiskunnallisesti tärkeä ja koulutusfilosofisesti kiinnostava. Vastaus tähän on siksi syytä muotoilla kahdesta näkökulmasta.

A) Mikäli ”koulutuksen maksuttomuus” tarkoittaa yleisesti jokamiehen oikeutta koulutukseen, niin silloin valmennuskurssit aivan ilmeisesti ovat ristiriidassa tämän periaatteen kanssa. Tällöin kaikki kaupallinen koulutus täytyy kriminalisoida. Esimerkiksi vaihto-oppilasvuosien, pianon soittotuntien, kotitietokoneen hankkimisen ja autokoulun pitäisi olla ilmaista. Myös nämä koulutukset tai välineet paitsi rikastavat yksilöä sivistyksellisesti suhteessa muihin myös saattavat eriarvoistavasti tukea menestystä tietyissä formaaliin opetukseen liittyvissä kouluaineissa tai kokeissa (esim. vaihto-oppilasvuosi englannin ylioppilaskirjoituksissa, kotitietokone lukion atk-tunnilla tai pianon soitto yläasteen musiikkitunnilla).

B) Mikäli ”koulutuksen maksuttomuus” tarkoittaa oikeutta ilmaiseen yliopistokoulutukseen voi ajatella seuraavasti. Mikäli yliopistoon ei absoluuttisesti pääse ilman valmennuskurssia, koulutuksen maksuttomuus ei toteudu. Mikäli yliopistoon pääsee helpommin valmennuskurssin avulla kuin ilman, koulutuksen maksuttomuus toteutuu, mutta aihepiiriin liittyy taloudellinen/alueellinen eriarvoisuus. Länsimaisessa demokratiassa taloudellista/alueellista eriarvoisuutta siedetään. Esimerkkinä voi käyttää lääkäripalveluja: yksityislääkärille saa nopeammin ajan kuin julkisen puolen lääkärille. Kaikilla ei ole varaa käydä yksityislääkärillä ja Helsingissä on enemmän yksityislääkäreitä kuin Kainuussa. Tästä näkökulmasta yksilön terveyspalveluissa vallitsee siis taloudellinen ja alueellinen eriarvoisuus. Niin kauan kun jokainen kohtuullisella odottamisella saa terveyspalveluja ei yksityislääkärien ammatinharjoittamista tarvitse kansallistaa. Kysymys ei ole siitä, pääseekö joku nopeammin ja helpommin kuin toinen erinomaiseen hoitoon. Kysymys on siitä, pääseekö jokainen riittävän nopeasti ja riittävän hyvään hoitoon.

Vaikuttaako valmennuskurssien toimivuuteen se, että valintakokeet ovat muodoltaan samankaltaisia vuodesta toiseen?

Käytännössä ei lainkaan. Ainoa tärppimme on, että tärppejä ei ole olemassa. Kokeiden muodolla ja sisällöllä ei ole merkitystä. Kokeita on muutettu vuosien varrella usein ja monesti tavoitteena on ollut ainakin epävirallisesti valmennuskurssien käyttökelpoisuuden vähentäminen. Asia on yksinkertainen: niin kauan kuin koulutukseen halutaan enemmän kuin sinne voidaan ottaa, tarvitaan karsintaa. Ainoa oikeudenmukainen tapa karsia on valintakoe, johon voi osallistua taustastaan ja iästään riippumatta.

Usein on esimerkiksi sanottu, että aineistopohjaiset kokeet vähentävät valmennuskurssien tarvetta. Tämä on pedagogisesti käsittämätön ajatus. Aineistopohjaisiin pääsykokeisiin voi valmistautua erinomaisen hyvin. Työ-

haastatteluun, runolausuntaan, urheilusuoritukseen ja improvisaatiodraamaan voi ja pitää valmistautua. Mitä soveltavampi valintakoe sitä suurempi valmennuskurssien kysyntä. Epävarmuus kokeen muodosta luo tarpeen varmuuteen valmistautumisessa. Huippuvalmennus on profiloitunut erityisesti soveltaviin kokeisiin esimerkiksi lääketieteessä, oikeustieteessä ja valtiotieteissä. Liikevaihtomme on kasvanut 35% viime kaudella 2006-2007, jolloin esim. luokanopettajakoulutuksen valinta muuttui ja useat muut aineet lisäsivät aineistopohjaisuutta.

Joskus kuulee yliopistojen kannanottoja, jossa todetaan, että valintakokeet pyritään suunnittelemaan niin, että valmennuskursseista ei ole hyötyä. Tämä on omituinen ajatus kahdesta syystä. (I) Ensinnäkin, koska valmennuskurssilla on vain yksi tavoite: saada pyrkijä sisään. Valmennuskurssi muotoillaan aina vastaamaan valintakoetta. Hyvä valmennuskurssi joustaa muodoltaan loputtomasti taloudellisesti, organisatorisesti ja pedagogisesti. (II) Toiseksi ajatus kertoo suunnittelupanosten aikamoisesta virhekäytöstä: on kai syytä toivoa, että valintakokeiden primääritehtävä on löytää loistavia opiskelijoita yliopistoon, eikä yrittää estää kaupallista koulutusta.

(ii) Valmennuskurssi vai ei? Päätöksenteko valmennuskurssille tulemisessa.

Kuka ei tarvitse valmennuskurssia?

Ihminen, jolla on riittävän hyvä aineen sisältöhallinta ja opiskelumenetelmät. Ihminen, joka itse kokee, että ei tarvitse kurssia. Valmennuskurssi ei ole taivas. Ei edes loistelias Huippuvalmennuksen valmennuskurssi. Tästä syystä valmennuskurssille ei kannata tulla sillä oletuksella, että voi ostaa pääsylipun yliopistoon. Tai saada täydellistä viihdytystä itselleen.

Kuka tarvitsee valmennuskurssin?

Valmennuskurssin tarve on sekä markkinoinnillisesta, psykologisesta että pedagogisesta näkökulmasta täysin yksilöllinen. Ihmiset itse tuntevat tarpeensa valmennuskurssille tulemiseen. Vastaamme tarpeeseen, emme luo sitä. Valmennuskurssiala on erittäin kilpailtu ja kurssilaismäärät ovat kohtuullisen vakiintuneet. Valmennuskurssin tarvitseva tunnistaa itsessään tarpeen saada tukea aineiden teoriasisällössä, opiskelutekniikassa, vastustekniikassa, koeharjoittelussa ja motivaatioissa.

(iii) Mikä valmennuskurssi? Valmennuskurssien laatuun ja vertailtavuuteen liittyvät kysymykset.

Nuorella ja hänen perheellään on valta valita. Meillä ei ole vaikeuksia ymmärtää sitä. Jokainen Huippuvalmennuksen valmennuskurssille tuleva on nimenomaisesti valinnut Huippuvalmennuksen. Selannut esitteitä, keskustellut kavereidensa kanssa ja tutustunut alan tarjontaan. Kiitos, jos luette tätä paperia, koska harkitsette Huippuvalmennusta.

Valmennuskurssien vertailu on loppuen lopuksi hyvin helppoa. Pitää vain soittaa eri yrityksiin ja kysyä seuraavat peruskysymykset (1-5) puhelimitse tai kirjallisesti.

1. Kuka opettaa?

Valmennuskurssi seisoo tai kaatuu opettajan varassa. Valintatilanteessa pitää kysyä nimi, koulutus, pedagoginen pätevyys ja opettajan opetuskokemuksen määrä. Nämä ovat perusasioita, jotka jokaisen valmennuskurssirytyksen pitää pystyä sanomaan. Näiden kohtuullisen objektiivisten kriteerien ohella on hyvä pohtia myös subjektiivisemmin arvioitavissa olevia opettajakriteereitä: Millainen opetustyyli? Millaiset opetusmenetelmät? Millainen persoona?

Huippuvalmennuksen opettajat ovat asiastaan ja tehtävästään innostuneita asiantuntijoita. Kaikki opettajamme valitaan huolella, vaativien kriteerien perusteella. Ainoana valtakunnallisena valmennuskurssijärjestäjänä annamme opetuksellemme tyytyväisyystakuun.

Kaudella 2006-2007 n. 80% Huippuvalmennuksen opettajista oli alaltaan valmistuneita, maisterin, lisensiaatin tai tohtorin tutkinnon suorittaneita.

Kaudella 2006-2007 yli 90% Huippuvalmennuksen lääketieteen opettajista oli alaltaan valmistuneita, maisterin, lisensiaatin tai tohtorin tutkinnon suorittaneita.*

Kaudella 2006-2007 yli 80% Huippuvalmennuksen opettajista oli pedagogisesti päteviä oman aineensa opettajia.*

Kurssilaisilta saadun palautteen perusteella n. 90 % viime kauden opettajista voi jatkaa kurssiemme opettajina myös kaudella 2007-2008.

2. Millaiset ovat aiempien vuosien tulokset?

Suorastaan ihmeellisen vaikealta tuntuu monille yrityksille ilmoittaa sisäänpääsyprosentteja. Siis sitä prosenttia, joka edellisen kevään kurssilaisista on kurssivuonna saanut opiskelupaikan. Monet yritykset eivät ilmoita mitään tuloksia. Tai ilmoittavat vain jonkun yksittäisen ryhmän tai yksittäisen kaupungin. Tai puhuvat aloituspaikkojen määrästä suhteessa kurssin käyneisiin. Tai laskevat parin vuoden kurssilaisten määrät yhteen. Mikään näistä ei kerro totuutta. Totuus kurssin tehosta löytyy, kun kysytään millainen prosentti pääsi sisään viime keväänä kurssin käyneistä viime kesän kokeissa.

Huippuvalmennuksen kursseilta on loistavat mahdollisuudet päästä yliopistoon. Meillä on vuodesta 1998 alkaen saavutettu pysyvästi huipputuloksia.

Useissa aineissa sisäänpääsy kursseiltamme on vaihdellut pysyvästi 60-100%:n välillä (1999-2007). Vaikeimmissakin aineissa kursseiltamme opiskelupaikan on saanut keskimäärin joka kolmas (1999-2007).

Esimerkkejä Huipputuloksistamme viime vuosilta: Kauppatiede n. 60% (Hki 07), Kauppatiede n. 50% (Hki, Tku ja Tre 05-06), Oikeustiede n. 40% (Tku 07), Lääketiede n. 60-70% (Hki 06-07), Lääketiede n. 50% (Oulu 06-07 ja Kuopio 07) Teologia n. 85% (06), Biologia n. 45% (05), Luokanopettaja 100% (Hki 06), Sosiologia n. 60% (07), Farmasia n. 50% (06-07), Kasvatustiede n. 60% (00-04), Viestintä n. 35% (07), Kansantaloustiede 100% (06), Diplomi-insinööri n. 90% (02-07), Arkkitehti n. 50% (05), Historia n. 30% (Hki 05-07), Englanti n. 40% (06), Psykologia n. 30% (05), Poliittinen historia n. 35 % (05)

3. Millaiset ovat kurssisisällöt ja oppimismenetelmät?

Viimeisten vuosien aikana käsityksemme mukaan kurssien laajuudet ja sisällöt ovat nousseet hintojen ohi vertailukriteerinä. Kurssien sisältöjen vertailtavuus on yksi hankalimmista tehtävistä kurssipäätöstä tehtäessä. Kaikki valmennuskurssiyrietykset lupaavat ylisanoilla laatua ja määrää. Vertailun täytyykin olla onnistuakseen hyvin yksityiskohtaista: Kuinka monta tehtävää kurssilla on? Millaisia tehtävät ovat? Onko soveltavia harjoituksia? Onko simuloituja kokeita? Onko opiskelutekniikkaa ja vastaustekniikkaa? Kuka ja millaisella koulutuksella näitä em. osioita opettaa ja tekee?

Huippuvalmennuksen kurssit ovat erittäin laajoja ja sisällöllisesti hyvin monipuolisia. Määrä ei korvaa laatua, mutta huippulaatuun tarvitaan myös aikaa. Opiskelijan ei tarvitse huolehtia siitä, että kurssilla tulisi kiire tai että ei ehtisi kysyä jotain.

Opetus, opiskelu ja oppiminen ovat eri asioita. Siitä, että joku opettaa, ei vielä välttämättä seuraa sitä, että kuuliija oppii. Huippuvalmennuksen kursseilla me keskitymme aina ensisijaisesti opiskelijan oppimiseen. Opetusmenetelmämme ovat erittäin tehokkaita ja monipuolisia. Ne on tutkittu, kehitetty ja otettu käyttöön viimeisimmän akateemisen oppimispsykologisen tutkimuksen valossa.

Jokainen oppija on yksilö. Kaikilla kursseilla ryhmän sisäiset tasoerot ovat tosiasia. Riippumatta siitä, millainen on opiskelijan alkutaso, Huippuvalmennus pyrki vastaamaan opiskelijan yksilöllisiin oppimishaasteisiin.

4. Mitä mieltä vanhat asiakkaat ovat?

Valmennuskurssien järjestäminen on monessa mielessä haasteellista. Kilpailu alalla on kovaa ja opiskelijoiden odotukset ovat suuret. Kaupallisessa koulutuksessa on vastakkain asiakaspalvelu ”Asiakas on aina oikeassa” ja opettaja-oppilas valtasuhde ”Opettaja tietää, mitä opiskelija tarvitsee, silloinkin kun opiskelija tarvitsee jotain, mitä ei halua.” Huippuvalmennuksessa tämän balanssi on parhaimmillaan silloin, kun asiakasta palvellaan niin hyvin kuin koskaan pystytään ja samalla kun opetuksen toteutuksesta pidetään kaikki ohjat käsissä.

Parhaiten valmennuskursseista pystyvät kertomaan kaiken kokeneet. Ne, jotka ovat päässeet sisään ja käyneet yhden tai useamman eri valmennuskurssijärjestäjän kurssin. Kannattaa siis kysyä tuttujen ja tuntemattomien sisäänpäässeiden kokemuksia eri kursseista. Hyvä on myös muistaa, että jokainen kokemus on aina subjektiivinen. Onnistuminen tulee usein otettua omaan piikkiin ja epäonnistuminen mielellään valutetaan valmennuskurssin syyksi. Näin ei yleensä ole, mutta joskus kylläkin.

Joissakin tapauksissa omaan epäonnistumiseensa opiskelupaikan tavoittelussa ja kenties myös kurssiin pettynyt nuori saattaa olla hyvin aggressiivinen halussaan mustamaalata kurssia, jolle hän on osallistunut. Lukio-opetuksessa yleisesti tunnettu fakta on joidenkin opettajien mustamaalaminen; samanlainen pettyneisyyden projisointi on vielä voimakkaammin yleistä myös valmennuskurssiopetuksessa. Tämä ei poista mitenkään sitä tosiasiaa, että varmasti kurssien tasossa on vaihtelua ja varmasti monet

äänekkäät ja pettyneet näkemykset ovat perusteltuja. Myös Huippuvalmennuksen kohdalla – olemme onnistuneet ennennäkemättömän hienosti ja usein, mutta olemme myös aivan ilmeisesti epäonnistuneet välillä. Sitä on turha selitellä.

Kilpailu alalla on erittäin kovaa ja internetin keskustelupalsta on keskeinen foorumi nuorten päätöksenteossa. Huippuvalmennuksella on monia todisteita siitä, että foorumia on käytetty ja käytetään jatkuvasti ns. sissimarkkinoinnin alueena. Eri yritykset keuhuvat itseään ja mustamaalaavat toisiansa joko suoraan tai välillisesti. Tämä on epäkohta, johon viime aikoina nuoret itse ovat kiinnittäneet huomiota. Huippuvalmennus on usein pohtinut, onko joku tai jotkin kilpailijoista suoranaudessa yhteistyössä ns. sissimarkkinointiin erikoistuneen markkinointitoimiston kanssa, koska niin johdonmukaista keskustelupalstojen käyttäminen mainonta- ja antimainontatarkoituksiin on. Hyvä on tietenkin muistaa, että jossain kaiken myyntipuheen keskellä on tärkeitä kokemuksia yksittäisiltä entisiltä pyrkijöiltä – niihin kannattaa perehtyä.

Huippuvalmennus kysyy kurssien jälkeen palautetta 21-kohtaisella asiakaspalautelomakkeella ja pyytää arvioimaan kurssia monesta eri näkökulmasta asteikolla 1-5. Huippuvalmennus on saanut yleispalautteessa keskiarvon 4,8/5,0. Lähes kaikki (n. 98%) kurssilaisista ovat valmiita suosittelemaan kurssiamme kaverilleen.

Huippuvalmennuksen mielestä on syytä uskoa niitä, jotka ovat jo kokeilleet paria eri kurssia. Suurin osa kurssilaisista, jotka ovat olleet vähintään yhden muun kilpailevan yrityksen järjestämällä valmennuskurssilla ovat sitä mieltä, että Huippuvalmennus on paras kurssijärjestäjä viidellä osa-alueella (Paras opetuksen taso. Paras opiskelutekniikkaopetus. Parhaat harjoituskokeet. Paras hinta-laatu -suhde. Paras takuujärjestelmä.)*

5. Mitä tapahtuu kurssimaksulle, jos ei tykkääkään opetuksesta kurssin alettua?

Palvelutuotetta voi yleensä arvioida vasta siinä vaiheessa kun palvelua jo käytetään. Näin on asia myös koulutuspalvelujen suhteen. Usein opetus ensimmäisillä kerroilla vasta paljastaa markkinointilupausten pitävyyden.

Huippuvalmennus antaa ainoana valtakunnallisena valmennuskurssijärjestäjänä laajan, tyytyväisyystakuun. Kurssin alun jälkeen opiskelija saa keskeyttää kurssin kymmenen päivän aikana. Opiskelijan ei tarvitse selitellä:

jos ei tykkää opetuksesta, voi lopettaa sen kesken. Me maksamme opiskelijalle sopimusehtojen mukaisesti rahat takaisin.

Laaja tyytyväisyystakuu on meille iso riski, ilman koulutettavia ei ole koulutusyritystä. Mutta me otamme tämän riskin kolmesta syystä: Ensinnäkin, jotta opiskelijan ja hänen perheensä on helpompi tehdä päätös. Toiseksi siksi, että me tiedämme jokaisen kurssillamme olevan osallistuvan opetukseen vapaaehtoisesti. Kolmanneksi, ja tämä on kaikkein tärkeintä, me haluamme panna itsemme selkään seinää vasten: me haluamme, että meidän on pakko yrittää koko ajan enemmän ja paremmin.

**Opettajakartoitus on tehty viimeisen kauden 2007 opettajista. Asiakastyytyväisyys tulokset perustuvat Huippuvalmennuksen kursseilla vuosina 2004-2007 olleiden ennakkokartoituslomakkeisiin, loppupalautteisiin ja 70 ihmisen haastatteluun.*

LOPUKSI

Tämän paperin on kirjoittanut Huippuvalmennuksen rehtori KT, TM Teemu Laajasalo. Laajasalo antaa aikataulunsa puitteissa mielellään haastatteluja medialle aihepiiristä ja vastaa myös asiasta kiinnostuneille vanhemmille heidän tärkeisiin kysymyksiinsä. Pyydämme kohteliaimmin ymmärrystä ja kärsivällisyyttä vastausajoissa, kiireen vuoksi erityisesti sesonkiaikoina vastauksien saaminen voi kestää.

Voitte ottaa yhteyttä toimistoon joko puhelimitse 010 424 1000 tai info@huippuvalmennus.fi. Suosittelemme Laajasaloa tavoiteltaessa ensisijaisesti yhteydenottoa toimiston info-sähköpostiin, mutta voitte ottaa yhteyttä myös teemu.laajasalo@huippuvalmennus.fi.