

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Ärikorralduse instituut

Inge Maiman

**SOTSIAALSETE OSKUSTE ROLL ETTEVÕTLUSES JA
ARENDAMINE ETTEVÕTLUSÕPPES**

Lõputöö

Õppekava RAHVUSVAHELINE MAJANDUS JA ÄRIKORRALDUS

peaeriala rahvusvaheline äritegevus

Juhendaja: Urve Venesaar, PhD

Tallinn 2018

Deklareerin, et olen koostanud töö iseseisvalt ja olen viidanud kõikidele töö koostamisel kasutatud teiste autorite töödele, olulistele seisukohtadele ja andmetele, ning ei ole esitanud sama tööd varasemalt ainepunktide saamiseks. Töö pikkuseks on 8956 sõna sissejuhatusest kuni kokkuvõtte lõpuni.

Inge Maiman

(allkiri, kuupäev)

Üliõpilase kood: 143352BDÄR

Üliõpilase e-posti aadress: maimaninge@gmail.com

Juhendaja: Urve Venesaar, PhD:

Töö vastab kehtivatele nõuetele

.....

(allkiri, kuupäev)

Kaitsmiskomisjoni esimees: Ester Vahtre

Lubatud kaitsmisele

.....

(allkiri, kuupäev)

SISUKORD

LÜHIKOKKUVÕTE	3
SISSEJUHATUS	4
1. SOTSIAALSED OSKUSED ETTEVÕTLUSES	6
1.1. Ettevõtlikkuse ja ettevõtluse arendamine Eestis	6
1.2. Sotsiaalsete oskuste defineerimine varasemates uuringutes	7
1.3. Metoodika	12
2. ÕPPIJATE ENESEHINDAMISE KÜSIMUSTIKU ANALÜÜSI TULEMUSED	14
2.1. Uuringu tulemused	14
3. ETTEVÕTJATE ARVAMUS SOTSIAALSETE OSKUSTE KOHTA	19
3.1 Valimi tutvustus	19
3.2. Ettevõtjate arvamus ettevõtlusõppe kohta	20
3.3. Ettevõtjate arvamus sotsiaalsete oskuste kohta	23
3.4 Järeldused ja ettepanekud	33
KOKKUVÕTE	35
SUMMARY	37
VIIDATUD ALLIKAD	39
LISAD	41
Lisa 1. Enesehindamise küsimustik	41
Lisa 2. Sotsiaalsete oskuste hinnangute statistiline erinevus haridustasemetel lõikes	45
Lisa 3. Intervjuu küsimused	48

LÜHIKOKKUVÕTE

Lõputöö eesmärgiks oli hinnata sotsiaalsete oskuste rolli ettevõtluses ning nende arendamist ettevõtlusõppes. Töös käsitletavateks sotsiaalseteks oskusteks on algatusvõime ja kaasamine, suhtlemisoskus ning koostööoskus. Nimetatud oskused kuuluvad sotsiaalsete protsesside juhtimise valdkonda Eesti ettevõtluspädevusmudeli järgi, mis on väljatöötamisel aastatel 2016-2018 läbiviidava haridusprogrammi „Edu ja Tegu“ raames.

Empiiriline osa koosneb nii kvantitatiivsest kui kvalitatiivsest uuringust. Kvantitatiivne osa põhineb 2016/2017 aasta kevadsemestril läbi viidud enesehindamise küsimustiku vastuste analüüsil. Uuring viidi läbi haridusprogrammi „Edu ja Tegu“ partnerkoolides ning vastajad õppisid järgnevatel koolides: Tallinna Tehnikaülikool, Eesti Maaülikool, Eesti Kunstiakadeemia ning Tartu Kutsehariduskeskus. Küsimustiku eesmärgiks oli välja selgitada, kas ettevõtluskursuse jooksul muutusid õppurite hinnangud enda sotsiaalsetele oskustele ning milliseid oskusi pidasid vastanud nõrgimateks. Kvalitatiivne osa põhineb intervjuudel, mis viidi läbi turul tegutsevate ettevõtjatega. Valimi moodustasid Hiiumaal ning Tallinnas tegutsevad mikro- ja väikeettevõtjad. Piirkonnad valiti eesmärgil saada arvamusi nii peamisest tõmbekeskusest kui ka maakohast. Tegemist on mugavusvalimiga, kuna autor on pärit Hiiumaalt ning õpib Tallinnas, mis tegi antud piirkonnad ka kõige kättesaadavamaks.

Empiirilise osa tulemuste põhjal soovib autor edaspidi ettevõtlusõppes sotsiaalsetele oskustele suuremat tähelepanu pöörata. Tulemustest lähtuvalt peaks arendama järgnevaid oskusi: julgustama õpilasi oma ideid kommunikeerima ning teisi kaasama, soodustama eestvedamisoskust, lastes erinevatel õpilastel ülesannete käigus liidrirolli katsetada, rääkida võimalikest tagasilöökidest ning nendega toimetulekust ning soodustada koostööd erinevate inimgruppidega. Sotsiaalsed oskused on olulised, toetamaks õppijate edasijõudmist ja tõstmaks koolide lõpetanute konkurentsivõimet tööturul. Uuringu tulemused annavad panuse sotsiaalsete oskuste senisest põhjalikumale uuringule üksikvaidete kaupa, aga kinnitavad ka vajadust ettevõtlusõppe planeerimisel võtta arvesse sihtrühmade eripära.

Võtmesõnad: ettevõtlus, ettevõtlusõppe, sotsiaalsed oskused, haridusprogramm „Edu ja Tegu“

SISSEJUHATUS

Käesoleva lõputöö eesmärk on hinnata sotsiaalsete oskuste rolli ettevõtluses ning kas ja kuidas ettevõtlusõppe mõjutab õppurite sotsiaalsete oskuste arengut. Sotsiaalsed oskused on käsitletavad Eestis aastatel 2016-2018 läbiviidava haridusprogrammi „Edu ja Tegu“ väljatöötamisel oleva ettevõtluspädevusmudeli alusel. Sotsiaalsete protsesside juhtimine on mudeli üks neljast valdkonnast, mis sisaldab kolme oskust: algatamine ja kaasamine, suhtlemisoskus ning koostööoskus. Teema valikul sai määravaks see, et autor viibis ühe semestri Erasmus programmi raames Austrias, läbides erinevaid ettevõtlusalaseid aineid ning koges seal erinevat ning tema arvates efektiivsemat õppevormi. Seetõttu on autori arvates ettevõtlusõppe arendamine Eestis olulisel kohal ning lisaks ettevõtlusalastele baasteadmistele tuleks arendada ka õppijate sotsiaalseid oskusi. Ettevõtlus on sotsiaalne protsess ning on levinud arvamus, et mida paremad sotsiaalsed oskused on ettevõtjal, seda edukam on ettevõtte tegevus.

Teema on aktuaalne, kuna sotsiaalsete oskuste omandamine toetab nii õppijate edasijõudmist kui ka lõpetanute konkurentsivõimet tööturul. Need oskused moodustavad osa ettevõtluspädevuse alapädevustest, mille arendamise metoodika väljatöötamiseks viiakse 2016-2018 Haridus- ja Teadusministeeriumi eestvedamisel läbi haridusprogramm „Edu ja Tegu“ ehk „Ettevõtlikkuse ja ettevõtlusõppe süsteemne arendamine kõigil haridustasemetel“. Ettevõtlusõppe mõju on varasemalt uuritud, hindamaks üliõpilaste üleüldist ettevõtluspädevuse arengut õppe käigus. Sotsiaalsete oskuste tähtsust ettevõtlusõppes ja ettevõtluses on autori teada varasemalt vähe uuritud ning veel vähem on varasemates töödes eraldi sotsiaalsete oskuste tähtsusele keskendutud.

Autor püstitas järgnevad uurimisülesanded:

- 1) selgitada välja seosed sotsiaalsete oskuste ja eduka ettevõtluse vahel;
- 2) hinnata ettevõtlusõppe mõju õppurite sotsiaalsete oskuste arengule;
- 3) analüüsida ettevõtjate arvamusi sotsiaalsete oskuste omandamise tähtsuse ja vajalikkuse kohta.

Töö teoreetilises osas selgitab autor sotsiaalsete oskuste rolli ettevõtluses, tutvustatakse Eestis aastatel 2016-2018 toimuvat haridusprogrammi „Edu ja Tegu“ ning tuuakse välja sotsiaalsete oskuste definitsioonid ja nende vajalikkus ettevõtluses. Autor toetub ka varasematele uuringutele, mis on käesoleva teemaga seoses läbi viidud ning nende tulemustele.

Töö empiiriline osa koosneb nii kvantitatiivsest kui ka kvalitatiivsest uuringust. Kvantitatiivses osas analüüsitakse haridusprogrammi „Edu ja Tegu“ partnerkoolide õppijate seas läbi viidud enesehindamise uuringut. Uuringule vastas 119 „Edu ja Tegu“ partnerkooli õppijat nii enne kui ka pärast ettevõtluskursuse läbimist. Vastajate seas oli nii kutseharidust omandavaid õpilasi kui ka kõrgkoolide üliõpilasi. Kvalitatiivse meetodina intervjueriti hetkel turul tegutsevaid ettevõtjaid, et välja selgitada nende arvamus sotsiaalsete oskuste arendamise vajalikkusest ja tähtsusest ettevõtluses. Kiirelt muutuv ja arenevas maailmas on oluline, et kool pakuks õpilastele haridust, mis annaks neile reaalselt vajalikud oskused tööturul. Autori arvates on see oluline aspekt, miks keskenduda lisaks baasteadmistele ka sotsiaalsete oskuste arendamisele, kuna see annab õpilastele eelise kiirelt muutuv ettevõtluskeskkonnas tegutsemiseks.

Lõputöö autor tänab kvalitatiivses uuringus osalenud ettevõtjaid, kes leidsid aega intervjuudeks. Samuti soovib autor tänada juhendajat igakülgse abi eest lõputöö kirjutamisel.

1. SOTSIAALSED OSKUSED ETTEVÕTLUSES

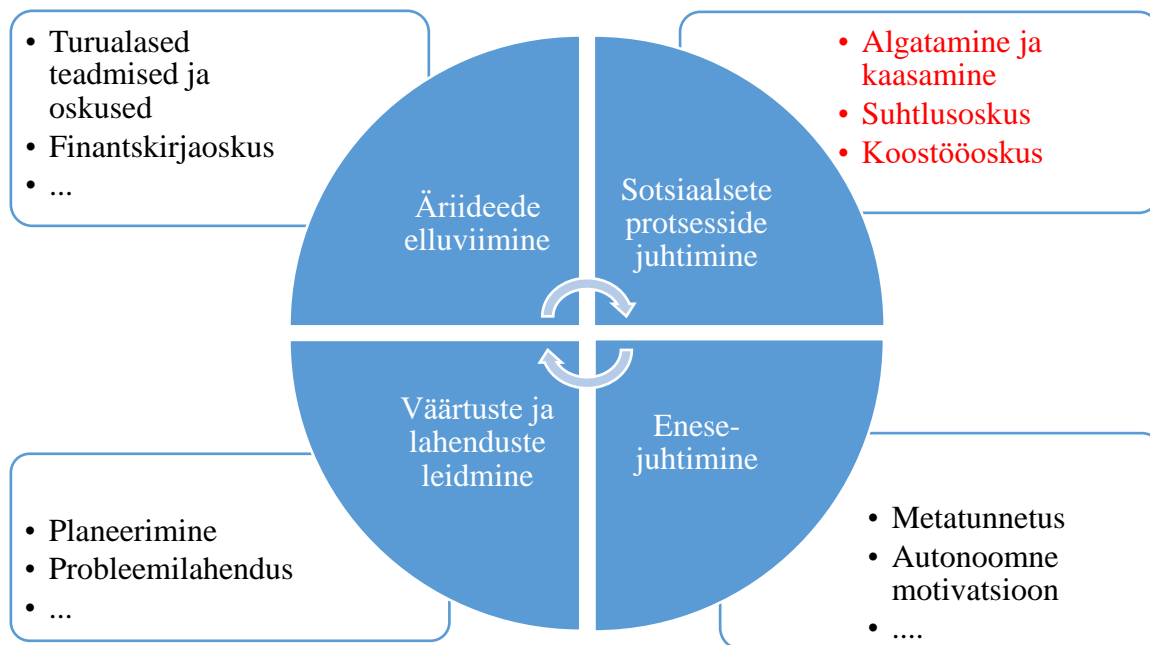
Kuna ettevõtluskeskkond on järjest rohkem globaliseerunud, on oluline, et ka Eestis areneks ettevõtlusõpe vajalikus suunas. Viimasel ajal on järjest rohkem keskendunud ettevõtlusõppe arendamisele ning autori arvates on see oluline tagamaks, et Eestis kooli lõpetanud õppijad oleksid konkurentsivõimelised ka teistes riikides.

1.1. Ettevõtlikkuse ja ettevõtluse arendamine Eestis

Haridusprogramm „Edu ja Tegu“ on ajavahemikul 2016-2018 Haridus- ja Teadusministeeriumi eestvedamisel ellu viidav programm, mille eesmärgiks on ettevõtlusõppe edendamine kõikidel haridustasemetel ning süvendada ettevõtlikku mõtteviisi. Programmi raames plaanitakse arendada ettevõtlusõpet süsteemselt kõigil haridustasemetel ning muuta koolid ettevõtlikumaks. Eesmärk on muuta ettevõtlusõpe ja ettevõtlikkuse kujundamine haridussüsteemi loomulikuks osaks. Selle saavutamiseks arendatakse metoodikat, arendatakse õppevara ning tehakse kättesaadavaks juhendmaterjalid. Seeläbi luuakse kõigile õppijaile võimalus ettevõtlusõppe läbimiseks. Programmi edukaks toimimiseks on oluline, et haridusasutuste, ettevõtjate ja teiste seotud osapoolte vahel toimuks tihe koostöö. Ettevõtlusõppe arendamine soodustab õppurite ettevõtlikku hoiakut ning nende teadmiste ja oskuste kasvu. Edukas ettevõtlikkuse ja ettevõtlusõppe arendamise programm suurendab õppijate edasijõudmist ja lõpetajate konkurentsivõimet tööturul. (Edu ja Tegu... 2016)

Ettevõtlikkus definitsioonina kujutab endast võimalustel ja headel ideedel baseeruvat tegevust, mille tulemusena luuakse teiste jaoks väärtusi. Loodud väärtus võib olla majanduslik, sotsiaalne või kultuuriline. (FFE-YE 2011) Ettevõtluspädevust mõistetakse kui integreeritud kogumit teadmistest, oskustest ning motivatsioonist ja väärtustest, mis on kõigile kodanikele oluline ja hädavajalik ühiskonnas edukalt toimetulekuks. Ettevõtluspädevust saab rakendada igas valdkonnas, see on suunatud indiviidi isiklikule arengule, aktiivsele osalemisele ühiskonnas, tööturule sisenemisele palgatöötajana või iseendale tööandjana.

Eesti ettevõtluspädevuse mudeli käesoleval ajal töös olev versioon koosneb neljast valdkonnast ja neljateistkümnest alapädevusest (vt joonis 1), mis jaotuvad järgnevalt (Haridus- ja teadusministri käskkiri 2015):



Joonis 1. Eesti ettevõtluspädevuse mudel
Allikas: (*Ibid.*); autori koostatud

Kuna mudel on alles väljatöötamisel, siis on täielikult välja toodud ainult töös kasutatud valdkonna alapädevused. Käesolevas lõputöös keskenduti sotsiaalsete protsesside juhtimise valdkonna alapädevustele nagu algatamine ja kaasamine, suhtlemisoskus ning koostöövõime. Kuna järjest enam rõhutatakse praktilise õppe vajalikkust ning innovaatilist lähenemist erialaainetele, on oluline välja selgitada, kas ja kuidas peaks ettevõtlusõppes keskenduma edaspidi sotsiaalsete oskuste arendamisele ja millist väärtust see õpilaste jaoks lisab.

1.2. Sotsiaalsete oskuste defineerimine varasemates uuringutes

Tänapäeval on sotsiaalsed oskused läbilöömiseks hädavajalikud nii tööturul üldiselt kui ka ettevõtluses spetsiifiliselt. USA uuringute kohaselt kasvas ajavahemiku 1980-2012 jooksul ligikaudu 12% võrra ametikohtade hulk, mis nõuavad sotsiaalset interaktiivsust. Järjest rohkem on võimalik tööülesandeid automaatselt täita ja tööturul tõusevad eriti hinda inimesed, kes on piisavalt kompetentsed, et eristuda ja massi seast silma paista. Täpselt sama on ka ettevõtluses:

edukad on need, kellel on head sotsiaalsed oskused ja kes oskavad neid ärilises mõttes enda kasuks tööle panna. (Deming 2007) Kui kunagi valitses müüt, et ettevõtja on individuaalne kangeline, siis tänapäeval see kindlasti nii ei ole. Jätkusuutlikuks tegevuseks on ülimalt oluline ehitada enda ümber tugev kontaktide võrgustik, mis võimaldab konkurentsist püsida. 21. sajandil on sotsiaalne võrgustik ning selle pidev arendamine otseselt seotud eduka äritegevusega. Uuringud on näidanud, et sotsiaalne kompetents, nagu oskus inimestega suhelda sobival positsioonil ja kontekstis, on äriprotsessides tähtsal kohal. (Lans *et al.* 2015) Sotsiaalsed oskused on oluliselt seotud ettevõtluses vajalike toimingutega nagu äripartnerite valik, töötajate valik ja värbamine ning partneritega läbirääkimised (Baron, Jintong Tang 2009).

2015. aastal viidi Hollandi magistrantide seas läbi uuring, et uurida kuidas ja kui palju mõjutab sotsiaalne kompetents ettevõtlusest huvitatud üliõpilaste sotsiaalse võrgustiku loomist. Analüüside tulemusena selgus, et sotsiaalsetel oskustel on oluline mõju alustava ettevõtja sotsiaalse võrgustiku loomisel. Paremate oskustega õpilased suutsid enda ümber luua laiahaardelisema kontaktide võrgustiku koos personaalsemate ja tugevamate sidemetega. (Lans *et al.* 2015)

Inglismaal uuriti kõrgkooli lõpetanud üliõpilaste konkurentsivõimelisust tööturul, keskendudes erialaste põhiteadmiste ja -oskuste ning sotsiaalsete oskuste tähtsuse võrdlemisele. Tänapäevases kiirelt muutuv keskkonnas on oluline, et kool pakuks õppijatele soodustavat keskkonda ja reaalselt vajalikke teadmisi, mis annaks õppijatele peale lõpetamist konkurentsieelise ning võimaldaks neil töötada ka teistes Euroopa riikides. Uuring viidi läbi neljas riigis: Inglismaa, Austria, Sloveenia ja Rumeenia. Eesmärgiks oli välja selgitada, millised koolis õpetatavad oskused vastavad enim Euroopa tööandjate nõudmistele. Kuigi riigid erinesid üksteisest oluliselt, oli uuringu tulemus märgatavalt sarnane, nii ettevõtlusalaste oskuste kui sotsiaalsete oskuste järgi. Sotsiaalsete oskuste koha pealt tundsid paljud vastanutest, et neil jääb puudu esitlusoskusest, mida saab liigitada suhtlemisoskuse alla. Kõikides vastanud riikides tõid üliõpilased välja, et nad ei ole kõrghariduse omandamise ajal saanud piisavalt teadmisi ega kogemusi selle kohta, kuidas teha edukalt suulisi ettekandeid. Varasemad uuringud on tõestanud, et presenteerimisoskused on tööalaseselt vajalikud ning kindlasti peaks keskenduma nende arendamisele juba koolis. Tõstmaks õpilaste tööalast konkurentsivõimet globaalses ärikeskkonnas, peavad koolid aktiivselt julgustama ja toetama ka sotsiaalsete oskuste arendamist. Omandatud ärialased teadmised ja oskused üksinda on kasutatud, kui puuduvad verbaalsed suhtlemisoskused, mis annavad õppijatele enesekindluse teadmisi reaalselt kasutada. (Andrews, Higson 2008)

Järgnevas tabelis (vt tabel 1) on välja toodud töös käsitlevate sotsiaalsete oskuste definitsioonid, nende eesmärk ning seos ettevõtlusega. Tabelis on välja toodud, milline on sotsiaalsete oskuste ülesanne ettevõtluses ning kuidas sotsiaalsed oskused aitavad ettevõtjana edu saavutada.

Tabel 1. Sotsiaalsed oskused ettevõtluses

	Definitsioon	Eesmärk	Seos ettevõtlusega
Algatusvõime	-Enesejuhitud, sündmusi ennetav, pikaajalisele perspektiivile ja püsivusele suunatud tööga seotud käitumine -Takistuste ületamine eesmärgi saavutamiseks	-Toimetulek eesseisvate raskustega -Võimaluste märkamine ja kasutamine -Vastuvõtlikkus uutele ideedele -Organisatsiooniline pühendumine ja parem kohanemisvõime	-Kõrgem algatusvõime toob kaasa edu ettevõtjana -Sobivad meetodid ettevõtlusõppes tõstavad tõenäosust, et õpilane hakkab tegutsema ettevõtjana -Usk iseendasse, innovaatus ja kindlameelsus
Suhtlemisoskus	-Indiviidi võimekus tulla toime erinevates sotsiaalsetes olukordades, sotsiaalsete eesmärkide saavutamisel	-Avatus eriarvamustele, kompromissidele, konfliktide konstruktiivsele lahendamisele -Võimekus sobivalt teiste inimeste reaktsioonidele reageerida -Sotsiaalsete protsesside edukas juhtimine	-Läbirääkimisoskused Ideede esitlemisoskus ja teiste veenmine -Sotsiaalse võrgustiku arendamine ja koostööpartnerite leidmine
Koostöövõime	-Ühiste eesmärkide saavutamine läbi ühise tegevuse -Sotsiaalsetel oskustel põhinev koostöö vorm, kus ühe osaleja koostöö toob edu ka teistele	-Ülesannete jagamine meeskonnaliikmete vahel -Indiviidide erinevate tugevate külgede kasutamine grupi eesmärgi täitmisel	-Vastastikune kasulikkus ja üksteist täiendavad suhted, mis aitavad ühiselt eesmärki saavutada -Koostöö rakendamine toetab kognitiivsete oskuste arendamist

Allikas: (autori koostatud, Haridus- ja teadusministri käskkiri 2015)

Sotsiaalsed oskused aitavad saavutada seatud eesmärgi nii indiviidi tasandil kui ka koostöö tulemusena ning aitavad toime tulla probleemide ja takistustega. Kool peaks julgustama õppijaid endasse uskuma, leidma innovaatilisi lahendusi, õppima oma ideid esitlema ning sotsiaalset võrgustikku laiendama. Koostöövõimet saab arendada meeskonna ülesannetega, et õppur mõistaks vastastikuse koostöö tulemust ning oskaks teistega arvestada, et koos ühist eesmärki saavutada.

Algatusvõime

Algatusvõime võimaldab inimestel tööülesannetes ette tulevate raskustega kergemini toime tulla, seda nii stressirohketes olukordades, töö kaotamisel, karjäärimuudatustel kui ka ettevõtlusega alustamisel. Algatusvõime on seotud ettevõtlusalase edukusega. Personaalne algatusvõime koosneb erinevatest tahkudest nagu pühendumisvõime, organisatsiooniline käitumine, innovaatus, ettevõtlikkus, töö ülesannetega toimetulek, sisemine motivatsioon ja enesereguleerimisvõime. (Frese, Fay 2001)

Ettevõtjad on sageli peamised ärikeskkonna muutjad. Kuna ettevõtjaks saamine nõuab kõrgemat algatusvõimet, siis mõjutavad ärikeskkonda nii suurettevõtete juhid kui ka väiksemad tegutsevad ettevõtjad. Ettevõtja loomuses on omada suuremat algatusvõimet, kuna edukaks tegutsemiseks peab pidevalt ise uute ideede peale tulema ja eesmärgi saavutamiseks ületama rohkem barjääre kui palgatöölised. Algusest peale tuleb arvestada ka sellega, et keegi ei ütle ette, mida tegema peab ja pidevalt tuleb valmis olla muudatusteks, et püsida turu eesotsas. Mitme uuringu põhjal on leitud, et algatusvõime on otseselt seotud eduka ettevõtlusega. (*Ibid.*)

Ettevõtlust võib defineerida kui „käitumine, mis sisaldab intsiatiivi ülesnäitamist ja loovat mõtlemist, sotsiaalsete ja majanduslike protsesside läbiviimist, et suunata ressursse ja olukordi praktiliselt ära kasutada, samuti riskide võtmist ja läbikukkumiste aktsepteerimist“ (Hisrich 1990). Samal põhjusel on mõned teadlased avaldanud arvamust, et algatusvõime on ettevõtluse keskpunkt (Frese 1995). Algatusvõimet on kirjeldatud kolme järgneva tahu kaudu: iseseisev algatusvõime, proaktiivsus ja tulevikule orienteeritud käitumine ning barjäärade ületamine liikudes sihtmärgi poole (Frese 2009). Uuringud näitavad, et ettevõtjad näitavad üles suuremat initsiatiivi kui palgatööd tegevad töötajad ja juhid. Algatusvõime võib jagada kaheks suuremaks grupiks: ülesannetele orienteeritud algatusvõime ja suhetele orienteeritud algatusvõime. Ülesannetele orienteeritud algatusvõime tähendab ettevõtte omaniku proaktiivsust ja aktiivset lähenemist võimaluste otsimiseks ja väljakutseteks valmistumiseks. Suhetele orienteeritud algatusvõime keskendub ärisuhete arendamisele ja laiendamisele, et luua enda ümber tugevat sotsiaalset võrgustikku (Hahn, *et al.* 2012).

Algatusvõime arendamine tuleb igaljuhul kasuks ka siis, kui ei plaanita ettevõtlusega tegeleda. Kõrge algatusvõime soodustab uute ideede arendamist ning lahenduste väljapakkumist ning võimaldab indiviidil ka palgatöötajana rohkem silma paista ning kaugemale pürgida. Ilma piisava algatusvõimeta võivad jääda paljud head äriideed realiseerimata.

Suhtlemisoskus

Alates 1980. aastatest on sotsiaalse võrgustiku ja kontaktide osatähtsus ettevõtluses suurenenud. On tekkinud arusaam, et kuna majanduslik tegevus on integreeritud ühiskonda, siis innovaatiline ettevõtja arendab oma sotsiaalset kapitali luues enda ümber kontaktide võrgustiku, mis annab välisinformatsiooni, tuge, finantsilist toetust ja vastastikuseid teadmisi, samuti aitab barjääre ületada. Ettevõtja võrgustikud baseeruvad tavaliselt olemasolevatel suhetel, mis määrab kontaktide ulatuse ja valiku, kuid samuti mõjutab arusaamu oma võimaluste kohta ja ettevõtte tegevuse suunda. Kontaktid võivad olla alguses väga personaalsel tasemel, kuid üldiselt ajapikku laieneb kontaktide võrgustik suurema ulatusega võrgustikuks. Personaalsemad kontaktid vähendavad ebakindlust suhetes, kuid võivad seada piiranguid nii ettevõtjale kui ka ettevõttele. Laiemad kontaktivõrgustikud nõuavad rohkem formaalseid lepinguid ja protsesse, kuid ei ole ettevõtja endaga isiklikult seotud. (Cope *et al.* 2007)

Sotsiaalne interaktiivsus ettevõtluses on mõjutatud organisatsioonikultuuri poolt (Jaw, Liu 2003). Kui ettevõttes valitseb tugev innovaatiline ja ühine kultuur, siis see annab ka töötajatele selge signaali, et oluline on kolleegidega suhelda, uusi teadmisi koguda ja neid omavahel jagada. Vastupidises olukorras, kui organisatsioonikultuur on nõrk või seda ei eksisteeri, siis puudub ka töötajatel vajadus omavahel suhelda ning tööalaseid suhteid luua. Suhtlemisoskus on eelkõige oluline, et soodustada ettevõtte tulemuslikkust ning omavahelist teabe jagamist. Üks võimalus, kuidas säilitada ettevõtte konkurentsieelist, on juurutada ettevõtte siseselt innovaatilist õhkkonda, et pidevalt arendada sisemisi protsesse, protseduure ning võimekust. (Chen, Huang 2007)

Ettevõtte peab soodustama ka töötajaid vabalt mõtlema ning oma arvamust ja ideid avalikult kommunikeerima. Oluline on julgustada töötajaid üksteisega suhtlema, et leida olukordadele kõige sobivam lahendus, kasutades kõikide osapoolte olemasolevaid teadmisi ning innovaatilisust. (*Ibid.*) Suhtlemisoskuse arendamine on oluline, et soodustada sotsiaalse võrgustiku laiendamist. Mida rohkem on ettevõtjal kontakte ja koostööpartnereid, seda kergem on äriliselt tegutseda ja eesmäärke saavutada.

Koostööoskus

Koostööoskus on eluliselt oluline oskus, mida saab positiivses võtmes mõjutada mitmel moel noorte arengu soodustamiseks. Üks enim levinud meetodeid, kuidas soodustada arengut ja luua alus elus läbilöömisoskusele, on meeskonnatööoskus. Spetsiifilise meeskonnatöö definitsiooni üle on vaieldud üle aastate, kuna seda võib vaadelda mitmete erinevate kategooriatena ja teemadena. Meeskonnatööd on defineeritud kui noorte teadlikku oskust teha koostööd ja töötada koos teiste

inimestega, et saavutada ühist eesmärki. Töö meeskonnas nõuab tahet suhelda selle liikmetega olukorra kohaselt kasutades sotsiaalseid oskusi koostöö protsessides nagu probleemide lahendamine, läbirääkimine, tagasiside andmine ning kohusetunde ja täpsuse ülesnäitamine. Koostööoskuse kontseptsioon on võime efektiivselt grupis või meeskonnas töötada. Meeskonna tasemel on tiimitöö otseselt seotud koostööoskusega ja grupi kuuluvustundega. (Lower 2015) Kui ettevõttes eksisteerib ühine kultuur, siis on ettevõttes töötavad inimesed suunatud rohkem koostööle, et jagada vajalikku teavet ning püüda üksteist aidata parima tulemuse saavutamisel ning uute oskuste õppimisel (Janz, Prasarnphanich 2003).

Tänapäeva globaliseerunud keskkonnas on eriti oluline oskus töötada erinevate gruppidega, võttes arvesse ka nende eripärasid ja tavasid. Kui ettevõtja soovib laieneda rahvusvahelisele tasandile, siis on suur eelis, kui tal on juba varasem koostöökogemus ning ta on piisavalt haritud ja teadlik, et edukalt erinevate gruppidega koostööd teha. Õppijatele on meeskonnatöö kogemus vajalik, kuna see aitab õppida teistega arvestama ning mõista, et kõik ei saa ainult enda tahtmise järgi minna ja samuti ei pea iga tulemuse nimel üksinda pingutama.

1.3. Metoodika

Teoreetilisest osast saab järeldada, et sotsiaalsed oskused on ettevõtluses olulisel kohal ning neid peaks kindlasti lisaks erialastele teadmistele ja oskustele ka kooliprogrammi poolt arendama ja soodustama. Empiiriline osa koosneb nii kvalitatiivsest kui ka kvantitatiivsest uuringust. Empiirilise osa ülesanneteks on hinnata ettevõtluskursuse mõju sotsiaalsete oskuste hinnangutele ning selgitada välja ettevõtjate arvamus sotsiaalsete oskuste ja ettevõtlusõppe kohta.

Kvantitatiivne uuring põhineb õppijate seas läbiviidud enesehindamise küsimustikul, millele vastas kokku 119 õppijat, kes läbisid 2016/2017 õppeaasta kevadsemestril ettevõtlusõppe „Edu ja Tegu“ programmi partnerkoolides. Vastanud õppisid järgnevates koolides: Tallinna Tehnikaülikool, Eesti Maaülikool, Eesti Kunstiakadeemia ning Tartu Kutsehariduskeskus. Küsimustik koosnes kõikide ettevõtluspädevuse mudeli valdkondade oskuste hindamisest, kuid autor keskendus analüüsis ainult sotsiaalseid oskusi puudutavatele küsimustele. Partnerkoolides läbitud ettevõtlusõppe ei olnud kõikides koolides täpselt samasugune, kuid lähtuti üldistest ettevõtlusõppe põhimõtetest ning „Edu ja Tegu“ poolt väljatöötamisel olevast ettevõtlusmudelist. Peamine erinevus võis autori hinnangul tekkida erinevate haridustasemetega vahel. Seetõttu

analüüsi vastajaid peamiselt omandatava haridustaseme lõikes. Tulemusi piiravaks asjaoluks on väike valim, mis võis mõjutada statistiliste analüüside tulemusi.

Kvalitatiivne osa koosneb intervjuude analüüsist, mis viidi läbi hetkel turul tegutsevate ettevõtjatega. Autor intervjueeris seitset erinevat ettevõtjat, kellest neli tegutsevad Hiiumaal (maapiirkond) ning kolm Tallinnas (peamine tömbekeskus). Piirkonnad valis autor põhjusel, et äritegevus ja vajadus olla ettevõtlik erineb oluliselt piirkonniti. Tallinnas on turg kõige suurem ning ettevõtjatele on see peamine tömbekeskus, seevastu Hiiumaal ning üleüldse maapiirkondades on inimesel olulisem olla ettevõtlik, et endale töökoht luua ja edu saavutada. Hiiumaa ettevõtjatel on tegevus ka osaliselt raskendatud, kuna ühendus mandrimaaga on kulukam ja aeganõudvam. Tegemis on mugavusvalimiga, kuna autor on pärit Hiiumaalt ning õpib Tallinnas, mis tegi valitud piirkondade ettevõtjad kõige paremini kättesaadavaks.

2. ÕPPIJATE ENESEHINDAMISE KÜSIMUSTIKU ANALÜÜSI TULEMUSED

Lõputöös on analüüsitud programmi „Edu ja Tegu“ raames läbiviidud enesehindamise uuringut, mis viidi läbi programmi partnerkoolide õpilaste (kutsekool) ja üliõpilaste (kõrgkoolid) seas (vt lisa 1). Ankeeti täideti nii enne kui ka pärast ettevõtlusõppe kursuse läbimist. Küsimustik on koostatud ettevõtlushädevuse üldiseks hindamiseks, kuid antud lõputöös keskendutakse ainult nendele küsimustele, mis on seotud sotsiaalsete protsesside juhtimisega.

2.1. Uuringu tulemused

Enesehindamise küsimustikule vastas kokku 119 õpilast ja üliõpilast „Edu ja Tegu“ programmi partnerkoolidest. Vastajate nominaaltunnused on välja toodud tabelis (vt tabel 2).

Tabel 2. Nominaaltunnused

Sugu	naine	58%
	mees	42%
Vanus	18-21	57%
	22-25	24%
	25+	19%
Omandatav haridustase	bakalaureus	56%
	magister	12%
	rakenduslik	11%
	kutseõpe	21%

Allikas: autori koostatud

58% vastanutest olid naissoost ja 42% meessoost. Enim esindatud vanusegrupp oli 18-21-aastased, keda leidis vastanutest 57%, järgmisel kohal olid 22-25-aastased 24% ja 19% vastanutest oli vanusegrupis 25+.

Vastajatest 56% omandasid küsimustiku täitmise hetkel bakalaureusekraadi, 21% õppisid kutsekoolides, 12% omandasid magistrikraadi ja 11% omandasid rakenduslikku kõrgharidust.

Empiirilise osa analüüsid põhinevad Likert'i skaala põhimõttel vastatud küsimuste analüüsil. Likert'i skaala võeti kasutusele 1932. aastal Rensis Likerti poolt, et mõõta hoiakuid. Tüüpiline Likert skaala on 5 või 7 palliga skaala, mis annab vastajatele võimaluse hinnata, kas nad nõustuvad või ei nõustu etteantud väitega. (Sullivan, Artino Jr 2013)

Enesehindamise küsimustikus paluti õppijatel ennast analüüsida ja hinnata enda algatusvõimet, suhtlemisoskust ning koostöövõimet. Iga küsimus koosnes mitmest erinevast alapunktist, kus õppija pidi hindama väite sobivust enda käitumisega skaalal 1-5, kus 1 tähendab „ei nõustu üldse“ ja 5 „nõustun täiesti“. Eesmärgiks oli hinnata sotsiaalsete oskuste võimalikku arengut õppeaine jooksul (vt tabel 3).

Tabel 3. Sotsiaalsete oskuste üldine hinnang

Alapädevus	Enne õpet	Pärast õpet	Muutus
Algatamine ja kaasamine	3,42	3,44	0,6%
Suhtlemisoskus	3,69	3,66	-0,8%
Koostöövõime	3,81	3,84	0,8%
KOKKU	-	-	0,6%

Allikas: autori koostatud

Üldkogumi hinnangutes ei esinenud suuri erinevusi. Kõige enam tõusis koostöövõime keskmine hinnang, kuid seda vaid 0,8%. Kokku tõusis sotsiaalsete oskuste keskmine hinnang 0,6%, mis tähendab, et vastajate üldisele keskmisele hinnangule ettevõtlusõpe praktiliselt mõju ei avaldanud. Autor analüüsis ka seda, millised väited olid peale õppe läbimist kõige madalamalt hinnatud. Algatusvõime üksikväidetest hinnati kõige madalamalt „Leian lihtsalt oma ideedele järgijaid/või kaasa tulijaid“ (3,11). Suhtlemisoskust hindavates väidetes sai kõige madalama hinnangu „Ma suudan oma tundeid juhtida kui midagi läheb halvasti“ (3,41) ning koostööoskuse kõige madalamalt hinnatud väited olid „Ma olen enesekindel oma eestvedamisoskuses“ (3,42) ning „Ma olen võimeline koostööd tegema iga tüüpi inimestega (nagu erivajadustega isikud, kõrgelt- või madalalt kvalifitseeritud isikud, migrantid,...)“ (3,42).

Hinnangute põhjalikumaks analüüsimiseks jaotati vastanud kolme gruppi vastavalt nende karjäärialastele plaanidele: palgatöölised, potentsiaalsed ettevõtjad ning ettevõtjad. Selle jaotuse

aluseks on küsimus: „Kas ja kui palju olete mõelnud oma ettevõtte asutamise peale?“ Vastuste järgi moodustavad palgatöötajad need vastanud, kes ei ole kunagi oma ettevõtte asutamise peale mõelnud. Potentsiaalsete ettevõtjate jaotuse aluseks on mõtlemine või planeerimine oma ettevõtte asutamiseks. Kolmanda grupi moodustasid õppijad, kes küsitluse ajal olid juba ettevõtjad. Kõige rohkem tõusid hinnangud potentsiaalsete ettevõtjate grupil (3,8%) (vt tabel 4). Järgnesid ettevõtjad (3,4%) ning langesid nende õppurite hinnangud, kes polnud kaalunud ettevõtlusega tegelemist (-6,1%).

Tabel 4. Keskmiste hinnangute muutus ettevõtluskursuse jooksul õppurite karjäärivalikute lõikes

Karjäärialane eelistus		Palgatöötajad	Potentsiaalsed ettevõtjad	Ettevõtjad
Algatusvõime	enne õpet	3,10	3,49	3,86
	pärast õpet	2,99	3,54	3,78
	muutus	-3,5%	1,4%	-2,1%
Suhtlusoskus	enne õpet	3,51	3,70	3,62
	pärast õpet	3,43	3,72	3,91
	muutus	-2,3%	0,5%	8,0%
Koostööoskus	enne õpet	3,55	3,82	4,29
	pärast õpet	3,54	3,89	4,18
	muutus	-0,3%	1,8%	-2,6%
KOKKU		-6,1%	3,8%	3,4%

Allikas: autori koostatud

Palgatöötajad hindasid sotsiaalsete oskuste üksikväidetena kõige madalamalt väidet „Leian lihtsalt oma ideedele järgijaid/või kaasa tulijaid“ (2,35), potentsiaalsed ettevõtjad „Kui on võimalus olla kuskile aktiivselt kaasatud, siis kasutan seda viivitamatult“ (2,95) ning ettevõtjad „Teiste kaasamine on minu jaoks elementaarne“ (3,10).

Programmi „Edu ja Tegu“ eesmärgiks on ettevõtlusõppe arendamine kõigil haridustasemetel, seega võrreldi vastanuid ka omandatava haridustaseme lõikes. Vastajad jagunesid kolme gruppi: õpilased, kes omandasid kutseharidust, bakalaureuse/ rakendusliku kõrghariduse üliõpilased ning magistriõppe üliõpilased.

Kõige enam avaldas ettevõtluskursus mõju üliõpilastele, kes omandasid kursuse läbimise ajal magistrikraadi (tõus 8%) (vt tabel 5). Järgnesid üliõpilased, kes omandasid parasjagu bakalaureusekraadi või rakenduslikku kõrgharidust (tõus 0,8%). Kutseharidust omandavate õpilaste keskmisele hinnangule mõjus ettevõtluskursus negatiivselt (langus 4,5%).

Tabel 5. Hinnangute muutus õppijate haridustaseme lõikes

Omandatav haridustase		Kutseharidus	Bakalaureus/ Rakenduslik	Magister
Algatusvõime	enne õpet	3,51	3,40	3,41
	pärast õpet	3,51	3,40	3,47
	muutus	0,0%	0,0%	1,9%
Suhtlusoskus	enne õpet	3,80	3,71	3,48
	pärast õpet	3,63	3,71	3,50
	muutus	-4,5%	0,0%	0,6%
Koostööoskus	enne õpet	3,83	3,79	3,77
	pärast õpet	3,83	3,82	3,98
	muutus	0,0%	0,8%	5,6%
KOKKU		-4,5%	0,8%	8,0%

Allikas: autori koostatud

Kutseharidust omandavate õpilaste poolt kõige madalamalt hinnatud sotsiaalsete oskuste väide oli „Ma olen eriti hea ideede realiseerimises“ (2,96). Bakalaureuse ning rakendusliku kõrgharidust omandavad üliõpilased hindasid kõige madalamalt „Kui on võimalus olla kuskile aktiivselt kaasatud, siis kasutan seda viivitamatult“ (2,97) ning magistrikraadi omandavad üliõpilased hindasid kõige madalamalt „Leian lihtsalt oma ideedele järgijaid/või kaasa tulijaid“ (3,08).

Kõikide sotsiaalsete oskuste üksikväiteid peale kursuse läbimist testiti haridustasemete lõikes T-Testiga (vt lisa 2, tabel 8,9,10). Eesmärgiks oli välja selgitada, kas esineb väiteid, mille hinnangutes esineb statistiliselt olulisi erinevusi. Statistilised erinevused ilmsesid ainult algatusvõime väite „Võtan initsiatiivi koheselt ka siis, kui teised seda ei näita“ ning koostöö võime väite „Ma küsin teistelt tagasisidet“ juures. Mõlema hinnangu puhul olid magistriõppe tudengite hinnangud kõrgemad võrreldes teiste gruppidega. Piiranguks oli väike valim, mis võis statistiliste analüüside tulemusi mõjutada.

Suuremat tähelepanu pöörati üldgrupi poolt kõige madalamalt hinnatud sotsiaalsete oskuste üksikväidetele (vt tabel 6). Eesmärk oli välja uurida madalalt hinnatud oskuste tegelik tähtsus ettevõtluses ja edaspidise arendamise vajalikkus ettevõtlusõppes.

Tabel 6. Madalamalt hinnatud sotsiaalsete oskuste üksikväited

Sotsiaalne oskus	Üksikväide	Enne õpet	Peale õpet
Algatusvõime ja kaasamine	Leian lihtsalt oma ideedele järgijaid/või kaasa tulijaid.	2,84	3,11
Suhtlemisoskus	Ma suudan oma tundeid juhtida kui midagi läheb halvasti.	3,44	3,41
Koostööoskus	Ma olen enesekindel oma eestvedamisoskuses.	3,34	3,42
Koostööoskus	Ma olen võimeline koostööd tegema iga tüüpi inimestega (nagu erivajadustega isikud, kõrgelt- või madalalt kvalifitseeritud isikud, migrandid)	3,34	3,42

Allikas: autori koostatud

Kvantitatiivse uuringu tulemused näitavad, et hinnangud erinevad sihtrühmade kaupa. Üldgrupi poolt madalamalt hinnatud üksikväited on aluseks kvalitatiivuuringule. Kõige kõrgemalt hindasid vastanud õppijad olenemata sihtrühmast väidet „Ma arvan, et koostöö ja meeskonnatöö on olulised“, mis näitab autori arvates seda, et õppijad on teadlikud, kui oluline on ettevõtluses koostööoskus.

3. ETTEVÕTJATE ARVAMUS SOTSIAALSETE OSKUSTE KOHTA

Uurimaks ettevõtlusõppe olulisust koolides ning sotsiaalsete oskuste tähtsust ettevõtluses viis autor läbi seitse intervjuud turul tegutsevate ettevõtjatega. Intervjuud koosnesid kaheteistkümnest avatud vastusega küsimusest (vt lisa 3) ja viidi läbi perioodil 03.11-29.11. Vastused salvestati diktofoniga.

3.1 Valimi tutvustus

Ettevõtjate valimi moodustasid neli Hiiumaal tegutsevat ettevõtjat ja kolm Tallinnas tegutsevat ettevõtjat. Hiiumaa ettevõtjad on märgistatud numbritega 1-4 ning Tallinna ettevõtjad tähistega 5-7. Autor intervjueris ettevõtjaid erinevatest tegevusvaldkondadest, et saada võimalikult erinevaid arvamusi. Mikro- ja väikeettevõtjaid intervjueris autor põhjusel, et Eestis on majanduslikult aktiivsetest ettevõtetest ülekaalus mikroettevõtted ning järgnevad väikeettevõtted (vt tabel 7).

Tabel 7. Majanduslikult aktiivsed ettevõtted töötajate arvu järgi

Töötjate arv	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Kokku	81 909	100 216	103 833	108 884	112 760	113 765	117 398	120 450
250 ja enam	177	149	165	173	182	191	195	196
50-249	1 210	1 088	1 114	1 115	1 126	1 162	1 200	1 184
10-49	6 428	5 551	5 533	5 705	5 793	5 874	6 281	6 293
Vähem kui 10	74 094	93 428	97 021	101 891	105 659	106 538	109 722	112 777

Allikas: (Statistikaamet, 2017)

Alustavad ettevõtted jäävad üldiselt mikroettevõtte piiridesse. Intervjueritud ettevõtetest kolm esindasid mikroettevõtteid ning neli väikeettevõtteid.

Hiiu Autotrans OÜ (E1): tegevusala transportteenuste osutamine, asutatud 1998. aastal, väikeettevõtte 44 töötajaga. Ettevõtja ei olnud läbinud ettevõtlusalaseid kursuseid, kuna käis koolis sellisel ajal, kus ei keskendunud ettevõtluse õpetamisele.

Anonüümne ettevõtte 1 (E2): tegevusala juuksuri- ja iluteenused, asutatud 2015. aastal, mikroettevõtte ühe töötajaga. Ettevõtja läbis ettevõtluskursuse kutsekoolis.

Vesset OÜ (E3): tegevusala puidust hõövelmaterjalide tootmine, asutatud 1996. aastal, väikeettevõtte 26 töötajaga. Ettevõtja läbis ettevõtlusalased kursused ülikoolis, TTÜ majandusteaduskonnas ärikorralduse erialal, tegutsedes samal ajal juba ettevõtjana.

Faasion OÜ (E4): tegevusala ehitusmaterjalide müük, asutatud 1996. aastal, väikeettevõtte 22 töötajaga. Ettevõtja läbis ettevõtlusalased kursused ülikoolis.

Pagari-Liisu OÜ (E5): kondiitriäri, asutatud 1998. aastal, mikroettevõtte 7 töötajaga. Ettevõtja ei ole kunagi läbinud ettevõtlusalaseid kursusi, kõik teadmised ja oskused on omandatud iseseisvalt tegevuse käigus.

Barking OÜ (E6): tegevusala parklate tegevus, asutatud 2015. aastal, mikroettevõtte 8 töötajaga. Ettevõtja läbis ettevõtlusalased kursused ülikoolis, õppis TTÜ majandusteaduskonnas.

A-Tolliagentuur (E7):, tegevusala kaubavahetusega seotud aruandlus, asutatud 1996. aastal, väikeettevõtte 28 töötajaga. Ettevõtja ei olnud läbinud koolis ettevõtlusalaseid kursusi, kuid on ise ennast hilisemalt täiendanud erinevatel ettevõtlusalastel kursustel.

3.2. Ettevõtjate arvamus ettevõtlusõppe kohta

Ettevõtlusõppe olulisus koolides

Kuna enesehindamise küsimustiku analüüsist selgus, et keskmise hinnangu muutus ettevõtluskursuse läbimise jooksul erines omandatava haridustaseme lõikes, siis uuris autor ka ettevõtjate arvamust, kas ettevõtlusõppe on üldse koolides oluline ning mis ajal sellega alustama peaks.

„Ettevõtlusõppe on kindlasti oluline õppeprogrammi osa. Võiks alata 7.-8. klassist ja õpetada üld- ja eelteadmisi ettevõtlusest. Huvilistele peaks olema ettevõtlusõppe valikainena gümnaasiumi

alguses. Õpe peaks kindlasti olema eakohane, mitte liiga majandusteaduslik, vaid soodustama kõigil ettevõtlikkust, ka neil, kes ei soovi ettevõtjaks saada. Kool peaks pakkuma ettevõtlusõpet üldisel tasemel ning selle eesmärgiga, et võimalikult paljudel edasist huvi tekitada. Kes on rohkem huvitatud, saavad juba spetsiifiliselt ise edasi uurida.“ (E1)

„Ettevõtlusõpe võiks alata peale gümnaasiumi. Lõpuklassis võiks olla ettevalmistav kursus nendele, kes on juba mõelnud ettevõtlusega tegelemise peale. Algselt võiks olla ettevõtluse kohta üldine tutvustus, kustohast alustamisel informatsiooni leida ja milliseid toetusi on võimalik taotleda.“ (E2)

„Gümnaasiumis võiks kindlasti olla, põhikoolis on veel vara. Põhikoolis on veel raske aru saada, kuidas asjad töötavad ning erinevaid põhitõdesid omavahel siduda. Üldiselt on nii, et alles hiljem, kui on ka reaalseid kogemusi omandatud, hakatakse aru saama nendest seostest, mida koolis õpetati.“ (E3)

„Mida varem ettevõtlusõppega alustada, seda parem. Eesti ettevõtlustase võrreldes teiste riikidega ei ole väga heal tasemel, seega peaks kindlasti juba varakult soodustama õpilaste huvi ettevõtluse vastu.“ (E4)

„Ettevõtlusõpe on oluline, peaks alustama näiteks 6-7. klassis, tuleb igaljuhul kasuks ka siis, kui ei soovita ettevõtlusega tegeleda.“ (E5)

„Ettevõtlusõpe on kindlasti oluline, sellega võiks alustada ülikoolis.“ (E6)

„Oluline on kindlasti, alustama peaks gümnaasiumist. Varem pole mõtet, kuid gümnaasiumis on õpilased juba teadlikumad ja oskavad selles suunas mõelda.“ (E7)

Kõik vastanud ettevõtjad leidsid, et ettevõtlusõpe on koolides oluline. Vastuseid, millal peaks ettevõtlusõppega alustama, tuli erinevaid. Ettepanekuid tuli alustada alates põhikoolist kui ka ülikoolist, kuid kokkuvõttes saab järeldada, et kõige optimaalsem oleks ettevõtlusõpe gümnaasiumis, kui õpilastel on otsustamise koht ning samuti teatakse juba rohkem, millega soovitakse edaspidiselt tegeleda. Kolm ettevõtjat jäid siiski seisukohale, et mida varem, seda parem. Nende arvamuse kohaselt saaks õppe mõju suurendada, kui ettevõtlust tutvustav kursus algaks põhikoolis ning kõrgematel tasemetel õpetataks juba spetsiifilisemaid teadmisi.

Ettevõtlusõppe programmi sisu

Ettevõtjatelt uuriti ka ettevõtlusprogrammi sisu kohta. Eesmärk oli teada saada, mis on vastajate arvates kõige olulisemad oskused, mida koolis peaks noorele inimesele õpetama, et ettevõtlust soodustada.

„Ettevõtlusõpe peaks andma põhiteadmised maksusüsteemi ning seadusandluse kohta. Peaks tutvustama erinevaid valdkondi ning rääkima, millised nõudmised ja eeldused on teatud valdkondades tegutsemisel. Ettevõtjad võiksid jagada õpilastele reaalseid kogemusi, näiteks ettevõtluspäevadel, mida ettevõtte noortelt ootab tööle kandideerimisel ja mis on oluline ettevõtlusega alustamisel. Kooli poolt on väga oluline luua sobivaid tingimusi enesearenguks.“
(E1)

„Ettevõtlusõppes peaks kindlasti tooma näiteid, mis mingi eriala endaga kaasa toob ja millised riskid kaasnevad erinevate valdkondadega. Rääkida läbi plussid ja miinused. Erinevate ettevõtete loomisel tuua näiteid, millele on eelkõige oluline tähelepanu pöörata.“ (E2)

„Ettevõtlusõppes peaks keskenduma peamiselt siiski põhitõdedele, mitte sotsiaalsetele oskustele. Tuleb õpetada, mille alusel üldse ettevõtlus toimib ja keskenduda ka töötahte arendamisele. Koolist peaks tulema arusaam, et elus tuleb näha vaeva, et midagi saavutada, siis on inimese mõte avatud ja ollakse vastuvõtlikum uutele ideedele. Kindlasti peaks õpetama majanduse aluseid, finantsalaseid algteadmisi, raamatupidamist, ettevõtlusalast seadusandlust ja personalipoliitika algteadmisi.“ (E3)

„Ettevõtlust peaks õpetama alates põhitõdedest. Tuleb selgitada, mida kujutab endast ettevõtlus ja ettevõtlikkus. Ettevõtlikkus on igal juhul oluline, ka siis kui ei tegeleta ettevõtlusega. Võiks tutvustada ettevõtja elustiili ja huvi äratamiseks peaks rääkima, kuidas ettevõtjaks olemine pakub rohkem väljakutseid ja võimalusi. Tuleks kindlasti läbi arutada riskid ja võimalikud tagajärjed. Peab selgeks tegema, et võib alati juhtuda ka ebaõnnestumisi, kuid nendest on võimalik välja tulla.“ (E4)

„Kõige olulisemad on üleüldised valdkonna teadmised, koolides võiks õpetada üldteadmisi ettevõtlusest. Baasteadmised peaksid tulema koolist, erialased teadmised tulevad töö käigus. Kuidas alustada ettevõtlusega, millised on esimesed sammud ettevõtte rajamiseks.“ (E5)

„Ettevõtlusõpe peab kindlasti olema praktiline, mitte ainult akadeemiline tarkus. Ei ole mõtet teooriat õpetada inimese poolt, kes ei ole ise kunagi ettevõtja olnud. Ettevõtlusõpe peaks kindlasti

olema innovatiivne ja lihtsalt äriplaani läbikirjutamisest ei piisa. Üks ettevõtluse alustalasid on müük. Kindlasti peaks müügi algteadmisi õpetama läbi praktiliste ülesannete. Inimene peab oskama ennast müüa, et ettevõtlusega alustada. Ennast peab müüma nii klientidele, investoritele, koostööpartneritele ja ka palgatavatele töötajatele.“ (E6)

„Õppejõud peaksid kindlasti olema ise ka ettevõtjad, kes reaalselt turul tegutsevad ja ei ole ainult koolitajad, reaalse kogemuse edasiandmine on väga oluline. Eelkõige praktilisi näited ja ülesandeid meeskonnatöö raames. Et õpilased saavutaksid tulemusi ühiselt ja praktiliselt.“ (E7)

Vastustest saab järeldada, et ettevõtlusõpe peab andma õpilastele/üliõpilastele baasteadmised ettevõtluse kohta. Oluline on saada algadmised finantsvaldkonnast, maksusüsteemist ja seadusandlusest, samas peab õpe olema kindlasti ka praktiline ning õppejõud peaksid olema ka ise ettevõtjana tegutsenud, et oskaksid rääkida reaalsetest kogemustest. Kõige efektiivsem on ettevõtlusõpe sel juhul, kui õppuritele jagavad kogemusi ise samal ajal tegutsevad ettevõtjad. Oluline on ka juba varakult tutvustada ettevõtlust ja ettevõtja elustiili, tuua välja eeliseid ja puudusi võrreldes palgatööga ning kindlasti rääkida ka võimalikest riskidest ja tagajärgedest. Tuleb näidata, millised tagasilöögid võivad esineda ning kuidas neid on võimalik ületada. Vastustes toodi ka välja, et meeskonnatöö kogemus on oluline, kuna aitab õppijatel ülesandeid praktiliselt lahendada ning ühiselt eesmärke saavutada.

3.3. Ettevõtjate arvamus sotsiaalsete oskuste kohta

Peale üldist arvamust ettevõtlusõppe ning selle sisu kohta küsitleti ettevõtjaid ka sotsiaalsete oskuste teemadel. Eesmärk oli välja selgitada, kas ettevõtjate arvamus kohaselt saab üldse sotsiaalseid oskuseid kooli poolt arendada ning kui olulisel kohal need kooliprogrammis peaksid olema.

Sotsiaalsete oskuste omandamine ja arendamise vajalikkus koolides

Ettevõtjatele püstitati küsimus, kas sotsiaalsed oskused (algatusvõime, suhtlemisoskus ning koostöövõime) on pigem kaasa sündinud või elu jooksul omandatavad/arendatavad.

„Sotsiaalsed oskused on kaasa sündinud, aga nad on kindlasti arendatavad. Suhtlemisjulgus ja esinemisjulgus tuleb kogemusega. Tuleb leida sobiv võimalus sotsiaalsete oskuste arendamiseks vastavalt iseloomuomadustele. Sotsiaalsete oskuste arendamine koolis on väga oluline. Sellest

peakski ettevõtlusõppes alustama, kuna algstaadiumis ei huvita õpilasi spetsiifiline teooria. Õpilased peaksid juba varakult õppima enda eest seisma ja initsiatiivi näitama. Esinemiskogemust peaks kindlasti koolist võimalikult palju saama, et laps julgeks esineda ja suhelda. Samuti on olulisel kohal koostöövõime ning selletõttu on rühmatööd olulisel kohal. Sotsiaalseid oskuseid peaks kool eelnevalt soodustama ning hiljem tuleks neid arendada läbi reaalse elukogemuse. Ettevõtluses on suhtlemisoskus ja koostööpartnerid väga olulised, et hoida enda kohta ettevõtluses ja lihtsustada protsesse. Kool peab eelkõige soodustama õpilastes julgust suhelda erinevate ja erinevates vanusegruppides inimestega.“ (E1)

„Sotsiaalsed oskused on kaasa sündinud. Neid on kindlasti võimalik arendada, kuid kindlasti mõjutab ka lapseõlv ja arendamine peaks toimuma võimalikult varasest perioodist. Olen arvamusel, et suhtlemisoskus on mul kaasa sündinud, ei võõrasta ja erinevate inimestega suhtlemine ei ole mingi probleem. Üldiselt aga on probleemiks see, et ei julgeta teiste inimestega suhelda. Ise koolis käies oli väga arendav aine sotsiaalpsühholoogia, kus õpetati erinevaid suhtlemisviise. Koolis peaks seletama detailsemalt lahti ettevõtlusega alustamise protsessid, et soodustada algatusvõimet ja vältida kartust võimalike probleemide ees, mis võivad ettevõtlusega alustamisel ilmned.“ (E2)

„Sotsiaalsed oskused ei ole õpitavad, vaid ikkagi kaasa sündinud. Pigem on edasi arendatav mõtteviis, et oskaks mõelda ka teiste tasandil ning näha iga olukorda mitmest küljest, kaasa arvatud teiste vaatenurgast. See on suhtlemises ja koostöövõimes on väga oluline. Olen arvamusel, et algatusvõime ei ole õpitav ja pigem pead olema ise selline, kes soovib midagi luua. Kui sotsiaalseid oskuseid ettevõtlusõppes arendada, siis kindlasti alates ülikoolist, gümnaasiumi tasemel peaks siiski keskenduma baasväärtuste õpetamisele.“ (E3)

„Sotsiaalsed oskused on kindlasti õpetatavad ja arendatavad, samuti on hoiakuid võimalik muuta. Iga inimene sünnib võrdsena ja omandab sotsiaalsed oskused keskkonna poolt, milles üles kasvab. Üldiselt on noored julgemad ja suhtlemistõrget esineb vähem. Oluline on siiski julgustada ja sotsiaalseid oskusi edasi arendada, kuna mida avatum on inimene ja mida rohkem kontakte ta suudab luua, seda kergem on ettevõtluses tegutseda. Tänapäeval on eriti oluline leida informatsiooni ülekülluse seast üles vajalikud kontaktid.“ (E4)

„Pigem kaasa sündinud. Kindlasti on võimalik ka areneda, kuid selle aluseks peab olema kindel tahe ise ennast arendada. Kes on valinud ettevõtlusega tegelemise, peab lihtsalt omandama need

oskused, et püsima jääda. Kindlasti mõjub õpe neile paremini, kes on juba sobivate iseloomuomadustega. Peamine oskus ettevõtluses on kindlasti suhtlemisoskus.“ (E5)

„Sotsiaalsed oskused on kindlasti omandatavad. Oma kogemusest ütlen, et olen olnud terve elu pigem introvertne, kuid nüüd kui 5 aastat ettevõtjana tegutsenud, tunnen et olen omandanud sotsiaalsed oskused. Kõik tuleb läbi kogemuse ja erinevate olukordade. Õpilased peab mugavustsoonist välja saama ning võimalikult palju peab ise läbi kogema. Võrreldes lapsi ja abituriente, siis uudishimu on ära kadunud, oluline oleks säilitada õppimisrõõm ja tahe uusi oskusi omandada. Ained võiksid olla teemade kaupa ja integreeritud, kindlasti ei tohi õpetada monotoonselt teooriat.“ (E6)

„Kindlasti kaasa sündinud, kui üldse eelnevalt puuduvad, siis ei tule loomulikult ja on palju raskem omandada. On küll võimalik arendada, kuid põhi peab ikka endal olemas olema juba loomu poolest. Esinemiskogemus ja julgus on kindlasti see, mida peaks koolis omandama. Meeskonnatöö on samuti väga oluline, et õpiks ka teistega arvestama. Baasteadmised on samuti olulised, kuid peakski olema jaotatud nii, et üks osa on sotsiaalsete oskuste arendamine.“ (E7)

Suurem osa vastanutest oli seisukohal, et sotsiaalsed oskused on ikkagi kaasa sündinud, kuid kõik nõustusid sellega, et neid on võimalik elu jooksul edasi arendada, nii kooli poolt läbi soodustava keskkonna kui reaalsete kogemuste läbielamise. Autor uuris ka sotsiaalsete oskuste õpetamise vajalikkust kooliprogrammis ning üldjoontes leidsid ettevõtjad, et arengut peaks kooli poolt soodustama. Kõik vastanud olid arvamusel, et need oskused on ettevõtluses väga olulisel kohal. Üks ettevõtja tõi välja, et kui sotsiaalseid oskusi eraldi teadlikult õpetada, siis alates ülikoolist. Vastus kattub analüüsi tulemusega, mis näitas, et kõige rohkem avaldas ettevõtluskursus mõju nende õppijate sotsiaalsete oskuste keskmisele hinnangule, kes omandasid magistrakraadi. Varasemalt peaks oskusi kooli poolt toetama ja arendama, teadlik suunamine võiks jääda hilisemale tasemele.

Initsiatiivi näitamine ettevõtluses ning ideedele järgijate leidmine

Järgnevad kolm alapunkti on seotud enesehindamise uuringuga, millele vastasid „Edu ja Tegu“ partnerkoolide õppurid. Autor valis välja sotsiaalsete oskuste väited, mida hinnati kõige madalamalt ning uuris seejärel ettevõtjate käest nende oskuste olulisust ettevõtluses. Eesmärk oli välja selgitada, kas madalamalt hinnatud väited on ettevõtluses olulisel kohal ning positiivse tulemuse korral tuua välja soovitusi pööramaks neile tulevikus ettevõtlusõppes suuremat tähelepanu.

Enesehindamise küsimustiku algatusvõime blokist selgus, et kõige madalamalt olid õppurid hinnanud väidet „Leian lihtsalt oma ideedele järgijaid/või kaasa tulijaid“. Enne kursuse läbimist oli keskmine hinnang 2,84 ja peale kursuse läbimist 3,11.

„Kui on soov ettevõtlusega tegeleda, siis on väga oluline, et oleks olemas enda ideed ning samas tuleb kuulata ka teiste ideid. Ettevõtjal peab olema oma seisukoht ja visioon, peab olema julgus ka teisi kaasata. Järgijad on väga olulised, et leida oma ideele kasutajaid ja veenda neid raha sinu toote/teenuse peale kulutama. Et toodet või teenust kasumlikuks muuta, on vaja võimalikult palju järgijaid ja kaasatulejaid, kes saavad sinu ideest aru. Toote võib välja mõelda, aga kui sa seda maha ei suuda müüa, siis ei ole kokkuvõtteks mingit kasu ja ettevõtlus ebaõnnestub.“ (E1)

„Kindlasti väga oluline, koos on alati kergem teha. Saab arutada variante läbi, kuulata teisi ideid. Mõned inimesed soovivad üksinda töötada, kuid teistele jälle sobib koostöö paremini. Initsiatiivi näitamine on kindlasti väga oluline.“ (E2)

„Ilma initsiatiivi näitamiseta ei ole võimalik ettevõtjaks saada. Järgijaid enda ettevõtlusele peab igaljuhul leidma, kuna ettevõtlus põhineb koostööl ja väärtuse loomisel. Et väärtuse loomine muutuks üldse ettevõtluseks, peab seda müüma. Kui ei ole müüki, siis ei ole tegemist ettevõtlusega. Et müüki saavutada, peab igal juhul oma ideed koostööpartneritele või klientidele maha müüma ning selgeks tegema sinu poolt pakutava toote või teenuse vajalikkus. Ilma oskuseta teisi ettevõtlusesse kaasata ei ole võimalik edukas olla.“ (E3)

„Tänapäeval on see väga oluline. Kui 20 aastat tagasi võis oma ettevõtte vaikselt püsti panna ja edukalt tegutsema hakata, siis tänapäeval on tiheda konkurentsi tõttu raske turule siseneda ja eriti sinna püsima jääda. Kui on soov otse koolipingist ettevõtjaks saada, siis on eriliselt oluline ideele võimalikult palju järgijaid leida, et edu saavutada.“ (E4)

„Väga oluline. Eriti väikeettevõtluse puhul.“ (E5)

„Kindlasti on oluline. Peab olema suuteline oma ideed ka teistele maha müüma. Selleks võib samuti abi olla kursustest, näiteks presenteerimiskursusest. Tuleb olla konkreetne ja täpselt kommunikeerida, miks kedagi kaasata ja milles.“ (E6)

„Sõltub ambitsioonidest. Üksinda ei ole võimalik kõike teha. Kuni teatud piirini võib õnnestuda, kuid edasi ei ole võimalik. Pigem vaja ikkagi leida ka teisi, kes kaasa tulevad ja ise ka koos äriaga arened.“ (E7)

Ettevõtjate arvamuste põhjal saab järeldada, et oma ideele järgijate ja kaasa tulijate leidmine on hädavajalik. Ettevõtlus põhineb müügil ning kui ei leia piisavalt inimesi, kes vajavad sinu tooteid või teenuseid, siis ei tule ka müüki ning ettevõtte tegevus on läbi kukkunud. Võrreldes varasema ajaga, kui mõned vastanud ettevõtjatest tegevust alustasid, on turg olulisel määral muutunud ning konkurents kõvasti suurenenud, mistõttu on kohe algusest peale järgijate leidmine ülimalt oluline. Rääkides sellel tasandil, et teisi kaasata enda ettevõtlusesse, siis ka see on määrav. Ettevõtlust võib alustada üksinda, kuid kõiki asju ei ole võimalik jääda üksinda tegema ja mingil hetkel tuleb piir ette. Siis ongi oluline ka teisi enda ettevõtlusesse kaasata, läbi selle kasvab nii ettevõtte kui ka ettevõtja ise.

Emotsioonide juhtimise vajalikkus ettevõtluses

Suhtlemisoskuse väidetest oli kõige madalamalt hinnatud „Ma suudan oma tundeid juhtida, kui midagi läheb halvasti“. Enne kursust oli keskmine hinnang väitele 3,44 ning peale kursuse läbimist 3,41.

„Emotsioonide juhtimine ettevõtluses on väga olulisel kohal. Emotsioone on oluline juhtida ja oma asjad läbi mõelda nii, et ei võta isiklikult, aga tuleb läbi kogeda ka rasked olukorrad ja igast kogemusest õppida. Ei tohi vastutusest põgeneda ja asju lohakile ega unarusse jätta. Probleemide eest ei ole võimalik ennast peita ja tuleb ka raskustega silmitsi seista. Isiklikult ei tohi võtta, pead hoidma iseennast ja valdkonda lahus. See aitab vältida läbipõlemist.“ (E1)

„Enda emotsioonid võiks lükata tahaplaanile. Kui tujutsed ja üleliia emotsioone välja näitad, siis ei soovi keegi sinuga koostööd teha. Liigsed emotsioonid ei kuulu ettevõtluse juurde, ennast välja elada võib kodus.“ (E2)

„Kui sa oled väga emotsionaalne inimene, siis sinu ettevõtluse lõpptulemus on null. Kui sul on alluvad ja koostööpartnerid, siis ei tohi langeda masendusse ja iga tagasilöögi puhul käega lüüa, kuna nii on väga raske teistega jätkusuutlikult koostööd teha. Ettevõtluses peab alati emotsioone reguleerima. Ettevõtjana täidad rolli ning sealjuures töökohustusi, isegi kui need on ebameeldivad.

Tuleb mõelda realistlikult ja mitte emotsioonide baasil. Vastupidisel korral võib väga kiirelt läbi põleda.“ (E3)

„Liigne emotsioonide välja näitamine on halb. Tuleb juba varakult arvestada, et alati ei pruugi kõik õnnestuda plaanipäraselt ja negatiivsetest emotsioonidest tuleb üle olla. Emotsioonide liigne näitamine ei tee midagi olematuks ega paremaks, pigem ainult hullemaks. Kindlasti peab

emotsioone juhtima, et ei käitutaks liiga emotsionaalselt, see mõjub negatiivselt koostööle partneritega.“ (E4)

„Väga oluline, peab alati arvestama olukorraga ning ei saa iga ebaõnnestumise pärast käega lüüa. Oma kollektiivi peab usaldama ning ei tohi liiga äkiliselt käituda.“ (E5)

„Ettevõtlus ongi „emotional rollercoaster“. Alati peab arvestama, et midagi võib väga hästi minna ja samas ka väga halvasti. Ei tasu millegi peale kindel olla, enne kui näiteks tehing pole reaalselt toimunud. Emotsioonid on osa protsessist ja koostööd otseselt ei mõjuta, pigem muutud ise aja jooksul apaatseks. Ka emotsionaalsete inimestega on võimalik väga edukalt äri teha.“ (E6)

„Tuleb arvestada, et ebaõnnestumised tulevad nagunii ja see on protsessi osa, ilma selleta ei jõuagi uute lahendusteni ja arengut ei ole. Negatiivseid emotsioone peaks endas hoidma. Vahet pole kui halb päev on, ettevõtte ei saa toimida, kui üleliia negatiivseid emotsioone välja näidata.“ (E7).

Vastustest saab järeldada, et emotsioonide juhtimine ettevõtluses on äärmiselt oluline. Kuus ettevõtjat seitsmest soovitasid negatiivseid emotsioone pigem vaka all hoida ja neid mitte välja näidata, kuna raskused ja ebaõnnestumised on protsessi loomulik osa ja üleliia negatiivseid emotsioone välja näidates mõjub see halvasti suhetele koostööpartneritega. Ettevõtluses tuleb alati arvestada sellega, et kõik ei pruugi õnnestuda ning planeeritult välja tulla, seetõttu on oluline osata ka tagasilöökidega toime tulla ning ennast kontrollida. Liigne emotsionaalsus võib põhjustada lõpuks läbipõlemist. Ennast ja ettevõtte tegevust peaks proovima lahus hoida ning mitte asju liiga isiklikult võtta. Ainult üks ettevõtja jäi seisukohale, et emotsioonide väljanäitamine ei ole midagi halba ning ka emotsionaalsete inimestega saab edukalt äri teha.

Eestvedamisoskus ning koostöövõime olulisus erinevate gruppidega seoses

Koostöövõime vastuste blokist olid kõige madalamalt hinnatud väited „Ma olen enesekindel oma eestvedamisoskuses“ ja „Ma olen võimeline koostööd tegema iga tüüpi inimestega (nagu erivajadustega isikud, kõrgelt- või madalalt kvalifitseeritud isikud, migrantid,...)“. Keskmise hinnang enne kursuse läbimist oli 3,34 ning peale kursuse läbimist 3,42.

„Koostöövõime erinevate gruppidega on üha rohkem oluline. Kuna rahvastik väheneb ja valikuvõimalus väheneb, siis nüüd peab järjest rohkem erinevate gruppidega koostööd tegema ja igaiht võimalikult efektiivselt rakendama. Erivajadustega inimestega koostööd tuleb kindlasti toetada, praegu soodustab seda ka riik. Rahvus ja keel ei ole enam olulised, kõige tähtsam on

töötahed ning suutlikkus tööd teha. Koostöö erinevate gruppidega on ettevõtluses ääretult oluline.“ (E1)

„Peaasi, et inimene on aktiivne ja hakkaja. Pigem saabki erinevaid arvamusi ja lähenemisi. Ise tunnen, et ei ole väga eestvedaja, oleneb täiesti inimestest. Ettevõtluses on kindlalt väga hea oskus teisi kaasata. Tunnen, et vastutust on raske võtta, alguses pelgasin rohkem, nüüd olen juba kindlam, kuna tugivõrgustik on ümber.“ (E2)

„Koostöövõime on ettevõtluse alus. Kõiki peab kohtlema võrdselt ning tuleb vältida üleolekut. Erivajadustega inimestega on keerulisem, kuna ilma koolitamata võib olla raske nendega suhelda ja inimesed ei oska oodata, kuidas suhtluspartner võib käituda. Erivajadustega inimestega on töölaseks suhtluseks vajalik spetsiifilisem tegelemine, päris loomulikuna see üldiselt ei tule. Kuigi Eestis on veel immigrantidega rahulikum, siis peab ikkagi oskama nendega koostööd teha. Kui on soov rahvusvahelistuda, siis peab kindlasti arvestama kultuuriliste eripäradega ja oskama erinevate rahvustega koostööd teha.“ (E3)

„Eestvedamine on kindlasti oluline, et ettevõtte visiooni ellu viia. Ilma eestvedamiseta ei ole võimalik ettevõtet edasi arendada. Peab alati arvestama ka teiste inimgruppidega ning see peab sõltuma vajaduspõhisusest. Kui koostöö toob soovitava tulemuse, siis on kindlasti oluline võimekus töötada koos erinevate gruppidega.“ (E4)

„Eestvedamisoskus on ettevõtluses hädavajalik, vähemalt ettevõtte loomise juures. Hiljem kui ettevõtte juba töötab, siis saad edasi delegeerida ning ülesandeid kellelegi teisele edasi usaldada. Koostöö erinevate gruppidega oleneb kindlasti valdkonnast. Kui on võimalik, siis kindlasti koostööd teha, kuid lihtsalt selle põhimõttega, et erinevaid inimgrupe kaasta, ei ole mõtet. Kui tegemist on väikettevõttega, siis on mõnevõrra keeruline näiteks erivajadustega inimesi rakendada, juhul kui selleks peab töökohas väga suuri ja olulisi muudatusi tegema. Võtab rohkem ressursi, kuna peab rohkem kontrollima.“ (E5)

„Ilma eestvedamisoskuseta ei saa ettevõtlust edukalt teha. Koostöö vajalikkus erinevate gruppidega oleneb, ei pea seda otseselt oluliseks. Hetkel on see juba nõ moehaigus, pigem on oluline individuaalne panus ja leida enda jaoks sobivad inimesed, siis kuuluvusgrupp ei loe.“ (E6)

„Oleneb valdkonnast. Oma alluvatega peab suhtlema vabalt ning nende eest ei tohi varjuda. Koostöö erinevate gruppidega sõltub valdkonnast, kus tegutsetakse. Kui vajadus ja võimalus on olemas, siis on kindlasti koostöö oluline.“ (E7)

Koostöövõime on ettevõtluse alus. Oluline on see, et koostöö erinevate inimgruppidega ei toimuks ainult sellel põhimõttel, et erinevaid gruppe kaasata. Kõige olulisem on ikkagi see, et inimene sobib valdkonda ning oma tööülesandeid täitma, siis ei olegi tegelikult oluline, millisesse gruppi ta kuulub. Erivajadustega inimestega on keerulisem, sest kuigi riik tänasel päeval toetab nende kaasamist erinevatele tööpositsioonidele, siis nõuab see ikkagi rohkem teadlikkust, kuidas nendega suhelda. Väikeettevõtluse puhul on tegemist keerulisema juhtumiga, kuna nõuab oluliselt rohkem ressursse kui tavatöötajate puhul ning ilmselt ka töökoha kohandamist vastavalt erivajadustele. Kui on soov teha äri ka rahvusvaheliselt, siis on kindlasti oluline oskus erinevatest kultuuridest pärinevate rahvastega koostööd teha ning nende eripäradega arvesada. Eestvedamisoskus on samuti ettevõtluse üks tugitalasid. Kui oled eestvedaja, siis annab see ettevõtluses eelise ning kui suudad piisavalt teisi motiveerida, saad ajapikku ka neile ülesandeid delegeerida ja usaldada.

Noorte julgustamine ettevõtlusalaselt

„Noori ettevõtlusega tegelema julgustada on absoluutselt vajalik. Tuleks julgustada proovima erinevaid valdkondi, kas siis üksinda või kellegagi koos. Vanemad, kes tegutsevad samuti ettevõtluses, võiksid kindlasti jagada nippe ja rääkida reaalsetest kogemustest. Eelkõige peaks noori julgustama tegelema sellega, mis neile meeldib.“ (E1)

„Noori peaks julgustama mõtlema piirkonniti. Tuleks välja valida piirkond, kus soovitakse tegutsema hakata ja siis kaaluda erinevaid äriideid ja välja selgitada, milliseid tooteid ja teenuseid oleks just sinna vaja, mille järelle esineb nõudlus. Kindlasti on oluline toetada läbi tugivõrgustiku, et alustaval ettevõtjal oleks toetajaid ja julgustajaid, kui ise kahtlusi tekib. Tuleks julgustada olema iseseisvam ja jääma enda ideedele kindlaks, samas rääkides reaalsetest situatsioonidest ja võimalikest raskustest.“ (E2)

„Arvan, et ei ole vajalik julgustada. Kui minnakse ülikooli, siis on juba olemas eesmärk ennast harida ning endale rohkem väärtust luua, et hakata kas ettevõtjaks, saada parem töökoht või muid lisahüvesid. Lisasurve ei ole vajalik, kuna selle tõttu võivad need, kes tegelikult ei sobi ettevõtlusesse, samuti alustada, kuid kiirelt põruda. Ettevõtlusega hakkavad tegelema ise need, kes on valmis ettevõtjaks saama.“ (E3)

„Kindlasti on vajalik. Kõige efektiivsemalt saab julgustada kooli ja ümbritseva keskkonna kaudu, samuti peresiseselt. Kui ema ja isa oma palgatöötajad ja ka koolis ka ei tekitata huvi ettevõtluse

vastu, siis on väga raske ettevõtjaks hakata. Kooli poolt on kindlasti oluline tekitada esialgne huvi, mille põhjalt on õpilasel võimalik ise edasi uurida ning valikuid teha.“ (E4)

„Noored võiksid kõigepealt omandada töökogemuse, kuna otse koolipingist ettevõtjaks saamine on keeruline protsess. Tuleb enne silmaringi laiendada ja kindel olla, et on olemas äriidee, kuhu tasub ka finantsiliselt panustada. Ettevõtlusega hakkab tegelema inimene, kellel on hea idee ning kes on piisavalt julge, et oma ideed ka ellu viia. Eelnevalt võiks omandada mõne praktilise oskuse elus. Ettevõtlus nõuab pühendumist ja raskuste ületamist. Koolis peaks kindlasti ettevõtlust tutvustama, kuid seda ei tasuks idealiseerida.“ (E5)

„Jah on kindlasti vajalik. Mida varem seda parem. Peaks kindlasti julgustama, eelkõige peaks enne seda suunama ka töökogemust omandama. Kui on soov ettevõtjaks hakata, siis soovitan kõigepealt mõne teise organisatsiooni struktuuriga tutvuda. Jala ukse vahele saab kasvõi tasuta tööga alustades. Vali inspireeriv ettevõtte ja proovi sinna näiteks praktikale saada.“ (E6)

„Kõigepealt peaksid noored selgusele jõudma, mida nad soovivad teha. Oluline on julgustada mugavustsoonist välja tulema ja millegi nimel pingutama, selles mängib kindlasti suurt rolli kodu ja kool. Kool toetab, kui pakub mitmekesist ja praktilist õpet, mis tekitab õpilases huvi. Tuleb õpetada, et ise peab enda eest seisma ning keegi ei tee sinu eest asju ära. Erinevad üritused ja praktilised kogemused mängivad kindlasti suurt rolli, kui õpilasi kaasatakse reaalsesse ellu.“ (E7)

Seitsmest intervjuueeritud ettevõtjast viis olid arvamusel, et noori on vajalik rohkem julgustada ettevõtlusega tegelema. Kaks neist leidsid, et see ei ole vajalik, kuna liigne julgustamine võib viia selleni, et ettevõtlusega proovivad tegeleda ka need, kes tegelikult sisimas ei ole valmis ning ei sobi ettevõtjaks, mistõttu võivad kiirelt läbi kukkuda. Lisaks on oluline, et enne ettevõtlusega alustamist omandataks ka reaalne töökogemus ja õppida tundma teise organisatsiooni struktuuri. Ülejäänud leidsid, et julgustamine on oluline, eriti kooli ja kodu poolt soodustava keskkonna loomine. Noori tuleks julgustada tegutsema selles valdkonnas, mis neile endale meeldib ning äriidee leidmiseks tuleks neid suunata mõtlema piirkonniti, et leida asukohas, kus soovitakse tegutseda vajalik tood või teenus, mille järgi esineb ka reaalne nõudlus.

Ettevõtte töötajate ettevõtlikkus

„Kõigist ei saagi ettevõtjat. Kuid igal juhul on oluline olla ettevõtlik. Tuleb olla ettevõttele lojaalne, ja kaasa mõelda, uusi ideid pakkuda. Ka ettevõtlusega alustamisel on soovitatav

kõigepealt töötada mõnes ettevõttes, seal jälgida tööprotsesse ning kogemust omandada ning alles peale seda alustada enda ettevõtlusega.“ (E1)

„Kindlasti oluline. Töötajad näevad protsessi teisest küljest ja peaksid andma tagasisidet, lisaks saavad anda ideid, kuidas protsesse paremaks arendada. Tuleb julgeda arvamust avaldada ning uusi ideid välja pakkuda.“ (E2)

„On kindlasti oluline. Mitte sellel tasandil, et proovida tööandja käske eirata või ilmtingimata ise ettevõtjaks hakata, aga töösse on oluline süveneda, siis hakkab tekkima ka mõtteid ja ideid, kuidas protsesse efektiivsemaks muuta ja mõeldakse rohkem läbi tööandja silmade.“ (E3)

„Väga oluline. Peaasi on mitte lihtsalt tööl tunde täis teha, vaid aktiivselt kaasa mõelda ja proovida lihtsamaid lahendusi leida. Ettepanekute esitamine on igal juhul oluline, isegi kui juht ei nõustu. Ettevõtlik on oluline olla, et ise pidevalt edasi pürgida ja ka elus paremaid lahendusi leida.“ (E4)

„Kindlasti väga oluline, märgata asju, mis võiksid olla teistmoodi ja mida saaks muuta paremaks või lihtsamaks. Ettevõttel ei lähe hästi, kui meeskond ei tööta eesmärgi nimel ning ühiselt.“ (E5)

„Töötaja peaks olema suuteline vastutust võtma ning ise oma tegevust reguleerima, mitte ei peaks teda kogu aeg kontrollima ja kõike ette ütleva.“ (E6)

„Ettevõtja kindlasti ootab oma töötajatelt ettevõtlikkust. Küllaltki raske võib olla töötajal suurt pilti näha, kuid kindlasti saab soodustada töötajate ettevõtlikkust läbi koolituste. See on inimestele endale kasulik ning samuti ka ettevõtjale, kuna läbi selle võivad tulla uued ja paremad lahendused.“ (E7)

Kõik vastanud ettevõtjad olid seisukohal, et ettevõtte töötajatel on väga oluline olla ettevõtlik. Töötajale on endale kasulik tööülesannetesse süveneda ning proovida leida paremaid ja efektiivsemaid lahendusi. Kui töötaja on ettevõtlik, jääb ta ka tööandjale silma ning on suurem võimalus nii palgatõusuks kui kõrgemaks ametikohaks. Kui inimene ise ei soovi ettevõtlusega tegeleda, siis on ikkagi oluline panustada töökohta ning tunda ise huvi ettevõtte tulemuslikkuse parandamise vastu. Töötaja ettevõtlikkuses on siiski suur roll ka tööandjal, kes peab tagama selle, et ettevõtte tegutseks läbipaistvalt ja alluvad mõistaksid, mille nimel nad üldse vaeva näevad. Samuti on olulisel kohal võimaldada inimestele arenguvõimalus erinevate koolituste ja uute teadmiste näol.

3.4 Järeldused ja ettepanekud

Enesehindamise küsimustiku analüüsi tulemusena selgus, et kui kõiki vastajaid omavahel võrrelda, siis sotsiaalsete oskuste hinnanguid ettevõtluskursus praktiliselt ei mõjutanud ja keskmine hinnang tõusis 0,6% võrra. Jaotades õppijad vastavalt karjäärialastele valikutele selgus, et ettevõtlusõppe mõju on suurim potentsiaalsetele ettevõtjatele. Potentsiaalsete ettevõtjate sotsiaalsete oskuste keskmine hinnang tõusis kursuse jooksul 3,8%, ettevõtjate oma 3,4%. Negatiivset mõju avaldas kursus palgatöötajate hinnangule, mis langes 6,1%. Samuti grupeeriti vastajad haridustaseme järgi, kuna programmi „Edu ja Tegu“ eesmärgiks on ettevõtlusõpet arendada kõikidel haridustasemetel ning eesmärk oli välja selgitada, millisel haridustasemel oli kursuse mõju kõige suurem. Jaotuse järgi moodustusid kolm gruppi: kutseharidust omandavad õpilased, bakalaureuse/rakendusliku kõrghariduse üliõpilased ning magistriõppe üliõpilased. Kõige rohkem tõusid hinnangud kursuse jooksul magistritaseme üliõpilastel, nende hinnang sotsiaalsetele oskustele tõusis ettevõtlusõppe läbimisel 8%. Bakalaureuse ning rakendusliku kõrghariduse üliõpilaste hinnangud tõusid 0,8% ning kutseharidust omandavate õpilaste hinnangud langesid 4,5%. Kõiki küsimustikus hinnatud väiteid testiti T.Testiga haridustasemete lõikes, kuid statistilised erinevused ilmnesisid vaid kahe väite osas. Tulemuse põhjuseks võib olla ka väike valimi suurus.

Intervjuud ettevõtjatega kinnitasid, et sotsiaalsed oskused on ettevõtluses väga olulisel kohal. Sotsiaalsed oskused on ettevõtluse alus ning kõik vastanud leidsid, et ettevõtlusõpe peaks koolides kindlasti olema. Selleks, et õpilastes huvi tekitada, ei tohiks õpe olla ainult teoreetiline. Praktilisi näiteid peaksid tooma hetkel turul tegutsevad ettevõtjad ning lisaks ettevõtlusalaste teadmiste õpetamisele on oluline tuua reaalseid näiteid: isiklikke kogemusi, võimalikke tagasilööke ja nendega toimetulekut. Ettevõtja elustiili peaks tutvustama ning tooma välja nii plusse kui ka miinuseid. Ettevõtlust ei tohiks idealiseerida, kuid võimalusi peab kindlasti õppijatele tutvustama, et nad saaksid seejärel teha ise oma valiku. Kuigi kolm töös käsitlevat sotsiaalset oskust on ettevõtjate arvamusel kohaselt suuresti kaasa sündinud, siis vaatamata sellele on neid võimalik arendada ja kool peab kindlasti selleks looma soodustava keskkonna. Samuti paranevad sotsiaalsed oskused läbi reaalsete kogemuste omandamise.

Autor uuris ka nelja väite kohta, mida õpilased/ üliõpilased olid enesehindamise küsimustikus kõige madalamalt hinnanud. Kõige madalamalt olid hinnatud järgnevad väited: „Leian lihtsalt oma ideedele järgijaid/või kaasa tulijaid“, „Ma suudan oma tundeid juhtida, kui midagi läheb halvasti“,

„Ma olen enesekindel oma eestvedamisoskuses“ ning „Ma olen võimeline koostööd tegema iga tüüpi inimestega (nagu erivajadustega isikud, kõrgelt- või madalalt kvalifitseeritud isikud, migrandid,...)“. Intervjuudest ettevõtjatega sai kinnitust teadmise, et kõik eelnevalt nimetatud väited on tegelikult ettevõtluses olulisel kohal ning kuna küsimustiku tulemuse järgi peavad õpilased/ üliõpilased neid oskusi nõrgimateks, siis on kindlasti oluline tulevikus neile ettevõtlusõppes rohkem tähelepanu pöörata ja proovida oskusi praktiliselt arendada. Seega andsid intervjuud ettevõtjatega kinnitust küsitud teemade ja sotsiaalsete oskuste kohta, millele on koolides oluline tähelepanu pöörata:

- sotsiaalsete oskuste omandamine ja arendamise vajalikkus koolides;
- initsiatiivi näitamine ettevõtluses ning ideedele järgijate leidmine;
- emotsioonide juhtimise vajalikkus ettevõtluses;
- eestvedamisoskus ning koostöövõime olulisus erinevate gruppidega seoses;
- noorte julgustamine ettevõtlusalaselt;
- ettevõtte töötajate ettevõtlikkus.

Eelkõige ettevõtlusõppes peaks soodustama õppijate ettevõtlikkuse arengut, kuna see on oluline ka palgatöötajate puhul ning ettevõtlik inimene on igaljuhul elus edukam ja jõuab kaugemale. Viis ettevõtjat seitsmest jagas arvamust, et noori on oluline julgustada rohkem ettevõtlusega tegelema. Selleks soovitati näiteks mõelda piirkonniti, ehk siis leida piirkond, kus soovitakse tegutseda ning mõelda välja toode või teenus, mille järel on nõudlust. Üldiselt leiti, et tänapäeval on noored ise ka hakkajamad ning aktiivsemad. Kõikidest ei pea saama ettevõtjat, kuid ettevõtlikkus aitab kõigil elus kaugemale jõuda ning efektiivsemalt tegutseda.

Lõputöö uuring kinnitas varasemate uuringute tulemust sotsiaalsete oskuste olulisuse kohta ettevõtluses ja vajadust nende arendamiseks ettevõtlusõppes, kuid andis ka lisaväärtust sotsiaalsete oskuste üksikväidete hindamise kohta. Madalamalt hinnatud üksikväidetele toetudes võib järeldada, et ettevõtlusõppe planeerimisel on vaja rohkem tähelepanu pöörata nende oskuste arendamisele kasutades vastavaid õppemeetodeid. Samuti on oluline arvesse võtta erinevate sihtrühmade varasema kogemuse olemasolu ja sihtrühmade teisi vajakajäämisi sotsiaalsetes oskustes. Käesoleva uuringu kontekstis tuleks rohkem tähelepanu pöörata palgatöötaja karjäärimotivatsiooniga üliõpilastele, samuti ettevõtjana tegutsevatele üliõpilastele, aga ka bakalaureuse/ rakendusliku kõrghariduse üliõpilastele ja kutsekoolis õppijatele.

KOKKUVÕTE

Lõputöö eesmärk oli hinnata sotsiaalsete oskuste rolli ettevõtluses ning nende arengut ettevõtlusõppes. Sotsiaalsed oskused ettevõtluses on vajalikud, kuna ettevõtlus on sotsiaalne protsess. Tulenevalt varasematest uuringutest on sotsiaalsed oskused ettevõtluses olulised ning lisaks eriala baasteadmiste ja -oskuste õpetamisele, peaks kool soodustama ka nende arengut. Kui õpilane omandab ainult erialaseid oskusi, kuid ta ei tunne ennast enesekindlalt, et neid kommunikeerida ja praktiliselt ellu viia, võivad kogutud teadmised ja olemasolevad äriideed jääda realiseerimata. Uuringud on tõestanud, et paremate sotsiaalsete oskustega inimesed on ettevõtluses edukamad.

Hinnates ettevõtlusõppe mõju sotsiaalsete oskuste arengule kutsehariduse õpilastele, bakalaureuse/rakendusliku kõrghariduse üliõpilastele ning magistriõppe üliõpilastele, leidis autor, et üldine keskmine tulemus jäi praktiliselt samaks enne ja pärast õppe läbimist. Küll aga võis leida erinevusi grupeerides vastajad erinevate tunnuste alusel. Karjäärilaste eelistuste järgi jaotades, avaldas ettevõtluskursus suurimat mõju potentsiaalsetele ettevõtjatele, kes on juba ettevõtlusega tegelemise peale mõelnud ning sellest eelnevalt huvitatud. Haridustasemete järgi grupeerides tõusid hinnangud enim magistritaseme üliõpilastel. Autor testis ka kõiki hinnanguid haridustasemete lõikes, et leida väiteid, mille hinnangutes esineks statistiliselt olulisi erinevusi. Statistiliselt oluline erinevus ilmnis vaid ühe algatusvõime ja ühe koostöövõime väite juures. Sellest saab järeldada, et olenemata omandatavast haridustasemest on sotsiaalsete oskuste hinnangud sarnasel tasemel. Statistiliselt olulisust piiras mõnevõrra ka väike valim.

Uuringu tulemusena selgus, et kõige madalamalt olid hinnatud võime leida enda ideedele järgijaid ja kaasatulejaid, suutlikkus oma emotsioone ebaõnnestumiste puhul kontrollida, võimekus teha koostööd erinevate inimgruppidega ning eestvedamisoskus. Vastavalt tulemusele uuris autor ettevõtjate arvamust madalalt hinnatud oskuste olulisuse kohta ettevõtluses. Viidi läbi seitse intervjuud Hiiumaa ja Tallinna ettevõtjatega. Eesmärgiks oli uurida nende arvamust ettevõtlusõppe kohta, sotsiaalsete oskuste kohta ettevõtluses ning kinnitada või ümber lükata enesehindamise uuringu analüüsi tulemusi.

Kõikide vastanud ettevõtjate arvamuse kohaselt on sotsiaalsed oskused ettevõtluses äärmiselt olulised ja eduka tegevuse aluseks. Ettevõtlus põhineb müügil, kuna ilma toodet või teenust maha müümata ei saa ettevõtte edukas olla. Samuti on ettevõtluse aluseks enda ümber sotsiaalse võrgustiku loomine ning pidev koostöö klientide, koostööpartnerite, tarnijate ja töötajatega. Autor uuris ka seda, kas sotsiaalsed oskused on omandatavad/arendatavad või kaasa sündinud. Vastustes erines lahkavamusi, kuid kokkuvõttes jõudsid kõik ettevõtjad arusaamale, et sotsiaalseid oskusi on võimalik arendada ja kool peaks kindlasti selleks soodustavat keskkonda pakkuma. Kõik vastajad pidasid ettevõtlusõpet kooliprogrammi oluliseks osaks ning leidsid, et see peaks olema võimalikult praktiline.

Töö tulemused kinnitavad sotsiaalsete oskuste tähtsust ettevõtluses ning ka seda, et neile peaks ettevõtlusõppes senisest enam tähelepanu pöörama. Ettevõtlusõppe mõju on suurem, kui koolitajateks ka ise tegutsevad ettevõtjad, kes oskavad tuua praktilisi näiteid reaalsest ettevõtluskeskkonnast. Kindlasti ei tohiks kõrvale jätta üldiste erialaste teadmiste ja oskuste õpetamist, kuid senisest enam peaks arendama õpilaste sotsiaalseid oskusi. Autori ettepanekud ettevõtlusõppe efektiivsemaks muutmiseks on järgnevad:

- 1) ettevõtlusõppe muuta praktilisemaks ja jagada rohkem reaalseid kogemusi;
- 2) julgustada õppureid oma ideid kommunikeerima ja teisi kaasama;
- 3) rääkida tagasilöökidest ning sellest, kuidas nendega toime tulla;
- 4) soodustada koostööd erinevate gruppidega, meeskonnatöö ühise eesmärgi nimel.

Töö panuseks on sotsiaalsete oskuste põhjalik analüüs üksikvaidete kaupa ning ettevõtjate arvamused, mida on oluline võtta aluseks ettevõtlusõppe arendamisel. Tulemused võimaldasid teha järeldusi ettevõtlusõppe arendamise kohta arvestamiseks madalamalt hinnatud sotsiaalsete oskuste arendamise vajalikkust ja ka sihtrühmade omapära ettevõtlusõppe planeerimisel.

SUMMARY

SOCIAL SKILLS IMPORTANCE IN ENTREPRENEURSHIP AND DEVELOPMENT IN ENTREPRENEURSHIP EDUCATION

Inge Maiman

The aim of thesis is to find out the role of social skills in entrepreneurship and the impact of entrepreneurship education on the development of students social skills. The management of social processes is one out of four areas of the entrepreneurship competence model elaborated under the programme „Edu and Tegu“ (Systematic Development of Entrepreneurship Education in all Educational Levels) taking place between 2016-2018. According to the programme the social skills are represented by personal initiative, communication skills and cooperation skills.

Author has established following reasearch tasks:

- 1) find out connection between social skills and successful entrepreneurship;
- 2) evaluate the impact of entrepreneurship education to the development students' social skills;
- 3) analyse entreprenenurs' opinions about the importance and the need for the development of social skills.

The author has analysed the database of the survey carried out before and after the entrepreneurship course during the 2016/2017 spring. 119 students answered to questionnaire twice. The survey focused on entrepreneurship competence model overall, but author has focused only on answers which were associated with social skills. Overall it can be concluded that the entrepreneurship course had almost no impact on students evaluations as the average change in social skills rised only by 0,6%. But there were differences by single statements and by students' educational level and their career choice orientation. According to survey it came out that entrepreneurship course had the highest impact on master students and potential entrepreneurs.

To check the survey findings author interviewed 7 entrepreneurs, 3 from Tallinn and 4 from Hiiumaa. Entrepreneurs' opinions confirmed the importance and a need for the development of social skills in entrepreneurship education. Relying on both the survey and interviews the author has made a number of proposals for the development of entrepreneurship education emphasising a need for more practical student oriented teaching approach, giving to students more opportunities for initiative, communication and teamwork.

The thesis has confirmed the results of previous research on the importance of the development of students' social skills in entrepreneurship education. The results of current work is contributing to deeper analysis of single statements of students' social skills, which allows to make proposals for the development of entrepreneurship education considering the development of skills evaluated weaker by students as well as the features of different target groups in planning entrepreneurship course.

VIIDATUD ALLIKAD

- Andrews, J. and Helen Higson (2008) Graduate Employability, 'Soft Skills' Versus 'Hard' Business Knowledge: A European Study.- *Higher Education in Europe*, Vol 33, No. 3, 411-422.
- Baron, R. A. and J. Jintong Tang (2009) Entrepreneurs' Social Skills and New Venture Performance: Mediating Mechanisms and Cultural Generality.- *Journal of Management*
- Chen, C-J. and J-W. Huang (2007) How organizational climate and structure affect knowledge management—The social interaction perspective.- *International Journal of Information Management*, Vol 27, No. 2, 104-118.
- Cope, J., S. Jack and M. B. Rose (2007). Social Capital and Entrepreneurship: An introduction.- *International Small Business Journal*, Vol 25, No. 3, 213-219.
- Deming, D.J. (2017) The Growing Importance of Social Skills in the Labor Market.- *The Quarterly Journal of Economic*, Vol 132, No. 4, 1593-1640.
- Edu ja Tegu ettevõtlusõppe programm. (2016). Haridus- ja Teadusministeerium. Leitav: <http://ettevotlusope.edu.ee/programmist> (15.09.2017)
- FFE-YE (2011). Impact of entrepreneurship education in Denmark 2010.
- Frese, M. (1995). Entrepreneurship in East Europe: A general model and empirical findings. *Trends in organizational behavior*. Vol 2. (Eds.) - C.L. Cooper & D.M. Rousseau (Eds.). Chichester, U.K.: Wiley, 65-83.
- Frese, M. and Doris Fay (2001). Personal initiative (PI): An active performance concept for work in the 21st century. *Research in Organizational Behavior*, Vol 33. (Eds.) B.M. Staw & R.M. Sutton. Amsterdam: Elsevier Science, 133-187.
- Frese, M. (2009). Toward a psychology of entrepreneurship—an action theory perspective.- *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, Vol 5, No. 6, 437–496.

- Hahn, V. C., M. Frese, C. Binnewies, A. Schmitt (2012) Happy and Proactive? The Role of Hedonic and Eudaimonic Well-Being in Business Owners' Personal Initiative.- *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol 36, No. 1, 97-114.
- Haridus- ja teadusministri käskkiri 30.09.2015 nr 1.1-2/15/363. Tegevuse „Ettevõtlikkuse ja ettevõtlusõppe süsteemne arendamine kõigil haridustasemetel“ toetuse andmise tingimused ja SELETUSKIRI haridus- ja teadusministri käskkirja 30.09.2017 nr 1.12/15/363 „Toetuse andmise tingimuste kehtestamine tegevuse „Ettevõtlikkuse ja ettevõtlusõppe süsteemne arendamine kõigil haridustasemetel“ elluviimiseks“ eelnõu juurde. (Väljatöötatud materjalide tööversioon 2017).
- Hisrich, R. D. (1990). Entrepreneurship/intrapreneurship.-*American Psychologist*, Vol 45, No. 2, 209–222.
- Janz, B. D. and P. Prasarnphanich (2003). Understanding the antecedents of effective knowledge management: The importance of a knowledge-centered culture.- *Decision Sciences*, Vol 34, No. 2, 351–384.
- Jaw, B. S. and W. Liu (2003). Promoting organizational learning and self-renewal in Taiwanese companies: The role of HRM.- *Human Resource Management*, Vol 42, No. 3, 223–241.
- Lans, T., V. Blok and J.Gulikers (2015) Show me your network and I'll tell you who you are: social competence and social capital of earlystage entrepreneurs
- Lower, L. M., Tarkington J. Newman and D. Anderson-Butcher (2015) Validity and Reliability of the Teamwork Scale for Youth.- *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol 27, No. 7-8, 458-473
- Statistikaamet (2017) Majanduslikult aktiivsed ettevõtted töötajate arvu järgi, aasta. Leitav: <https://www.stat.ee/68771> (19.11.2017)
- Sullivan and Anthony R. Artino Jr (2013) Analyzing and Interpreting Data From Likert-Type Scales. *Journal of Graduate Medical Education*, Vol. 5, No. 4, 541-542.

LISAD

Lisa 1. Enesehindamise küsimustik

Lisas on väljatoodud ainult need enesehindamise uuringu küsimused, mis hindasid õppijate sotsiaalseid oskusi ning mille vastuseid autor töö analüüsis kasutas.

8. Palun analüüsige ennast ja hinnake, kuidas iga väide kehtib teie kohta:

Skaala: 5-nõustun täiesti; 4-pigem nõustun; 3-nii ja naa; 2-pigem ei nõustu; 1-üldse ei nõustu; 0-ei oska vastata

	5	4	3	2	1	0
8.1 Iga probleem on minu jaoks väljakutse, mida tahan kohe lahendada.						
8.2 Kui on võimalus olla kuskile aktiivselt kaasatud, siis kasutan seda viivitamatult.						
8.3 Võtan initsiatiivi koheselt ka siis, kui teised seda ei näita.						
8.4 Oma eesmärkide saavutamiseks kasutan avanevaid võimalusi viivitamatult.						
8.5 Tavaliselt teen ma rohkem kui minult oodatakse.						
8.6 Ma olen eriti hea ideede realiseerimises.						
8.7 Teiste kaasamine on minu jaoks elementaarne.						
8.8 Leian lihtsalt oma ideedele järgijaid/või kaasa tulijaid.						
8.9 Ma olen eriti hea uute ideede välja-pakkumisel.						
8.10 Ma olen teadlik oma mõtetest ja tegevustest.						
8.11 Ma tean, miks ma midagi teen.						
8.12 Ma mõistan oma tujusid ja tundeid.						
8.13 Ma saan aru, kui ma olen tujukas.						

9. Palun mõelge oma kogemusele inimestega suhtlemisel ning hinnake, kui võrd alljärgnev väide kehtib teie kohta:

Skaala: 5-nõustun täiesti; 4-pigem nõustun; 3-nii ja naa; 2-pigem ei nõustu; 1-üldse ei nõustu; 0-ei oska vastata

	5	4	3	2	1	0
9.1 Ma näen inimese näost, milline emotsioon teda valdab.						
9.2 Mul on lihtne mõista, miks inimesed tunnevad ennast ühel või teisel viisil.						
9.3 Ma mõistan, miks inimesed käituvad just nii nagu nad käituvad.						
9.4 Kui mu kaaslane on endast väljas, siis kujutan ma üsna hästi ette selle põhjust.						
9.5 Uute või muutunud situatsioonide puhul jään rahulikuks ja saan vastuseisust üle.						
9.6 Ma suudan oma tundeid juhtida kui midagi läheb halvasti.						
9.7 Kui ma olen kellegi peale ärritunud, siis ma rahunen enne maha, kui asja arutama hakkkan.						
9.8 Ma vabandan alati, kui solvan tahtmatult kellegi tundeid.						
9.9 Püüan alati lohutada oma kaaslasi kui nad on kurvad.						
9.10 Konfliktises olukorras ma püüan kaaslast mitte kritiseerida.						
9.11 Olen tolerantne oma kaaslaste vigade suhtes.						
9.12 Ma seisan enda eest ilma teisi maha tegemata.						
9.13 Otsuste tegemisel kaalun alati selle tagajärgi.						
9.14 Ma kindlustan, et valitud lahenduse puhul oleks alati oodatud tulemused enamjaolt positiivsed						
9.15 Ma kaalun lahenduse tugevusi enne kui asun tegutsema.						
9.16 Enne soovitude andmist mõtlen selle valitud kriteeriumite alusel läbi.						
9.17 Enne strateegia valimist, mõtlen läbi selle tugevused ja nõrkused.						

10. Palun mõelge oma koostöökogemusele erinevates gruppides ning meeskondades ja hinnake, kuivõrd alljärgnev väide kehtib teie kohta:

Skaala: 5-nõustun täiesti; 4-pigem nõustun; 3-nii ja naa; 2-pigem ei nõustu; 1-üldse ei nõustu; 0-ei oska vastata

	5	4	3	2	1	0
10.1 Ma arvan, et koostöö ja meeskonnatöö on olulised.						
10.2 Ma olen enesekindel oma koostööoskuse osas.						
10.3 Ma tean, kuidas anda grupikaaslastele tagasisidet, mis ei haava nende tundeid.						
10.4 Ma küsin teistelt tagasisidet.						
10.5 Ma teen jõupingutusi, et kaasata grupi teisi liikmeid.						
10.6 Ma väärtustan teiste grupikaaslaste panust.						
10.7 Ma kohtlen kõiki grupikaaslasi võrdsete meeskonna-liikmetena.						
10.8 Ma olen enesekindel oma eestvedamisoskuses.						
10.9 Ma olen võimeline koostööd tegema iga tüüpi inimestega (nagu erivajadustega isikud, kõrgelt- või madalalt kvalifitseeritud isikud, migrandid, ...)						

11. Kas ja kui palju olete mõelnud oma ettevõtte asutamise peale?

11.1	Ei, mitte kunagi	
11.2	Jah, põgusalt	
11.3	Jah, korduvalt	
11.4	Jah, üsna konkreetselt	
11.5	Jah, olen otsustanud hakata tulevikus ettevõtjaks	
11.6	Jah, mul on konkreetne plaan, mida teha oma ettevõtte asutamiseks	
11.7	Jah, olen juba hakanud ettevõtet asutama	
11.8	Jah, olen juba ettevõtja	
11.9	Jah, olen juba asutanud mitu ettevõtet ja tegutsen aktiivselt vähemalt ühes nendest	
11.10	Olen kunagi olnud ettevõtja, aga äritegevus on praeguseks hetkeks lõppenud	

19. Isikuandmed

- 19.1 Nimi
- 19.2 Vanus
- 19.3 Sugu (N/M)
- 19.4 Rahvus
- 19.5 Kool
- 19.5 Õpitav eriala
- 19.6 Millisel haridustasemel õpite
- | | |
|------------------------|----------|
| Bakalaureus | Jah / Ei |
| Magister | Jah/ Ei |
| Rakenduskõrgkool | Jah/ Ei |
| Kutsekool 4. tase | Jah/ Ei |
| Kutsekool 5. tase | Jah / Ei |
| Muu (palun täpsustage) | Jah / Ei |

Lisa 2. Sotsiaalsete oskuste hinnangute statistiline erinevus haridustasemete lõikes

Tabelites on kasutatud järgnevaid lühendeid: kutsehariduse õpilased (K), bakalaureuse/rakendusliku kõrghariduse üliõpilased (B/R) ning magistriõppe üliõpilased (M). Tärniga on märgistatud väidete hinnangud, mille vahel esines gruppide lõikes statistiliselt oluline erinevus.

Tabel 8. Algatusvõime hinnangute erinevus haridustasemete lõikes

	K	B/R	M	K vs B	K vs M	B vs M
Iga probleem on minu jaoks väljakutse, mida tahan kohe lahendada.	3,52	3,14	3,38	0,12	0,67	0,44
Kui on võimalus olla kuskile aktiivselt kaasatud, siis kasutan seda viivitamatult.	3,20	2,97	3,38	0,34	0,60	0,20
Võtan initsiatiivi koheselt ka siis, kui teised seda ei näita.	3,08	3,18	3,85	0,68	0,03*	0,03*
Oma eesmärkide saavutamiseks kasutan avanevaid võimalusi viivitamatult.	3,76	3,50	3,85	0,25	0,79	0,23
Tavaliselt teen ma rohkem kui minult oodatakse.	3,48	3,62	3,54	0,56	0,62	0,79
Ma olen eriti hea ideede realiseerimises.	2,96	3,12	3,54	0,52	0,15	0,18
Teiste kaasamine on minu jaoks elementaarne.	3,36	3,40	3,54	0,88	0,63	0,65
Leian lihtsalt oma ideedele järgijaid/või kaasa tulijaid.	3,00	3,08	3,08	0,77	0,88	1,00
Ma olen eriti hea uute ideede väljapakkumisel.	3,12	3,04	3,08	0,76	0,91	0,91
Ma olen teadlik oma mõtetest ja tegevustest.	4,04	3,96	4,15	0,67	0,68	0,42
Ma tean, miks ma midagi teen.	4,00	3,71	4,23	0,23	0,49	0,10
Ma mõistan oma tujusid ja tundeid.	3,92	3,50	3,92	0,10	0,99	0,21
Ma saan aru, kui ma olen tujukas.	4,24	3,86	3,92	0,08	0,37	0,84

Allikas: autori koostatu

Tabel 9. Suhtlemisoskuse hinnangute erinevus haridustasemete lõikes

	K	B/R	M	K vs B	K vs M	B vs M
Ma näen inimese näost, milline emotsioon teda valdab.	3,64	3,86	3,46	0,45	0,72	0,91
Mul on lihtne mõista, miks inimesed tunnevad ennast ühel või teisel viisil.	3,52	3,67	3,69	0,17	0,25	0,58
Ma mõistan, miks inimesed käituvad just nii nagu nad käituvad.	3,48	3,49	3,92	0,94	0,38	0,22
Kui mu kaaslane on endast väljas, siis kujutan ma üsna hästi ette selle põhjust.	3,56	3,63	3,54	0,45	0,26	0,25
Uute või muutunud situatsioonide puhul jään rahulikuks ja saan vastuseisust üle.	3,56	3,59	3,08	0,30	0,94	0,49
Ma suudan oma tundeid juhtida kui midagi läheb halvasti.	3,48	3,40	3,46	0,70	0,50	0,47
Kui ma olen kellegi peale ärritunud, siis ma rahunen enne maha, kui asja arutama hakkam.	3,20	3,33	3,46	0,72	0,43	0,17
Ma vabandan alati, kui solvan tahtmatult kellegi tundeid.	3,84	4,03	4,08	0,73	0,25	0,31
Püüan alati lohutada oma kaaslasi kui nad on kurvad.	4,12	3,90	3,85	0,23	0,71	0,19
Konfliktsetes olukorras ma püüan kaaslast mitte kritiseerida.	3,72	3,77	3,62	0,89	0,61	0,45
Olen tolerantne oma kaaslaste vigade suhtes.	3,68	3,87	3,92	0,45	0,79	0,82
Ma seisan enda eest ilma teisi maha tegemata.	3,92	3,79	3,46	0,52	0,25	0,35
Otsuste tegemisel kaalun alati selle tagajärgi.	3,68	3,85	3,92	0,15	0,31	0,73
Ma kindlustan, et valitud lahenduse puhul oleks alati oodatud tulemused enamjaolt positiivsed	3,44	3,72	3,85	0,06	0,19	0,72
Enne soovitude andmist mõtlen selle valitud kriteeriumite alusel läbi.	3,80	3,73	3,31	0,76	0,63	0,66
Enne strateegia valimist, mõtlen läbi selle tugevused ja nõrkused.	3,56	3,67	3,85	0,21	0,12	0,20
Ma kaalun lahenduse tugevusi enne kui asun tegutsema.	3,52	3,77	4,08	0,92	0,74	0,71

Allikas: autori koostatud

Tabel 10. Koostööskuse hinnangute erinevus haridustasemete lõikes

	K	B	M	K vs B	K vs M	B vs M
Ma arvan, et koostöö ja meeskonnatöö on olulised.	4,44	4,29	4,57	0,49	0,55	0,30
Ma olen enesekindel oma koostööskuse osas.	3,88	3,83	4,07	0,83	0,48	0,36
Ma tean, kuidas anda grupikaaslastele tagasisidet, mis ei haava nende tundeid.	3,64	3,68	3,86	0,88	0,54	0,53
Ma küsin teistelt tagasisidet.	3,52	3,86	4,07	0,12	0,05*	0,43
Ma teen jõupingutusi, et kaasata grupi teisi liikmeid.	3,48	3,65	3,93	0,47	0,18	0,34
Ma väärtustan teiste grupikaaslaste panust.	4,32	4,18	4,43	0,43	0,63	0,27
Ma kohtlen kõiki grupikaaslaste võrdsete meeskonnaliikmetena.	4,16	4,01	4,36	0,50	0,43	0,19
Ma olen enesekindel oma eestvedamisoskuses.	3,52	3,28	3,86	0,37	0,33	0,11
Ma olen võimeline koostööd tegema iga tüüpi inimestega (nagu erivajadustega isikud, kõrgelt- või madalalt kvalifitseeritud isikud, migrantid)	3,48	3,46	4,07	0,95	0,09	0,11

Allikas: autori koostatud

Lisa 3. Intervjuu küsimused

1. Kas Teie arvates on ettevõtlusõpe koolides oluline ning kui varakult peaks sellega alustama (nt põhikoolis, gümnaasiumis, kõrgkoolis)?
2. Kas olete läbinud koolis ettevõtlusalaseid kursusi?
3. Mida peaks ettevõtlusõppe programm sisaldama ja milliseid oskusi peaks noortele õpetama?
4. Kas koolides on oluline pöörata rohkem tähelepanu sotsiaalsete oskuste arendamisele (algatusvõime, suhtlemisoskus ja koostöövõime)?
5. Kas usute, et sotsiaalsed oskused on pigem kaasa sündinud või elu jooksul omandatavad/arendatavad?
6. Kui oluline on ettevõtluses initsiatiivi näitamine ja oskus leida oma ideedele järgijaid ja kaastulijaid?
7. Kui oluline on oma emotsioone juhtida, kui kõik ei lähe plaanipäraselt või ebaõnnestub?
8. Kui tähtsal kohal on eestvedamisoskus ning võime teha koostööd erinevate inimestega? (erivajadustega inimesed, migrandid, kõrgemalt või madalamalt kvalifitseeritud inimesed)
9. Kuidas saaks noori julgustada ettevõtlusega tegelema ja kas see on üldse vajalik?
10. Kui oluline on ettevõtte töötajatel olla ettevõtlik?