

KARELIA

ENPI

CBC

PROJECT

MUSIC: EDUCATION FOR INSPIRATION

FINAL BOOKLET



SISÄLTÖ

Pirre Raijas & Katerina Shlapeko

Music connects and inspires: Karelian cross-border experience **4**
Музыка объединяет и вдохновляет: карельский международный опыт **8**

Esko Kauppinen

Hankkeen "Music: education for inspiration" ensimmäiset askeleet **13**
Первые шаги проекта "Music: education for inspiration"
(«Музыка: обучение с увлечением») **15**

Tatjana Krakovskaja

Inspiraatiota musiikkikasvatuksesta: rajattomia perspektiivejä **17**
Обучение с увлечением: перспективы без границ **27**

Olga Mazo

Luova musiikkipaja: uudet mahdollisuudet **39**
Музыкальная Творческая Лаборатория: новые возможности **42**

Pirre Raijas

Kristallisoiva kokemus ja muusikon motivaatio **46**
Кристаллизация опыта и мотивация музыканта **53**

Reima Raijas

Katsaus Suomen musiikkioppilaitosjärjestelmään **60**
Обзор системы среднего музыкального образования Финляндии **68**

Irina Mushkatina

Taidekoulun opettajan työvihko

76

Рабочая тетрадь преподавателя школы искусств

87

Pirre Raijas

Suomalaisten musikaalisuus

100

Музыкальность финнов

105

Julia Terjushkova

Ikäominaisuuksia käytännön psykologin silmin

110

Возрастные особенности глазами практического психолога

119

Olga Mazo

Loppusanat

129

эпилог

130

Yhteystiedot

132

MUSIC CONNECTS AND INSPIRES: KARELIAN CROSS-BORDER EXPERIENCE

Karelia ENPI CBC program made it possible to establish extensive and sustainable cooperation between the music and art schools in the cross border Karelian region. For the first time the project “Music: Education for inspiration” offered a platform for the region’s most important music and art schools to actively cooperate in the everyday’s educational work and join their forces in pedagogical and artistic development.

The project “Music: Education for inspiration” was launched in March 2013 under the Joensuu Conservatory/City of Joensuu administration. Partner schools in Petrozavodsk, Kostomuksha, Kuhmo and Tohmajärvi joined the project with excitement and enthusiasm. The project was concluded in December 2014.



Salon orchestra from Joensuu in Kostomuksha, February 2014
Салонный оркестр из Йоэнсуу в Костомукше, февраль 2014

Partner cities implement supplementary and professional music educational programs and highlight the benefits of studying music for the formation of child's cultural values. The project was designed to meet the needs of teachers and students, create attractive and advanced image of music institutions that contributes to cross-border cultural environment.

The project network united:

- *Joensuu Conservatory/City of Joensuu (Joensuu, North Karelia, Finland)*
- *Kuhmo Music Institute (Kuhmo, North Karelia, Finland)*
- *Central Karelia Music Institute (Tohmajärvi, North Karelia, Finland)*
- *Petrozavodsk City (Petrozavodsk, Republic of Karelia, Russia)*
- *Rautio Music College (Petrozavodsk, Republic of Karelia, Russia)*
- *Balakirev children music school (Petrozavodsk, Republic of Karelia, Russia)*
- *Sinisalo children music school (Petrozavodsk, Republic of Karelia, Russia)*
- *Children music and choral school (Petrozavodsk, Republic of Karelia, Russia)*
- *Sviridov children music school (Petrozavodsk, Republic of Karelia, Russia)*
- *Vavilov children music school (Kostomuksha, Republic of Karelia, Russia)*

The project started with an evaluation survey on the state of music education in Petrozavodsk and Joensuu. Students, teachers and parents from Joensuu Conservatory and Petrozavodsk music schools took part in it. The results revealed curious facts and common challenges for Russian and Finnish music educational systems. For instance, music education is popular on both sides of the border, though many students in the middle stage give up studies because of the lack of motivation and heavy work. In this case, support of a teacher and family plays a great role. Such urgent topics as self-direction (behavior), age peculiarities in teaching, forms of interaction in a creative group, resistance to stress, image of a music teacher were included into training sessions for Petrozavodsk teachers. The survey results and the straightforward benchmarking of the good and poor practices will help in developing quality assurance practices in the partner institutions. Benchmarking of the practices forms a base for sustainable future co-operation and high level co-productions.

Project's networking activities including dialogue between policy makers and educational institutions have deepened the common understanding about the importance to make live music services and music and art education attainable to everyone, including learners with special needs. On the basis of Finnish experience of art-therapy, Sinisalo children music school reconstructed class and equipped it with instruments for handicapped students. Besides, teachers mastered skills



Musicians from Petrozavodsk music schools taking part in the joint Christmas concert in Joensuu, December 2013
Музыканты из Петрозаводска принимают участие в совместном Рождественском концерте в Йоэнсуу, декабрь 2013

of Photoshop, created posters for the concerts and schools marketing materials. Afterwards music schools presented festivals and cultural events to tourist companies. City-branding Festivals really possess social and economic potential and should be promoted at the cross-border tourist market.

In the course of the project young musicians got opportunity to perform on new stages and to foreign audience. Acquaintance with professional musicians and music institutions encouraged them to continue music studies with more enthusiasm. The Finnish-Russian co-productions had successfully been carried out and the output of these activities has surpassed in number the plan and exceeded in quality both artistic and pedagogic impact expectations. The students and teachers from the partner schools participated in the co-production "Peter and the wolf" in Joensuu in April (2013), the concerts in Kitee in May (2013), the creative camp (concert devoted to Petrozavodsk City Day) in Petrozavodsk in June (2013), Christmas concerts in Joensuu, Kuhmo and Kostomuksha (2013), Music Academy in Kostomuksha in July (2014) and symphony orchestra concerts in Joensuu and Petrozavodsk in

April (2014). Co-productions aroused interest among parents and local communities and generally increased public participation in local cultural activities.

Besides the large-scale music co-productions described above, various seminars, meetings, smaller concerts and other events reinforced the cultural exchange between the partners and the local communities. Furthermore, the equipping of the music technology laboratories in Joensuu and Petrozavodsk launched their work. Equipment purchased for Petrozavodsk Music Laboratory allows issuing educational materials, video recording and on-line broadcasting. Movie tutorials on music subjects have already been recorded and teachers published their innovative methods of work in the collection of articles. The successful experience in teaching music is shared at the open lessons, master-classes, training sessions and on-line connection with Joensuu.

The high level of activity in co-productions was based on the efforts by target oriented and highly motivated teachers and students alike. The high participation level among the staff and students in the partner institutions can be interpreted as a result of successful implementation of the project's communication and visibility plan aiming to this target group. A clear consensus emerged among the staff and students of the partner institutions that this project supported significantly in the development of the music and art education institutions in the region. That's why the overall objective of creating sustainable cultural and educational co-operation conditions in the region was achieved.

The action proves that there is a great interest and desire to learn from each other. The project "Music: education with inspiration" reinforced communication channels among all institutions and personal friendship across borders.

We would like to thank all the participants for their creative approach and hard work!

Looking forward to new initiatives and cooperation!

Project managers

Pirre Rajjas, Joensuu

Katerina Shlapeko, Petrozavodsk

МУЗЫКА ОБЪЕДИНЯЕТ И ВДОХНОВЛЯЕТ: КАРЕЛЬСКИЙ МЕЖДУНАРОД- НЫЙ ОПЫТ

Благодаря программе приграничного сотрудничества Европейского Инструмента Соседства и Партнёрства «Карелия» было положено начало сотрудничеству музыкальных учреждений приграничного региона. Впервые проект «Музыка: обучение с увлечением» стал региональной площадкой для



Musicians from Petrozavodsk and Kostomuksha music schools having a concert in the Art Museum in Joensuu during Joensuu City Day, November 2014

Учащиеся музыкальных школ Петрозаводска и Костомукши выступают на концерте в Музеи изобразительных искусств на День города Йоэнсуу, ноябрь 2014

регулярного взаимодействия музыкальных учебных заведений, педагогического роста преподавателей и стимулирования интереса к обучению у детей.

Проект «Музыка: обучение с увлечением» стартовал в марте 2013 года в городе Йоэнсуу, а точнее в Консерватории города Йоэнсуу. Школы-партнеры в Петрозаводске, Костомукше, Кухмо и Тохмаярви присоединились к проекту с радостью и энтузиазмом. В декабре 2014 прошли заключительные мероприятия проекта.

Города-партнеры реализуют программы дополнительного и профессионального музыкального образования и демонстрируют важность изучения музыки при формировании культурных ценностей ребенка. В проекте учитывались потребности преподавателей и учащихся, создавался привлекательный современный имидж музыкальных учреждений, что бесспорно способствует развитию международной культурной среды.

Проектная сеть объединила следующих партнеров:

С финской стороны:

- *Город Йоэнсуу/Консерватория (Йоэнсуу)*
- *Институт Кухмо (Кухмо)*
- *Музыкальный институт Центральной Карелии (Тохмаярви)*

С российской стороны:

- *Администрация Петрозаводского городского округа (Петрозаводск)*
- *Петрозаводский музыкальный колледж им. К.Э.Раутио (Петрозаводск)*
- *Петрозаводская детская школа искусств им. М.А.Балакирева (Петрозаводск)*
- *Детская музыкальная школа №1 им. Г.Синисало (Петрозаводск)*
- *Детская музыкальная школа им. Г.В.Свиридова (Петрозаводск)*
- *Детская музыкально-хоровая школа (Петрозаводск)*
- *Детская музыкальная школа имени композитора Г.А. Вавилова (Костомукша)*

Проект начался с исследования музыкального образования в Петрозаводске и Йоэнсуу. На вопросы анкеты ответили учащиеся, преподаватели и родители Консерватории Йоэнсуу и Петрозаводских музыкальных школ. Результаты выявили любопытные факты и общие вызовы для российской и финской системы образования. Несмотря на популярность музыкального образования по обе стороны границы, многие учащиеся бросают учебу из-за отсутствия мотивации и сложностей. В этом случае большую роль играют поддержка преподавателя и семьи. Такие актуальные для самих педагогов темы как саморегуляция, обучение детей разного возраста, коммуникация в творческой среде, стрессоустойчивость и имидж преподавателя были включены в курсы повышения квалификации. Результаты анкетирования и демонстрация разных примеров деятельности учреждений культуры помогли выработать систему оценки качества их работы. Выявление передового опыта закладывает основу для устойчивого сотрудничества и создания качественного образовательного продукта в будущем.

Совместная сетевая работа и диалог представителей власти и образовательных учреждений привёл к единому пониманию важности живого музыкального исполнения, доступности художественного образования, в том числе людям с ограниченными возможностями. На основании финского опыта арт-терапии, Детская музыкальная школа №1 им. Г.Синисало отремонтировала и оборудовала класс для особых детей. Преподаватели музыкальных школ освоили навыки Photoshop, научились создавать афиши и маркетинговые материалы. Впоследствии музыкальные школы представили фестивали и культурные события туристическим компаниям. Знаковые городские фестивали действительно обладают социальным и экономическим потенциалом и должны продвигаться на международном туристическом рынке.

В ходе проекта молодые музыканты получили возможность выступить на новых сценических площадках и перед иностранной аудиторией. Знакомство с профессиональными музыкантами и музыкальными учреждениями вдохновило многих из них продолжить изучение музыки. Совместные концерты прошли успешно, а их результаты даже превзошли творческие и педагогические ожидания участников. Студенты и преподаватели учреждений-партнеров приняли участие в концерте "Петя и волк" в Йоэнсуу в апреле (2013), концертах в Китее в мае (2013), творческом лагере (концерт, посвященный Дню города Петрозаводска) в Петрозаводске в июне (2013), рождественских концертах в Йоэнсуу, Кухмо и Костомукше (2013), Музыкальной Академии в Костомукше в июле (2014) и концертах симфонического оркестра в Йоэнсуу



Benchmarking event in Saint-Petersburg, May 2014
Образовательный визит в Санкт-Петербург, май 2014

и Петрозаводске в апреле (2014). Совместное творчество вызвало интерес родителей и городских сообществ и увеличило общественное участие в культурной жизни.

Помимо крупных музыкальных событий проходили различные семинары, встречи, небольшие концерты и другие мероприятия, укрепившие культурный обмен между партнерами проекта и городскими сообществами. К тому же, к работе приступили Лаборатория музыкальных технологий в Йоэнсуу и Музыкальная творческая лаборатория в Петрозаводске. Оборудование Музыкальной творческой лаборатории позволяет издавать учебные материалы, вести видеозапись и он-лайн занятия. Уже записаны обучающие видео-уроки по разным музыкальным предметам, а также издан сборник методических работ преподавателей муниципальных детских школ искусств. Успешный опыт преподавания музыки представлен на открытых уроках, мастер-классах, учебных сессиях и в ходе телеконференции с городов Йоэнсуу и Петрозаводска.

Высокий уровень совместного исполнительства объясняется равной степенью заинтересованности и нацеленности на результат, как преподавателей, так

и самих учащихся. Активность преподавателей и студентов в музыкальных учреждениях основывалась на хорошо выстроенном плане коммуникации и доступности мероприятий для целевой группы. Участники проекта ощутили на себе, что проект оказывает значительную помощь развитию учреждений музыкального и художественного образования региона. Именно поэтому цель проекта по созданию условий для устойчивого культурного и образовательного сотрудничества в регионе была достигнута.

Проект доказывает, что есть большой интерес и желание учиться друг у друга и реализовывать совместные замыслы. Проект "Музыка: обучение с увлечением" укрепил не только коммуникационные каналы между учреждениями, но и личные дружеские связи.

Мы хотели бы поблагодарить всех участников за их творческий подход и проделанную работу!

С нетерпением ждем продолжения сотрудничества и новых инициатив!

Менеджеры проекта

Пирре Райяс, Йоэнсуу

Екатерина Шлапеко, Петрозаводск

HANKKEEN “MUSIC: EDUCATION FOR INSPIRATION” ENSIMMÄISET ASKELEET

Esko Kauppinen

Koulutussuunnittelija, Kuopion konservatorio

(virkavapaalla Joensuun konservatorion apulaisrehtorin tehtävistä)

Alkuvuodesta 2012 Joensuun kaupungin kulttuuri- ja nuorisotoimi osallistui Karelia ENPI CBC -haussa päähakijana musiikkikasvatusalan hankehakemukseen, joka eteni toiselle hakukierrokselle syksyllä 2012. Toisella kierroksella oli mukana 21 hakemusta, kun niitä ensimmäisellä kierroksella oli 37. Hankkeen



Kick-off conference in Petrozavodsk, May 2013

Стартовая конференция проекта в Петрозаводске, май 2013

alkuperäiset ideat ja innostus tulivat Petroskoista, ja Joensuun kulttuuri ja nuorisotoimen osallistuminen hankkeeseen johti hankkeen etenemiseen ja lopulta toteutumiseen alkuvuodesta 2013. Hanksuunnittelun alkuvaiheessa päävastuu oli Joensuun kaupungin kulttuurijohtaja Janna Puumalaisella yhdessä Petroskoin kaupungin kansainvälisistä suhteista vastaavan yksikön johtaja Natalya Lavrushinan ja koordinaattori Ekaterina Shlapekon kanssa. Hankkeen etenemisen myötä suunnittelu ja toteutusvastuu siirtyivät Joensuun konservatoriolle hanketta koordinoivana oppilaitoksena sekä hankkeen pääkoordinaattoriksi valitulle Pirre Raijakselle.

Ennen varsinaisen hankkeen alkamista viimeisessä hakuvaiheessa luotiin hankkeen käytännön toteuttamista varten Itä-Suomen ja Venäjän Karjalan alueen musiikkioppilaitosten yhteistyöverkosto, jonka piirissä hiottiin tulevat käytännön toimenpiteet ja tapahtumat tavoitteellisiksi ja totuttamiskelpoisiksi. Hankkeen keskeisiksi tavoitteiksi nousivat musiikkioppilaitoksiin liittyvät opettaja- ja oppilasvaihdot, konserttien ja tapahtumien järjestäminen sekä hyvien pedagogisten käytäntöjen vertaaminen ja vaihtaminen oppilaitosvierailuilla ja seminaareilla rajan molemmin puolin.

Musiikin universaali ulottuvuus ylittää kieli- ja kulttuurirajat, musiikin parissa olemme tasavertaisia. Erilaisista toimintaympäristöistä huolimatta musiikkioppilaitoksissa on samanlaiset tavoitteet ja myös samanlaiset ongelmat. Yhteistyö avaa uusia näkymiä ja tuo esille erilaisia vaihtoehtoja ja rikastuttaa siten musiikkioppilaitosten toimintakulttuuria. Hankkeen myötä on avautumassa mahdollisuuksia jatkaa rajat ylittävää alueellista yhteistyötä, kunhan saamme ratkaistua (valitettavasti) heikkenevän taloustilanteen tuomat haasteet. Kehittyvä tekniikka tarjoaa tähän toivottavasti uusia mahdollisuuksia. Soitto ja laulu jatkuu!

ПЕРВЫЕ ШАГИ ПРОЕКТА

“MUSIC: EDUCATION FOR INSPIRATION”(«МУЗЫКА: ОБУЧЕНИЕ С УВЛЕЧЕНИЕМ»)

Еско Кауппинен

*Сотрудник по подготовке кадров, Консерватория Куопио
(на совмещении должности проректора консерватории Йоэнсуу)
(Перевод: С.В. Коробейникова)*

В начале 2012 года отдел по культуре и делам молодежи города Йоэнсуу принимал участие в проекте «Karelia ENPI CBC Культура» как основной участник-заявитель подпроекта в области музыкального воспитания. Проект вышел на второй этап осенью 2012 года. На втором этапе в заявочной компании принимал участие 21 заявитель, тогда как на первом этапе их было 37.



Finnish-Russian orchestra productions in Joensuu and Petrozavodsk (April 2014) and concert during Petrozavodsk City Day (June 2013)
Российско-финские сводные оркестры в Йоэнсуу и Петрозаводске (апрель 2014) и концерт на День города Петрозаводска (июнь 2013)

Изначально идея проекта пришла из Петрозаводска, дальнейшее участие в нем отдела по культуре и делам молодежи города Йоэнсуу дало возможность написать заявку и подать ее в начале 2013 года. Руководителями проекта на начальном этапе были начальник отдела культуры города Йоэнсуу Яана Пуумалайнен совместно с руководителем соответствующего подразделения Администрации Петрозаводского городского округа Натальей Лаврушиной и координатором проекта Екатериной Шлапеко. На следующем этапе руководство проектом было передано отделу по координации проектов консерватории и Пирре Райяс, которая была избрана главным координатором проекта.

До начала осуществления основного этапа проекта была создана сеть музыкальных образовательных учреждений Восточной Финляндии и Республики Карелия, на базе сотрудничества которых должен был осуществляться проект и проводиться практические мероприятия. Целью проекта стал обмен преподавателями и студентами музыкальных учебных заведений, организация концертов и выступлений, обмен педагогическим опытом посредством взаимного посещения учебных заведений и организации семинаров по обе стороны границы.

Универсальность музыки с легкостью пересекает культурные и языковые барьеры, в музыке мы равны. Независимо от того, что мы работаем и творим в разных условиях, цели и проблемы наших учебных заведений схожи между собой. Совместная работа открывает новые горизонты, предоставляет новые возможности и обогащает тем самым исполнительскую культуру учащихся. С помощью проекта мы сможем продолжить трансграничное сотрудничество, если сумеем преодолеть трудности, вызываемые ухудшением (к сожалению) экономической ситуации. Будем надеяться, что благодаря техническому прогрессу мы получим для этого новые возможности. Музыка и песнь продолжятся!

INSPIRAATIOTA MUSIIKKIKASVATUKSESTA: RAJATTOMIA PERSPEKTIIVEJÄ

Tatjana Kraskovskaja

Petroskoin lasten musiikki- ja kuorolaulukoulun opetus- ja kasvatustyöstä vastaava varajohtaja

(suomentanut Kristina Korotkih)

Yksi ENPI-hankkeen päätavoitteista oli sosiologinen tutkimus musiikkikasvatuksen tilasta. Tutkimuksen yhteydessä järjestettiin kysely Petroskoin musiikki- ja taidekoulun¹ opiskelijoille, vanhemmille ja opettajille. Kysely vastaaville kohderyhmille toteutettiin rinnakkain Joensuun konservatorion² vastaavilla opetusasteilla. Petroskoissa tutkimus toteutettiin Petroskoin valtionyliopiston sosiologisen laboratorion ja sosiologian laitoksen työntekijöiden voimin³. Joensuussa tutkimuksesta vastasi hankkeen tutkimusryhmän johtaja musiikin tohtori ja yhteiskuntatieteiden maisteri Pirre Raijas.

Tutkimuksen suuntaus rajan molemmin puolin oli sama – pyrittiin selvittämään, mistä johtuvat vanhempien ja lasten myönteinen tai kielteinen suhtautuminen musiikkiharrastuksiin, sekä määrittelemään opettajien ammatillisen kehityksen liittyvät

-
- 1 Tutkimuksen kohderyhmiksi valittiin neljä Petroskoin musiikkikoulua: Sinisalon lasten musiikkikoulu №1, Lasten musiikki- ja kuorolaulukoulu, Balakirevin lasten taidekoulu, Sviridovin lasten musiikkikoulu
 - 2 Joensuun konservatorio tarjoaa musiikkikoulutusta eri asteilla: musiikkileikkikoulu lapsille, musiikkikoulu lapsille ja nuorille ja toisen asteen koulutus ammattiopiskelijoille
 - 3 Tutkimuksen välineet (kyselylomakkeet) ja ohjelma kehiteltiin Sosiologisen laboratorion työntekijöiden ja hankkeen tutkimusryhmän yhteistyössä. Hankkeen tutkimusryhmään kuuluivat Glazunovin Petroskoin valtionkonservatorion, kaupungin lasten musiikkikoulujen ja Petroskoin kaupunginhallinnon kulttuuriviraston edustajia. Tutkimusta johti Petroskoin valtionyliopiston poliittisten ja sosiaalisten tieteiden tiedekunnan sosiologian laitoksen johtaja, dosentti, filosofian lisensiaatti I. Miljukova.

ongelmat. Rajan molemmin puolin kyselyyn tuli melkein samanlaisia kysymyksiä, vaikka suomalaisten ja venäläisten yhteistyökumppaneiden ei ollut tarkoitus laatia samanlaisia kysymyslomakkeita.

Tutkimuksen tulokset esiteltiin hankkeen seminaareissa marraskuussa 2013 ja maaliskuussa 2014. Tämän artikkelin kirjoittajalla on hallussaan tutkimusmateriaali, joista tutkimuksen tulokset ilmenevät. Tutkimusmateriaalit ovat Pirre Raijaksen raportti ”Joensuun konservatorion toiminnan arviointi - 2013”, ”Loppuraportti Petroskoin musiikkikoulujen opiskelijoiden ja heidän vanhempien sosiologisen kyselyn tuloksista” sekä ”Loppuraportti Petroskoin musiikkikoulujen opettajien sosiologisen kyselyn tuloksista”. Raportit on julkaistu Petroskoin kaupungin kulttuuriviraston nettisivulla. Molemmat raportit valmisti tutkimuksen johtaja Petroskoin valtionyliopiston poliittisten ja sosiaalisten tieteiden tiedekunnan sosiologian laitoksen johtaja, dosentti, filosofian lisensiaatti I. Miljukova.

Raporteissa esitettyjä tutkimuksen tuloksia vertaillen kävi ilmi mielenkiintoisia faktoja ja samantyyppisiä ongelmia, joista kerrotaan tässä artikkelissa.

Kysely vanhemmilla osoittaa, että ”yli 40 % kyselyyn osallistuneista vanhemmista arvosti lastensa musiikkiopetuksen tuloksia 9 tai 10 pisteellä kymmenestä. Kaikkien vanhempien tyytyväisyyden keskiarvo oli 8,3 pistettä. Yli 50 % vanhemmista arvosti tyytyväisyytensä opetukseen vähintään 8 pisteellä. Suurin osa kyselyyn osallistuneista vanhemmista on täysin tai osittain samaa mieltä siitä, että heidän lapsensa ”käy musiikkikoulussa mielellään”. Kolme viidesosaa vanhemmista (60 %) on todennut, että kotitehtävän tekemistä lukuun ottamatta ”lapsi laulaa tai soittaa soitinta kotona usein”⁴. Tyytyväisyyden opetustuloksiin todistaa sekin, että 95,5 % vanhemmista suosittelisi tutuille juuri sitä musiikkikoulua, jota heidän oma lapsensa käy. Joensuun konservatorion opiskelijoiden vanhemmat ovat hyvin tyytyväisiä opetuksen tuloksiin, 95 % vanhemmista⁵ arvosti tyytyväisyytensä vähintään 4,5 pisteellä viidestä mahdollisesta. Suomalaiset opiskelijat ovat korostaneet, että musiikkikoulutuksen mielenkiintoisimmat puolet ovat musiikin soittaminen yleisön edessä, ilon uuden oppimisesta ja itsensä toteuttaminen⁶.

4 I. Miljukova, Loppuraportti musiikkikoulujen opiskelijoiden ja heidän vanhempiensa kyselyn tuloksista. - Petroskoi, 2013, sivut 48-51.

5 P. Raijas, ”Joensuun konservatorion toiminnan arviointi - 2013”, dia 4.

6 Sama kuin edellä, dia 17.



Children orchestra from Joensuu, rehearsals for Petrozavodsk concert, October 2013
Детский оркестр из Йоэнсуу, репетиции для концерта в Петрозаводске, октябрь 2013

Tutkimuksen tuloksista voi päätellä, että musiikkikoulutus kiinnostaa vanhempia sekä Suomessa että Karjalassa, koska se mahdollistaa musiikkioppilaitosten opiskelijoille hyvän kulttuurillisen yleissivistyksen saavuttamisen. Vanhempien mielestä ammattikoulutuksen perusteiden lisäksi musiikkikoulussa voi kehittää muutakin perusosaamista (yleissivistys, voimatahto, kommunikaatiotaidot, ajanhallinta, ”keskittymiskyvyn ja muistin kehittäminen”, ”lapsen menestymisen tunteen luominen”), mistä on hyötyä eri ammateissa ja myös uusien taitojen oppimisessa⁷. Nykyaikaisen musiikkikoulun tarjoaman koulutuksen suosion osoittaa sekin, että musiikkikouluun valitaan oppilaat pääsykokeen kautta. Sekä Suomessa että Karjalassa musiikkileikkikoulu on hyvin suosittua.

Vaikka tyytyväisyysprosentti musiikkikoulutuksen laatuun ja tuloksiin on korkea, niin olisi väärin ajatella, että musiikkikoulutusjärjestelmä ei vaatisi parannuksia eikä uusia motivaatiolähteitä jatkokehitykseen. Suurin ongelma on, että **opiskelijoiden motivaatio heikkenee opiskelun edetessä**, mistä johtuu opiskelumenestyksen heikkeneminen, musiikkiopintojen lopettaminen ja jopa koko musiikkiharrastuksen ja luovan toiminnan lopettaminen. Tämän tosiasian todistavat tutkimuksen tulokset: ”musiikkikoulun opiskelijoiden keskuudessa on vakiomäärä nuoria, joilta puuttuu innostus opiskeluun. Sellaiset opiskelijat eivät nauti opiskelusta, eivätkä omaa motivaatiota jatkamaan musiikin opiskelua. Heitä on koulusta riippuen noin 6-8 % koko musiikkikoulun opiskelijoista. Tietyissä olosuhteissa juuri nämä opiskelijat jättävät musiikkikoulun omasta tahdostaan”⁸.

Kävi ilmi, että on olemassa tekijöitä, jotka voivat vaikuttaa teini-ikäisen musiikin opiskelun motivaatioon. Yksi niistä on **perheen rooli musiikkikoulutuksessa**.

Vanhempien osallistuminen musiikkikoulutukseen osoittautui ajankohtaiseksi rajan molemmin puolin. Ei ole sattumaa, että Joensuun konservatorion kyselyssä lisättiin tätä asiaa käsitteleviä kysymyksiä kyselylomakkeeseen. Kyselyn tulokset osoittavat, että vain 60 % kyselyyn osallistuneista vanhemmista oli halukkaita käymään konserteissa ja vain 80 % vanhemmista satsasi kotona musisoimiseen. Petroskoissa suoritettujen kyselyjen tulokset olivat heikompia: ”vain kolmasosa vanhemmista (36,3 %) kävi lastensa kanssa konserteissa tai musiikkiesityksissä, vielä pienempi määrä (19,9 %) aika ajoin järjesti kotikonsertteja... Ei voi jäädä huomaamatta, että korkea prosentti

7 I. Miljukova, Loppuraportti musiikkikoulujen opiskelijoiden ja heidän vanhempiensa kyselyn tuloksista. - Petroskoi, 2013, sivut 44-45.

8 Sama kuin edellä, s. 22.

opiskelijoista (15,2 %) on vastannut, että heidän vanhempansa eivät osallistu heidän musiikkikoulutukseen millään tavalla”⁹

Ottaen tällaisen tilanteen huomioon, musiikkikoulun on keksittävä kuinka voi houkutella vanhemmat teini-ikäisten musiikkikoulutuksen tueksi. Tällä hetkellä asian eteen ei tehdä riittävästi työtä. Sellaiset työmuodot, kuten yhteisen musiikkitunnin vanhempien kanssa, konsertteihin ja kulttuuritapahtumiin osallistuminen, ”Vanhempien akatemia” - tapahtumat ja muut työmuodot jäävät vielä vähäisiksi. Sen sijaan vanhempien osallistuessa koulutusprosessiin lapsen ja nuoren motivaatio musiikin opiskeluun voi kasvaa huomattavasti. Ottaen huomioon Joensuun konservatorion tutkimuksen tulokset voidaan päätellä, että Joensuun ja Petroskoin musiikkioppilaitokset voisivat järjestää yhteisiä tilanteen parantamiseen suunnattuja metodisia hankkeita ja kulttuurihankkeita.

Toinen opiskelumotivaation vaikuttava tekijä on **opettajien ja vanhempien välinen kommunikointi**. Petroskoin musiikkikoulujen opiskelijoiden vanhemmille suunnatun kyselyn mukaan vanhemmat saavat tietoa musiikkikoulujen tapahtumista suoraan opettajilta¹⁰. Vanhemmat nimenomaan arvostavat henkilökohtaisia kontakteja opettajiin, koska tavallisissa yleissivistävissä kouluissa opettajat entistä enemmän pitävät yhteyttä vanhempiin nettipäiväkirjojen ja muiden nettiohjelmien kautta, mikä tekee kanssakäymisestä persoonattoman. Henkilökohtaisuus on iso plussa musiikkikoulujen toiminnassa. Tästä huolimatta kolmas osa vanhemmista korosti vastauksissa, etteivät musiikkikoulujen nettisivut ole tiedon välittämisen kannalta tehokkaita. Tämän lisäksi musiikkikoulujen opettajat viittasivat vastauksissaan, että tietotekniikan käyttötaitojen harjoittelu olisi tarpeellista¹¹.

Joensuun konservatorion opiskelijoiden vanhemmat myös odottavat tehokkaampaa opettajien ja vanhempien välistä kommunikointia. Vanhempien mielestä yhteyttä on käteväntä pitää yllä sähköpostin tai konservatorion nettisivujen kautta, joten ne pitäisi päivittää useammin¹². Konservatoriot opettajat eivät myöskään ole sataprosenttisen tyytyväisiä omiin tietotekniskommunikatiivisiin taitoihin, 20 % opettajista kaipaa niihin parannusta. Tämä tuo mieleen ajatuksen, että Suomen ja Karjalan oppilaitosten kannattaisi parantaa opettajien tietotekniskommunikatiivisia taitoja yhteisvoimin.

9 Sama kuin edellä, s. 54-55.

10 Sama kuin edellä, s. 56.

11 Sama kuin edellä, c. 25-26

12 Diat 5, 6 ja 11.

Kolmas ja ratkaiseva motivaatioon vaikuttava tekijä liittyy ongelmiin, joihin opiskelijat ja vanhemmat törmäävät musiikkikoulutuksen myöhäisemmässä vaiheessa. Kuten tiedetään, suurin musiikkiopiskelun lopettamisprosentti musiikkioppilaitoksessa on neljännen opiskeluvuoden jälkeen. Suomessa 40 % vanhemmista oli yhtä mieltä seuraavan väitteen kanssa: ”lapseni on ajatellut lopettaa konservatorio-opintonsa”.

Heikon motivaation ja muiden Petroskoin musiikkikoulujen opiskelijoiden ongelmien syinä ovat liian iso opiskelurasitus, kun joutuu käymään kahta koulua (31,7 %) ¹³ ja oman ajan krooninen puute (27,4 %). Opiskelijoiden vanhemmat ovat asiasta samaa mieltä. Suomalaiset yhteistyökumppanit kysyivät saman asian eri muodossa. Kysymys lapsille: ”Miksi konservatorio-opiskelu alkaa tuntua tylsältä?” ja kysymys vanhemmille: ”Lapseni on ajatellut lopettaa opiskelun konservatoriossa, koska...” ¹⁴. Joensuun konservatorion ylemmän asteen opiskelijat korostivat ajanpuutetta, mikä osoittautui ensisijaiseksi ongelmaksi. Toinen syy oli väsyttävät orkesteri- ja teorian tunnukset. Suomalaisen opiskelijoiden vanhemmat osoittivat vastaaviin asioihin: ”Konservatorio-opiskelu vaatii kuria. Monet opiskelijat alkavat kiinnostua muista harrastuksista”. Vanhempien mielestä musiikkiopettajan heikosti motivoiva työtapa voi olla syynä kiinnostuksen kuihtumiseen: ”Toiset opettajat osaavat motivoida ja inspiroida opiskelijoita paremmin”. Osa vanhemmista ajattelee, että ”soittaminen orkesterissa ja teoreettiset aineet väsyttävät lapsia liikaa”. Ajankohtaiseksi ongelmaksi Suomessa nousi liian korkea opiskelumaksu.

Kuten huomaamme, iso opiskelun määrä on yksi motivaation heikkenemisen keskeisemmistä syistä. Ajatellen Petroskoin musiikkikouluja tulee mielen musiikkikoulun ja yleissivistävän koulun etäisyys erilaisuus, jotka ovat voimistuneet viime aikoina. Pitäisi luoda sellaisia kaksipuolisia suhteita näiden koulutusmuotojen välille, että kumpikin hyötyisi niistä. Musiikkikoulutus vaatii paljon aikaa ja energiaa. Musiikkikoulujen opettajien on syytä miettiä, kuinka tehdä opetusprosessi tehokkaammaksi ja vähemmän aikaa vieväksi. Toisin sanoin on tutkittava monipuolisesti pedagogisia menetelmiä ja etsittävä intensiivisiä opetusmetodeja ja teknologioita ¹⁵.

13 Kolmas osa kyselyyn osallistuneista vanhemmista ovat osoittaneet ajan puutteeseen ja liian ison opiskelun määrään.

14 Diat 13 ja 16

15 Pianonsoiton opettajat suosivat T. Smirnovan metodia, jota hän esittää laatimassaan opetuskokonaisuudessaan ”Allegro”.

Kyselyn kohdassa "ehdotuksia palveluiden parantamiseen" oli muun muassa ehdotuksia opetuksen metodin uusimisesta. Teini-ikäisen opiskelijat valittivat liian laajasta opetusohjelmasta, huonosti laaditusta aikataulusta ja vaikeista kotitehtävistä. Hekin ehdottivat toimenpiteitä tilanteen korjaamiseen. Vanhemmat ja opiskelijat ehdottivat opetussuunnitelmien korjaamista niiden sisällön sekä opetusmenetelmien osalta. "Opiskelun tulisi tarjota laajempi soittimien ja opetusohjelmien valikoima. Pitäisi uusia soitettavien musiikkikappalaiden kirjo¹⁶. Tulisi käsitellä mahdollisuus opiskella internetin kautta, opettaa musiikin säveltämistä, parantaa musiikkikirjallisuuden opettamista ja jopa siirtää teoreettiset aineet valinnaisiin aineisiin"(!). Suhtautuminen kahdessa viimeisessä kohdassa mainittuihin aiheisiin, musiikkikirjallisuuteen ja -teoriaan, vastaavat suomalaisten opiskelijoiden mielipidettä asiasta. Joensuun konservatorion opettajat miettivät voisiko teoreettisten aineiden uusimisen tehdä rinnakkain venäläisten kollegojen kanssa. Olisi hyvä yhdistää voimat, jakaa kokemuksia ja saavutuksia keskenään.

Petroskoin musiikkikoulujen opiskelijat pitivät säveltämistä ongelmallisena. Säveltäminen on valtion tason opetusvaatimusten mukaan valinnainen aine. Kysely kuitenkin osoitti, että erityisesti ylemmän asteen opiskelijat ovat kiinnostuneita säveltämisestä. Asia on otettava huomioon esiammatillisten ohjelmien laatimisessa. Suunnitellessamme kansainvälisiä metodihankkeita kannattaa kiinnittää huomiota vanhempien näkökantaan: koulutusohjelmat ja metodit vaativat uusimista.

Joensuun konservatorion kyselyn suorittanut tutkija Raijas oli selvittänyt aikaisemmissa tutkimuksissaan suomalaisia huippumuusikoita. Hän oli haastatellut 12 suomalaista menestynyttä muusikkoa (iältään 20 - 35 vuotta), jotka kertoivat menestyksensä salaisuuksia (Maijala 2003). Heiltä kysyttiin: "Kuinka tullaan menestyväksi muusikoksi?". Omissa vastauksissa he olisivat voineet paljastaa seikkoja, jotka vaikuttavat muusikon uraan ja musiikin harrastamisen motivaatioon. Vastausten analyysi näytti, että ammattimuusikon mielestä "eri luovan kehityksen vaiheissa tarvitaan erilaista motivaatiota". Oma roolinsa ammatillisessa varttumisessa on emotionaalisilla motiiveilla. Tärkein asia "on musiikin soittaminen". Tämän lisäksi "opiskelijan ja opettajan välinen suhde vaikuttaa myönteisesti opiskeluun" ja "opettajan kannustuksella musiikkikoulutuksen alkuvaiheessa on iso rooli"¹⁷.

16 Vanhempien mielestä koulun maine on parempi, jos koulu tarjoaa erilaisia opetuspalveluita ja opiskelijoita opetetaan soittamaan hyvinkin erilaisia soittimia. Vanhempien mukaan on tärkeää käyttää opetuksessa erityyppisiä musiikkikappaleita muun muassa moderneja.

17 P. Raijas, dia 28



Finnish teachers and headmasters visiting Petrozavodsk music schools, May 2013
Финские преподаватели посетили Петрозаводские музыкальные школы, май 2013

Opettaja vaikuttaa paljon musiikkiopinnoissa menestymiseen. Ammattimusiikon kasvu riippuu siitä, millaisena opettaja näkee itsensä ja opiskelijansa, minkälaisia tavoitteita hänelle asettaa. Opettajille suunnatun kyselyn tarkoitus oli selvittää, mikä motivoi musiikin opettajia työhönsä, kuinka he näkevät opetusprosessin. Petroskoissa pidetty kysely käsittelee monia ammatillisen toiminnan puolia. Me kommentoimme niitä, jotka vastaavat suomalaisten kollegojen tuloksia vastaavalta tutkimuksen alasta. Olemme tietoisia sekä myönteisistä että kielteisistä ammatin puolista.

Kyselystä päätellen parasta opettajan ammatissa on "mahdollisuus työskennellä "ihmeellisten" opiskelijoiden kanssa ja nähdä heidän edistyvän opiskelussa, olla riippumaton luovassa työssä, harrastaa monipuolista toimintaa ja kokea olevansa vapaa siinä"¹⁸. Myönteiseksi tekijäksi sanotaan musiikkia sinänsä, eli musikaalista luovaa työtä. Petroskoilaiset opettajat arvostavat työnsä luovaa luonnetta (78,7 %). Tärkeältä tuntuu mahdollisuus olla hyödyllinen yhteiskunnalle (60,6 %) ja käyttää

opittuja taitoja (59,3 %) ”¹⁹. Analysoimalla vastauksia musiikkiopettajan työn ominaisuuksista, voi tehdä seuraavan yhteenvedon: ”Petroskoin opettajat arvostavat työn luovuutta, näkevät yhteiskunnan heidän työstään antaman arvostuksen tärkeänä, opettajat ovat valmiita antautumaan työlleen kokonaan, keskittyen lopputulokseen ja käyttäen siinä innovatiivisia työmenetelmiä”²⁰.

Verraten Suomen ja Karjalan musiikkiopettajien vastauksia keskenään, huomio kiinnittyy mielenkiintoiseen seikkaan: Joensuun konservatorion työntekijät antavat työssään enemmän huomiota opiskelijalle ja hänen menestykselleen, kun taas Petroskoin musiikkiopettajille on tärkeämpää valtion ja yhteiskunnan näkemys heidän työpanoksestaan sekä myös itsensä kehittäminen ja kouluttaminen. Tutkimuksen tuloksista päätellen Petroskoin opettajat nauttivat yli kaiken omassa työssään varsinaisesta pedagogisesta toiminnasta – musiikin opettamisesta luokkahuoneessa. Toiseksi miellyttävin asia on opiskelijoiden valmistaminen konsertteihin ja kilpailuihin, sekä esiintyminen yleisön edessä. Omien musikaalisten ambitioiden toteuttaminen vahvistaa opettajalla menestymisen tunnetta.

Työn negatiiviset puolet, joista Suomen ja Karjalan opettajat ovat yksimielisiä, ovat taulukossa kursiivilla.

Joensuu	Petroskoi
En tiedä Konservatorion tapahtumista	Ei riitä laadukkaita soittimia
Pieni palkka	<i>Likaa rinnakkaistoimintaa: opetusohjelmien kehittäminen, paperityö</i>
<i>Laiskat (sopimattomat) opiskelijat</i>	Ei ole omaa työhuonetta, erillistä työpaikkaa
<i>Kasvava byrokratia</i>	<i>”heikkoja” tai huonosti motivoituneista opiskelijoita.</i>
<i>Epäselvät työkuviot/työtehtävät</i>	
<i>Erimielisyyksiä kollegojen kanssa</i>	

Suomalaiset kollegat kertoivat, että heidän työnsä on huonosti koordinoitua ja siitä puuttuu pyrkimys yhteisiin tavoitteisiin. Tämän lisäksi Joensuun opettajat mainitsivat negatiiviseksi tekijäksi pienen palkan. Petroskoin opettajat kiinnittävät samaan asiaan vähemmän huomiota. Raportissa lukee: ”Hyvä palkka kuuluu kyselyn työkri-

19 I. Miljukova. Loppuraportti Petroskoin musiikkikoulujen opettajien kyselyn tuloksista. 2013, s. 15.

20 Sama kuin edellä, s. 17.

teerien listaan, joka koostuu 14 kohdasta. Se sijaitsee 8. sijalla. Alle kolmasosa kyselyyn osallistuneista opettajista sanoi, että palkan suuruus on tärkeä työn luonnehinnan kannalta”¹. Kuitenkin työn paranemistoivomuksien joukossa melkein joka toinen (47,2 %) on kirjoittanut, että kannattaa musiikkikoulujen opettajien palkan nostamista”.

Pääongelmien joukossa Petroskoin musiikkikoulujen opettajien mielestä on huonot työolot kouluissa (ei ole teknologiaa ja opetusvälineitä) sekä paperityö, joka vie liian ison osuuden työajasta ja häiritsee ”elävää” työtä opiskelijoiden kanssa. Kyselyn analyysi näytti, että juuri näihin kohtiin opettajat toivovat parannusta koulujen johdolta ja kulttuurivirastolta.

Sekä Suomessa että Karjalassa seuraavat asiat ovat ongelmien listan ensimmäisellä sijalla: liikaa paperitöitä ja opiskelijoiden heikko motivaatio. Luovien ammattien edustajille paperityö on aina ollut raskasta ja ehkä tästä syytä metodistin tehtävät eivät ole kovin suosittuja musiikkiopettajien keskuudessa. Opiskelijoiden heikko motivaatio huolestuttaa opettajia. Tutkimukset tulokset ovat osoittaneet, että motivaatio perustuu seuraaviin seikkoihin: perheen rooli musiikkikoulutuksessa, opettajien ja vanhempien toimiva kommunikaatio, opetusmetodioiden/teknologioiden ja nykyopiskelijoiden tarpeiden vastaavuus, vaikeuksien huomioon ottaminen ja toimiva työyhteisö, joka on valmis ylittämään vaikeuksia.

”Musiikkiprojekti: inspiraatiota musiikkikasvatuksesta” -hankkeen yhteydessä pidettiin kaksi seminaaria, joihin osallistui Petroskoin musiikkikoulujen opettajia sekä Joensuun konservatorion opettajia. Yhdessä olemme selvittäneet työmme haasteita ja olemme valmiita kohtaamaan niitä. Ryhtykäämme töihin!

1 Sama kuin edellä, s. 18

ОБУЧЕНИЕ С УВЛЕЧЕНИЕМ: ПЕРСПЕКТИВЫ БЕЗ ГРАНИЦ

Красковская Татьяна Викторовна

заместитель директора по учебно-воспитательной работе Детской музыкально-хоровой школы Петрозаводска

Одним из основных направлений проекта «Музыка: обучение с увлечением» стало проведение двустороннего социологического исследования. С одной стороны – анкетирование учащихся школ, их родителей и преподавателей ДМШ и ДШИ города Петрозаводска², с другой – анкетирование тех же целевых групп на всех ступенях обучения в Консерватории г. Йоэнсуу (Финляндия)³. В Петрозаводске исследование было выполнено социологической лабораторией Петрозаводского государственного университета и сотрудниками кафедры социологии ПетрГУ⁴. В г. Йоэнсуу – исследовательской группой проекта, которую возглавила доктор музыковедения, магистр социальных наук Пирре Райяс.

2 В качестве объекта исследования были выбраны четыре музыкальные школы г. Петрозаводска: Детская музыкальная школа №1 им. Синисало, Детская музыкально-хоровая школа, Детская школа искусств им. Балакирева, Детская музыкальная школа им. Свиридова.

3 Известно, что Консерватория Йоэнсуу объединяет ступени раннего эстетического образования детей, начального музыкального образования, среднего музыкально-педагогического образования.

4 Программа и инструментарий исследования (анкеты) были разработаны сотрудниками социологической лаборатории совместно с исследовательской группой проекта – представителями Петрозаводской государственной консерватории им. А.К. Глазунова, детских музыкальных школ города и Управления культуры Администрации Петрозаводского городского округа. Руководитель исследования – заведующая кафедрой социологии факультета политических и социальных наук ПетрГУ, доцент, кандидат философских наук Милюкова И.А.



Salon orchestra from Joensuu having a concert in the Begemot café in Petrozavodsk, February 2014
Салонный оркестр Йюэнсуу выступает в кафе «Бегемот» в Петрозаводске, февраль 2014

Вектор исследования был общим – выявить причины положительной или отрицательной мотивации к занятиям музыкой у детей и их родителей, а также обозначить проблемы в профессиональном развитии преподавателей. Несмотря на это, организаторы исследований с обеих сторон – финской и русской – не ставили перед собой задачу сформулировать одни и те же вопросы в анкетах, однако круг проблем, обозначенных в опросниках, оказался практически одинаковым.

Итоги исследований были озвучены на семинарах проекта в ноябре 2013 и марте 2014 года. Автор статьи располагает документами, в которых представлены эти сведения. Это доклад-презентация «Оценка деятельности Консерватории Йюэнсуу-2013», представленная Пирре Райяс; итоговый отчет по результатам социологического анкетирования обучающихся музыкальных школ г. Петрозаводска и их родителей, итоговый отчет по результатам анкетирования педагогов музыкальных школ г. Петрозаводска, опубликованные на сайте Управления культуры Администрации Петрозаводского городского округа. Оба отчета выполнены руководителем исследования – заведующей кафедрой социологии факультета политических и социальных наук ПетрГУ, доцентом, кандидатом философских наук И.А. Милюковой.

В результате сравнения этих отчетов выяснились любопытные факты и вскрылись схожие проблемы, которые и будут освещены в данной статье.

По результатам анкет петрозаводских родителей «более 40% опрошенных родителей оценили степень удовлетворенности результатами обучения музыке их детей на высшие 9-10 баллов. Средний балл удовлетворенности по всей выборочной совокупности родителей составил 8,03 балла из 10 возможных, ...более 50% оценили степень своей удовлетворенности результатами обучения ребенка в музыкальной школе не ниже 8 баллов. ... Подавляющее большинство опрошенных родителей (84%) полностью или частично согласились с мнением, что их «ребенок с охотой ходит в музыкальную школу», а две трети (66%) – с мнением, что «ребенок довольно часто и с удовольствием (помимо выполнения домашнего задания) играет на музыкальном инструменте и/или поет»⁵. Удовлетворенность результатами обучения детей подтверждается тем, что подавляющее большинство родителей (95,6%) рекомендовали бы знакомым для обучения их детей ту музыкальную школу, в которую ходят их дети. Родители учащихся Консерватории Йозенсуу так же высоко оценили уровень удовлетворенности результатами обучения их детей: из 5 возможных балл не опускается ниже отметки 4,5, т.е. 95%⁶. Финские учащиеся отмечали, что самым интересным в процессе музыкального образования является исполнение музыки для аудитории, радость от изучения нового и возможность самореализации⁷.

Результаты проведенных исследований свидетельствуют о том, что музыкальное образование сегодня является привлекательным для родителей и в Карелии, и в Финляндии, поскольку обеспечивает общий культурный уровень учащихся и выпускников. Но родители видят в музыкальной школе не только возможность получения качественного начального профессионального образования, но и шанс воспитать базовые компетенции (общую эрудицию, силу воли, умение общаться и управлять своим временем, «дополнительное формирование внимания и памяти», «ощущение «успешности» у ребенка») и подготовить его к овладению навыками, нужными в разных профессиях⁸. О популярности образования, которое предлагает современная музыкальная школа,

5 Милокова И.А. Итоговый отчет по результатам социологического анкетирования обучающихся музыкальных школ г. Петрозаводска и их родителей. – Петрозаводск, 2013. С. 48-51.

6 Райяс П. Оценка деятельности Консерватории Йозенсуу-2013, слайд 4.

7 Там же, слайд 17.

8 Милокова И.А. Итоговый отчет по результатам социологического анкетирования обучающихся музыкальных школ г. Петрозаводска и их родителей. – Петрозаводск, 2013. С. 44-45.



Benchmarking event in Saint-Petersburg, May 2014
Образовательный визит в Санкт-Петербург, май 2014

свидетельствует и тот факт, что приемные прослушивания в первый класс проходят на конкурсной основе. Особой популярностью пользуются программы раннего эстетического развития, как в Карелии, так и в Финляндии.

Может показаться, что при таком высоком проценте удовлетворенности качеством и результатами музыкального образования нет причин для беспокойства и поиска стимулов для дальнейшего совершенствования системы. Однако это не так. Основная проблема заключается в том, что **мотивация учащихся к занятиям музыкой ослабевает в старших классах**, что приводит к снижению уровня успеваемости детей, прекращению обучения в музыкальной школе в старшем возрасте и даже отказу от продолжения музыкально-творческой деятельности после окончания музыкальной школы. Этот факт подтверждается результатами исследования: «среди учащихся музыкальных школ есть достаточно устойчивая группа ребят, которые в силу различных причин учатся без большого желания, не получают удовольствия от занятий музыкой и не имеют стойкой мотивации к продолжению обучения в музыкальной школе. Правда,

эта группа сравнительно немногочисленна и, в зависимости от конкретной школы, не превышает 6-8%. Но при определенном стечении обстоятельств это потенциальные кандидаты на добровольный уход из школы»⁹.

Как выяснилось, есть несколько факторов, влияющих на мотивацию подростка к обучению музыке. Один из них - **роль семьи в процессе музыкального образования**.

Проблема участия родителей в музыкальном образовании детей оказалась актуальной для обеих сторон. Не случайно исследователи образовательной среды консерватории Йозенсуу тоже включили в анкеты вопросы, затрагивающие эту тему. В результате анкетирования выяснилось, что посещать концерты готовы 60% опрошенных финских родителей, поддерживать традицию домашнего музицирования - 80% опрошенных. Более скромные результаты оказались в Петрозаводске, где «лишь треть родителей (36,3%) ходит с детьми на концерты и музыкальные спектакли и еще меньше (19,9%) - время от времени устраивают домашние концерты... бросается в глаза очень высокий процент учащихся (15,2%), ответивших, что их родители практически никак не участвуют в процессе их музыкального обучения»¹⁰.

Учитывая такое положение дел, музыкальной школе необходимо продумать способы привлечения внимания родителей к музыкальному образованию подростков. Как известно, данное направление работы остается пока без должного внимания. Единичными остаются такие формы взаимодействия с родителями, как совместное обучение и участие в концертах, посещение культурных акций, «родительские академии» и др. А между тем мотивация ребенка к обучению в музыкальной школе может быть намного выше при успешном взаимодействии с родителями. Оглядываясь на результаты исследования этой проблемы финской стороной, можно сделать вывод о том, что между консерваторией Йозенсуу и школами Петрозаводска возможна организация совместных методических и культурных проектов, направленных на изменение данной ситуации в лучшую сторону.

Второй фактор, влияющий на мотивацию к обучению, - **это коммуникация между преподавателями и родителями**. По итогам анкетирования петро-

9 Там же, с. 22.

10 Там же, с. 54-55.

заводских родителей основным источником получения информации о жизни музыкальной школы является их личное общение с педагогами¹¹. Возможно, такой формой общения тет-а-тет многие очень дорожат, поскольку в общеобразовательных школах, наоборот, наблюдается тенденция к безличностному общению между родителями и преподавателями через системы интернет-школы, интернет-дневника. Личное общение, конечно, – огромный плюс в работе музыкальной школы. Тем не менее родители отмечают, что такой эффективный способ передачи информации, как сайт школы, задействован недостаточно, треть взрослых респондентов указали это в анкетах. Кроме того, преподаватели музыкальных школ, осознавая необходимость владения информационными технологиями, тоже указывают на важность обучения в данном направлении¹².

Родители учащихся Консерватории Йоэнсуу тоже ожидают более активной коммуникации между преподавателями и родителями. Они считают, что самым удобным могло бы стать общение через электронную почту или сайт консерватории, поэтому советуют обновлять его чаще¹³. Да и преподаватели не на все 100% (а на 80%) довольны своими информационно-коммуникационными навыками. Это еще раз подтверждает мысль о том, что в повышении профессиональной информационно-коммуникативной компетентности нам, возможно, стоит объединить усилия.

Третий фактор, имеющий определяющее значение для наличия стабильной мотивации к музыкальному образованию, – это **те трудности и проблемы, с которыми обучающиеся и родители сталкиваются в процессе обучения** уже в старшем возрасте: как известно, основной отсев происходит в школах после четвертого года обучения. В Финляндии на утверждение: «Мой ребенок думал о том, чтобы закончить занятия в консерватории» утвердительно ответили 40% опрошенных.

В иерархии причин низкой мотивации и проблем, с которыми сталкиваются подростки в петрозаводских музыкальных школах, лидирующие позиции заняли следующие: высокая учебная нагрузка и необходимость совмещать две школы (31,7%)¹⁴, хроническая нехватка времени «для себя» (27,4%). По этим

11 Там же, с. 56.

12 Там же, с. 25-26.

13 Слайды 5, 6, 11.

14 Треть опрошенных родителей тоже отмечают проблему загруженности и нехватки времени.

позициям мнение учащихся совпало с мнением родителей. В исследованиях финской стороны подобные вопросы тоже были заданы, но сформулированы немного по-другому: «Почему занятия музыкой становятся скучными?» (детям) и «Мой ребенок думал о том, чтобы закончить занятия в консерватории по причине...» (родителям)¹⁵. Учащиеся старших классов Консерватории Йоэнсуу тоже обозначили проблему нехватки времени (она вышла на лидирующие позиции), утомительные занятия в оркестре и на уроках по теории музыки. Родители финских учащихся указали на сходные причины: «Обучение музыке в консерватории требует дисциплины. Многие учащиеся увлекаются и другими занятиями». Но, по мнению родителей, причиной ухода ребенка из школы может быть и недостаточная мотивация со стороны педагога («Некоторые преподаватели могли бы больше мотивировать детей и вдохновлять их»). Кроме того, «некоторые родители полагают, что игра в оркестре и теоретические дисциплины слишком утомляют детей». Весьма актуальной для финских родителей проблемой стала высокая плата за обучение детей.

Как видим, **большая нагрузка - основная причина падения мотивации обучающихся**. В отношении петрозаводских музыкальных школ этот факт наводит на некоторые размышления. Во-первых, между музыкальной и общеобразовательной школами в последнее время образовалась некая дистанция. Регулирование, а возможно, и построение взаимовыгодных договорных отношений должно стать одним из главных направлений в интеграции общего и дополнительного образования. Во-вторых, осознание трудоемкости музыкального образования должно навести преподавателей на размышления о том, как сделать процесс обучения более интенсивным по результатам и менее затратным по времени. Другими словами, необходимо изучать многообразный педагогический опыт и искать интенсивные методики и технологии музыкального образования¹⁶.

Проблема **обновления методики преподавания** в анкетах петрозаводчан тоже прозвучала - в разделе предложений по совершенствованию качества предоставляемых услуг. Подростки и здесь жаловались на большую учебную загруженность, неудачно составленное расписание, сложные домашние задания, а потому и многие их предложения были направлены на изменение ситуации. Ребята и родители предлагали внести изменения в учебные планы,

15 Слайды № 16 и 13 соответственно.

16 Так, например, большой популярностью у преподавателей фортепиано пользуется методика Т. Смирновой, представленная в ее авторском курсе «Allegro».

содержание и методику преподавания: предоставить более широкий выбор программ и инструментов, обновить учебный нотный репертуар¹⁷, рассмотреть возможности обучения через Интернет, научить сочинять музыку, лучше преподавать музыкальную литературу и даже сделать необязательным курс «теории музыки» (!). Два последних предложения, констатирующие особое отношение детей к предметной области теории и истории музыки, звучат в унисон с мнением финских учащихся. Преподаватели Консерватории Йоэнсуу тоже озабочены проблемой обновления методики преподавания теоретических предметов. Решение данного вопроса может стать общей темой и установить методические контакты с финской стороной, а также учесть элементы успешного опыта и поделиться своими наработками.

Обозначив некоторые «трудные» места, дети петрозаводских музыкальных школ с поразительной точностью указали на проблему обучения композиции: этот предмет ведется в школах на факультативной основе, в федеральных государственных требованиях выведен в вариативную часть и отдается на откуп «предмета по выбору». Между тем, как показало исследование, композиция очень интересует детей старшего возраста. И это, несомненно, нужно учесть при переходе на предпрофессиональные программы. Об обновлении перечня образовательных программ и методик преподавания отдельных дисциплин пишут и родители, поэтому данное направление можно считать одним из основных при планировании международных методических проектов.

В ходе исследования финской стороной был предпринят замечательный ход: проведен опрос 12 выдающихся финских музыкантов в возрасте от 20 до 35 лет, которые сделали блестящую карьеру и могли поделиться секретами своего успеха. Им был задан вопрос: «Как стать выдающимся музыкантом?», ответив на который, они могли указать на факторы, влияющие на карьеру музыканта и мотивирующие на занятия музыкой. Анализ ответов музыкантов показал, что профессиональные музыканты «нуждаются в различных мотиваторах в разные периоды своего творчества». Особую роль в профессиональном становлении играют эмоциональные мотивы, и «самым важным в игре на инструменте является исполнение музыки». Кроме того, «отношения «учитель – ученик» значи-

17 Родители учащихся тоже считают, что репутация музыкальной школы существенно возрастает, если в школе осуществляется широкий спектр образовательных услуг, практикуется обучение детей игре на разных музыкальных инструментах (44,7%). Немаловажным для многих родителей является использование в обучении разнообразных музыкальных произведений и стилей, в том числе современных (26,3%).

тельно влияют на успех в изучении как музыки, так и других предметов» и «поддержка от учителя на первых этапах обучения имеет наибольшее значение»¹⁸.

Таким образом, **процесс музыкального образования напрямую связан с образом учителя, педагога, преподавателя.** И от того, каким педагог видит себя и своего ученика, какие цели ставит перед ним в своей работе, зависит успешность становления музыканта-профессионала. Выяснить, какими мотивами движим современный педагог музыкальной школы, как он представляет себе музыкально-образовательный процесс, в какой помощи нуждается, было призвано анкетирование преподавателей.

Исследование, посвященное этим вопросам и проведенное в Петрозаводске, затрагивает очень многие аспекты профессиональной деятельности педагогов музыкальной школы и заслуживает отдельных комментариев. Мы же остановимся лишь на некоторых из них, пересекающихся с результатами исследования финской стороны. Нам были представлены два ракурса: оценка позитивной и негативной сторон профессии.

Согласно результатам исследования, самой позитивной стороной своей работы финские педагоги видят следующее: «возможность работать с чудесными учащимися и видеть их прогресс, быть независимым в собственном творчестве, заниматься разносторонней деятельностью и обладать достаточной степенью свободы для этого»¹⁹. Немаловажным позитивным фактором называют музыку саму по себе, т.е. опять же музыкальное творчество. Петрозаводские преподаватели «больше всего ценят в работе, с одной стороны, ее творческий характер (78,7%), а с другой – свою востребованность в обществе, возможность принести конкретную пользу людям (60,6%) и на практике применять полученные профессиональные знания (59,3%)»²⁰. «Сопоставив данные факторного анализа с распределениями ответов на вопрос о важных чертах работы, можно сказать, что педагоги музыкальных школ Петрозаводска ценят в работе ее творческий характер, ориентируются на общественную оценку их труда, готовы отдавать себя работе полностью, при этом ориентируясь на конечный результат и используя для этого инновационные методы работы»²¹.

18 Райяс П., слайд №28.

19 Райяс П., слайд №24.

20 Милокова И.А. Итоговый отчет по результатам анкетирования педагогов музыкальных школ г. Петрозаводска. – 2013, с. 15.

21 Там же, с. 17.

При сравнении мнений преподавателей финской и карельской стороны бросается в глаза одна интересная деталь: у преподавателей Консерватории Йоэнсуу центральное место в профессиональном деле отдано ребенку, своему воспитаннику и его результатам. В то время как петрозаводчане больше обеспокоены оценкой своего труда обществом и государством, заняты проблемами саморазвития и самообразования. Результаты исследования отношения преподавателей к собственной профессиональной деятельности свидетельствуют о том, что основной вид работы – педагогическая деятельность в классе с ребенком – приносит преподавателям Петрозаводска самое большое удовлетворение. На втором месте по значимости – работа по подготовке своих учащихся к конкурсам и концертам, а также собственная исполнительская деятельность. То есть реализация профессиональных амбиций музыканта играет

г. Йоэнсуу	г. Петрозаводск
<p>Не имею представления о том, что происходит в консерватории</p> <p>Низкая заработная плата</p> <p><i>Ленивые (или негодные) ученики</i></p> <p><i>Растущая бюрократия</i></p> <p>Неясные обязанности/распределение обязанностей</p> <p>Несогласие с коллегами</p>	<p>Не хватает хороших музыкальных инструментов</p> <p>Высокая загруженность «сопутствующей» деятельностью (разработка учебных программ, подготовка документации и т.п.)</p> <p>Отсутствие отдельного рабочего места, кабинета</p> <p><i>«Слабый» контингент учащихся, их низкая заинтересованность в обучении</i></p>

немаловажную роль в ощущении собственной успешности.

В определении негативных сторон своей профессии финские и карельские преподаватели сошлись в нескольких позициях, они выделены курсивом в таблице:

В отличие от петрозаводских преподавателей финские коллеги наряду с проблемами координации действий в общей работе и отсутствием мотивации на достижение общих целей обозначают низкую заработную плату как негативный фактор. Однако это не значит, что преподавателей Петрозаводска не волнует этот вопрос. В отчете читаем: *«Что касается достойной оплаты труда, то это требование, конечно, присутствует в перечне наиболее важных характеристик работы, но занимает лишь 8-е место в общем перечне из 14 возмож-*



Russian project participants and project manager Pirre Rajjas at joint concert in Joensuu, November 2014
Российские участники и менеджер проекта Пирре Райяс на совместном концерте в Йоэнсуу, ноябрь 2014

ных позиций: меньше трети опрошенных педагогов (29,9%) выбрали ее для себя как наиболее важную характеристику работы»¹. Зато в числе предложений и пожеланий по улучшению работы системы музыкального образования «абсолютным лидером по частоте упоминания оказались предложения, связанные с **повышением оплаты труда** педагогов в музыкальной школе: почти каждый второй (47,2%) преподаватель из тех, кто написал в анкете какие-либо пожелания, вспомнил о зарплате».

Среди основных проблем и трудностей в профессиональной деятельности в петрозаводских музыкальных школах педагоги назвали в первую очередь невысокий уровень материально-технического обеспечения школ и высокую загруженность преподавателя бумажной работой, отвлекающей его от живой работы с учениками. Надо сказать, что и при анализе предложений в адрес

1 Там же, с. 18.

руководства школы и Управления культуры эти две группы проблем оказались также на лидирующих позициях.

В итоге сходных позиций оказалось две: высокая загруженность бумажной и сопутствующей работой и «слабый», немотивированный контингент учащихся. Первая кажется нам закономерной: для людей творческих профессий работа с бумагами всегда была тяжелым бременем, не случайно и методическая работа у преподавателей музыкальных школ не пользуется популярностью. А вот второй фактор – низкая мотивация учащихся – говорит нам о том, что педагоги обращают внимание на этот факт, он их беспокоит, он очевиден. Результаты исследования показали, что она (мотивация), а значит, и «обучение с увлечением» обусловлено несколькими факторами, среди которых те, которые вышли на первый план в результатах двустороннего исследования. Это, во-первых, роль семьи в процессе музыкального образования, во-вторых – эффективная коммуникация между преподавателями и родителями, в-третьих – соответствие методик и технологий преподавания особенностям и потребностям современных учащихся, в-четвертых – учет трудностей, которые стоят на пути учащегося в процессе обучения и, конечно, деятельность преподавателей, настроенных на преодоление этих трудностей. Работа двух проблемных семинаров в рамках проекта «Музыка: обучение с увлечением», в которой приняли участие преподаватели музыкальных школ Петрозаводска и Консерватории г. Йоэнсуу, показала, что мы видим эти проблемы и готовы их решать. Давайте попробуем сделать это вместе!

LUOVA MUSIIKKIPAJA: UUDET MAHDOLLISUUDET

Olga Mazo

*Petroskoin Luovan musiikkipajan/musiikkilaboratorion manageri
(suomentanut Kristina Korotkih)*

Helmikuussa 2014 Petroskoin Raution musiikkiopiston alaisuudessa aloitti toimintansa Luova musiikkipaja, joka perustettiin suomalais-venäläisen Inspiraatiota musiikkikasvatuksesta – hankkeen puitteissa. Mahdollistaakseen Luovan musiikkipajan tehokkaan työn, hankkeen rahoituksella musiikkipajan käyttöön ostettiin nykyaikaisia korkealaatuisia teknisiä laitteita, joiden avulla voi julkaista metodista aineistoa, järjestää videokonferensseja ja -lähetyksiä.

Mikä on Luova musiikkipaja? Se ei ole pelkästään hyvin varustettu luokkahuone, vaan myös luova tila, virtuaalinen alue, jolla voi yhdistää opetusprosessin osallistujien voimat niin, että opiskelu tuottaisi inspiraatiota. Tämähän on hankkeen tavoite – etsiä lisää inspiraatiota musiikkikasvatuksesta.

Luovan musiikkipajan yhteydessä tuli mahdolliseksi toteuttaa sellaisia hankkeita ja järjestää sellaisia tilaisuuksia, jotka ovat laajempia kuin taidekoulujen opetusohjelmat eivätkä mahdu oppiainevaatimuksien piiriin. Luovan musiikkipajan toinen tärkeä tavoite on yhdistää eri alojen ammattilaisia, joilla on uusia näkemyksiä tuttuihin ja jo tutkittuihin asioihin.

Tänään voimme jo puhua Luovan musiikkipajan toiminnan tuloksista. Petroskoin Raution musiikkiopiston tiloissa 24.-28. maaliskuuta pajan voimin pidettiin koulutusmoduuli, joka on Inspiraatiota musiikkikasvatuksesta – hankkeen koulutusseminaarin osa. Siihen osallistui 43 taidekoulun opettajaa, jotka toteuttavat musiikkikasvatusohjelmia Petroskoissa ja Kostamuksessa. Seminaarin ohjelmassa oli aiheita, joita ei ole aikaisemmin käsitelty pedagogisissa piireissä. Aiheiden joukossa oli

musiikkikoulujen toiminnan markkinointi, taidekoulun opettajan myönteisen imagon luominen sekä työläinsäädännön kysymyksiä. Seminaarin päätteeksi pidettiin osallistujien tyytyväisyyskysely sekä pohdittiin musiikin opettajille suunnattujen seminaarien kehityssuuntia. Seminaarin aikana pidettiin ensimmäinen videokonferenssi, johon osallistui suomalaisia yhteistyökumppaneita. On-line-konferenssin kokemus on tärkeä kaikille projektin osallistujille, koska jatkossa se auttaa pitämään yhteisiä seminaareja suomalaisten tahojen kanssa projektin ulkopuolellakin.

Luovan musiikkipajan toinen menetelmällinen hanke on "Metod. Class". Hankkeeseen osallistui 19 opettajaa ja metodistia kolmesta Petroskoin taidekoulusta, joissa toteutetaan musiikkitaiteen kasvatusohjelmia. Hankkeen tuloksena on opettajien artikkelikokoelma. Julkaisun levikki on vain 100 kappaletta, mutta se on kuitenkin tärkeää materiaalia Karjalan tasavallan ja Petroskoin opettajakunnalle. Jokainen tasavallan musiikki- ja taidekoulu saa "Metod. Class" -kappaleen. Joensuun konservatorio saa muutaman artikkelikokoelman. Näin suomalaiset kollegat tutustuvat Petroskoin opettajien metodisiin ja pedagogisiin löytöihin. Julkaisu saa ISBN-nu-



Musicians from Petrozavodsk music schools having a concert in the Art Museum in Joensuu during Joensuu City Day, November 2014
Учащиеся музыкальных школ Петрозаводска выступают на концерте в Музее изобразительных искусств на День города Йоэнсуу, ноябрь 2014

meron ja ilmestyy muun muassa sähköisessä muodossa niin, että muutkin Venäjän ja maailman musiikin opettajat pääsisivät tutustumaan julkaisuun.

Seuraavan joulukuussa päättyvän ”Master. Class” – hankkeen tavoitteena on koota videokokoelma, joka sisältäisi nauhoitettuja Petroskoin johtavien musiikkiopettajien tunteja. Videokokoelma levitetään kaikkiin Karjalan tasavallan taide- ja musiikkikouluihin.

Nämä kaksi Luovan musiikkipajan hanketta ”Metod. Class” ja ”Master. Class” ovat vahva metodinen apu monille opettajille, joilla omat pedagogiset strategiat ovat vielä haussa. Hankkeen varsinaiset osallistujat saavat tukea ja taitonsa tunnustusta sekä mahdollisuuden tallentaa ainutlaatuisen kokemuksensa.

Kaksi yllämainittua hanketta on vain osa Luovan musiikkilaboratorion toimintaa. Kaupungin musiikkikoulujen metodistien ja Raution musiikkiopiston metodiluokan yhteisvoimin perustetaan opettajien metodistinen tukipalvelu. Palvelu tarjoaa opettajille käytännöllistä ja neuvonta-apua menetelmämateriaalien suunnitteluun, levittämiseen ja käyttöön.

Seuraava tärkeä Luovan musiikkipajan työsuuntaus on nuorten muusikkojen tukeminen. Musiikki- ja taidekasvatusohjelmia toteuttavien koulujen opiskelijoille järjestettiin kirjoituskilpailu, jonka nimeksi tuli säe G. Struven laulusta: ”Maailmassa ei ole musiikkia ihanampaa asiaa”¹. Sekä opettajien että vanhempien on tärkeä tietää, mitä mieltä opiskelijat ovat koulusta ja musiikkiaineista sekä mistä he pitävät eniten. Kilpailua tuki Karjalan musiikkiteatteri, joka palkitsi voittajat ilmaisilla lipuilla esityksiin. Kilpailun palkintojenjakoseremonia järjestettiin Petroskoin näyttelysalin tiloissa.

Yleisesti Luovan musiikkipajan toiminta on suunnattu rakentamaan puoleensa vetävän musiikkikoulutuksen kuvan sosiokulttuurisissa piireissä. Pajan tarkoitus on sisäistää opetusprosessiin nykyaikaisia teknologioita sekä yhdistää opettajien voimat ja etsiä alan ongelmille ja tehtäville ainutlaatuisia ja mielenkiintoisia ratkaisuja. Hankkeen aikana Luova musiikkipaja on tehnyt oman panoksensa Karjalan tasavallan musiikkikoulutuksen kehittämiseen. Toivotaan että jatkossakin yhteistyömme mottona on ”Pyritään eteenpäin uusiin saavutuksiin!”.

1 Musiikki: G. Struve, sanoitus: V. Semernina ”Musiikki on aina kanssasi”

МУЗЫКАЛЬНАЯ ТВОРЧЕСКАЯ ЛАБОРАТОРИЯ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Мазо Ольга Евгеньевна

менеджер Музыкальной Творческой Лаборатории

С февраля 2014 года на базе Петрозаводского музыкального колледжа им. К.Э. Раутио начала свою работу Музыкальная Творческая Лаборатория, созданная в рамках совместного российско-финляндского проекта «Музыка: обучение с увлечением». Для ее эффективной работы на средства гранта было закуплено современное высокотехнологичное оборудование, которое позволяет не только издавать методические материалы, но и создавать цифровые образовательные ресурсы, а также организовывать телемосты и видеотрансляции.

Но что же такое Музыкальная Творческая Лаборатория? Это не столько хорошо оборудованный кабинет, сколько прежде всего некое творческое пространство, виртуальная площадка, позволяющая объединять усилия всех участников образовательного процесса в достижении главной цели – обучения с увлечением. В рамках этого творческого пространства стало возможным реализовывать те проекты и мероприятия, которые не «умещаются» в обычный образовательный процесс школ искусств: в рамки программ и требований по предметам.

Еще одна важная особенность деятельности Музыкальной Лаборатории – это объединение: объединение единомышленников и тех, кто обычно трудно идет на контакт; объединение специалистов далеких, на первый взгляд, от музыки областей знаний и тех, кто предлагает по-новому взглянуть на уже, казалось бы, досконально изученные и привычные вещи.



Musicians from Petrozavodsk music schools having a concert in the Art Museum in Joensuu during Joensuu City Day, November 2014

Учащиеся музыкальных школ Петрозаводска выступают на концерте в Музеи изобразительных искусств на День города Йюэнсуу, ноябрь 2014

Первым крупным мероприятием лаборатории стал второй модуль обучающего семинара проекта «Музыка: обучение с увлечением», который прошел с 24 по 28 марта на базе Петрозаводского музыкального колледжа им. К.Э. Раутио. В нем приняли участие 43 преподавателя школ искусств, реализующих программы музыкального образования, из Петрозаводска и Костомукши. В программу семинара были включены темы, которые ранее никогда не поднимались в педагогической аудитории. Среди них и маркетинг деятельности музыкальных школ, и вопросы формирования позитивного имиджа преподавателя школы искусств, и вопросы трудового законодательства. По результатам семинара было проведено анкетирование на предмет удовлетворенности слушательской аудитории и выстраивания линии дальнейшего развития семинарских занятий с педагогами музыкальных школ. Также впервые в рамках семинара состоялась видеоконференция с финской стороной в режиме онлайн. Подобный опыт очень важен для всех участников проекта, т.к. позволит в дальнейшем проводить семинарские занятия и конференции с участием финских коллег.

Еще один завершённый проект Музыкальной Творческой Лаборатории – это методический проект «Metod.Class». В нем приняли участие 19 преподавателей и методистов из трех школ искусств г. Петрозаводска, реализующих программы в области музыкального искусства. Результатом проекта стало издание сборника методических работ преподавателей. И хотя тираж сборника совсем небольшой – всего 100 экземпляров, можно смело сказать, что это первый весьма успешный и очень важный опыт для педагогического сообщества нашего города и Республики Карелия. Каждая музыкальная школа и школа искусств республики получит по экземпляру книги «Metod.Class». Несколько сборников будут подарены Консерватории Йоэнсуу, и наши финские коллеги смогут ознакомиться с методическими разработками и педагогическими находками петрозаводских преподавателей. А присвоение книге номера ISBN и создание электронной версии позволяют надеяться, что эту книгу смогут прочитать и музыканты-педагоги других регионов России и мира.

Следующий большой проект – «Master.Class» – создание видеотеки с записью уроков ведущих преподавателей различных музыкальных специальностей г. Петрозаводска. Его результаты также будут распространены по всем школам искусств Республики Карелия, реализующим программы в области музыкального искусства.

Эти два проекта Музыкальной Творческой Лаборатории, «Metod.Class» и «Master.Class», станут реальной методической помощью для многих преподавателей, которые находятся в педагогическом поиске. А для непосредственных участников проекта это поддержка и признание их мастерства и возможность сохранения уникального опыта.

Но деятельность лаборатории в методическом направлении не ограничивается только этими двумя проектами. На базе колледжа будет создана служба поддержки методической деятельности преподавателей, которая объединит усилия методистов музыкальных школ города и методического кабинета Петрозаводского музыкального колледжа им. К.Э. Раутио. Цель создания службы – максимальная практическая и консультационная помощь преподавателям в создании, разработке, распространении и внедрении методических работ в учебный процесс.

Не менее важное направление деятельности лаборатории – поддержка юных музыкантов. «Ничего нет в мире музыки чудесней!»² – эта строчка из песни Г.Струве стала названием конкурса литературных творческих работ учащихся школ искусств, реализующих программы в области музыкального искусства. Узнать мнение тех, кого мы учим, о школе, об учителях, о музыкальных предметах, понять, что нравится нашим детям, – это важно и для педагогов, и для родителей. Партнерами Музыкальной Лаборатории в этом проекте стали Музыкальный театр Республики Карелия, который предоставил возможность бесплатного посещения спектаклей победителям конкурса, и Городской выставочный зал, где пройдет награждение всех участников конкурса.

В целом можно сказать, что все проекты Музыкальной Творческой Лаборатории направлены на формирование привлекательного имиджа музыкального образования в окружающем социокультурном пространстве, внедрение в образовательный процесс современных технологий и консолидацию усилий педагогического сообщества для создания уникальных и оригинальных решений существующих проблем и задач. За проектный период Музыкальная Творческая Лаборатория уже внесла свою лепту в развитие музыкального образования Республики Карелия. Хочется надеяться, что и в дальнейшей работе нашим главным девизом станет: «Вперед – к новым возможностям!».

2 Муз. Г.Струве, сл. В.Семернина «Музыка всегда с тобой»

KRISTALLISOIVA KOKEMUS JA MUUSIKON MOTIVAATIO

Pirre Raijas

*Musiikin tohtori, YTM, sellonsoiton lehtori va.
Joensuun konservatorio*

1 JOHDANTO

Mikä saa lapsen innostumaan jonkin instrumentin soittamisesta ja tavoittelemaan muusikon uraa jo pienestä pitäen? Tunnettujen muusikoiden elämäkerroissa mainitaan usein lapsuuden vaikuttavista tapahtumista. Sellisti-ihmelapsi Jacqueline du Pré unelmoi jo 5-vuotiaana sellistin urasta. Samoin viulisti Yehudi Menuhin ihastui jo 3-vuotiaana Louis Persingerin viulun ääneen ja halusi tulla viulistiksi.

Tässä artikkelissa pohditaan muusikon motivaatioon liittyviä tekijöitä, ja erityisesti lapsuudessa koetun kristallisoivan kokemuksen merkitystä motivaatiolle. Artikkeleli pohjautuu tutkimukseeni huippumuusikoista, jossa haastattelin 12 suomalaista klassisen musiikin alalla menestynyttä pianistia, viulistia ja sellistiä.

2 KRISTALLISOIVA KOKEMUS

Haastattelemani muusikot kertoivat lapsuuden emotionaalisista kokemuksista, jotka olivat vaikuttaneet merkittävästi heidän uravalintaansa ja innostukseensa. Tällaisia kristallisoivia kokemuksia koettiin keskimäärin 10–11-vuotiaana. Kristallisoivan kokemuksen seurauksena muusikolle syntyi erityisen voimakas kiinnostus soitta-

miseen ja halu oppia tuntemaan musiikkia omakohtaisemmin. Kokemuksiin liittyi merkittävä henkilökohtainen musiikkiin liittyvä oivallus tai koskettava tapahtuma, ja se koettiin useimmiten vanhempien tai oman soitonopettajan läsnä ollessa. Kristallisoivaksi kokemukseksi saatettiin nimetä esimerkiksi ensimmäinen onnistunut julkinen esiintyminen tai jonkun merkittävän muusikon tapaaminen. Seuraavassa 32-vuotias kansainvälisen tason pianisti kertoo omaan motivaatioonsa vaikuttavaa tapahtumaa lapsuudestaan:

”Olin noin 10-vuotias kun opettajani vei minut Finlandia-talolle konserttiin. Muistan konsertin hyvin tarkkaan, se oli minulle valtavan suuri elämys. Istuin konsertissa kuuluisan pianistin, Erik Tawaststjernan, vieressä. Opettajani tunsu hänet, ja sain tavata Tawaststjerna ennen konserttia. Minä muistan, että Tawaststjerna otti minun kädestäni kiinni ja sanoi, että ’sinullahan on pianistin käsi!’ Se lause on jäänyt mieleeni ja innostaa minua edelleen.”

Monet kuuluisat keksijät, filosofit, matemaatikot ja taiteilijat ovat kertoneet tapahtumista, jolloin he ikään kuin ovat löytäneet kutsumuksensa. Tällaisilla kristallisoivilla kokemuksilla voi olla hyvinkin pitkäaikaisia vaikutuksia yksilön minäkäsitykseen, tavoitteisiin ja motivaatioon kehittää taitojaan. Monet tutkijat ovat pohtineet, että yksilöllä voi olla synnynnäisiä taipumuksia kiinnostua intohimoisesti jostakin alasta. Kristallisoivalla kokemuksella voi olla yhteyttä musiikillisiin taipumuksiin. Kristallisoiva kokemus ei ole huippuosaamisen ennustaja mutta se voi selittää sen, miten jotkut löytävät potentiaalinsa ja motivoituvat tavoittelemaan alansa huipputasoa.

3 SOITTOMOTIIVIT

Muusikon motiivit ovat moninaiset. Motiivit eivät sisällä aina tietoista tavoitteenasettelua, koska muusikoilla on myös tunneperäisiä soittomotiiveja. Haastattelemini muusikoiden mukaan kaikista tärkein syy soittaa ovat esiintymiset, jotka myös kuuluvat merkittävänä osana solistisen muusikon elämään.

Yleisölle esiintyminen tai lavalle pääseminen on muusikoille tärkeää. Esiintyminen ei ole koskaan vain ennalta harjoitellun tarkkaa toistamista lavalla, vaan kontakti yleisöön vaikuttaa syvällisesti soittajaan. Muusikoiden mukaan kappale ikään kuin luodaan lavalla, ja yleisö tuo tilanteeseen ennalta arvaamattoman ulottuvuuden. Esiintyvä säveltäjä luo teoksen oman persoonallisuutensa varassa. Siihen liittyy oman itseyden ilmaiseminen. Vaikka musiikki on objektina soittajasta erillään,

on se emotionaalisesti osa soittajaa. Vain lavan lumoissa soittaja kokee tulkintansa uudet ulottuvuudet, joita hän ei missään muualla voisi kokea. Muusikot myönsivät spontaanisti, että jos ei olisi esiintymisiä, he eivät harjoittelisi niin paljon, ja soittomotivaatio saattaisi laskea.

Musiikki sinänsä motivoi soittamaan, koska muusikoille oli jo lapsuudessa syntynyt kiinnostus musiikkiin, ja vuosien myötä merkityssuhteet olivat vain syventyneet. Muusikot puhuivat intohimoisesta suhtautumisesta musiikkiin. Musiikki symboloi ajatuksia ja tunteita ekspressiivisesti. Muusikoiden mukaan musiikki sinänsä motivoi soittamaan juuri näiden merkityssuhteiden kautta, kun merkitykset avautuvat muusikolle elämyksellisesti, eletyn kokemuksen myötä.

Itsensä ja oman soittotaidon kehittäminen osoittautuivat jokapäiväisiksi soittomotii-veiksi tutkimuksen muusikoille. He kertoivat nauttivansa haasteiden asettamisesta ja tavoittelusta. Haasteellisena pidettiin muun muassa oman musiikkisuhteen kehittämistä ja ylläpitämistä. Muusikot kertoivat etsivänsä jatkuvasti ongelmia soitostaan



Finnish-Russian orchestra production, Concert in Petrozavodsk, April 2014
Российско-финский сводный оркестр в Петрозаводске, апрель 2014

tai tekniikastaan ja ratkovansa niitä. Muusikot vaikuttivat olevan luovimmillaan ja tuotteliaimpia ongelmia etsiessään, eivätkä ratkaistuaan ne.

Musiikin tulkitseminen motivoi myös harjoittelemaan, soittamaan ja esiintymään. Haastateltujen mukaan jokainen musiikkiteos on kuin tulkintaansa odottava pyhä kirjoituskäärö. Musiikin syntaksin muodostamat tyhjät skeemat odottavat sitä, että taiteilija täyttää ne omilla merkityksillään ja rakentaa niille omien kokemusten ja oman ajattelun avulla sisällön. Näin ollen taiteellinen muotoileminen tai tulkitseminen ei tarkoita vain jonkin olemassa olevan kuvaamista, vaan oman näkemyksen muotoilemista ja esiintuomista. Tulkitseminen on myös itsensä ilmaisua; soittaja etsii musiikista emotionaalisia jännitteitä ja kuuntelee omia intuitioitaan omalla ainutkertaisella tavallaan. Itsensä ilmaisuun liittyy myös taiteilijan usko omaan ja yleisönsä kykyyn jakaa tietty kokemisen maailma.

Soittajia motivoivat myös monenlaiset sekundaarihyödyt, kuten konserttisali, palkkiot, konsertin tuoma julkisuus tai maine. Niissä motiivina oli jokin muusikosta ulkopuolinen asia, ja usein muusikon toimintaa kontrolloiva asia. Sekundaarihyödyt osoittautuivat olevan tärkeitä soittomotiiveja varsinkin myöhemmin soittouralla, jolloin muusikot alkoivat rakentaa kansainvälistä uraansa. Erityisesti tunnustuksen saaminen oli tärkeää uran jatkumisen kannalta.

4 MOTIVAATIO-ONGELMAT

Huippumuusikon ensimmäiset motivaatiokriisit sijoittuivat yleensä aikuisiän kynnykselle noin 18-21-vuoden ikään. He olivat ilmeisesti tällöin läpikäyneet jo nuoruuden ikävaiheelle tyypillisen psykososiaalisen kehityksen identiteettikriisin, jolloin soittamisen jatkuvuus yleisimmin on koetuksella. Muusikoiden motivaatiokriisillä oli ilmeistä yhteyttä siirtymävaiheeseen nuoren soittajan teknisestä osaamisesta aikuiseksi solistiksi.

Motivaatiokriisin aiheutti yleisimmin tunne siitä, ettei ole koskaan valinnut itse alaansa vaan on ikään kuin "ajautunut muusikoksi". Soittaminen oli ollut haastatelluille muusikoille ammattimaista jo keskimäärin 11-vuotiaasta lähtien eikä mitään muuta ammattia ole sen jälkeen ollut heidän mukaansa edes mahdollista harkita. Yleisin kriisin laukaisija oli jokin epäonnistumisen kokemus, mutta muutama soittaja ajautui kriisiin odottamattoman menestyksen jälkeen. Unelman saavuttaminen aiheutti totaalisen tyhjyyden tunteen, koska tavoitteita ei ollut asetettu tätä saavutus-

ta pidemmälle. Myös käsivammat olivat yleinen motivaatio-ongelmien aiheuttaja. Toisaalta motivaatio-ongelmia aiheuttaa monille väärin-tyneen suuri itsevarmuus. Ihmelapsen ura, menestymiset musiikkikilpailuissa ja ylikannustava soittoilmapiiri olivat pönkittäneet vääristyneellä tavalla paisunutta soittajaegoa. Terve tiedostettu musiikillinen minäkäsitys onkin tärkeä esiintyvän säveltaiteilijan työkalu.

5 POHDINTA

Musiikillinen lahjakkuus ei kehity tyhjiössä; se on kehittyvän yksilön potentiaali, mahdollisuus, joka ei ilman kovaa työtä ja kannustavaa ympäristöä muutu soittotaidoksi. Synnynnäinen lahjakkuus ilmeni huippumuusikoilla muun muassa oppimisen helppoutena ja nopeutena. Voi olettaa, että heillä oli valmiina kapasiteettia tai että uusia asioita kyettiin tarjoamaan oikeaan aikaan orastavan muusikon kehityksessä. Musiikilliset taipumukset ilmenivät myös musisoinnin haluna ja soittamisen palona. Kristallisoivalla kokemuksella oli ratkaiseva rooli soittajan motivaation perustalla.

Soittajan alkutaipaleella on kasvattajalla suuri merkitys. Musiikin pariin kannustava aikuinen on välttämätön ehto huippusoittajan uran alkamiselle ja lämminhenkinen soitonopettajasuhde riittävä ehto sen jatkumiselle. Kun soittajan läheiset uskovat hänen kykyihinsä ja edistymiseensä, hän alkaa itsekkin uskoa mahdollisuuksiinsa. Kun nuori muusikko saa lämpimiä emotionaalisia kokemuksia soittotilanteissa, musiikillinen minäkäsitys muovautuu myönteiseksi ja soittaja innostuu harjoittelusta.

Huippumuusikoiden suotuisasta urakehityksestä voi ottaa mallia lasten ja nuorten soitonopetukseen. Ehkä tärkein näkökulma on se, että soittajan pitäisi saada valita itse soittamiseensa liittyviä asioita. Jos lapsi soittaa vain miellyttääkseen vanhempaa tai opettajaa, motivaatio ei kanna kovin pitkälle. Toiseksi, koska huippumuusikkoa motivoivat eniten esiintymiset, pitäisi musiikkioppilaitostasolla muistaa tarjota esiintymistilaisuuksia lapsille pienestä pitäen. Onnistuneet esiintymiskokemukset motivoivat kaiktentasoisia soittajia. Tunneperäiset motiivit ohjaavat soittamista, joten on tärkeää keskustella lapsen ja nuoren kanssa miltä soittaminen tuntuu. Positiiviset tunteet motivoivat enemmän kuin negatiiviset. Jos oppilas on kiinnostunut musisoinnista, ulkoiset motiivit (kuten arvosanat) voivat jopa lisätä oppilaan kiinnostusta tehtävään, sen sijaan liian kontrolloivat ulkoiset motiivit voivat olla haitallisia.

Kristallisoivalla kokemuksella oli ratkaiseva merkitys huippumuusikon innostumiselle musiikista. Kokemuksessa avainasemassa oli se, että oikeita asioita osattiin

tarjota oikealla hetkellä, sopivassa vaiheessa kehitystä. Soitonopettajana voi pohtia, voisiko edesauttaa, että lapset ja nuoret saisivat kokea tällaisia innostavia kokemuksia. Täytyy muistaa, että muusikko tarvitsee erilaisia motivaattoreita eri vaiheissa kehitystään. Jossakin vaiheessa saattavat ulkoiset motivaattorit olla tärkeitä sisäisen motivaation syttymiselle ja toistepäin. Tärkeää on myös oppilaan oman oivaltamisen ja ongelmien ratkaisutekniikoiden kehittäminen.

Lapsen kokemukseen vaikuttaa hyvin paljon se, mitä vanhemmat ja soitonopettaja ovat hänelle sanoneet ja mitä he ovat häneltä toivoneet ja odottaneet. Näin ollen voi olettaa, että vanhemmilla on saattanut olla hyvinkin paljon vaikutusta huippumuusikoiden kristallisoivan kokemuksen syntyymiseen ja varsinkin sen käsittämiseen myöhemmällä iällä. Kristallisoivan kokemuksen myötä soittajalle oli syntynyt syvä kiintymyssuhde soittamiseen ja musiikkiin, ja tämä on osaltaan edesauttanut lasta edistymään kognitiivista ja emotionaalista kapasiteettia vaativassa soittamisessa tavallista nopeammin.

Soittaminen on erityisen herkkä laji, koska siinä ollaan jatkuvasti tekemisissä ma kuasioiden kanssa. Musiikin tulkintaan kohdistuva kritiikki liittyy tavallaan myös soittajan musiikilliseen minäkäsitykseen ja voi jättää siihen syvät haavat, joiden umpeutuminen voi olla hidasta. Musiikillisen minäkäsityksen terve kehittyminen on muusikon kasvun kannalta tärkeä tekijä.

Menestyväälle muusikolle oli ollut tärkeää omaehtoinen päätös huippusoittajaksi haluamisesta. Lapsuuden emotionaalinen, kristallisoiva kokemus muodosti elämyksellisen perustan muusikon motivaatiolle, ja esiintymisissä koettu soittamisen syväflow yhä vain syvensi suhdetta musiikkiin. On syytä pohtia, miten huippumuusikon motivaation perustaa voisi avata musiikkiopistomaailmaan. Miten saisi kaikki musiikkia opiskelevat lapset ja nuoret innostumaan? Pohdittavaksi jää, miten sytyttää lapsissa ja nuoria soittamisen paloa, voimakkaita musiikillisia tunteita, unelmia, vahvaa luottamusta omiin kykyihin ja intohimoa kehittää soittotaitoaan.

Lähteet

- Bloom, B.S. (toim.) (1985). *Developing talent in young people*. New York: Ballantine Books.
- Maijala, P. (2003). *Muusikon matka huipulle - soittamisen eksperttiys huipusoittajan itsensä kokemana*. *Studia Musica* 20. Sibelius-Akatemia.
- Menuhin, Y. (1977). *Unfinished journey*. New York: Knopf.
- du Pré, H. & du Pré, P. (1998). *A genius in the family. An intimate memoir of Jacqueline du Pré*. London: Vintage.
- Raijas, P. (2005). *The road to musical excellence: Acquiring expertise in playing a musical instrument as experienced by top Finnish players*.
- Walters, J. & Gardner, H. (1986). *The crystallizing experience: Discovery of an intellectual gift*. Teoksessa R.J. Sternberg & J. Davidson (toim.) *Conceptions of giftedness* (s. 306–331). New York: Cambridge University Press.

КРИСТАЛЛИЗАЦИЯ ОПЫТА И МОТИВАЦИЯ МУЗЫКАНТА

Пирре Райяс

*доктор музыковедения, магистр социальных наук,
преподаватель игры на виолончели
Консерватория Йозенсуу
(Перевод: С.В. Коробейникова)*

1 ВВЕДЕНИЕ

Что заставляет ребенка интересоваться игрой на каком-либо музыкальном инструменте и мечтать о карьере музыканта уже с самого раннего возраста? В биографиях многих известных музыкантов упоминается о некоем случае, повлиявшем на них в детстве. Виолончелистка-вундеркинд Жаклин Дю Пре мечтала о профессиональной карьере виолончелиста уже в 5 лет, так же как и Иегуди Минухин, уже с трехлетнего возраста восхищавшийся звуками скрипки Луиса Персинджера и мечтавший стать скрипачом, как и его кумир.

В данной статье мы поразмышляем о том, что составляет мотивацию музыканта и в особенности о влиянии на мотивацию кристаллизации опыта, произошедшей в детстве. Статья базируется на проведенном мною исследовании феномена ведущих музыкантов, в котором приводятся результаты анкетирования 12 финских исполнителей классической музыки – пианистов, скрипачей, виолончелистов.

2 КРИСТАЛЛИЗАЦИЯ ОПЫТА

Проинтервьюированные мною музыканты рассказывали о полученном ими в детстве эмоциональном опыте, значительно повлиявшем на их выбор и заинтересованность в будущей специальности. Такой «кристаллизованный опыт» они получали в основном в 10 - 11-летнем возрасте. Именно благодаря ему у будущего музыканта загоралось желание играть на инструменте и научиться чувствовать музыку, ближе узнать ее. К опыту могло относиться трогательное событие, касающееся музыки личное внутреннее озарение, которое обычно происходило или испытывалось в присутствии родителей или музыкального педагога. Кристаллизованным опытом можно назвать, например, первое удачное выступление или встречу с известным музыкантом. Вот как о таком событии, повлиявшем на повышение его мотивации и произошедшем в раннем детстве, рассказывает 32-летний пианист мирового уровня:

«Мне было 10 лет, когда мой учитель привел меня на концерт во дворец «Финляндия». Я помню этот концерт очень хорошо, он произвел на меня неизгладимое впечатление. Я сидел рядом с выдающимся пианистом, Эриком Тавастьерна. Я помню, как Тавастьерна взял меня за руку и сказал: «У тебя же рука пианиста!» Эта фраза запомнилась мне и вдохновляет меня до сих пор».

Многие известные сочинители, философы, математики и художники рассказывали о событиях, во время которых они словно бы услышали зов. Такой кристаллизованный опыт может очень продолжительное время влиять на понимание личностью собственного «я», на мотивированность личности в развитии собственного мастерства и постановку целей. Многие исследователи сходятся во мнении, что могут быть и врожденные склонности страстно интересоваться чем-либо. Кристаллизация опыта может быть как-то связана с музыкальными наклонностями личности. Она не предопределяет обязательного достижения вершин мастерства, но может помочь объяснить, почему некоторые музыканты реализуют наиболее полно свой потенциал и мотивируют стремление к достижению цели.

3 МОТИВАЦИЯ К ИГРЕ НА МУЗЫКАЛЬНОМ ИНСТРУМЕНТЕ

Мотивация музыканта многопланова. Мотивы не всегда включают в себя сознательное целеполагание, т.к. у музыкантов могут быть и эмоциональные, бессознательные мотивы. Все опрошенные мною музыканты говорили о том, что важнейшей причиной, побуждающей их к занятиям на инструменте, были выступления, которые являются чрезвычайно важной частью жизни музыканта-солиста.

Выступление перед публикой, возможность оказаться на сцене очень важны для музыканта. Это не просто исполнение произведения, которое предварительно многократно отработывалось на репетициях, а прежде всего контакт с публикой. По словам музыкантов, произведение словно рождается прямо на сцене. Музыкант как художник пропускает произведение через свое «я», персонализируя его, создавая его новый образ. И хотя музыка – это объект вне музыканта, она все же является его частью. Находясь под властью очарования сцены, как нигде более, музыкант способен создать новые интерпретации музыкального произведения. Музыканты признаются, что если бы не было выступлений, то они не занимались бы так активно и теряли бы мастерство.

Музыка сама по себе служит источником мотивации, поскольку интерес к музыке зарождается уже в детстве, и со временем связь с ней становится все глубже. Музыканты говорят о страстном отношении к музыке. Музыка символизирует экспрессию, мысли и чувства. По словам музыкантов, она побуждает их играть именно через призму этих отношений, открывая чувственный, эмоциональный смысл произведения.

Саморазвитие и развитие исполнительского мастерства оказываются для музыкантов мотивацией к ежедневным исследованиям. Они рассказывали нам о наслаждении, которое они получали, преодолевая трудности и ставя перед собой новые цели. В числе сложностей ими назывались развитие и поддержка собственного отношения к музыке, поиск проблем в исполнительстве и технике игры и поиск способов их решения. Музыканты говорили о том, что на плодотворность их творчества в значительной мере влиял поиск решения проблемы, а не нахождение его.

Интерпретация музыкального произведения мотивирует к постоянным упражнениям, репетициям и выступлениям. По мнению опрошенных нами музыкантов, каждое музыкальное произведение – словно ожидающая сво-

его прочтения святая скрижаль. Образующие музыку сухие синтаксические конструкции ждут того, чтобы художник наполнил их собственным смыслом и содержанием, пропитанным его мыслями и пережитым опытом. Таким образом, художественная интерпретация означает не только олицетворение уже существующего, данного видения произведения, но и говорит о понимании произведения, взглядах музыканта на его исполнение. Интерпретация произведения – это также интерпретация самого себя; исполнитель ищет в музыке эмоциональную напряженность, слушает свою интуицию. Самовыражение исполнителя через музыку также означает его веру в то, что и он сам, и публика способны поделиться опытом друг с другом и со всем миром.

Музыканта также мотивируют и такие вторичные стимулы, как концертный зал, сборы, приносимые публичными выступлениями известность и слава. Эти мотивы многие музыканты называют внешними, и часто они управляют деятельностью музыканта. Вторичные стимулы становятся важными для музыкантов уже позднее, когда они начинают выстраивать международную деятельность. Особенно важно получение признания для продолжения карьеры.

4 МОТИВАЦИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Первые мотивационные кризисы у топ-музыкантов возникают на момент вхождения во взрослую жизнь, в 18 – 20-летнем возрасте. По всей видимости, они к тому времени уже прошли типичный для подросткового возраста кризис самоидентификации личности, поэтому на данном этапе именно продолжение музыкальной карьеры обычно оказывается для них под вопросом. Мотивационный кризис музыкантов, очевидно, связан с переходом из состояния «высокотехнического музыканта» в стадию взрослого солиста.

Мотивационный кризис вызывает обычно ощущение того, что карьера музыканта не была выбрана ими самостоятельно, но как бы «засосала» их сама по себе. Музыка стала для опрошенных нами музыкантов основным направлением будущей профессиональной карьеры начиная примерно с 11 лет, и у них не было даже возможности попробовать себя на другом поприще. Наиболее часто кризис провоцировала неудача, но иногда, наоборот, музыкант погружался в него после неожиданно пришедшего большого успеха. Исполнение мечты вызывало тотальное чувство пустоты, поскольку одержание победы не было целью на данном этапе. Травмы рук также становятся фактором, вызыва-

ющим мотивационный кризис у музыканта, как и излишняя самоуверенность. Атмосфера, окружающая вундеркинда, его победы на конкурсах, излишнее восхищение подпитывают непомерно раздутое эго музыканта. Здоровое самосознание концертирующего музыканта должно быть одним из его наиболее важных рабочих инструментов.

5 РАЗМЫШЛЕНИЯ

Музыкальная одаренность не развивается на пустом месте, это потенциал развивающейся личности, возможность, которая не воплотится без поддержки окружающих и усердной работы самого музыканта. Врожденная одаренность проявлялась у топ-музыкантов в том числе и через быстроту и легкость в обучении. Можно предположить, что у них уже были определенные врожденные умения или то, что они начинали изучать, было дано им в самый подходящий момент. Музыкальные способности проявлялись также в желании музицировать. Кристаллизация опыта играет решающую роль в формировании мотивации музыканта.

В начале творческого пути музыканта огромную роль играет педагог. Поддерживающий начинающего музыканта взрослый очень важен в самом начале; теплые, доверительные отношения с учителем в дальнейшем помогают успешно продолжить развитие. Если близкие будущего топ-музыканта верят в его талант, в возможность успешного развития его карьеры, он начинает верить в себя. Когда молодой музыкант получает исполнительский опыт, формируется положительное восприятие собственного «я», и возникает желание активно заниматься и репетировать.

Успешное развитие карьеры топ-музыкантов может стать образцом для воспитания и обучения музыке детей и молодежи. Пожалуй, наиболее важным является получение начинающим музыкантом возможности самому выбирать, чем именно он будет заниматься. Если ребенок играет на музыкальном инструменте только для того, чтобы порадовать родителей или педагога, мотивированность не будет полной и устойчивой. Вместе с тем, поскольку ведущих, больших музыкантов мотивируют в основном выступления, нужно помнить о том, что следует предоставлять учащимся возможность выступать на публике с как можно более раннего возраста. Удачные выступления мотивируют музыкантов любого уровня. Эмоциональная мотивация очень важна, поэтому

следует чаще интересоваться у ребенка, что он чувствует по отношению к музыке и музицированию. Позитивные эмоции побуждают к работе более, чем негативные. Если ребенок заинтересован в музицировании, внешние мотивы (такие, например, как оценки) могут вдохновить ребенка, пробудить желание работать, хотя излишний контроль может стать помехой в развитии.

Кристаллизация опыта имеет решающее значение в заинтересованности топ-музыканта музыкой. Ключевым моментом становится именно то, что нужные стимулы музыкант получает в нужное время, на соответствующем этапе развития. Педагог может задаться вопросом, можно ли способствовать получению позитивного, вдохновляющего опыта учащимися. Необходимо помнить, что музыкант на разных этапах развития нуждается в различных мотиваторах. Иногда более важными для него становятся внешние мотивы, иногда, наоборот, внутренние. Также важным является развитие техники решения проблемных ситуаций и взгляд на проблему самого ученика.

На опыт ребенка во многом влияет то, что ему говорят родители и педагог, чего они от него ждут и какие надежды на него возлагают. Таким образом, можно предположить, что от родителей зависят кристаллизация опыта будущего топ-музыканта и его восприятие и понимание этого опыта в будущем. Через кристаллизацию опыта в музыканте рождается глубокая привязанность к музыке и исполнительству, что в свою очередь помогает ребенку реализовать свой эмоциональный и когнитивный музыкальный потенциал намного быстрее и успешнее.

Музицирование – чрезвычайно деликатный жанр, поскольку здесь мы постоянно имеем дело с вопросом вкуса. Интерпретация музыкального произведения исполнителем проводится через понимание себя в музыке, и поэтому критическое к ней отношение может глубоко ранить музыканта. Здоровое развитие музыкального самосознания – важный фактор роста музыканта.

Для успешного музыканта очень важно было понимание того, что он сам сделал выбор в пользу музыкальной карьеры. Полученный в детстве позитивный опыт кристаллизовался в виде эмоциональной основы мотивации, и испытанное во время выступления положительное потрясение лишь усилило привязанность к музыке. Стоит поразмышлять о том, как основы мотивации топ-музыкантов могут помочь открыть для учащихся мир музыки. Темой для размышления может стать и то, как зажечь в детях огонь вдохновения, любовь к музыке, сильные эмоции, мечты, уверенность в своих силах и способностях и страсть к саморазвитию.

Источники

- Bloom, B.S. (toim.) (1985). *Developing talent in young people*. New York: Ballantine Books.
- Maijala, P. (2003). *Muusikon matka huipulle - soittamisen eksperttiys huipusoittajan itsensä kokemana*. *Studia Musica* 20. Sibelius-Akatemia.
- Menuhin, Y. (1977). *Unfinished journey*. New York: Knopf.
- du Pré, H. & du Pré, P. (1998). *A genius in the family. An intimate memoir of Jacqueline du Pré*. London: Vintage.
- Raijas, P. (2005). *The road to musical excellence: Acquiring expertise in playing a musical instrument as experienced by top Finnish players*.
- Walters, J. & Gardner, H. (1986). *The crystallizing experience: Discovery of an intellectual gift*. Teoksessa R.J. Sternberg & J. Davidson (toim.) *Conceptions of giftedness* (s. 306–331). New York: Cambridge University Press.

KATSAUS SUOMEN MUSIIKKIOPPI- LAITOSJÄRJESTELMÄÄN

Reima Raijas

Musiikin tohtori, Yliopettaja, Karelia-ammattikorkeakoulu

1 JOHDANTO

Suomen musiikkioppilaitosten järjestelmä muodostuu valtionapua nauttivien ja laeissa määriteltyjen periaatteiden mukaan toimivien eriasteisten musiikkioppilaitosten verkostosta seuraavasti:

1. Musiikkikouluissa ja -opistoissa tarjotaan musiikin varhaiskasvatusta sekä soiton-, laulun- ja musiikin perusteiden opetusta
2. Konservatorioissa annetaan perusopetusta sekä II asteen ammatillista opetusta
3. Ammattikorkeakouluissa koulutetaan musiikkipedagogeja ja muusikkoja
4. Taideyliopiston Sibelius-Akatemia vastaa musiikin alan ylimmästä opetuksesta

Musiikkioppilaitosverkosto kattaa nykyisin käytännössä koko maan ja mahdollistaa musiikin opiskelun varhaislapsuudesta ammattilaiseksi saakka monella paikkakunnalla. Lisäksi musiikkikasvatusta ja musiikkitieteitä voi opiskella useassa yliopistossa.

Valtionapua saavien oppilaitosten rinnalla Suomessa toimii satoja yksityisiä musiikkioppilaitoksia, joiden opetustoiminta ei ole sidottua opetussuunnitelmiin tai tutkintotavoitteisiin. Vaikka nämä opinahjot tekevät usein merkittävää työtä, ei niiden toiminnasta ole saatavana ajantasaista tutkimus- tai tilastotietoa ja siksi niiden toimintaa ei ole syytä käsitellä tässä kirjoituksessa.

2 SUOMALAISEN MUSIIKILLISEN SIVISTYKSEN HISTORIALLISTA TAUSTAA

Korkeatasoista musiikinopetusta ja monipuolista musiikin tarjontaa on Suomessa – kuten monessa Euroopan maassa – pidetty tärkeänä yhteiskunnallisena päämääränä jo 1800-luvun kansallisen heräämisen ajoista lähtien. Tuolloin nimenomaan taidemusiikin harrastamisen nähtiin edesauttavan yleisten sivistyksellisten tavoitteiden saavuttamista ja kansallisen identiteetin muodostumista. Musiikin sivistystehtävä ymmärrettiin yhtäältä niin, että laadukkaan musiikin harrastaminen esimerkiksi kuorolaulun muodossa ohjaa etenkin ylioppilaat hyvien harrastusten ja toivottavien sosiaalisten suhteiden piiriin, pois turmiollisista ajanvietteistä. Toisaalta kaikkein ylevimmän taidemusiikin kuuntelulla koettiin olevan korvaamattoman suuri henkistävä vaikutus. (Raijas 2008, 166.)

Suomalainen sivistyneistö alkoi varhain ymmärtää myös kansanperinteen suunatonta arvoa. Opillista sivistystä vailla olevat ihmiset erityisesti karjalaisissa kylissä lauloivat Väinämöisestä ja muista myyttisistä sankareista. Pääasiassa Karjalan alueelta keräämiensä runolaulujen pohjalta Elias Lönnrot koosti suomalaisten kansalliseepoksen, Kalevalan (1834), jonka kautta runolaulusta tuli suomalaisen musiikkikulttuurin kansallinen lähtökohta. Kalevalaisen perinteen vaikutus esimerkiksi Jean Sibeliuksen (1865–1956) sävelkieleen muodostui käännteentekeväksi. (Raijas 2008, 167.)

Sekä suomalaisen sivistysaatteen isä, filosofi Johann Vilhelm Snellman (1806–1881) että suomalaisen säveltaiteen isä, säveltäjä Frederic Pacius (1809–1891) toivat työnsä myötä orastavalle sivistysvaltiolle saksalaisia vaikutteita: Snellmanin saksalaiseen filosofiaan perustuva ajattelu leimasi hänen merkittävää yhteiskunnallista toimintaansa. Pacius oli syntyperäinen saksalainen, joka vastaanotti Helsingin yliopiston musiikinopettajan viran vuonna 1835 ja sävelsi muun muassa ensimmäisen suomalaisen oopperan ”Kaarle kuninkaan metsästys”, joka kantaesitettiin vuonna 1852 (Lampila 1997, 37). Saksalaisia vaikutteita toivat Suomeen myös monet Saksasta

saapuvat orkesterimuusikot, joita ilman ei Helsingin konserttielämää olisi voinut tuohon aikaan kuvitellakaan (Sirén 2010, 31). Lisäksi ammattiin tähtäävät suomalaiset muusikot ja säveltäjät suorittivat ylimmät opintonsa Saksassa. Huomionarvoista on muistaa, että kaikki tämä tapahtui silloin kun Suomi oli suuriruhtinaskuntana osa Venäjän keisarikuntaa. Tsaari Aleksanteri II jopa myönsi stipendit seitsemälle lahjakkaalle suomalaiselle musiikinopiskelijalle opintoihin Saksan Leipzigiin (Huttunen 2002, 343).

Järjestelmällistä soitonopetusta alettiin Suomessa antaa vuonna 1882 perustettuna Helsingin musiikkiopistossa, josta monien vaiheiden kautta muodostui nykyinen Sibelius-Akatemia. Kansankonservatorioiksi kutsuttuja musiikkioppilaitoksia perustettiin 1920-luvulla myös Helsingin ulkopuolelle Tampereelle, Turkuun, Poriin, Vaasaan ja Kotkaan (Huttunen 2002, 351). Nykyisen musiikkioppilaitosjärjestelmän kehitys pääsi vauhtiin kuitenkin vasta 1960-luvulta alkaen.

3 MUSIIKINOPETUS VARHAISKASVATUKSESSA, KOULUSSA JA TAITEEN PERUSOPETUKSESSA

3.1 MUSIIKIN VARHAISKASVATUS JA KOULUOPETUS

Nykyään Suomessa vakinaisesti asuvat lapset pääsevät ennen koulussa tapahtuvaa musiikinopetusta osallisiksi musiikin varhaiskasvatuksesta päiväkodeissa, erilaisten yhteisöjen tai yksityisten toimijoiden ylläpitämissä kerhoissa sekä musiikkioppilaitosten yhteydessä toimivissa musiikkileikkikouluissa. Varhaiskasvatuksessa on keskeistä musiikista nauttiminen, yhteislaulu ja -soitto ja lapsen oman lämpimän musiikkisuhteen kehittäminen iloisen musiikillisen toiminnan avulla.

Musiikinopetus kuuluu oleellisesti myös suomalaiseen kouluopetukseen osana niin kutsuttuja taito- ja taideaineita. Näillä oppiaineilla ei nykyisin tavoitella kansallisen identiteetin vahvistamista, kuten vielä 1800-luvulla, vaan musiikilla ja kuvataiteella katsotaan olevan suuri merkitys muun muassa oppilaiden tunne-elämän ja itseilmaisuvälmiönsä kehittämisessä. Lisäksi yhä monikulttuurisemmaksi muuttuvissa Suomen kouluissa eri kulttuuritaustoista tulevien oppilaiden yhteenkuuluvuuden tunnetta lisäävää musiikillista toimintaa on alettu hyödyntää myönteisen kouluilma- piirin rakentajana. Enää koulujen musiikkikasvatus ei painotu klassisen taidemusiikin tai musiikin teorian opiskeluun, vaan eri musiikinlajeja pyritään tuomaan esille

ja oppilaiden tietoisuuteen mahdollisimman monipuolisesti. Opetus tähtää useimmiten oppilaille helposti lähestyttävän musiikin toiminnalliseen, kokemukselliseen oppimiseen.

3.2 MUSIIKIN PERUSOPETUS

Tavoitteellisen soitonopetuksen kehittämiseksi säädettiin vuonna 1968 Laki ja asetus musiikkioppilaitosten valtionavusta. Klassisen taidemusiikin soiton- ja laulunopetusta antavia oppilaitoksia alkoi nopeasti syntyä myös suurten taajamien ulkopuolelle. Tultaessa 2000-luvulle valtionapua nauttivia musiikkiopistoja oli 78 ja konservatorioita 11 ja näissä opetettiin klassisen musiikin lisäksi enenevästi pop- ja jazzmusiikkia sekä joissakin oppilaitoksissa myös kansanmusiikkia (Pohjannoro 2010, 3). Vuonna 2014 Suomen musiikkioppilaitosten liiton jäsenoppilaitoksia ilmoitettiin olevan yhteensä 98 (SML 2014).

Alueellisesti koko maan kattavan musiikkioppilaitosjärjestelmän syntyyn ovat vaikuttaneet monet tekijät – taustalla myös johdannossa mainittu sivistysaate ja Suomen perustuslaki, jonka mukaan jokaisella kansalaisella on oikeus varattomuuden estämättä kehittää itseään sekä saada yksilöllisiä tarpeitaan ja kykyjään vastaavaa opetusta – myös taidealoilla. Laajasti kansalaisten tavoitettavissa oleva, julkisilla varoilla tuettu musiikin ja muiden taiteiden tavoitteellinen perusopetus lienee ainutlaatuinen ilmiö eurooppalaisessa koulutus kentässä.

Laki taiteen perusopetuksesta (1998) määrittää musiikkiopistojen tavoitteellisen perusopetuksen reunaehdot yhdessä Opetushallituksen antaman opetussuunnitelmakehityksen kanssa. Musiikin perusopetuksen laajan oppimäärän piirissä opiskelee tätä nykyä noin 65 000 oppilasta. Suoritettu laaja oppimäärä antaa yleiset valmiudet ammatillisiin opintoihin. Suppeampi yleinen oppimäärä antaa oppilaalle enemmän valinnanvapautta henkilökohtaisen opintosuunnitelman suhteen, mutta ei välttämättä tarjoa riittävää pohjaa musiikin ammattiopintoihin.

Opetuksen tavoitteellisuus ei nykyisin merkitse oppilaiden toiminnan kompromissitonta alistamista opetussuunnitelmien tavoitteille, vaan oppilaiden henkilökohtaisia pyrkimyksiä pyritään tukemaan samalla kun opetussuunnitelmaa noudatetaan. Opetushallitus määrittelee seuraavasti:

Taiteen perusopetus on tavoitteellista tasolta toiselle etenevää ensisijaisesti lapsille ja nuorille järjestettävää eri taiteenalojen opetusta, joka samalla antaa oppilaalle

valmiuksia ilmaista itseään ja hakeutua asianomaisen taiteenalan ammatilliseen ja korkea-asteen koulutukseen (OPH 2014).

Toisin sanoen: kaikilta laajankaan oppimäärän suorittajilta ei edellytetä musiikin alan ammattiin tähtäävää perusteellisuutta harjoittelussaan ja tasosuorituksissaan, tärkeintä on oppilaan omien tavoitteiden mahdollisimman tyydyttävä saavuttaminen. Opetussuunnitelman ja oppilaan omien tavoitteiden välillä ei useinkaan ole merkittävää eroa. Kuitenkin opettajilta vaaditaan yhä enemmän joustavuutta ja herkkää pedagogista ajattelua musiikillisen ammattitaidon lisäksi. Muun muassa tästä syystä johtuen soiton- ja laulunopettajien koulutuksessa on viime vuosina painotettu pedagogisten opintojen merkitystä.

4 AMMATTIIN TÄHTÄÄVÄ MUSIIKIN OPISELU: KONSERVATORIOT, AMMATTIKORKEAKOULUT JA MUSIIKKIYLIOPISTO

4.1 TOISEN ASTEEN AMMATILLISET OPINNOT: KONSERVATORIOT

Konservatorioissa annetaan sekä musiikin perusopetusta että ammatillisen II asteen koulutusta. Ammattiin tähtäävät konservatorio-opinnot kestävät 3 vuotta ja suoritettava tutkinto on muusikon tutkinto tai joissakin konservatorioissa mahdollinen soitinhuollon tai musiikkiteknologian koulutusohjelman tutkinto. Opinnot sisältävät ammattiopintoja ja yleisiä aineita, kuten yrittäjyysopintoja sekä harjoittelua työelämässä. Tutkinnon voi suorittaa myös rinnan lukio-opintojen kanssa.

Opiskelu ja tutkinto II asteella tuottavat hyvät ammatilliset perusvalmiudet sekä vankan pohjan korkea-asteen opintoihin. Koulutus II asteella pyrkii kehittämään myös opiskelijoiden metakognitiivisia, oman oppimisen reflektoinnin ja säätelyn taitoja, tarjoamaan elinikäisen oppimisen valmiudet. Tämä on tärkeää, koska kaikki konservatorion II asteen tutkinnonsuorittajat eivät lopulta hakeudu musiikin alan työtehtäviin tai jatko-opintoihin, vaan hakeutuvat opiskelemaan toisella alalla.

4.2 KORKEA-ASTEEN OPINNOT: AMMATTIKORKEAKOULUT JA SIBELIUS-AKATEMIA

Suomen musiikkialan koulutuksessa on eletty suurten muutosten aikaa alkaen 1990-luvulta, jolloin ensimmäiset ammattikorkeakoulut perustettiin. Soitonopettajien ja muusikoiden koulutusta opistotasolla toteuttaneiden konservatorioiden koulutusvastuuta siirrettiin osaksi uudentyyppisen monialaisen ammattikorkeakoulun tehtävää: muodostettiin musiikkipedagogin ja muusikon tutkinnot, joiden ajateltiin vastaavan opistotason tutkintoa paremmin modernin työelämän vaatimuksia. Vähitellen lähes kaikkiin konservatoriokaupunkeihin syntyi konservatoriosta irrottautuva musiikin koulutusohjelma, joka liitettiin hallinnollisesti samalle paikkakunnalle tuoreeltaan perustettuun ammattikorkeakouluun. Erityisesti ammattikorkeakoulun musiikkipedagogiopintoihin kiinnitettiin erityistä huomiota ja tutkintoon kytkettiin lakisääteisesti laaja oppimäärä pedagogisia, osin kasvatustieteellisiä sisältöjä. Musiikkipedagogin ammattikorkeakoulututkinto antaa paitsi kelpoisuuden toimia soitonopettajana konservatorioissa, myös yleisen ammatillisen opettajapätevyyden.

Viime vuosien yleisesti heikentyvän taloustilanteen takia ammattikorkeakoulujen rahoitusta on leikattu noin viidennes. Tästä syystä muun muassa yksi koulutusohjelma lopetettiin ja alan ammattikorkeakoulututkintojen laajuutta pienennettiin – puuttumatta kuitenkaan laissa määriteltyjen pedagogisten opintojen laajuuteen. Tämä merkitsee valitettavasti sitä, että musiikillisten sisältöjen, kuten musiikkipedagogiopiskelijoiden soitonopiskelun määrää on vähennetty sen lisäksi, että opintojen neljän ja puolen vuoden kokonaiskesto on supistettu neljään vuoteen.

Koska muutos ammattikorkeakoulututkinnon laajuudessa on tapahtunut viimeisten kahden vuoden aikana, on liian varhaista arvioida kuinka muutos vaikuttaa tulevien



Musicians from Petrozavodsk music schools taking part in the joint Christmas concert in Joensuu, December 2013
Музыканты из Петрозаводска принимают участие в совместном Рождественском концерте в Йоэнсуу, декабрь 2013

tutkinnonsuorittajien valmiuksiin toimia ammatissa. Huolestuttavaa on myös se, että kiristynyt taloustilanne aiheuttaa resurssien leikkauksia koko musiikinopiskelun kentässä ja näin ollen uusia työpaikkoja ei todennäköisesti riitä kaikille valmistuville musiikkipedagogeille ja muusikoille. Suomessa toimii kuitenkin yhä yhdeksän ammattikorkeakoulutasoista musiikin koulutusohjelmaa ja muihin kulttuurialoihin verrattuna musiikin alan työllisyystilanne on tyydyttävä.

Ammattikorkeakoulututkinto vastaa asteeltaan yliopiston kandidaatintutkintoa, mutta useampiin ammattikorkeakouluihin on lähivuosina tulossa myös niin sanottu ylempi ammattikorkeakoulututkinto, joka rinnastetaan maisterintutkintoon. Tämän yhdessä vuodessa suoritettavan tutkinnon sisällöstä puolet koostuu työelämän kehittämistehtävänä laadittavasta opinnäytetyöstä. Tutkinto-ohjelmaan voi hakea vain vähintään kolme vuotta alan työtehtävissä toiminut, kandidaatin tason tutkinnon suorittanut opiskelija.

Sibelius-Akatemia on suomalaisten itsensä eniten arvostama yliopisto; sen ”brändi” on menestystarina, osin johtuen nimenantajan maineesta. Vuonna 2013 Sibelius-Akatemia liitettiin osaksi uutta Taideyliopistoa, johon kuuluvat myös ennen itsenäiset Kuvataideakatemia ja Teatterikorkeakoulu. Sibelius-Akatemia vastaa musiikin alan ylimmästä koulutuksesta ja sen tehtävänä on myös vaalia ja tutkia musiikkikulttuuria. Sibelius-Akatemian liittyminen monialaiseen yliopistoon merkitsee myös sitä, että Suomessa ei ole yhtään yksinomaan musiikkialan korkea-asteen koulua. Eri alojen yhteistyön kautta on mahdollista löytää uusia voimavaroja, mutta on olemassa myös riski musiikin alan itsenäisen kehityksen heikkenemisestä.

5 LOPUKSI

Suomea on eräissä yhteyksissä ylistetty musiikin koulutuksen mallimaaksi – todennäköisesti tätä mielikuvaa tukee Suomen koko koulutusjärjestelmän saavuttama hyvä maine ja kiistattomat tulokset. Hyvä koulutusjärjestelmä takaa yhdenvertaiset mahdollisuudet kaikille oppijoille, mutta ei itsessään tuota esimerkiksi huippuosajia musiikkiin tai soitonopetukseen. Hyviin tuloksiin tarvitaan motivoituneita opiskelijoita ja opettajia, jotka kykenevät päämäärätietoisesti saavuttamaan korkeatasoisia tuloksia. Toivon mukaan myös tulevaisuudessa suomalainen musiikkioppilaitosjärjestelmä voi tarjota inspiroivan oppimisympäristön lahjakkuuksille, kansainvälisille opiskelijoille ja kaikille niille, jotka sitä tarvitsevat.

Lähteet

- Huttunen, M. 2002. Suomalaisen esittävän säveltaiteen historia. Teoksessa M. Haapakoski, A. Heino, M. Huttunen, H.-I. Lampila & K. Maasalo (toim.) Suomen musiikin historia. Esittävä säveltaide. Jyväskylä: Gummerus, 303–435.
- Lampila, H.-I. 1997. Suomalainen ooppera. Porvoo: WSOY.
- OPH (Opetushallitus) 2014. Taiteen perusopetus. http://www.oph.fi/koulutus_ja_tutkinnot/taiteen_perusopetus Luettu 20.10.2014.
- Pohjannoro, U. 2010. Soitonopiskelua joustavasti ja yhteisöllisesti. Musiikkioppilaitosten kehitysnäkymiä oppilaitosten rehtoreiden arvioimana. Sibelius-Akatemian selvityksiä ja raportteja 5/2010.
- Raijas, R. 2008. Musiikillinen sivistys ja ammattikorkeakoulu. Teoksessa P. Nummela, M. Friman, O. Lampinen & M. V. Volanen (toim.) Ammattikorkeakoulut ja sivistys. Opetusministeriön julkaisuja 2008:34, 164–168.
- Sirén, V. 2010. Suomalaiset kapellimestarit. Keuruu: Otava.
- SML (Suomen musiikkioppilaitosten liitto ry). 2014. SML pähkinänkuoressa. <http://www.musicedu.fi/fi/sml> Luettu 20.10.2014.

ОБЗОР СИСТЕМЫ СРЕДНЕГО МУЗЫКАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ФИНЛЯНДИИ

Рейма Райяс

*Доктор музыковедения, старший преподаватель,
Карельский университет прикладных наук
(Перевод: С.В. Коробейникова)*

1 ВВЕДЕНИЕ

Система музыкального образования Финляндии включает сеть музыкальных образовательных учреждений, работающих при поддержке государства и на принципах, обозначенных законом:

1. В музыкальных школах и училищах предоставляются образовательные услуги в сфере раннего музыкального воспитания и обучения основам игры на музыкальном инструменте и пения.
2. В консерватории проводится обучение как на базовом уровне, так и на уровне II профессиональной степени.
3. В высших профессиональных учебных заведениях ведется подготовка учителей музыки и музыкантов.
4. Университет искусств, Академия Сибелиуса соответствуют высшей степени музыкального образования.

Сеть учреждений музыкального образования покрывает в настоящее время практически всю страну и делает возможным обучение музыке от самого ран-

него этапа до профессионального уровня в разных районах Финляндии. Кроме того, музыкальное воспитание и образование можно получить во многих университетах.

Помимо государственных учебных заведений в Финляндии действуют сотни частных музыкальных колледжей, образовательная деятельность которых не привязана к учебному плану, и сдача выпускных экзаменов в которых не относится к приоритетным целям. Хотя эти учебные заведения делают большую и во многом значимую работу, о них нет современных и достоверных статистических данных, в связи с этим мы не можем рассматривать их деятельность в рамках данной статьи.

2 ИСТОРИЧЕСКИЙ ФОН МУЗЫКАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ФИНЛЯНДИИ

Многоплановое и высококачественное музыкальное образование в Финляндии, как и во многих других европейских странах, считалось одной и важнейших целей развития общества с XIX века, в эпоху Национального пробуждения. В то время именно в занятиях и изучении музыкального искусства виделось достижение общекультурных целей и формирование национального самосознания. Благодаря занятиям музыкой, например, в хоре, молодые люди, студенты, вовлекались в круг высоких социальных отношений и увлечений, тем самым избегая дурных компаний. Другими словами, прослушивание музыки оказывало огромное влияние на формирование духовности. (Raijas 2008, 166.)

Финская интеллигенция рано начала понимать также огромную ценность фольклора. Не имеющие никакого образования люди, особенно жители карельских деревень, пели о Вяйнямёйнене и других мифических героях. На основе рунических песен, собранных главным образом в карельских деревнях, Элиас Лённрот создал финский национальный эпос «Калевала» (1834), который стал источником финской национальной музыкальной культуры. Влияние калевальской традиции на язык музыкальных произведений Яна Сибелиуса (1865-1956) стало настоящей революцией в музыке. (Raijas 2008, 167.)

В творчестве отца финского просвещения, философа Иоганна Вильгельма Снельманна (1806-1881), и отца композиторского искусства Финляндии, композитора Фредрика Пациуса (1809-1891), прослеживалось немецкое влияние,

которое переняло расцветающее просвещенное общество. Пациус, немец по происхождению, приняв должность профессора музыки Хельсинкского университета в 1835 году, написал первую финскую оперу «Охота короля Карла», премьера которой состоялась в 1852 году (Lampila 1997, 37). Немецкое влияние привнесли музыканты, приезжавшие играть в оркестры Финляндии из Германии. Концертная жизнь Хельсинки без этих людей была бы немыслима (Sirén 2010, 31). Кроме того, многие стремящиеся к профессиональной карьере финские музыканты проходили обучение в Германии. Важно заметить, что все это происходило в то время, когда Финляндия была Великим княжеством Финляндским в составе Российской империи. Император Александр II даже учредил стипендии семи одаренным финским студентам-музыкантам для обучения в Лейпциге (Huttunen 2002, 343).

Системное обучение музыке в Финляндии началось в Хельсинкском музыкальном училище, основанном в 1882 году, которое послужило базой для образования Академии Сибелиуса. Музыкальные училища, так называемые народные консерватории, были основаны в 20-х годах XX века за пределами Хельсинки – в Тампере, Турку, Пори, Ваасе и Котке (Huttunen 2002, 351). Развитие современной системы музыкального образования началось лишь в 60-х годах XX века.

3 ОБУЧЕНИЕ МУЗЫКЕ В ДЕТСКИХ САДАХ, ШКОЛАХ И ШКОЛАХ ИСКУССТВ

3.1 МУЗЫКА В ДЕТСКИХ САДАХ И ШКОЛАХ

В настоящее время дети, постоянно проживающие в Финляндии, проходят начальное музыкальное обучение в детских садах, различных частных кружках, общественных объединениях и детских игровых музыкальных студиях при музыкальных училищах до того, как приходят на школьные уроки музыки. Главная задача обучения музыке на раннем этапе – воспитание позитивного отношения к занятиям музыкой и к музыке вообще, совместное пение и музицирование в атмосфере веселой игры и через игру.

Обучение музыке является неотъемлемой частью финского школьного образования в рамках учебных предметов, изучающих искусство. Целью этих учебных предметов в настоящее время не является утверждение националь-

ного идентитета, как 1800-е годы, - обучение музыке имеет сегодня огромное значение в развитии сферы чувств у детей и их способности к самовыражению. В условиях политкультурности современной финской школы, куда приходят дети представителей разных национальных культур, музыка играет роль в создании позитивной атмосферы в школе. Музыкальное воспитание в школе более не делает упор на преподавании собственно музыки или теории музыки, а старается наиболее полно представить школьникам различные музыкальные жанры. Программа направлена на более легкий переход к практическому, деятельностному обучению музыке.

3.2 БАЗОВОЕ ОБУЧЕНИЕ МУЗЫКЕ

В целях развития музыкального образования в 1968 году был принят «Закон о государственной помощи музыкальным образовательным учреждениям». За пределами больших городов стали возникать музыкальные учебные заведения, специализирующиеся на преподавании классической музыки и вокала. С приближением XXI века среди учебных музыкальных учреждений, получающих государственную помощь, было уже 78 училищ и 11 консерваторий, в которых, помимо классической, преподается поп- и джазовая музыка, а в некоторых училищах - и народная музыка (Pohjannogo 2010, 3). В 2014 году было заявлено 98 членов Союза музыкальных учебных заведений (SML 2014).

На возникновение сети музыкальных учебных заведений, покрывающей практически всю Финляндию, повлияло множество факторов - уже упомянутая во введении концепция музыкального образования и Конституция Финляндии, согласно которой любой гражданин имеет право, несмотря на отсутствие средств, учиться в соответствии со способностями. Финансирование обучения музыке и прочим искусствам из государственного бюджета - вероятно, уникальное явление в европейском образовании.

«Закон о базовом образовании в сфере искусств» (1998) обозначает рамки целевого базового музыкального образования совместно с учебным планом, определяемым Советом по образованию. В настоящее время базовое музыкальное образование получает 65 000 учащихся. Выполнение обширного учебного плана обеспечивает возможность получения профессионального образования. Более узкий учебный план дает большую свободу выбора с точки зрения индивидуализации обучения, но не обязательно создает основу для получения достаточной профессиональной базы.

Целенаправленность обучения не является сегодня бескомпромиссным следованием учебному плану; направления и требования учебной программы поддерживают личные стремления учащихся. Совет по образованию определяет следующее:

«Основное художественное образование предполагает системное обучение детей и молодежи в разных областях искусства с переходом с одной ступени обучения на другую, что одновременно дает детям возможность и самовыражения, и получения разноуровневого профессионального образования» (ОРН 2014).

Другими словами, нет необходимости, точно следуя учебному плану, достигать профессионального музыкального уровня, гораздо важнее удовлетворение личных целей учащегося. Обычно нет большого различия между целями ученика и целями учебной программы. И все же от педагога требуется, помимо высоких профессиональных качеств, умение проявлять чуткость и гибкое педагогическое мышление. В последние годы именно этому придается большое значение при подготовке педагогов по вокалу и игре на музыкальных инструментах.

4 ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ МУЗЫКАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: КОНСЕРВАТОРИИ, МУЗЫКАЛЬНЫЕ УНИВЕРСИТЕТЫ И УНИВЕРСИТЕТЫ ПРИКЛАДНЫХ НАУК

4.1 ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ ВТОРОЙ СТУПЕНИ: КОНСЕРВАТОРИИ

В консерватории можно получить как базовое музыкальное образование, так и профессиональное образование второй ступени. Обучение студентов, получающих профессию музыканта, продолжается 3 года, и по окончании сдается экзамен по специальности – инструмент или различные технологии, преподавание которых ведется в консерватории согласно учебному плану.

В числе дисциплин, преподаваемых в консерватории, помимо непосредственно специальности, есть такие общие предметы, как предпринимательство и

производственная практика. Экзамены можно сдавать одновременно с экзаменами по программе общеобразовательного лица.

Обучение и экзамены второй ступени дают хорошие базовые возможности и прочную основу для обучения на высшей ступени. Вторая ступень обучения направлена на развитие у учащихся метакогнитивных навыков, навыков рефлексии и саморегулирования, предоставляет возможность обучения на соответствующем возрастному развитию уровне. Это чрезвычайно важно, поскольку не все студенты, закончившие второй уровень обучения, продолжают учиться или выбирают карьеру профессионального музыканта, а получают образование в других областях.

4.2 МУЗЫКАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ВЫСШЕЙ СТУПЕНИ: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УНИВЕРСИТЕТЫ И АКАДЕМИЯ СИБЕЛИУСА

Начиная с 1990-х годов, когда в Финляндии были основаны профессиональные университеты, в финском музыкальном образовании произошло много изменений. Сформировались новые цели и задачи подготовки выпускников высших музыкальных учебных заведений: теперь подготовка преподавателей музыки, наиболее полно соответствующая запросам настоящего времени, переносится из консерваторий и музыкальных училищ в профессиональные университеты прикладных наук. Понемногу в каждом городе, где была консерватория, выделялась отдельная от консерваторской музыкальная образовательная программа, по которой проводилось обучение во вновь образованных университетах прикладных наук. Самое пристальное внимание в профессиональных университетах, где готовили преподавателей музыки, законодательно уделялось педагогическим дисциплинам. По окончании такого университета выпускник получает возможность не только работать преподавателем музыки, но и приобретает общепедагогическую квалификацию.

В последние годы в связи с общим ухудшением экономической ситуации финансирование прикладных университетов было уменьшено почти на одну пятую. По этой причине одна учебная программа была сокращена полностью, сократились также и специальные программы в прикладных университетах, исключая, впрочем, законодательно обозначенные обязательные педагогические дисциплины. Это означает, к сожалению, что было сокращено содержание образования студентов, получающих квалификацию музыкального педагога, сократилось и время обучения – с четырех с половиной до четырех лет.

Поскольку данные изменения произошли лишь в течение последних двух лет, пока еще рано анализировать, насколько они могли повлиять на степень возможности выпускников работать по специальности. Вызывает беспокойство и то, что спад экономики влечет за собой сокращение рабочих мест, в том числе и в области музыки, то есть не все выпускники, получившие специализацию музыкального педагога и музыканта, будут обеспечены рабочими местами. Тем не менее в Финляндии действует девять университетов прикладных наук, специализирующихся в области музыки, поэтому можно сказать, что ситуация с обеспечением рабочих мест в музыкальной профессиональной сфере все же более благоприятна, чем в других отраслях культуры.

Уровень квалификации выпускника прикладного профессионального университета по болонской системе соответствует уровню бакалавра или магистра, окончившего любой другой университет. Для того чтобы получить степень магистра, необходимо провести годичное исследование, результаты которого должны быть представлены в виде магистерской диссертации. К работе над магистерской диссертацией можно приступить только тогда, когда будет пройдено не менее чем трехгодичное обучение по программе бакалавриата.

Академия Сибелиуса – одно из самых уважаемых высших учебных заведений Финляндии, ее бренд – это история успеха, во многом – и часть славы того, чье имя она носит. В 2013 году академия стала частью нового Университета искусств, в который вошли также бывшие ранее самостоятельными учебными заведениями Академия художеств и Театральная академия. Академия Сибелиуса соответствует высшей ступени музыкального образования, ее задачами являются сохранение и изучение музыкальной культуры. Присоединение Академии Сибелиуса к многопрофильному университету означает, что в Финляндии больше нет ни одного самостоятельного музыкального вуза. В сотрудничестве с другими направлениями искусства можно найти новые возможности и открыть новые горизонты, но существует и риск того, что будет слабеть развитие собственно музыкального направления.

5 ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финская модель музыкального образования в различных контекстах рассматривается как образец – вероятно, этому способствуют слава и бесспорно высокие результаты финского образования в целом. Эффективная система образования предоставляет равные возможности всем учащимся, но сама по себе не производит музыкантов и исследователей музыки высочайшего

уровня. Для того чтобы достичь высоких результатов, нужны мотивированные ученики и учителя. Будем надеяться, что и в будущем система музыкального образования Финляндии сможет создать атмосферу вдохновения всем, кто в ней нуждается, – и одаренным студентам, и музыкантам из разных стран.

Источники

- Huttunen, M. 2002. *Suomalaisen esittävän säveltaiteen historia*. Teoksessa M. Haapakoski, A. Heino, M. Huttunen, H.-I. Lampila & K. Maasalo (toim.) *Suomen musiikin historia. Esittävä säveltaide*. Jyväskylä: Gummerus, 303–435.
- Lampila, H.-I. 1997. *Suomalainen ooppera*. Porvoo: WSOY.
- OPH (Opetushallitus) 2014. *Taiteen perusopetus*. http://www.oph.fi/koulutus_ja_tutkinnot/taiteen_perusopetus Luettu 20.10.2014.
- Pohjannoro, U. 2010. *Soitonopiskelua joustavasti ja yhteisöllisesti. Musiikkioppilaitosten kehitysnäkymiä oppilaitosten rehtoreiden arvioimana. Sibelius-Akatemian selvityksiä ja raportteja 5/2010*.
- Raijas, R. 2008. *Musiikillinen sivistys ja ammattikorkeakoulu*. Teoksessa P. Nummela, M. Friman, O. Lampinen & M. V. Volanen (toim.) *Ammattikorkeakoulut ja sivistys. Opetusministeriön julkaisuja 2008:34*, 164–168.
- Sirén, V. 2010. *Suomalaiset kapellimestarit*. Keuruu: Otava.
- SML (Suomen musiikkioppilaitosten liitto ry). 2014. *SML pähkinänkuoressa*. <http://www.musicedu.fi/fi/sml> Luettu 20.10.2014.

TAIDEKOULUN OPETTAJAN TYÖVIHKO

Irina Mushkatina

*Bisnes-valmentaja ja -neuvoja, psykologi, Zebra -rekrytointitoimiston johtaja
(suomentanut Kristina Korotkih)*

OSA 1

”TAIDEKOULUJEN TOIMINNAN MARKKINOINTI NYKYISESSÄ KOULUTUSYMPÄRISTÖSSÄ”

1 MUSIIKKI- JA TAIDEKOULUJEN TOIMINNAN MARKKINOINNIN TEHOKKUUTTA KAVENTAVAT STEREOTYYPIT

Markkinointi ilmiönä alkaa olla tuttu ammattilaisten lisäksi laajemmallekin yleisölle. Harvoin kuitenkin tapaa markkinoinnin ammattilaista sairaalan, taidegallerian, koulun tai yliopiston palveluksessa.

Luullaan, että ainoastaan suuret firmat tai markkinoinnin johtavat yritykset tarvitsevat markkinointia ja että koulutusalan markkinointi on vähäpätöisempi asia. On selvää, että pienet tai keskisuuret oppilaitokset eivät pysty tekemään markkinointitutkimuksia tai järjestämään kattavia mainostilaisuuksia. Tämä ei kuitenkaan tarkoita sitä, etteivätkö ne pystyisi hyötymään markkinoinnista. Päinvastoin kannattaa tukea oppilaitosten markkinointipyrkimyksiä ja auttaa heitä yhdistämään voimansa ja taitonsa, jotta he voisivat markkinoida itseään ja omia palveluitaan. Sekä pienille oppilaitoksille että opetuspalveluiden käyttäjille markkinointi on elintärkeä asia, koska pienikin virheellinen ennakkokäsitys voi aiheuttaa vakavia negatiivisia seurauksia.

Erään toisen stereotyypin mukaan suurten monopolioppilaitosten rinnalla laillinen ja oikeaoppinen markkinointi on pienille ja keskiuurille oppilaitoksille lähes mahdotonta. Todellisuudessa markkinoinnin menestys riippuu markkinointisuuntien määrästä eli kuinka monta valintakriteeriä palvelun ostajalle on esitetty. Koulutusala ja -palvelut ovat muita palveluita ja tavaroita monipuolisempia. Juuri tämän takia opetusalan markkinointi, joka lisää palvelun myyjän ja ostajan välistä kommunikointia on aina tärkeää.

Voimakas ennakkoluulo liittyy myös valtion osallistumiseen markkinointiin ja sen järjestämiseen. Moni uskoo, että valtiovalta rajoittaa muiden ei-valtiollisten oppilaitosten markkinointipyrkimyksiä sekä estää laadukkaiden kauppasuhteiden luomista. Tämän ennakkoluulo häviäisi, mikäli valtio luopuisi kireistä, yksipuolisista ja suoraviivaisista säännöksistään ja ottaisi huomioon kaikkien markkinoinnista kiinnostuneiden yksityisten opetuspalveluiden mielenkiinnon kohteet. Tällä hetkellä nuo säännökset estävät opetuspalveluiden markkinointia. Opetuspalvelut ovat niin monipuolista ja vaihtelevaa kauppatarveta, että kaikkien osapuolten mielipiteet on otettava huomioon saavuttaaksemme laadukkaita ja laillisia kauppasuhteita.

Ei voi olla vielä mainitsematta stereotyyppiä, joka estää merkittävästi koulutusalan markkinoinnin kehitystä. On olemassa laajasti levinnyt mielipide siitä, että ainoastaan kaupallista voittoa tavoittelevat järjestöt harrastavat markkinointitoimintaa. Tällaisia ovat mm. oppilaitokset, jotka tarjoavat maksullisia palveluita tai myyvät opetuspalveluiden lisäksi joitakin muita palveluita. Maailmalla tunnetaan kuitenkin "ei-kaupallista markkinointia", joka menetelmiltään vastaa kaupallista markkinointia. Esimerkiksi koulu voi saavuttaa hyvää mainetta ja ei-kaupallista menestystä. Tämä maine tuo koululle lisää laadukkaita opiskelijoita ja lisää hyvää mainetta, mikä voi johtaa myös valtion tuen kasvuun. Hyvän ja suuren oppilasaineksen ja suureneen valtiollisen avun turvin oppilaitos voi saavuttaa myös kaupallista menestystä.

Yhteenvedon voidaan sanoa, että markkinointi on ehdottoman tärkeää sekä yksityisille että valtiollisille koulutuspalveluille, jotta molemmat välttäisivät huonoja ja vääriä ennakkokäsityksiä. Kuinka näin voi sitten käydä? Valtion oppilaitokset saavat (eivät kovin vahvaa) tukea valtiolta, eivätkä näin pyri tutkimaan markkinointia tai suunnittelemaan ja mainostamaan omia palveluita. Yksityiset oppilaitokset, jotka eivät saa valtion tukea valitsevat taloudellisesti elitistisen kohderyhmän, toisin sanoen pyrkivät myymään ulkoisesti houkuttelevia opetusmuotoja, joissa laatu kärsii. Näin molempien markkinointi tai sen puute ei anna oikeaa ja realistista kuvaa oppilaitoksen tasosta ja sen tarjoamista palveluista

Tässä artikkelissa koulutusalan markkinointi on sama kuin opetuspalveluiden markkinointi

Markkinoinnin avainkäsitteet:

- Kohderyhmä
- Hyöty asiakkaille
- Palveluiden mainostaminen

2 TÄRKEIMMÄT MARKKINOINTISTRATEGIAT TAVAROIDEN JA PALVELUIDEN PROMOOTION KANNALTA

Tavaroiden esilletuomisessa käytetään perinteistä 4P-konseptia: Product, Price, Promotion, Place (tavara, hinta, mainos, paikka). Palveluiden mainostamisessa nämä komponentit eivät pelkästään riitä. Palveluiden ominaisuuksien luonne on saanut konseptin laajentumaan 7P-muotoon. Konseptiin lisättiin seuraavat tekijät: People, Process ja Physical Evidence (ihmiset, prosessi ja fyysinen ympäristö). Palveluiden tuottajan on otettava kaikki markkinoinnin eri osa-alueet huomioon omaa markkinointistrategiaa suunnitellessa.



Salon orchestra from Joensuu in Petrozavodsk, February 2014
Салонный оркестр из Йоэнсуу в Петрозаводске, февраль 2014

Strategia	Strategian kuvaus
Product (palvelu)	
Price (hinta)	
Promotion (mainos)	
Place (paikka)	
People (ihmiset)	
Process (prosessi)	Tähän kohtaan liittyy kaikki, mikä vaikuttaa ostajan/palvelun käyttäjän/asiakkaan valintaan, erityisesti jos asiakas on palvelun tekoaikana paikan päällä. Asiakas ei pysty arvostamaan laadukasta palvelua oikein, jos palvelun odotus kestää liian pitkään tai jos opettaja ei ole kohtelias eikä anna asiakkaalle riittävästi huomiota. Jotta palvelun arviointi tapahtuisi oikein, kannattaa seurata sekä palvelua itse että sitä, kuinka asiakasta kohdellaan palvelun myyntivaiheessa. Toinen tärkeä kriteeri on palvelun saamiseen kulutettu aika.
Physical Evidence (Fyysinen ympäristö)	Fyysiseen ympäristöön kuuluvat rakennus, sisustus, laitteet ja henkilökunta eli kaikki, minkä kanssa asiakas on kontaktissa ja mikä luo tietyn ilmapiirin. Palvelu ei ole käsin kosketeltava, tämän takia fyysinen ympäristö on laadun tärkein kriteeri. Asiakas tarvitsee ikään kuin takuita, joita hän voi nähdä ennen kuin ostaa palvelun. Henkilökunta, hinta, laitteet, tapa tarjota palvelua tai opettajan imago voivat taata laatua asiakkaan silmissä.

Opetuspalveluiden markkinoinnin ominaisuudet

On helpompaa markkinoida tavaroita kuin palveluita. Palveluita markkinoidessa mainostaa tavallaan "ilmaa". Palvelun ostaja kokee epävarmuutta ja ottaa tietyn riskin, koska ei voi tarkistaa palvelun laatua etukäteen. Minimoidakseen riskit asiakas analysoi saatavilla olevat tiedot: suositukset, mainoksen laadun, palvelun edustajien kohtelun, toimiston sijainnin ja sisustuksen. Toisin sanoen asiakas "ostaa" ensin oppilaitoksen, ja vasta sen jälkeen laitoksen palvelut. Muistutan, että opetuspalve-

lut ovat hyvin monipuolisia eikä ole olemassa yhtä universaaliala markkinointikavaa. On selvä, että asiakas kiinnittää suurempaa huomiota oppilaitoksen maineelle, mistä voi päätellä, että menestys markkinoilla riippuu myönteisen julkisuus kuvan luomisesta, osaavasta henkilöstöstä sekä ulkoisesta ja sisäisestä markkinoinnista.

Palveluiden mainostaminen riippuu palvelutarjonnasta ja palveluiden ominaisuuksista. Oppilaitoksen tehtävänä on määrittellä oma kohderyhmä ja paikka markkinoilla siten, että palveluiden mainostaminen olisi mahdollisimman tehokasta.

Mikä on palvelu?

Palvelu on mikä tahansa toiminta, jonka toinen taho voi tarjota toiselle, se ei ole käsin kosketeltava eikä sitä voi omistaa. Toisaalta se voi kuitenkin assosioitua johonkin tavaraan tai esineeseen.

Palveluiden markkinointitapa syntyy palvelun ominaisuuksien vaikutuksesta. Palvelut:

- *eivät ole käsin kosketeltavia*
- *eivät ole itsenäisiä*
- *voivat muuttua*
- *eivät säily*

Palvelut eivät ole "käsin kosketeltavia" kunnes ne menevät asiakkaalle. Palvelua ostaessa asiakas joutuu luottamaan myyjään. Vahvistaakseen asiakkaan luottamusta palveluiden tuottaja esittelee palvelun laadun puolesta puhuvia konkreettisia asioita. Koulutuspalveluiden kohdalla asiakkaalle näytetään opetus suunnitelma ja -ohjelma, työ lupa ja -lisenssi, kerrotaan opetusmenetelmistä ja -muodoista ja esitellään työtiloja.

Palveluita ei voi kokonaan irrottaa konkreettisistä työntekijöistä (opettajista, asiantuntijoista). Opettajan, professorin tai kouluttajan korvaaminen toisella voi muuttaa paljonkin palvelun laatua, mikä vaikuttaa suoraan kysyntään. Hyvät kommunikointitaidot, hyväntahtoisuus, itsekontrolli, luotettavuus ovat ehdottomat palvelualan, erityisesti koulutuspalvelualan, työntekijän ominaisuudet. Koulutuspalveluiden käyttäminen alkaa niiden tarjoamishetkellä. Palveluiden tarjoamisprosessi tarkoittaa tiivistä kanssakäymistä tulevan palvelun käyttäjän kanssa.

Palveluiden laatu voi muuttua. Tämä johtuu palveluiden ja palvelun antajan yhteenkuuluvuudesta (opetuksen tulokseen voi vaikuttaa jopa opettajan mieliala).

Palveluiden muuttuvuus voi johtua siitäkin, ettei palvelulle voi määrätä tarkkoja laadustandardeja. Lisäksi palvelun käyttäjä eli opiskelija on yksi muuttuva tekijä, joka vaikuttaa palveluun ja sen tuloksiin.

Palveluita ei voi säilyttää. Opetuspalvelut eivät säily kahdesta syystä. Ensiksi niitä ei voi varastoida kysynnän kasvua odottaessa. Opetusmateriaalit voi toki säilyttää, mutta ne eivät ole sama palvelun kanssa. Toiseksi palvelut eli tiedot, jotka siirtyvät opettajalta opiskelijalle unohtuvat osittain. Tämä on ihmismuistille tyypillinen ominaisuus.

Teknistieteellisen kehityksen rinnalla tiedot vanhenevat. Nopeasti muuttuvassa yhteiskunnassa moni tieteen ala menettää ajankohtaisuutensa. Tämän takia opetuspalvelun pitäisi kattaa myös palvelunjälkeisen jakson eli antaa mahdollisuus jatkaa opetusta tai ohjata sinne, missä voi opiskella lisää.

Palveluiden tie kuluttajalle: ulko- ja sisämarkkinointi

Palveluiden markkinointiin henkilöstön valmentamisen ja myönteisen kuvan luomisen lisäksi kuuluvat:

- 1. Kuluttajaryhmän toivomuksien ja tarpeiden tutkiminen*
- 2. Persoonallisten opetusliitteiden ja esitysmateriaalien kehittäminen*
- 3. Kuluttajille suunnattujen tilaisuuksien suunnittelu*

Mikä on markkinoinnin päätehtävä?

Palveluiden markkinointi tarkoittaa toimintaa, joka välittää palveluja kuluttajille. Se on prosessi, joka auttaa arvioimaan palveluita ja ymmärtämään, kuinka palvelut muodostuvat. Markkinoinnin päätavoite on auttaa asiakasta näkemään palveluiden vahvoja puolia ja tekemään ostospäätös.

3 MARKKINOINTITOIMINNAN ARVIOINTI

Markkinointitoiminta muistuttaa tietokilpailua, kun pitää vastata kysymyksiin Mitä? Missä? Milloin? Taidekoulujen johdon on löydettävä vastaukset näihin kysymyksiin. Oikeista vastauksista tulee riippumaan markkinoinnin menestys.

Markkinoinnin tehtäviksi lasketaan usein pelkästään tiedon kerääminen markkinoiden konjektuurista ja sen analysoiminen: mikä on markkinoiden rakenne, kilpailu ja tavaroiden tarjonta tällä hetkellä. Hyvin usein markkinointia sanotaan palvelui-

den ja tavaroiden myyjien ja ostajien väliseksi lenkiksi. Kumpikaan mielipide ei anna kokonaista kuvaa markkinoinnista.

Markkinoinnin käsittepiiriin kuuluvat tuotepolitiikan ongelmat ja tehtävät (laatu, valikoima, palvelu), hinnoittelu, hintojen sopeutuminen markkinoihin, kommunikointi (mainokset, suorat kontaktit kuluttajiin ja yhteiskuntaan, näyttely- ja markkinatoiminta), tavaroiden liikkuvuus, myynti ja henkilöstön johtaminen (työntekijöiden valitseminen, kouluttaminen, työn järjestäminen ja motivointi).

Markkinointi törmää perinteisesti seuraaviin kysymyksiin: Mitä me "tuotamme" ja kuinka paljon? Mikä on "tuotteemme" laatu ja miksi se on poikkeava? Voiko sen korvata toisella tuotteella? Missä ja kuinka voimme mainostaa sitä? Milloin? Millä hinnalla ja ehdoilla voisimme kaupata sitä? Kuinka opetamme? Vaikka tuotteen valmistusprosessi ei ole keskeisimpiä markkinoinnin huomion kohteita, opetuspalveluiden kohdalla on tärkeää miettiä seuraavaa kolmea näkökulmaa: Mikä on opetuksen muoto? Kuinka opetusta kontrolloidaan? Kuinka sitä arvioidaan?

Kuka opettaa? Tätä kysymystä ei oteta huomion tavaroiden markkinoinnissa, mutta opetuspalveluiden kohdalla se on yksi tärkeimmistä. Mitkä ovat opetusvälineet? Tässä pitää määritellä sekä opetusmenetelmät että välitettävien tietojen visualisointitavat, päättää mitä harjoitusmuotoja ja tulosten seurantakeinoja käytetään ym.

Markkinointi etenee seuraavasti: ensin tutkitaan markkinat, suunnitellaan tuote tai palvelu, sitten mainostetaan tuotetta tai palvelua ja pyritään kauppaamaan sitä kohderyhmälle, jolle se on suunnattu. Mitä monipuolisempaa markkinointi on, sitä paremmin se toimii.

4 UUDET RATKAISUT OPETUSPALVELUIDEN MARKKINOINNISSA

Työskentely kohderyhmän kanssa:

- 1. tarpeiden ja odotusten selvittäminen*
- 2. ainutlaatuisen tarjouksen luominen*
- 3. kohderyhmän lähestymistapojen suunnitteleminen*
 - + henkilökohtaiset tapaamiset ja myynti*
 - + palveluiden, opettajien, koulun mainostaminen*
 - + myynnin stimulointi*

OSA 2: MUSIIKKI- TAI TAIDEKOULUN OPETTAJAN MYÖNTEISEN KUVAN LUOMINEN

1 KOHDERYHMÄN ODOTUKSIEN ANALYYSI

Markkinointi liittyy tiiviisti palvelun tuottajan ja kuluttajan väliseen suhteeseen. Koulutuslalla on kyseessä opettajan tai koulun edustajan ja asiakkaiden suhde toisiinsa. Oppilaitoksen markkinointia voi määritellä seuraavasti: se on tapa, jolla musiikki- tai taidekoulu välittää tavoitteitaan, arvojaan ja palveluitaan opiskelijoille, heidän vanhemmille, omille työntekijöille ja yhteiskunnalle ylipäänsä.

Markkinointisuhteiden osapuolet, niiden merkitys ja rooli:

- *kuluttaja*
- *vierailija*
- *ostaja*
- *vakio-ostaja*
- *kannattaja*

Käsitellään ainoastaan varsinaisia musiikki- ja taidekoulujen palveluiden käyttäjiä – opiskelijoita ja heidän vanhempia. Näin suljemme pois muita markkinointiin liittyviä tahoja sekä koulujen sisällä että ulkopuolella. Tässä on tärkeätä päättää terminologiasta: ”kuluttaja”, ”ostaja” ja ”asiakas”. Artikkelin kontekstissa termit käytetään seuraavissa merkityksissä: ”kuluttaja” on palveluiden tai tuotteiden varsinainen saaja. Siihen ryhmään kuuluu sekä palveluita parhaillaan käyttävät opiskelijat, että ne opiskelijat ja vanhemmat, jotka ovat vasta pohtimassa tai suunnittelemassa palvelun ostamista.

”Ostaja” on se, joka tekee päätökset tuotteen tai palvelun ostamisesta. Tavallisesti ”ostajan” roolissa on vanhempi tai opiskelija, joka valitsee oppilaitoksen usean kriteerin mukaan.

”Asiakas” on laajempi termi, joka kattaa kaikkia kuluttajia tai ostajia, jotka ovat suoraan tai välillisesti kiinnostuneita koulujen toiminnasta. Asiakaskuntaan voidaan lukea säätiöt, jotka rahoittavat koulutusohjelmia ja -projekteja, toimittajat, jotka kirjoittavat koulutuksesta ja ammatillisesta valmennuksesta, opetusmateriaalien tuottajat, jatkokoulutusohjelmia tarjoavat oppilaitokset, ammattiopistot ja korkeakoulut, joihin kouluista valmistuneet pyrkivät. Termi ”asiakas” korostaa tahojen pitkäaikaisia, asiallisia ja päämäärätietoisia suhteita, joita markkinointi voi parantaa ja vahvistaa.

Yksi koulun asiakkaista on vastavalmistunut henkilö, jota kannattaa käsitellä erikseen, koska se on sekä esimerkki koulun "tuotteesta" sekä "keino" markkinoida opetuspalvelua eteenpäin.

2 MYÖNTEISEN TAIDE- TAI MUSIIKKIKOULUN IMAGON LUOMISKEINOJEN PARANTAMINEN

Myönteisen imagon luominen ja ylläpitäminen on markkinoilla menestymisen a ja o. Yritys, josta on kuultu myönteisiä palautteita, voi synnyttää palvelun valitsemisen kannalta tärkeätä luottamusta. Palvelun ostaja kiinnittää huomionsa yrityksen, koulun, opettajan ja palvelun maineeseen. Ne kaikki ovat kiinteästi sidoksissa toisiinsa ja parhaassa tapauksessa täydentävät toisiaan.

	Todellisuus	Odotukset
Koulun imago		
Palvelun tai koulutusohjelman imago		
Opettajan imago		

Analyysi: mitkä tekijät vaikuttavat opettajan myönteiseen imagoon?

Kuluttajien mielipiteet siitä, mikä on ratkaiseva tekijä opettajaa valitessa auttaa markkinoijia ymmärtämään paremmin, kuinka voi vaikuttaa kuluttajaan ja luomaan entistä paremman opettajan imagon.

3 TUTUSTUMINEN TAIDE- TAI MUSIIKKIKOULUN OPETTAJAN MYÖNTEISEN KUVAN LUOMISEN TEKNOLOGIOIHIN

Yrityksen tai järjestön menestyminen riippuu siitä, miten paljon jokainen työntekijä on mukana markkinointitoiminnassa. Markkinointitilaisuudet auttavat rakentamaan suhteita nykyisiin ja tuleviin asiakkaisiin, vahvistamaan oppilaitoksen ja sen opettajien myönteistä imagoa. Kaikkien markkinointitilaisuuksien on muodostettava kokonaisuus keskenään.

Kohderyhmälle suunnatut tilaisuudet voivat olla: konferenssit, hyväntekeväisyys-toiminta ja sponsoriapu, haastattelut, seminaarit ja muut kontaktit kuluttajiin. Tilaisuuksien tavoitteena on mainostaa oppilaitosta, opetusohjelmia ja opettajia. Asiakastyöhön kuuluvat muun muassa juhlat, syntymäpäivät ja palvelusta kertova infojakelu. Asiakkaita voi houkutella tapaamisiin järjestämällä arpajaisia, jakamalla lahjoja, tarjoamalla alennuksia ja kutsumalla näyttelyihin. Kohderyhmäisäinen markkinointi perustuu myönteisen ja mielenkiintoisen informaation levittämiseen koulusta ja sen tarjoamista palveluista. Toiminnan kulmakivet ovat mainostaminen, myynnin stimulointi, PR, suora tai henkilökohtainen myynti.

4 PALVELUIDEN MAINOSTAMISEN VÄLINEET

Henkilökohtainen myynti tarkoittaa opettajan ja kuluttajan suoraa kommunikaatiota, mikä auttaa rakentamaan hyväntahtoisia suhteita asiakkaaseen. Mainos on kuitenkin tehokkain kommunikatiivinen vaikutuskeino (palveluiden, opettajien ja koulun mainostaminen). Tässä tapauksessa kohderyhmä saavutetaan viestinnän ja muiden mainoskeinojen välityksellä.

Mainoksen päätehtävänä on saada asiakas luottamaan palvelun tuottajaan ja hahmottamaan palvelua paremmin. Mainos voi perustua esimerkiksi "ennen ja jälkeen" -vertauskuvaan.

Mainoksessa on kerrottava palveluiden stabiilista luonteesta, korostettava työntekijöiden ammattitaitoa ja voimakkaita puolia kilpailijoihin verrattuna ja mainittava vahvuuksista, ainutlaatuisuudesta, tuloksista ja palveluiden saatavuudesta.



Teachers' seminars in Petrozavodsk, March 2014
Семинар для преподавателей в
Петрозаводске, март 2014

Myynnin stimuloinnin päätehtävä on ylläpitää myynnin volyymia kysynnän las-
kiessa. Silloin kun kyseessä on uusi palvelu, myynnin stimulointi edistää palvelun
"juurtumista" markkinoille. Silloin levitetään jakelumateriaalia, CD-levyjä, video- ja
autiokasetteja sekä nettisivuja, joissa kerrotaan tarkasti uuden palvelun käytöstä ja
eduista.

Yhteenveto

Nykypäivinä oppilaitosten kilpaileminen on vaikeata ilman järkevää markkinointia,
joka vaatii useita toimenpiteitä. On perustettava järjestelyrakenne, joka toteuttaisi
markkinointia kaikessa monipuolisuudessaan eli tutkisi kysynnän perspektiivejä,
asiakkaiden laatuvaatimuksia ja kuinka nämä vaatimukset voivat vaihdella ympä-
ristön muuttuessa.

Oletan, että musiikki- ja taidekoulujen palveluiden integrointi nykyaikaiseen kou-
lutusjärjestelmään voi tapahtua ainoastaan markkinalakien mukaisesti ottaen
huomioon koulujen kilpailukykyä ja resursseja. On koulutettava markkinointiam-
mattilaisia, parannettava työn tehokkuutta, standardisoitava palvelut, kehiteltävä
laadukkaita opetusmetodeja ja käytettävä nykyaikaisia teknologioita. Palveluiden
laadun pitäisi tyydyttää asiakkaita mahdollisesti yli odotuksien. Vastuullisella suh-
tautumisella asiaan musiikki- ja taidekoulut pystyvät saamaan tunnustusta ja aukto-
riteettia Karjalan ja Venäjän markkinoilla.

РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ШКОЛЫ ИСКУССТВ

Мушкатина Ирина Евгеньевна

*бизнес-тренер, бизнес-консультант, психолог, директор
ООО «Агентство по кадрам «Зебра»*

ЧАСТЬ I:

МАРКЕТИНГ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ШКОЛЫ ИСКУССТВ В СОВРЕМЕННОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

1 СТЕРЕОТИПЫ, СУЖАЮЩИЕ ПОТЕНЦИАЛ МАРКЕТИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУЗЫКАЛЬНОЙ ШКОЛЫ И ШКОЛЫ ИСКУССТВ

Термин «маркетинг» стал уже привычным не только для специалистов, но и для широкой российской публики. Однако нечасто встретишь специалистов по маркетингу, скажем, в больнице, картинной галерее, средней школе или вузе.

Бытует мнение, что маркетинг – это дело лишь крупных корпораций, рыночных лидеров. При таком понимании маркетингу в образовании практически не остается места. Безусловно, масштабные рыночные исследования, крупные мероприятия в области рекламы и другие функции маркетинга не под силу малым и даже средним по масштабам образовательным учреждениям. Однако это не значит, что маркетинг для них недоступен и нереален. Правильнее сделать другой вывод – о необходимости поддержки их маркетинговых усилий,

целесообразности объединения сил и средств в этом направлении. Небольшим образовательным учреждениям, так же как и потребителям образовательных услуг, маркетинг жизненно важен и нужен, т.к. в условиях рынка любая ошибка в прогнозе спроса, выборе предложенных образовательных услуг может обернуться трудно поправимыми негативными последствиями.

Еще один распространенный стереотип – убежденность в том, что в условиях монополизации рынка (в частности, крупными специализированными образовательными учреждениями) цивилизованный маркетинг вообще невозможен. На самом деле перспективы конкуренции на рынке зависят от количества факторов, по которым она может вестись, по которым осуществляется выбор предлагаемых услуг покупателями. Образование и образовательные услуги многофакторны, как никакие другие товары и услуги! Именно поэтому конкуренция и реализация маркетингового подхода к взаимоотношениям производителей и потребителей образовательных услуг здесь всегда может иметь место.

Что касается участия государства в маркетинговой деятельности и ее организации и обеспечении, то и здесь существует стереотип – предубеждение против вовлечения государства как субъекта власти, традиционно подавлявшего свободную инициативу других участников рыночных отношений, к строительству этих отношений. Это предубеждение будет разрушено, если органы управления сумеют отказаться от соблазна диктовать сверху прямолинейные и однозначные решения и перейти к квалифицированному, объективному ориентированию всех заинтересованных организаций и лиц в многофакторных и поливариантных зависимостях, которые присущи рыночным отношениям спроса и предложения столь деликатного товара, как образовательные услуги.

И нельзя не упомянуть о еще об одном стереотипе, существенно сужающем сферу развертывания потенциала маркетинга в образовании. Это весьма распространенное мнение, что маркетинг необходим лишь коммерческим организациям, ориентированным на прибыль. Таковыми в сфере образовательных услуг могут выступать только образовательные учреждения и их подразделения, оказывающие платные образовательные услуги или занимающиеся побочным бизнесом. Между тем в мире хорошо известен так называемый некоммерческий маркетинг, чье функциональное содержание не менее богато, чем у коммерческого маркетинга. Более того, некоммерческий успех у потребителя, который может быть достигнут только с использованием потенциала

маркетинга, напрямую ведет и к благоприятному имиджу образовательного учреждения в целом, и к росту государственной поддержки, и к собственным коммерческим успехам учреждения.

Вывод: если не принять маркетинг в равной степени необходимым и для государственного, и для частного (коммерческого) образования, это грозит негативными последствиями для обоих его слоев. Во-первых, государственные образовательные учреждения, чувствуя за своей спиной поддержку государства (пусть и не очень могучую), долго еще не удосужатся исследовать рынок, всерьез заниматься проектированием и продвижением своих образовательных услуг в соответствии с его потребностями. Во-вторых, частное образование, оказавшись без спонсорской поддержки государства, неизбежно и впредь будет ориентироваться на элитарный (в финансовом отношении) контингент учащихся, на «скороспелые» и «скорострельные» виды и формы образования, на те аспекты своей рыночной стратегии, которые явно не идут на пользу качеству образования.

Мы говорим: «маркетинг в сфере образования» - подразумеваем «маркетинг образовательных услуг».

Ключевыми понятиями в маркетинге услуг являются:

- *ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК/ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ,*
- *ПОЛЬЗА ДЛЯ КЛИЕНТОВ,*
- *ПРОДВИЖЕНИЕ УСЛУГ.*

2 ОСНОВНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ/УСЛУГ.

Для продвижения товаров используют традиционную концепцию «4Р» - Product, Price, Promotion, Place (товар, цена, реклама, место). Для продвижения услуг такая концепция считается ограниченной. Психологическая природа характеристик услуг заставила маркетологов расширить комплекс маркетинга для услуг до «7Р», добавив факторы People, Process и Physical Evidence (люди, процесс и физическое окружение). Разрабатывая программу маркетинга и свою рыночную стратегию, поставщик услуг должен учитывать специфические составляющие комплекса маркетинга услуг.

Стратегия	Описание стратегии
Product (услуга)	
Price (цена)	
Promotion (реклама)	
Place (место)	
People (люди)	
Process (процесс)	<p>К этому фактору относится все, что связано с деятельностью покупателя/потребителя/клиента в процессе выбора, создания услуги, в особенности если он присутствует при оказании услуги и учет этого фактора довольно важен для него. Согласитесь, клиент не сможет оценить должным образом даже качественно оказанную услугу, если ему придется промучиться в ожидании, или же если педагог будет невежлив в процессе общения (предоставления услуги), невнимателен. В этой связи, чтобы оценить, как происходит потребление услуги, необходимо проанализировать:</p> <p>весь процесс продажи услуги и обслуживания клиента;</p> <p>время, затрачиваемое на покупку услуги.</p>
Physical Evidence (физическое окружение)	<p>Включает здание, интерьер, оборудование, персонал. В целом – все, с чем контактирует потребитель и что создает определенную атмосферу, способствуя привлечению клиентов. Нематериальный характер услуг делает физическое окружение ключевой характеристикой качества, потому что потребители вынуждены искать какие-либо обещания качества услуги, ориентируясь на то, что можно увидеть и оценить: персонал, цену, оборудование, средства предоставления услуги, имидж преподавателя и пр.</p>

Особенности продвижения образовательных услуг

В действительности продвигать услуги сложнее, чем товары. Продвигая услуги, приходится рекламировать «воздух». Для покупателя (потребителя услуги) высокая неопределенность качества при приобретении услуги сопряжена с определенным риском.

Чтобы хоть как-то снизить риски, он пытается оценить то, что на момент выбора услуг доступно: наличие рекомендаций, качество рекламы, поведение персонала, интерьер и месторасположение офиса. Таким образом, вначале он «покупает» компанию и только потом – ее услуги. Напомним, что услуги довольно многообразны и поэтому единой формулы для их продвижения нет. Однако зная, что при выборе той или иной компании большое внимание уделяется ее репутации, можно сказать, что ключевыми факторами успеха поставщиков услуг являются формирование имиджа, система работы с персоналом, эффективные системы внешнего и внутреннего маркетинга.

Специфика маркетинга услуг определяется особенностями рынка и характерными чертами самих услуг. Здесь важно четкое определение своих позиций на целевом рынке для проведения эффективной политики продвижения услуг и формирования благоприятных условий для этого.

Так что же является услугой?

Услуга – любая деятельность, которую одна сторона может предложить другой, неосязаемое действие, не приводящее к владению чем-либо. Ее представление может быть связано с материальным продуктом.

Услуги обладают характеристиками, влияющими на разработку маркетинговых программ, о которых необходимо помнить:

- *неосязаемость,*
- *неотделимость,*
- *непостоянство,*
- *невозможность хранения.*

Услуги нематериальны, неосязаемы до момента их приобретения. Услуги приходится приобретать, веря на слово. Чтобы убедить клиента сделать это, производители стараются формализовать наиболее значимые для покупателя/потребителя параметры услуги и представить их по возможности наглядно. В

образовании этим целям служат: учебные планы и программы; информация о методах, формах и условиях оказания услуг; сертификаты, лицензии, дипломы.

Услуги неотделимы от конкретных работников (преподавателей, специалистов), оказывающих их. Любая замена учителя, преподавателя, тьютора может изменить процесс и результат оказания образовательной услуги, а следовательно, изменить и спрос. Общительность, доброжелательность, умение владеть собой, вызывать доверие – обязательные требования к работникам сферы услуг, тем более образовательных. Особенность этого вида услуг в том, что их потребление начинается одновременно с началом их оказания. Более того, сама технология оказания образовательных услуг включает активное взаимодействие с их будущим потребителем (например, «педагогика сотрудничества»).

Услуги непостоянны по качеству. Это связано прежде всего с их неотделимостью от исполнителей (результат услуги зависит даже от настроения мастера, педагога), а также с невозможностью и нецелесообразностью определения жестких стандартов на процессы и

результаты оказания услуг. Непостоянство образовательных услуг имеет еще одну причину: изменчивость «исходного материала» – обучающегося.

Услуги нельзя сохранить. Невозможно приготовить их заранее и сложить на полочки, как материальный товар, в ожидании роста спроса. Зато можно сохранить учебную информацию на материальных носителях. Вместе с тем часть знаний со временем стирается из памяти, часть – устаревает. Поэтому так важно, чтобы человек пополнял запасы своих знаний постоянно.

Продвижение услуг до потребителя: внешний и внутренний маркетинг

Помимо формирования имиджа и работы с персоналом продвижение услуг внутри целевой аудитории обязательно включает в себя:

- 1. Изучение пожеланий и потребностей целевой аудитории.*
- 2. Разработку индивидуальных предложений, включая презентационные материалы.*
- 3. Разработку плана мероприятий для взаимодействия с целевой аудиторией.*

Какая основная задача маркетинга?

Маркетинг услуг – это действия, благодаря которым ваши услуги доходят до клиентов. Это процесс, призванный помочь другим оценить ваши услуги, ЧТО вы для них делаете и КАК. Главная цель маркетинга услуг – помочь клиенту по достоинству оценить организацию и ее услуги, сделать выбор.

3 ОЦЕНКА ТЕКУЩЕЙ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

Маркетинговая деятельность напоминает игру «Что? Где? Когда?», потому что ставит перед администрацией школы искусств и ее преподавателями много вопросов, и от ответов на них будет зависеть активность во взаимодействии с потребителями.

Функции маркетинга в обиходе часто сводят к сбору и анализу информации о конъюнктуре рынка, т.е. о структуре, соотношении и динамике спроса и предложения товаров и услуг. Распространено также мнение, что маркетинг – это



Finnish-Russian orchestra production, Concert in Petrozavodsk, April 2014
Российско-финский сводный оркестр в Петрозаводске, апрель 2014

посредничество, сбыт товаров и услуг. И то, и другое сильно искажает суть маркетинга.

В проблемное содержание маркетинга входят находящиеся в едином комплексе функции и проблемы товарной политики (качество, ассортимент, сервис), ценообразование и адаптация цен, коммуникации (рекламная политика, организация взаимоотношений с

общественностью и прямых контактов с клиентами, выставочная и ярмарочная деятельность), товародвижение, сбыт и продажи, а также проблемы персонала (отбор, обучение, организация труда и стимулирование для эффективного выполнения маркетинговых функций).

Традиционными для характеристики проблемного содержания маркетинга являются следующие вопросы. Что мы производим? Какого качества? Сколько? Чем это отличается от подобных услуг на рынке? Какие существуют аналогозаменители? Где и как предлагать/продвигать? Когда? По какой цене и на каких условиях? Как учить? Несмотря на то, что технология изготовления товара, оказания услуги традиционно не входят в сферу пристального внимания маркетинга, уже выявленные особенности образовательных услуг заставляют это сделать. Вопрос распадается как минимум на три принципиальных аспекта: форма обучения; технология обучения; технология контроля и оценки. Кто будет учить? Этот вопрос, практически не рассматриваемый в маркетинге материальных товаров, приобретает для маркетинга образовательных услуг особую актуальность. С помощью чего учить? Определяются типы и направления использования учебно-методических средств, в т.ч. средств визуализации знаний, индивидуализированного контроля, программированного обучения, тренинга и др.

Маркетинг функционирует начиная с исследования рынка, планирования и воплощения замысла товара или услуги, через их продвижение на рынок и вплоть до исчерпывающего использования продукции, до фактического удовлетворения выбранных целевых групп потребителей. Но важно осознавать, что только комплексность маркетинга ведет к его эффективности.

4 ПРАКТИКУМ В РАЗРАБОТКЕ НОВЫХ РЕШЕНИЙ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ПРОДВИГАТЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ НА РЫНКЕ.

Работа с потребителями (целевая аудитория):

- 1.** выявление потребностей и ожиданий,
- 2.** создание индивидуального/уникального предложения,
- 3.** разработка плана мероприятий для взаимодействия с целевой аудиторией.
 - + личные продажи/встречи
 - + реклама (услуг, преподавателя, школы)
 - + стимулирование сбыта.

ЧАСТЬ II:

ФОРМИРОВАНИЕ ПОЗИТИВНОГО ИМИДЖА ПЕДАГОГА ДЕТСКОЙ МУЗЫКАЛЬНОЙ ШКОЛЫ И ШКОЛЫ ИСКУССТВ

1 АНАЛИЗ ОЖИДАНИЙ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ ПЕДАГОГА.

Маркетинг тесно связан с управлением взаимоотношениями и процессом коммуникации между производителями и потребителями услуг. В сфере образования маркетинг связан с управлением взаимоотношениями между преподавателями (представителями школ) и их клиентами. Маркетинг учебного заведения можно определить как «средство, при помощи которого музыкальная школа или школа искусств сообщает и продвигает свои цели, ценности и продукты учащимся, их родителям, своим сотрудникам и обществу в целом».

Реальные участники маркетинговых отношений, их значимость и роль:

- Потребитель
- Посетитель
- Покупатель
- Постоянный покупатель
- Приверженец

Упрощенным взглядом рассмотрим лишь непосредственных потребителей образовательных услуг музыкальной школы и школы искусств – учеников и их родителей. Такой подход игнорирует более широкий круг заинтересованных групп населения как внутри, так и вне школ. Здесь важно договориться о терминологии. По отношению к этим группам населения используются термины «потребитель», «покупатель» и «клиент». В данной ситуации эти термины будут использованы в следующих значениях:

Потребитель – непосредственный получатель продуктов или услуг школы. Это прежде всего ученики, но, поскольку школы также выходят со своими образовательными продуктами опосредованно через выпускников на рынок услуг, потребителями также являются дети и родители, которые еще только задумываются о приобретении услуг.

Покупатель – это тот, кто принимает решение о приобретении образовательного продукта или услуги. Это обычно родители и учащиеся, выбирающие учебное заведение в зависимости от целого ряда условий и параметров.

Клиент – наиболее широкий термин, включающий всех возможных потребителей и покупателей, прямо или косвенно заинтересованных в деятельности школ. Сюда могут быть отнесены фонды, финансирующие образовательные проекты и программы, журналисты, пишущие на темы образования и профессиональной подготовки, поставщики учебной литературы, курсы повышения квалификации педагогов, а также средние специальные и высшие учебные заведения, нанимающие выпускников школ. Термин «клиент» в данном слу-



Training session for teachers of music schools, Petrozavodsk, April 2014
Курсы повышения квалификации для педагогов музыкальных школ, Petrozavodsk, 24.04.2014

чае подчеркивает деловой, долгосрочный и целенаправленный характер этих отношений и необходимость маркетингового подхода к их установлению и развитию. Один из клиентов школы – ее выпускник. Выпускника школы стоит рассматривать отдельно, поскольку он одновременно является опосредованным воплощением продукта школы и одним из средств продвижения этих продуктов на рынке образовательных услуг.

2 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ИМИДЖА ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ДЕТСКОЙ МУЗЫКАЛЬНОЙ ШКОЛЫ И ШКОЛЫ ИСКУССТВ.

Для успешной работы на рынке создание и поддержание имиджа – ключевой вопрос. Только компания, о которой уже слышали позитивную информацию, может вызвать доверие, столь важное при выборе услуг. В первую очередь покупатель услуги ориентируется на имидж компании, но имидж школы и преподавателя тесно связаны между собой, а имидж услуги неотделим от преподавателя. Важно, чтобы все три составляющие положительно дополняли друг друга.

	Фактический	Ожидаемый
Имидж школы		
Имидж программы / услуги		
Имидж преподавателя		

Анализ факторов, влияющих на положительный имидж педагога.

Получив ответ на вопрос: «Что является решающим при выборе педагога?», мы сможем скорректировать действия по созданию положительного образа педагога и влиять на впечатление потребителей.

3 ЗНАКОМСТВО С ТЕХНОЛОГИЯМИ ПРОДВИЖЕНИЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ИМИДЖА ПЕДАГОГА ДЕТСКОЙ ШКОЛЫ ИСКУССТВ.

Считается, что успешность работы компании (организации) напрямую зависит от того, насколько каждый работник приобщен к маркетинговой деятельности.

Активные маркетинговые мероприятия помогают выстраивать взаимоотношения с настоящими и будущими потребителями, укреплять положительный имидж школы и ее преподавателей. Все маркетинговые мероприятия должны быть согласованы между собой.

Мероприятия для взаимодействия с целевой аудиторией: конференции, пожертвования, спонсорство, круглые столы, интервью, семинары и прочие контакты с потребителями, в процессе которых можно прорекламировать свою школу, программы, преподавателей.

В рамках работы с потребителем создают и планируют различные поводы для встреч и общения: отраслевые праздники, дни рождения, целевую клиентскую рассылку, которая расскажет клиенту об услуге и предоставит другую полезную информацию. Такие приемы, включая лотереи, подарки, скидки, ярмарки, выставки, позволяют расположить клиента. В целом продвижение внутри целевой аудитории происходит с использованием комплекса маркетинговых коммуникаций – набора всевозможных способов доведения до потребителя благоприятной информации о школе и программах/ услугах, которые она реализует. Основными инструментами можно назвать рекламу, стимулирование сбыта, PR, прямые и персональные продажи.

4 Инструменты при продвижении услуг.

Личные продажи подразумевают непосредственное общение педагога с потребителями услуг, что особенно ценно с точки зрения возможности установить доброжелательные отношения с клиентом.

Однако наиболее эффективный способ коммуникативного воздействия на потребителя – реклама (услуг, педагогов, школы). Здесь общение с потребителем услуг происходит без посредников через СМИ и другие средства рекламы.

Основные задачи рекламы – формирование у потребителей доверия к поставщику услуг и создание образа услуги в сознании потребителей. В рекламе можно использовать материальные доказательства качества услуг (например, реклама по принципу «до и после»).

Необходимо говорить о стабильности оказания услуг в школе, делать акцент на преимуществах персонала, процесса обслуживания по сравнению с конкурентами. В целом больше рассказывать о преимуществах, уникальности, результатах и территориальной доступности.

Стимулирование сбыта – основная задача удерживать объемы продаж при снижении спроса, в случае с новой услугой стимулирование помогает ускорить процесс введения на рынок новых услуг и в качестве материалов зачастую используются брошюры, инструкции, компакт-диски, web-сайты, видео- и аудиокассеты, где подробно рассказывают об использовании и выгодах новой услуги.

Заключение

На сегодняшний день без грамотной маркетинговой политики трудно выжить в конкурентной борьбе. Осуществление маркетинговой деятельности требует создания такой организационной структуры, которая позволила бы реализовать весь комплекс маркетинга, обеспечивающего проведение исследований по изучению перспектив спроса, требований потребителей к качеству услуг, тенденций этих требований под влиянием изменяющихся условий жизни. Я полагаю, что интеграция образовательных услуг музыкальных школ и школы искусства в современную образовательную систему может происходить лишь на основе законов рынка и с учетом имеющегося ресурсного обеспечения и конкурентоспособности. Необходимо сформировать оптимальные организационные структуры, подготовить специалистов, повышать производительность труда, не снижая при этом качества услуг, стандартизировать услуги, разрабатывать методики эффективного обучения, использовать современные технологии. Необходимо предоставлять такое качество образовательных услуг, которое удовлетворяет ожидания потребителей либо превышает их. При таком подходе школы завоюют авторитет и признание на рынке Карелии и России.

SUOMALAISTEN MUSIKAALISUUS

Pirre Raijas

*Musiikin tohtori, YTM, sellonsoiton lehtori va.
Joensuun konservatorio*

1 JOHDANTO

Musiikki on yksi vanhimmista taidemuodoista; musisointi on ollut ihmisen esi-isille biologisesti mahdollista jo ennen puhetaitoa. Musiikin harjoittaminen ja tuottaminen ovat aivojen monimutkaista toimintaa, jonka molekyylibiologista perustaa on tutkittu vähän. Musiikin ja biologian läheisestä yhteydestä todistaa kuitenkin muun muassa se, että musiikkia harrastetaan kaikissa ihmisyyteisöissä. Jo vastasyntyneet vauvat tunnistavat klassisen musiikin säveliä ja ovat kiinnostuneempia musiikista kuin aikuisen puheäänestä. Aivotutkimus on paljastanut, missä aivojen osissa esimerkiksi rytmin tai tempon tunnistaminen, musiikin muistaminen tai tulkinta tapahtuu. Aktiivinen musiikin harrastaminen laajentaa aivokuoren alueita, jotka liittyvät musiikkia harjoittavien ruumiinosien kuten sormien hermotukseen. Musiikin kuuntelun on todettu aiheuttavan muun muassa aivojen verenkierron lisääntymistä, sydämen rytmin nopeutumista ja hengityksen syvyyden muuttumista. Mielimusiikin kuuntelu myös lievittää kipua, tehostaa oppimista ja nopeuttaa jopa aivoinfarktista toipumista. On kuitenkin epäselvää, millä biologisilla mekanismeilla nämä musiikin vaikutukset välittyvät aivoissamme.

Musiikin alalla tunnetaan sukuja, joissa esiintyy runsaasti muusikkoja. Koska ihmisen ominaisuudet kuten pituus tai alttius sairastua moniin yleisiin tauteihin periytyvät, voidaan kysyä, periytyvätkö musiikilliset taipumukset. Suomalainen tutkimusryhmä on tutkinut vuodesta 2003 alkaen musikaalisuuden perinnöllisyyttä ja yhteyttä esi-

merkiksi kielenkehitykseen. Tutkimusryhmää johtaa dosentti Irma Järvelä Helsingin yliopistosta.

2 MUSIIKILLISTEN TAIPUMUSTEN PERIYTYVYYS

Suomalaisten perheiden musikaalisuuden ja sen perinnöllisen taustan tutkimuksessa on tällä hetkellä mukana 107 sukua ja yhteensä 915 henkilöä, joista 536 naista ja 379 miestä. Joistakin suvuista on mukana vain muutama henkilö kun taas toisista suvuista on mukana yli 50 henkilöä jopa neljässä eri sukupolvessa. Tutkittavat ovat iältään 8–90-vuotiaita.

Kaikki tutkittavat ovat osallistuneet noin tunnin kestävään testitilaisuuteen, jossa he ovat tehneet kolme musikaalisuustestiä (Karma music test, Seashore pitch test, Seashore time test) ja yli 12-vuotiaat osallistujat ovat antaneet verinäytteen. Osallistujat ovat myös täyttäneet kyselylomakkeen, jonka avulla kartoitetaan ympäristökijöiden osuutta musiikillisiin taipumuksiin.

Musikaalisuus on laaja ja vaikea käsite, koska ihminen voi olla hyvin monella tavalla musikaalinen. Musikaalisuutta voi olla muun muassa kyky ymmärtää ja hahmottaa rytmiä, sävelkorkeutta, äänenvoimakkuutta, äänensävyä, sointia ja musiikin rakenteita. Musiikkiin ja musiikin kokemiseen liittyy monia laadullisia asioita, kuten tunteita, joita ei kuitenkaan voi millään mittarilla mitata.

Suomalaisissa suvuissa musikaalisuus on ainakin osittain periytyvää. Musiikillisten taipumusten heritabiliteetti eli periytyvyys on noin 50 % luokkaa. Samoin säveltämiskyvystä 40 %, sovittamiskyvystä 46 % ja improvisointikyvystä jopa 62 % selittyy perinnöllisillä tekijöillä.

3 MUSIIKIN HARRASTUNEISUUS

Tutkimuksessa on mukana on yhteensä 90 musiikin ammattilaista ja 190 sellaista henkilöä, jotka eivät ole koskaan harrastaneet musiikkia. Kaikki muut ovat harrastaneet musiikkia joko muutaman vuoden tai aktiivisemmin, jopa kymmeniä vuosia. On mielenkiintoista, että musiikkia täysin harrastamaton henkilö voi saada musikaalisuustesteissä täydet pisteet; lähes yhtä moni ”ei musiikkikoulutusta” -ryhmän

edustaja pärjää testeissä erinomaisesti kuin heikosti. Tämä sopii siihen, että musikaalisuustestit mittaavat synnynnäisiä ominaisuuksia. Toiseksi se kertoo siitä, että väestötasolla erityiset musiikilliset kyvyt omaavia ja toisaalta erittäin epämusikaalisia yksilöitä on harvassa ja suurin osa suomalaisista on melko musikaalisia.

Musiikin ammattilaiset saivat kaikissa musikaalisuustesteissä odotetustikin korkeita pisteitä. Oletus on, että musiikilliset taipumukset liittyvät synnynnäiseen kiinnostukseen musiikkia kohtaan, ja henkilö on halunnut harrastaa musiikkia jopa ammattiin saakka. Toisaalta musiikille täytyy altistua – aloittaa musiikkiharrastus – ja jatkaa sitä kehittyäkseen ammattimuusikoksi. Tähän altistumiseen vaikuttaa myös ympäristö ja esimerkiksi vanhempien asenne musiikkia kohtaan.

Suomalaiset ovat aktiivisia musiikin harrastajia. Noin 38 % tutkimukseen osallistuneista harrastaa säännöllisesti musiikkia ja on opiskellut soittoa tai laulua useamman vuoden ajan. He laulavat kuoroissa tai soittavat bändeissä ja harrastelijaorkestereissa. Lisäksi kaikki tutkimukseen osallistuneet kuuntelevat melko paljon musiikkia. Kuuntelutottumukset kuitenkin vaihtelevat suvuittain. Suomalaiset kuuntelevat musiikkia aktiivisesti keskimäärin 4,6 tuntia ja passiivisesti 7,3 tuntia viikossa. Aktiivisesti musiikkia kuuntelevat eniten musiikkikoulutusta hankkineet ja korkeat pisteet musikaalisuustesteistä saaneet.

4 MUSIKAALISUUDEN TAUSTALLA ON USEITA GEENEJÄ

Tähänastiset tulokset viittaavat vahvasti siihen, että suomalaisten musikaalisuuden taustalla on useita geenejä. Musikaalisuus on monitekijäinen ominaisuus, johon myös ympäristö vaikuttaa.

Varteenotettavin ehdokas olennaiseksi geenialueeksi löytyi kromosomista 4q22. Tilastollisesti on siten erittäin todennäköistä, että kyseisellä alueella sijaitsee musikaalisuuteen liittyviä geenejä. Alueella sijaitsee muun muassa UNC5C-, GRID2- ja hermosolujen kasvua parantava GRIN3-geeni, joista jokin voisi olla musikaalisuuteen vaikuttava geeni. Muita musikaalisuuteen todennäköisesti liittyviä perimän alueita löysimme kromosomeista 8q21 ja 18q. Kromosomi 18q:ssa oleva alue on päällekkäinen lukihäiriön alttiusgeenin paikan kanssa ja 8q21 on osittain päällekkäinen absoluuttiseen sävelkorvaan kytkeytyvän alueen kanssa.

5 KIINTYMYSGEENI JA MUSIKAALISUUS

Musisointi on sosiaalista kommunikaatiota monessa mielessä: kehtolaulut tiivistävät lapsi-vanhempi-suhdetta, yhteislaulut tai kuoroharrastus luovat puolestaan ryhmähenkeä ja muusikolle esiintyminen on useimmiten kommunikaatiota yleisön kanssa. Vasopressiini ja sen sukulainen oksitosiini ovat hormoneja, jotka vaikuttavat sosiaalisten tunteiden ja käyttäytymisen kautta muun muassa parinmuodostukseen, sisarussuhteisiin ja sitoutumiseen. Löytyi AVPR1A-geenin (vapaasti suomennettuna "kiintymysgeenin") yhteys musikaalisuuteen. Geeni tuottaa soluissa reseptoria, jonka kautta vasopressiini vaikuttaa aivoihin. Tutkimustuloksen perusteella näyttäisi siltä, että musikaalisuus on ihmisen evoluutiossa liittynyt sosiaalis-emotionaaliseen viestintään.

Tulos AVPR1A-geenin osalta antaa ensi kertaa suoria todisteita siitä, että musiikilla ja kiintymyksellä on yhteisiä molekyylibiologisia taustoja. Tätä taustaa vasten musiikin harrastaminen ja musikaalisuus ovat mitä ilmeisemmin hyödyttäneet ihmistä evoluution näkökulmasta. Geenitutkimus pystynee lähitulevaisuudessa selittämään, miksi toisilla ihmisillä on sisäinen tarve tuottaa ja kuunnella musiikkia sekä miten ympäristöstä tuleva musiikki edelleen muokkaa meitä ja geenejämme.



Final concert of the project in Joensuu, November 2014
Финальный концерт по проекту в Йоэнсуу, ноябрь 2014

Lähteet

- Pulli, Kristiina, Karma, Kai, Norio, Reijo, Sistonen, Pertti, Göring, Harald ja Järvelä, Irma 2008. Genome wide linkage scan for loci of musical aptitude in Finnish families: Evidence for a major locus at 4q22. *Journal of Medical Genetics* 45:451-456. (doi:10.1136/jmg.2007.056366).
- Ukkola, Liisa, Onkamo, Päivi, Karma, Kai, Raijas, Pirre ja Järvelä, Irma 2009. Musical aptitude is associated with AVPR1a haplotypes. *PLoS ONE* 4 (e5534):1-10. (www.plosone.org).
- Ukkola-Vuoti, Liisa, Oikkonen, Jaana, Onkamo, Päivi, Karma, Kai, Raijas, Pirre ja Järvelä, Irma 2011. Association of the arginine vasopressin receptor 1A (AVPR1A) haplotypes with listening to music. *Journal of Human Genetics* 56 (4):324-329.

МУЗЫКАЛЬНОСТЬ ФИННОВ

Пирре Райяс

доктор музыковедения, магистр социальных наук,

преподаватель игры на виолончели

Консерватория Йозенсуу

(Перевод: С.В. Коробейникова)

1 ВВЕДЕНИЕ

Музыка является одной из старейших форм искусства; музыка для предков человека была биологически возможной и до того, как они научились говорить. Музицирование и создание музыки – сложная деятельность мозга, молекулярно-биологическая основа которой изучена пока очень мало. О тесной связи музыкальности и биологии свидетельствует и то, что музыкой занимаются во всех человеческих сообществах. Новорожденные дети слушают классическую музыку даже с большей заинтересованностью, чем голоса взрослых. Исследования мозга показали, в каких его частях находятся центры, ответственные за восприятие музыкального темпа или ритма, в каких – происходит запоминание и восприятие музыкального произведения. Активные занятия музыкой расширяют те области коры головного мозга, которые отвечают за развитие нервных окончаний частей тела, задействованных в музицировании, – таких, например, как кончики пальцев. Доказано, что слушание музыки повышает мозговое кровообращение, частоту сердечного ритма и глубину дыхания. Прослушивание любимых музыкальных произведений облегчает боль, способствует повышению эффективности обучения и даже ускоряет восстановление после инсульта. Все же еще не совсем ясно, посредством каких биологических механизмов музыка воздействует на наш мозг.

В музыкальной среде известно достаточно семей, в которых много музыкантов. Поскольку многие качества человека – такие, как, например, рост или восприимчивость к определенным заболеваниям, передаются по наследству, можно задаться вопросом: возможно, по наследству передаются и музыкальные способности? Начиная с 2003 года группа финских исследователей под руководством доцента Хельсинкского университета Ирмы Ярвеля изучает наследуемость музыкальности и ее связь с развитием речевых и прочих навыков.

2 НАСЛЕДУЕМОСТЬ МУЗЫКАЛЬНЫХ СПОСОБНОСТЕЙ

Наследственная природа музыкальности в финских семьях изучается на примере 107 финских музыкальных династий, состоящих в общей сложности из 915 человек, из которых 536 – женщины и 379 – мужчины. В некоторых семьях объектами исследования стали всего 2 – 3 человека, в других же – более 50 человек в четырех поколениях, в возрасте от 8 до 90 лет.

Все исследуемые прошли тестирование в течение часа, во время которого им было предложено выполнить три теста на выявление музыкальности (тесты Karma music, Seashore pitch, Seashore time), и те, кто на момент исследования был старше 12 лет, сдали кровь на генетический анализ. Участники тестирования также заполнили анкету, с помощью которой был проведен мониторинг влияния внешних факторов на формирование музыкальных способностей индивида.

Музыкальность – очень широкое и сложное понятие, поскольку может проявляться в человеке самым различным образом: как способность понимать и чувствовать ритм, мелодию, силу звука, его тон, звучание и структуру. Музыка и музыкальность лежат в сложной сфере чувств, чувственности; их невозможно измерить.

И все же можно говорить о частичной наследуемости музыкальных способностей в финских музыкальных династиях. Наследуемость музыкальных способностей, склонностей составляет более 50%. Также способность к композиторству – 40%, аранжировке – 46%, импровизации – 62% объясняется наследственным фактором.

3 МУЗЫКА КАК УВЛЕЧЕНИЕ

В исследовании приняли участие 90 профессиональных музыкантов и 190 человек, которые никогда не увлекались музыкой. Все прочие участники тестирования занимались музыкой более или менее активно, от одного года до десяти и более лет. Интересно, что человек, никогда не занимавшийся музыкой, может получить в тесте на музыкальность довольно высокий балл; очень многие из группы «без музыкального образования» прекрасно с ним справляются. Это, во-первых, говорит о том, что тест выявляет врожденные качества личности, во-вторых – о том, что полное отсутствие музыкальности – чрезвычайно редкое явление и большинство финнов достаточно музыкальны.

Все профессиональные музыканты получили в ходе тестирования ожидаемо высокие результаты. Предполагается, что музыкальные наклонности основываются на врожденном интересе к музыке, и человек стремится заниматься музыкой настолько усердно, что она становится его профессией. Вместе с тем можно заниматься музыкой как хобби и развить свои умения до профессионального уровня. В данном случае на ситуацию влияют окружающая среда и, например, отношение родителей к музыке.

Финны очень активно занимаются музыкой. Более 38% участников исследования делают это регулярно, по несколько лет обучались вокалу или игре на музыкальном инструменте. Они поют в хоре или играют в ансамблях или любительских оркестрах. Кроме того, все участники часто и помногу слушают музыку. В данном случае выбор музыки зависит уже от предпочтений семьи. Финны активно слушают музыку в среднем 4,6 часа и пассивно – 7,3 часа в неделю. Активно слушают музыку в основном те, кто имеет музыкальное образование и соответственно получил высокие результаты при тестировании.

4 ГЕНЫ КАК ОСНОВА МУЗЫКАЛЬНОСТИ

До сих пор мы говорили о том, что, по результатам исследования, музыкальность финнов базируется на многоплановой генетической наследственности. Хотя, конечно, музыкальность – это качество, на которое влияют и многие другие факторы, например, окружение.

Наиболее вероятная генная область была найдена в хромосоме 4q22. По статистике именно в этой области сосредоточены гены, отвечающие за музыкаль-

ность. В этой области располагаются также гены UNC5C, GRID2 и отвечающий за регенерацию нервных клеток ген GRIN3, и какой-то из них может быть тем самым геном, влияющим на развитие музыкальности. Другие, вероятно, связанные с музыкальностью области генов мы находим в хромосомах 8q21 и 18q. Находящаяся в хромосоме 18q область совпадает с областью генов, влияющих на дислексию, и 8q21 частично совпадает с областью, влияющей на абсолютный слух.

5 ГЕН ПРИВЯЗАННОСТИ И МУЗЫКАЛЬНОСТЬ

Музыка во многом – средство социальной коммуникации: колыбельные делают теплыми отношения детей и родителей, совместное пение и занятия в хоре укрепляют командный дух, а для музыканта выступление есть общение с публикой. Вазопрессин и родственный ему окситоцин являются гормонами, которые влияют на чувства и социальное поведение в числе прочего через образование пар, родственные отношения и связи. Обнаружена связь гена AVPR1A (в свободном переводе – ген привязанности) с музыкальностью. Ген вырабатывает в клетках рецепторы, через которые вазопрессин влияет на мозг. Результаты исследования показывают, что в эволюции человека музыкальность относилась к сфере социально-эмоциональной коммуникации.

Результаты исследования гена AVPR1A впервые позволили сделать вывод о молекулярно-биологическом фоне связи музыки и привязанности, любви, и очевидно, что музыкальность и занятия музыкой играют в эволюции человека



Presentation of the collection of methodical works for music teachers «Metod.Class», Petrozavodsk, September 2014

Презентация сборника методических работ преподавателей муниципальных детских школ искусств, реализующих программы в области музыкального искусства, «Metod.Class», Петрозаводск, сентябрь 2014

серьезную роль. Генетические исследования смогут объяснить в ближайшем будущем, почему у некоторых людей есть внутренняя потребность слушать и воспроизводить музыку и как звучащая вокруг нас музыка продолжает формировать нас и наши гены.

Список использованной литературы

- Pulli, Kristiina, Karma, Kai, Norio, Reijo, Sistonen, Pertti, Göring, Harald ja Järvelä, Irma 2008. *Genome wide linkage scan for loci of musical aptitude in Finnish families: Evidence for a major locus at 4q22. Journal of Medical Genetics* 45:451-456. (doi:10.1136/jmg.2007.056366).
- Ukkola, Liisa, Onkamo, Päivi, Karma, Kai, Raijas, Pirre ja Järvelä, Irma 2009. *Musical aptitude is associated with AVPR1a haplotypes. PLoS ONE* 4 (e5534): 1-10. (www.plosone.org).
- Ukkola-Vuoti, Liisa, Oikkonen, Jaana, Onkamo, Päivi, Karma, Kai, Raijas, Pirre ja Järvelä, Irma 2011. *Association of the arginine vasopressin receptor 1A (AVPR1A) haplotypes with listening to music. Journal of Human Genetics* 56 (4):324-329.

IKÄOMINAISUUKSIA KÄYTÄNNÖN PSYKOLOGIN SILMIN

Julia Terjushkova

*Petroskoin valtionyliopiston psykologian instituutin kasvatustieteen ja psykologian laitoksen vanhempi opettaja
(suomentanut Kristina Korotkih)*

Nykypsykologiassa on olemassa lukuisia tutkimuksia, jotka ovat omistettu eri ikäluokkien ominaisuuksille, jokaisen elämänjakson psykologiseen sisältöön, kasvavan sukupolven persoonallisen kehityksen ja varttumisen yhtenäisyyksiin sekä aikuisen ihmisen elämän salaisuuksiin.

Teorioiden, konseptien ja tutkimustapojen paljoudesta huolimatta monipuolista ja yleisesti hyväksyttyä nykyihmisen kehityksen lakien näkemystä ei ole. Artikkelissani en pyri esittämään ikä- ja kehityspsykologian perusteita, vaan yritän kuvata lasten ja aikuisten ikään liittyviä ominaisuuksia kokemukseni kautta (olen saanut siitä kokemusta toimiessani psykoterapeuttina).

Jokainen tieteen ala käyttää omaa tieteellistä "koneistoa", kategorioita, hypoteeseja, käsitteitä ja tekee omia löytöjä. Ikäpsykologiasta kiinnostuneille suosittelen seuraavia klassikoita: L. Vygotski, D. Elkonina, L. Bozhovich, I. Dubrovina, K. Polivanova, S. Muhina, L. Obuhova, S. Nartova-Bochaver ja muita. Ulkomaalaiset psykologit E. Erikson, G. Craig, M. Rutter, A. Aichhorn, T. Bower, R. Kyle ja muut sanovat ikäpsykologiaa kehityspsykologiaksi, mikä ei vähennä kyseisen tieteen ajankohtaisuutta ja tärkeyttä.

Lyhyesti kuvaamme psykologian keskeisiä näkökulmia iän käsitteestä. Ensiksi iän käsitteellä ei vielääkään ole tarkkaa määritelmää. Tutkijat eivät ole yksimielisiä ihmi-

sen kehitysvaiheista. Jokainen tutkija pyrkii luomaan oman luokittelun, jonka pohjalla on vain yksi kehitysvaihetta määräävä ominaisuus. Toiseksi suurin osa tutkijoista väittää että persoonan kehitykseen vaikuttaa kaksi tekijää: ympäristö ja perimätekijä eri mittasuhteissa. Kolmanneksi tärkeä rooli ihmisen täysimittaisessa kehityksessä annetaan perheelle tai muille ihmisille, jotka kasvattavat lasta tämän ensimmäisinä elinvuosina. Neljänneksi jokaisesta iästä on olemassa normaalin psyykkisen kehityksen kriteerit. Jos kehitys ei vastaa näitä kriteerejä, voi ennustaa ongelmia ja olla valmiina ratkaisemaan ne. Viidenneksi ei ole olemassa valmista kasvatusmallia, joka takaisi vanhemmille, että he varmasti kasvattavat hyvinvoivan ja ongelmattoman henkilön. Jokainen yksilö on monia piirteitä yhdistävä järjestelmä, johon vaikuttaa kyseisen yksilön elämän konteksti.

Kehityspsykologiassa on nykyään enemmän kysymyksiä kuin vastauksia. Käytännön psykologi varautuu tiedossa oleviin tieteen osa-alueisiin auttaakseen vanhempia ja lapsia oikealle kehityksen tielle. Katsokaamme eri kehitysvaiheita lapsen, vanhempien ja psykologin silmin ja koettakaamme ymmärtää, mikä on hyväksi ja mikä haitaksi sekä oman että lapsen persoonallisuuden kehittämisessä.

Vauvaikä on yksilön maailmaamme tuloaika, jolloin hän tapaa äidin ja isän ensimmäisen kerran. Vanhemmilla on ihmisen elämässä tärkeä rooli. On ihanaa, jos vauva syntyy rauhallisille, tasapainoisille ja iloisille vanhemmille. Sellaiset vanhemmat suhtautuvat vauvan itkuun, kiukutteluun ja muihin vaikeuksiin ymmärryksellä. Vauva kaipaa perustarpeiden tyydyttämistä - ruokaa, lämpöä ja mukavuutta. Fyysisen mukavuuden lisäksi henkinen hyvinvointi on ehdoton tasapainoista kehitystä varten.

Pitää kehittää vauvan näköä, kuuloa, tuntoaisteja ja emootioita. Puhukaa vauvalle paljon, soittakaa musiikkia, näyttäkää hänelle maailmaa, hymyilkää useammin, halatkaa, silittäkää häntä koko kehon alueelta. Neuvoisin nuorille vanhemmille - älkää säälikö aikaa ja emootioita vastasyntyneen kohdalla, pitäkää häntä sylissä, hierokaa lastanne, tutustuttakaa tähän maailmaan. Jotta vauvan elämän ensimmäisinä päivinä ja kuukausina vanhemmille ei tulisi stressiä uudesta tilanteesta, kannattaa olla yhteydessä muihin vanhempiin, joilla on saman ikäinen vauva. Ei tarvitse ujostella, pyytäkää neuvoa vanhemmalta sukupolvelta, voi jopa hakea apua psykologilta. On hyvä muistaa, että jo ensimmäisinä elämän päivinä vauva kaipaa rakkautta, huomiota ja turvallista oloa. Kaksikuinen vauva yrittää jo "kommunikoida" vanhempiensa kanssa: hän hymyilee, liikkuu aktiivisesti ja jokeltaa.

Ensimmäinen elämän kehitysvaihe on vauvan kehityksessä mielenkiintoista aikaa nopeine muutoksineen, vastaavaa vaihetta ei enää tule. Yleensä aktiivisen kehityk-

sen aikana vanhemmat sopeutuvat tiettyyn päivärytmiin ja rauhoittuvat. Seuraava kehitysvaihe saa vanhemmat sopeutumaan uudelleen.

Ensimmäisenä elinvuotena vauva oppii tuntemaan ympäristönsä ja omaisensa, iloitsemaan heidän seurasta ja tarpeittensa tyydyttämisestä. Konttaamisen jälkeen vauva tekee ensimmäiset askelensa, omaksuu 10 - 15 sanaa, alkaa syödä lusikalla itsenäisesti ja saa 8-10 maitohammasta.

Seuraava vaihe on varhaislapsuus yhdestä kolmeen ikävuoden välillä. Ensimmäisen elinvuoden aikana lapsi sai käsityksen ympäröivästä maailmasta, nyt on aika oppia tuntemaan sitä kosketusten avulla. Vanhempien ei pitäisi piilottaa lapselta esineitä, sulkea kaappeja lukkoon tai pitää lasta rajoitetussa tilassa. Lapselle on annettava kaikki vapaus tutkimuksiin. Lapsen tulee avata ja sulkea, ottaa esiin ja panna takaisin, vetää, työntää, kiivetä, rikkoa, pyörittää käsissä, maistaa, koputtaa, iloita omista löydöistä.

Muistelen erästä nuorta äitiä, joka oli tiukka lapsensa kasvattamisessa. Kyseisessä lapsen kehitysvaiheessa hän yritti suojella lastaan mikrobeilta eikä antanut laittaa mitään suuhun. Kerran hän astui huoneeseen ja näki, että lapsi on polvillaan matolla kädet selän takana ja yrittää kielellä ottaa lattialta jonkun murun. Tässä voi vain ihmetellä vauvan tahtoa tutkia maailmaa ja kekseliäisyyttä - tehdä sitä rikkomatta vanhempien kieltoja.

Juuri ensimmäisen kolmen elinvuoden aikana muodostuu tarve tuntea ja tutkia maailmaa. Rajoitusten ja kieltojen suuri määrä voi tukahduttaa tämän tarpeen. Varhaiskehitysvaiheella tapahtuu puheen, muistin, kuvainnollisen ja toiminnallisen ajattelumallin kehitys. Nopeasti kehittyvä emotionaalinen puoli on pohja intellektuaalisten funktioiden kehitykselle.

Rauhallinen ilmapiiri, vanhempien oikea käytös, ikää vastaavat stressitilanteet muodostavat kolmivuotiaalle lapselle ensimmäisen minä-kuvan "hyvä-huono", "hyväntahtoinen - ahne", "kiukkuinen-rauhallinen" käsitteiden avulla. Lapsi oppii ymmärtämään omia emootioitaan, reagoimaan läheisten mielentiloihin oikein, tiedostamaan omia tarpeita ja jopa tuntemaan omaa sukupuolta - onko hän tyttö vai poika.

Missään tapauksessa ei saisi kieltää varhaisikäisiä lapsia tutkimasta maailmaa, pakottaa opiskelemaan aakkosia, numeroita tai tekemään muuta järkevää, ei saa

myöskään rankaista jokaisesta syystä jättämällä ilman rakkauden ja huomion osoituksia tai tekemällä lapsen oloa turvattomaksi.

Oikea varhaislapsuus (noin kolme ensimmäistä vuotta) avaa vanhemmille laadullisesti uuden lapsen. Lisään pari sanaa kolmen vuoden kriisistä. Lapsesta tulee äkkiä kiukkuinen ja hän pyrkii saamaan toivomansa itkun ja huudon avulla. Tapahtuu ensimmäisiä hysteerisiä kohtauksia, lapsi voi kaatua maahan. Tällainen käytös usein suututtaa ja saa käyttäytymään aggressiivisesti, minkä seurauksena on kurin ja kieltojen tiukentaminen. Lasta rankaistaan vakavasti ensimmäisen kerran. Vanhempien on arvioitava tilannetta, joka on käynnistänyt käyttäytymiskriisin. Usein kriisi johtuu siitä, että lapsi haluaa tehdä jotain itsenäisesti, osoittaa oma-aloitteisuutta, muttei vielä selviä tilanteesta. Aktiivisuus ja oma-aloitteisuus ovat ihania ominaisuuksia, mutta vanhemmat eivät ole vielä valmiita kannustamaan lasta. Syyksi riittää ajan puute, vanhempien väsymys, "väärä hetki" ym. Tässä on kriisin skenaario: lapsi haluaa käyttäytyä uudella tavalla, mutta vanhemmat eivät ole valmiita lähtemään mukaan. Selvitäkseen ensimmäisistä kriiseistä juuri vanhempien on hyväksyttävä uudet pelisäännöt. Heidän kuuluu olla rauhallisia ja kärsivällisiä sekä antaa lapselle



Music camp in Kostomuksha, pianist Alexander Diev and students, July 2014
Музыкальный лагерь в Костомукше, пианист Александр Диев и ученики, июль 2014

omaa tilaa, jossa hän saa henkilökohtaisia kokemuksia. Lapsen negatiivista käytöstä voi muuttaa positiiviseksi leikin avulla. Kasvatuspuheet ja vanhempien hysteerinen käyttäytyminen eivät auta. Kolmas kasvuvaihe on lapsuus ennen kouluun menoa (ikä 3 - 7 vuotta) Se on leikin, ilon ja onnen aika. Monet muistelevat tätä aikaa joko hyvänä ja rauhallisena tai traumaattisena ja rankkana. Siinä vaiheessa vanhemmat ja läheiset ovat edelleen tärkeimpiä ihmisiä lapsen elämässä. Lapsen persoonallisuus ja psyyke kehittyvät leikkiessä. Lapset oppivat noudattamaan sääntöjä, jakamaan rooleja, rakentamaan ja keskustelemaan leikin juonesta. Vanhempien tehtävä on opettaa lasta leikkimään. Käyttäkää kaksi tuntia pelisääntöjen selittämiseen ja myöhemmin saatte viikon vapaata aikaa.

Millä peli tai leikki houkuttelee lasta? Juuri leikissä tai pelin kautta voi selittää käyttäytymisnormeja, vaikeita elämäntilanteita, näyttää konfliktitilanteiden ratkaisukeinoja, kehittää lahjoja, kiinnostusta, kommunikaatiotaitoja. Leikin avulla vanhemman voivat ymmärtää lapsen ominaisuuksia, huolia ja pelkoja.

Viisivuotiaalla lapsella peli vaikeutuu, peliin otetaan mukaan muita lapsia, syntyy ystävyyssuhteita, syttyy ensimmäisiä vakavia konflikteja. Silloin vanhempien on osallistuttava lapsen elämään tilanteen mukaan. Ei kannata aina ottaa lapsen puolta, kun hän valittaa muita lapsia, mutta kiusaamiseen, syrjäyttämiseen ynnä muuhun on puututtava ja kontrolloitava tilannetta.

Nykyaikainen kasvatustiede ehdottaa kehittämään lapsia syntymästä lähtien. Tämän takia psykologin vastaanotolla usein kuulee: Missä iässä lapseni on osattava lukea ja laskea? Milloin lapseni rupeaa ymmärtämään matematiikkaa? Kehittykö lapseni liian hitaasti muihin lapsiin verrattuna? Opettakaas lasku- ja lukutaitoa, jos lapsenne ei vastusta sitä salaa tai avoimesti, jos hän ei itke, vaan oppii uusia asioita innolla. Silloin kun ”oppitunti” aiheuttaa pahaa mieltä ja itkua, antakaa lapsen leikkiä rauhassa ja saada myönteisiä vaikutelmia. Älkää missään nimessä verratko omaa lasta naapurin poikaan tai tyttöön. Toistan vielä kerran, että psykofysiologian kannalta älyllinen kehitys perustuu emootioihin. Lapsuus on emootioiden ja voimatahdon kehityksen aika.

Esikouluikä päättyy seitsemänvuotiaan kriisiin, joka on kuin jyrkkä mutka tiellä, siirto uuteen olotilaan. Vanhemmat huomaavat 6 - 7 vuotiaassa lapsessaan uusia ominaisuuksia. Lapsi tahtoo yhä enemmän uutta toimintaa, avartaa maailmaa. Silloin ei kannata ärsyntyä lapsen protesteista. Hyväksykää uusi aika - kouluajan tulo. Vanhempien on sopeuduttava uuteen lapsensa rooliin - opiskelijaan.

Seuraava vaihe menee päällekkäin koulun alun kanssa. Kouluiän alkuaika on tärkeä aika nimenomaan älykkyuden kehittymisen kannalta. Silloin tapahtuu laatumuutoksia psyykkisissä kognitiivisissa prosesseissa. Muodostuu kyky keskittyä ja muistaa paljon uutta tietoa. Juuri silloin on opittava opiskelemaan. Vanhempien apu uuden materiaalin omaksumisessa on oltava oikea-aikaista. Alakoululaisen on suunniteltava päivärytmiänsä, päätettävä itsenäisesti, milloin hän tekee läksyt ja milloin menee ulos. Hänen on opittava pärjäämään eri oppiaineissa.

Aikuisten ei pitäisi suorittaa koulutehtäviä lapsen puolesta hyvien arvosanojen toivossa. On tärkeätä, että lapsi osaisi etsiä ja korjata virheitä ja olla omatoiminen neljänteen luokkaan mennessä. Vanhempien on opittava arvioimaan lapsensa käytöstä eikä lapsen persoonaa. On kiinnitettävä huomiota lapsen tietoihin eikä arvosanoihin, sillä lapsi on vasta tietojen hankintamatkan alussa, eikä voi menestyä niin hyvin kuin aikuinen.

Alakoulu tuo esille monia lapsen persoonallisia ominaisuuksia. Silloin lapselle muodostuu oma maailmannäkemys. Hän alkaa ymmärtää yksinkertaisia elämän lakeja, etsimään paikkaansa ihmissuhdeverkostosta ja tämän seurauksena omaksumaan yhteiskunnan säätämiä normeja ja sääntöjä. Tapahtuu maailman sisäinen hyväksyminen, eikä lapsi enää tee automaattisesti, mitä vanhemmat vaativat.

Alakouluikäiset lapset rakastavat edelleen leikkejä, satuja, piirrettyjä, mikä on täysin normaalia. Jopa isät ja äidit lapsen katsoessa piirrettyä elokuvaa saattavat hetkeksi pysähtyä television eteen katsomaan elokuvan mielenkiintoista kohtaa.

Alakoulun lopussa lapsi on tavallisesti jo järkevästi ja loogisesti ajatteleva luova persoona, jossa voi huomata tulevan murrosiän merkkejä. Älkää pelätkö! Olen varma, että edellisten kriisien ylipääseminen on näyttänyt, että kriisi on pakollinen vaihe aikuistumisen tiellä. Ilman kriisejä lapsi jää edelliseen vaiheeseen. Uskon että teillä vanhemmillä on kaikki resurssit selviytyä kriisistä kuin kriisistä.

Murrosikä on pahimmillaan 11-12 ja 15-16 vuoden iässä. Nopea fyysinen kasvu, selkeät muutokset ulkonäössä, hormonitoiminnan voimakas lisääntyminen ovat aikuistuvan ihmisen merkkejä. Vanhemmat ovat juuri tottuneet, että heidän lapsensa osaa opiskella käyttäytyä ja ahkeroida. Vanhemmillä ja lapsella on yhteisiä kosketuskohtia ja he kommunikoivat hyvin. Silloin heidät äkkiä kohtaa TEINI, joka on kiinnostunut seurustelemisesta enemmän kuin opiskelusta. Hän kritisoi ja tarkastelee yhteiskunnan normeja ja sääntöjä. Teini haluaa ilmaista itseään myös ulkonäön kautta. "Minulla on oma mielipide!", "Älkää häiritkö minun elämäni!", "Minulla on

oikeus omaan tilaan!”. Tämä kapinallisuus aiheuttaa joskus vanhemmille stressiä ja saa heidät taistelemaan vastaan.

Tässä tilanteessa vanhempien pitäisi muistella omaa murrosikää ja yrittää suhtautua empatialla ja ymmärtää toisen ihmisen tunteita sydämellä. Olen varma, että moni vanhempi mielellään salaisi aikuistumisensa yksityiskohtia, mutta muistot siitä ajasta hymyilyttävät vanhempia edelleen!

Murrosiässä älyn ja persoonallisuuden kehittyminen tapahtuu juuri seurustelemisen kautta. Oppimalla tuntemaan muita ihmisiä, löytämällä oma kommunikointityyli sekä konfliktien ja stressitilanteiden avulla lapsi pääsee aikuisten maailmaan. Murrosiässä teini kokee ympäröivän maailman ilkeäksi, sulkeutuneeksi ja epämiellyttäväksi. Vieraat ihmiset tuntuvat hyvältätahtoisemmilta kuin omaiset. Muut nuoret tuntuvat avoimemmilta ja hyvältätahtoisemmilta kuin perheenjäsenet. Väitän että tämä kriisi käynnistyy aikuisten vaikutuksesta. Jotta kriisi olisi kevyempi, oppikaa suhtautumaan lapsenne makuasioihin, kiinnostuksiin ja ulkonäön muutoksiin rauhallisesti. Auttakaa häntä muokkaamaan kommunikatiivisia taitoja oikeiden kriisitilanteiden avulla. Rakastakaa, antakaa huomiota ja turvallisuutta. Teini joka puolustaa näkökantansa, osaa argumentoida ja reagoida kritiikkiin, hyötyy aikuisena näistä taidoistaan.

Kokemuksestani tiedän, että vanhemmat, jotka kokevat lapsen mielentiloja omiksi, pysyvät rauhallisina, ovat kiinnostuneita lapsen harrastuksista paremmin, löytävät yhteisen kielen lapsensa kanssa. Suhtautumalla lapseen hyvin voi suojella häntä huonoilta tavoilta ja vaarallisista tilanteista, mikä auttaa persoonallisuuden kehityksessä.

Murrosikä päättyy noin 10. - 11. luokalla (16 - 17 vuotiaana). Oppilaat kertovat itsekin, että elämä on muuttunut selkeämmäksi, kirkaammaksi ja rauhallisemmaksi. Tieteellisesti voi puhua valmiudesta etsiä omaa paikkaa yhteiskunnasta, valmiudesta valita ammatti. Silloin vanhemmat ihailevat ja kunnioittavat omia lapsia yhä useammin. Nuoret naiset ja miehet näkevät tulevaisuuden, osaavat tehdä ratkaisuja. Tämän lisäksi he lakkaavat käyttämästä mustia vaatteita, eivät enää värjää tukkaa punaiseksi, ottavat huuli-, nenä- ja napakorut pois. Uskokaa, että se tapahtuu riippumatta siitä, oletteko te taistelleet tätä teinityyliä vastaan vai ette. Kysymys on psyykkisestä todellisuudesta.

Varhaisnuoruus on aika etsiä omaa paikkaa elämästä. Sydän on auki ensimmäiselle rakkaudelle. Motivaatio opiskeluun kasvaa. Nuori ihminen miettii ammatin valintaa.

Suhtautuminen muihin ihmisiin on rauhallisempaa, ystäväpiirin vaikutus heikkenee, muodostuu oma maailmannäkemyks. Kavereiden määrä pienenee nopeasti. Jää vain sellaisia, joita voi oikeasti sanoa ystäväksi.

Vanhemmat ja opettajat eivät vielä voi rentoutua – alkaa seuraava kasvuvaihe. Nuo- ret ihmiset alkavat tuntea surua, he kirjoittelevat pitkään internetissä tai kännykässä. Pelkän ystävyuden tilalle voi tulla rakkaus. Se on jännityksen ja huolien aika. Nuori saa ensimmäisen seksuaalisen kokemuksen tai ajattelee sen puutetta. Henkilö al- kaa ymmärtää itseään ja ympäröivää maailmaa paremmin.

Kyseisessä kasvuvaiheessa lapsista ja vanhemmista voi tulla oikeat ystävät. Kuun- nelkaa lastanne, perehtykää tilanteisiin, jotka häntä vaivaavat, antakaa neuvoja va- rovasti.

Varhaisnuoruus loppuu noin 18 - 19 vuoden iässä. Tasapainoinen kehitys edellyt- tää, että nuori ihminen on valinnut tulevan ammattinsa ja on päässyt opiskelemaan ammattioppilaitokseen. Hän yrittää ansaita ensimmäiset rahansa ja mahdollisesti muuttaa vanhempien luota. Samaan aikaan etsitään elämäkumppania.

Seuraava kasvuvaihe on ihmisen elämässä pisin – se on aikuisuus, jota jaetaan kol- meen jaksoon: varhais-, keski- ja myöhäisaikuisuus. Aikuiset perustavat perheen, etenevät uralla, kasvattavat omia lapsia. Aikuiset ovat kiinnostuneita useasta asia- sta. Jokainen aikuisen toiminta kehittyy ja muuttuu ajan varrella.

Resurssipsykoterapian ideoiden mukaan aikuinen ihminen pystyy elämään harmo- nista elämää, jos pitää tasaisesti huolta neljästä alueesta: perheestä, työstä, filoso- fiasta ja kehosta. Toisen alan dominointi tai puuttuminen aiheuttaa ihmiselle stres- siä. Ihminen kokee itsensä araksi, kärsii henkisestä epätasapainosta. Ihminen voi tulla alttiiksi huonoille tavoille.

Aikuisessa iässä suhtautuminen omiin vanhempiin muuttuu, oma lapsuus näkyy uudessa valossa. Ihminen etsii vastauksia vaikeisiin kysymyksiin, hyväksyy tai torjuu kasvatustyyliä, kasvaa vanhemman rooliin. Nyt on hänen vuoronsa olla kasvattaja, opettaja ja ystävä. Kehitys jatkuu aina. Ihmisen on etsittävä kehitysmahdollisuuksia, analysoitava vaihtoehtoja ja pyrittävä sisäiseen tasapainoon.

Vanhuuden aikaa ei kannata verrata elämän loppuun, suruun ja yksinäisyyteen. Tut- kimukset osoittavat, että ihmiset, jotka olivat ehtineet toteuttaa itseään perhe- ja työelämässä, sekä kypsä persoonana elävät vanhuuttaan onnellisesti. Ihmiset, jot-

ka eivät jätä luovia harrastuksia, jakavat kokemuksia nuorelle sukupolvelle, kokevat olevansa hyödyllisiä ja tärkeitä.

Olen samaa mieltä muutamien gerontologiien kanssa: viisaus tulee kypsässä iässä. Vain iäkäs ihminen pystyy käsittämään kasvun ja kehityksen systeeminä ja kokonaisuutena: hyvä lapsuus, aktiivinen nuoruus, menestynyt aikuisuus ja rauhallinen vanhuus.

Jokainen elämäntie on omalaatuinen ja toistamaton, jokainen elämäntarina sisältää erilaisia suruja ja iloja, mutta on lähtökohtia, jotka osoittavat elämämme paikan tässä maailmassa.

Aikaisemmin uskottiin, että lapsuudella on ensisijainen vaikutus aikuiseen elämään. Nykyaikaiset tutkimukset osoittavat kuitenkin, että jokainen kehitysvaihe on tärkeä ja pakollinen. Kehitys jatkuu koko elämän ajan. Jokaisesta tilanteesta löytyy ulospääsy. Maailman keskipisteenä me koemme makro-yhteiskunnan (valtio, maailman prosessit) ja keskitason yhteiskunnan (sosiaaliset instituutiot) ja mikro-yhteiskunnan (perhe) vaikutuksia. Kuitenkin älymme ja psyykeemme antaa meille kaikki mahdollisuudet muuttaa elämäämme, löytää harmoniaa ja olla onnellisia.

ВОЗРАСТНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ГЛАЗАМИ ПРАКТИЧЕСКОГО ПСИХОЛОГА

Терюшкова Юлия Юрьевна

старший преподаватель кафедры педагогики и психологии Института психологии ПетрГУ, практический психолог

В современной психологии огромное количество исследований, посвященных изучению возрастных особенностей, психологического содержания каждого жизненного периода, поиску закономерностей развития и становления личности подрастающего поколения и взрослого человека.

Но, несмотря на большое число теорий, концепций, подходов, нет общепринятого и всестороннего понимания законов развития современного человека. В своей статье я не ставлю целью представить основы возрастной психологии или психологии развития, а делаю попытку показать возрастные особенности



Presentation of the collection of methodical works for music teachers, "Metod.Class", Petrozavodsk, September 2014

Презентация сборника методических работ преподавателей муниципальных детских школ искусств, реализующих программы в области музыкального искусства, "Metod.Class", Петрозаводск, сентябрь 2014

детей и взрослых (а консультационный опыт системного психотерапевта позволяет) через призму практического опыта.

В любой науке есть свой аппарат, свои категории, гипотезы, понятия и важные открытия. Для тех, кто хочет подробно разобраться в возрастной психологии, рекомендую почитать отечественных мэтров – Л.С. Выготского, Д.Б. Эльконина, Л.И. Божович, И.В. Дубровину, К.Н. Поливанову, С.В. Мухину, Л.Ф. Обухову, С.К. Нартову-Бочавер и др. Зарубежные психологи возрастную психологию называют психологией развития, но от этого труды Э. Эриксона, Г. Крайг, М. Раттер, А. Айхорна, Т. Бауэра, Р. Кайл и др. не менее важные и современные.

Если кратко остановиться на обзоре известных подходов к возрасту в психологии, можно выделить общие положения. Во-первых, возраст до сих пор – понятие достаточно нечеткое, нет общепринятых периодов развития человека. Каждый исследователь старается создать собственную периодизацию, в основу которой стремится положить определяющий все психическое развитие признак. Во-вторых, большинство исследователей настаивает на значении двух факторов в формировании личности – среды и наследственности, только в разном соотношении. В-третьих, огромная роль в развитии человека приписывается семье или людям, которые воспитывают ребенка в первые годы его жизни. В-четвертых, на каждом возрастном этапе есть свои ориентиры нормального психологического развития человека, и расхождение с ними зачастую помогает или предвосхитить проблемы, или быть готовым к их решению. В-пятых, нет пока такой модели психолого-педагогического сопровождения, которая давала бы родителям и другим заинтересованным людям гарантию того, что они воспитают полноценную благополучную личность. Потому что личность – это система, которая объединяет в себе большое количество характеристик, развитие которых зависит от всего контекста жизни человека.

Как вы понимаете, вопросов в возрастной психологии на сегодняшний день гораздо больше, чем ответов. Но в психологической практике приходится пользоваться именно теми законами науки, которые могут помочь поддержать, направить на правильный путь развития и ребенка, и родителей. Попробуем посмотреть на разные возрастные периоды глазами детей, родителей и психолога, попробуем понять, что надо и чего не нужно делать в процессе развития ребенка и в становлении собственной личности.

Итак, младенчество – период, когда малыш попадает в наш мир, встречается впервые с мамой и папой или другими взрослыми, которые будут играть важ-



Salon Orchestra from Joensuu visiting Petrozavodsk, February 2014
Салонный оркестр из Йоэнсуу в Петрозаводске, февраль 2014

ную роль в его жизни. Замечательно, если новорожденный попадает к спокойным, радостным и уравновешенным родителям. Они адекватно относятся к капризам, плачу и первым сложностям ребенка. Это период, когда малыш нуждается в удовлетворении первичных жизненных потребностей – еде, тепле, удобствах. Здесь важно помнить, что кроме физического комфорта психологический также определяет успешное развитие ребенка. А это развитие зрения, слуха, тактильных ощущений, эмоций. Как можно больше говорите с малышом, включайте музыку, показывайте ему все вокруг, улыбайтесь, обнимайте, гладьте. Хочется сказать молодым родителям – не жалеете времени и эмоций на новорожденного, носите его на руках, показывайте мир, массируйте все тело. А чтобы в первые дни и даже месяцы самим родителям не испытывать стресса из-за новой ситуации, общайтесь с родителями таких же малышей, спрашивайте совета у старшего поколения, не замыкайтесь, не бойтесь получить консультацию у психолога. Помните, что именно в этот период малыш особенно нуждается в любви и внимании. К началу второго месяца появляется «комплекс оживления»: первая коммуникация, малыш узнает родителей, реагируя улыбкой, двигательной активностью и гулением.

Первый возрастной период интересен тем, что за год происходят самые быстрые изменения в поведении ребенка. Не успеют малыш и его родители привыкнуть к одному ритму жизни, как им вновь приходится перестраиваться.

За первый год ребенок должен начать ориентироваться в окружающем мире, научиться узнавать близких людей, радоваться им и удовлетворению своих потребностей, пройти период ползания, сделать первые шаги, овладеть 10-15 словами, начать самостоятельно есть ложкой.

Следующий период – с 1 года до 3 лет. Если в предыдущий отрезок жизни малыш увидел и услышал окружающий мир, то теперь он должен его познать через манипуляции со всем, абсолютно со всем, что его окружает. И взрослые не должны от ребенка все прятать, убирать, перевязывать резиночками шкафчики или сажать малыша в манеж, а, наоборот, необходимо предоставить ребенку пространство для исследования. Он должен открывать и закрывать, вынимать и убирать, вытаскивать, засовывать, залезать, ломать, крутить, пробовать на вкус, стучать, радоваться всем своим открытиям. Вспоминается случай из практики, когда на лекции по психологии развития одна молодая мамочка поделилась своей историей из данного периода ребенка. Она была очень строга, старалась оградить малыша от микробов и строго-настрого запрещала что-либо брать в рот. Однажды, войдя в комнату, она увидела, что ребенок стоит на коленях на ковре, его руки спрятаны за спину, и он пытается слизать крошку. Тут можно только позавидовать познавательной потребности малыша, который очень ловко обошел все запреты родителей.

Необходимо помнить, что именно в период с года до 3 лет формируется потребность в познании, желание открывать мир. И большое количество запретов и ограничений может навредить ребенку.

Кроме того, это возраст развития речи, увеличения памяти, формирования наглядно-действенного мышления. Активно развивается эмоциональная сфера, а именно она является базой для формирования интеллекта.

Спокойная обстановка, правильное поведение родителей, адекватные возрасту стрессовые ситуации позволят ребенку к трем годам сформировать первый образ себя, в понятиях «хороший - плохой», «добрый - жадный», «вредный - спокойный», помогут научиться понимать свои эмоции, правильно реагировать на состояние близких людей, понимать свои потребности и даже разбираться в гендерных вопросах.



Musicians from Petrozavodsk and Kostomuksha music schools having a concert in the Art Museum in Joensuu during Joensuu City Day, November 2014

Учащиеся музыкальных школ Петрозаводска и Костомукши выступают на концерте в Музеи изобразительных искусств на День города Йоэнсуу, ноябрь 2014

Чего ни в коем случае не стоит делать с детками раннего возраста, это запрещать познавать мир, насильно обучать алфавиту и цифрам, наказывать по любому поводу.

Полноценно пройденное раннее детство к трем годам (но это очень условная граница) откроет перед родителем нового ребеночка. Да-да, я должна сказать несколько слов о кризисе трех лет.

Ребенок в одночасье становится капризным, старается добиваться своего слезами, криками, появляются первые истерики. У родителей такое поведение часто вызывает агрессию и злость, как следствие, увеличивается число запретов, появляются первые серьезные наказания. Но прежде всего необходимо правильно оценить ситуации, в которых проявляются симптомы кризиса. Чаще всего это те моменты, когда ребенок хочет делать что-то самостоятельно, проявляет инициативность и активность, но сам еще не справляется. И вот тут бы родителям закрепить эти замечательные личностные качества, но то времени мало, то устали мамы и папы, то «рано еще». Вот вам и кризис: дети не могут по-старому себя вести, а взрослые еще не готовы по-новому. Думаю, тут нет сомнений, кому надо менять позицию? Чтобы спокойно пережить этот период, взрослые должны быть спокойны, терпеливы, предоставить пространство

для личного опыта ребенку, проявить мобильность, бороться с неправильным поведением при помощи игры, а не нотаций и истерик.

Третий период – дошкольное детство с 3 до 7 лет. Возраст игры, радости, счастья. Многие именно это время вспоминают либо как очень хорошее, спокойное, либо как травмирующее и жестокое. И в этот период значимыми остаются родители и близкие люди. Главной деятельностью ребенка становится игра. Дети начинают понимать и принимать правила, учатся распределять роли, обсуждать сюжет игр. Родители должны понимать, что, чтобы ребенок начал играть, его необходимо этому научить. Поэтому, потратив два вечера на обучение его новой игре, вы гарантируете себе свободную неделю.

Чем еще игра привлекательна? Именно через нее можно объяснять нормы и правила поведения, сложные ситуации, показывать способы решения конфликтов, развивать способности и интересы, формировать коммуникативную компетентность и просто понять своего ребенка, его тревоги и переживания.

К пяти годам игра становится намного сложнее, в нее активно привлекаются другие дети, завязываются дружеские связи, или, наоборот, появляются первые серьезные конфликты. Тут родителям необходимо участвовать в жизни ребенка настолько, насколько этого требует ситуация. Не стоит поддерживать постоянные жалобы своего чада на других детей, но и изолированное или жестокое поведение необходимо держать под контролем.

Современная педагогика и психология предлагают развивать ребят с самого рождения, поэтому часто на консультациях звучат вопросы: «С какого возраста малыш должен читать и считать?», «Когда он начнет понимать математику?», «Мы точно не отстаем от сверстников?» и другие. Тут совет такой: если ребенку навыки чтения и счета даются легко – учите на здоровье! А если занятия вызывают слезы, плохое настроение – отложите их. Еще раз повторюсь, психофизиологи считают, что базой для развития интеллекта являются эмоции, а детство – это время для развития эмоционально-волевой сферы.

Период дошкольного возраста заканчивается кризисом семи лет. Помните, что кризис – это резкий крутой поворот, переход в новое состояние. К 6-7 годам родители почувствуют изменения в своем ребенке, заметят новые особенности. Ребенок наигрался и требует новых открытий.

Не нужно в этот период раздражаться на споры, агрессивно реагировать на протесты, видеть в его поведении противостояние с вами. Просто пришло время для новой деятельности – учебной. И снова родителям нужно постараться перестроиться и принять своего ребенка-ученика.

Начало следующего периода совпадает с началом школьного обучения. Младший школьный возраст – важный период для полноценного развития интеллектуальной сферы. Происходят качественные изменения в психических познавательных процессах. Ученикам необходимо проявлять волю, чтобы усваивать и запоминать огромное количество информации. Именно в этот период необходимо научиться учиться. Поэтому помощь родителей в освоении нового материала также должна быть своевременной и правильной. Младший школьник должен сам выстраивать свой режим дня, выбирать время для прогулок, научиться выполнять домашние задания.

Взрослым важно знать, что не стоит все делать за ребенка, чтобы он получил хорошие отметки. Нужно научить его самого находить ошибки, исправлять неточности, быть самостоятельным к концу четвертого класса. Учитесь оценивать не самого ребенка, а его поведение, не отметки, а знания.

Начальная школа кроме знаний откроет многие личностные качества маленького ученика. Первое цельное мировоззрение, понимание простейших законов жизни, видение своего места в системе взаимоотношений и, как следствие, принятие норм и правил общества – именно внутреннее принятие, а не внешнее выполнение требований взрослых.

Но ребята этого возраста продолжают любить игры, сказки, мультфильмы – это совершенно нормально. А разве мамы и папы ни разу не задерживались перед телевизором, когда их дети смотрели интересный мультфильм?

К концу обучения в начальной школе вы увидите своего ребенка достаточно взрослым, рассудительным, креативным и в то же время заметите первые признаки переходного кризиса. Не пугайтесь! Уверена, ваш опыт преодоления предыдущих критических периодов показал, что, во-первых, это только ограниченный во времени отрезок жизни; во-вторых, это необходимые изменения, иначе ребенок застрянет на предыдущем периоде; в-третьих, у вас есть знания и опыт, чтобы успешно преодолеть любой кризис.

Переходный период, возраст с 11-12 до 15-16 лет, – самый сложный для самого подростка. Быстрый физический рост, изменения во внешнем виде, гормональный взрыв – все это первые признаки взрослеющего человека. Родители только увидели, что ребенок научился учиться, соблюдать нормы и правила поведения, как вдруг появляется ПОДРОСТОК. А это значит, что желание учиться перешло в желание общаться, нормы и ценности общества подлежат критике и проверке, появилась потребность самовыражаться, в том числе через внешность. Фразы вроде «у меня свое мнение», «не мешайте мне жить», «у меня должно быть свое пространство» вводят родителей в ступор либо формируют готовность к борьбе.

Но первое, что должны делать взрослые, – вспомнить свой переходный период, свое взросление, постараться проявить эмпатию (способность своими чувствами понять чувства своих детей). Уверена, не все подробности своего взросления они могут рассказать окружающим, но именно это вызывает улыбку самих родителей!

Второе – необходимо понять, только через общение в этот период происходит развитие интеллекта и личности. Через познание других людей, формирование своего стиля коммуникации, через конфликты и стрессовые ситуации ребенок может попасть в мир взрослых. Подросток видит мир взрослых жестоким, закрытым, не принимающим его, даже отталкивающим. Чужие люди более приветливые, чем родные. Группа сверстников более добрая и открытая, чем собственная семья. Не устаю настаивать, что этот кризис – дело рук окружающих взрослых. Чтобы уменьшить его проявления, постарайтесь научиться принимать вкусы и интересы своего чада, спокойно отнестись к экспериментам с внешностью, помогайте формировать коммуникативные навыки, не переставайте любить, давать внимание и безопасность. Именно в этом возрасте необходимо актуальные качества поведения рассматривать как потенциальные. Если подросток сейчас отстаивает свое мнение, приводит аргументы, умеет реагировать на критику, то это будет приобретением для взрослого возраста.

Из практики могу сказать, что умение прожить переходный возраст ребенка, как свой, сохранять спокойствие, интересоваться вкусами ребенка – это залог успеха каждого родителя. Только благодаря хорошим отношениям можно помочь подростку избежать вредных привычек и опасных ситуаций, помочь в саморазвитии и совершенствовании.

Подростковый возраст заканчивается к 10-11 классу. Сами ученики говорят, что все встало на свои места, жизнь стала понятнее, ярче, спокойнее. На научном языке можно говорить о появлении готовности к личностному и профессиональному самоопределению. Юноши и девушки у родителей чаще вызывают восхищение и уважение. Они становятся рассудительными, видят будущее, а еще снимают черную одежду, красные волосы, серьги из губы, носа и пупа. И поверьте, это произойдет, боролись вы с этим весь переходный период или не боролись. Такова психическая реальность.

Итак, юность – пора определения своего места в жизни, душа открыта для первой любви. Учебная мотивация становится высокой, начинается поиск себя в профессии, отношения с окружающими достаточно спокойные, меньше становится влияние компании, появляется четкое мировоззрение. Количество друзей резко снижается, остаются только те, кого действительно можно считать другом. Юноша или девушка начинают подолгу смотреть в окно, переписываться в Интернете или телефоне, тосковать. И пришло время появиться уже не другу, а любимому человеку. Это тоже время тревог и волнений, первый сексуальный опыт или его отсутствие, качественно другой уровень понимания себя и окружающего мира.

Именно в этот период родители и дети могут стать настоящими друзьями. Для этого нужно слушать свое чадо, помогать понимать всю ситуацию, аккуратно давать советы.

Период юности заканчивается к 18-19 годам. Для гармоничного развития юноша или девушка должны выбрать профессию, поступить в профессиональное учебное заведение, выбрать свою вторую половинку, попробовать самостоятельно зарабатывать деньги, возможно, территориально отделиться от родителей.

Следующий возрастной период самый большой во всем развитии человека – это взрослость. Он делится на три: ранняя взрослость, средняя взрослость, поздняя взрослость.

Эти периоды наполнены такими событиями, как построение семьи, начало профессионального пути, развитие интересов взрослого человека, воспитание собственных детей. И каждая деятельность имеет свои особенности, периоды, пути развития.

Исходя из идей ресурсной психотерапии взрослый человек будет иметь гармоничный жизненный путь, если сможет все свои дела распределить по четырем сферам: семья, работа, философия и тело. Доминирование, отсутствие одной или нескольких сфер жизни делает человека ранимым, подверженным стрессам, рождает чувство дисгармонии, следовательно, возможно возникновение разнообразных вредных привычек.

А еще это период изменения отношения к своим родителям: переоценка детства, поиск ответов на вопросы, принятие или отвержение стилей воспитания, становление родительской роли. Теперь он сам пройдет весь путь воспитателя, учителя и друга.

И снова человек должен развиваться, анализировать, искать пути совершенствования, пробовать найти гармонию в самом себе.

Период старости не должен ассоциироваться с концом жизни, грустью, одиночеством. Исследования показывают, что успешно встречают старость люди, которые успели реализовать и в профессиональной, и в семейной, и в личной сфере. Люди, которые продолжают творить, имеют возможность передавать накопленный опыт молодому поколению, чувствуют свою важность и необходимость.

Правы геронтологи, которые говорят, что в старости приходит мудрость. Именно в пожилом возрасте можно увидеть всю системность процесса развития. Хорошее детство, активная юность, успешная взрослость, спокойная старость.

Конечно, каждый жизненный путь своеобразен и неповторим, каждая жизненная история наполнена своими бедами и удачами, но есть определяющие точки, которые дают возможность оценить свою жизнь в нашем мире.

Долгое время существовала теория первостепенного значения детства для всей последующей взрослой жизни человека. Но современные психологические исследования доказывают, что каждый период является важным и необходимым, в течение всей жизни продолжается развитие человека, всегда можно изменить сложившуюся ситуацию. Являясь центром системы мира, мы постоянно испытываем на себе влияние макросоциума (государство, мировые процессы), мезосоциума (социальные институты), микросоциума (семья), но уровень развития интеллекта и психики позволяет изменять свою жизнь, находить гармонию и быть счастливым.

LOPPUSANAT

*Olga Mazo, Luovan musiikkipajan manageri
(Suomentanut Eugenia Fofanova)*

Musiikki: inspiraatiota musiikkikasvatuksesta –projekti on päätynyt. Mitä se toi meidän elämäämme, mitä se on muuttanut, miten se on vaikuttanut Petroskoin ja Karjalan tasavallan musiikillis-pedagogiseen yhteisöön? Kun ajattelee hankkeen aikana toteutettuja tapahtumia ja tapaamisia, voi varmuudella sanoa, että hanke on yhdistänyt meidät. Ensimmäistä kertaa tasavallan musiikillisessa historiassa musiikki- ja taidekoulut sekä tasavallan ja kaupungin kulttuurilaitokset etsivät yhteistyössä eri ongelmiin ratkaisuja kuulemalla ja auttamalla toisiaan. Kahden vuoden aikana meillä oli ainutlaatuinen mahdollisuus tutustua erinomaisiin asiantuntijoihin Suomesta ja Suomen musiikkikoulutusjärjestelmään sekä avata omien kollegojemme eli petroskoilaisten ja karjalaisten opettajien uusia puolia ja nähdä ja kuulla toisiamme. Tuloksena on saatu uusia luovia kontakteja, pohdittu uusia yhteisiä tilaisuuksia ja jo olemassa olleiden hankkeiden kehityssuuntia, jotka perustuvat Petroskoin musiikkioppilaitosten yhteistyöhön.

Kirjallisuudessa tunnetaan avoimen rakenteen käsite; eli kun teos päättyy eikä kirjailija laitakaan pistettä kertomalla tarkkaan sankareiden kohtaloa. Jokainen lukija jatkaa silloin mielikuvissaan sankareiden tarinaa omien tunteidensa ja ajatuksiensa varassa. Meidän hankkeemme on päätynyt, mutta pistettä ei ole laitettu. Rakenne on jäänyt avoimeksi...

ЭПИЛОГ

Мазо Ольга Евгеньевна,

менеджер Музыкальной Творческой Лаборатории

Проект «Музыка: обучение с увлечением» подошел концу. Что он привнес в нашу жизнь, что изменил, как повлиял на музыкально-педагогическое сообщество г. Петрозаводска и Республики Карелия? Вспоминая все события и встречи этих лет, можно с уверенностью сказать, что проект нас объединил. Впервые, пожалуй, за всю историю существования музыкального образования республики музыкальные школы, школы искусств, муниципальные и республиканские ведомства культуры совместно решали различные вопросы, прислушиваясь и помогая друг другу. На протяжении этих двух лет у нас была уникальная возможность не только познакомиться с прекрасными специалистами и системой музыкального образования Финляндии, но и открыть с новой стороны своих коллег, преподавателей г. Петрозаводска и Республики Карелия, увидеть и услышать друг друга. В результате этого завязались новые творческие контакты, обсуждаются новые совместные мероприятия и перспективы развития уже существующих проектов, основанные на сотрудничестве музыкально-образовательных учреждений города Петрозаводска.

В литературе есть такое понятие «открытая композиция»: когда книга закончилась, но автор не ставит точки в судьбе своих героев. И каждый читатель внутренне продолжает повествование, как он сам чувствует и думает. Так и наш проект: он закончен, но точки нет. Композиция открыта...



Choral school



And:

**Vavilov Children Music School,
Kostomuksha**

Kuhmon musiikkiopisto

This publication is accessible at
<http://kultura.ptz.ru/> and <http://www.konservatorio.jns.fi>.
Publication of the booklet was financed by the Karelia ENPI CBC Programme.

YHTEYSTIEDOT

Pirre Raijas: *pirre.raijas@jns.fi*

Reima Raijas: *reima.raijas@karelia.fi*

Esko Kauppinen: *esko.kauppinen@kuopionkonservatorio.fi*

Ekaterina Shlapeko: *ekaterina.shlapeko@petrozavodsk-mo.ru*

Olga Mazo: *olgamazo@mail.ru*

Irina Mushkatina: *mushkatina.ptz@gmail.com*

Tatiana Kraskovskaya: *krasky79@mail.ru*

Julia Terjushkova: *t7i@mail.ru*

Taitto: Rosa Kansala 2014 (*kokrosa@gmail.com*)



2013

2014