

Een leven
lang leren

Scholen van professionals en doelgroep

Frank Kalshoven

Inhoud

- Waarom iedereen meer moeten leren
 - Waarom we te weinig leren
 - Waarom het regeerakkoord hoopvol is
-

- Leren door jullie doelgroep
- Waarom leren onvoldoende is

Hoezo meer leren?

Hoezo meer leren?

- De hoofdreden is: opdat iedereen met werken in zijn eigen inkomen voorziet.
- (En dus economische zelfstandig is)
- (En dus voor zijn inkomen geen beroep hoeft te doen op het collectief)

Hoezo meer leren?

Op een praktischer niveau:

- We leven langer en werken langer.
- Beroepen en sectoren verdwijnen.
- Beroepen en sectoren ontstaan.
- Beroepen die blijven bestaan veranderen van inhoud.
- Beroepen kunnen, lang uitgeoefend, ziek maken.

Waarom leren we onvoldoende tijdens het werken?

Waarom leren we weinig?

- De hoofdreden is: We zijn niet (meer) gewend dat we ons moeten aanpassen aan veranderende omstandigheden.
- (Ons inkomen is/was verzekerd; ons pensioen is/was geregeld; we hebben/hadden een vast contract)

Waarom leren we zo weinig? (1/2)

- Op een praktisch niveau:
 - Mensen zijn struisvogels.
 - Veel werkenden leren weinig tijdens hun werk (anderen juist veel).
 - Werkgevers investeren vooral in mensen die al veel geleerd hebben.
 - Nederland kent geen (bij)leercultuur meer.
 - Nederland heeft voor het leren van volwassenen geen goede infrastructuur.

Waarom leren we zo weinig? (2/2)

- Op een praktisch niveau:
 - Veel volwassenen hebben slechte leerervaringen (op school).
 - Serieus bijleren of omscholen kost veel tijd en geld. Wie kan/gaat dat betalen?
 - Kiezen voor de juiste bij- of omscholing is moeilijk.

Dus?

- Er zijn heel goede redenen waarom volwassenen in Nederland meer zouden moeten leren...
- ... EN...
- ... heel goede redenen waarom dat niet gebeurt.

Het regeerakkoord

Scholingsrekening

- Het regeerakkoord kondigt aan:
 - Er komt een individuele scholingsrekening...
 - ... voor mensen met een startkwalificatie.
 - Die bundelt het leven lang leren beleid van de overheid.
 - Nader uit te werken met sociale partners en het onderwijs.
- Dit sluit naadloos aan bij...

**Aan
de slag met
een Leven Lang
Ontwikkelen**

Naar een
ontwikkelings-
gerichte arbeids-
markt



Leren door jullie doelgroep

Doelgroep

- ◉ De doelgroep is zeer heterogeen.
- ◉ De doelgroep heeft één kenmerk gemeen: de leden zijn op dit moment niet in staat zelfstandig (tenminste) het minimumloon te verdienen.
- ◉ Veel mensen uit de doelgroep hebben geen startkwalificatie.

Leren door de doelgroep (1/2)

- Leren is nuttig om twee redenen:
 - Als leren ertoe bijdraagt dat de loonwaarde van mensen (duurzaam) toeneemt, liefst zodat ze op termijn WEL zelfstandig tenminste het minimumloon verdienen.
 - Werklernen.
 - Als leren ertoe bijdraagt dat mensen zelfstandiger kunnen leven.
 - Levenleren.

Leren door de doelgroep (2/2)

- Het rendement verschilt:
- Succesvol werkleren kost euro's maar levert ook euro's op en is economisch rendabel. En het is nuttig voor het leven van de betrokkene.
- Succesvol levenleren levert baten op maar is waarschijnlijk economisch onrendabel. Maar het is nuttig voor het leven van de betrokkene.

Wat is er nodig? (1/2)

- Meer kennis
 - Wat werkt wel, wat werkt niet bij de doelgroep?
 - Hoe verspreiden we 'best practices' over het hele land?
 - Wat is het rendement op investeringen in leren door de doelgroep?

Wat is er nodig? (2/2)

● Geld

- Geen startkwalificatie dan geen scholingsrekening, stelt het regeerakkoord. Maar waarom eigenlijk?
- Het (maatschappelijk) rendement van iemand naar het minimumloon krijgen is relatief juist zeer hoog.
- Als het mogelijk is rendabel te investeren in de doelgroep moet de overheid dat doen, al dan niet met een bijdrage van werkgevers.

Conclusies

Conclusie

- Wij in de zaal moeten meer leren gedurende onze loopbaan. ‘Een leven lang leren.’
- De individuele leerrekening is de doorbraak waar we al twintig jaar op wachten.
- Ook voor jullie doelgroep is leren goed:
 - Werkleren verhoogt de productiviteit.
 - Levenleren maakt zelfstandiger.
- Actie: verzamel kennis, deel kennis. Maak een business case voor investeringen.

Einde



Frank Kalshoven