

# Spørgeskema

Vi har udarbejdet et spørgeskema (se bilag) for at belyse folks villighed til at møde nye mennesker, sværhedsgraden at beskrive ens svage og stærke sider samt hvilke hindringer der er i dag for at lære nye kompetencer, og hvilke faktorer spiller ind for at blive undervist af en underviser. Spørgeundersøgelsen er analyseret ud fra 180 personers svar og skal danne grundlaget for valg af segmentering og grundlaget for konceptets realitet.

Ud fra spørgeskema kan der analyseret, at kun 15 % af de adspurgte kendte eller har hørt om tendensen "Collaborative Consumption". Resultatet af spørgsmålet havde med sandsynlighed været afvidende, hvis vi henholdsvis havde spurgt: *Kender du til tendensen deleøkonomi*, grundet resultatet fra markedsanalysen.

Ydermere stillede vi spørgsmålet, om hvor i høj grad at man følte det var grænseoverskridende at beskrive ens stærke og svage sider. I forhold til beskrive ens svage sider var resultatet lidt svingende, men hvor størstedelen af svarene lå i enden af *slet ikke grænseoverskridende*. Mange begrundede yderligere, at det godt at snakke om ens svage sider, da det ofte er tilfældet, at man åbner sig mere op, og bliver mere selvbevidst, som kan danne vejen til at udvikle og dygtiggøre sig endnu mere. En person nævner yderligere i begrundelsen: *"Det ikke er altid lige sjovt at erkende, hvad man egentlig ikke er så god til - dette kan evt. være fordi, at man misunder denne evne og ikke ved, hvordan man skal forbedre sig til den."*

Procentfordelingen af hvor grænseoverskridende det er at beskrive sine stærke sider, var meget svingende og blev begrundet med, at det hurtigt kan føles som praleri, selvoptagethed og arrogance at beskrive sine stærke sider til andre personer og nævner at det er den danske mentalitet og jantelov der i skyld i dette. Dette spørgsmål førte videre til hvilke hindringer er der for dig, i forbindelse med at forbedre eller lære nye kompetencer, hertil var størstedelen enige i at tid, penge og udbuddet var de største hindrings faktorer.

I forhold til at modtage undervisning af andre, betyder alder og erfaring mest, frem for religion, nationalitet og status. Flere føler, at de er mest tryk ved at modtage undervisning fra en person, som er ældre end dem selv, grundet at personen muligvis også har mere erfaring. Dette spørgsmål blev springbrættet til det næste spørgsmål: *I hvor høj grad føler du, at du er kompetent nok til at lære dine stærkere sider fra dig*. Det var et spørgsmål vi var spændte på at se resultatet heraf. Det viste sig, at det var hovedsageligt var de studerende der mente at de var kompetente nok til at kunne lære sin færdigheder fra sig.

Størstedelen af de adspurgte var i aldersgruppen 21-25 år, studerende og kom fra Region Midtjylland.

# Felteksp eksperimenter

På baggrund af de grundsten konceptet er bygget på, har vi foretaget feltobservationer/felteksp eksperimenter med seks personer delt op i tre eksperimenter, hvor en-til-en undervisning er gældende. Dette er gjort for at kunne danne et billede af, hvordan det er, når to mennesker som ikke kender hinanden mødes, i forbindelse med at undervise og blive undervist - at teste konceptet i praksis.

For at få den fulde effekt af felteksp eksperimentet var det først og fremmest vigtigt, at testpersonerne ikke kendte hinanden, og for det andet, at der ikke skulle være tale om kontroleffekt<sup>1</sup> - de undersøgte påvirkes af at blive observeret - undervejs i eksperimentet. Vi valgte derfor at benytte videoobservation med godkendelse fra testpersonerne, så der er tale om mere naturlig adfærd. Vi har altså valgt at være ikke-deltagende, for at skabe et så realistisk møde som muligt. Efter eksperimentet var overstået, fik testpersonerne udleveret en række spørgsmål, for at få testpersonernes egne vurderinger af undervisningsforløbet. Dette kan med andre ord beskrives ved struktureret dataindsamling, hvor vi ud fra allerede dannede kategorier eller forudbestemte spørgsmål indsamler svar. Denne fremgangsmåde var logisk, fordi vi først var i stand til at se optagelserne efter eksperimentet var overstået, og kunne derfor ikke undervejs danne spørgsmål, som var relevante.

Det var en udfordring at finde testpersoner i vores netværk, som netop matchede ovenstående kriterier, men var alligevel i stand til at matche følgende testpersoner med hinanden, hvor ovenstående kriterier stadig overholdes<sup>2</sup>:

**Underviser:** Tobias - underviser i Photoshop

**Lærling:** Steffen - ønsker at lære Photoshop

**Underviser:** Emma - ekspertise inden for spansk

**Lærling:** Kathrine - ønsker at lære spansk

**Underviser:** Jeppe - ekspertise inden for trommespil

**Lærling:** Louise - ønsker at lære trommespil

---

<sup>1</sup> <http://fc.vu aarhus.dk/flexpsykologib/modul2/materialer/Obervationsunders%C3%B8gelser.pdf>

<sup>2</sup> Se bilag .....

Eksperimentet med Tobias og Steffen gav et tydeligt billede af, at man kan benytte konceptet til at snuse til nye ting, inden man vælger at anvende mere tid på at lære det.

Yderligere kan vi konkludere, at begge parter inden mødet, er nervøse for om stemningen bliver akavet, eller om de forventninger begge har sat for hinanden ikke nås.

Dog er resultatet i alle tilfælde af eksperimenterne, at isen hurtig brydes, og at kommunikationen er gået lettere end forventet. Det er yderligere værd at bemærke, hvor velforberedt underviserne er, og at lærlingenes forventninger til underviserne også er høje, på trods af, at både professionalismen og prisen er lavere end normalt.