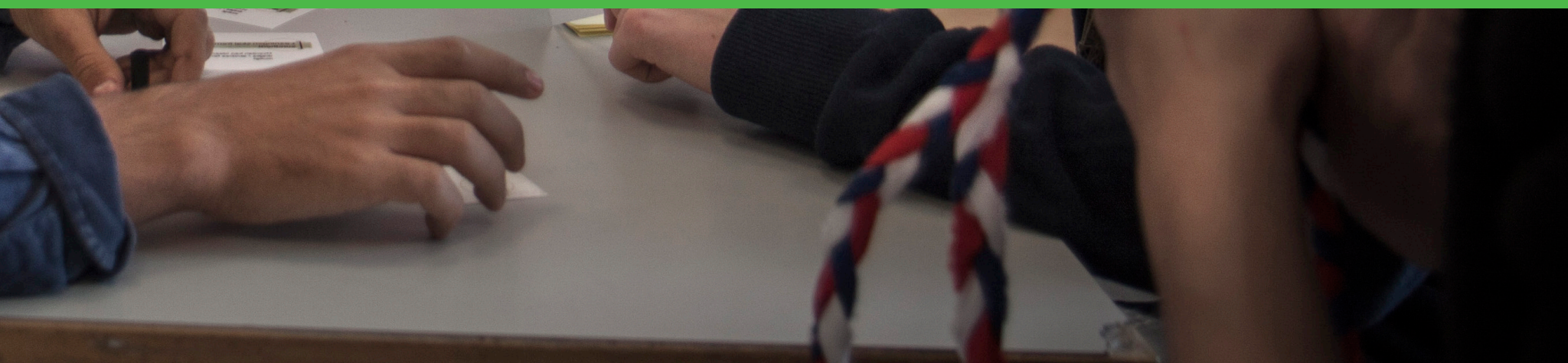




LÆRERVEJLEDNING

MIN VIRKSOMHED

Et undervisningsmateriale for 9.-10. klasse



ISBN 978-87-92167-69-9

Copyright © 2019

Fotografisk, mekanisk eller anden gengivelse af dette materiale eller dele af det er ikke tilladt ifølge gældende dansk lov om ophavsret.

1. udgave, 2019

Fonden for Entreprenørskab Kalaallit Nunaat

Materialet er udviklet af Anette Lauridsen og Stig Hultén og udarbejdet af Fonden for Entreprenørskab.



FONDEN FOR ENTREPRENØRSKAB KALAALLIT NUNAAAT
JA WORLDWIDEMI ILAASORTAQ

Fonden for Entreprenørskab Kalaallit Nunaat er nationalt videntcenter og omdrejningspunkt for udvikling af entreprenørskab i undervisningen på alle uddannelsesniveauer, og Fonden er selv med til at skabe og udbrede ny viden og forskning om entreprenørskab i undervisningen. Fonden arbejder aktivt for, at evnen til at være innovativ skal være et grundelement i alle uddannelser fra abc til ph.d., og at innovation og entreprenørskab i højere grad skal integreres i uddannelserne og forankres på uddannelsesinstitutionerne.

INDHOLD

Forord	1
Materialet består af 2 faser	1
Hvorfor iværksætter i grundskolen?	2
Fase 1	3
Introduktion	3
Dag 1	5
Dag 2	13
Dag 3	15
Dag 4	16
Dag 5	17
Fase 2	18
Introduktion	18
1. Videreudvikling af idéen	20
2. Kommunikationsformer	21
3. Netværk og synliggørelse af netværk	24
4. Associationsnetværk og positionering	27

FORORD

Materialet består af 2 faser

Fase 1, som er en præcis køreplan til indføring i og udfordrende arbejde med iværksætteri hen over en emneuge, som fører til, at eleverne i løbet af ugen starter en lille virksomhed med et produkt, de selv finder på. Her møder man en del af de tilhørende begreber og pædagogik. Eleverne skydes i gang, motiveres og arbejder selvstændigt, men samtidig stramt styret af tidsrammerne. De anvender deres viden i praksis og får lagt nogle væsentlige kompetencer ovenpå.

Fase 2, hvor der arbejdes videre med det, der er etableret i Fase 1. Her er styringen i langt højere grad lagt ud til den enkelte lærer.

I arbejdshæftet findes der forslag til arbejdsområder, der kan arbejdes med samtidig med, at virksomhederne udvikles til nye højder. Eleverne lever drømmen ud.

At arbejde med innovation og iværksætteri betyder ikke, at man ikke får tid til alt det øvrige faglige stof, men er tværtimod en glimrende mulighed for at få de forskellige fag i spil med hinanden.

Globalisering. Videnssamfund. Ord, vi dagligt hører i pressen, bruges af politikere og er blevet begreber, vi taler om og forholder os til. Arbejdsmarkedet ændrer sig med voldsom hast, hvilket betyder, at det, vi kender i dag, vil se meget anderledes ud, allerede når eleverne forlader uddannelsessystemet.

Fremtidens konkurrence handler mere om idéer end om produkter. Fællesnævneren for alle brancher er, at det er evnen til mestre den kreative eller innovative proces, vi i lande som Grønland skal leve af. Vi skal dyrke den kreativitet og den opfindsomhed, som bringer os den tand videre.

Hvis vi i vores daglige omgang med eleverne arbejder efter devisen "Der findes ingen fejltagelser uden læring," tror vi, der vil ske en masse. Prøv selv at tænke efter:

Hvad vil der ske, hvis du betragter fejltagelser som læring? Hvad vil der ske, hvis du ikke betragter dem som læring? Når mennesker vælger at se alt, der sker for dem, som læring, så forandrer de sig faktisk til lærende mennesker. Dette er en måde at forholde sig til livet på. Ved at fokusere på, hvad der er lærdom i enhver situation, skabes en stærk udviklingskraft. Det er måske ekstremt at spørge efter lærdommen i alt, der sker, men hvad er et bedre alternativ?

Hvorfor iværksætter i grundskolen?

Motivation, engagement og personlig udvikling hos eleverne er også gode grunde til at arbejde med iværksætteri. Det ses sjældent i sådant et omfang som her. Arbejdsformen, hvor den voksne verden omkring dem stiller krav, som helt naturligt forventes honoreret, giver eleverne mulighed for at lære verden uden for skolen at kende på en anden og mere ligeværdig og vedkommende måde end ellers. De møder elever fra ungdomsuddannelserne og erhvervsaktive på ligeværdig vis. Forventningerne fra omgivelserne og elevernes egen sans for kvalitet skaber konstant progression - de vokser med opgaverne - deres glæde og entusiasme stiger i takt med overvindelserne. De forhandler, overskrider grænser og bruger hinanden i en grad, vi ikke tidligere har set i grundskolen.

Samtidig giver iværksætteriet rig mulighed for tværfaglige aktiviteter på en naturlig måde.

Arbejdsformen styrker elevernes samarbejdsevner, selvstændighed, ansvar, selvtillid, modenhed, planlægningsevner og erhvervsbevidsthed. Gennem iværksætteriet kan vi glæde os over deres idéer og evner til at omsætte disse til virkelighed i samarbejde med andre. Sådanne positive egenskaber er der behov for i en verden, som præges af stadig større omskiftelighed.

Som Louis Ross, cheffingeniør hos Ford, sagde i en tale til de ingeniørstuderende: ”i jeres fremtidige karrierer vil viden være som mælk. Den har sin egen holdbarhed stemplet på kartonen, og holdbarheden vil være omkring tre år. Hvis I ikke formår at lære noget nyt inden denne periode, går den over tiden, og jeres karrierer bliver, ligesom den sure mælk, lige til at smide i vasken”.

FASE 1

Introduktion

I det følgende vises et eksempel på en model, som temaugen kan struktureres efter. Der kan selvfølgelig tænkes forskellige andre måder at strukturere sit forløb, men forløbet her tager udgangspunkt i, at der startes med et fælles grundlag ud fra de første oplæg, hvorefter eleverne overtager processen via deres idéer. For at få eleverne til at være kreative og innovative er det vigtigt at holde et højt tempo i forløbet med mange skarpe deadlines. Det animerer eleverne til at komme videre, og de holder fokus på den del af processen, de er i gang med.

De forskellige punkter vil på de følgende sider blive uddybet, og der vil være forslag til forskelligt inspirationsmateriale samt adresser på relevante hjemmesider.

På én uge er det svært at nå i dybden med alle emnerne. Arbejdshæftet indeholder uddybende og til tider mere omfattende materialer end nødvendigt til denne fase. Vi foreslår, at de læses igennem, så man er orienteret om mulighederne, men i øvrigt følger den beskrevne plan til uge 1.

Den følgende tekst er tænkt som lidt inspiration, når man som lærer skal introducere begrebet for eleverne. Det vil være en god idé at lave research i sit lokalområde og uddybe med

Dag 1	Dag 3	Dag 4	Dag 5
A. Oplæg om iværksætteri: • the entrepreneurs • the entrepreneurs Giv eksempler på iværksættere. Nogle succes historier: undersøg i lokalområdet paju.gl Andre B. Eksempler på opfindelser: • Isterningposen • Dekanteringsproppen • Andre C. Idegenereringsforløb - oplæg med forskellige øvelser D. Organiseret brainstorming E. Præsentation af idéer med organiseret feedback	A. Besøg af selvstændig erhvervsdrivende. B. Den lille forretningsplan: Virksomhederne arbejder med produktbeskrivelse, tegninger og prototyper. Research og økonomiske overslag. Markedsføring og kundeundersøgelse. Afslutning: En præsentation af forretningsplan	A. Testpanel • Virksomhederne har forberedt et oplæg på 5 min. Gerne også visuelt. • Testpanel stiller spørgsmål til overvejelse og giver kritik. Finpudsning af forretningsplan. B. Produktion af præsentationsmaterialer til "mes sen" på Dag 5 - foldere, visitkort, plakat, hjemmeside, etc.	A. Besøg af instruktør. Præsentationsteknik med øvelser? B. Klargøring af "stand" og præsentationsmaterialer. C. Messe med indbudte. Gerne invitationer til lokale erhvervsfolk - "kendisser". Højtidelig stemning som til reception og fernisering. Messen åbnes og lukkes med taler.

Dag 1

lokale "iværksætterhistorier."

A. Hvad er en iværksætter?

En iværksætter er en person, der sætter ting i værk. Altså en person, der igangsætter en masse ting, er aktiv og engageret og laver spændende projekter. En sådan iværksætter kaldes også en entreprenør.

En iværksætter er ikke nødvendigvis en selvstændig erhvervsdrivende, men kan lige så godt være en iværksætter internt i en eksisterende virksomhed. Denne type iværksættere kaldes intraprenører. Entreprenøren er karakteriseret ved at være iværksætteren, der selv starter egen virksomhed. Intraprenøren er iværksætteren, som typisk er en ildsjæl i en eksisterende virksomhed eller organisation (privat eller offentlig), som er med til at starte nye projekter og udvikle virksomheden. Begge typer er iværksættere og begge typer er meget vigtige for nyskabelsen i erhvervsliv og samfund. Ofte starter iværksættere virksomheder for at få gjort deres idéer til virkelighed.

Det, der kendetegner iværksættere, er, at de følger deres drømme om succes eller om at ændre verden, lave nye produkter eller serviceydelser. Det at være iværksætter betyder altså også, at man tager ansvar for sit eget liv og sætter i værk – skaber noget og følger sine idéer og drømme.

Hvorfor overhovedet interessere sig for innovation og iværksætteri?

Fremtidens konkurrence handler mere om idéer end om produkter. Det er blevet let at producere og få adgang til maskiner og kapital, og de samme produkter fremstilles verden over. Derfor handler konkurrencen mest om at forny produktet, så det leverer mere værdi for kunden end konkurrentens produkt. Det kan man gøre ved at udvikle flere funktioner, sænke prisen eller give produktet et godt design eller en god historie.

Forslag til elevaktivitet

- **Undersøg og fortæl hinanden om andre kendte iværksættere.**
- **Brainstorm 5 minutter hver især. Hvad kendetegner efter din mening en iværksætter - tænk evt. på en du kender. Skriv, hvad der falder dig ind.**
- **Arbejd i grupper 10 minutter, hvor hver person fremlægger, hvad man har skrevet. Grupperne skal herefter undersøge, om der er fællestræk i det, man hver især har foreslået. Udvælg de 5 væsentligste egenskaber, der kendetegner en iværksætter. (Materialer: papir med en cirkel i midten med fællestræk og små cirkler rundt om med de enkeltes forslag)**

For at være på forkant kræves en konstant strøm af gode idéer. I mange brancher er det svært at overleve i mere end nogle få år uden at forny produktet eller processen bag produktet. Fællesnævneren for alle brancher er, at det er evnen til at mestre den kreative eller innovative proces, vi i lande som Grønland skal leve af.

For den enkelte medarbejder bliver fokus rettet mod innovation. Innovation handler dybest set ikke om nye, smarte produkter - produkterne er blot et resultat af innovation. Innovation handler om en systematisk produktion af nye, anvendelige idéer, og nye idéer bliver genereret af mennesker - mere præcist af den kreativitet, det talent og den opfindsomhed, mennesker besidder.

Behovet for konstant nytænkning betyder også, at viden i sig selv ikke længere er nok. I dag er viden firkantet sagt en vare, der kan købes efter behov. Som mange andre varer har viden en begrænset holdbarhed. Den bliver stadig hurtigere forældet. Nogle gange er den forældet, når den bliver købt.

For den danske arbejdsstyrke som helhed gælder det, at halveringstiden for viden i dag ligger på omkring otte år. Altså, for hvert ottende år er halvdelen af den faglige viden, vi har tilegnet os i livet, uanvendelig, og holdbarheden bliver hele tiden kortere, fordi konkurrencen på ny viden hele tiden vokser.

Eftersom viden bliver uanvendelig stadig hurtigere, er det afgørende selve den indlæringsproces, der genererer ny viden – og evnen til at anvende den nye viden kommercielt. Mennesker, som evner at opfinde nye løsninger og nye produkter, er kreative og innovative bliver fremtidens attraktive medarbejdere.

B. Opfinderhistorier

Det er en god idé at anskueliggøre opfindelser vha. nogle gode historier.

C. Idégenerering

Som alle andre iværksættere skal eleverne have en idé at bygge deres virksomhed på.

Er nogle idéer bedre end andre? Hvad afgør om en idé er god?

Her er lidt baggrundsstof til eleverne:

En idé's kvalitet kan kun afgøres af idébæreren selv. Det eneste andre kan tage stilling til, er hvor godt den præsenteres eller kommunikeres. Der er utallige eksempler på, hvordan forskellige idéer er blevet bedømt af forskellige "eksperter" gennem tiderne. Et par eksempler fra Indlæringsrevolutionen af Gordon Dryden og Jeanette Vos:

- Henry Fords advokat blev opfordret af chefen for en bank til ikke at investere i bilen, da den bare var et kortvarigt modefænomen
- Chefen for 20th Century Fox filmstudio sagde, at TV'et ikke ville få noget marked, fordi folk snart ville blive trætte af at sidde og glo på en krydsfinerkasse
- Da Bell udbød sin telefonopfindelse til salg, var man ikke interesseret, da "der ikke var behov for den".

Eller hvad med kødpølseis?

Hvad ville du sige, hvis en person kom og sagde, at han/hun skulle til at lave kødpølseis? Måske lyder det ikke særlig lækkert, men faktum er, at det bliver produceret. En fabrik i Venezuela har udviklet over 700 forskellige isvarianter, og fabrikken er blevet en turistattraktion, som turister valfarter til for at smage alle mulige og umulige varianter af is. Der skulle være ca. 60 slags på menuen hver dag.

Det er så let at fordømme en idé, fordi den, der kommer med den, befinder sig i en anden verden end en selv, og vi bare ikke kan se sammenhængen eller muligheden.

"Hvis bare jeg havde den perfekte idé, så skulle jeg føre den ud i livet og..." er der mange, der går rundt og tænker, og det bliver sjældent til mere end tanker. Måske fordi de ikke ved, hvordan de skal gribe tingene an. Vore elever er ikke anderledes.

En vigtig ting at være opmærksom på i denne sammenhæng er at holde idéen og dens skaber adskilt. Dette er vigtigt, fordi en idé ofte kritiseres. Det må ikke være idéskaberen, som kritiseres. Dette er lige vigtigt for både skaberen og kritikeren. Der skulle gerne være lyst til og mulighed for videreudvikling af idéer.

Som udgangspunkt for idégenereringsfasen begyndes med en lille fælles aktivitet, der er sjov og ofte får deltagerne til at slippe kreativiteten løs.

Forslag til elevaktivitet

- **Fortæl historien:**
Hos familien Hansen har anskaffelsen af den højtønskede hundehvalp efterhånden gjort livet i hjemmet til et mareridt. Hver gang familien vender hjem fra arbejde er det med frygt for, hvordan huset ser ud. Det meste inventar har efterhånden været gennem hundens tænder og klør og som en af de sidste udveje, vælger familien nu at lukke hunden inde i køkkenet, mens de er på arbejde. Det resulterer i, at køkkenlågerne er ridsede af hundens klør.
- **I skal i grupper opfinde en hundemotioneringsmaskine. I har 10 minutter. Maskinen skal tegnes på et planchepapir og fremlægges.**
- **Erfaringen viser, at vi statistisk set bruger de samme løsningsmuligheder: løbebånd, løbegård og kastemaskine. Kun 2% af alle ideer er originale.**
Kilde: Susanne Manley, Teknologisk Institut.

D. Organiseret brainstorm

Formålet med denne øvelse er, at eleverne skal finde frem til et produkt, som de kunne tænke sig at sælge i deres egen virksomhed.

I arbejdshæften findes materiale til øvelsen samt eksempel på en anden type "idégenereringsværktøj."

Inden den organiserede brainstorm sættes i gang, vil det være en passende udfordring at tale med eleverne om, hvad der generer dem i hverdagen, da det kan være et godt udgangspunkt for en god idé.

Formålet med brainstormen er at lade eleverne associere frit uden at prioritere i forslagene. Alle idéer behandles med respekt og har lige meget ret til at være der. Denne proces giver frit løb for de skøre, geniale og ofte usædvanlige idéer.

Kædeteknik: (Ole Striim: Idéudvikling) Skema, se arbejdshæfte

Eleverne deles op i grupper à 4. En skriver ned. Hver gruppe får 3 idéskemaer. De skal nu fylde ord i ordkæderækken efter modellen på næste side.

Forslag til elevaktivitet

Fase 1

Første elev siger et navneord. Næste elev (evt. med uret rundt) siger det første, der falder vedkommende ind i forbindelse med det før sagte ord. Øvelsen skal gå hurtigt. Der er ikke tid til eftertanke. Skulle man være blank en enkelt gang, melder man pas. Således går det rundt om bordet til arkene er udfyldt. Skribenten deltager også. Der skulle nu være dannet en associationsrække af ord.

Fase 2

Nu går man i gang med række 2; spontane idéer. Til hvert enkelt ord nedskriver man hvilke spontane idéer, man får i forbindelse med det ord, der står i spalte 1. Her må ikke diskuteres. Alle idéer er lige gode. Alle tre ark udfyldes. Der må gerne stå flere ting i hver boks. Kan man ikke finde på noget, fortsætter man bare til næste ord. Dette gentages indtil læreren afslutter forløbet.

Fase 3

Nu skal man til selve idéudviklingen. Hver enkelt af de spontane idéer diskuteres nu igennem for at finde ud af, hvordan den kan realiseres. Når man har forslag til realiserbare idéer nedskrives de, beskrives og hænges op på tavlen.

Processen kan udvides eller erstattes med idégenerering via associationer til billeder, lyd etc., som findes i arbejdshæften.

E. Præsentation af idéer med organiseret feedback

De enkelte grupper præsenterer deres idé for resten af eleverne, der umiddelbart efter præsentationen giver feedback på idéen.

Når eleverne udvikler videre på deres idéer er processen med organiseret feedback særdeles vigtig. Der er selvfølgelig flere måder at arbejde med feedback, men her vil vi fremhæve et par måder, vi har haft gode erfaringer med, og som bringer eleverne videre i forløbet.

Forslag til elevaktivitet

- 1. Grupperne fremlægger på skift for de andre grupper. Når gruppen har fremlagt, sætter gruppemedlemmerne sig enkeltvis ud i de andre grupper og noterer alle de kommentarer, spørgsmål og gode idéer, der kommer frem. Proceduren gentages for hver gruppe. Når grupperne efter feedbackrunden samles igen, fortæller gruppemedlemmerne hinanden om den respons, de har fået. Det er vigtigt at pointere, at feedback selvfølgelig skal være konstruktiv og fremadrettet.**
- 2. Grupperne fremlægger på skift. På bordet hos hver gruppe ligger et stort antal "go cards" eller papir i postkortformat. Efter hver gruppefremlæggelse bruges 2 minutter på, at hver enkelt af de andre elever skriver deres feedback på kortet. Læreren indsamler og afleverer kortene til den pågældende gruppe. På denne måde kan gruppen få overblik over kommentarerne og i en rolig proces, hvor alle kort læses højt, reflektere over responsen.**

Dag 2

A. Besøg af iværksætter

Det kan være en god ide at få en rigtig iværksætter på besøg for at fortælle om sine idéer og sin livsfilosofi. I lokalområdet vil det sandsynligvis være muligt at finde en iværksætter, der har gjort en forskel eller har holdt fast i idéer, som andre har været skeptiske over for. Kontakt eventuelt det lokale erhvervscenter eller iværksætterpark/hus. Forbered eleverne på besøget.

B. Bæredygtige idéer

Tilbage til ideudviklingen fra Dag 1.

Undersøg, om idéen er realiserbar med de midler, I har til rådighed. Mange idéer kan være gode, men hvis eleverne skal have en reel mulighed for at arbejde videre må de gøre sig nogle overvejelser om, hvorvidt idéen er realiserbar for dem.

Når de realiserbare ideer er gennemdiskuterede nedskrives de, beskrives og hænges op.

Ved at læse på de fremkomne idéer vælger eleverne hvilken idé, de vil arbejde videre med.

Virksomheden er nu dannet. To elever i en virksomhed er sårbart – fire ideelt.

C. Fra idé til handlingsplan

For at få eleverne videre i forløbet har vi erfaring med, at det er godt at gøre sine tanker konkrete. I det følgende er vist nogle eksempler på måder at komme fra den flyvske og abstrakte idé til konkret handling. I arbejdshæften "Virkeliggørelse – en enkel handlingsplan" findes forslag til forskellige metoder, der kan styre denne proces.

- Skriv de første fem ting ned, der skal gøres for at virkeliggøre din idé

Gevinsten ved at tænke på konkrete aktiviteter i forbindelse med en idé er, at idéer vokser og det at realisere idéen bliver en del af at få den. Øvelsen skaber nærvær og danner god basis for diskussioner om konsekvenserne.

- Skriv de tre største udfordringer ned, du tror realiseringen vil møde.

Hensigten er at finde ud af, hvad der kunne tænkes at forsinke/forhindre udviklingen.

- PMI - plus, minus eller interessant

En måde at værdisætte en idé på er at lave en PMI. P står for plus, M for minus og I for interessant. På under et minut fokuseres på alle plusfaktorer, derefter alle minusfaktorerne og til slut på alle konsekvenser, forslaget skaber.

D. Fremlæggelse af idéen for de andre grupper

Hver virksomhed fremlægger på få minutter, hvad deres idé er, hvilke plusser, minusser og interessante perspektiver den indeholder og hvordan de konkret vil arbejde videre med idéen. Det er tilladt for de andre grupper at stille opklarende spørgsmål og komme med idéer, der bringer processen videre.

Dag 3

A. Besøg af en selvstændig erhvervsdrivende

Det er hensigten, at besøget skal give eleverne et billede af, hvordan man kan starte en virksomhed, hvilke faldgruber der er typiske og hvordan man realiserer en idé.

Den erhvervsdrivende kan også komme ind på, hvad en forretningsplan skal bruges til.

B. Den lille forretningsplan

Der udarbejdes en lille forretningsplan. Det primære formål med denne aktivitet er, at eleverne får kendskab til en forretningsplan som virksomhedens grundlag og dokument. Forretningsplanen bør indeholde en kort redegørelse for virksomhedens idégrundlag med navn på produkt, hvordan idéen opstået, hvilket behov opfylder den, og hvordan vil vi komme videre.

Forslag til elevaktivitet

Lad eleverne finde slogan og logo med udgangspunkt i deres produkt og modtagergruppe

Forretningsplanen skal være præsentabel til testpanelet den følgende dag.

SWOT Det vil være en god idé at introducere begrebet SWOT-analyse og lade eleverne lave en for deres virksomhed. SWOT-analysen er en analyse af interne og eksterne forhold omkring virksomheden. Den bruges til at udarbejde strategien for, hvordan virksomheden skal drives. Hvordan flytter vi svage sider og trusler over på positivsiden i skemaet? arbejds hæfte: SWOT-skema.

Økonomi Til forretningsplanen bør eleverne udarbejde et simpelt budget, der som minimum skal indeholde overvejelser og undersøgelse af produktets produktionspris og dernæst, hvad en rimelig og realistisk salgspris kan være. Se evt. bilag om økonomi

Fordeling af roller i virksomheden

Eleverne skal vise en organisationsplan, hvor deres roller er fordelt.

Hvem er ansvarlig for hvad (adm. direktør, økonomichef, marketingchef, etc.)?

Hvor er vores stærke og svage sider?

Til sidst kan forretningsplanen indeholde nogle bud på fremtiden.

Dag 4

A. Testpanel

Der inviteres et testpanel bestående af personer, der (vigtigst af alt) ikke er elevernes lærere. Det kan være mennesker med tilknytning til erhvervslivet, inspektøren på skolen, andre iværksættere eller hvem, der ellers kan trækkes på.

Eleverne har til dette testpanel planlagt en præsentation på ca. 5 minutter, hvor virksomhedens navn, logo, produkt og forretningsplan lanceres.

Testpanelet skal instrueres om, at de selvfølgelig skal være positive, men at deres rolle er at stille spørgsmål til uklarheder og selvfølgelig gerne give gruppen idéer til, hvordan de kan arbejde videre med virksomheden.

B. Præsentationsmaterialer

Det er selvfølgelig vigtigt, at der til denne præsentation er plancher, billeder, måske Power-Point eller andet til at illustrere idéerne.

Den enkelte virksomhed er f.eks. alene med testpanelet, og der udarbejdes en tidsplan for hele holdet. Den enkelte virksomhed kan bruge ventetiden på at finpudse sin forretningsplan. De øvrige virksomheder arbejder videre med deres forberedelser til næste dag.

Forslag til elevaktivitet

Til brug ved messen Dag 5 sættes eleverne i gang med at producere foldere, visitkort, plakater og eventuel hjemmeside.

Dag 5

A. Præsentationsteknik

Når eleverne senere på dagen skal præsentere deres idé og virksomhed, er det godt, hvis de har arbejdet med præsentationsteknik. Det er at foretrække at få en instruktør udefra. Vi har god erfaring med en dygtig dramalærer, men der findes også personer med anden baggrund, der vil kunne give et kursus. Det vigtigste er, at eleverne bliver klar over, hvor de skal sætte fokus, får fordelt deres roller og er forberedte. Tal også om påklædning.

Mens de enkelte grupper øver deres præsentation, kan de øvrige forberede standen (se nedenstående pkt. B)

Elevaktivitet: Øvelse i præsentation af deres "virksomhed".

B. Stand

Tal med eleverne om, hvad en stand skal bruges til, og hvad den som minimum må bestå af. En simpel stand kan opbygges med et bord og en væg som baggrund. Dette kan udsmykkes med dug, papir, præsentationsmaterialet, produktet etc. Se arbejdshæfte: Standopbygning

C. Messe/udstilling

Som en del af forberedelsen til iværksætterugen bør afslutningen overvejes. Vi foreslår, at der afsluttes med en messe, hvor der inviteres forældre, men også lokale erhvervsfolk, der eventuelt kan være dommere.

Messen kan indledes med tale for at understrege det højtidelige. (sodavand, cider, chips, glas på stilk, osv.). Eleverne kan på skift præsentere deres produkt og virksomhed, hvorefter der er mulighed for at besøge de enkelte stande og tale med eleverne. Luk evt. messen med en tale også.

FASE 2

Introduktion

I er nu godt i gang med en praktisk indførelse i iværksætterverdenen efter en spændende Fase 1.

Fase 2 er for de af jer, som ikke har fået nok, men kunne tænke sig at lade eleverne fortsætte arbejdet, fordi engagementet er stort og i lys lue.

I har stiftet bekendtskab med nogle af facetterne i iværksætteriet og er nu parate til at dykke ned i flere detaljer og endnu en uge med udvikling af virksomhederne.

Om denne Fase 2 skal ligge i direkte forlængelse af Fase 1, eller I hellere vil vente til et senere tidspunkt, er op til jer. Vi erfarer dog, at det er lettest, mens eleverne er motiverede og stadig brænder. Hvis I vælger at vente, skal der bygges op igen, men det kan jo sagtens lade sig gøre.

Materialet her indeholder en lang række forskellige arbejdsområder, som man kan vælge at bruge, når man vil. Det behøver ikke at være i forbindelse med afviklingen af en emneuge - det kan lige så godt være emner, der tages ind for at holde gryden i kog eller fordi, I synes, de er interessante i andre sammenhænge også.

Vi understreger, at det er forslag og ikke nødvendigheder. Efter gennemførelsen af Fase 1 har I sikkert dannet jer jeres egne forestillinger om, hvad en Fase 2 kan/skal indeholde, og disse forestillinger opfordrer vi meget til, at I følger.

I har måske følt, at I ikke har kunnet nå ordentligt i dybden med nogle af tingene i Fase 1. Så er chancen for at blive mere grundig med dem her i Fase 2.

- Produktion, udvikling af serviceydelsen eller handel.

- Markedsføring og salg
- Evt. sponsoraftaler
- Kommunikation
- Netværk
- Sparring med lokale virksomheder, skoler evt. Fonden for Entreprenørskab Kalaallit Nunaat m.m.

Lad eleverne føre de ting ud i praksis her i Fase 2, de ikke havde tid til i Fase 1. Lad dem arbejde med en seriøs færdiggørelse, f.eks. af deres prototype eller deres markedsføring og salg. Lad dem opleve at folkene ude i virkeligheden er interesseret i produkterne. Lad dem starte op i virkeligheden med opfølgning på interesseret henvendelser og hvad der ellers måtte være dukket op i Fase 1 eller den mellemliggende tid. Lad dansk, matematik og sprogfagene komme på banen som værktøjer til at løse praktiske problemer. Lad f.eks. eleverne tage kontakt til firmaer eller andre unge virksomheder i udlandet efter en nøje planlægning af, hvad de vil. Måske vil de have en ung virksomhed i udlandet til at sælge deres produkt. Brug gerne Fonden for Entreprenørskab Kalaallit Nunaats hjemmeside.

Lad dem evt. arbejde med strategien for videreførelsen af deres virksomhed. Brug SWOT-skemaet til dette. Når eleverne gennemtænker, hvordan de flytter svage sider og trusler over til stærke sider og muligheder, folder strategien for deres videre arbejde sig ud. De ser, hvad de skal arbejde med. Her har de muligheden og tiden til at se, det virker. Denne oplevelse af, at de har arbejdet for og med noget, der bliver til virkelighed, er den bedste belønning.

Der er derfor listet en del forslag til arbejdsområder, som kan bruges, enten til at bygge videre på fra Fase 1 eller som nye. Vi gør opmærksom på, at Fase 2 er tænkt som et fleksibelt forløb, hvor det er muligt at fordybe sig i udvalgte områder.

Arbejdsområder til Fase 2

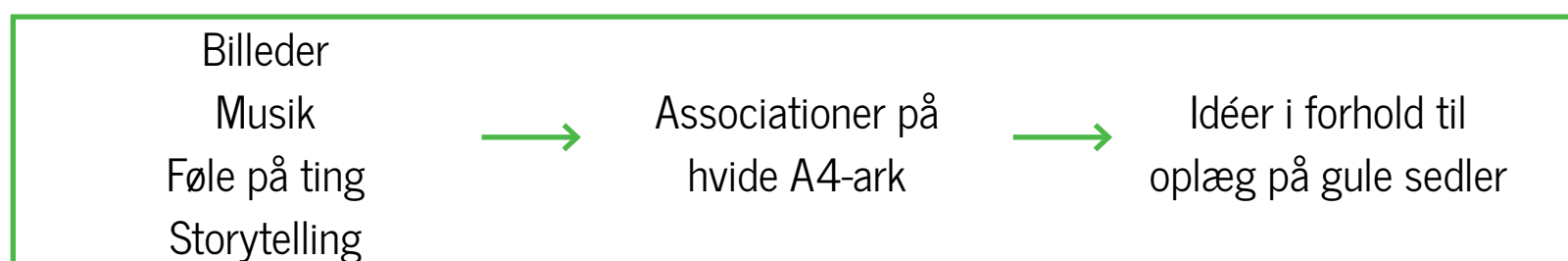
1. Videreudvikling af idéen
2. Kommunikationsformer
3. Netværk og synliggørelse af netværk
4. Associationsnetværk og positionering

1. Videreudvikling af idéen

Når idéen er fundet kan det være godt eller undertiden nødvendigt at videreudvikle den. Hvordan gør man det struktureret?

En effektiv måde er at gå tilbage til idéudviklingsfasen og se på en lille drejning af vores associationsteknik. Nu er vi bare i den situation, at vi har idéen, men mangler idéer til, hvordan vi kommer videre med den. Hvis man nu gør de samme ting, se nedenfor, men med udgangspunkt i, og i forhold til den bestående idé, får vi ofte mange nye sider frem, vi ikke tidligere havde tænkt på.

Når vi bevæger os fra de hvide ark til de gule sedler (se nedenfor), skal vi hele tiden se idéerne i forhold til oplægget – altså den idé, vi havde i forvejen.



Forklaring

Lad eleverne se på billeder, et ad gangen. Giv dem max. 2 min. til hvert billede til at skrive deres associationer ned på det hvide papir. De må kun bruge et ord til hver association. Gør det samme med musik, etc.

Husk at veksle mellem teknikkerne; hvis ikke før så når eleverne bliver trætte. Brug gerne disse teknikker sidst på dagen eller på 2. dagen i arbejdet, for der opstår "flowtilstanden" lettest. Det er når de holder op med at tænke over, hvad de skriver. Jo mere direkte fra underbevidstheden associationerne kommer, jo bedre.

Dernæst får eleverne en gul post-it hver. De skal nu skrive spontane idéer ud fra det, de har på deres hvide ark. Én på hver gul seddel. De gule sedler ukritisk sættes op på tavlen. Det er vigtigt, at alle idéer accepteres.

2. Kommunikationsformer

Nu skal idéerne kategoriseres med farveprikker ud fra flg. model:

- Grønne Dem man selv kan gennemføre – de almindelige idéer
- Blå Andre må gennemføre disse – de originale idéer
- Røde Meget spændende – vilde, outrerede idéer

Eleverne går til tavlen, ser idéerne igennem og kategoriserer dem med en tuschprik i den farve, de mener, passer til idéen.

Dernæst vælger eleverne et antal gule sedler, sætter en på hver sit A4-ark og begynder at udvikle idéen; og beskrive den på papiret.

Det er stadig vigtigt ikke at dræbe nogen af idéerne. Det, der virker umuligt for den ene, er måske simpelt for en anden!

Det er givtigt at indarbejde forskellige måder at tale sammen på; at gøre eleverne bevidste om, hvordan de kommunikerer med hinanden, og hvordan de forskellige måder virker. De kender det givetvis, men bevidstheden om effekten er sjældent til stede. Ofte, når de kritiserer eller er uenige, går de efter manden i stedet for bolden. Det er sjældent for at genere kammeraten, men kan let føles sådan for denne, så det er vigtigt ikke at såre hinanden, hvis man ønsker, at én, som er god til at få idéer, stadig skal ønske at dele disse med kammeraterne. Stemningen i gruppen afhænger meget af disse små ting.

I det ovenstående arbejde er det en god idé at lade eleverne kortlægge deres stærke og svage sider. Til at begynde med individuelt og helt personligt. Senere, når der er oparbejdet tryghed, på delebasis med kammeraterne.

Når virksomhedens medlemmer er samlet for at snakke sammen bør de huske flg.:

Drøftelser

Drøftelserne med virksomhedsdeltagerne har som hovedformål:

- At indsamle information
- At forstå denne
- At beslutte handling

Dette forudsætter en god spørge- og lytteteknik.

Husk at mange projekter snakkes ihjæl!

Spørgeteknik

- Stil åbne spørgsmål for at få information (Der spørges med hv-ord)
- Stil lukkede spørgsmål for at bekræfte (der kan kun svares med ja/nej)
- Spørg til bunds for at få mere konkret og komplet information

Lytning

- Aktiv lytning opmuntrer til en åben fyldestgørende redegørelse
- Dårlig lytning skaber utilfredshed og mangelfuld information

Samarbejdet i virksomheden

Motiver og involver deltagerne i virksomheden. Vær opmærksom på og gennemfør nødvendige forandringer i omgivelsernes signaler og konsekvenser (feedback).

- Giv ærlig og klar feedback
- Tal ikke ned til de andre i virksomheden
- Undgå "etiketter" dvs. værdiladede generaliseringer. Brug i stedet "pinpointing", hvor præstationen beskrives i form af konkret, målbar adfærd og resultater

Hvis der opstår situationer i gruppen, som skaber frustration, kan "pinpointing" være en metode til at komme disse til livs.

Pinpointing

- Hvilken konkret, synlig adfærd bekymrer dig?
- Hvilke konkrete handlinger illustrerer denne adfærd?
- Er det legitimt at kræve denne adfærd ændret?

Husk! Undgå etiketter, formodninger og generaliseringer

Signaler og konsekvenser

Signaler

- Effektive signaler opmuntrer til ønsket adfærd i rette tid før handlingen

Konsekvenser

- Effektive konsekvenser belønner ønsket adfærd
- Konsekvensernes styrke afhænger af deres effekt, hastighed og sandsynlighed
- Positive konsekvenser skaber selvstændighed og initiativ, og bør derfor være i klar overvægt i forhold til negative konsekvenser

Virksomhedsdeltagernes rettigheder og pligter

Virksomhedsdeltagernes rettigheder

Egen personlighed

Bevare selvrespekt

Egne meninger

Følelser

Fair behandling

Tage fejl, begå fejl

Virksomhedslederens pligter

Interesse for mennesket bag arbejdsrollen

Fortrolighed, ikke hænge nogen ud

Vise forståelse – også i tilfælde af uenighed

Tålmodighed, aktiv lytning

Klare spilleregler

Hjælpe til at lære af fejl

Tips ved telefonsamtaler

En stor del af arbejdet, når der skal udvikles idéer og indhentes oplysninger, foregår ved at henvende sig til mennesker uden for skolen. Det er derfor meget vigtigt, at man kan præsentere sig i en telefon og er i stand til at henvende sig med relevante spørgsmål.

I det følgende får du nogle tips til, hvad det er godt at have tænkt over, inden du ringer.

- Vær rar og venlig i telefonen. En måde at lyde mere omgængelig er at smile, når du taler. Det lyder rart i den anden ende af røret. Hvem ville du helst selv hjælpe? En, der er kort for hovedet eller en, som er venlig mod dig? Vær opmærksom på at ringe på det rigtige tidspunkt, ikke for sent om aftenen eller lige før fyraften.
- Tak altid den, du ringer til, for hjælpen eller informationen, de har givet dig. Takken gør, at de føler sig værdsat og bliver mere villige til at hjælpe næste gang også.
- Husk at langt de fleste mennesker bliver glade, når du ringer for at bede om deres hjælp og viden. Mange mennesker kan lide at være, eller blive set som, "eksperter".
- Skriv navnet ned på den, du taler med, få telefonnummeret og spørg, om du må vende tilbage, hvis du har flere spørgsmål. Det går næsten altid godt.
- Husk at være høflig, selvom den, du taler med, ikke kan hjælpe dig. Det kan jo være, de kan hjælpe på et senere tidspunkt.

Simpel ringeinstruktion

1. Goddag jeg hedder ...
2. Jeg ringer fra ... (din skole/virksomhed)
3. Vi er i gang med at udvikle en ...
4. Jeg ville gerne tale med en, som kunne hjælpe mig med ... (beskriv, hvad du vil have hjælp til)

3. Netværk og synliggørelse af netværk

For at få idéer gennemført kræves næsten altid samarbejde med andre mennesker. For iværksættere i grundskolen er relationerne, man har eller kan skabe, tit afgørende for at få gennemført en ide.

Hvis vi får vore unge mennesker til at se vigtigheden af relationerne til andre mennesker og sætte pris på disses personlighed og kunnen, er vi med til at give dem en mere attraktiv fremtid ikke bare i skolen; stemningen omkring dem vil blive mere positiv.

I erhvervslivet indebærer et netværk, at man i praksis skaber samarbejde med og får adgang til andre virksomheders tjenester, når man har behov for det. Det minimerer den økonomiske risiko og øger fleksibiliteten. Man skaber en (måske tilfældig) organisation omkring sig, hvor virksomheden er edderkoppen i nettet, som tilbyder kunderne produkter, og hvor den faglige kompetence ligger uden for egen virksomhed.

For at få adgang til andres netværk kræves der vilje til at hjælpe. Gode relationer skaber ofte denne vilje og eleven kan hente den behøvede hjælp. Det personlige netværk er en kilde af muligheder for at opnå resultater og gennemføre idéer. Når eleverne bliver bevidste om, hvor værdifuldt netværket er og får viden om, hvordan netværket kan udvikles, opdager de nye muligheder i livet.

I denne sammenhæng er tillid en vigtig ting. Tillid indebærer, at man lærer at stole på hinanden og skabes gennem gentagne fælles aktiviteter. Når eleverne gør noget sammen kommunikerer de, og forudsætningerne for at skabe tillid er til stede. At overlade ansvaret til nogen er et eksempel på tillid. Jo mere tillid eleverne skaber til hinanden, desto bedre relationer får de og desto lettere opnår de det, de gerne vil.

En stor del af dette materiale hviler på idéen om, at eleverne skal formulere mål (resultater) for, hvad de vil opnå med deres forskellige aktiviteter.

Det drejer sig i høj grad om, at de ved, hvad de vil, når de bruger deres netværk for at gennemføre en idé. Når de ved, hvad de vil, kan de også spørge mennesker, de kender - og andre, f.eks. virksomheder i omegnen – om hjælp til at opnå deres mål. Når eleverne ved, hvad andre vil opnå, kan de også hjælpe dem til at opnå deres mål.

Det kan også være, at eleverne har fælles mål, de ønsker at opnå eller et fælles problem, som de kan løse gennem samarbejde. Eleverne holder ofte disse ting for sig selv, fordi de er bange for at blotte sig eller give en god idé væk i stedet for at se mulighederne i at dele viden. Man kan træne dette ved at lade eleverne snakke om, hvad de forventer at få ud af deres forskellige aktiviteter.

Forskellige øvelser til integrering af netværkets muligheder

Synliggørelse af netværket

1. Skriv dit navn i en ring midt på et tomt ark
2. Skriv navnene på alle de mennesker du kender i kanten af papiret, - evt. dem du kender bedst tættest på dig selv - for at give dig en idé om, hvilke mennesker, der findes i dit netværk
3. Skriv nu ned, hvad du ved om disse mennesker:
 - Hvad laver de?
 - Hvilken skole går de på/virksomhed arbejder de i?
 - Hvad kan de?
 - Hvorfor vil du have dem med i dit netværk?
 - Hvordan kommer du i kontakt med dem?
 - Hvad kan du snakke med dem om?
 - Hvem kender dem/de?
4. Tænk lidt over, hvordan dit netværk kan hjælpe dig i forskellige situationer til at opnå dine mål. Tænk også på, hvordan du kan hjælpe dit netværk. Skriv idéer ned til hjælp du kan få, og til hjælp du kan give i dit netværk.

Som en udvidelse af øvelsen kan man lave en oversigt over virksomhedens netværk, klassens netværk eller bare dele af klassens netværk. Det bliver da tydeligt for enhver, hvor hurtigt antallet af mennesker i netværket øges. Lav evt. en oversigt over klassens kontakter.

Hvad vil jeg?

Øvelsen hjælper til at formulere mål for, hvad de vil opnå, og giver idéer til, hvordan netværket kan bruges til at opnå disse mål.

1. Tænk på noget, du vil opnå i livet. Skriv dette ned med en eller to sætninger
2. Skriv ned, hvilken hjælp har du brug for af andre mennesker for at opnå dit mål
3. Skriv navnene ned på de mennesker i dit netværk, som kan hjælpe dig
4. Hvilke mennesker bør du lære at kende, som kan give dig den hjælp du behøver?
Skriv deres navne, kunnen/evner og evt. job ned.
5. Hvad kan du hjælpe dit netværk med, så de kan nå deres mål?

Træf beslutning

Eleverne skal træffe beslutninger i en række spørgsmål og gå til henholdsvis ja- eller nej-siden af klasseværelset. Øvelsen træner eleverne i at tage stilling til spørgsmål i netværkssammenhæng.

1. Er det vigtigt at hjælpe andre mennesker?
2. Skal du tjene noget på at hjælpe andre mennesker?
3. Er det vigtigt at holde, hvad du lover?
4. Er det vigtigt at respektere hinandens forskellige meninger?
5. Er det vigtigt at kende mange mennesker?
6. Er det vigtigt at vide, hvad du vil opnå for at få succes med den beslutning, du har truffet?

Lad eleverne begrunde deres valg, når de har stillet sig på den ene eller anden side. Efter øvelsen kan man fint diskutere, hvordan det var at tage stilling til spørgsmålene. Øvelsen kan varieres med forskellige temaer ved at indrette spørgsmålene herefter, men stadig holde konceptet med ja- og nej-sider.

4. Associationsnetværk og positionering

Skemaet "Associationsnetværk" bagerst i arbejdshæften bruges til at teste eller få idéer til holdbarheden af navn, produkt eller serviceydelse. Hvis denne model sammenholdes med positioneringsmodellen (se skema 2) kan der udledes mange nyttige informationer til det videre arbejde.

Tegn selv en model tilsvarende eksemplet med Nike.

Udskift navnet i midterfeltet med jeres virksomheds navn. Arbejd jer ud af akserne efter eget behov. Placer jeres eget produkt på akserne i positioneringsmodellen og vurder situationen. Passer placeringen på, hvor I vil hen?