

## Activiteit 8. Ideeënvormingsfase

### 1. Leerdoelen:

- 1.1.1. Jongeren en leerkrachten een praktisch hulpmiddel geven om nieuwe, innovatieve zakelijke ideeën te ontwikkelen op basis van hun eigen gemeenschappelijke interesses/passies/hobby's.
- 1.1.2. Een ondernemende instelling stimuleren bij tieners, met hulp van hun leerkrachten leerlingen denken na over hoe ze nieuwe werknemers kunnen aantrekken voor bedrijfstakken op het gebied van W&T.
- 1.1.3. Belangrijke ondernemersvaardigheden ontwikkelen bij jongeren die hen in de toekomst goed van pas zullen komen, zoals samenwerking in een team, strategisch plannen, analytische besluitvorming en communicatieve vaardigheden.

### 2. Relatie van de activiteit met W&T, genderinclusiviteit en ondernemerschap:

De oefening rondom de ideeënvormingsfase houdt nauw verband met het onderwerp ondernemerschap, want dit is het eerste wat mensen leren als ze een cursus of module op het gebied van ondernemerschap volgen. Deze oefening helpt hen in korte tijd innovatieve en vernieuwende ideeën te ontwikkelen. De ideeënvormingsoefening kan gerichter/specifieker zijn, met meer nadruk op STEM.

### 3. Belangrijkste aandachtsgebieden:

- W&T
- Genderinclusiviteit
- Ondernemerschap

### 4. Materialen:

- 2 presentatiepagina's afgedrukt op 1 A4'tje voor elke deelnemer
- Pennen en kladpapier
- 1 flip-overblad per team, waarop de derde presentatiepagina al is voorbereid
- Groot flip-overblad voor de presentatie, nadat het idee is ontwikkeld.

### 5. Voorbereiding:

De begeleider zorgt dat het materiaal klaarligt voor de deelnemers (afgedrukte presentatiepagina's, pennen, kladpapier, flip-overpapier). De groepen mogen de flip-over gebruiken, zodra ze klaar zijn met het individuele gedeelte van de oefening. Er moeten tafels zijn voor 4-5 personen, zodat alle deelnemers in kleine groepen kunnen samenwerken.

### 6. Duur: 90 minuten

### 7. Doelgroep: Voortgezet onderwijs docenten, onderbouw (leeftijd leerlingen 12-15 jaar)

## 8. Beschrijving van de activiteit:

- Thema: Ideeënvorming (voor de eerste keer een zakelijk idee ontwikkelen)
- Werkmethode: de begeleider legt de oefening uit en vraagt de deelnemers groepjes van 4-5 personen te vormen. De deelnemers kiezen zelf de leden van hun team, waarbij gelet moet worden op een evenwichtige verdeling van jongens en meisjes. De begeleider kan de leerlingen ook aanmoedigen een rol op zich te nemen buiten hun comfortzone; een verlegen meisje kan bijvoorbeeld de resultaten van de groepsoefening presenteren. Op die manier kunnen de deelnemers een rol vervullen die ze niet gewend zijn, zonder dat ze daarin gestuurd worden (we zeggen bijvoorbeeld niet dat meisjes niet mogen notuleren of schetsen). Dit kan in de praktijk als volgt worden gedaan: schrijf de rollen op papertjes, hussel die door elkaar en verdeel ze willekeurig (bijvoorbeeld presentator, begeleider, notulist, ideeënbedenker, enz.).
- Het doel van de oefening en de instructies worden in maximaal 10 minuten uitgelegd, waarna de groepjes 40 minuten de tijd hebben om hun unieke zakelijke idee te ontwikkelen.
- Vervolgens krijgt elk groepje 2 minuten de tijd om het idee aan de rest te presenteren. De klas mag niet groter zijn dan 20 leerlingen, zodat er 4-5 groepjes gevormd kunnen worden die allemaal de tijd krijgen om hun idee aan het publiek te presenteren.
- Na de presentaties reflecteren de deelnemers op de oefening aan de hand van de volgende vragen:
  - Hoe hebben ze samengewerkt als groep?
  - Wat voor rol heeft elk lid vervuld (coördinator, evaluator, risicomijdend persoon, ideeënbedenker, enz.)? - Hoe houden de rollen die elk lid heeft vervuld verband met de unieke vaardigheden, persoonlijkheid, interesses van elke deelnemer?
  - Hadden ze stereotypen/vooroordelen over de rol die jongens en meisjes zouden moeten vervullen tijdens een dergelijke oefening? Zijn deze stereotypen na de oefening veranderd?
  - Was er iets wat ze de volgende keer beter kunnen doen?
  - Heeft de oefening hen geholpen het proces van ideeënvorming beter te begrijpen?
  - Gaan de deelnemers deze methode voortaan toepassen?
- Aanvullende begeleiding door de leerkracht: Als de leden van het team het niet eens kunnen worden of moeite hebben met het bedenken van vraagstukken, kunnen we voorbeelden geven van problemen binnen de W&T gebieden waarvoor oplossingen moeten worden gevonden. (Alleen als het niet anders kan; geef de leerlingen eerst de kans om zelf te werken aan het signaleren van problemen op basis van hun eigen behoeften/frustraties.) Enkele mogelijke voorbeelden:
  - Het gebruik van plastic tassen in ons dagelijks leven
  - Het probleem van watertekorten in het oostelijk Middellandse Zeegebied
  - Problemen waarmee we binnen onze school te maken hebben
  - Problemen die ze ondervinden bij het sporten, dansen of andere buitenschoolse activiteiten
  - Milieuvervuiling door uitlaatgassen van auto's



- Dodelijke verkeersongevallen
- - Verkeersdrukke in de straten door het hoge autogebruik
- - Blaadjes op het spoor, enz.

De leerkracht kan meer problemen bedenken die verband houden met de landelijke/lokale context of voorbeelden geven van problemen waarmee de school te maken heeft.

**Opmerkingen voor trainers (achtergrondinformatie):**

*Dit is een heel geschikte activiteit om het ijs te breken aan het begin van het studiejaar of op de eerste dag van de leerkracht in een klas. Deze activiteit helpt mensen namelijk nader tot elkaar te komen en zich bij elkaar op hun gemak te voelen, persoonlijke informatie uit te wisselen, samen te werken in een team en vervolgens hun ideeën te combineren tot een uniek zakelijk idee op basis van ieders input. Het mooie aan deze oefening is dat mensen de kans krijgen te werken aan iets wat voor henzelf relevant is op een persoonlijk niveau en iets wat hen na aan het hart ligt. Het is belangrijk dat de trainer dit vanaf het begin benadrukt, want veel geweldige zakelijke ideeën zijn ontwikkeld door iemand die een behoefte had waarin niet werd voorzien of een probleem had waar nog geen oplossing voor was. Daarom zeggen we tegen de mensen: als je een succesvol zakelijk idee wilt ontwikkelen, moet je beginnen met in de spiegel kijken en de omgeving/gemeenschap/mensen om je heen bekijken om erachter te komen wat die echt willen en nodig hebben.*

*Deze oefening is ook een goede manier om aan leerlingen uit te leggen welke unieke vaardigheden en instelling je ontwikkelt zodra je begint te leren over ondernemerschap: na het volgen van deze training kun je problemen in je omgeving signaleren en oplossingen bedenken die andere mensen niet zien. Een praktisch voorbeeld dat kan worden gegeven om dit concept beter te begrijpen is het volgende: je rijdt 's avonds laat met je auto door een rustige buurt waar nog maar heel weinig auto's op straat zijn. Het verkeerslicht staat op rood en je moet erg lang wachten tot het licht op groen springt, ook al komt er niemand van de andere kant. Dan kun je je afvragen: waarom zitten er geen sensoren in de verkeerslichten die het verkeer aan beide kanten waarnemen en de timing van de lichten aanpassen aan de verkeersactiviteit? Dit is een belangrijk element van een ondernemersinstelling: een niet-gevulde behoefte, een frustratie of een noodzaak vinden en proberen in de behoefte te voorzien of de frustratie op te lossen door een nieuw product, een nieuwe dienst of een nieuw proces te ontwikkelen. U legt de leerling geen klant-en-klaar probleem of pasklare oplossing voor, want dat zou afbreuk doen aan het idee van het ontwikkelen van een ondernemersinstelling door zelfstandig een probleem te herkennen. Als trainers/begeleiders mogen we dus alleen in het uiterste geval klant-en-klaar problemen aanbieden (zoals die in de PowerPoint-dia's) als de leerlingen echt heel veel moeite hebben met deze oefening.*

*De oefening helpt mensen ook na te denken over een belangrijk concept van ondernemerschap, de zogenoemde 'product-market fit', dat wil zeggen hoe goed het nieuwe product of de nieuwe dienst voorziet in de behoeften van een specifiek marktsegment (specifieke doelgroep), waarbij de unieke kenmerken van de betreffende doelgroepen/mogelijke gebruikers/klanten en hun specifieke behoeften en wensen in detail worden geïdentificeerd. Een praktisch voorbeeld dat kan worden gegeven om dit concept*

*beter te begrijpen is het volgende: de doelgroepen van Apple tegenover de doelgroepen van Samsung. Wat zijn de verschillende kenmerken van elke doelgroep? Dit is een relevante presentatie om de verschillen tussen deze doelgroepen te begrijpen: <https://prezi.com/635kt-vpajlq/segmentation-strategies-used-by-apple-and-samsung/>*

*Deze oefening kan door alle vakdocenten worden gebruikt, wanneer ze een probleem in hun lesprogramma tegenkomen. Ze kunnen deze oefening ook als hulpmiddel gebruiken in plaats van als een activiteit op zich. Het is dus een zeer goede activiteit voor het opleiden van leerkrachten en leerlingen en kan als zelfstandige activiteit of als hulpmiddel worden gebruikt.*

*Als de teams hun ideeën hebben gepresenteerd, geeft de begeleider/trainer geen oordeel over de ideeën. Daar gaat deze oefening niet om. De begeleider kan een waardevolle discussie beginnen over wat hij of zij de sterkste punten vindt, maar mag de leerlingen niet teleurstellen of het gevoel geven dat ze bekritiseerd worden.*

*De begeleider moet de creativiteit van de leerlingen niet hinderen, maar hen juist aanmoedigen om zo gek mogelijke ideeën te bedenken. Vraag de leerlingen iets te bedenken wat niet bestaat, want de minst effectieve ideeën zijn vaak de meest waardevolle. Dit is eenvoudiger bij jongere leerlingen, die vaak onbevangener en creatiever zijn.*

*Als de leerlingen in het begin moeite hebben om de oefening te begrijpen, kunt u ze voorbeelden geven van dergelijke ideeën. Vertel bijvoorbeeld dat de autogordel in eerste instantie alleen werd getest door mannen en dat men pas toen vrouwen hem gingen gebruiken besepte dat er geen rekening was gehouden met de lichamelijke verschillen tussen mannen en vrouwen.*

**9. Link naar curriculum:** bedrijfsleven, politiek en economie, beroepsoriëntatie, ijsbreker voor andere activiteiten.