

Entreprenasium/Onderbouw

Op het Entreprenasium wordt met modules gewerkt die leerlingen helpen om leerdoelen te groeperen op thema. Deze modules zijn speciaal ontworpen voor ondernemende leerlingen en dienen ter inspiratie. Elke leerling wordt uitgenodigd zijn eigen stijl en invulling te geven aan onderwerpen die gericht zijn op ondernemend leren. Hieronder volgt een overzicht van de modules met een korte toelichting:

- **Solidariteit:** De leerling leert een constructieve bijdrage te leveren aan de samenleving door ondernemend gedrag te tonen dat blijkt geeft van betrokkenheid en verantwoordelijkheid.
- **Coöperatie:** Deze module focust op het ontwikkelen en onderhouden van een sterk en actief netwerk, essentieel voor ondernemende interacties.
- **Burgerschap:** De leerling ontwikkelt wereldburgerschap door actief en loyaal lid te zijn van de samenleving via ondernemend gedrag.
- **Metacognitie:** Leren hoe je actief je eigen leerproces kunt sturen door na te denken over leren, denken en kennis, terwijl je het plezierig maakt.
- **Zelfbewust:** Bewustzijn van de eigen persoon, de eisen van het onderwijs en de behoeften van de onderneming worden benadrukt.
- **Planning:** De vaardigheid om zowel jezelf als anderen te motiveren om de planning te volgen en deze taak aantrekkelijk te maken.
- **Creativiteit:** Het ontwikkelen van de creatieve vaardigheden die nodig zijn om vernieuwend te kunnen zijn.
- **Ondernemendheid:** De leerling leert initiatieven te ontplooien en op een eigen wijze de benodigde kennis op te doen, met als doel het ondernemendheid naar een hoger niveau te tillen.
- **Eigenaarschap:** Kernwaarde van het Entreprenasium waarbij de leerling leert regie te nemen over een eigen route, onderneming en diploma.
- **Product:** Overbruggt de kloof tussen het bedenken van een idee en het realiseren van een product dat tot een innovatie kan leiden.
- **Model:** Leer hoe je je onderneming een zichtbare vorm kunt geven en hoe je systematisch en praktisch over je strategie kunt nadenken.
- **Prestatie:** Toon aan de docent hoe het ondernemend project bijdraagt aan het behalen van hogere scores op de leerdoelen van zijn of haar vak.
- **Economie:** Integreer het ondernemingsproject in een profielwerkstuk dat meetelt voor het profiel Economie en Maatschappij.
- **Science:** Maak van de onderneming een profielwerkstuk dat bijdraagt aan het profiel Natuur & Gezondheid of Natuur & Techniek.
- **Cultuur:** Implementeer het ondernemingsproject in een profielwerkstuk dat past binnen het profiel Cultuur en Maatschappij.

De laatste drie modules zijn niet uitgewerkt gezien de aard van de modules en de verwachting dat de ondernemende leerling voldoende heeft geoefend met voorbeelden om zelf een module samen te stellen.

Solidariteit

Module

Waarom?

Het entreprenasium biedt voortgezet onderwijs waarbij leerlingen leren door te ondernemen in een maatschappelijke context. Ze ontwikkelen een persoonlijke leerroute die kan resulteren in zowel een eigen bedrijf als een eigen diploma. De module Solidariteit helpt bij het verkennen van geschiktheid voor deze onderwijsvorm. Jij de Baas biedt een praktische ervaring in ondernemen, wat de leerling helpt bepalen of deze vorm van onderwijs past bij zijn of haar aard en talenten.

In Nederland is er een groeiende behoefte aan jong ondernemerschap. Scholen zoeken naar manieren om hieraan invulling te geven. Jij de Baas is een project waarbij leerlingen, docenten en scholen ondernemend leren verkennen, wat kan bijdragen aan de maatschappelijke stage en de doorstroom naar het entreprenasium. Een kernaspect van Jij de Baas is het stimuleren van leerlingen om een praktische en vrijwillige bijdrage te leveren aan de samenleving. Dit wordt getoond door een verantwoordelijke houding en concrete acties tijdens het project.

Wat?

Het Jij de Baas project stimuleert scholieren om ondernemerschap te verkennen door een goed idee voor een goed doel te ondernemen. Het resultaat kan variëren van geldinzameling tot het vergroten van naamsbekendheid of het werven van vrijwilligers voor het gekozen doel.

Het programma bestaat uit lessen die verspreid over meerdere lesuren of tijdens een projectweek worden gegeven. De lessen behandelen onderwerpen van het kiezen van een goed doel tot het oprichten van een bedrijf en het uitvoeren van een ondernemingsplan.

Verschillende evenementen zoals de Goede DoelenMarkt, Het Beste Idee, de Startersdag, Speeddate-sessies met ondernemers, en de Handelsbeurs dragen bij aan het praktische leerproces van de leerlingen binnen het Jij de Baas project.

Hoe?

Leerlingen hebben toegang tot diverse multimediale bronnen en online tools die hen begeleiden door het Jij de Baas project. Deze hulpmiddelen omvatten websites, trailers, projectfilms, gidsen en brochures. Elke les binnen het Jij de Baas project heeft een specifiek doel en methode om de leerdoelen te bereiken en te beoordelen, van het selecteren van een goed doel tot het presenteren van het uitgevoerde project. Deelname aan Jij de Baas kan erkend worden als een Maatschappelijke Stage en de leerlingen kunnen een certificaat ontvangen voor hun inzet. Het project dient ook als indicator voor de geschiktheid van leerlingen voor het

entreprenasium. Voor het project worden verschillende middelen ingezet, waaronder lesmaterialen, projecttools en evaluatie-instrumenten. Tijdens het project worden specifieke aandachtspunten benadrukt om de kwaliteit en effectiviteit van het ondernemende leerproces te waarborgen.

Empathie

Emoties spelen een centrale rol in effectief handelen. Emotionele intelligentie (EQ) stelt mensen in staat emoties constructief in te zetten voor persoonlijke groei en succes. Dit is vooral belangrijk voor leerders en entrepreneurs, die deze vaardigheid kunnen gebruiken om uitdagingen te overwinnen en hun leerprocessen te versterken. Het nastreven van win-win situaties in samenwerkingsverbanden zorgt voor wederzijdse tevredenheid en succes. Dit vereist vaak creativiteit en het vermogen om voorbij het eigen project te denken, en continu afstemming te zoeken met alle betrokkenen. Ervaring kan leiden tot onafhankelijkheid, maar ook tot het risico dat men te veel zelf wil doen. Het is belangrijk om ruimte te laten voor de inbreng van anderen, die met een frisse blik innovatieve oplossingen kunnen bieden.

Hoge EQ-vaardigheden stellen individuen in staat om diep zelfbewustzijn te ontwikkelen, kritisch en flexibel te reflecteren, en effectief te communiceren. Het entreprenasium ondersteunt de ontwikkeling van deze vaardigheden, die een aanvulling vormen op de authenticiteit van de persoon, in plaats van deze te 'opvullen' met aangeleerd gedrag. Bewustzijn van emoties stelt mensen in staat om beter te begrijpen hoe emoties hen beïnvloeden en hoe ze die emoties in hun voordeel kunnen gebruiken. Dit bewustzijn neemt toe met de leeftijd en ervaring. Er zijn vijf gebieden van emotionele intelligentie: het identificeren, gebruiken, begrijpen, managen en openstaan voor emoties, zowel bij zichzelf als bij anderen.

Aandachtspunten;

- **Interesse** in anderen kan leiden tot nieuwe kansen en inzichten. Het is belangrijk om manieren te vinden om deze interesse op te wekken, zoals het zoeken naar gemeenschappelijke voordelen en het informeel kennismaken met anderen.
- Effectief samenwerken vereist actief en oordeelsvrij **luisteren**. Dit leidt tot een beter begrip en kan de invloed vergroten die men heeft om samenwerkingsdoelen te bereiken.
- Het geven van **feedback** is cruciaal in teamwork en vertrouwen. Oefenen in het geven van feedback, met respect voor elkaars gevoelens en openstaan voor constructieve kritiek, is essentieel voor een succesvolle samenwerking.

Filantroop

Op het entreprenasium draait het om samenwerking: samen leren, samen ondernemen, samen leven. Leerlingen ontwikkelen niet alleen individuele vaardigheden, maar groeien ook door samen te werken met diverse groepen mensen en organisaties. De docent wordt gezien als een klant die tevreden gesteld moet worden, aangezien deze beloningen en erkenning kan geven. Na het sluiten van een deal met de docent voor een project, begint de planning van de activiteiten.

Pitch

Speeddaten, ook bekend als sneldaten of fastdaten, biedt de kans om je product snel aan velen voor te stellen. Een effectieve, korte pitch is cruciaal in deze snelle ontmoetingen. Een pitch is een korte, overtuigende presentatie van een idee of product. De duur varieert van 30 seconden tot 10 minuten, met het doel om de interesse van de luisteraar te wekken en hen te overtuigen.

Vormen van pitchen zijn bijvoorbeeld;

- Pecha Kucha is een presentatievorm waarin je met 20 dia's, elk getoond voor 20 seconden, je werk presenteert. Het doel is inspireren zonder te vervelen.
- Een elevatorpitch is de kortste vorm van een pitch, bedoeld om binnen de duur van een lift ritje het wat, waarom en wie van een product te presenteren, inclusief de Unique Selling Point (USP).

Stappen	Elevatorpitch
1. Bedenk een idee	Samen met anderen
2. Bepaal de impact	Omvang van je idee
3. Wie is nodig?	Noodzakelijke stakeholders
4. Stakeholder perspectief	Impact op idee
5. Vorm van de pitch	Kies elevator of Pecha Kucha
6. Test de pitch	Pas aan waar nodig

Coöperatie

Module

Waarom?

Entrepreneurs versterken hun netwerk voortdurend, niet alleen met gelijkgestemden, maar ook met mensen buiten hun eigen kring. Dit zorgt voor een breder perspectief en creatievere ideeën. Ondanks hun onafhankelijkheid leren entrepreneurs op het entreprenasium samen te werken om 'win-win' situaties te creëren, waarbij zowel de entrepreneur als de samenwerkingspartner baat hebben. Leerlingen op het entreprenasium worden aangemoedigd samen te werken (coöperatief leren) terwijl ze hun eigen leerroute bepalen, wat leidt tot synergie: het geheel is meer dan de som der delen.

Wat?

Het entreprenasium stimuleert samenwerking en de ontwikkeling van empathisch vermogen, in een veilig en stimulerend klimaat, met aandacht voor zowel lokale als internationale verbindingen. De entreprenasiast streeft naar coöperatief gepersonaliseerd leren, waarbij men samenwerkt om het onderwijsaanbod te personaliseren, gebruikmakend van ICT en gericht op het creëren van een veilige en sociale omgeving. Door samenwerking ontwikkelt de entreprenasiast essentiële vaardigheden zoals leidinggeven, communiceren, doorzetten, en feedback geven, die allemaal bijdragen aan een succesvolle onderneming.

Hoe?

Een gestructureerde aanpak helpt de entreprenasiast om beter samen te werken, zowel binnen het team als met externe partners. Dit omvat persoonlijke gesprekken, het ontdekken van passies en talenten, en het gebruik van online platforms voor samenwerking. De samenwerkingsmodule biedt verschillende hulpmiddelen voor de entreprenasiast om effectief samen te werken.

Hotspot

Samenwerking biedt kansen voor persoonlijke ontwikkeling en plezier in activiteiten. Voor entrepreneurs is het verspreiden van positieve energie en het stimuleren van geluk binnen hun onderneming essentieel voor succes. Het creëren van een 'hotspot' binnen een onderneming kan leiden tot betrokkenheid bij medewerkers, aanzettend tot verkennen, leren, en het benutten van talenten, wat de basis vormt voor innovatie. Momenten van 'flow' bieden kansen voor innovatie, gekenmerkt door diepe concentratie en creativiteit. Het creëren van ruimte voor reflectie kan deze momenten van flow en innovatie bevorderen.

Een 'hotspot' in een onderneming is een plek met hoge energie waar mensen effectief en enthousiast samenwerken, leidend tot innovatie en een toename van levensvreugde. Hotspots kenmerken zich door een golf van positieve energie, een overvloed aan ideeën, en een gezamenlijke passie voor een doel, wat zorgt voor een betekenisvolle samenwerking. Hotspots zijn de teams binnen een onderneming die uitblinken in samenwerking, en daardoor passie, innovatie, motivatie, en plezier stimuleren, met een significante toegevoegde waarde voor zowel de onderneming als het welzijn van de betrokkenen.

Het verhogen van geluk binnen een team draagt bij aan betere samenwerking en prestaties, meer dan het aanbieden van externe beloningen. De effectiviteit van een 'hotspot' hangt af van de sociale vaardigheden van zowel de entrepreneur als het team, versterkt door teambuilding en netwerken. Om een hotspot te bevorderen, streef je naar collegialiteit en gemeenschapszin. Dit vereist het delen van ideeën, openheid in samenwerking, betrokkenheid bij gemeenschappelijke doelen, en een levendige omgeving waar mensen gedijen.

Relatie

Een entrepreneur is afhankelijk van de interactie met anderen en gebruikt zijn netwerk om zijn projecten of bedrijven te versterken. Het entreprenasium leert studenten hoe ze anderen kunnen betrekken bij hun initiatieven en hoe ze belangstelling kunnen wekken. Door stakeholders te binden aan projecten, krijgt de ondernemer toegang tot nieuwe middelen, mits deze stakeholders hun eigen belangen gerealiseerd zien worden. Het contact met de klant is cruciaal; de ondernemer moet ervoor zorgen dat de klant betrokken is en tevreden blijft. Om stakeholders te overtuigen, is een persoonlijke benadering nodig, vooral als zij substantiële middelen inbrengen.

Stakeholders zijn niet alleen belangrijk voor middelen, maar ook voor het delen van ideeën, het spreiden van risico's en het helpen realiseren van projecten. Ze kunnen mede de doelen van een project bepalen, wat uitdagend kan zijn voor de ondernemer, maar essentieel voor het binden van deze stakeholders. Dit vereist het vermogen om belangen te begrijpen en te prioriteren. Het ultieme doel is om partnerschappen te creëren waarbij elke partner vanuit passie bijdraagt en een duurzame relatie wordt opgebouwd.

Aandachtspunten of suggesties hierbij zijn;

- Het concept van 'verkoop een relatie, geen product' wordt benadrukt op het entreprenasium. De studenten leren hoe ze een docent kunnen overtuigen om een alternatieve lesmethode te overwegen, waarbij de nadruk ligt op het verminderen van de werklast van de docent. Het gaat erom de docenten te begrijpen en te overtuigen door te laten zien dat het voorstel aansluit bij hun behoeften en waarden.
- Bij de ontwikkeling van een onderneming is het samenwerken met professionele en deskundige partners van cruciaal belang. Het entreprenasium is onderdeel van een uitgebreid netwerk van lokale en nationale partners die zowel de organisatie als individuele studenten ondersteunen. Dit netwerk is ontwikkeld met behulp van scholen, hoger onderwijsinstellingen, familie, lokale ondernemers, en kamers van koophandel.
- Stakeholders kunnen worden gezien als delen van een lappendeken die samen het entreprenasium vormen, elk met hun eigen belang maar ook met gedeelde doelen.

Studenten leren om de samenwerking in deze overlappende belangen te zoeken, wat leidt tot een sterke gemeenschap en effectieve netwerken.

- Het is belangrijk dat studenten zich kunnen identificeren met hun school en studies. Door inzicht te krijgen in de interesses en voorkeuren van studenten kan de aansluiting bij hun vakken worden versterkt. Mentoren, ouders en vrienden kunnen hierbij ondersteunen door hun perspectieven te delen.
- Klanten en andere zakelijke relaties zijn essentieel voor feedback en succes. Op het entreprenasium leren studenten om actief betrokken te zijn bij hun klanten en hun feedback serieus te nemen, wat leidt tot co-creatie.
- Door onderaannemers en supporters bij projecten te betrekken, breidt een ondernemer zijn netwerk uit. Studenten leren om door samenwerking hun initiatieven te versterken en een krachtige leeromgeving te creëren. Dit principe van delen en vermenigvuldigen is onderdeel van het concept van effectuatie.
- Het vermogen om anderen te overtuigen is cruciaal. Studenten leren hun Unique Selling Propositions te identificeren en te gebruiken om overtuigende voorstellen te doen, zowel in onderwijsinstellingen als in de bredere gemeenschap.
- Elke regio biedt unieke kansen die kunnen worden benut door samenwerking met lokale netwerken en organisaties. Het entreprenasium en zijn partners kunnen samenwerken om deze kansen te onderzoeken en te realiseren, waarbij de

Netwerk

Competentie en reflectie stimuleren divergent denken, wat de creatieve vermogens vergroot. Openheid naar jezelf en anderen vermenigvuldigt creatieve potentie. Openheid helpt bij het bewust worden van eigen en andermans vaardigheden, waardoor je kunt navigeren tussen verschillende niveaus van bekwaamheid, met als doel het bereiken van onbewuste bekwaamheid voor intuïtieve en vernieuwende acties. Op het entreprenasium leren ondernemers waarde te vergroten door passies te koppelen aan ondernemingen en door zich in te leven in de klant, om zo producten en diensten beter af te stemmen op klantbehoeften.

Voorbeelden van manieren om een netwerk op te bouwen en te onderhouden zijn;

- **Intrapreneursdag:** Een dag gewijd aan intrapreneurship, waarbij kennis en ideeën worden uitgewisseld om de ondernemingsgeest binnen organisaties te bevorderen. Een bijeenkomst op het entreprenasium is een gelegenheid waar mensen samenkomen om kennis en ervaringen uit te wisselen binnen een specifiek vakgebied.
- **Stakeholders:** Innovatie gestuurd door cliënten en incrementele versus radicale innovaties. Entrepreneurs stimuleren creativiteit door sociaal ondernemerschap en klantgerichtheid.
- **Lean startup:** Een methode die focust op het ontwikkelen van bedrijven en producten door te experimenteren, aan te passen en snel te leren van fouten met minimale middelen.
- **Community:** Het oprichten van een community helpt bij het verzamelen van ideeën van medewerkers en klanten, waarbij men selecteert op basis van uniciteit, waarde, benodigde middelen en mensen, en de manier van realisatie.

Burgerschap

Module

Waarom?

Burgerschap is een fundamenteel aspect van de persoonlijkheidsontwikkeling op het entreprenasium. Het stimuleert leerlingen om zich als menslievende, oplettende, open, integere en stabiele wereldburgers (MOOI'S) te ontwikkelen. De focus ligt op 'gestuurde zelfontdekking' om deze karaktereigenschappen te versterken. Het doel is om de ondernemende leerling, de entreprenasiast, te transformeren in een sociaal en betrokken burger die bijdraagt aan een betere samenleving.

Wat?

In de module Burgerschap leert de entreprenasiast om duurzame en sociale ondernemingspraktijken toe te passen. Dit omvat het creëren van producten of diensten die bijdragen aan het welzijn van de gemeenschap en het milieu. Voorbeelden zijn het maken van sieraden uit fietsbanden, het inzetten van regenwater voor sanitaire voorzieningen, of het starten van sociale ondernemingen die zich richten op het verbeteren van de wereld.

Hoe?

De entreprenasiast betreft goede doelen in projecten en laat maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) terugkomen in de bedrijfsdoelstellingen. Deelname aan een jongerenraad en het leren van rolmodellen die succesvolle sociale ondernemingen hebben opgezet, zijn methoden om burgerschap te bevorderen. Dit helpt de leerlingen om hun eigen visie op burgerschap te vormen en dit toe te passen in hun ondernemingen en projecten.

Inclusie

Inclusie gaat over het aanpassen van de omgeving aan het individu, niet andersom. Dit respecteert de uniciteit van elk persoon en maakt onderwijs op maat mogelijk, wat op het entreprenasium wordt geïmplementeerd. Empowerment is cruciaal; het geeft kwetsbare personen een stem en bevordert sociale inclusie. Verrijkende ervaringen ontstaan wanneer we uit onze comfortzone stappen en diversiteit omarmen, wat leidt tot groei in creativiteit, samenwerking, managementvaardigheden, empathie en inlevingsvermogen.

Inclusie betekent dat iedereen volledig deelneemt aan de samenleving, met gelijkwaardige behandeling ondanks verschillen, wat wettelijk is vastgelegd. Digitale inclusie sluit mensen sociaal in door rekening te houden met alle gebruikers in de ICT-toepassingen. In het onderwijs past inclusie het onderwijsaanbod aan elk kind aan, waardoor het bijvoorbeeld voor ondernemende leerlingen of kinderen met autisme mogelijk is om hun potentieel te benutten.

De ondernemer moet zorgen voor positieve interacties en sociale verbindingen binnen zijn bedrijf, zonder zich te veel te bemoeien. Hij moet geloven in de dromen en potenties van mensen, ook van de kwetsbaren, en hun uniciteit respecteren en waarderen. Inclusie moet speels en stapsgewijs benaderd worden, als een kans die wordt gegrepen wanneer deze zich voordoet, niet als een overweldigende taak.

Inlevingsvermogen

Inlevingsvermogen strekt zich uit tot respect voor verschillen in achtergrond, talen, religies, culturen, opleidingsniveaus en meer. Het is niet beperkt tot leeftijdsgenoten, maar omvat iedereen die anders is vanwege verschillende landen, gewoonten, rassen, handicaps, leeftijden, soorten en meer. Entrepreneurs waarderen wat inlevingsvermogen oplevert. Het resultaat van inlevingsvermogen kan leiden tot samen:

- Zijn
- Werken aan
- Doen
- Beleven
- Uitwisselen

Dit alles draagt bij aan maatschappelijke integratie en inclusie en het zich verbinden met anderen.

Milieubewust

Het entreprenasium erkent het belang van de vitaliteit van de aarde als fundament voor al het leven. Bedrijven dragen bij aan duurzaamheid vaak omdat klanten hier waarde aan hechten. Duurzaam en maatschappelijk verantwoord ondernemen worden gebruikt in marketingstrategieën. Voorbeelden zijn Albert Heijn met biologische producten en Starbucks met Fair Trade koffie. Groen en duurzaam zijn vaak synoniem met innovatie en esthetiek, wat klanten aantrekkelijk vinden. Duurzaamheid betreft vraagstukken zoals energie, bevolkingsgroei, voedselvoorziening en milieu-issues. Een entreprenasiast kan deskundig discussiëren over thema's als vervuiling, besparing, ontbossing, broeikaseffect, recycling en ecologie. Duurzaamheid vraagt om zelfbewustzijn over aspecten zoals de CO2-voetafdruk, grondstofgebruik, eerlijke lonen en arbeidsomstandigheden. Het gaat erom dat je bedrijf een voorbeeldfunctie vervult en transparant is over de genomen acties om duurzaam en maatschappelijk te ondernemen.

De M in Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen staat voor de Triple P:

- Profit
- Planet
- People

Op het entreprenasium wordt duurzaam ondernemen verwacht. Men moet kunnen aangeven hoe men bijdraagt aan duurzame ontwikkeling en waarom. Dit omvat het gebruik van concepten als cradle to cradle en Fair Trade. De deeleconomie richt zich niet op bezit, maar op delen en hergebruik van producten. Dit vereist een dienstverlenende benadering en het loslaten van de angst om producten te delen. Het huidige koop- en weggooigedrag is schadelijk voor de aarde. We moeten onze economie herzien om duurzaamheid te bevorderen. Innovatie is cruciaal voor het realiseren van duurzame praktijken. Entrepreneurs kunnen hierin een sleutelrol spelen door samen te werken met onderwijsinstellingen zoals het Technasium voor het ontwikkelen van duurzame innovaties.

Waardevol

De gunfactor is essentieel in het zakenleven; het gaat om hoezeer men je mag en vertrouwt. Een entreprenasiast kan zijn gunfactor verhogen door:

- Zelfvertrouwen uit te stralen
- Oprechte interesse te tonen in anderen
- Vriendelijk, integer en open te zijn
- Vertrouwen te wekken door goede voorbereiding en creativiteit
- Aandacht te hebben voor lichaamstaal

Succes voor een ondernemend mens hoeft niet te betekenen dat men overal de beste in is. Het vinden van persoonlijke waarde in activiteiten motiveert tot presteren. Bijvoorbeeld, boekhouden kan interessanter worden als men inziet dat het helpt bij slim geldbeheer. Waarde toekennen aan iets vergroot de interesse en maakt leren makkelijker. Een ondernemend mens streeft ernaar waarde toe te voegen door de lat hoog te leggen en effectief te handelen door haalbare doelen te stellen. Dit zorgt ervoor dat men meestal hoger scoort dan verwacht en zo een sterke indruk achterlaat. Het benutten van kansen is een kunst op zich. Een ondernemend mens moet leren om selectief te zijn en zich goed voor te bereiden op kansen door risico's en vaardigheden in te schatten. Dit helpt om tactieken bij te stellen en slimme keuzes te maken tussen de beschikbare kansen.

Zuiver

Ondernemend burgerschap vereist zelfverzekering en onthouding voor zuiverheid. Dit houdt in:

- Handelen omdat het juist is, niet voor persoonlijk gewin zoals dankbaarheid of respect.
- Afzien van de vruchten van je werk, zoals lof of beloning.

Deze benadering verzekert handelen zonder twijfel, ongeacht of de actie makkelijk of moeilijk is. Zuiver handelen leidt tot een zuivere ziel, innerlijke kalmte en een gevoel van vrijheid.

Metacognitie

Module

Waarom?

De Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (WRR) legde in 2014 nadruk op het belang van metacognitieve vaardigheden voor toekomstige generaties. Deze vaardigheden stellen leerlingen in staat kritisch en actief deel te nemen aan de maatschappij, los van hun intelligentie. Op het ondernemend nasium krijgen leerlingen vanaf jonge leeftijd, met een piek rond 14 of 15 jaar, de kans om deze vaardigheden te ontwikkelen. Dit gebeurt door leren in een relevante context, waarbij het nut duidelijk is en intensieve training plaatsvindt. Hierdoor worden ze gestimuleerd om te leren en wordt hun motivatie versterkt door de energie en het plezier dat voortkomt uit samenwerking.

Wat?

Metacognitie staat centraal op het ondernemend nasium. Leerlingen krijgen inzicht in hun eigen leerproces en de principes van leren zelf. Dit vakmanschap is essentieel en wordt benaderd met een gevoel van plezier, aangeduid als 'metalol'. Door actief en bewust bezig te zijn met hun leerdoelen en het leerproces, ontwikkelen leerlingen een dieper bewustzijn over leren als een vaardigheid op zich. Het bereiken van deze doelen en de manier waarop leerlingen hun kennis en vaardigheden demonstreren, wordt zorgvuldig geëvalueerd.

Hoe?

Het ondernemend nasium maakt gebruik van modulair leren, waardoor leerlingen zelfstandig onderdelen van het onderwijsprogramma kunnen kiezen en volgen. Hulpmiddelen zoals publicaties, modulegidsen en het organiseren van masterclasses ondersteunen de leerlingen in hun ondernemend leren. Reflectie is een

belangrijk onderdeel van het leerproces, waarbij leerlingen leren door zowel zelfstandige studie als door het geven van workshops, wat hen helpt om de overige 10% van hun kennis te verwerven en te verfijnen.

Masterclass

Het enthousiasme van anderen is een cruciale factor voor het succes van een entrepreneur die zijn passie volgt. Dit geldt ook voor scholen die het concept van het entreprenasium adopteren; het peilen van belangstelling in hun omgeving is essentieel. Dit helpt niet alleen bij het overwinnen van weerstand, maar is ook noodzakelijk voor financiering en implementatie. Externe expertise kan worden ingebracht door middel van masterclasses, die een waardevolle referentie vormen in het portfolio van studenten, docenten en de instelling.

Masterclasses zijn bijzonder geschikt wanneer de expertise van een professional buiten de school nodig is. Wanneer echter deze deskundigheid op andere manieren kan worden verkregen, zoals via leermiddelen of communicatie op afstand, zal men voor die aanpak kiezen. Voor intrapreneurs, de ondernemende docenten op een entreprenasium, is het volgen van een masterclass een kans om zich verder te ontwikkelen en later zelf de opgedane kennis over te dragen aan de studenten.

Het betrekken van externe experts verbindt de school met de bredere maatschappij en is vaak een gelegenheid om het professionele netwerk uit te breiden. Masterclasses kunnen ook worden gebruikt om bestaande relaties te versterken, zoals die met docenten of andere onderwijsprofessionals.

Een masterclass is een effectieve methode om snel belangrijke kennis en vaardigheden op te doen. Deze worden meestal geleid door een expert op het gebied, met een bewezen staat van dienst. De inhoud en de fasering van masterclasses worden afgestemd op de specifieke behoeften van de leerlingen en zijn vaak gericht op specifieke fases in het leerproces. De vorm van een masterclass kan variëren en de voorkeur gaat uit naar interactieve en productieve methoden.

Studenten en docenten op het entreprenasium zetten masterclasses in naar eigen inzicht en behoefte. Studenten nemen de leiding bij het organiseren en zijn verantwoordelijk voor het gehele proces, van het uitnodigen van de expert tot de follow-up. Docenten gebruiken masterclasses voor verdere verdieping en om hun eigen vaardigheden te ontwikkelen.

Een succesvolle masterclass is niet alleen waardevol voor de deelnemers, maar kan ook worden ingezet voor een breder publiek binnen de school. De organisatie hiervan kan starten met een kleinere groep en vervolgens worden opgeschaald naar grotere evenementen, zoals schoolcongressen, waarbij de kennis wordt gedeeld met een groter publiek.

Om studenten te helpen bij het organiseren van een masterclass biedt het entreprenasium een gestructureerd schema. Dit helpt bij het verkennen van het onderwerp, het identificeren van leemtes in bestaande kennis en het vinden van de juiste expert. De voorbereiding omvat het verstrekken van informatie aan de expert en het aankondigen van de masterclass. Tijdens de uitvoering is het essentieel om een gastvrije omgeving te creëren en de masterclass te richten op de uitdagingen waar de deelnemers mee te maken hebben.

Na afloop van de masterclass is nazorg belangrijk, zoals het bedanken van de expert en het bespreken van verdere ondersteuning. Het delen van de ervaringen en resultaten op sociale platforms draagt bij aan een collectieve kennisbasis en biedt een gevoel van voldoening en trots. De 'oogst' van de masterclass, in de vorm van opgedane kennis en vaardigheden, kan worden gevalideerd door vooraf overeengekomen beloningen met begeleiders of docenten.

Offerte

Op het entreprenasium wordt een innovatieve benadering van leren gehanteerd, waarbij leerlingen, ofwel entreprenasiasten, leren hoe ze hun ondernemende vaardigheden kunnen integreren met hun educatieve traject. Dit proces begint met het formuleren van een zogenaamde LOL-offerte (Leren Ondernemend te Leren), waarin leerlingen voorstellen hoe ze hun ondernemingsactiviteiten zullen verbinden aan de leeractiviteiten binnen de school. Dit voorstel wordt opgesteld in een format dat zowel naar een docent als naar een potentiële klant gestuurd kan worden.

Het idee is dat de leerling, door middel van een persoonlijke offerte, toestemming vraagt voor een bepaalde vrijstelling of alternatieve invulling van een schoolvak. Bijvoorbeeld, een leerling die als project de kleding en decors voor een historisch toneelstuk maakt, zou kunnen voorstellen om dit werk te gebruiken als vervanging voor de reguliere geschiedenislessen. De leerling moet dan wel aantonen dat hij door dit project dezelfde leerdoelen bereikt als die in de reguliere lessen aan bod komen.

Om een dergelijk voorstel professioneel en overtuigend te maken, worden de entreprenasiasten begeleid in het opstellen van een offerte die helder en aantrekkelijk is. Hierin leggen ze uit wat ze gaan doen, welke stappen ze zullen ondernemen, wat het verwachte resultaat is, en welk voordeel dit biedt voor de 'klant' - in dit geval de docent of de school.

Een goed voorbeeld van hoe een LOL-offerte succesvol kan zijn, is te zien bij Nieck, een leerling met een passie voor muziek. Hij stelt voor om een project uit te voeren dat inhaakt op de muziekgeschiedenis tijdens de slavernij en dit te koppelen aan zijn vak geschiedenis. Hij maakt een video met passende muziek en door dit project verdiept hij zijn kennis van het onderwerp. Het eindresultaat is een hoge score op zijn geschiedenisstoets en een product dat waardevol is voor zowel hemzelf als zijn medeleerlingen.

Het opstellen van een LOL-offerte is een doelgerichte activiteit waarbij de entreprenasiast laat zien dat hij niet alleen een goed voorstel kan doen, maar ook het vermogen heeft om dit voorstel te realiseren en zo hogere cijfers te behalen. Klanten en docenten zien graag een duidelijke beschrijving van wat er gedaan wordt, de te volgen stappen, en de voordelen die het hen oplevert.

In het proces van het maken van een offerte worden ondernemersvaardigheden ontwikkeld, zoals het onderhandelen en het verhelderen van complexe diensten of producten door middel van een zakelijk voorstel. Dit vereist vaak meerdere iteraties, waarbij feedback van de klant of docent leidt tot aangepaste voorstellen.

Het entreprenasium benadrukt ook de efficiëntie in het leren en ondernemen. Leerlingen worden aangemoedigd om 'luilak'-strategieën toe te passen: het vinden van manieren om met minimale inspanning maximale resultaten te bereiken, bijvoorbeeld door te leren van de ervaringen van anderen en bestaande resources slim te gebruiken.

Het proces van een LOL-offerte maken omvat verschillende stappen, waaronder het opzetten van een persoonlijke bedrijfswebsite, het achterhalen van de leerdoelen van docenten, en het maken en onderhandelen van een LOL-voorstel dat resulteert in een win-winsituatie. De strategie is erop gericht om via passiegedreven projecten reguliere schoolvakken te vervangen.

De module wordt afgesloten met een certificaat wanneer de leerling kan aantonen dat hij de leerdoelen heeft bereikt, ondersteund door workshops en masterclasses. Deze aanpak is niet alleen educatief verrijkend, maar bereidt de leerlingen ook voor op de echte wereld waar offertes en ondernemerschap een belangrijke rol spelen.

Onderhandeling

Op het entreprenasium wordt leren opnieuw uitgevonden. Het is een plek waar jonge ondernemers, ofwel entreprenasiasten, leren om hun passies te verbinden met hun onderwijsdoelen. Hier wordt het onderwijs een bondgenoot van de leerling, die ontdekt dat leren niet alleen nuttig is voor hun toekomstige ondernemingen, maar ook leuk kan zijn. Leren Ondernemend te Leren, afgekort als LOL, is hier meer dan een acroniem. Het staat voor een manier van onderwijs waarin het plezier van het ontdekken hand in hand gaat met het opdoen van waardevolle vaardigheden.

De kern van het ondernemen, zowel in het bedrijfsleven als op het entreprenasium, is het begrip 'Return on Investment', oftewel ROI. Dit concept gaat verder dan de traditionele financiële opbrengsten en omvat ook de educatieve winsten die een leerling behaalt. Om de waarde van hun leerprojecten te bewijzen, moeten entreprenasiasten aantonen dat ze ten minste evenveel, zo niet meer, leren dan hun medestudenten door duidelijk te maken wat ze willen leren en hoe.

Buiten de normale lesuren kunnen de entreprenasiasten onderhandelen over bepaalde privileges. Dit biedt hen de mogelijkheid om hun eigen onderwijservaring vorm te geven en te leren op een manier die hen het beste past. De school, die flexibiliteit en ondersteuning biedt, stelt hen in staat om te groeien op hun eigen voorwaarden.

Het vormgeven van een voorstel is een delicate dans van geven en nemen tussen de leerling en de instelling. Het is niet enkel een verzoek, maar een belofte, een contract dat overtuiging en onderhandeling vereist. De leerlingen moeten hun docenten overtuigen van de voordelen en de haalbaarheid van hun ondernemende leertrajecten.

Het hele proces is een les in de kunst van onderhandelen, waarbij de entreprenasiasten leren om te balanceren tussen hun wensen en die van anderen. Ze leren dat succes niet alleen afhangt van het opstellen van een overtuigend voorstel, maar ook van het voortdurend bijstellen en verfijnen van hun plannen om tot een akkoord te komen.

Elke stap die een entreprenasiast zet, moet verantwoord worden met concreet bewijs. Of het nu gaat om een website die hun projecten showcase't of een portfolio dat dient als bewijs van hun leertraject, de entreprenasiasten moeten steeds klaarstaan om hun claims te staven.

Binnen de muren van het entreprenasium wordt ook het concept van overmacht behandeld. Leerlingen leren over de juridische en ethische implicaties van het niet nakomen van afspraken en hoe hiermee om te gaan in zowel het zakenleven als in hun leerproces. Ze leren dat verantwoordelijkheid nemen voor hun acties deel uitmaakt van zowel het zijn van een goede ondernemer als een betrokken leerling.

Door deze benadering zijn de leerlingen van het entreprenasium niet alleen bezig met het opdoen van kennis, maar ook met het ontwikkelen van een mindset die hen voorbereidt op succes, zowel op school als in de wereld daarbuiten.

LOL

Bij een LOL-voorstel worden de volgende vragen aan de ondernemende leerling gesteld om over na te denken;

- Project
 - Wat ga je doen?
 - Hoe ziet het er uit?
- Doelen
 - Waarom doe je dit project?
 - Wat is de aanleiding?
 - Wat wil je er mee bereiken?
 - Welke reden zit daar achter?
 - Wat verwacht je zelf door dit project te gaan leren?
 - Hoe wil jij je met dit project als entrepreneur ontwikkelen? (dit is een persoonlijk leerdoel, geen groepsdoel)
- Bewijs
 - Getuigen
 - Wie kunnen getuigen dat het project goed was?
 - Wie nog meer?
 - Bewijsvoering
 - Met welke middelen ga je bewijzen dat het project goed was?
- Stakeholders
 - Wie zijn jouw partners in dit project?
 - Wie nog meer?
 - Wie zijn de deelnemers in dit project?
- Strategie (leerstrategieën)
 - Welke tegenslagen kun je voorzien?
 - Hoe kun je jezelf daar op voorbereiden/trainen?
- Vakken
 - Welke leerstof kun je met dit project vervangen?
 - Wat zijn de leerdoelen van dat vak?
 - Wanneer vindt de docent de vervanging goed genoeg?
 - Welke concepten (link naar 'concept') maak je hier mee eigen?
- Middelen
 - Welke bronnen kun je gebruiken? (schoolboeken? een best practice van iemand anders? een expert? onderzoek bij jouw klanten?)
 - welke entreprenasium modules doe je met dit project (die je al hebt gehad of die nog gaan komen)
- Planning
 - Wat is de deadline?
 - Welke tussenliggende deadlines (mijlpalen) zijn er?
 - Wat is je aanpak?
 - Welke activiteiten ga je ondernemen?

Voorbeeld;

- Samenvatting = Dit project is gestart vanuit de vraag vanuit de school om de stakeholders te informeren.
- Projectdoel = Dit project is bedoeld om nieuwsbrieven te genereren, uitmondend in een wekelijks magazine.
- Leerdoel = De leerling kan artikelen schrijven die geschikt worden geacht voor opname in een magazine.
- Persoonsdoel = Ik wil graag meer bekendheid als tekstschrijver
- Getuigen = I.H., R.S.
- Bewijsvoering = Door minimaal 15 geplaatste artikelen toon ik aan over voldoende schrijfvaardigheid te beschikken
- Vakken = Nederlands
- Leerstof = Artikelen schrijven
- Concepten = Kopij, Redactie
- Partners = I.H., R.S., M.J.
- Deelnemers = I.H.
- Bronnen = Beter leren schrijven - door Pen Voerder
- Gereedschappen = Spellingchecker
- Strategie = Artikelen schrijven
- Tactieken = Uitleggen, Samenvatten, Selecteren
- Organisatie = Elk kwartaal dient voor een bepaalde datum de kopij te worden opgeleverd
- Mijlpalen = Elke dag tweets checks, elke week een artikel op Wikibooks, twee weken voor de deadline laatste check.

Leerdoelbepaling

Ondernemend leren staat centraal op het entreprenasium, een plek waar leren en ondernemen hand in hand gaan. Hoewel het een plek is die ruimte biedt voor ondernemende geesten, blijft de focus liggen op educatie. Wat geleerd moet worden, is bepaald door de samenleving, weerspiegeld in de leerdoelen van het programma. De activiteiten moeten daarom niet alleen ondernemend zijn, maar vooral ook bijdragen aan het leren op een ondernemende manier.

Deze visie op leren vraagt om een kritische blik op de manier waarop toetsing plaatsvindt. Docenten worden aangemoedigd hun toetsingsmethoden te herzien en af te stemmen op wat zij werkelijk belangrijk vinden. Het is cruciaal dat docenten de vrijheid hebben om te bepalen wat zij onderwijzen, waarbij zij rekening houden met de leermiddelen die zij tot hun beschikking hebben. Het streven is om lesmateriaal te gebruiken dat flexibel genoeg is om aan te sluiten bij de leerdoelen.

In dit leerproces is de docent de klant van de student. Het voldoen aan de verwachtingen van de docent is essentieel, aangezien dit leidt tot beloning, vrijheid en erkenning voor de student. Daarom is het belangrijk om de wensen van de docent met betrekking tot zijn vak, onderwijs en studenten nauwkeurig in kaart te brengen en deze af te stemmen met wat de maatschappij nodig heeft.

De docent speelt een sleutelrol binnen het entreprenasium. Zijn of haar wensen en ideeën over het vak, het onderwijs en de studenten moeten duidelijk in beeld worden gebracht en in overeenstemming zijn met de realiteit van de dagelijkse schoolpraktijk. Het is belangrijk om niet alleen te luisteren naar wat de docent zegt, maar ook om te observeren wat daadwerkelijk in de praktijk gebeurt.

Op het entreprenasium is het doel om kennis en vaardigheden te bieden die aansluiten bij vervolgopleidingen en toekomstige beroepen. Het idee is om studenten op te leiden tot individuen die een positieve bijdrage kunnen leveren aan de samenleving.

In de aanloop naar examens is het essentieel om alleen die stof te onderwijzen die daadwerkelijk nodig is voor het examen. Het doel is om leerdoelen betekenisvol en relevant te maken door ze te koppelen aan vervolgopleidingen en beroepen, en door na te gaan hoe ze bijdragen aan het worden van een betere burger.

De methodiek om leerdoelen te bepalen, moet duidelijk zijn. Studenten moeten begrijpen wat de verschillende typen leerdoelen inhouden - of ze nu cognitief, affectief, sociaal of motorisch zijn - en welke tactieken ze kunnen inzetten om deze doelen te bereiken.

Het is essentieel om door te vragen bij de docent om een helder beeld te krijgen van wat er precies geleerd moet worden. Dit gaat verder dan het volgen van een tekstboek; het gaat om het begrijpen van de onderliggende principes en het kunnen toepassen daarvan.

Tot slot moet er een duidelijk begrip zijn van het leerdoel, niet alleen door de student, maar ook door de docent. Door een dialoog en geduldig luisteren komen beiden tot een helder beeld van de leerdoelen. Hiermee wordt de basis gelegd voor tevredenheid aan beide kanten en wordt de weg vrijgemaakt voor succesvolle leerresultaten.

Leerdoeltypen

In deze module verkennen we de structuur van leerdoelen en hoe deze onderverdeeld kunnen worden in verschillende niveaus. Interessant genoeg zijn deze niveaus niet indicatief voor de moeilijkheidsgraad; in plaats daarvan bieden ze een breder leerbereik en een langere relevantie naarmate men een hoger niveau nastreeft. Het is belangrijk op te merken dat een effectief leerdoel altijd elementen van cognitieve, affectieve en sociale aspecten moet omvatten.

De module introduceert een tabel met tactieken die licht werpt op de verbinding tussen acties en de bijbehorende leerdoeltypen en -niveaus. Een opvallend kenmerk van de indeling is dat er bij het hoogste niveau in elke categorie een soort breuklijn optreedt. Dit is het punt waarop een nieuwe dimensie, zoals een affectieve component, wordt geïntroduceerd, die de betrokkenheid van zowel intellect als emotie vergroot.

De overgang van een analytische naar een reflectieve aanpak brengt bijvoorbeeld zo'n verandering teweeg. Waar analyse stopt, begint reflectie, waardoor de emotionele beleving een rol gaat spelen. Een vergelijkbare verschuiving zien we in de affectieve domeinen, waarbij de beweging van empathie naar houding een adoptie van waarden en normen vereist, wat de leerervaring weer verder verdiept.

De module zal verder uitweiden over de betekenis en implicaties van elk leerdoeltype, door de verschillende niveaus in detail te bespreken. Het doel is om te begrijpen hoe werkwoorden en tactieken die gekoppeld zijn aan specifieke doelen iets kunnen onthullen over hun aard en de gewenste leeruitkomsten. Hierbij wordt ook aandacht besteed aan de discontinuïteit die ontstaat bij de overgang naar het hoogste niveau binnen elke categorie, en hoe dit een rijke laag toevoegt aan het leerproces.

Verder wordt de focus gelegd op de cognitieve, affectieve en sociale dimensies van leren, waarbij elk domein wordt ontleed in subcategorieën die reiken van de basis tot de meer geavanceerde niveaus. Elk niveau wordt gekenmerkt door specifieke vaardigheden en capaciteiten die leerlingen moeten ontwikkelen om succesvol te zijn in hun leertraject.

Tot slot behandelt de module ook de hiërarchie binnen leerdoelen, en hoe deze gelaagdheid bijdraagt aan een gestructureerde opbouw van kennis en vaardigheden. De hogere leerdoelniveaus bevatten vaak elementen van de lagere niveaus, maar voegen daar een extra dimensie aan toe, wat resulteert in een meer complexe en productieve leerervaring. Dit is vooral relevant voor degenen die geneigd zijn tot een productieve leerstijl en biedt hen de mogelijkheid om hun leren naar een hoger niveau te tillen.

Leerplan

De essentie van het entreprenasium ligt in het stimuleren van zelfsturing in het leerproces van studenten, bekend als entreprenasiasten. Hier leren zij om de verantwoordelijkheid over hun eigen onderwijs- en leerfuncties op zich te nemen, waarbij ze zelf hun leerpaden vormgeven, zonder dat dit volledig door een docent wordt voorgeschreven. De entreprenasiast functioneert als zijn eigen docent, maar staat niet alleen; docenten staan klaar om ondersteuning te bieden waar nodig.

Het creëren van een leerplan is een cruciale stap voor entreprenasiasten. Ze reflecteren op hun ervaringen en gebruiken deze als bewijs van hun vermogen tot zelfregulatie in het leren. Dit leerplan omvat niet alleen de leerinhoud, maar ook de strategieën en tactieken die de entreprenasiast gebruikt om leerdoelen te bereiken. Het is een geïntegreerd plan dat persoonlijke, educatieve en ondernemende elementen combineert. Op het entreprenasium wordt waarde gehecht aan de voorbereiding en flexibiliteit van het plan, met als doel dat het niet meer dan een enkel A4'tje hoeft te beslaan, ondersteund door een canvas om de verschillende elementen met elkaar te verbinden.

Toetsing binnen het entreprenasium heeft een specifieke functie: het is een middel om aan te tonen dat de gestelde leerdoelen zijn behaald. Dit in tegenstelling tot de praktijk waarbij toetsing vaak voor uiteenlopende doeleinden wordt ingezet. Het leerplan dient als een afspraak over het te bewandelen pad en de eindbestemming, waarbij vooraf duidelijk is wat het gewenste resultaat is.

Leeractiviteiten zijn de acties die het leren ondersteunen en stimuleren. Ze zijn niet gelijk aan het leerproces zelf, maar zijn doelbewuste handelingen die het leren bevorderen. Het entreprenasium maakt onderscheid tussen algemene en vakspecifieke leeractiviteiten, allemaal ontworpen om doelgericht leren te faciliteren.

Leertactieken en leerstrategieën zijn van vitaal belang voor het bereiken van doelen op het entreprenasium. Tactieken worden gekozen op basis van de leerstijl van de student en strategieën worden ontworpen om leerresultaten te verbeteren. Deze strategieën zijn de bouwstenen voor projecten die de leerdoelen en de benodigde middelen voor het bereiken ervan omvatten.

Uitleggen wordt gezien als een van de meest effectieve manieren om te leren. De entreprenasiasten worden aangemoedigd om kennis aan anderen uit te leggen, wat niet alleen het leren bevordert, maar ook de mogelijkheid biedt om ondernemend te zijn binnen het leerproces.

Tot slot wordt op het entreprenasium de nadruk gelegd op het bouwen van je eigen educatieve gereedschappen, net als Robinson Crusoe die op zijn eiland uitzoekt wat hij kan gebruiken om te overleven. Dit proces van het creëren van je eigen tools is een metafoor voor het leren over leren en onderstreept de ondernemende en ontdekkende benadering van het entreprenasium.

Leerfuncties op het entreprenasium worden benaderd vanuit een ondernemersperspectief, waarbij de nadruk ligt op het resultaat in plaats van het proces. Dit is in lijn met de ondernemende geest van het entreprenasium, waar het uiteindelijke doel is om de opbrengst van onderwijs te maximaliseren.

Studax

De kern van ondernemend leren op het entreprenasium is het ontwikkelen van een studax, iemand die niet alleen kennis vergaart, maar dit ook doelgericht en zelfbewust doet. Dit is iemand die feilloos begrijpt wat er van hem verwacht wordt en hoe hij deze verwachtingen kan waarmaken. Deze vaardigheden, die een studax bezit, zijn eveneens cruciaal voor een succesvolle entrepreneur. Begeleiders op het entreprenasium spelen een sleutelrol in dit proces door de entreprenasiast te ondersteunen om een expert te worden in studeren en zelf zijn onderwijs te organiseren.

Metacognitieve vaardigheden staan centraal in deze benadering; ze stellen de leerling in staat om een persoonlijke theorie over zijn eigen leren te ontwikkelen. Dit gaat om meer dan het vakinhoudelijk expert worden; het omvat het bezitten van kennis over de eigen leerprocessen en het vermogen om deze aan te sturen. Een studax heeft dus niet alleen een hoge intelligentie nodig, maar ook een sterke emotionele intelligentie, om zichzelf en anderen te begrijpen en te motiveren.

De ondernemende leerweg op het entreprenasium legt ook nadruk op zelfbewustwording. Het herkennen van ineffektieve leerstrategieën en het vermogen om te schakelen naar effectievere methoden is essentieel. Een studax is daarmee voortdurend bezig, gesteund door de structuur en de doelen van het entreprenasium. Deze zelfontdekkingstocht staat niet alleen in dienst van academische prestaties, maar ondersteunt ook de onderneming van de leerling.

Een studax kenmerkt zich door een snelle en adequate beheersing van verwachtingen en de benodigde stappen om deze te vervullen. Het onderzoek van Piet Janssen in 1996 naar effectief studeren en optimaal doceren voedt deze benadering, waarbij het reflecteren op en sturen van het eigen leren een must is.

De entreprenasiast op het entreprenasium is ook een speurneus, constant op zoek naar nieuwe kennis en vaardigheden, zowel binnen als buiten de bekende paden. Deze zoektocht kan individueel zijn, maar samenwerking verrijkt de ervaring en vergroot de kans op succes. Het delen van ervaringen en het leren van elkaars benaderingen zijn onderdeel van de cultuur op het entreprenasium.

De leerling regelt zijn eigen leerproces persoonlijk en dit proces wordt ondersteund door de e-scan, die inzicht geeft in verschillende ondernemende talenten. Deze zelfregulatie vereist bewustzijn en het vermogen om eigen denkpatronen en emoties te herkennen en te managen.

Het leerproces wordt gedreven door de passie van de entreprenasiast, die als brandstof dient voor het voortdrijven van de eigen ontwikkeling en die van zijn onderneming. Begeleiders fungeren als smeermiddel, die helpen bij het soepel laten verlopen van dit proces.

Om de ontwikkeling op koers te houden, stelt de entreprenasiast mijlpalen in om de voortgang te beoordelen en bij te sturen waar nodig. Het doel is om niet pas aan het eind, maar gedurende het hele proces te reflecteren en te verbeteren, zodat de uiteindelijke doelen binnen bereik blijven.

Zelfbewust

Module

Waarom?

De module over (zelf)bewustzijn is ontworpen omdat ondernemende leerlingen, de entreprenasiasten, vaak moeite hebben om direct te communiceren over hun wensen, gedachten of gevoelens. Ze maken niet altijd hun eigen keuzes en spreken niet altijd met de tact en humor die verwacht wordt, vaak zonder 'ik'-uitspraken te gebruiken. Hun woorden zijn niet altijd duidelijk en doordacht, wat kan leiden tot integriteitskwesaties binnen de normen van het entreprenasium. Dit heeft zijn weerslag op de onderlinge

relaties, die kunnen verslechteren zonder dat de entreprenasiasten dit zelf doorhebben. Ze vermijden liever onplezierige situaties en nemen geen verantwoordelijkheid, wat kan leiden tot ontevredenheid en zelfs vijandigheid. Een ontwikkeld bewustzijn daarentegen, kan leiden tot meer liefde en solidariteit voor anderen. Het bevordert burgerschap, democratie en mensenrechten vanuit een empathisch perspectief.

Productiviteit en persoonlijke groei staan ook centraal. De entreprenasiasten moeten zich bewust zijn van wie ze zijn, wat het onderwijs van hen vraagt en wat hun onderneming nodig heeft. Dit zelfbewustzijn wordt bevorderd door reflectie, gebruikmakend van persoonlijke inzichten en vaardigheden. Een hogere productiviteit volgt uit doordacht handelen. Het onderwijs is daarom zodanig ingericht dat de entreprenasiasten beter tot hun recht komen.

Levensvreugde is een ander belangrijk doel. Leerlingen gaan naar school voor kennis die ze vaak pas in de toekomst nodig hebben. Het is cruciaal dat ze de complexiteit van hun brein nu al ontwikkelen, om verstarde patronen te voorkomen en levensvreugde te behouden en zelfs te vergroten. Dit uit zich in genieten van het leven en een constante nieuwsgierigheid.

Wat?

(Zelf)bewustzijn is de hoogste trede van de ontwikkelingsladder van het menselijk brein. Deze ladder begint bij de gewaarwording van zintuiglijke prikkels en loopt op tot het ervaren van gevoelens die opkomen bij onverwachte veranderingen. Vervolgens komt het inzicht dat we niet alles kunnen verklaren, wat leidt tot vrijheid van vastgeroeste overtuigingen en het inzetten van creativiteit.

Assertiviteit is op het entreprenasium het integer opkomen voor je eigen belangen, terwijl je trouw blijft aan jezelf. Van intrapreneurs wordt verwacht dat ze hulp bieden bij leerproblemen, maar het initiatief hiervoor moet van de entreprenasiast zelf komen. Dit persoonlijke leiderschap wordt geïllustreerd door succesvolle vernieuwers die hun eigen pad volgen zonder zich veel aan te trekken van de meningen van anderen.

De entreprenasiast neemt de regie over zijn eigen leerproces en onderneming, handelt met respect voor anderen en toont de waarde van assertiviteit door de effectiviteit van zijn handelen. Hij ontwikkelt gespreid leiderschap door eigen initiatieven te nemen en door te herkennen wanneer hij assertiever kan zijn, zoekend naar een balans tussen agressief en passief gedrag.

Hoe?

De motor achter reflectie is passie en talent. Beau, een entreprenasiast, zet haar passie voor schrijven in om via haar website haar doel te bereiken en anderen te inspireren. Anderen kunnen uitgenodigd worden tot reflectie door ze in een passende situatie te plaatsen, zoals een radiouitzending voor leerlingen die graag praten.

Rolmodellen zijn essentieel om motivatie te vinden om de ladder van bewustzijn te beklimmen. Op het entreprenasium onderzoeken we wat echt belangrijk is en reflecteren we vanuit een houding van gevoeligheid, eerlijkheid en integriteit op onze besluiten en gedrag. We zoeken mensen die als rolmodel kunnen dienen en die ons leren van onszelf en het leven te houden.

Coaching door intrapreneurs helpt de entreprenasiast te verifiëren of hij nog in zichzelf en zijn ideeën gelooft. Methoden zoals de Roos van Leary worden gebruikt om bewustzijn te ontwikkelen over de eigen gedachten, gevoelens en gedrag, en de invloed van de omgeving daarop.

Assertiviteit

In de kern van samenwerking spelen voorkeursstrategieën een grote rol. Ieder heeft van nature een neiging tot één van de volgende reacties: het vermijden van een conflict, zich aanpassen aan de ander, de confrontatie aangaan, of het doorzetten van eigen wil. Echter, deze strategieën zijn niet altijd effectief binnen een samenwerkingsverband. Het negeren van anderen of het ontwijken van een probleem, net als het aangaan van een strijd of te veel aanpassen, kan leiden tot ongemak en een afname in plezier en prestatie in de samenwerking.

Een gevoel van onzekerheid kan sommigen ertoe brengen te snel op te geven. Dit komt voort uit angst, gebrek aan zelfvertrouwen, of de behoefte om door anderen aardig gevonden te worden. Het ondernemersium stimuleert ondernemende leerlingen om vaker te 'winnen', hun zelfvertrouwen op te bouwen, en daarmee in toekomstige situaties assertiever te zijn. Eerlijkheid naar zichzelf en naar anderen is cruciaal; het leidt tot wederzijds respect en de verwachting dat anderen ook eerlijk zijn.

De kunst van het begrenzen is essentieel. Het begint bij het serieus nemen van jezelf en het niet uit handen geven van je beslissingen aan anderen. Door voor zichzelf op te komen, worden ondernemersiaisten serieuzer genomen door hun omgeving. Reflectie helpt om persoonlijke waarden te ontdekken en kritisch te zijn naar jezelf, terwijl je toch trouw blijft aan je eigen grenzen.

Assertiviteit is een balans van invloed uitoefenen, afstemmen, opkomen voor jezelf, meewerkend zijn, respect tonen, en lef hebben. Het is niet hetzelfde als subassertief, agressief, volgend, opstandig of aanvallend zijn. Onafhankelijkheid is een doel voor de ondernemiasiaist. Vaak zijn ze afhankelijk van anderen, maar het is belangrijk om een eigen mening te vormen en zichzelf uit te dagen. Het maken van fouten wordt gezien als een leermoment en een stap in de richting van expertise.

Acceptatie is een aspect van assertiviteit; het herkennen wanneer het beter is om iets of iemand te accepteren zoals het of hij/zij is, in plaats van te proberen de situatie of persoon te veranderen. Soms betekent loslaten niet een moment van zwakte, maar een blijk van kracht.

Bij het plannen binnen een samenwerking moet rekening gehouden worden met de beschikbaarheid en het werkritme van anderen. Dit houdt in dat de ondernemiasiaist tijd inplant voor fouten en de planning afstemt op ieders ervaring en leercapaciteit.

Ben Tiggelaar beschrijft een veranderstrategie bestaande uit dromen, durven en doen, met daarbij het belang van doorzetten en delen. Dit begint met reflectie op ervaringen en het stellen van concrete toekomstdoelen. Durf wordt gekoppeld aan de visie van entrepreneurs die zonder aarzeling hun doelen nastreven. Een goede voorbereiding, zoals een airbag en kreukelzone, helpt om terugval te voorkomen. Het 'doen' is een kwestie van volhouden en regelmatig meten van vooruitgang om het vertrouwen en doorzettingsvermogen te versterken. Delen benadrukt de waarde van sociale ondersteuning in het realiseren van dromen, het aangaan van uitdagingen, het doorzetten bij tegenslagen, en het delen van successen.

Assertiviteit loopt als een rode draad door deze principes en is essentieel voor de ontwikkeling van een ondernemiasiaist.

MOOI'S

Entrepreneurship wordt gekenmerkt door specifieke persoonlijkheidstrekken. Om een entrepreneur in zijn ontwikkeling te steunen, is het belangrijk om zowel in de vorm als in de inhoud van het onderwijs met deze kenmerken rekening te houden. Ondernemend onderwijs richt zich op de vorm, terwijl inhoudelijk expliciete aandacht besteed wordt aan het ontwikkelen en effectief inzetten van deze kenmerken. De Big Five is een bekende wetenschappelijke indeling van persoonlijkheidskenmerken, en het ontwikkelen van persoonlijkheid begint met bewustwording.

Entrepreneurs blinken uit in proactiviteit, het herkennen en grijpen van kansen, en hebben een sterke focus op de toekomst. Het activeren van passie, die in het huidige moment ligt, is essentieel om resultaten te behalen. Reflectie op ervaringen is cruciaal, maar jongeren beschikken vaak nog niet over de benodigde reflectieve vaardigheden. Het is daarom waardevol om proactieve perspectieven in balans te brengen met reflectie en aandacht voor het huidige moment.

Succes als entrepreneur kan voorspeld worden door de persoonlijkheidskenmerken, zoals vastgelegd in de Big Five. Oplettendheid blijkt essentieel voor de langetermijnstabiliteit van een onderneming, terwijl openheid en de bereidheid tot improvisatie onderscheidend zijn voor entrepreneurs ten opzichte van andere rollen, zoals managers. Emotionele stabiliteit steunt de entrepreneur in het omgaan met tegenslagen en uitdagingen.

Het entreprenasium vertaalt de Big Five naar MOOI'S: Menslievendheid, Oplettendheid, Openheid, Integriteit en Stabiliteit. Deze indeling faciliteert een meer specifieke beschrijving en ontwikkeling van de ondernemende persoonlijkheid. De volgorde van deze dimensies geeft aan in welke volgorde het entreprenasium zich richt op de ontwikkeling van elke dimensie, met het principe dat eenmaal verdiept altijd verdiept blijft.

Professionals op het entreprenasium richten zich op deze vijf persoonlijkheidsdimensies, waarbij de ontwikkeling stapsgewijs plaatsvindt: van bewustwording naar professionele toepassing in de praktijk. De begeleiding is gericht op zelfontdekking en het bewust worden van wie men is en wat men wil bereiken, zowel voor de leerling, docent als de school als geheel.

Teamscholing concentreert zich op zelfbewustzijn, de vereiste rol binnen het entreprenasium en inzicht in de ondernemende leerling. De ontwikkeling van het team en de leerling vinden parallel plaats. Liefde voor het ondernemende kind en de bereidheid tot zelfontwikkeling zijn essentieel.

Het leerproces is gericht op bewustwording van het nu en reflectie op het verleden om zo de ondernemende leerervaring te verrijken. De benadering is zelfontdekkend, waarbij het entreprenasium initiatief neemt om de leerlingen tot zelfinitiatief te stimuleren. De aanpak volgt de MOOI'S volgorde, waarbij de persoonlijkheid vanaf het begin wordt ontwikkeld in samenhang met passies, talenten en het leerproces. De veronderstelling is dat persoonskenmerken weliswaar beïnvloedbaar zijn door ervaring, opvoeding en onderwijs, maar dat het entreprenasium uitgaat van de kenmerken die men bij een (sociale) entrepreneur verwacht te vinden.

Reflectie

Reflectie is een cruciaal element in de leerervaring van een entreprenasiast op het entreprenasium. Het helpt in het personaliseren en verdiepen van de leerervaring door middel van projecten die aantonen dat bepaalde leerdoelen zijn bereikt. Reflectie is een continu proces dat een dieper begrip van het eigen leren bevordert. Het stelt de entreprenasiast in staat om flexibel te zijn in hun leerbenaderingen, wat aansluit bij hun capaciteiten en behoeften. Dit omvat het overdenken van de efficiëntie van verschillende leerstrategieën, zoals memorisatie versus begrip, en hoe deze kunnen worden gecommuniceerd naar anderen.

Reflectie helpt ook bij het ontwikkelen van een stabiele en open persoonlijkheid, waardoor entreprenasiasten kritisch naar zichzelf kunnen kijken. Dit is belangrijk voor een entrepreneur omdat het hun effectiviteit verhoogt. Reflecteren, ofwel terugkijken, helpt bij het opdoen van meer leerinzichten uit ervaringen en dagelijkse situaties, wat essentieel is voor een entrepreneur. Het helpt bij het leggen van de verbinding tussen het hoofd, het hart, en de handen, waardoor entreprenasiasten op hun eigen kennis en keuzes kunnen vertrouwen.

Als beoefenaar van een beroepsrol is het voor de entreprenasiast essentieel om te leren van ervaringen, vooral in een beroep dat gericht is op interacties met mensen, zoals dat van een entrepreneur. Reflectie speelt een belangrijke rol in het vermogen van de entrepreneur om ideeën met anderen te delen en hun dromen te realiseren. Het helpt in het verduidelijken van de communicatie tussen wat er intern bij de entreprenasiast gebeurt en hoe dit wordt gecommuniceerd naar anderen.

Het uiteindelijke doel van reflectie is verbetering en verandering richting de door de entreprenasiast gekozen richting. Het begint allemaal met zelfbewustzijn, wat helpt bij het identificeren van gebieden voor verbetering en groei. De entreprenasiast gebruikt hulpmiddelen zoals experts, de intrapreneur, medeleerlingen en trainingen om te oefenen met reflecteren. Dit proces van zelfbewustwording en verbetering wordt beschreven in een leerplan, wat helpt bij het organiseren en focussen van de inspanningen van de entreprenasiast.

Prioritering is ook een belangrijk aspect van reflectie. Het helpt de entreprenasiast om hun aandacht te richten op wat echt belangrijk is, en om te zorgen dat hun acties en inspanningen in lijn zijn met hun passies en doelen. Reflectie helpt bij het maken van de verbinding tussen het hoofd en het hart, wat essentieel is voor effectief leren en handelen.

Op het entreprenasium is de focus op de leerling centraal, en de intrapreneur heeft de belangrijke taak om de entreprenasiast te helpen volledig op te gaan in hun ondernemerschap. Reflectie speelt een cruciale rol in dit proces, waarbij de entreprenasiast leert om hun gevoelens en gedachten te begrijpen en te ordenen, en om verantwoorde keuzes te maken in hun leerproces.

Training in aandacht en reflectie wordt aangeboden aan elke entreprenasiast. Dit omvat groepstrainingen in focussen, groepssupervisie en mindfulness. De entreprenasiast leert niet alleen zelf te reflecteren, maar toont ook wat ze hebben geleerd door supervisie aan anderen te geven. Ze worden zelf gesuperviseerd om een veilige omgeving te garanderen tijdens deze projecten. Door reflectie kan de entreprenasiast inzichten opdoen die hun leerproces bevorderen, en dit tonen door regelmatig stil te staan bij hun ervaringen en hoe deze kunnen worden verbeterd voor effectiever gedrag in de toekomst.

Feedback van anderen is een waardevol onderdeel van het reflectieproces. Het helpt de entreprenasiast om bewuster te worden van hun gedrag en overtuigingen. Ze worden aangemoedigd om proactief feedback te vragen en open te staan voor de meningen en perspectieven van anderen.

Compassie

Op het entreprenasium is zelfinzicht een sleutel tot succes. Dit inzicht wordt versterkt door feedback: het geeft ondernemende studenten en docenten een spiegel waarmee ze hun zelfbeeld kunnen scherpen. Dit is cruciaal, niet alleen voor persoonlijke ontwikkeling, maar ook voor het vormgeven van een eigen onderneming. Om die reden hechten entrepreneurs veel waarde aan feedback, ook van klanten, om hun diensten of producten te verbeteren. Door te luisteren naar uiteenlopende percepties - van collega's, klanten en anderen - ontstaat een vollediger beeld van zichzelf. Door deze 'pettenwissel' kijkt men met verschillende perspectieven naar zichzelf en ontwikkelt men compassie voor anderen.

Om ideeën te toetsen op hun haalbaarheid, is creatief en optimistisch denken nodig, maar ook een realistische blik. De 'pettenwissel', gebaseerd op de zes denkhoeden van Edward de Bono, faciliteert dit proces. Elke hoed vertegenwoordigt een ander perspectief: objectief, emotioneel, optimistisch, enzovoort. Door deze hoeden aan te nemen - of zelfs een clownsneus op te zetten voor een speelser effect - kunnen studenten hun ideeën vanuit meerdere hoeken bekijken.

In een praktische oefening krijgt iedere deelnemer een pet toebedeeld die staat voor een bepaalde benadering. Zo presenteert iemand met de blauwe pet een idee, terwijl een ander met de zwarte pet potentiële problemen benoemt. Emotionele reacties komen van de drager van de rode pet, terwijl de gele pet de voordelen onderstreept. De witte pet analyseert de benodigdheden, en de drager van de groene pet past het idee aan op basis van alle input. Deze oefening - een soort 360 graden feedback - helpt bij het herkennen van het verschil tussen zelfbeeld en het beeld dat anderen hebben, en is een krachtige methode voor zelfbewustwording.

Deze methode van feedback en reflectie draagt bij aan de ontwikkeling van zelfbewustzijn en compassie. Door in de schoenen van een ander te staan, groeit het begrip voor verschillende perspectieven en emoties. Dit proces van empathisch denken is een fundament voor persoonlijke groei en het ontwikkelen van effectieve, ondernemende vaardigheden. Het bevordert een omgeving waarin leren en ontwikkelen centraal staan, waar fouten maken mag en waaruit innovatie kan bloeien.

MeCoaching

MeCoaching is een unieke begeleidingsmethode ontworpen om hoog functionerende leerlingen op het autistisch spectrum buiten de schoolomgeving extra te ondersteunen. De focus ligt initieel buiten het onderwijs om zodoende de omgevingsfactoren door de initiatiefnemers te kunnen laten beïnvloeden, wat cruciaal is voor deze doelgroep. De gekozen context is een ondernemende omgeving, aangezien diverse karakteristieken van individuen op het autistisch spectrum goed passen bij ondernemend gedrag. Zo wordt impulsiviteit gezien als een drijfveer voor ondernemend gedrag en is hyperfocus een belangrijke katalysator.

De zogenaamde 'kanskids' zijn leerlingen op het autistisch spectrum met ondernemende talenten die extra ondersteuning nodig hebben om in het onderwijs te blijven of er naar terug te keren. De keuze voor deze doelgroep komt voort uit de dringende behoefte om deze talentvolle leerlingen voor het onderwijs te behouden en de expertise van de initiatiefnemers. De basis voor MeCoaching ligt in de observatie dat veel prominente entrepreneurs op het autistisch spectrum vallen en dat individuen op dit spectrum vaak floreren wanneer zij zich ondernemend mogen gedragen. Het faciliteren van de ontplooiing van autistische kinderen is van maatschappelijk belang, gezien de vele historische figuren met autistische kenmerken. In een ondernemende leeromgeving kunnen leerlingen zelf bepalen wat zij willen bereiken en dit blijkt zeer bevorderlijk te zijn voor de leerervaring van kinderen op het autistisch spectrum, die vaak als 'sponzen' leren als het gaat om onderwerpen die hun interesse wekken.

Het huidige onderwijssysteem sluit niet goed aan bij de behoeften van de huidige generatie, in het bijzonder bij ondernemende kinderen en/of kinderen op het autistisch spectrum, hoogbegaafdheid en/of hoogsensitiviteit. Voor deze leerlingen is het cruciaal dat leren een duidelijk en relevant doel heeft voor hun eigen ontwikkeling. Wanneer aan deze voorwaarden wordt voldaan, vertonen ze een hoge mate van leergierigheid, ontdekken ze verborgen talenten en stellen ze hoge eisen aan zichzelf.

MeCoaching streeft naar het creëren van een levenslang leertraject waarin gaandeweg meer kinderen kunnen worden opgenomen. Gedurende het traject wordt de talentenkant en de inzet daarvan in het reguliere curriculum voortdurend onderzocht en indien mogelijk meteen geïmplementeerd. De uitdaging van het werken met deze groep is groot, maar de overtuiging is dat als zij in een levenslang leertraject kunnen worden behouden, dit ook voor anderen haalbaar zal zijn.