

## Idéudvikling i de merkantile grunduddannelser

På TietgenSkolen ville man gerne inspirere og motivere de HG-elever, der hellere vil arbejde praktisk end teoretisk. Derfor satte man gang i udviklingen af et konkret idéudviklingsforløb, som skulle give eleverne motivation for skole og for faget idéudvikling.

Målet med projektet har været at opbygge et idéudviklingsforløb i tre moduler, og at gøre idéudviklingsfaget anvendeligt og relevant i andre grundfag (dansk, engelsk, erhvervsøkonomi etc.). Målgruppen i projektet elever på Tietgen Erhverv (TE - særlig HG-afdeling), som har store faglige, personlige og/eller sociale udfordringer. Elever som ikke er motiveret for traditionel undervisning, men som har brug for alternative undervisningsformer.

Der er blevet arbejdet med den anerkendende tilgang, og derfor har man taget udgangspunkt i elevernes ressourcer og interesser, lige som eleverne selv har været med til at danne fagets udvikling med deres input. Materialet er blevet justeret løbende, afhængigt af eleverne og deres udvikling.

### Faget "Idéudvikling"

"Idéudvikling" er bygget op over tre semestre med hver sit fokus – behov, løsninger, forretningsplan. Ved at opbygge faget og forløbet over en længere periode, vil eleverne opleve evnen og se forskellen i behov og muligheder. Eleverne går i løsningsuniverset og ser derfor egne ressourcer blive brugt og dermed formålet med faget. Når de bruger egne ressourcer, bliver faget mindre teoretisk, og eleverne finder tryghed i kompetencen til at møde nye udfordringer, da det sker i deres eget tempo – nemlig når de oplever, at der skal findes en løsning. Eleverne vil derved selv søge viden hertil.

Indgangen til faget er en konstruktivistisk tænkning, hvor der bygges på den erfaring, som den enkelte bidrager med i situationen. Læringen opstår herved i en situation som ikke lykkes – det skal med andre ord være legalt at begå fejl, under forudsætning af, at der opstår læring. Det betyder også, at underviseren får en "coach"-rolle, som i øvrigt også passer godt med "idéudviklingsfaget". Læringen sker via coaching, hvor der arbejdes med implicit viden, som er læring og erfaring i situationen. Det betragtes af eleverne som værende alternativ og derfor anderledes i forhold til deres tidligere oplevelser af skole og undervisning.

For at gøre faget praksisnært, er det nødvendigt, at eleverne ikke kun bruger deres egen viden og erfaring, men også deres eget netværk, fx deres Facebook-netværk. Deres venner har også nogle faglige kontakter og ressourcer, som kan bruges. En hjemmeside som [www.amino.dk](http://www.amino.dk) er også god idé, da de kan hente hjælp og gode råd. De kan måske sælge deres idé, når den er færdigbeskrevet?

I forløbet skal eleverne "ud af klassen" og have kontakt med en virksomhed eller person, som på den ene eller anden måde kan hjælpe med deres idé/produkt. Praksisnær er nødvendigvis ikke, at de skal "lave" produktet, men at processen bliver praksisnær.

For at gøre faget "idéudvikling" så nærværende som muligt, er et par elementer fra idéudviklingsfaget som brainstorm og mindmap blevet brugt mere aktivt i andre fag. Ikke at det er nyt, men elementer, som oftest bruges i idéudviklingsfaget, er blevet synliggjort i andre fag. Også processen fra idéudviklingsfaget er blevet overført til grundfagene på sådan en måde, at opgaver i grundfagene hang sammen med idéudviklingsfaget. Eksempelvis kunne en opgave i engelsk lyde på, at eleverne skulle skrive eller ringe til en engelsk leverandør, som kunne være interesseret i eller hjælpe dem med deres produkt/idé.

## Den gode historie

En af grupperne i forløbet bestod af fem drenge, som gerne ville åbne deres egen butik. Det var deres iværksætteridé, og muligheden for, at det kunne lade sig gøre via et samarbejde med Vollsmose Torv, var til stede, gik processen i gang.

Drengene ville åbne en tøjbutik med tøj til en målgruppe, som de kunne identificere sig med – altså teenagedrenge. Modemesse og leverandører blev planlagt og besøgt, aftaler blev indgået, og underviserne fik lagt en pædagogisk plan for forløbet.

De emner, som blev taget op i undervisningen, var emner, som eleverne skulle arbejde med i butikken de efterfølgende dage. Elevernes indgang til opgaverne blev derfor mere seriøs, da de ikke skulle lave en opgave for opgavens skyld eller for at øve sig, men fordi de skulle bruge resultatet. Resultatet på opgaven kunne ses på omsætningen dagen efter. Hvis deres markedsføring havde været god, kom der kunder og omvendt. Hvis de havde lavet forkerte kalkulationer på deres varer, fik det absolut konsekvens i deres regnskab, osv.

Der var lagt en plan for forløbet, så det passede med de faglige kompetencer. Eleverne fik en helt anden forståelse af, hvorfor man i de forskellige fag, arbejder som man gør – altså en forståelse for den fagfaglige kompetence, som ofte først opnås i hovedforløbet på en HG-uddannelse, da teori og praksis er delt op uddannelsesmæssigt, som det er. Drengene nød hverdagen i butikken, og sjældent var så meget læring set komme i anvendelse. Eleverne, som gik på 3. semester i forløbet, havde sjældent været så aktive, og deres ansvarlighed og fremmøde var konstant stigende. De var stolte af deres arbejde, og de blev gode rollemodeller for andre elever.

Projektleder: Michael Fjeldsted, [mfpe@tietgen.dk](mailto:mfpe@tietgen.dk)