

Razvoj kompetencije poduzetništvo kod djece školskog uzrasta

Kus, Dea

Master's thesis / Diplomski rad

2022

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, Faculty of Humanities and Social Sciences / Sveučilište u Zagrebu, Filozofski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:131:986397>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-07-18**



Sveučilište u Zagrebu
Filozofski fakultet
University of Zagreb
Faculty of Humanities
and Social Sciences

Repository / Repozitorij:

[ODRAZ - open repository of the University of Zagreb
Faculty of Humanities and Social Sciences](#)



SVEUČILIŠTE U ZAGREBU
FILOZOFSKI FAKULTET
ODSJEK ZA INFORMACIJSKE I KOMUNIKACIJSKE
ZNANOSTI

SMJER BIBLIOTEKARSTVO

Akademska godina 2021. / 2022.

Dea Kus

Razvoj kompetencije poduzetništvo kod djece školskog uzrasta

Diplomski rad

Mentor: prof. dr. sc. Mihaela Banek Zorica

Zagreb, studeni 2021.

Izjava o akademskoj čestitosti

Izjavljujem da je ovaj rad rezultat mog vlastitog rada koji se temelji na istraživanjima te objavljenoj i citiranoj literaturi. Izjavljujem da nijedan dio rada nije napisan na nedozvoljen način, odnosno da je prepisan iz necitiranog rada, te da nijedan dio rada ne krši bilo čija autorska prava. Također izjavljujem da nijedan dio rada nije korišten za bilo koji drugi rad u bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj ili obrazovnoj ustanovi.

(potpis)

Ovaj rad nastajao je u trenucima velike radosti i snažne boli. Zahvaljujem se mojem zaručniku i cijeloj mojoj dragoj obitelji na velikoj podršci i osnaživanju tijekom pisanja. Kažu da se u najtežim trenucima prepoznaju istinski dobre duše. Posebno velika zahvala mojoj mentorici koju zbog poznate novonastale Covid situacije nikada uživo nisam upoznala, a taknula je najdublji dio moje duše i pokazala da život može biti veličanstven, a ljudi predivni.

Sadržaj:

1. UVOD	1
2. MOTIVACIJA	3
3. KREATIVNOST.....	4
4. INOVATIVNOST.....	6
5. PODUZETNIŠTVO.....	8
5.1. PODUZETNIK	8
5.1.1. Razlika između poduzetnika i menadžera.....	10
6. PODUZETNIŠTVO U ŠKOLI.....	11
6.1. PREPORUČENE KOMPETENCIJE ZA CJELOŽIVOTNO UČENJE	11
6.1.1. Dualni pristup.....	12
6.2. RAZVOJ PODUZETNIČKE KOMPETENCIJE UČENIKA	13
6.3. STRATEGIJA UČENJA ZA PODUZETNIŠTVO	14
6.4. HRVATSKI NACIONALNI OKVIRNI KURIKULUM.....	14
6.4.1. Multidisciplinarni pristup u Europi.....	15
6.5. PODUZETNIŠTVO U JEDNOM OD NAJUSPJEŠNIJIH OBRAZOVNIH SUSTAVA	16
6.6. MEĐUPREDMETNA TEMA PODUZETNIŠTVO U HRVATSKOJ.....	17
7. TREBA LI DJECU ŠTITITI OD POGREŠAKA?	18
7.1. BETTE NESMITH GRAHAM I POGREŠKE U TIPKANJU.....	18
7.2. SPENCER SILVER I SUPER LJEPILO	19
8. ŠTO ŽELIM BITI KAD ODRASTEM	20
8.1. SUPEROVA TEORIJA PROFESIONALNOG RAZVOJA	20
9. UTJECAJ ŠKOLSKE KNJIŽNICE NA RAZVOJ UČENIKOVIH KOMPETENCIJA	23
9.1. ULOGA ŠKOLSKOG KNJIŽNIČARA U RAZVIJANJU KOMPETENCIJA KOD DJECE.....	24
9.2. SURADNJA KNJIŽNIČARA I RAVNATELJA	25
9.3. SURADNJA KNJIŽNIČARA I UČITELJA	25
9.4. SURADNJA IZVAN ŠKOLE	26
10. TRANSFER UČENJA.....	27
10.1. ALTERNATIVNE ŠKOLE I PRISTUPI UČENJU	27
11. UČENJE ZA PODUZETNIŠTVO	29
11.1. UČENIČKA ZADRUGA	29

11.1.1. ULOGE U ZADRUZI (TIMU).....	31
12. METODE SMIŠLJANJA PODUZETNIČKIH IDEJA (TEHNIKE KREATIVNOG RJEŠAVANJA PROBLEMA).....	32
12.1. BRAINSTORMING ILI OLUJA U MOZGU	32
12.2. OBRNUTI BRAINSTORMING	33
12.3. BRAINWRITING.....	33
12.4. GORDONOVA METODA.....	34
12.5. METODA KONTROLNE LISTE	34
12.6. SLOBODNO ASOCIRANJE	35
12.7. METODA PRISILNIH/SLUČAJNIH VEZA.....	35
12.8. PRISTUP VELIKOG SNA.....	36
13. EVALUACIJA I PROCJENA UČENIČKOG RADA	37
14. ZAKLJUČAK.....	39
15. LITERATURA	40

1. UVOD

Odabir zanimanja u prošlim vremenima bio je određivan prema društvenom položaju i situaciji u kojoj se obitelj nalazila u određenom trenutku. Zanimanja su se često prenosila s roditelja na djecu. Pretpostavka je da su u prošlosti iz nadimaka nastajala i poznata današnja prezimena kao što su Kožar – izrađivač kože, Užar – izrađivač uža, Sabo – mađarski krojač, Kovač – osoba koja kuje željezo (njem. Schmidt; eng. Smith) i slično.¹ Prezimena koja postoje i danas svjedoče nam čime su se ljudi bavili u prošlosti. Pojava industrijalizacije u 19. stoljeću uvela je mnoge promjene. Tradicionalna zanimanja počela su izumirati jer za njima više nije bilo realne potrebe, a nastala su neka nova koja se više nisu mogla nasljeđivati. Sve to dovelo je do velikog preokreta. Odabirom novih zanimanja ljudi su dobili priliku potpuno promijeniti svoj život.

Nekada, u ne tako davnim vremenima, po završetku školovanja pojedinac bi se zaposlio u struci i na istom radnom mjestu proveo cijeli svoj radni vijek. Danas je situacija bitno drugačija. Teško se pronalazi posao u struci, a za vrijeme radnog vijeka pojedinac promijeni nekoliko radnih mjesta i zanimanja prije nego li se negdje stacionira i zaposli na neodređeno vrijeme. Nerijetko se mora prekvalificirati ili završiti dodatni studij ne bi li se uspio zaposliti i zadržati posao. Smanjena ponuda poslova uzrokuje otežan pronalazak poslova na tržištu rada. Poslovi i zanimanja koja obavljamo za svojega života nazivaju se karijera.²

Poduzetničko učenje primjenjuje se na različite načine u osnovnoškolskom obrazovanju u Hrvatskoj. Najviše elemenata poduzetništva pronalazimo u predmetima tehnička i likovna kultura, iako su zastupljeni i u drugim predmetima. Brojne nastavne jedinice kroz funkcionalne i odgojne zadatke obrađuju neki dio poduzetništva. Učitelji razvojem inovativnosti, kreativnosti i inicijative kod djece potiču razvoj osobina koje su potrebne za bavljenje poduzetništvom.³ Dugi niz godina kroz izvannastavne aktivnosti u Hrvatskoj djeluju školske zadruge. One okupljaju djecu i uče ih za život i rad koji ih čeka u budućnosti. Knjižničar također može mnogo postići u razvoju kompetencije poduzetništvo kod učenika. Dobar knjižničar privući će veliki broj djece u knjižnicu, a provođenjem brojnih

¹ Šimunović, P. Hrvatska prezimena. Zagreb : Golden marketing-Tehnička knjiga, 2006., str. 16, 22, 25, 26

²Šverko, B. Ljudski potencijali : usmjeravanje, odabir i osposobljavanje. Zagreb : Hrvatska sveučilišna naklada, 2012., str. 17

³ Vrančić, M. Budimo poduzetni! : učenje za poduzetništvo u osnovnoj školi. Zagreb : Inspired By Learning, 2013., str 1

radionica, kako sam, tako i u suradnji s drugim suradnicima u školi doprinijeti će razvoju i usmjeravanju učenikovih ideja, kreativnosti, znanja i životnih ciljeva.

Učenici po završetku osnovne škole donose odluke za koje zanimanje će se opredijeliti i obrazovati, a po završetku srednjoškolskog obrazovanja nastoje pronaći posao i zaposliti se. Njihova sposobnost da se mijenjaju u skladu s promjenama oko njih omogućit će im sretan i ispunjen život. Tako se i danas odluka o odabiru zanimanja smatra jednom od najvažnijih odluka u životu.⁴ Ona bitno određuje i utječe na čitav život pojedinca. Formira njegov ugled u društvu, određuje sliku o sebi, okuplja ljude s kojima sklapa prijateljstva i određuje materijalni status. Idealno bi bilo kada bi svatko smisljeno odabirao zanimanje koje će odgovarati njegovim osobinama ličnosti, sposobnostima i afinitetima. Nažalost, istraživanja pokazuju da su mnogi ljudi zbog brzopletih odluka nezadovoljni odabirom zanimanja i rado bi promijenili svoj prvotni odabir da za to imaju priliku.⁵ Takve okolnosti ostavljaju velike posljedice na društvenu zajednicu. Nezadovoljna osoba će biti manje produktivna, često izostajati s posla, doživljavati više povreda na radu ili lako napustiti firmu.

⁴Šverko, B. Ljudski potencijali : usmjeravanje, odabir i osposobljavanje. Zagreb : Hrvatska sveučilišna naklada, 2012., str. 17

⁵ Šverko, B. Ljudski potencijali : usmjeravanje, odabir i osposobljavanje. Zagreb : Hrvatska sveučilišna naklada, 2012., str. 18

2. MOTIVACIJA

„Motivacija je ono što te tjera da počneš. Navika je ono što te tjera da nastaviš.“

Anonimni autor

Jensen tvrdi kako se Skinnerova teorija biheviorizma, kojom se pozitivna ponašanja nagrađuju, a negativna kažnjavaju, ne može učinkovito primjenjivati na učenike.⁶ On smatra da nagrade stvaraju nesigurnost i anksioznost u umu učenika. Samim time kreativnost, pamćenje i sposobnost mišljenja višeg reda su potisnuti.⁷ Učenje treba postati smisleno, zabavno i relevantno. Važno je pružiti mogućnost za grupni rad jer se tako postiže međusobna ovisnost i socijalno povezivanje što je nekim učenicima na vrhu prioriteta. Zanimljivim pričama koje nadahnjuju, debatama, igrama, proslavama i povratnim informacijama može se potaknuti interes učenika.

Isto je i kada govorimo o poduzetništvu. Postoje dvije vrste motivacija za pokretanje poduzetničkog projekta, proaktivna i reaktivna. Proaktivnu motivaciju čine bolja zarada, sigurnost u poslu, dokazivanje, umrežavanje, fleksibilan raspored u radu, ostvarivanje poticaja ili poreznih olakšica. Reaktivni razlozi su teško nošenje s autoritetima, česti otkazi, loši međuljudski odnosi na poslu, česte promjene radnika koje uzrokuju da se osoba osjeća zabrinuto za egzistenciju i slično.

Ercegović navodi da u svojem poslu istinski uživa samo 10% ljudi, a svoju životnu strast slijedi samo 5% ljudi.⁸ Ista autorica tvrdi da je najbolje vrijeme za otvaranje vlastitoga posla između 39 i 45 godina.⁹ Za uspjeh je potrebna radost, osjećaj da rastemo, doprinosimo, da smo ispunjeni i da smo dio nečega što ima smisla.

⁶ Jensen, E. Super-nastava : nastavne strategije za kvalitetnu školu i uspješno učenje. Zagreb : Educa, 2003., str. 269

⁷ Jensen, E. Super-nastava : nastavne strategije za kvalitetnu školu i uspješno učenje. Zagreb : Educa, 2003., str. 269

⁸ Ercegović, K. Najjači si kad si svoj : ljudska strana biznisa. Zagreb : Belettra, 2018., str. 21

⁹ Ercegović, K. Najjači si kad si svoj : ljudska strana biznisa. Zagreb : Belettra, 2018., str. 34

3. KREATIVNOST

Kreativnost je bitna odlika uspješnog poduzetnika. Dječja kreativnost vidljiva je u igri. Igra je prirodna aktivnost svakog djeteta. Kroz igru upoznaju svijet oko sebe, smišljaju nove ideje, preuzimaju uloge i odgovornosti. Ona najviše uče i povezuju znanja kada su opuštena i kada se zabavljaju. Kao i djeca, dobar poduzetnik mora se igrati cijeloga života.

Kreativnost je vještina koju se često koristi kao sinonim za inovativnost. Prema Srići „kreativnost je sposobnost proizvodnje novih ideja neovisno o njihovoj eventualnoj primjenjivosti.“¹⁰ Ona je vještina koja se vježbom razvija i koju se može naučiti.¹¹ „Kreativnost je sposobnost korištenja mašte u svrhu razvijanja novih ideja i rješenja.“¹² Osim pojma kreativnosti u novije vrijeme postoji i pojam kreativna inteligencija. Kreativna inteligencija je sposobnost osmišljavanja novih ideja, rješavanja problema na kreativan način i postizanja da se u ponašanju, mašti i učinkovitosti bude drugačiji od drugih.¹³ Lijeva polutka mozga fokusirana je na intelektualne i poslovne djelatnosti, dok je desna polutka, ona umjetnička, bazirana na emocijama i kreativnosti. Često se smatra da većina osoba ima dobro razvijenu ili jednu ili drugu polutku mozga. Dobar primjer te teze je školstvo koje obrazovanje povezuje s lijevom korteksom mozga. Često se u školstvu djecu koja su maštovita, znatiželjna i zaigrana smatra hiperaktivnom, zločestom ili zaostalom. Umjetnike se smatra neurednima, nespretnima, bez smisla za organizaciju, te slabe memorije i logike. Najžalosnija je, prema Buzanu, činjenica da na milijune studenata umjetnosti pokušava živjeti upravo u skladu s tom vizijom. Svi oni se odbijaju služiti brojevima, logikom, riječima i organiziranim oblicima, a u mislima stvaraju samo prolazne slike.¹⁴ S druge strane, literatura navodi da se dobar kreativac podjednako koristi lijevom i desnom polutkom mozga, kreira mentalne mape, širi ideje, fleksibilan je, originalan, lako se izražava i koristi mozak kao stroj za asociiranje.¹⁵ Najpoznatiji kreativni genij u povijesti čovječanstva za kojeg se smatra da se podjednako koristio lijevom i desnom polutkom mozga bio je Leonardo Da Vinci. On je u

¹⁰ Ribić, D.; Pleša Puljić, N. Osnove poduzetništva. Zagreb : Školska knjiga, 2020., str. 106

¹¹ Ribić, D.; Pleša Puljić, N. Osnove poduzetništva. Zagreb : Školska knjiga, 2020., str. 106

¹² Byers, T. H.; Dorf, R. C.; Nelson, A. J. Tehnološko poduzetništvo : od ideje do tvrtke. Zagreb : Tehničko veleučilište u Zagrebu, 2015., str. 178

¹³ Buzan, T. Moć kreativne inteligencije : 10 načina pronalaska vlastite kreativne genijalnosti. Zagreb : Veble commerce, 2004., str 10

¹⁴ Buzan, T. Moć kreativne inteligencije : 10 načina pronalaska vlastite kreativne genijalnosti. Zagreb : Veble commerce, 2004., str 28

¹⁵ Buzan, T. Moć kreativne inteligencije : 10 načina pronalaska vlastite kreativne genijalnosti. Zagreb : Veble commerce, 2004., str 11

svojemu radu spajao umjetnost i tehnologiju.¹⁶ Buzan navodi da su istraživanja pokazala da ljudi koji nisu bili vješti u slikarstvu niti uspješno stvarali mentalne slike, nakon poduke iz tih područja, postali bi uspješniji s riječima i brojevima, a često i kreativniji.¹⁷ Kao što su svi dijelovi našega tijela stvoreni da funkcioniraju zajedno kao jedan sustav, tako se i polutke mozga trebaju razvijati i koristiti ujednačeno ako ga želimo učinkovito upotrebljavati.

¹⁶ Drucker, P. F. Inovacije i poduzetništvo : praksa i načela. Zagreb : Globus, 1992., str. 128

¹⁷ Buzan, T. Moć kreativne inteligencije : 10 načina pronalaska vlastite kreativne genijalnosti. Zagreb : Veble commerce, 2004., str 22

4. INOVATIVNOST

Inovativnost je pretvaranje kreativne ideje u proizvod ili uslugu.¹⁸ Inovatori ne imitiraju druge, oni istražuju nove ideje. Inovativnost je najveća i najprepoznatljivija karakteristika poduzetnika. Ona njega i njegov proizvod/izum izdvaja u moru svih drugih koji su slični. Inovator može osmisliti izum koji će doprinijeti razvoju civilizacije, dovesti do mnogih promjena i velikog razvoja. „Međutim, treba naglasiti da se u praksi poslovanja uloga poduzetnika često razlikuje od uloge inovatora, budući da ljudi koji raspolažu novcem ne moraju biti obdareni svojstvom inovativnosti. Poduzetništvo, vlasništvo i menadžment mogu biti sasvim razdvojeni. Vlasnički rizik ne mora padati na poduzetnika, a poduzetnik ne mora biti menadžer.“¹⁹ Inovacija je završni proizvod inovativnosti koja ne prestaje. Ograničenja u inovaciji ne postoje. Kada se na tržištu pojavi nešto novo uskoro se javljaju i novi inovatori tzv. „imitatori“ koji nastoje kopirati i proizvesti slično, te time ostvariti dobit za svoju kompaniju. Dok kratkoročno imitatori mogu nadjačati inovatore, dugoročno inovatori imaju veću korist od imitatora.²⁰ Zato oni koji žele zadržati i održati prednost neprekidno osmišljavaju nešto novo i sustavno rade na novim idejama. Prema Škrtić i Vouk, suvremeni znanstvenik Peter Drucker poduzetnike povezuje s ovim inovacijskim izazovima:²¹

- ✓ Nepredvidivost uspjeha i neuspjeha
- ✓ Nesklad između buduće i sadašnje realnosti
- ✓ Inovacije vezane uz potrebe određenog procesa
- ✓ Promjene u proizvodnji i tržišnoj strukturi
- ✓ Demografske promjene
- ✓ Nove spoznaje i znanja
- ✓ Promjene u razmišljanjima

Poznati izum koji je omogućio razvoj općeg školovanja bio je udžbenik, odnosno čitanka iz latinskog.²² Sredinom 17. stoljeća izumio ga je češki reformator Jan Amos Komensky. Drucker tvrdi kako bez udžbenika jedan dobar nastavnik ne može podučavati više od jednog ili dva učenika, dok uz udžbenik čak i veoma loš nastavnik može poučavati

¹⁸ Ribić, D.; Pleša Puljić, N. Osnove poduzetništva. Zagreb : Školska knjiga, 2020., str. 106

¹⁹ Škrtić, M.; Vouk, R. Osnove poduzetništva i menadžmenta. Zagreb : Katma d.o.o., 2006., str. 8

²⁰ Buble, M.; Kružić, D. Poduzetništvo : realnost sadašnjosti i izazov budućnosti. Zagreb : RRI plus, 2006., str. 43

²¹ Škrtić, M.; Vouk, R. Osnove poduzetništva i menadžmenta. Zagreb : Katma d.o.o., 2006., str. 9

²² Drucker, P.F. Inovacije i poduzetništvo : praksa i načela. Zagreb : Globus, 1992., str 38

tridesetero učenika.²³ Inovaciju, naravno, nije dovoljno samo osmisliti, treba ju i realizirati. Drucker²⁴ navodi primjer Britanaca koji nisu znali iskoristiti izum penicilin koji je otkrio njihov sunarodnjak Alexander Fleming.²⁵ Smatrali su da nije profitabilan pa se nisu niti potrudili pozabaviti tehnologijom fermentacije. Njihov izum preuzeli su Amerikanci, točnije Pfizer. Istražili su načine fermentacije i postali svjetski poznati proizvođač penicilina. Možemo zaključiti da inovativnost i dobra procjena poslovnih pojedinaca izravno utječe na gospodarski razvoj zemlje u kojoj inovacija nastaje.

²³ Drucker, P.F. Inovacije i poduzetništvo : praksa i načela. Zagreb : Globus, 1992., str 38

²⁴ Jedan od najpoznatijih američkih stručnjaka iz područja upravljanja.

²⁵ Drucker, P.F. Inovacije i poduzetništvo : praksa i načela. Zagreb : Globus, 1992., str 113

5. PODUZETNIŠTVO

Poduzetništvo se kao djelatnost počelo javljati u 12. stoljeću u Italiji, a u 15. stoljeću širi se kao masovna pojava. U početku se poduzetništvo odnosilo na trgovanje hranom i neobnovljivim resursima između klanova i plemena u svrhu preživljavanja.²⁶ Poduzetnici ranog trgovačkog tipa bili su feudalci, gusari, državni činovnici, špekulanti, te trgovci i obrtnici koji postoje i danas.²⁷ Trgovalo se krznom, medom, životinjama, robovima i sl. Kasnije su nastali ranokapitalistički poduzetnici koji su vršili razmjenu dobara. Europski proizvodi razmjenjivali su se za tropske i subtropske.²⁸

Danas je situacija malo drugačija. Poduzetništvo je jedna od osam temeljnih životnih kompetencija. Ono je važno za čitavo društvo i obuhvaća svu ljudsku djelatnost. Poduzetništvo je prisutno u ekonomiji, industriji, obrazovanju, arhitekturi, medicini i dr. Zanimljivo je brojnim znanostima, posebno društvenim u koje spadaju psihologija, antropologija, sociologija i pravo.²⁹ Kuvačić navodi da je „poduzetništvo aktivnost pojedinca ili skupine ljudi koji koristeći neku ideju, ulažući kapital u njezinu realizaciju te preuzimajući sav rizik, stvaraju proizvod ili uslugu od prodaje kojih očekuju dobit.“³⁰ Poduzetništvo, prema Škrtić i Vouk, „uključuje sve djelatnosti poduzetnika usmjerene na ulaganja i kombinaciju potrebnih inputa, širenja na nova tržišta, stvaranje novih proizvoda, novih potrošača i novih tehnologija.“³¹ Škrtić i Mikić poduzetništvo definiraju kao proces koji nastaje inicijativom koja nudi inovativnost i stalno traganje za nečim novim.³²

5.1. PODUZETNIK

Najvažniji faktor svakog poduzetničkog pothvata je poduzetnik. Svojim iskustvom, kreativnošću, idejom, vizijom i znanjem stvara nove stvari ili prilike kojima ostvaruje zaradu.

²⁶ Škrtić, M.; Mikić, M. Poduzetništvo. Zagreb : Sinergija, 2011., str. 81

²⁷ Škrtić, M.; Vouk, R. Osnove poduzetništva i menadžmenta. Zagreb : Katma d.o.o., 2006., str. 24

²⁸ Škrtić, M.; Mikić, M. Poduzetništvo. Zagreb : Sinergija, 2011., str. 82

²⁹ Buble, M.; Kružić, D. Poduzetništvo : realnost sadašnjosti i izazov budućnosti. Zagreb : RRiF plus, 2006., str. 2

³⁰ Kuvačić, N. Poduzetnička biblija. Split : Beretin, 2005., str. 23

³¹ Škrtić, M.; Vouk, R. Osnove poduzetništva i menadžmenta. Zagreb : Katma d.o.o., 2006., str. 20

³² Škrtić, M.; Mikić, M. Poduzetništvo. Zagreb : Sinergija, 2011., str. 2

Pojam poduzetnika prvi je u ekonomsku znanost uveo Richard Cantillon 1725. godine u svojem djelu „Rasprava o naravi trgovine“.³³ Postoje mnoge definicije ove riječi. Jedna od njih kaže da je riječ poduzetnik (*eng. entrepreneur*) nastala od francuskih riječi *entre* koja u prijevodu znači između i *prendre* što prevedeno na hrvatski jezik znači uzeti.³⁴ Tom riječju opisivalo se ljude koji su bili spremni riskirati u odnosima prodavatelj-kupac i koji su hrabro ulazili u nove poslovne poduhvate. „Poduzetnik je osoba koja organizira poslovni poduhvat, ostvaruje ga i preuzima odgovornost i rizik, kao primjerice Henry Ford ili Steven Jobs.“³⁵ Riječ poduzetnik se u prošlosti odnosila isključivo na osobe koje su same stvorile svoje poduzeće. Danas suvremene definicije poduzetnikom nazivaju „osobu koja pokreće, organizira, vodi i preuzima rizik poslovnih pothvata.“³⁶ Mnoge poduzetničke ideje završe neuspješno, što potvrđuje da nije jednostavno biti efikasan i uspješan poduzetnik. Veliku ulogu u uspjehu ima dobra strategija poslovanja. David C. McClelland navodi šest osobina poduzetnika koje su ključne za uspjeh:³⁷

- Odgovornost,
- Inovativnost,
- Upornost u radu,
- Samouvjerenost,
- Razumno preuzimanje rizika,
- Postavljanje ciljeva.

Pravi poduzetnik nikada ne staje i ne odustaje, čak i kada postigne najbolje rezultate, on nastavlja dalje i traga za novim idejama i prilikama. Poduzetnik treba biti dobar vođa, zadavati dobre zadatke i nuditi rješenja čak i kada je na gubitku jer poduzetništvo predstavlja veliki rizik. Važno je da tamo gdje drugi ljudi vide problem, poduzetnici dolaze do rješenja koja ih dovode do novih kreativnih ideja i uspjeha kojim ostvaruju profit. Cilj im je nadmašiti konkurenciju, a ne oponašati već viđene ideje. Poduzetnička ideja početak je i glavni preduvjet svakog poslovanja. Ovisi o motivaciji i načinu pokretanja posla. Neke osobe kreću u poduzetništvo iz očaja, zbog izgubljenog posla, bolje zarade, promjene adrese stanovanja, izgaranja na poslu, zdravstvenog stanja ili iz jednostavne potrebe za promjenom. Drugi žele preuzeti kontrolu nad vlastitim životom, sami raspoređivati slobodno vrijeme ili dokazati i

³³ Škrtić, M.; Vouk, R. Osnove poduzetništva i menadžmenta. Zagreb : Katma d.o.o., 2006., str. 4

³⁴ Ribić, D.; Pleša Puljić, N. Osnove poduzetništva. Zagreb: Školska knjiga, 2020., str. 9

³⁵ Štefanić, I. Inovativno poduzetništvo : priručnik za studente, inovativne poduzetnike i poduzetne znanstvenike. Osijek : Tera Tehnopolis, 2015., str. 1

³⁶ Škrtić, M.; Vouk, R. Osnove poduzetništva i menadžmenta. Zagreb : Katma d.o.o., 2006., str. 6

³⁷ Škrtić, M.; Vouk, R. Osnove poduzetništva i menadžmenta. Zagreb : Katma d.o.o., 2006., str. 8

pokazati vlastitu sposobnost. Najuspješniji poduzetnici vide daleko u budućnost i imaju vizije koje mijenjaju svijet, a njima samima, iako uz veliki rizik, često donose veliku financijsku dobit.

Primjer uspješnog mladog poduzetnika je Mark Zuckerberg. Dok je studirao na Harvardu, sa skupinom kolega pokrenuo je 2004. godine društvenu mrežu Facebook.³⁸ Bio je to svojevrsni online studentski katalog sa slikama i osnovnim informacijama. Pridobio je i druge studente da financijski podupru i razviju web stranicu. Time je pokazao svoju poduzetničku kompetenciju iskoristivši tehnologiju i inovacije za svoj uspjeh. Godine 2006. odbio je ponudu Yahoo-a od milijardu dolara i 2012. godine vrijednost tvrtke Facebook povećala se na 104 milijarde dolara.³⁹

5.1.1. Razlika između poduzetnika i menadžera

Dobar poduzetnik razlikuje se od dobrog menadžera po tome što svaki posjeduje drugačije odlike. Menadžerom se smatraju osobe koje su u školi bili etiketirani kao bistra djeca i od njih se očekivalo da će u nekom trenutku postati uspješni. Menadžeri su dobri organizatori, dobro se ophode prema drugim ljudima i znaju primijeniti određena stručna znanja.⁴⁰ Suprotno njima, poduzetnikom se smatraju sanjari koji su u nekom trenutku napustili školovanje kako bi mogli pronaći isplativi posao. Stvorili su svoj posao iz ničega i najuspješniji su u rizičnim poslovima. Poduzetnike se smatra teškim osobama i često okolina nema razumijevanja za njih. Karakteristično je za njih da su sanjari i zanesenjaci, ali uvijek dobro znaju što žele. Sve što postižu žele postići sami i na svoj način. Njihov poduzetnički uspjeh izvire iz potrebe da ostvare određeni cilj, odnosno nešto drugačije, bolje, kvalitetnije, nešto što do sada nitko nije ostvario. Oni jednostavno žele uspjeh i znaju kako ga postići. Najveći ponos im stvara činjenica da su svoji gospodari koji su uspjeli isključivo svojim angažmanom i da uvijek mogu više, bolje i upornije.

³⁸ Byers, T. H.; Dorf, R. C.; Nelson, A. J. Tehnološko poduzetništvo : od ideje do tvrtke. Zagreb : Tehničko veleučilište u Zagrebu, 2015., str. 41

³⁹ Byers, T. H.; Dorf, R. C.; Nelson, A. J. Tehnološko poduzetništvo : od ideje do tvrtke. Zagreb : Tehničko veleučilište u Zagrebu, 2015., str. 41

⁴⁰ Škrtić, M.; Vouk, R. Osnove poduzetništva i menadžmenta. Zagreb : Katma d.o.o., 2006., str. 7

6. PODUZETNIŠTVO U ŠKOLI

Rađa li se osoba kao poduzetnik ili se poduzetnik oblikuje obrazovanjem? Istraživanja su pokazala da su poduzetnici genetički veoma slični drugim ljudima i da svatko ima potencijala postati poduzetnikom.⁴¹ Odrastanjem se kod djece razvijaju i uočavaju njihove osobine ličnosti i lako možemo procijeniti koje je dijete introvert, a koje ekstrovert. Neka su djeca samozatajna, šutljiva i nježna dok druga vole privlačiti pažnju na sebe ili nastoje biti odabrani za određenu aktivnost. Ova druga skupina djece uvijek se ističe tako što su glasni i u svemu pokušavaju biti prvi, najbolji ili najvrjedniji. Nije pravilo da takva djeca uvijek postanu poduzetnici, ali edukatori tvrde da uz poticajnu okolinu i podršku najbližih imaju velike izgleda da postanu veoma uspješni.⁴² Stoga za razvoj poduzetništva treba što ranije započeti s učenjem. Pavić i Novosel tvrde da se ovu kompetenciju djecu treba početi učiti od najranije dobi u roditeljskom domu, jer okruženje djeteta bitno utječe na usvajanje znanja.⁴³ Kompetenciju poduzetništvo možemo razvijati kod djece na svakom školskom satu kroz sadržaje kojima mogu razvijati generičke, odnosno opće kompetencije. Neke od tih kompetencija su kreativnost, planiranje, odlučnost, socijalne vještine, samostalnost, energičnost. Uvjerljivost, inovativnost i preuzimanje rizika također su bitne osobine. Navedene osobine čine život lakšim svakom pojedincu, a poduzetnici koji ih posjeduju postižu odlične rezultate u svojem radu. Ljudi koji ih posjeduju veoma su uspješni u svakodnevnom životu u radnjama kao što su plaćanje računa, izrada rasporeda obavljanja kućanskih poslova, obaveza kroz dan i sl. Utvrđeno je da je velika vjerojatnost da će neka osoba postati poduzetnikom ako je u bliskom kontaktu s drugim poduzetnikom kojeg smatra svojim uzorom.⁴⁴

6.1. PREPORUČENE KOMPETENCIJE ZA CJELOŽIVOTNO UČENJE

„Ključne kompetencije su prenosivi multifunkcionalni sklop znanja, vještina i stavova koji su potrebni svim pojedincima za njihovu osobnu realizaciju i razvitak, uključivanje u

⁴¹ Ribić, D.; Pleša Puljić, N. Osnove poduzetništva. Zagreb : Školska knjiga, 2020., str. 34

⁴² Vrančić, M. Budimo poduzetni! : učenje za poduzetništvo u osnovnoj školi. Zagreb : Inspired By Learning, 2013., str 6

⁴³ Pavić, D., Novosel, D. (2012). Poduzetničke vještine u osnovnoj školi-predmetna nastava : primjer dobre prakse. Učenje za poduzetništvo

⁴⁴ Ribić, D.; Pleša Puljić, N. Osnove poduzetništva. Zagreb : Školska knjiga, 2020., str. 34

društvo i zapošljavanje. Treba ih razviti do kraja obveznog obrazovanja ili izobrazbe i predstavljaju temelj za daljnje učenje kao dio cjeloživotnog učenja.⁴⁵ Ova definicija naglašava da su kompetencije prenosive i multifunkcionalne. Preduvjet su za uspjeh u životu, učenju i radu.

Europsko vijeće je 2000. godine u Lisabonu pozvalo države članice, Komisiju i Vijeće na donošenje novog europskog okvira i definiranje osnovnih vještina za cjeloživotno učenje. Osnovana je radna skupina zadužena za razvoj ključnih kompetencija. Radna skupina u prvom izvješću o radu donijela je okvir za osam ključnih kompetencija. Željelo se odgovoriti na pitanje koje su to kompetencije važne za uspjeh u životu i kvalitetno funkcioniranje društva. Kompetencije se odnose na poboljšanje upravljanja svojim učenjem, komunikacijom, te društvenim i međuljudskim odnosima, a učenje dobiva veću važnost od poučavanja.

Međunarodna anketa PISA 2000 navodi kako je stjecanje širih kompetencija važno za uspjeh u učenju.⁴⁶ Kompetencije se nadopunjuju i sve su jednako važne jer potiču uspješnost pojedinca, a time i čitavog društva. Kako bi se olakšale reforme donesen je Europski kompetencijski okvir koji navodi kojih su to osam važnih kompetencija. Nabrojimo ih redom: komuniciranje na materinjem jeziku, komuniciranje na stranom jeziku, matematička pismenost i osnovna znanja iz znanosti i tehnologije, digitalna kompetencija, učiti kako se uči, socijalna i građanska kompetencija, kompetencija poduzetništvo i kulturno izražavanje.⁴⁷

6.1.1. Dualni pristup

Dualni pristup sustavno razvija poduzetničke kompetencije učenika, od jednostavnijih prema višim razinama. Cilj pristupa je da učenici postanu poduzetni na svim razinama. Sastoji se od dva područja.

⁴⁵Prema Europskom referentnom okviru (Europska komisija, 2004.) – osam temeljnih životnih kompetencija: komunikacija na materinjem jeziku, komunikacija na stranim jezicima, matematička pismenost, znanost i tehnologija, digitalne kompetencije, učiti kako učiti (sposobnost učenja), interpersonalne, interkulture, socijalne i građanske kompetencije, poduzetništvo, sposobnost kulturnog ophođenja.

⁴⁶ Prema Europskom referentnom okviru (Europska komisija, 2004.) – osam temeljnih životnih kompetencija: komunikacija na materinjem jeziku, komunikacija na stranim jezicima, matematička pismenost, znanost i tehnologija, digitalne kompetencije, učiti kako učiti (sposobnost učenja), interpersonalne, interkulture, socijalne i građanske kompetencije, poduzetništvo, sposobnost kulturnog ophođenja.

⁴⁷ Prema Europskom referentnom okviru (Europska komisija, 2004.) – osam temeljnih životnih kompetencija: komunikacija na materinjem jeziku, komunikacija na stranim jezicima, matematička pismenost, znanost i tehnologija, digitalne kompetencije, učiti kako učiti (sposobnost učenja), interpersonalne, interkulture, socijalne i građanske kompetencije, poduzetništvo, sposobnost kulturnog ophođenja.

Prvo područje razvija opće generičke, transverzalne karakteristike u koje spadaju inovativnost, samopouzdanje, kreativnost, komunikativnost, odlučnost, snalažljivost, odgovornost i sl. Navedene karakteristike najvažnije su kompetencije za samostalan život, permanentno obrazovanje i kvalitetno integriranje u socijalnu i ekonomsku zajednicu. Ove karakteristike su prisutne u svim područjima obrazovanja, bilo da su interdisciplinarne ili multidisciplinarne. Važnu ulogu u razvoju tih kompetencija ima učitelj koji nastoji usavršiti navedene opće vještine. Koriste se u nižim razredima.

Drugo područje razvija specifična znanja i vještine koje su vezane uz poduzetničku djelatnost. Mladim ljudima ovo područje omogućava da budu aktivni sudionici društva i možebitni poduzetnici koji su spremni iskoristiti poslovne prilike i izgraditi posao. Ovi sadržaji namijenjeni su višim razinama obrazovanja, ali mogu se primijeniti i u osnovnoj školi u pojedinim zemljama.

6.2. RAZVOJ PODUZETNIČKE KOMPETENCIJE UČENIKA

Razvijene zemlje svjesne su da trebaju ulagati u znanje i obrazovanje ako žele imati društvo prilagodljivo promjenama i ubrzanom napretku. Nastankom novih tehnologija povećala se potreba za usvajanje novih znanja. Informacije se šire nevjerojatnom brzinom i sve je mnogo dostupnije. Za razvoj privrede potrebni su ljudi željni znanja koji će sve naučeno primjenjivati u svom radu i osmišljavati nove ideje kojima će mijenjati svijet.

„Poduzetnička kompetencija odnosi se na sposobnost pojedinca da ideje pretvori u djelovanje te uključuje stvaralaštvo, inovativnost i spremnost na preuzimanje rizika, te sposobnost planiranja i vođenja projekata radi ostvarivanja ciljeva.“⁴⁸ Broj nezaposlenih ljudi neprestano raste. Bez obzira na stručnu spremu, sve je teže pronaći posao. Država u kojoj je potrebno povećati gospodarski razvoj treba se orijentirati na obrazovanje mladih koji će jednoga dana postati poduzetnici spremni na preuzimanje rizika i donošenje kvalitetnih poslovnih odluka. Nastankom novih firmi stvorit će se potreba za novim radnim mjestima, a mladi ljudi dobit će priliku dokazati se i utjecati na sveukupni razvoj gospodarstva zemlje u kojoj žive.

⁴⁸ Vojnović, N., Manojlović, S. (2011). Psihološki aspekti poduzetničke kompetencije učenika utvrđeni strateškom aktima i očekivana ograničenja u njihovoj provedbi. Učenje za poduzetništvo

6.3. STRATEGIJA UČENJA ZA PODUZETNIŠTVO

Strategija je donesena 2010. godine. Predviđeno vrijeme realizacije bilo je do 2014. godine. Donijela ju je Hrvatska vlada, a glavni su joj ciljevi:

- ✓ razvoj pozitivnog stava javnosti o permanentnom učenju za poduzetništvo i stvaranje poticajne društvene klime za uvođenje poduzetništva u škole;
- ✓ učenje i osposobljavanje za poduzetništvo trebaju postati glavne kompetencije u svim sferama formalnog, neformalnog i informalnog školovanja

Ispunjavanje ovih ciljeva trebalo bi dovesti do veće proizvodnje i izvoza, zapošljavanja izučenog radnog kadra i povećanja konkurentnosti našeg gospodarstva na tržištu. Za provedbu Strategije potrebno je:⁴⁹

- motivirati učitelje i odgojitelje da poduzetništvo uključe u svoje planove;
- ojačati suradnju s institucijama, gospodarskim subjektima i organizacijama;
- stvoriti takvu „Poduzetničku školu“, odnosno školsko ozračje koje podupire razmišljanje na poduzetnički način.

Aktivnosti za realizaciju Strategije temeljile su se na Nacionalnom okvirnom kurikulumu za predškolski odgoj i obrazovanje, te opće i srednjoškolsko obrazovanje.⁵⁰

6.4. HRVATSKI NACIONALNI OKVIRNI KURIKULUM

Nacionalni kurikulum važan je obrazovni dokument u državi. Nacionalni je jer se donosi usuglašeno na razini cijele države i uvid u sadržaj ima svaki građanin. Okvirni je jer obuhvaća najširi okvir iz suvremenih odgojno-obrazovnih područja. Riječ kurikulum je orijentirana na rast, odnosno odgoj i obrazovanje djeteta, to je učenje koje je usmjereno na dijete. Na osnovu Nacionalnog kurikulumu izrađuje se školski kurikulum. „Središnji dio Nacionalnoga okvirnoga kurikulumu čine učenička postignuća za odgojno-obrazovna područja, razrađena po odgojno-obrazovnim ciklusima te opisi i ciljevi međupredmetnih tema

⁴⁹ Vrančić, M. Budimo poduzetni! : učenje za poduzetništvo u osnovnoj školi. Zagreb : Inspired By Learning, 2013., str 15

⁵⁰ Vrančić, M. Budimo poduzetni! : učenje za poduzetništvo u osnovnoj školi. Zagreb : Inspired By Learning, 2013., str 16

koje su usmjerene na razvijanje ključnih učeničkih kompetencija.⁵¹ Nacionalni okvirni kurikulum određuje šest međupredmetnih tema za razvoj ključnih kompetencija:⁵²

- Poduzetništvo;
- Učiti kako učiti;
- Osobni i socijalni razvoj;
- Informacijsko-komunikacijska tehnologija;
- Zdravlje, sigurnost i zaštita okoliša;
- Građanski odgoj.

Obrazovna područja i predmeti se najbolje povezuju u cjelinu pomoću međupredmetnih tema. Korelacijom učenici dobivaju uvid u sadržaj iz različitih kutova i tako razvijaju kompetencije za permanentno učenje. Osim u sklopu nastavnih predmeta kompetencije se mogu stjecati i putem izborne, fakultativne nastave, izvannastavnih aktivnosti ili projekata.⁵³

6.4.1. Multidisciplinarni pristup u Europi

Obrazovni sustavi u Europi izgrađuju svoje mehanizme za poučavanje poduzetništva u školama. Nadograđuju postojeće modele i istražuju mogućnosti za uvođenje novih. Nastoje koristiti inovativne i poduzetničke metode koje su primjerene razini obrazovanja učitelja, financijskim mogućnostima i potrebama lokalne zajednice, te ukoliko je moguće u skladu s tradicijom. Važne poduzetničke vještine kod djece se razvijaju u mlađoj životnoj dobi i većina država smatra da učenici trebaju imati osigurano obrazovanje za poduzetništvo na svim razinama obrazovanja. Usprkos tome, još uvijek nije dostignuta ta razina obrazovanja. Europska komisija provela je istraživanja o nacionalnim strategijama poduzetničkog obrazovanja. Dobiveni rezultati pokazuju da strategije nisu unificirane u zemljama Europske unije i da ih je samo mali broj zemalja uspio kvalitetno razviti. Takvi sadržaji se u nekim zemljama vode kao izborni sadržaji dok se u drugim zemljama uvrštavaju u obvezne

⁵¹ Ministarstvo znanosti, obrazovanja i sporta Republike Hrvatske. Nacionalni okvirni kurikulum : za predškolski odgoj i obrazovanje te opće obvezno i srednjoškolsko obrazovanje. http://mzos.hr/datoteke/Nacionalni_okvirni_kurikulum.pdf Pristupljeno 9.10.2021. (str. 18)

⁵² Ministarstvo znanosti, obrazovanja i sporta Republike Hrvatske. Nacionalni okvirni kurikulum : za predškolski odgoj i obrazovanje te opće obvezno i srednjoškolsko obrazovanje. http://mzos.hr/datoteke/Nacionalni_okvirni_kurikulum.pdf Pristupljeno 9.10.2021. (str. 18)

⁵³ Ministarstvo znanosti, obrazovanja i sporta Republike Hrvatske. Nacionalni okvirni kurikulum : za predškolski odgoj i obrazovanje te opće obvezno i srednjoškolsko obrazovanje. http://mzos.hr/datoteke/Nacionalni_okvirni_kurikulum.pdf Pristupljeno 9.10.2021. (str. 18)

predmete. U većini država prevladava cross-curricularni pristup, odnosno multidisciplinarni sustav. Za razvoj kompetencije poduzetništvo potrebno je izaći iz učionice i povezati se s lokalnom zajednicom i firmama koje unutar nje djeluju. Takvo obrazovanje imalo bi veliki utjecaj na učenje i poučavanje od osnovne škole, preko strukovnog obrazovanja pa sve do fakulteta. Uspjeh je moguć ako se udruže škole, učenici, roditelji te lokalne i poslovne zajednice, a Vlada im sve to omogućiti.

6.5. PODUZETNIŠTVO U JEDNOM OD NAJUSPJEŠNIJIH OBRAZOVNIH SUSTAVA

Najbolje rezultate iz matematike, čitalačke pismenosti i prirodnih znanosti postižu Finski učenici. Mnogi edukatori zato putuju u Finsku kako bi pratili rad škola i njihov način obrazovanja. Finci se zalažu da svakom djetetu treba biti omogućeno obrazovanje u dobrim školama. Finska obrazovanje za poduzetništvo integrira u kurikulum kao cross-curricularnu temu koja se na nižoj razini zove Uključivanje u građanstvo i poduzetništvo, a na višoj razini Aktivno građanstvo i poduzetništvo.⁵⁴ Time se cilja na uključivanje poduzetništva u sve razine školovanja i poboljšava suradnja između škola i budućih radnih mjesta. Poduzetnički sadržaji raspoređeni su prema mogućnostima predmeta i razvojnoj dobi učenika. Međupredmetna povezanost sadržaja učenike priprema za razvoj sposobnosti potrebnih za aktivno građanstvo te osmišljavanje i razvijanje inovativnih poduzetničkih metoda. Njihove škole učenika odgajaju da postane inicijativan, angažiran i nezavisan građanin koji je svjestan svih mogućnosti koje mu se nude. Cilj je da učenici uče o važnosti rada, demokracije, načinima na koje funkcionira društvo i kako se može djelovanjem u zajednici i društvu doprinijeti svojoj i općoj dobrobiti. Škole imaju potpunu slobodu da poduzetništvo uključuju u određena područja ili provode posebne tečajeve iz poduzetništva. Nacionalne smjernice za realizaciju naglašavaju važnost izvođenja praktičnih vježbi i učenju iz vlastitog iskustva. Poželjno je da škole ostvare suradnju s poduzećima i organizacijama u kojima će se učenici upoznati s konkretnim radom i aktivnostima kojima se poduzeće bavi. Na nastavi se prednost daje praktičnom radu, ekonomiji i domaćinstvu. Učenici imaju priliku vidjeti koju strukovnu školu će odabrati i kojim zanimanjem će se moći baviti. Potiče se služenje suvremenom tehnologijom, a to znanje mogu primjenjivati kako na poslu tako i u privatne svrhe. Iako ne

⁵⁴ Vrančić, M. Budimo poduzetnici! : učenje za poduzetništvo u osnovnoj školi. Zagreb : Inspired By Learning, 2013., str 21

postoji poduzetništvo kao poseban predmet, učenike se uči odgovornosti i upornosti kroz sve nastavne predmete.

6.6. MEĐUPREDMETNA TEMA PODUZETNIŠTVO U HRVATSKOJ

Zadatak učitelja i škole je realizirati temeljne kvalifikacije i kompetencije u nastavi. Nekada je poučavanje bilo strogo podijeljeno po predmetnim područjima, što u moderna vremena više nije dovoljno. Kreativniji i inovativniji načini poučavanja služe da se što kvalitetnije razvijaju učeničke kompetencije. Različita obrazovna područja sada su povezana međupredmetnim temama, što stvara mogućnost za stvaranje novih nastavnih sadržaja. Tako se znanje povezuje u cjelinu. „Škole se trebaju organizirati tako da učenicima pruže znanja, sposobnosti i vještine koje su im potrebne za učinkovito sudjelovanje u društvu kako bi postali samostalni, samopouzdana, kreativni upravljači svoje budućnosti.“⁵⁵ Učenicima treba prepustiti odluke o metodama i sadržajima koje će trebati naučiti, jer će tako usvojena znanja trajnije biti pohranjena u njihovim umovima. Djeca trajnije pamte kada dobiju priliku samostalno kreirati svoje kompetencije. Kako u Hrvatskoj nema dovoljno praktičnih iskustava u obrazovanju za poduzetništvo, učitelji su pred velikim izazovima dok nastoje pronaći prikladne načine i modele rada. Osnovna škola Prečko je 2013. godine unutar projekta „Poduzetna škola“ u sve nastavne predmete uvrstila poduzetništvo kao međupredmetnu temu. Uglavnom su to bile teme koje su svrstane u obvezni kurikulum, ali se mogu povezati sa sadržajima iz poduzetništva.

⁵⁵ Vrančić, M. Budimo poduzetni! : učenje za poduzetništvo u osnovnoj školi. Zagreb : Inspired By Learning, 2013., str 26

7. TREBA LI DJECU ŠTITITI OD POGREŠAKA?

Roditelji se od malena ponašaju zaštitnički prema svojoj djeci, nastoje ih držati unutar svojih nevidljivih balončića u kojima im se ništa loše neće dogoditi. Kada dijete ne može učiniti korak, roditelj ga podigne ili ukloni prepreku ispred njega, vodi ga za ruku kako ne bi palo i osjetilo bol zbog razbijenog koljena, pomaže mu u učenju i pisanju lektire da ne dobije lošu ocjenu, opravdava neopravdane izostanke iz škole kako ne bi bilo kažnjeno i sl. Roditelji u ovim slučajevima nisu svjesni jedne bitne stvari, a to je da svoju djecu moraju pustiti da pogriješe. Postoje brojni primjeri osoba koje nisu ni sanjale da će postati poduzetnici i inovatori, ali upravo to se dogodilo. Kako? Jednostavno! Jedina stvar koju su morali napraviti bilo je pogriješiti. Metode pokušaja i pogrešaka dovele su ih do novih izuma i otkrića koja su na koncu promijenila ne samo njihove, nego čak i danas bitno utječu i na naše živote.

7.1. BETTE NESMITH GRAHAM I POGREŠKE U TIPKANJU

Bette je sanjala da će postati umjetnica. Nakon Drugog svjetskog rata i rastave braka ostala je samohrana majka. Počela je učiti daktilografiju i stenografiju. Ubrzo se zaposlila kao tajnica. Bila je vrijedna radnica i uživala u svom poslu, no pogreške u tipkanju su se događale. Sjetila se da kao i umjetnici na platnu, ona svaku pogrešku na papiru može popraviti dodatnim slojem boje. Nakon nekog vremena svi su u firmi tražili malo te boje za ispravljanje pogrešaka. Boju je držala u bočici pod nazivom „Mistake Out“. Nakon toga osnovala je istoimenu tvrtku u svome domu i preimenovala je u „Liquid paper“. Njezina kuhinja je postala mjesto proizvodnje boje, a kuhinjski mikser bio je glavni alat. Prijatelji njezina sina pomagali su joj tada puniti bočice. Uskoro Bette zbog greške na poslu dobiva otkaz, što joj omogućuje više dodatnog vremena za proizvodnju korektora. Posao se toliko proširio da je počela prodavati dvadeset i pet milijuna bočica godišnje i zarađivati milijunske svote novca. Osnovala je dvije zaklade kako bi ženama koje su u financijskim i životnim teškoćama osigurala sklonište i pomoć. Tvrtku je prodala šest mjeseci prije svoje smrti za četrdeset sedam i pol milijuna američkih dolara.⁵⁶

⁵⁶Odlomak preuzet iz: https://en.wikipedia.org/wiki/Bette_Nesmith_Graham (pristupljeno 4.8.2021.)

7.2. SPENCER SILVER I SUPER LJEPILO

Tvrtka 3M zadala je znanstveniku Spenceru Silveru projektni zadatak da kreira super ljepilo za aeronautičku industriju. Ljepilo koje je nastalo bilo je mekano i slabo. Ljepilo se i skidalo bez tragova. Iako je tvrtka 3M bila poprilično nezadovoljna, Silver je nastavio usavršavati svoj proizvod. Prvi pokušaj bio mu je da ljepilo primijeni na samoljepljivim zidnim panoima na koje se mogu lijepiti papirići, no to nije bilo dovoljno profitabilno. Art Fry bio je kolega koji je pohađao jedan od njegovih seminara. On je ljepilo za lijepljenje oznaka koristio za označavanje u svojoj crkvenoj pjesmarici. Silver je ljepljive vrpce odnio kući pa su ga njegove kćeri počele koristiti noću kako bi učvrstile svoje uvojke.⁵⁷ Prednost ljepila bila je u tome što nije ostavljalo tragove. Tako Fry predlaže da se ljepljivi papirići koriste na običnim panoima. Testna prodaja započela je 1977. godine pod nazivom „Press 'n Peel“, no rezultati su bili razočaravajući. Uskoro su prepoznali i ispravili glavni marketinški propust. Naime, počeli su kupcima davati besplatne primjerke i tako naveli devedeset četiri posto kupaca na kupovinu. Proizvod se počeo prodavati pod nazivom „Post-it“ u cijelom SAD-u, a od 1981. godine prodaja je proširena na područje Europe i Kanade. Od 2018. godine predstavljen je „Post-it Extreme Notes“, puno izdržljiviji i vodootporan proizvod koji se lijepi na drvene i druge površine u industrijskom okruženju.⁵⁸

⁵⁷ Drucker, P. F. Inovacije i poduzetništvo : praksa i načela. Zagreb : Globus, 1992., str. 177

⁵⁸ Odlomak preuzet iz: https://en.wikipedia.org/wiki/Post-it_Note (preuzeto 4.8.2021.)

8. ŠTO ŽELIM BITI KAD ODRASTEM

Istraživanje provedeno 2000. godine pokazalo je da studenti često studiraju na studijima koji nisu njihov prvi odabir, pa samim time po završetku studija ne traže posao u struci.⁵⁹ Velika većina studenata ne planira pokrenuti vlastiti posao. Činjenica je to koja niti ne čudi s obzirom da se učenike tijekom njihova obrazovanja premalo upozna s poduzetništvom. Zanimljivo je da većina djece želi postati frizerka ili nogometaš, ali niti jedno dijete neće izjaviti da želi postati poduzetnik. Popularizaciju poduzetništva potrebno je provoditi od malih nogu.

8.1. SUPEROVA TEORIJA PROFESIONALNOG RAZVOJA

Super u svojoj teoriji vjeruje da nitko nije predodređen za samo jedno zanimanje. Smatrao je da svatko ima brojne mogućnosti za razvoj i bio je svjestan različitosti među pojedincima. Glavno mjesto u njegovoj teoriji zauzimala je karijera. Karijeru je definirao kao ukupan niz zanimanja i poslova koje je pojedinac radio za vrijeme radnog vijeka. Smatrao je da se osobe koje savjetuju za izbor zanimanja trebaju usmjeriti na cjelokupnu karijeru, a ne samo odabir jednog zanimanja za cijeli život. Istraživanja su ga dovela do zaključka da u različitim periodima života prevladavaju različiti razvojni zadaci u životu pojedinca. Razlikovao je pet stadija u razvoju karijere:⁶⁰

1. Rast (4 - 13 godina) – u ovom periodu razvijaju se stavovi, sposobnosti i interesi kod djeteta. Ono uči i stječe radne navike. Svjesno je da je i samo odgovorno za svoju vlastitu budućnost.

2. Istraživanje (14 – 24 godine) – dolazi do samospoznaje i otkrivanje svoje uloge i mjesta u svijetu rada. Postoje tri razvojna zadatka u ovom razdoblju, a to su kristalizacija, specifikacija i implementacija. Kristalizacija je uočavanje svojih interesa i stvaranje profesionalnog cilja. Specifikacija je razdoblje u kojem osoba odabire školovanje koje

⁵⁹ Štefanić, I. Inovativno poduzetništvo : priručnik za studente, inovativne poduzetnike i poduzetne znanstvenike. Osijek : Tera Tehnopolis, 2015., str. 8

⁶⁰ Šverko, B. Ljudski potencijali : usmjeravanje, odabir i osposobljavanje. Zagreb : Hrvatska sveučilišna naklada, 2012., str. 32

odgovara njegovu opredjeljenju. Implementacija je stadij u kojem se odabrani cilj ostvaruje završetkom školovanja i pronalaskom posla.

3. Utemeljenje (25 – 44 godine) – u ovoj fazi pojedinac se prilagođava zahtjevima organizacije u kojoj radi, trudi se i zalaže na poslu te na taj način stvara karijeru. U ovom razdoblju postoje tri razvojna zadatka: afirmacija, odnosno dokazivanje, zatim konsolidacija kojom pojedinac učvršćuje svoj položaj i posljednje je napredovanje kojim pojedinac preuzima nove odgovornosti.

4. Održavanje (45 – 65 godina) – ovo je razdoblje u kojem je pojedinac ostvario svoje profesionalne ciljeve ili ih nije ostvario ukoliko je shvatio da su neostvarivi. Sada samo obnavlja svoje kompetencije i eventualno traži nove izazove.

5. Opadanje (iznad 65 godina) – period u kojem dolazi do umirovljenja pojedinca i smanjivanja aktivnosti.

Iako su ovi stadiji početno bili zamišljeni kao kronološki slijed, Super je kasnije dozvolio da se pojedini stadiji zamijene. Tako, na primjer, osoba koja u četrdesetim godinama odluči promijeniti posao, odnosno karijeru, kasnije može ponovno proći fazu istraživanja i utemeljenja. To se zove vokacijska prilagodljivost. Super je u svoj rječnik uveo pojam vokacijska zrelost. Pojam je to koji označava u kojem stupnju je osoba spremna za donošenje odluka vezanih uz njegovu karijeru. Superova istraživanja su pokazala da djeca od četrnaest godina nisu dovoljno zrela za donošenje odluka o svojoj karijeri. Veliki značaj pridavao je samopoimanju.⁶¹ Samopoimanje definira kao svijest o sebi i svojem identitetu. Prema njemu osoba koja sebe smatra kreativnom, spontanom i nesklonom preuzimanju rizika, nikada neće odabrati karijeru koja zahtijeva veliku odgovornost. Pojedinac će tako svoj profesionalni razvoj usmjeravati na traženje zanimanja koje zadovoljava njegove potrebe u skladu s njegovim samopoimanjem. Zato je, prema Superu, profesionalno savjetovanje svojevrsna pomoć u razvoju i prihvaćanju slike o sebi i određivanju svoje uloge na tržištu rada. Sve uloge koje osoba ostvaruje u svojem životu (učenik, prijatelj, nećak, sin...) utječu jedna na drugu i upotpunjuju tu osobu. Samim time one imaju veliki utjecaj i na njegov profesionalni razvoj i karijeru.

⁶¹ Šverko, B. Ljudski potencijali : usmjeravanje, odabir i osposobljavanje. Zagreb : Hrvatska sveučilišna naklada, 2012., str. 33

Prema Lindi Gottfredson postoji teorija ograničavanja i kompromisa. Djeca mlađe dobi određena zanimanja eliminiraju na osnovu rodni stereotipa i doživljavanja zanimanja koja se smatraju prestižnima ili manje cijenjenima. S druge strane, u dobi od četrnaest i više godina počinju se bazirati na svoje interese, ciljeve i sustave vrijednosti.⁶² Kompromis nastupa kada zbog određenih ograničavajućih faktora opcije koje su za određenog pojedinca poželjne nažalost nisu ostvarive, pa ih mijenja onima koje su mu manje poželjne, ali više dostupne.

⁶² Šverko, B. Ljudski potencijali : usmjeravanje, odabir i osposobljavanje. Zagreb : Hrvatska sveučilišna naklada, 2012., str. 37

9. UTJECAJ ŠKOLSKE KNJIŽNICE NA RAZVOJ UČENIKOVIH KOMPETENCIJA

Svaka školska knjižnica zauzima središnje mjesto u školi. Ona je komunikacijsko, informacijsko i medijsko središte. To je mjesto gdje se učenik osjeća ugodno, koje oplemenjuje maštu i na zanimljiv način, zabavnim metodama potiče učenika na čitanje i boravak u knjižnici. Napredne knjižnice stavljaju korisnika u glavni fokus. Zadaća školske knjižnice je da „informira, obrazuje, odgaja i zabavlja učenike putem raznovrsnih informacija i izvora znanja na različitim medijima, ali i da organizira za njih takve aktivnosti kroz koje će oni postupno upoznati mogućnosti u učenju i provođenju slobodnog vremena u i sa školskom knjižnicom.“⁶³

Školska knjižnica u početku nije zauzimala zavidno mjesto na listi prioriteta učenika, roditelja i učitelja. Uglavnom su školske knjižnice bile prenamijenjeni prostori koji nisu zadovoljavali pedagoške standarde i nisu bile dovoljno velike. Često su osim svoje osnovne namjene služile i kao skladišni prostori u nedostatku mjesta za pohranu stvari. Nisu bile atraktivne učenicima niti su ih isti rado posjećivali. Noviji pedagoški standardi navode kako bi škole koje imaju do tisuću učenika trebale osigurati prostor školske knjižnice u koji će stati stotinu radnih mjesta.⁶⁴ U novije vrijeme uz kompetentnog knjižničara sve više škola nastoji osigurati opremu, fond i prostor u kojem će se svi sudionici odgojno obrazovnog procesa osjećati ugodno i rado dolaziti. Otkad su se programi školskih knjižnica počeli uključivati u školski kurikulum pokazalo se koliko je važna uloga školske knjižnice u obrazovanju učenika.⁶⁵ Školska knjižnica u suvremenom dobu važan je čimbenik u obrazovanju. Ona razvija učenikove sposobnosti, navodi na kritičko mišljenje i vrednovanje informacija. Novo, informacijsko doba, kod učenika razvija nove kompetencije za cjeloživotno obrazovanje i učenje na drugačiji način. Prema Kovačević i Lovrinčević učenici trebaju znati filtrirati i povezati informacije iz različitih područja, učiti u dinamičnim uvjetima te znati organizirati i

⁶³ Lovrinčević, J. et. al. Znanjem do znanja: prilog metodici rada školskog knjižničara. Zagreb: Zavod za informacijske studije Odsjeka za informacijske znanosti Filozofskog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu, 2005., str. 45

⁶⁴ Kovačević, D.; Lovrinčević, J. Školski knjižničar. Zagreb : Zavod za informacijske studije, 2012., str. 21

⁶⁵ Banek-Zorica, M.; Bijelić, A. (2019). The Impact of School Library on Development of Entrepreneurial Skills in Students. International Association of School Librarianship str.2

primijeniti naučeno kroz istraživački rad, korelaciju nastavnih sadržaja i projekte u organizaciji škole.⁶⁶

9.1. ULOGA ŠKOLSKOG KNJIŽNIČARA U RAZVIJANJU KOMPETENCIJA KOD DJECE

Kreativnost, inovativnost, originalnost i maštovitost bitne su odlike školskog knjižničara. Pred njega se postavljaju zahtjevne zadaće i očekuje visoki stupanj razvijenosti pedagoških i digitalnih kompetencija. Knjižničar je suradnik koji sudjeluje u svim područjima školskog djelovanja koja uključuju nastavu, izvannastavne aktivnosti i individualno učenje učenika. Suraduje s učenicima, učiteljima, ravnateljem, roditeljima, stručnim timovima, te školskim osobljem i vanjskim suradnicima. On dobro poznaje didaktiku i metodiku. Brzo se prilagođava promjenama. Stvara uvjete za samostalan rad učenika te ga tako priprema za „samostalno istraživačko učenje u novom ozračju.“⁶⁷ Inovativan je i poduzetan. Informacijski je pismen, te kritički rabi informacijsko-komunikacijsku tehnologiju u svom radu. Osmišljava ideje i provodi ih u djelo, preuzima rizike, te planira i provodi zacrtane projekte. Jedna od aktivnosti koje provodi školski knjižničar je promocija čitanja, medija i kulture. Knjižničar motivira učenike za čitanje dječje književnosti na svim razinama, individualno ili grupno. Knjižničar potiče trajne čitateljske navike. Stvara ozračje za uživanje u čitanju i učenju. Potiče učenike na usvajanje znanja koja su višestruko primjenjiva i potrebna za čitav život. Svojim djelovanjem knjižničar može utjecati na razvoj poduzetničkih vještina kod djece. Primjer takvog pozitivnog djelovanja je rad na projektima na određenu temu.⁶⁸ Kroz određeni period prikupljaju se i dokumentiraju rezultati rada koji se na kraju prezentiraju te utvrđuju koliko su bili uspješni. Druga aktivnost koja se može provoditi u školskoj knjižnici je kreativno pisanje i izrada priča kroz stripove.⁶⁹ Stripom se može na kreativan način prenijeti ideje i emocije, a vizualnom stimulacijom poticati čitanje. Postane li dobro u tome dijete jednoga dana može postati poduzetno i zarađivat od prodaje stripova. Iduća aktivnost je dovesti poznatog pisca na književni susret tijekom kojeg neko dijete možda dođe na ideju da se i samo jednoga dana

⁶⁶ Kovačević, D.; Lovrinčević, J. Školski knjižničar. Zagreb : Zavod za informacijske studije, 2012., str. 25

⁶⁷ Lovrinčević, J. et. al. Znanjem do znanja: prilog metodici rada školskog knjižničara. Zagreb : Zavod za informacijske studije Odsjeka za informacijske znanosti Filozofskog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu, 2005., str. 109

⁶⁸ Ngwuchukwu, M.; Nwachi, C. B. (2020). Entrepreneurial skills and the child : one way the librarian can make a difference. Library Philosophy and Practice., str. 8

⁶⁹ Ngwuchukwu, M.; Nwachi, C. B. (2020). Entrepreneurial skills and the child : one way the librarian can make a difference. Library Philosophy and Practice., str. 8

počne baviti pisanjem za djecu ili odrasle. U školi se mogu organizirati i aktivnosti koje potiču obrtništvo kao što su izrada sapuna, kreativni rad, dramska natjecanja, izrada tijesta za kruh, kuharske aktivnosti i slično. Školovanje za informacijsku pismenost također ima važnu ulogu u poticanju poduzetništva. Ono se bavi mogućnostima pristupa, evaluacije i kvalitetne uporabe informacija iz različitih izvora. Važno je naučiti eliminirati informacije koje nisu relevantne i znati pronaći one korisne. Timski rad i suradnja bitne su odlike knjižničara u 21. stoljeću. On postaje menadžer koji svaku situaciju pretvara u mogućnost za promjene.

9.2. SURADNJA KNJIŽNIČARA I RAVNATELJA

Ravnatelj upravlja školom, utječe na kvalitetu rada i uspješnost cjelokupnog odgojno-obrazovnog procesa. Uspješan ravnatelj je osoba koja ima viziju u kojem se smjeru škola treba razvijati, kreativan je i motivira zaposlenike. Istraživanja su pokazala da su dobre interpersonalne i komunikacijske vještine ključne za kvalitetu rada ravnatelja.⁷⁰

Ravnatelji nekih škola ignoriraju ulogu školskog knjižničara jer je sam, a učitelje i njihov rad potenciraju jer ih je više pa ih smatraju važnijima. Takav stav uglavnom dovodi knjižničara pred zid i garantira neuspjeh u izvedbi planiranog. Dobar odnos i suradnja između ravnatelja i školskog knjižničara bitan su preduvjet za uspješnost izvedbe planiranih školskih programa. Ravnatelj svoju zainteresiranost za suradnju pokazuje dolascima u knjižnicu, sudjelovanjem u knjižničnim projektima i osiguravanjem vremena za provedbu planiranih aktivnosti.

9.3. SURADNJA KNJIŽNIČARA I UČITELJA

Plan i program rada školskog knjižničara sastavni je dio plana i programa na razini cijele škole.⁷¹ Timskim radom školskog knjižničara i učitelja integriraju se predmetna područja i postiže korelacija nastavnih sadržaja. Učenike se tako rasterećuje, smanjuje se vrijeme za učenje i usvajanje nastavnog gradiva. Programe čitanja i kulturna događanja u školi školski knjižničar odrađuje u suradnji s nastavnicima, kao i drugim knjižnicama,

⁷⁰ Kovačević, D.; Lovrinčević, J. Školski knjižničar. Zagreb : Zavod za informacijske studije, 2012., str. 39

⁷¹ Zovko, M. (2009). Školska knjižnica u novom tisućljeću. Senjski zbornik, 36, 43-50

poglavito narodnim. „Dokazano je da suradnja knjižničara i učitelja utječe na to da učenici postignu višu razinu pismenosti, čitanja, učenja, rješavanja problema i svladavanja informacijskih i komunikacijskih vještina.“⁷² Zato je knjižničar najbolji nastavnikov suradnik u planiranju, oblikovanju, ostvarenju planiranog i postizanju željenih rezultata u nastavnom procesu. Kako bi timski rad bio uspješno proveden, potrebni su kreativnost, motivacija i stručnost.

9.4. SURADNJA IZVAN ŠKOLE

Brojni su oblici suradnje koji doprinose kvaliteti rada škole i školske knjižnice. Uključivanje vanjskih korisnika dovodi do novog vida suradnje, te bogaćenja i frekvencije fonda. Isto tako, veoma je važna suradnja s Uredima državne uprave, Zavodom za knjižničarstvo, Nacionalnom i sveučilišnom knjižnicom, Agencijom za odgoj i obrazovanje, kao i s Ministarstvom znanosti, obrazovanja i sporta, koje je ujedno i osnivač školske knjižnice.⁷³ Kvalitetu svojega rada školski knjižničar produbljuje odlascima na stručna usavršavanja iz područja knjižničarstva, napredovanjem u struci i sudjelovanjem u znanstveno-stručnim istraživanjima.

„Stav je većine europskih zemalja da poduzetništvo kao način razmišljanja treba promicati u svim područjima društva, a posebno u školama. Javne vlasti trebaju preuzeti inicijativu i preko škola, ravnatelja i učitelja dati podršku i poticaj poduzetničkim programima i aktivnostima i širenju primjera dobre prakse.“⁷⁴

⁷² IFLA-ine i UNESCO-ove smjernice za školske knjižnice. Zagreb : Hrvatsko knjižničarsko društvo, 2004., str. 31

⁷³ Kovačević, D.; Lovrinčević, J. Školski knjižničar. Zagreb : Zavod za informacijske studije, 2012., str. 41

⁷⁴ Vrančić, M. Budimo poduzetni! : učenje za poduzetništvo u osnovnoj školi. Zagreb : Inspired By Learning, 2013., str 9

10. TRANSFER UČENJA

Istrenirani alpinisti mogu veoma uspješno obavljati i neke druge radnje na visini, kao što je popravljavanje fasade na neboderima. Tu vještinu omogućuju im znanja koja su stekli vježbajući na stijenama. Prenosjenje jednog znanja na druge situacije naziva se transfer učenja. Iskustvo koje je stečeno u jednoj situaciji pomoglo je riješiti drugu situaciju. Takav transfer naziva se pozitivni transfer. Osim pozitivnog, postoji i negativni transfer ili interferencija.⁷⁵ Situacija je to kada učenje nastalo u jednoj situaciji otežava učenje u nekoj drugoj situaciji. Na primjer, skijaš koji je sam učio skijati nije naučio pravilne pokrete i obuka takvog skijaša od strane stručne osobe trajat će duže nego obuka početnika koji nikada prije tečaja nije stupio na skije.

Postavlja se pitanje može li se u učionici naučiti vještine koje će pojedinac koristiti u stvarnom poslu? Za kvalitetnu izobrazbu odgovor na ovo pitanje trebao bi biti potvrđan. Aktivnosti, okolnosti izobrazbe i sadržaje stoga treba programirati tako da imaju što više sličnih i istih elemenata. Analiza radne djelatnosti važna je komponenta za planiranje i pripremu obrazovnih programa u organizacijama.⁷⁶ Rouillier i Goldstein došli su do bitnih informacija provodeći istraživanje o utjecaju organizacijske klime na učinkovitost rada zaposlenih. Istraživanje je provedeno na pomoćnicima voditelja restorana brze prehrane u stotinjak restorana u trajanju od tjedan dana. Rezultati su pokazali da su u restoranima s poticajnom klimom gdje se zaposlenici nagrađuju za primjenu naučenog, polaznici naučeno puno više primjenjivali u praksi.⁷⁷

10.1. ALTERNATIVNE ŠKOLE I PRISTUPI UČENJU

Na prijelazu iz 19. u 20. stoljeće rodile su se i djelovale tri osobe koje su bile veoma poduzetne i gledale daleko u budućnost. Bili su to Rudolf Steiner, Marija Montessori i Célestin Freinet. Za njihova života nastali su pedagoški modeli koji su školovanje odmaknuli

⁷⁵ Šverko, B. Ljudski potencijali : usmjeravanje, odabir i osposobljavanje. Zagreb : Hrvatska sveučilišna naklada, 2012., str. 128

⁷⁶ Šverko, B. Ljudski potencijali : usmjeravanje, odabir i osposobljavanje. Zagreb : Hrvatska sveučilišna naklada, 2012., str. 129

⁷⁷ Šverko, B. Ljudski potencijali : usmjeravanje, odabir i osposobljavanje. Zagreb : Hrvatska sveučilišna naklada, 2012., str. 129

od tradicionalnog i unijeli reforme u školstvo. Kolika je vrijednost njihovih modela nastave kazuje nam činjenica da škole toga tipa postoje i danas.

Rudolf Steiner osnivao je Waldorfske škole. Ova škola bazira se na učenju iz djetetove stvarnosti, tj. neposredne okoline. Radi se rukama, a koriste se stvarni materijali i alati. Rad se odvija na otvorenom, u prirodi.⁷⁸ Temelji se na nastojanju da se uspostavi ravnoteža između radnog odgoja, kognitivnog učenja i umjetničkog izražavanja.

Marija Montessori uočila je važnost didaktičkih materijala u poticajnom i dobro organiziranom prostoru. Didaktički materijal djeca mogu odabrati sama, a osmišljen je tako da se kroz rad s njim djecu nauči osnovnim životnim vještinama kao što je zakopčavanje dugmadi, vezanje vezica ili upotreba ključa. Najveća pažnja posvećena je radnom odgoju, čišćenju okoliša, hranjenju domaćih životinja, pospremanju radnog mjesta i sl.⁷⁹

Célestin Freinet osmislio je nastavu koja se odvija u učionici i izvan nje uz prilagodbu sadržaja svakom učeniku. Takav individualni pristup učenicima pruža mogućnost napredovanja prema vlastitim mogućnostima. Namjena i uređenje prostora je osmišljeno da potiče znatiželju i istraživanje kod djece. Prostor je podijeljen na više dijelova u kojima se provode različite aktivnosti u kojima učenici slobodno sudjeluju. Tamo mogu slikati, izvoditi eksperimente, graditi, oblikovati, obrađivati drvo i mnogo drugih aktivnosti. Kroz igru djeca uče i zadovoljavaju potrebu za igrom. Karakteristike ove nastave su učenje u poticajnoj okolini, slobodno izražavanje učenika, razredna samouprava, suradnja među učenicima i drugo.⁸⁰

⁷⁸ Matijević, M. Alternativne škole : didaktičke i pedagoške koncepcije. Zagreb : TIPEX, 2001., str.

⁷⁹ Vrančić, M. Budimo poduzetni! : učenje za poduzetništvo u osnovnoj školi. Zagreb : Inspired By Learning, 2013., str 41

⁸⁰ Vrančić, M. Budimo poduzetni! : učenje za poduzetništvo u osnovnoj školi. Zagreb : Inspired By Learning, 2013., str 41

11. UČENJE ZA PODUZETNIŠTVO

Suhoparno usvajanje činjenica koje je potrebno naučiti napamet od riječi do riječi odavno je izašlo iz mode. Kolotura učestalih promjena stimulira nas da se usavršavamo, stječemo nova iskustva i osmišljavamo nove ideje. Sve na što pomislimo već se nalazi na internetu i u dva klika na tipkovnici otvaraju nam se novi svjetovi i nove spoznaje. Djeci je sve puno dostupnije nego li je bilo nama kada smo bili u njihovoj dobi. Sama ta činjenica govori koliko ih je teško animirati i ponuditi sadržaje koji će privući njihovu pažnju. Kako tome doskočiti? Usavršavanjem i stalnim učenjem novih informacija, alata, tehnologija i aktivnosti. U novije vrijeme razvila se svijest o važnosti razvijanja poduzetničkih vještina kod djece školske dobi. „Ne možemo očekivati da djeca u osnovnoj školi sadržajno razumiju složene koncepte ekonomske pismenosti, ali možemo očekivati da razvijaju svoju kreativnost, inovativnost i pozitivan stav prema drugima putem odgoja i obrazovanja za poduzetništvo.⁸¹ One se mogu razvijati kroz redovne nastavne sadržaje, ali i izvannastavnim aktivnostima. Jedna od njih je osnivanje učeničke zadruge.

11.1. UČENIČKA ZADRUGA

Nekada su se u školama održavale prigodne radionice za djecu i odrasle povodom Uskrsa, Božića ili u vrijeme drugih školskih priredbi ili prigodnih obilježavanja određenih datuma (na primjer Dan jabuka, Valentinovo, Dan zdravlja, Dani kruha, Dan škole i sl.) . Učenici i roditelji sudjelovali bi u prodaji izrađenih proizvoda i sve je uglavnom bilo humanitarnog karaktera. Ono što je nedostajalo bilo je uključivanje poduzetničkih vještina u sami proces stvaranja, prezentiranja i prodaje.

„Učenička zadruga je posebna školska organizacija koja je po svojim svojstvima, organizaciji i načinu djelovanja slična poduzeću unutar škole u kojem učenici primjenjuju teorijska znanja stečena u nastavi i pretvaraju ih u praktična iskustva i postignuća.“⁸² Vrijedi i definicija da je učenička zadruga „udruženje učenika podijeljeno na radne timove čiji su zadaci proizvesti, prodati i zaraditi.“⁸³ Odgojno obrazovni ciljevi učeničke zadruge su:

⁸¹ Luketić, D. (2011). Analiza temeljnih pristupa istraživanja poduzetničke kompetencije djece i mladih. Acta Iadertina; 8, 49-60

⁸² Vrančić, M. Budimo poduzetni! : učenje za poduzetništvo u osnovnoj školi. Zagreb : Inspired By Learning, 2013., str 66

stjecanje radnih navika, upornost, timski rad, inovativnost, kreativnost.⁸⁴ Formalni članovi zadruge, odnosno „zaposlenici“ mogu biti i roditelji, školski suradnici, tvrtke i drugi koji sudjeluju u radu i doprinose svojim iskustvom i idejama. Učeničke zadruge počele su se pojavljivati u 19. i početkom 20. stoljeća, većinom u Francuskoj.⁸⁵ U Hrvatskoj se javljaju u isto vrijeme i bile su humanitarnog karaktera u početku. Tada se pojavio i prvi proizvodni rad. Učitelji toga doba nisu bili posebno educirani za takvu vrstu rada. Voditelji zadruga bili su učitelji koji su imali sposobnosti, iskustva i znanja o inovativnom vođenju seoskih imanja, te iste prenosili na svoje učenike. Naknadu za taj rad učitelji-voditelji su dobivali iz prihoda od proizvodnje ili u obliku gotovih proizvoda.⁸⁶ Učenici nisu bili plaćeni, ali su kroz zadrugu bili u prilici stjecati znanja koja će im pomoći u vođenju vlastitog gospodarstva. Uključivanje u rad zadruge bilo je dobrovoljno u sklopu slobodnih aktivnosti. Zadruge su bile usmjerene na proizvodnju i prodaju proizvoda u školi ili izvan nje. Prihodi su bili utrošeni za plaćanje ekscurzija, osiguravanje udžbenika i pisaćeg pribora potrebitim učenicima i slično. Određivanjem na što će se zarađeni novac potrošiti učenici su vježbali samoupravljanje. Usvojili su mnoga znanja, vještine i stavove putem vlastitih proživljenih iskustava, odnosno, aktivnim učenjem.

Članovi zadruge su djeca različitih uzrasta. Svako dijete ima svoj zadatak. Izvršenjem zadatka postiže se zajednički cilj, što je velika motivacija za rad. Uz to što usvajaju nova znanja i svladavaju nove vještine, oni se druže i zadovoljavaju potrebu za pripadanjem. „Svrha je osnivanja zadruga nadopuniti teorijska znanja praksom, i uz intelektualne, razviti radne, moralne, umjetničke i poduzetničke kvalitete učenika.“⁸⁷ Ovakvom vrstom učenja učenici mogu otkriti koje su njihove sklonosti i u čemu su najbolji, što znači da prepoznate kvalitete mogu nastaviti razvijati i kasnije kroz život.

11.1.1. ULOGE U ZADRUZI (TIMU)

„Dvoje ljudi koji rade kao tim napraviti će više nego troje koji rade kao

⁸³ Vrančić, M. Budimo poduzetni! : učenje za poduzetništvo u osnovnoj školi. Zagreb : Inspired By Learning, 2013., str 47

⁸⁴ Vrančić, M. Budimo poduzetni! : učenje za poduzetništvo u osnovnoj školi. Zagreb : Inspired By Learning, 2013., str 47

⁸⁵ Vrančić, M. Budimo poduzetni! : učenje za poduzetništvo u osnovnoj školi. Zagreb : Inspired By Learning, 2013., str 38

⁸⁶ Vrančić, M. Budimo poduzetni! : učenje za poduzetništvo u osnovnoj školi. Zagreb : Inspired By Learning, 2013., str 38

⁸⁷ Vrančić, M. Budimo poduzetni! : učenje za poduzetništvo u osnovnoj školi. Zagreb : Inspired By Learning, 2013., str 119

Tim je manja skupina ljudi sličnih znanja i vještina koji zajedničkim snagama nastoje ostvariti cilj za koji su podjednako odgovorni.⁸⁹ Tim bi trebao brojati od 3 do 20 članova, ali idealna brojka je prema nekim autorima od 5 do 12 članova.⁹⁰ Svaki učenik u timu dobiva zaduženje u skladu s njegovim afinitetima i osobnosti. Učenike treba poticati da u svakom projektu imaju drugu ulogu, jer na taj način stječu nova iskustva. Uloge učenika u timu prema Klippertu:⁹¹

- VODITELJ – dijeli zadatke i vrši nadzor kako bi svaki član zadruge obavio svoj zadatak. Koordinira suradnju tima s učiteljem-voditeljem, stručnim službama u školi i drugim grupama. Voditelj na kraju projekta prezentira izvješće o radu;
- POMAGAČ – mlađi učenik koji pomaže svim članovima tima u svemu što se radi. Učenik je to koji se ne može nametnuti starijim i sposobnijim članovima;
- KONTROLOR – nadzire rad i pazi na raspodjelu vremena. Jedan sastanak uglavnom traje dva školska sata, što uglavnom nije dovoljno za izvršavanje svega planiranog i zato je upravljanje vremenom bitna uloga;
- HVALITELJ – učenik koji bodri i ohrabruje učenike u timu.

Za što veću kvalitetu suradničkog rada važan je kvalitetan razgovor između sudionika ili komunikacija na nekim drugim, alternativnim načinima. Učenici trebaju uvidjeti da ovise jedni o drugima i da će jedino zajedničkim naporima postići uspjeh. Svaki učenik ima svoju ulogu i nešto za što je zadužen što ga uči odgovornosti. Suradnička umijeća koja se odaberu za poučavanje služe kao potpora suradničkom učenju.

⁸⁸ Dobar primjer timskog rada je migracija gusaka. Guske na jug lete u formaciji slova V. svaki zamah krila jedne guske, olakšava let i onoj pored nje. Let u ovoj formaciji omogućava im da lete 71 posto dalje nego što bi svaka od njih mogla letjeti samostalno. Kada se vođa jata umori, njegovu ulogu preuzima drugi iz tima, a on odlazi na kraj formacije. Naizmjenično vođenje tima omogućuje članovima povremeni predah. Ovaj primjer vrijedi i za osobe. Osobe koje dijele zajednički cilj brže će stići do njega zajedničkom suradnjom.

⁸⁹ Lukić, I. [... et. al.]. Poduzetništvo : udžbenik za nastavu predmeta Poduzetništvo u gimnazijama i u ostalim srednjim školama. Zagreb : I. gimnazija, 2014., str. 77

⁹⁰ Lukić, I. [... et. al.]. Poduzetništvo : udžbenik za nastavu predmeta Poduzetništvo u gimnazijama i u ostalim srednjim školama. Zagreb : I. gimnazija, 2014., str. 77

⁹¹ Vrančić, M. Budimo poduzetni! : učenje za poduzetništvo u osnovnoj školi. Zagreb : Inspired By Learning, 2013., str 64

12. METODE SMIŠLJANJA PODUZETNIČKIH IDEJA U TIMU (TEHNIKE KREATIVNOG RJEŠAVANJA PROBLEMA)

Poduzetnička literatura navodi da je za što bolje iskorištavanje prilika potrebno kreirati što više ideja, a ne samo jednu. Važnu ulogu u kreiranju ideja ima kreativnost. Postoje dokazi da se kreativnost s godinama rapidno smanjuje. Zato učenike, buduće poduzetnike, treba učiti metodama za osmišljavanje poduzetničkih ideja. Ideju koja se dobije pomoću tehnika kreativnog mišljenja treba realizirati u uspješan poduzetnički pothvat. Ideje se mogu koristiti individualno ili grupno. Školski knjižničar je stručni suradnik koji u sklopu svojega rada s učenicima može organizirati radionice za osmišljavanje ideja te tako poticati razvoj poduzetništva kod školske djece. Poduzeće General Electrics među prvima je primjenjivalo ove metode u svom radu.

12.1. BRAINSTORMING ILI OLUJA U MOZGU

Oluja u mozgu je najpoznatija tehnika koja se najčešće upotrebljava. Poznati su nazivi i vihar duha ili bljesak misli. Veličina grupe bi trebala biti 6 do 12 osoba⁹² u trajanju od 30 do 45 minuta.⁹³ Razredna odjeljenja uglavnom broje veći broj učenika od navedenog pa ih je moguće podijeliti u više grupa. Jedan školski sat dovoljan je za ovu aktivnost, a najbolje ju je provoditi između 8 i 12 sati. Tada učenici imaju bolju koncentraciju. Rad se započinje prezentiranjem zadanog problema. Upute bi trebale biti izložene na ploči kako bi bile preglednije. Sve je ideje potrebno prihvatiti i zabilježiti. U početku ideje mogu biti jednostavne i šablonske, a kasnije kada se iscrpe sve takve dolazi se do kreativnih odgovora. Sudionici mogu biti učenici, učitelji, pedagozi, knjižničari, svećenici i poduzetnici.

Vježba:

Osmislite 15 ideja za što bi se sve mogla upotrijebiti spajalica za papir?

Sudionici unutar tima mogu iznositi ideje da se spajalica može koristiti kao privjesak za ključeve, kao držač za plastične vrećice ili jednostavno za čišćenje noktiju. Osim vježbe sa spajalicom tako se mogu izvoditi vježbe i sa ukosnicama, špahtlom, pluto čepom i sl. Poanta

⁹² Ribić, D.; Pleša Puljić, N. Osnove poduzetništva. Zagreb : Školska knjiga, 2020., str. 108

⁹³ Škrtić, M.; Mikić, M. Poduzetništvo. Zagreb : Sinergija, 2011., str. 159

ove vježbe je da se ne smiju kritizirati čudni, smiješni ni najbanalniji prijedlozi. Nikada ne znamo koja će ideja nekoga asociirati na nešto što bi nam u budućnosti moglo biti veoma korisno.

12.2. OBRNUTI BRAINSTORMING

Obrnuta oluja u mozgu je novija metoda. Izvodi se u grupi. Obrnuti brainstorming ne kreće od pitanja prema ideji, nego od ideje prema pitanjima. Postavlja se pitanje na koliko načina određena ideja može propasti, odnosno, poanta je pronaći joj nedostatke.⁹⁴

Vježba:

Sastavite popis svih stvari koje bi mogle smanjiti kvalitetu određene usluge.

Ovom vježbom nastoji se doći do rješenja kojima će se povećati kvaliteta određene usluge. Vježbu treba provoditi nakon oluje u mozgu u kojoj se došlo do par dobrih ideja.

12.3. BRAINWRITING (Metoda zapisivanja misli)

Grupa se sastoji od 4 do 7 članova koji se razlikuju po spolu, dobi, obrazovanju i interesima.⁹⁵ Metoda je slična oluju mozgovu. Ideje se zapisuju na format kartice.⁹⁶ Svaki član ima zadatak upisati tri svoje ideje u roku od 5 minuta. Kada jedan upiše svoje tri ideje, format se prosljeđuje idućoj osobi koja zapisuje svoje tri ideje i tako sve do posljednjeg člana. Svaki član zapisuje 18 ideja, odnosno 6 x 3 ideje.⁹⁷ Svaki od sudionika na kraju odabire 3 najbolje ideje.

Vježba:

Timski razmislite na koje sve načine možemo upotrijebiti kemijsku olovku.

Na isti način se ideja može upotrijebiti i za druge predmete. Svatko od članova tima upisuje tri svoje ideje i prosljeđuje format dalje sve do zadnjeg člana tima.

⁹⁴ Ribić, D.; Pleša Puljić, N. Osnove poduzetništva. Zagreb : Školska knjiga, 2020., str. 108

⁹⁵ Škrtić, M.; Mikić, M. Poduzetništvo. Zagreb : Sinergija, 2011., str. 159

⁹⁶ Ribić, D.; Pleša Puljić, N. Osnove poduzetništva. Zagreb : Školska knjiga, 2020., str. 108

⁹⁷ Škrtić, M.; Mikić, M. Poduzetništvo. Zagreb : Sinergija, 2011., str. 159

12.4. GORDONOVA METODA

Kada sudionici nisu svjesni problema koristi se ova tehnika. U raspravi se navode opći pojmovi koje vežemo uz problem, zatim se detektira problem i provodi se analiza prijedloga kako bi se primijenila najbolja ideja. Kako bi pojednostavili metodu možemo se služiti metodom šest šešira.⁹⁸ Zeleni šešir je kreativan i koristi se za stvaranje novih ideja. Plavi šešir analizira proces i tijek razmišljanja. Crveni šešir je, naravno, vezan za osjećaje i vodi se intuicijom. Žuti šešir pokušava pronaći sve pozitivnosti. Bijeli šešir služi za točno iznošenje činjenica i informacija. Crni šešir upućuje na možebitne rizike i nedostatke u odlukama koje su donesene

Vježba:

Odaberite jedan problem unutar cijelog razreda.

Redoslijed upotrebe šešira određuje voditelj. Problem treba rješavati pomoću šešira sve dok se ne upotrijebe svi gore navedeni šeširi.

12.5. METODA KONTROLNE LISTE

Nove ideje nastaju uz popis vezanih problema. Kontrolna se lista može sastojati od pitanja: Nadograditi? Upotrijebiti za nešto drugo? Kombinirati? Povećati? Umanjiti? Preurediti? Izokrenuti? Prilagoditi?⁹⁹

Vježba:

Sudionici se trebaju prisjetiti određenog proizvoda za koji trebaju osmisliti ideje pomoću ove kontrolne liste: Novi načini upotrebe predmeta u obliku u kojem se nalazi? Novi načini upotrebe ako se modificira? Što se može kopirati? Može li se iskoristiti za nešto drugo? Što je još slično tom proizvodu? Proizvod može biti sušilica rublja, ormar, deka i slično.

⁹⁸ Ribić, D.; Pleša Puljić, N. Osnove poduzetništva. Zagreb : Školska knjiga, 2020., str. 108

⁹⁹ Ribić, D.; Pleša Puljić, N. Osnove poduzetništva. Zagreb : Školska knjiga, 2020., str. 109

12.6. SLOBODNO ASOCIRANJE

Tehnikom nastaju nove ideje koje se razvijaju nizanjem asocijativnih riječi.¹⁰⁰ Tehnika se provodi u timovima.

Vježba:

Svaki tim među navedenim pojmovima odabire ključni pojam za svoju ekipu. Pojmovi mogu biti jastuk, kućni ljubimac, autobus, ruž za usne, fotografija, mreža itd. Odabrani glavni pojam zapisuje se na papir. Svi članovi tima ispod zadanog pojma zapisuju svoje asocijacije sve do trenutka kada kombinacijom svih navedenih asocijacija sudionici ne dođu do nove ideje.

12.7. METODA PRISILNIH/SLUČAJNIH VEZA

Temelji se na međusobnom povezivanju nasumično odabranih riječi ili proizvoda koji ne moraju imati veze jedan s drugim. Drugi naziv je tehnika slučajne riječi. Često kada želimo riješiti neki problem ne posežemo za najjednostavnijim rješenjem nego si život uglavnom otežamo i tražimo komplicirana rješenja. Ono što trebamo postići ovom metodom je da naučimo izaći izvan okvira unutar kojeg je naša misao. Srećom postoje mnoge tehnike, kao ova, za vježbanje kako doći do jednostavnijih rješenja.

Vježba:

Voditelj radionice sudionicima pokazuje dvije slike. Na jednoj je stari bicikl, a na drugoj stalak za cvijeće. Zadatak sudionika je da dobro promotre te dvije slike, zabilježe odnose između tih predmeta i analizirati kako može nastati nova ideja spajanjem, odnosno, osmišljavanjem zajedničke upotrebe tih dvaju predmeta. Ideje za ovu metodu se mogu pronalaziti u rječnicima, udžbenicima, enciklopedijama, udžbenicima, priručnicima i slično. Može se provoditi tako da se na papiriće napišu brojevi od 0 do 9. Izvlačenjem tri papirića dobije se troznamenasti broj (npr. 357), zatim u knjizi pronađemo riječ koja se nalazi na toj stranici. Postupak možemo ponoviti još jednom i na otvorenoj stranici žmireći pronaći još jednu riječ te ih pokušati staviti u međudnos.

¹⁰⁰ Ribić, D.; Pleša Puljić, N. Osnove poduzetništva. Zagreb : Školska knjiga, 2020., str. 109

Izvrstan primjer korištenja ove metode je slučaj Alexandra Fleminga. Dok su svi ostali bakteriolozi tražili načine kako da svoje kulture bakterija zaštite od penicilinske plijesni, Fleming je jedini uvidio metodom slučajne veze da upravo tu plijesan treba iskoristiti kako bi pomoću nje uništio bakterije.¹⁰¹ Sve ostalo je povijest.

12.8. PRISTUP VELIKOG SNA

Ideja se razvija razmišljanjem na veliko, bez ograničenja.¹⁰² Svaka se mogućnost bilježi i istražuje dok god se ideja ne razvije.

Vježba:

Za vježbu su potrebni sljedeći elementi:

- mogući poslovi: turizam, edukacija, financije
- mogući korisnici: školarci, umirovljenici, pjevači
- mogući problemi: nesporazum, oborine, hladnoća
- mogući kanali prodaje: Internet, TV prodaja, štand

Zadatak je da se slučajnim odabirom po jedne riječi iz svake kategorije stvore nove ideje. Na primjer, edukacija-umirovljenici-oborine-štand. Koristeći ovaj niz riječi trebali bi razmišljanjem bez ograničenja stvoriti novi proizvod ili uslugu, odnosno novu poduzetničku ideju.

¹⁰¹ Drucker, P.F. Inovacije i poduzetništvo: praksa i načela. Zagreb : Globus, 1992., str. 37

¹⁰² Ribić, D.; Pleša Puljić, N. Osnove poduzetništva. Zagreb : Školska knjiga, 2020., str. 110

13. EVALUACIJA I PROCJENA UČENIČKOG RADA

Nakon svake provedbe određenog obrazovnog projekta trebalo bi postaviti pitanja je li projekt postigao zadane ciljeve i opravdao sredstva koja su u njega uložena? Što smo odradili dobro, a što bi mogli poboljšati? Čak i najbolji projekt može zakazati s očekivanim rezultatima, a isto tako i kada je najuspješniji uvijek ostaje prostora za napredak i poboljšanje. Zato je važno tijekom rada i po završetku provesti evaluaciju kako bi se povratnim informacijama utvrdilo što treba mijenjati ili nadograđivati. Pri donošenju zajedničkog cilja, kriterija vrednovanja i ishoda učenja voditelj treba voditi računa o tome da: ¹⁰³

- Cilj mora biti mjerljiv, intrigantan, poseban, ostvariv i trebaju ga usvojiti svi članovi zadruge;
- Elementi vrednovanja trebaju biti jasni kako bi ih svi razumjeli i donijeli završni zaključak. Preveliki broj elemenata stvara zbrku i o tome treba voditi računa;
- Kriteriji vrednovanja su normativi koji određuju smjer i korake u radu;
- Vrednuje se proces jer je najveća vrijednost učenja u samom procesu rada;
- I na kraju, vrednuje se konačni proizvod. Njegova kvaliteta bitna je za prodaju, jer ona ima važno mjesto u procesu učenja. Prodajom se ostvaruje dobit, odnosno svrha uloženog truda i rada, zadovoljstvo i saznanje da radom možemo zadovoljiti svoje vlastite potrebe.

Glavna svrha vrednovanja je da učenik dobije povratnu informaciju o tome koliko se angažirao, koliko je postigao i koji je njegov položaj u odnosu na druge sudionike u timu. Povratnu informaciju dobiva od voditelja, vršeći samoprocjenu i kroz diskusiju s članovima tima. Ponekad će se dogoditi i pogreška, ali važno je da ju učenik ne doživi tragično. Svaka pogreška može ga dovesti do novoga iskustva ili ideje. Dobar odnos, otvorenost i kvalitetna komunikacija pozitivno će utjecati na članove tima, njihove ideje, učinkovitost i rješavanje propusta koji se žele izbjeći u budućim projektima. Rad u zadruzi vrednuje se opisno, a ne ocjenom.

Gotovi proizvod treba znati kvalitetno prezentirati i iznijeti na tržište. Tržište za proizvode izrađene u školskim zadrugama uglavnom su školski sajmovi, smotre, priredbe ili prigodni događaji, odnosno sajmovi u gradu. Proizvodi se prodaju na štandovima ili se vrši razmjena

¹⁰³ Vrančić, M. Budimo poduzetni! : učenje za poduzetništvo u osnovnoj školi. Zagreb : Inspired By Learning, 2013., str 70

dobara. Zadruga koje idu korak dalje trude se pronaći partnere kojima će moći prodavati svoje proizvode na veliko. Takav oblik prodaje zove se veleprodaja. Na ovaj način učenici kroz zabavne i kreativne aktivnosti uče i stječu vještine koje će im biti iskoristive u njihovom daljnjem životu.

14. ZAKLJUČAK

Brodsky i Burlingham¹⁰⁴ tvrde da su najvažnije odlike uspješnih poduzetnika otpornost¹⁰⁵, disciplinarnost i usredotočenost¹⁰⁶, ustrajnost, nepopustljivost, strast, izdržljivost i tvrdoglavost.¹⁰⁷ Postizanje uspjeha moguće je stjecanjem samopouzdanja i vjerovanjem u svoje sposobnosti. Dobar poduzetnik treba mijenjati način razmišljanja. Sve komplikacije koje se nađu na putu trebaju služiti stvaranju motivacije za pronalaženje novih rješenja. Poznato je da su mnoge tvrtke razvijanjem i plasiranjem nove ideje bitno utjecale na gospodarski rast zemlje u kojoj se nalaze. One su otvorile na milijune novih radnih mjesta i tako osigurale opći napredak.

Istraživanje provedeno ovim radom imalo je za cilj istražiti načine na koje se mogu razvijati poduzetničke kompetencije učenika školske dobi i utvrditi kojim postupcima se mogu razvijati učenikova inovativnost i ideje u svrhu stvaranja poduzetnički orijentiranog učenika. „Obrazovanje o poduzetništvu je divan način poučavanja o univerzalnim vještinama vođenja, koji uključuju prihvaćanje stalnih promjena, doprinos inovativnom timu i stalnu demonstraciju strastvenog truda.“¹⁰⁸ Formirajući timove, u školama se učenike može naučiti kako voditi i razmišljati kao poduzetnik. Vođa u timu je učenik koji emocijama usmjerava tim i posjeduje razvijenu emotivnu inteligenciju, što ga čini učinkovitijim. Bez rizika i neizvjesnosti nema napretka. Dovoljne su jedna ili dvije povoljne prilike za postizanje uspjeha.

Struja modernog vremena povezana je s uvjetima u kojima živimo, ubrzanim tehnološkim napretkom i potrebom za novim vještinama koje će dovesti do uspjeha na svim područjima. Učenikove talente i vještine, kao i afinitete ne smijemo sputavati, već na njima trebamo graditi nove koje će ga pripremiti za uspješan život u svijetu budućnosti. Nastava je proces u kojem su promjene najizraženije. Tradicionalna nastava postala je prošlost, a permanentno obrazovanje neophodna komponenta za uspjeh u životu. I ne, ne trebamo djecu štiti od pogrešaka. Dapače, nikad se ne zna koja pogreška će ih dovesti do novoga otkrića.

¹⁰⁴ Brodsky N.; Burlingham, B. Poseban talent : kako uspješno odgovoriti na izazove poduzetništva. Zagreb : Ljevak, 2017., str. 31

¹⁰⁵ Sposobnost pojedinca da se oporavi od neuspjeha i okretanjem situacije u svoju korist uči iz svojih pogrešaka.

¹⁰⁶ Brodsky N.; Burlingham, B. Poseban talent : kako uspješno odgovoriti na izazove poduzetništva. Zagreb : Ljevak, 2017., str. 37

¹⁰⁷ Brodsky N.; Burlingham, B. Poseban talent : kako uspješno odgovoriti na izazove poduzetništva. Zagreb : Ljevak, 2017., str. 50

¹⁰⁸ Byers, T. H.; Dorf, R. C.; Nelson, A. J. Tehnološko poduzetništvo : od ideje do tvrtke. Zagreb : Tehničko veleučilište u Zagrebu, 2015., str. 17

15. LITERATURA

1. Banek-Zorica, M.; Bijelić, A. (2019). The Impact of School Library on Development of Entrepreneurial Skills in Students. International Association of School Librarianship Annual Conference
2. Bette Nesmith Graham https://en.wikipedia.org/wiki/Bette_Nesmith_Graham (pristupljeno 4.8.2021.)
3. Brodsky N.; Burlingham, B. Poseban talent : kako uspješno odgovoriti na izazove poduzetništva. Zagreb : Ljevak, 2017.
4. Buble, M.; Kružić, D. Poduzetništvo : realnost sadašnjosti i izazov budućnosti. Zagreb : RRiF plus, 2006.
5. Buzan, T. Moć kreativne inteligencije : 10 načina pronalaska vlastite kreativne genijalnosti. Zagreb : Veble commerce, 2004.
6. Byers, T. H.; Dorf, R. C.; Nelson, A. J. Tehnološko poduzetništvo : od ideje do tvrtke. Zagreb : Tehničko veleučilište u Zagrebu, 2015.
7. Drucker, P. F. Inovacije i poduzetništvo : praksa i načela. Zagreb : Globus, 1992.
8. Ercegović, K. Najjači si kad si svoj : ljudska strana biznisa. Zagreb : Beletra, 2018.
9. IFLA-ine i UNESCO-ove smjernice za školske knjižnice. Zagreb : Hrvatsko knjižničarsko društvo, 2004.
10. Jensen, E. Super-nastava : nastavne strategije za kvalitetnu školu i uspješno učenje. Zagreb : Educa, 2003.
11. Kovačević, D.; Lovrinčević, J. Školski knjižničar. Zagreb : Zavod za informacijske studije, 2012., str. 21
12. Kuvačić, N. Poduzetnička biblija. Split : Beretin, 2005.
13. Lovrinčević, J. et. al. Znanjem do znanja: prilog metodici rada školskog knjižničara. Zagreb: Zavod za informacijske studije Odsjeka za informacijske znanosti Filozofskog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu, 2005.
14. Luketić, D. (2011). Analiza temeljnih pristupa istraživanja poduzetničke kompetencije djece i mladih. Acta Iadertina; 8, 49-60
15. Lukić, I. [... et. al.]. Poduzetništvo : udžbenik za nastavu predmeta Poduzetništvo u gimnazijama i u ostalim srednjim školama. Zagreb : I. gimnazija, 2014.

16. Matijević, M. Alternativne škole : didaktičke i pedagoške koncepcije. Zagreb : TIPEX, 2001.
17. Ministarstvo znanosti, obrazovanja i sporta Republike Hrvatske. Nacionalni okvirni kurikulum : za predškolski odgoj i obrazovanje te opće obvezno i srednjoškolsko obrazovanje. http://mzos.hr/datoteke/Nacionalni_okvirni_kurikulum.pdf (pristupljeno 9.10.2021.)
18. Ngwuchukwu, M.; Nwachi, C. B. (2020). Entrepreneurial skills and the child : one way the librarian can make a difference. Library Philosophy and Practice. 1-15
19. Pavić, D.; Novosel, D. (2012). Poduzetničke vještine u osnovnoj školi-predmetna nastava : primjer dobre prakse. Učenje za poduzetništvo
20. Post-it Note https://en.wikipedia.org/wiki/Post-it_Note (pristupljeno 4.8.2021.)
21. Ribić, D.; Pleša Puljić, N. Osnove poduzetništva. Zagreb : Školska knjiga, 2020.
22. Šimunović, P. Hrvatska prezimena. Zagreb : Golden marketing-Tehnička knjiga, 2006.
23. Škrtić, M.; Mikić, M. Poduzetništvo. Zagreb : Sinergija, 2011.
24. Škrtić, M.; Vouk, R. Osnove poduzetništva i menadžmenta. Zagreb : Katma d.o.o., 2006.
25. Štefanić, I. Inovativno poduzetništvo : priručnik za studente, inovativne poduzetnike i poduzetne znanstvenike. Osijek : Tera Tehnopolis, 2015.
26. Šverko, B. Ljudski potencijali : usmjeravanje, odabir i osposobljavanje. Zagreb : Hrvatska sveučilišna naklada, 2012.
27. Vojnović, N.; Manojlović, S. (2011). Psihološki aspekti poduzetničke kompetencije učenika utvrđeni strateškom aktima i očekivana ograničenja u njihovoj provedbi. Učenje za poduzetništvo
28. Vrančić, M. Budimo poduzetni! : učenje za poduzetništvo u osnovnoj školi. Zagreb : Inspired By Learning, 2013.
29. Zovko, M. (2009). Školska knjižnica u novom tisućljeću. Senjski zbornik, 36, 43-50

Razvoj kompetencije poduzetništvo kod djece školskog uzrasta

Sažetak

Djecu treba kontinuirano pripremati za život koji ih čeka po završetku formalnog obrazovanja. Za postizanje poslovne učinkovitosti većina država smatra da djecu treba učiti temeljnim životnim kompetencijama. Ovdje je fokus na poduzetničkim kompetencijama koje je potrebno razvijati kod djece od malena. Provedeno je neempirijsko istraživanje na dostupnoj dokumentaciji sa svrhom unapređenja knjižničarske prakse. Učenik koji ima dobre predispozicije za razvoj kompetencije poduzetništvo posjeduje izraženu motivaciju, kreativnost i inovativnost. Istraživanja su pokazala da svatko može postati poduzetnik, a poticajna okolina i podrška bližnjih povećavaju šanse za uspjeh. Kombinirajući međupredmetne teme povezuju se različita obrazovna područja. Popularizacija poduzetništva može se provoditi suradnjom knjižničara sa ostalim stručnim suradnicima u školi i izvan nje, te tako modernizirati obrazovanje i poboljšati učeničke kompetencije. Tako knjižničar postaje menadžer. Prije upisa u srednju školu učenike bi se trebalo upoznati s poduzetništvom i radom poduzetnika. Tako bi učenici naučili selektirati i povezivati informacije iz različitih područja i učiti u dinamičnim uvjetima. Rad u timu idealan je oblik učenja poduzetništva. U timu svatko ima svoju ulogu, a suradničkim naporima pridonose zajedničkom cilju. Metode za osmišljavanje poduzetničkih ideja kao što su oluja mozgova, metoda prisilnih veza i slobodno asociiranje neke su od metoda koje omogućuju nastanak novih inovacija.

Ključne riječi: kompetencija poduzetništvo, inovacija, knjižničar, metode za osmišljavanje poduzetničkih ideja, timski rad

The development of entrepreneurial skills in children of school ages

Abstract

Children are supposed to be continuously prepared for the real life that awaits after the formal education. In order to achieve business efficiency, most states believe that children are supposed to be taught basic life competencies. The focus here is on the entrepreneurial skills which should be developed since very young age. Non-empirical research has been done, using the relevant available resources with a purpose of advancement of librarian practice. A student with a good predisposition of developing entrepreneurial competences has high motivation, creativity and innovation skills. Research has shown that anyone can become an entrepreneur and that stimulating surroundings and family support increase the chances of success. By combining the interdisciplinary subjects, a variety of different educational areas are connected. Popularization of entrepreneurship may be done by a cooperation of the librarian and other coworkers / educational employees within the school and beyond, which will lead to the modernization of the educational system and improvement of students' skills. That way the librarian becomes the manager. Before enrolling the students into secondary school, they should be introduced to the entrepreneurship and the job of an entrepreneur. It would help the students learn how to make a selection and connection between the information from different areas but also how to learn in dynamic surroundings. Teamwork is a perfect way of learning entrepreneurship. Within a team, everyone has its task and purpose and by using their cooperation effort they contribute to the common goal. Methods used for producing entrepreneurial ideas like brainstorming, forced bonding method and free association method, are some of the methods that make new innovations possible.

Key words: competences, entrepreneurship, innovation, librarian, methods used to produce entrepreneurial ideas, teamwork.