

In Het Adviesbureau voeren leerlingen echte opdrachten uit

Het Adviesbureau (www.hetadviesbureau.nl) is een digitaal systeem voor het voortgezet onderwijs. Leerlingen doen in opdracht van echte opdrachtgevers een onderzoek of maken een ontwerp rond een actuele maatschappelijke kwestie.

Leerlingen ontmoeten in het adviesbureau vertegenwoordigers van bedrijven en maatschappelijke organisaties, die hen een probleem of vraagstuk voorleggen. Na de keuze voor een opdracht begint voor de leerlingen een spannend proces om de opdracht tot een goed einde te brengen.



Makelaarsfunctie

Het adviesbureau heeft een makelaarsfunctie tussen school en samenleving; meer precies: het brengt opdrachtgevers en opdrachtnemers bij elkaar. Bovendien biedt het adviesbureau digitale voorzieningen die leerlingen helpen bij het doen van het onderzoek, het ontwerpen en de advisering. Het ondersteunt een deel van de communicatie tussen docenten en leerlingen, en tussen leerlingen en opdrachtgevers. En het is een plaats waar de resultaten van het

werk worden gepubliceerd en deel gaan uitmaken van een openbaar kennissysteem.

Twee afdelingen

Het adviesbureau heeft twee afdelingen, 'onderwijs en bedrijfsleven' en een afdeling 'duurzame ontwikkeling'. Voor de ontwikkeling en ondersteuning van beide afdelingen zijn aparte projectteams in het leven geroepen. Ook de werken beide afdelingen namens verschillende subsidiegevers.



Kenmerken van het project

1. Samenwerking met provinciale programma's voor duurzame ontwikkeling in het voortgezet onderwijs.

Een provinciaal programma biedt een samenhangend ondersteuningsaanbod aan scholen, zorgt voor kwaliteitsbewaking en continuïteit. Op dit moment werkt het adviesbureau samen met Scholen voor Duurzaamheid, het programma van de provincies Friesland, Drenthe en Groningen, en met VOLD in de provincie Gelderland.



2. Deelnemende scholen krijgen hulp van educatieve makelaars.

Elke deelnemende school krijgt een educatieve makelaar. Deze makelaar werkt namens het provinciale programma voor het adviesbureau en zorgt voor daadwerkelijke ondersteuning bij het vinden van opdrachten voor leerlingen. De makelaar gaat ook met en voor docenten naar bedrijven en maatschappelijke organisaties.



3. Scholen kunnen 'klein beginnen', met enkele docenten en hun leerlingen

Scholen die aan het project meedoen, beginnen klein. Eerst doen minimaal twee docenten en tien leerlingen mee (het mogen er ook best wat meer zijn). Zo kan straks meer gedegen en goed voorbereid een beslissing over uitbreiding van het project binnen de school worden genomen.

4. In eerste instantie richt het adviesbureau zich op profielwerkstukken.

Maar in feite kan elke andere vorm van zelfwerkzaamheid van leerlingen met hulp het adviesbureau worden bevorderd en dat zal in de toekomst ook gebeuren.



5. Op de achtergrond van het project ontstaat een krachtige infrastructuur voor het verkrijgen van opdrachten.

Gemeenten en provincies stimuleren over het algemeen graag projecten die zijn gericht op duurzame ontwikkeling als de effectiviteit van een dergelijk project gegarandeerd is. Met het adviesbureau, en de omliggende infrastructuur van een provinciaal programma, is de effectiviteit van dergelijke projecten te waarborgen.

6. Het adviesbureau levert een krachtige bijdrage aan de integratie en het zinvol gebruik van ICT op school.



Met het adviesbureau haalt een school vandaag een leermiddel van morgen in huis. En dat zonder de rompslomp van eigen webserver en technisch onderhoud. Een internetverbinding is genoeg om het adviesbureau te kunnen gebruiken; thuis, op school of waar dan ook.

Wat krijg je als school? Wat lever je?

Glimogen, bij leerlingen en docenten.

Spannend onderwijs. Nieuwe relaties

voor de school. Actief en hard leren.

Dat krijgt de school. Maar wat kost

het aan inspanning?

Relaties zijn in het adviesbureau van groot belang. Het blijkt dat docenten graag zelf opdrachten verwerven bij bedrijven of maatschappelijke instellingen, ook na aanvankelijke aarzeling.

Eerst gaat men de eigen kenniskring na (vaak met verrassende effecten!), daarna gaat men op pad. Zelf verworven opdrachten zijn de mooiste die er zijn. Maar het kost wel tijd ze te krijgen. Daarom wordt aan de school een educatieve makelaar verbonden. De makelaar gaat in opdracht van de docenten op zoek naar opdrachten. Vaak zal de makelaar voorwerk doen, vooral bij de eerste contacten met nieuwe bedrijven duurt het even voor je goede personen te pakken hebt. Bovendien staat de makelaar in contact met andere makelaars, en worden ook provinciaal en landelijk opdrachten geworven.

En wat als een leerling met een opdrachtgever komt? Geen probleem. Ook zulke opdrachten kunnen in het systeem worden ingevoerd.



Wat maakt een leerling mee?

Solliciteren

Een leerling krijgt een wachtwoord en een gebruikersnaam en gaat daarmee het adviesbureau binnen. Wie nog niet is aangenomen als adviseur bij het adviesbureau doorloopt eerst een sollicitatieprocedure. In deze procedure raakt de leerling op de hoogte van het werken bij het adviesbureau en maakt hij of zij zich bekend, onder meer door een persoonlijke motivatie te schrijven. Wordt de leerling aangenomen, dan kan de opdrachtenkiezer worden gebruikt.

Kiezen

De leerling is nu adviseur en ziet de bedrijven, instellingen, contactpersonen en hoort voor welke problemen of vraagstukken zij advies willen hebben. Ook is zichtbaar hoeveel adviseurs aan de opdracht kunnen werken, wanneer de offerte moet worden ingediend en wanneer de opdracht klaar moet zijn. Wie een opdracht wil kiezen, schrijft opnieuw een korte motivatie. De motivatie wordt meegestuurd in een e-mail die de leerling (of het groepje leerlingen) aan de opdrachtgever stuurt om de keuze te melden.

Offerte

Daarna begint het werken aan de offerte. Bij de opdracht is vermeld aan welke eisen de offerte moet voldoen, zoals bijvoorbeeld het formuleren van een eigen onderzoeksvraag en het opstellen van een onderzoeksdesign. De offerte moet door de opdrachtgever worden goedgekeurd en daarna volgt uitwerking. In het adviesbureau kan de leerling raadplegen welke begeleidings- en beoordelingsmomenten op de eigen school gelden.

Senior advisors

Het digitale systeem maakt de docent beslist niet overbodig. Wel kan de school bijdragen aan het handboek voor de adviseur, een groeiende verzameling tips en trucs voor onderzoeken, ontwerpen, presenteren en adviseren. In het handboek kan de school ook schoolspecifieke aanwijzingen voor het werk laten opnemen.

Presenteren, publiceren

De opdracht is klaar na een presentatie van het werk aan de opdrachtgever. Soms is de presentatie een heuse happening. Vaak zal een opdrachtgever een schriftelijk advies op prijs stellen. Of men wil graag een maquette, een website, een ... Maar in elk geval publiceert de leerling een samenvatting van het werk, samen met enkele foto's, in het openbare deel van het adviesbureau.

Voor opdrachtgevers: wat kost het, wat levert het op?

Deelname aan het adviesbureau kost een opdrachtgever minimaal twee uur. Eén uur om de offerte van de leerlingen te bekijken en van commentaar te voorzien en één uur om hetzelfde te doen met het resultaat van het werk.

Maar daar hoeft het niet bij te blijven. Sommige opdrachtgevers willen graag meer rendement uit het contact halen. Met alle opdrachtgevers kunnen binnen het adviesbureau eigen afspraken worden gemaakt. Wie een rondleiding in het eigen bedrijf bij de opdracht vindt horen, biedt die natuurlijk aan. Of men heeft specifiek onderzoeksmateriaal beschikbaar, eigen deskundigen met wie leerlingen mogen spreken, of... Ook kan men afspreken dat vaker tussentijds contact mag worden opgenomen. Ook de wijze van presenteren biedt vele mogelijkheden!

En verder:

1. Het logo, de naam van het bedrijf of instelling en desgewenst enkele foto's worden op de website van het adviesbureau geplaatst.
2. Contactpersonen van een bedrijf of instelling krijgen een account in het adviesbureau; men kan de interne (digitale) communicatie over de opdracht volgen en daar desgewenst aan meedoen.
3. Opdrachten van bedrijven en instellingen worden altijd eerst gescreend op haalbaarheid binnen het onderwijs; de opdracht wordt pas in het systeem opgenomen als er de reële verwachting is van kwalitatief goed werk.
4. Opdrachtgevers hoeven niet te garanderen dat het uitgebrachte advies ook werkelijk wordt uitgevoerd. Van belang is wel dat het werk van de leerlingen serieus wordt genomen.



Partners

Scholen voor Duurzaamheid, provinciaal programma van de provincies Friesland, Groningen en Drenthe. VOLD, provinciaal programma in Gelderland.

Het Milieucentrum in Apeldoorn. Het MEC in Nijmegen.

Stichting Veldwerk Nederland. IVN consulentenschap Groningen

Projectleiding:

Bureau voor Educatief Ontwerpen
Aaltje Bakstraat 1
2801 NH Gouda
t. 0182 523624.
f. 0182 523628.

Contactpersonen:

e.vos@educatief-ontwerpen.nl
e.reehorst@educatief-ontwerpen.nl

Zie www.hetadviesbureau.nl voor de educatieve makelaars in uw regio. Het adviesbureau maakt deel uit van het kennis- en ontwerpsysteem Door!



Opdrachtgever:

Stuurgroep Leren voor Duurzaamheid
NCDO
Amsterdam
www.leren-voor-duurzaamheid.info

