

Gymnasie-virksomhedssamarbejde i praksis

Oplægget i overskrifter

Hvem er jeg?

Hvad er naturvidenskabernes hus?

Hvad er godt samarbejde mellem gymnasier og virksomheder?

Hvordan gør man?

Hvad får gymnasierne ud af det?

Hvad får virksomhederne ud af det?

Det gode eksempel

Hvem er jeg?

Cand. Scient. Kemi

Merkonom

Gymnasielærer gennem 15 år

Talentambassadør hos ScienceTalenter i 6½ år

Direktør for flere virksomheder. I mere end 20 år

Lige nu Projektleder i Tektanken

Hvad er naturvidenskabernes hus?

Naturvidenskabernes hus er en nonprofit organisation, som er det nationale center for skole-virksomhedssamarbejde.

Vi arbejder med STEM og Teknologipagten, i forsøget på at få flere til at interessere sig for naturvidenskab og teknologi.

Vi skaber kontakt mellem skoler og virksomheder.



Hvad er godt samarbejde mellem gymnasier og virksomheder?

Skal passe ind i gymnasiets dagligdag:

Årshjul

Kernestof, faglige mål.

Give mening for den enkelte lærer:

Kan jeg se mig selv i forløbet?

Hvad får jeg, som jeg ikke vil få uden en virksomhed?

Virksomheden:

Skal kunne se sig selv i en professionel sammenhæng.

Give tid ikke bruge tid.



Hvordan gør man?

Beskrive hvad det er der skal tilføres undervisningen

Rollemodel.

Noget interessant og relevant.

Den "virkelige verden".

Karrierelæring, globalisering (Reformen 2017)

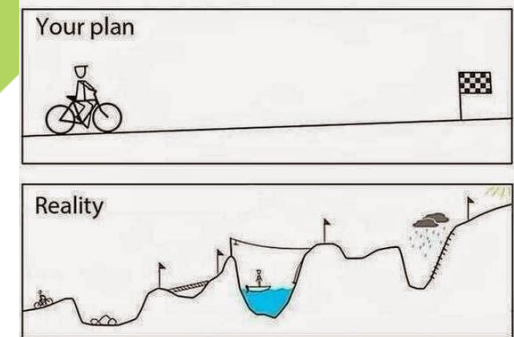
Finde virksomhed

Man skal gøre sig klart hvad det er man gerne vil have.

Klare mål og forventninger ikke mindst tidsforbrug.

Se på de muligheder der er i nærområdet.

One Company fits all! Desværre ikke, men man kan komme tæt på.



Hvad får gymnasiet ud af det?

Lærerne får mulighed for at arbejde med kernestof med et klart defineret mål – anvendelse.

Vise eleverne meningen med de fag som de har – NÅ det er derfor jeg skal blive god til

Elever der kan tage en beslutning om senere studievalg på et oplyst grundlag.



Hvad får virksomhederne ud af det?

Mulighed for at udbrede branchekendskab med rekruttering for øje.

Kan muligvis tilbyde studieretningsprojekter til elever der reelt har valgt emnet.

Undgår de elever der tilfældigt ender hos dem og derigennem får en dårlig oplevelse.

Ambassadører der fortæller om virksomheden og branchen.



Udfordringer

Bange for at ikke nå kernestoffet (trods alt det vigtigste eller er det)

Logistik: Hvem gør hvad og hvornår

Hverdagen: Tid tid tid

Eksamen: Hvordan kan det bruges til eksamen



Hvis jeg ved hvad jeg skal - så kan jeg

Hvis jeg ikke ved hvad jeg skal - så kan jeg ikke

THERE IS NO
ELEVATOR
TO SUCCESS.
YOU HAVE TO
TAKE THE
STAIRS



Det gode eksempel

Virksomhed: Danfoss

Skoler: 2 gymnasieklasser i SRO-perioden

Nulenergihuset med det åbne vindue

I dette forløb arbejder eleverne med at udvikle en intelligent varmestyringsløsning ud fra Danfoss' produkter. Opgaven kan som SRO/SO opgave angribes fra mange faglige vinkler og kan være optakt til SRP.

Hvad byder fagene ind med

Fysik: Modellering, Formler og beregninger

Matematik: Matematiske modeller fx differentialregning

Kemi: Isoleringsmaterialer, fx diverse polyurethaner

Samfundsfag: Naturfaglig argumentation til at underbygge den samfundsfaglige debat

Virksomhedens indsats

Faglig viden:

- Lærerkursus

- Opstart på skolerne

- Eventdag

Materialer: Skolerne fik udleveret termostater de kunne bruge i undervisningen, både nye til test og "gamle" til at pille fra hinanden så eleverne kunne se hvordan de fungerede

Diskussionsoplæg

Hvad gør jeg når jeg kommer hjem på skolen

Hvem vil med i arbejdet

Hvor får vi hjælp til at få det til at blive en succes

I kan se mere her

kortlink.dk/nvhus/xg3n

Tak for opmærksomheden

