

**Stephen R. C. Hicks**

Department of Philosophy and Center for Ethics and Entrepreneurship  
Rockford University Rockford, Illinois, USA

## Edukacja dla przedsiębiorczości

Jak najlepiej możemy pomóc młodym ludziom w nabraniu *postawy przedsiębiorczości* — przygotować ich czy to do zainicjowania własnego biznesu, czy to do bycia przedsiębiorczymi w ramach istniejących firm, czy też do przeżywania własnego życia w sposób twórczy?

Jeżeli tradycyjny model edukacji — w którym uczniowie siedzą w równych rzędach ławek, wykonując w tym samym czasie tę samą pracę i podążając w kierunku wskazanym przez jakąś autorytatywną postać — nie przygotowuje uczniów do bycia przedsiębiorczymi, to czym powinniśmy zastąpić ten model?

W niniejszym eseju analizuję, w jaki sposób nauczyciele mogą rozwijać w swojej pracy cechy wzmacniające skuteczną przedsiębiorczość i wykorzystywać je przy tworzeniu formalnych programów nauczania, wspomagając tym samym uczniów w rozwijaniu tychże cech.

**Słowa kluczowe:** edukacja, etyka, przedsiębiorczość, program nauczania, wychowanie w rodzinie

### Wprowadzenie: Japończycy z wizytą w amerykańskich szkołach

Niedawno zespół japońskich badaczy przybył do Stanów Zjednoczonych, aby przyjrzeć się systemowi szkolnictwa. Japończycy to naród odnoszący sukcesy — kraj dynamiczny w wielu obszarach, niemniej zespół ten zadał pytanie: *Dlaczego w naszym kraju jest tak niewiele innowatorów?*

Przyjeźli się Stanom Zjednoczonym i amerykańskim centrom innowacji: technologii w Dolinie Krzemowej, filmom w Hollywood, finansom w Nowym Jorku, teatrowi na Broadwayu i innym obszarom. W świecie biznesu zauważyli wielu przedsiębiorców, takich jak: Steve Jobs, Bill Gates, Andy Grove i Mark Zuckerberg.

Tak więc Japończycy zadali pytanie: Co robią amerykańskie szkoły, że generują tylu kreatywnych, innowacyjnych przedsiębiorców? Jaki jest ich „tajny składnik”?

Pytanie to jest ważne, ponieważ żyjemy w erze, która po raz pierwszy w historii traktuje przedsiębiorczość poważnie.

Jak podkreśla prof. Steven Rogers, środowisko zatrudnienia w biznesie jest inne na początku XXI wieku. „W latach 60. XX wieku jedna na cztery osoby w Stanach Zjednoczonych pracowała dla firmy z grupy

Fortune 500<sup>1</sup>. Dzisiaj jedna na 14 pracuje dla jednej z tych firm. Zatrudnienie w Fortune 500 osiągnęło szczytową wartość 16,5 milionów osób w 1979 roku i od tamtej pory spadało każdego roku do około 10,5 milionów zatrudnionych dzisiaj” (Rogers, 2002, s. 42). Rynek zatrudnienia zmienił się, wcześniej było na nim stosunkowo niewiele dużych firm, obecnie jest wiele małych przedsiębiorstw.

Literatura ekonomiczna zamieniła się w coś, co ekonomiści Arnold Kling i Nick Schulz (2011) nazywają „Ekonomia 2.0”. Przez wiele pokoleń gospodarka ignorowała nieprzewidywalnego i zachowującego się specyficznie przedsiębiorcę, a koncentrowała się na abstrakcyjnych bezosobowych modelach. Przeciwnicy takiego podejścia, tacy jak Joseph Schumpeter (1950) i Israel Kirzner (1973), podkreślali znaczenie przedsiębiorczości, ale ich głos był osamotniony przez większość XX wieku. Dopiero w ciągu ostatnich 20 lat gospodarka zaczęła przekształcać się, odnosząc się do zasad przedsiębiorczości.

W literaturze psychologicznej i etycznej widać ruch w kierunku rozumienia znaczenia przedsiębiorczości, jako motoru dla rozwoju życia. Nie tylko pracy, ale ogólnie życia; więcej psychologów podkreśla znaczenie autonomii, samostereowania i kreatywnego poszukiwania, jako fundamentalnych pozytywnych składników zdrowego życia (Seligman, 2012). Filozofowie moralności tworzą powiązania między przedsiębiorczością jako cechą charakteru a moralnymi cnotami, w kontekście kariery jako integralnej części rozwoju życia (Hicks, 2009).

Tak więc w tym nowym przedsiębiorczym wieku pytanie dla nas, pedagogów, brzmi: Jak pomagamy uczniom przygotować się do wejścia do przedsiębiorczej gospodarki i przedsiębiorczego życia?

Wracając do pytania japońskich badaczy: wydaje mi się ono ważne, ale niewłaściwie nakierowane. „Tajny składnik” przedsiębiorczości nie tkwi w szkole. W większości szkolnictwo w USA podlega rządowi, szkoły państwowe nie są dobre w nauczaniu przedsiębiorczości. Niektóre szkoły w dobrze funkcjonujących okolicach są dobre, ale większość szkół jest słabych, niektóre są biedne, a wiele po prostu okropnych.

Rozważmy powszechne zjawisko — dzieci, które rozpoczynają naukę w szkole w wieku 5 lat, są pełne energii, ciekawości i podniecenia, ale po kilku latach zaczynają nie lubić czy wręcz nienawidzić szkoły. Są znużone. Nie lubią nauk ścisłych, nie lubią nawet zajęć artystycznych. Jeśli zapytasz ich, tak jak to robią rodzice, jakie są ich ulubione przedmioty, odpowiedzą, że najbardziej lubią lunch i przerwy, kiedy mogą wyjść na zewnątrz i się pobawić. Od kilku dekad obserwujemy spadek wyników w podstawowych testach kompetencyjnych i wzrost liczby uczniów kończących edukację ze słabymi wynikami w czytaniu, umiejętnościach matematycznych, z minimalnym poziomem wiedzy historycznej i z nauk ścisłych itd.

Mimo tego USA dają światu znaczną liczbę kreatywnych jednostek. Jak to jest możliwe?

Moim zdaniem to, w czym kultura amerykańska jest dobra, dzieje się poza szkołą. Godziny pozaszkolne są pełne zajęć dodatkowych, takich jak kółka teatralne, kluby szachowe, zespoły sportowe i grupy dyskusyjne. Kultura amerykańska charakteryzuje się również znacznym zaangażowaniem rodziców w lekcje muzyki, wycieczki do muzeów i galerii, zajęcia sportowe, obozy letnie i podróże. Oczywiście amerykańska kultura jest

<sup>1</sup> Fortune 500 to ranking 500 największych amerykańskich firm klasyfikowanych według przychodów (przypis tłumacza).

bogata, co oznacza posiadanie znacznych zasobów pozwalających na wspieranie wszystkich nieformalnych możliwości nauki.

Dobrym przykładem jest edukacja muzyczna w USA. Każdy kocha muzykę, a kultura amerykańska jest bardzo kreatywna w tej dziedzinie — zespoły rockowe, kluby jazzowe, teatr muzyczny na Broadwayu, filharmonie w wielu miastach itd. Ale ta działalność w zakresie muzyki nie wynika z edukacji w szkołach. Dzieci w sposób naturalny kochają muzykę, ale zazwyczaj jedynie tolerują lub nie lubią zajęć muzycznych w szkole. Kiedy jest możliwość wyboru, większość dzieciaków decyduje się na rezygnację z zajęć muzycznych. Zamiast tego ci, którzy zostają muzykami lub entuzjastami muzyki, inspirowani są kulturą pop, uczą się od przyjaciół i rodzin lub na zajęciach dodatkowych, za które płacą rodzice.

Wszystko to wskazuje na wyzwanie, jakim jest przeprowadzenie reformy formalnej edukacji. Obecnie szkolnictwo charakteryzują dwa problemy: (1) szkoła marnuje większość czasu uczniów, co zostało sprawdzone za pomocą opinii samych uczniów o tym, jak są znudzeni i niezaangażowani w zajęcia szkolne; (2) szkoła traci szansę na wykorzystanie posiadanych zasobów umożliwiających przygotowanie młodych ludzi na kariery i przedsiębiorcze życie.

Steve Jobs — który jako młody człowiek nie lubił szkoły i porzucił uniwersytet — prawdopodobnie najlepiej ujął aspiracje związane z przedsiębiorczością:

Tvoja praca wypełni ci dużą część życia, a jedynym sposobem na prawdziwą satysfakcję jest robienie czegoś z wiarą, że jest to dobra robota. Jedyną drogą robienia dobrej roboty jest kochanie tego, co się robi. Jeśli jeszcze tego nie znalazłeś, szukaj dalej. Nie spoczywaj. Serce podpowie ci, że znalazłeś, czego szukasz. I jak w każdym dobrym związku będzie lepiej i lepiej z każdym rokiem. Szukaj aż znajdziesz. Nie spoczywaj.

Jak więc możemy zmienić nastawienie szkół, aby umożliwiły uczniom podjęcie tego wielkiego życiowego wyzwania? Jednym z elementów musi być edukacja dla przedsiębiorczości.

## Proces przedsiębiorczości

Zacznijmy od określenia natury przedsiębiorczości. Rozważmy typowy proces przedsiębiorczości.

Proces przedsiębiorczości zaczyna się od *świadomego i kreatywnego* pomysłu na nowy produkt lub usługi. Przedsiębiorca jest *ambitny i odważny*, przejmuje *inicjatywę* rozwinięcia pomysłu w nowe przedsięwzięcie. Dzięki *wytrwałości, próbom i błędom*, przedsiębiorca *wytwarza coś, co ma wartość*. Przyjmuje rolę przywódcy w pokazaniu klientom wartości nowego produktu i pokazaniu pracownikom, jak go zrobić. Przedsiębiorca *handluje* z klientami i pracownikami, aby doprowadzić do sytuacji, w której *obie strony są wygrane*. Następnie osiąga *sukces* i cieszy się owocami swojego osiągnięcia.

Odniosę się do każdego z elementów podanych kursywą:

Przedsiębiorcy tworzą pomysły na biznes i decydują, które warte są rozwinięcia. W procesie tworzenia *świadomego i kreatywnego* pomysłu, przedsiębiorcy mówią o wizji, „myśleniu poza schematem”, wyobraźni, aktywności umysłu i chwilach, kiedy coś ich „oświeca”. Mając pomysły, mówią o dokonywaniu osądów: Które

z pomysłów są dobre? Czy produkt lub usługa będzie możliwy realizacji technicznie? Czy to się sprzeda? Co pokazują badania rynkowe? Przedsiębiorcy wykazują zaangażowanie w dochodzeniu do osiągnięć poznawczych – intelektualną zabawę, badanie, eksperymentowanie, analizę i osąd. „Pieniądze nie powodują, że pomysły są realizowane. To pomysły powodują przepływ pieniędzy”.

*Ambicja* to napęd do osiągnięcia celów, odnoszenia sukcesu, ulepszenia siebie, lepszej sytuacji finansowej, bycia najlepszym, jak tylko można. Przedsiębiorcy czują więcej niż tylko często formułowane abstrakcyjne życzenia, jakie formułuje większość ludzi – „czy nie fajnie byłoby być bogatym i niezależnym?”. Ambitne jednostki czują silną *potrzebę* osiągnięcia swoich celów.

Przedsiębiorczość wymaga *inicjatywy*. Jedną rzeczą jest posiadanie dobrego biznes planu, a inną jest wprowadzenie tego planu w życie. Przedsiębiorcy sami sobą kierują i oddają się działaniu, aby wdrożyć swoje pomysły do realizacji.

Nowe przedsięwzięcie wymaga podejmowania ryzyka czegoś, co jest niewiadomą, chęci pokonania przeszkód – uwzględniając możliwość braku aprobaty i wyśmiania – i możliwość poniesienia porażki. W konsekwencji działania przedsiębiorcze wymagają *odwagi* – chęci podjęcia ryzyka, bycia świadomym możliwych porażek i niepozwalania, by strach przed porażką czy dezaprobatą zdominował proces podejmowania decyzji.

Sukces przedsiębiorcy prawie nigdy nie przychodzi łatwo i w ciągu jednej nocy, wymaga pokonywania trudności przez długi czas. Tak więc ważna jest *wytrwałość*. Przedsiębiorcy muszą wytrwale przejść przez przeszkody techniczne w procesie tworzenia produktu, stawiając czoła tym, którzy są przeciwni i mówią, że czegoś nie da się zrobić, a także muszą sprostać własnym wątpliwościom. Przedsiębiorcy muszą być dobrzy w utrzymaniu krótkoterminowej dyscypliny i w utrzymaniu długoterminowej motywacji w swoim myśleniu.

Proces rozwoju jest zawsze procesem *prób i błędów*, wymagającym dokonywania przez przedsiębiorcę zmian opartych na doświadczeniu. Przedsiębiorcy, którzy odnieśli sukces, dostosowują się do informacji płynących z realnego świata, co oznacza umiejętność przyznania się do błędów, raczej wzięcia pod uwagę nowych faktów niż ignorowania sygnałów stanowiących zagrożenie dla realizacji ich pomysłu.

*Wytwarzanie produktu*: proces rozwoju szczęśliwie prowadzi do powstania działającego produktu. Jeśli tak się staje, przedsiębiorca posiada wartość dodaną dla świata w postaci nowego towaru lub usługi, sprawia, że one działają, wytwarza je w określonej ilości i dba o poprawę ich jakości.

Ci, którzy wchodzić w transakcję z przedsiębiorcą, czy to jako klienci, czy pracownicy, angażują się w sytuację mającą doprowadzić do punktu, w *którym obie strony są wygrane*, prowadzącej do wymiany wartości za wartość. Społecznie handel jest procesem interakcji z innymi na zasadach pokojowych, zgodnie z cechami wydajności. Wymaga ochrony własnych interesów i respektowania tego, że druga strona robi tak samo, używania własnych umiejętności negocjacji, dyplomacji i kiedy to konieczne twardości w celu osiągnięcia obopólnego zadawalającego wyniku. Przedsiębiorcy również dodają wartość do handlu przez wnoszenie umiejętności *przywódczych*. Przedsiębiorcy tworzą coś nowego, są więc pierwszymi osobami, które podążają nową ścieżką. Ci, którzy idą pierwsi, tworzą przykład dla innych, zwłaszcza w przypadku nowego produktu lub usługi, muszą pokazać klientom wartość nowego produktu lub usługi i muszą nauczyć pracowników, jak wytwarzać ten nowy produkt lub usługę. Odpowiednio przedsiębiorcy muszą wykazywać cechy przywódcze w pokazywaniu innym

tej nowej drogi, zachęcaniu w procesie uczenia się i w marketingu nowej rzeczy. Częścią handlu jest to, że klient lub pracownik widzi nową szansę i ma możliwość korzystania z niej, a przedsiębiorca otrzymuje za to rekompensatę.

W końcu przedsiębiorca doświadcza *sukcesu i radości* z niego. Sukces przedsiębiorcy przynosi zarówno korzyści materialne, jak i psychiczne — dobro, jakie sukces finansowy może wnieść, jak i doświadczenie niezależności finansowej i bezpieczeństwa, jakie się z tym wiąże. Oczywiście jest również nagroda psychiczna związana z odniesionym sukcesem: doświadczenie zwiększonego szacunku dla samego siebie i poczucie spełnienia w tym, co zostało stworzone.

Jeśli ułożymy te cechy w tabeli, otrzymamy, co następuje:

<i>Cechy sukcesu w przedsiębiorczości</i>
Wiedza i kreatywność
Ambicja
Odwaga
Inicjatywa
Wytwałość
Podejmowanie próby, eksperymentowanie
Produktywność
Wymiana wartości na wartość
Przywództwo
Doświadczenie i radość z sukcesu

## Implikacje dla edukacji

Wróćmy do edukacji. Jeśli przedsiębiorczość uwzględnia wykorzystywanie pewnych cech, skąd się te cechy biorą? Czy formalna edukacja może wpoić, rozwinąć, a przynajmniej wzmocnić te cechy w młodych uczniach? Jeśli potraktujemy przedsiębiorczość jako soczewkę dla edukacji, czy możemy nauczyć kreatywnego poszukiwania, odwagi, inicjatywy itd?

Jeśli wejrzymy w tradycyjne szkolnictwo, co zobaczymy? Nie widać zbyt wiele unikalności, działania czy eksperymentowania. Zamiast tego uczniowie siedzą prosto w rzędach ławek. Uczniowie robią to, co nauczyciel i podręcznik nakazują. *Każdy uczeń robi tę samą rzecz w tym samym czasie w ten sam sposób* i rozwiązuje te *samie standaryzowane testy*. Widzimy więc jednolitość, posłuszeństwo, pasywność i uczenie się na pamięć. Ten stereotyp jest zazwyczaj łagodniejszy w praktyce, ale jest tym samym standardowym modelem dla

nauczycieli w klasach liczących 30 uczniów i standaryzowanym, przygotowanym przez państwo programem nauczania. Więc nawet, jeśli jest w programie wiedza użyteczna, uczniowie również uczą się: *Rób, co nakazują władze, Rób to, co robią inni, a właściwe odpowiedzi są już narzucone i znane.* (A my się czasami zastanawiamy, dlaczego mamy tylu jednakowo niezmotywowanych, zależnych i nieśmiałych uczniów – lub uczniów, którzy z nudy i potrzeby bycia sobą sprawiają kłopoty).

Jeśli więc celem edukacji jest doskonalenie nastawienia na przedsiębiorczość, pierwszym krokiem, który powinniśmy rozważyć, jest wydobycie uczniów z rzędów ławek i pozwolenie im na interakcję z materiałami przez nich przygotowanymi.

Mam odnośnie do tego trzy sugestie.

1. Stworzenie formalnych, dopasowanych do wieku ćwiczeń związanych z przedsiębiorczością

Jako pedagodzy wypełnimy poniższą tabelę ćwiczeniami odpowiednimi dla dzieci w różnym wieku.

<i>Cechy sukcesu w przedsiębiorczości</i>	<i>Zadania edukacyjne</i>
Wiedza i kreatywność	
Ambicja	
Odwaga	
Inicjatywa	
Wytwałość	
Podjęcie próby, eksperymentowanie	
Produktywność	
Wymiana wartości na wartość	
Przywództwo	
Doświadczenie i radość z sukcesu	

Aby dokładnie rozwinąć jeden przykład, skupię się na odwadze.

Odwaga jest cnotą takiego działania, które uważa się za najlepsze, pomimo strachu. Strach pojawia się w wielu postaciach – strach przed bólem, przed brakiem poparcia, porażką, utratą miłości, pieniędzy itd. Życie uwzględnia ryzyko, a ryzyko niesie za sobą możliwość poniesienia porażki, więc posiadanie cech charakteru umożliwiających radzenie sobie z ryzykiem jest ważną częścią odnoszenia sukcesu w życiu. Bezpośrednie powiązanie z przedsiębiorczością jest takie, że wielu ludzi nie podejmuje ryzyka ze strachu.

Tak więc jednym z wątków w obrębie edukacji dla przedsiębiorczości będzie opracowanie ćwiczeń, które ucieleśnią ryzyko i pomogą dziecku poradzić sobie z nim.

Przykładowo, młodsze dzieci uczą się umiejętności, które uwzględniają ryzyko *fizyczne*: zjeżdżania na zjeżdżalni, wskakiwania do basenu, jazdy na rowerze. Takie czynności i wiele innych mogą łatwo być rozpoznane i wprowadzone do szkół jako ćwiczenia. Mogą być również dopasowane do dzieci zgodnie z ich wiekiem i procesem dojrzewania w sferze ich umiejętności i charakteru. W końcu będą w stanie poradzić sobie z mieszanym substancji chemicznych, wspinaniem się po skałach, skokami na bungee i prowadzeniem samochodu.

Inne rodzaje ryzyka są bardziej *psychologiczne*. Dla młodszych dzieci może to być witanie się i rozmowa z nowo poznanym dorosłym, którego rodzice zaprosili na obiad, zgłaszanie się do odpowiedzi w klasie czy wyrażanie swojego zdania, w którym różni się od swoich kolegów. Znowu więc modelowe ćwiczenia mogą być wykorzystane w szkole i dostosowane do dojrzewających dzieci tak, że w końcu będą one w stanie wygłosić mowę przed większym audytorium, zaprosić kogoś na randkę, spierać się z nauczycielem w kwestiach różnic politycznych czy religijnych.

Kursy aktorstwa czy wygłaszania przemówień są źródłem ćwiczeń na rozwijanie psychicznej odwagi, tak jak kursy sportowe są źródłem ćwiczeń na odwagę fizyczną. Dobrym początkiem będzie więc wykorzystanie ćwiczeń z istniejących zajęć, rozwijanie ich i wykorzystanie w innych sferach.

To, co pomaga rozwinąć odwagę, rozwija również inicjatywę, chęć doświadczania, wytrwałość i inne cechy mogące pomóc w odniesieniu sukcesu.

## 2. Uczenie się z Metody Montessori

Moja druga sugestia, jeśli ktoś nie jest jeszcze tego świadomy, zaleca wykorzystanie podejścia do edukacji Marii Montessori. Maria Montessori otworzyła swoją pierwszą szkołę w Rzymie w 1907 roku i przez ponad wiek ten fenomen rozprzestrzenił się przede wszystkim jako wyraz edukacji we wspólnotach podstawowych.

Literatura dotycząca szkolnictwa bada wyniki Montessori systematycznie i wypowiada się o nich pozytywnie (np. Rathunde i Csikszentmihalyi, 2005; Lillard, 2007), a ja w tej chwili skupię się na dwóch wskazaniach.

Według niepotwierdzonych źródeł, zwolennicy Montessori twierdzą, że czterej wiodący przedsiębiorcy naszych czasów – Larry Page i Sergey Brin z Google, Jeff Bezos z Amazon i Jimmy Wales z Wikipedii – uczyli się metodą Montessori.

Mówiąc bardziej formalnie, Hal Gregersen twierdzi, że istnieją uderzające dane statystyczne mówiące o liczbie innowacyjnych przedsiębiorców, którzy byli uczeni metodą Montessori. Po przeprowadzeniu rozmów z wieloma przedsiębiorcami, identyfikacji ich cech wspólnych i sposobu, w jaki stali się innowacyjni, Gregersen stwierdza:

Fascynujące jest to, że po rozmowie z tymi przedsiębiorcami uświadamiamy sobie, że dorastali w świecie, w którym dorosli przykładali wagę do innowacyjnych cech. Najczęściej ci dorosli to rodzice lub dziadkowie, ale w jednej trzeciej przypadków byli to nauczyciele uczący w szkołach Montessori lub zbliżonych do tej metody (Gregersen, 2011).

### 3. Naśladujemy Sieć nauczania dla przedsiębiorczości (NFTE) i Młodzieżową przedsiębiorczość (JA)

Trzecia opcja to uwzględnienie metod z istniejących uzupełniających programów edukacyjnych, które wiążą edukację z przygotowaniem do przedsiębiorczości. Dwa przykłady to Sieć nauczania dla przedsiębiorczości (NFTE) i Młodzieżowa przedsiębiorczość (JA), które mają oddziały na terenie Stanów Zjednoczonych i w wielu innych krajach.

Proponowane przez nie metody mogą być wykorzystane w odniesieniu do wszystkich dzieci, choć najczęściej NFTE i JA kierowane są do uczniów ze słabych szkół, prawdopodobnie dlatego, że kierujący tymi placówkami są bardziej zdesperowani i chętni do podejmowania eksperymentów.

Steve Mariotti (2009), założyciel NFTE, rozpoczął karierę nauczania w jednej z najgorszych szkół publicznych w Nowym Jorku. Zaczął od wykorzystania metod tradycyjnych, ale szybko odkrył, że nie pozwalają one uczniom na nauczenie się czegokolwiek. Uświadomił sobie, że dzieci, zwłaszcza biedne, zafascynowane są pieniędzmi, ale nie wiedzą o nich nic, także tego, jak je zarobić. Wykorzystując swoje doświadczenie przedsiębiorcy, Mariotti zmienił metody i zaczął uczyć, jak rozpocząć własny biznes. Stosunek uczniów do niego i do nauczania zmienił się drastycznie na korzyść. Motywacja do osiągnięcia zysków zadziałała, a uczniowie zaczęli dostrzegać możliwość bycia niezależnymi i szanse na lepsze życie. Ujrzenie możliwości prowadzenia biznesu doprowadziło do tego, że uczniowie zobaczyli konieczność posiadania innych umiejętności — czytania, liczenia, umiejętności organizacyjnych i społecznych — zaczęli więc być zmotywowani do nauki z podręczników, uczenia się od innych nauczycieli matematyki, pisania i obsługi komputera. Uczniowie w ramach program JA wykazali podobne rezultaty (patrz np. Marty, 2011).

#### **Anegdota na zakończenie: tatusiowie i brudne rowery**

W powyższych uwagach koncentrowałem się na edukacji formalnej i konieczności zwiększenia znaczenia edukacji dla przedsiębiorczości w ramach edukacji formalnej. Chciałbym podać jeden inspirujący przykład z mojego sąsiedztwa. To jest anegdota, ale myślę że odda sens edukacji.

Wracając do domu z pracy, regularnie przejeżdżałem obok niezajętego terenu, na którym dzieci swoimi rowerami stworzyły ścieżki i górki piachu, nad którymi można było przeskakiwać. Z czasem wysiłki dzieci stały się bardziej skomplikowane. Dzieciaki zbudowały rampy z drewna (prawdopodobnie skradzionego z pobliskiej budowy), wykopały głębokie doły, które zapełniły się wodą, i rozbudowały krzyżujące się ze sobą ścieżki, po których można było jeździć. Przyznaję, że zazdrościłem im radości płynącej z zabawy — będąc facetem w średnim wieku, chciałem znowu być dzieckiem jeżdżącym na rowerze po rampach i przeskakującym nad kałużami.

To, co jednak przykuło moją uwagę, to był wieczór, kiedy więcej zaczęło się dziać na tym terenie. Zaangażowali się ojcowie. Wsiadłem z samochodu, żeby się przyglądać. Rampy były solidniejsze i bezpieczniejsze, a zabawa bardziej zorganizowana. Dzieciaki ustawione były w rzędzie na końcu długiej ścieżki, każde z ich jechało szybko i przeskakiwało ponad rampą.

To jednak nie wszystko. Jeden z ojców miał radar do mierzenia prędkości i mierzył, jak szybko dzieciaki najężdżały na rampę. Inny ojciec, pracujący z jednym z dzieci, mierzył odległość każdego skoku i zapisywał



ją w notesie. Każdy dzieciak miał na głowie kask. Każdy chciał wiedzieć, jak daleko skoczył, jak poprawić odległość i gdy dzieciaki czekały na swoją kolej, omawiały najlepsze ciśnienie w oponach, szybkość rowerów i kąt ustawienia na rampie, smary użyte do przerezutek itd.

Wskazówka dla edukacji jest taka, że najpierw dzieciaki wykazały inicjatywę i dopięły swojego celu. Potem włączyli się dorośli i zachęcili zarówno do podejmowania inicjatywy, ale też zaproponowali lepszą organizację zabawy. Dzieciaki nauczyły się matematyki i inżynierii, współpracy i współzawodnictwa, bycia kreatywnym i ćwiczenia – miały więcej zabawy ze sobą i ze swoimi ojcami.

To tylko jedna anegdota pokazująca drogę dla edukacji ku przedsiębiorczości. To, co niektóre dzieciaki i ich ojcowie mogą zrobić z pustym terenem i kreatywnością – my, profesjonalni pedagodzy, z naszym wykształceniem i zasobami, powinniśmy być w stanie zrobić nawet lepiej.

Tłumaczenie: Dominika Goltz-Wasiucionek

## Bibliografia

- Brin S., Page L. (2004). Google Founders Talk Montessori. [https://www.youtube.com/watch?v=OC\\_DQxpX-Kw](https://www.youtube.com/watch?v=OC_DQxpX-Kw).
- Gregersen H. (2011). *The Innovator's DNA*. Harvard Business Review Press.
- Hicks S. (2009). What Business Ethics Can Learn from Entrepreneurship. *Journal of Private Enterprise*, 24(2), 49-57.
- Kirzner I. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kling A., Schulz N. (2011). *Invisible Wealth: The Hidden Story of How Markets Work*. Encounter Books.
- Lillard A. (2007). *Montessori: The Science behind the Genius*. Oxford University Press.
- Marty E. (2011). Entrepreneurship in Argentina. *Kaizen* 15. <http://www.ethicsandentrepreneurship.org/20110221/interview-with-eduardo-marty/>.
- Mariotti S. (2009). Entrepreneurship and Education. *Kaizen* 9. <http://www.ethicsandentrepreneurship.org/20091005/interview-with-steve-mariotti/>.
- Rathunde K., Csikszentmihalyi M. (2005). Middle School Students' Motivation and Quality of Experience: A Comparison of Montessori and Traditional School Environments. *American Journal of Education*, 111 (May), 341-371.
- Rogers S. (2002). *The Entrepreneur's Guide to Finance and Business*. McGraw Hill.
- Schumpeter J. (1950). *Capitalism, Socialism and Democracy*. 3<sup>rd</sup> ed. New York: Harper & Brothers. (See especially Chapter VII).
- Seligman M.E.P. (2012). *Flourish: A Visionary New Understanding of Happiness and Well-being*. Atria Books.

### Summary

#### Educating for Entrepreneurship

How can we best help younger people become *entrepreneurial* – either to prepare them for creating their own businesses, or for being entrepreneurial within existing firms, or for living their lives entrepreneurially? If the traditional model of education – students sitting in straight rows of desks, all doing the same work

at the same time, and all following the directions of an authority figure — does not prepare students for entrepreneurship, then what should we replace it with?

In this essay I explore how educators can take the traits of successful entrepreneurship and use them to develop formal curricular activities that help students develop those traits.

**Keywords:** education, ethics, entrepreneurship, curriculum, family education