

opinie & analyse

Als we meer kandidaat-leerkrachten willen, moet het onderwijs durven experimenteren met loopbanen en expertise, zegt **DAVY BUNTINX**.

Misschien moet het onderwijs weer aantrekkelijk worden?



DAVY BUNTINX

Wie? Van opleiding leerkracht wiskunde-wetenschappen. Medewerker van de Vlaamse Scholierenkoepel. Schrijft in eigen naam.

Wat? Het onderwijs als werkveld moet 21ste eeuw binnengedooft worden.

Toen ik in 2007 aan m'n lerarenopleiding begon, hoorde ik minister van Onderwijs Frank Vandenbroucke zeggen: 'We moeten het lerarenberoep terug aantrekkelijk maken.' In 2010 zat ik als voorzitter van de studentenraad in een debat met de kabinetschef van zijn opvolger, Pascal Smet: zij gingen van leerkracht terug een volwaardige keuze maken voor wie op zoek is naar een passie in het leven. Bij haar aantreden, in 2014, als minister van Onderwijs liet Hilde Crevits vol enthousiasme weten dat die arme leerkrachten toch wel weer wat met maatschappelijk aanzien zouden krijgen. En de laatste maanden kan haar opvolger, Ben Weyts, natuurlijk niet onderdoen. Laat me dan liever naïef dan cynisch zijn en denken dat er eindelijk dingen in beweging kunnen komen.

De recepten zijn gekend. We willen dat meer mensen aan een lerarenopleiding beginnen, door die studies flexibeler in te zetten voor werkstudenten of door de invoering van de educatieve master. Daarnaast willen we meer mensen richting het onderwijs lokken, de zogenaamde zijinstromers. Laat ons voorzichtig stellen dat die recepten de afgelopen jaren niet meteen wonderoplossingen geweest zijn.

Misschien moeten we als onderwijsmensen aan een diepere zelfreflectie doen. Misschien is niet het lerarenberoep op zich onaantrekkelijk. Misschien is het onderwijs als werkveld gewoon niet meer van deze

tijd. En misschien moeten we daar dan eens aan werken, met meer ruimte voor experimenten.

Zo'n denkoefening, waar in de privéwereld heel wat consultants met dure woorden veel geld mee verdienen, is 'de pijl omdraaien'. Ik wil die oefening hier wel gratis lanceren, voor de goede zaak. Kortweg: als we mensen niet naar het onderwijs krijgen, kunnen we het onderwijs dan bij die mensen krijgen? Ik laat enkele ballonnetjes op over hoe we dat zouden kunnen bereiken.

Co-teaching met leerlingen
We zouden leerlingen met een groot talent voor een bepaald vak kunnen inzetten om in het zesde jaar mee les te geven aan hun jongere 'schollega's'. Laat ze co-teachen. Laat hen de eigen passie en kennis vertalen naar anderen, leer hen hoe ze informatie op een georganiseerde manier kunnen overbrengen en geef hen inzicht in hoe een school werkt, langs de andere kant van de lesstoel. Iedereen die al eens iets heeft moeten uitleggen, zal het kunnen beamen: er is geen betere manier om iets helemaal meester te worden, dan om het helder te brengen aan iemand die het nog niet kent. Op die manier krijgen scholieren een eerste contactpunt met wat misschien ooit hun roeping kan zijn.

Moderne en flexibele job
Er zijn heel wat mensen die wel wat les zouden willen geven, maar daarom niet hun andere carrière en collega's willen achterlaten. Er is in essentie geen enkele goede reden om

niet én burgerlijk ingenieur én leerkracht chemie te kunnen zijn. Alleen staat de huidige denkwijze over werken in het onderwijs dat in de weg. Speel in op de maatschappelijke trend van flexibele en gemengde loopbanen en bied mensen de kans om bijvoorbeeld drie dagen te werken op hun bestaande job, aangevuld met twee dagen als leerkracht in hun expertise. Laat het niet (enkel) aan scholen om dit organisatorisch gebolwerkt te krijgen, maar ondersteun dat als overheid vanuit een systeem dat kan lijken op de vroegere lerarenpool.

Zulke systemen brengen groeipijnen mee, ook in de leraarskamer, of bij het plannen van vakgroepen of ondercontacten, maar die hoeven geen drempel te zijn. Zet een budgetlijn klaar voor scholen en bedrijven die hiermee willen experimenteren. Het zou zelfs een oplossing kunnen zijn voor iemand die in de latere ja-

Laat leerlingen met een groot talent mee lesgeven aan hun jongere schollega's, als eerste contactpunt met wat misschien ooit hun roeping kan zijn

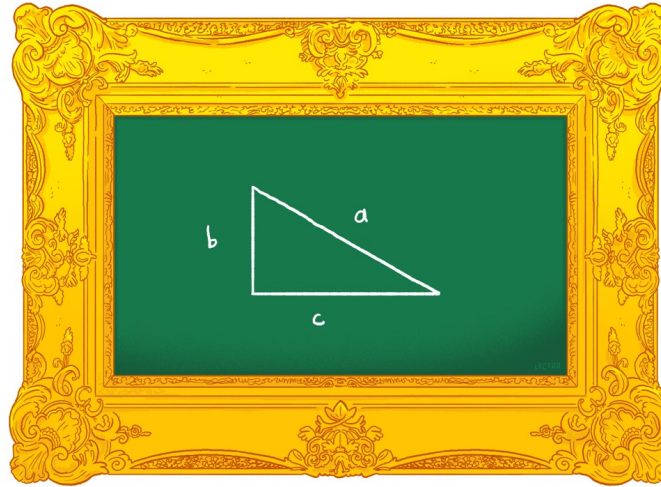
ren van zijn loopbaan zit, als een soort van deeltijdse landingsbaan.

Iedereen onderviservaring

Het opstarten van de educatieve master, waarbij studenten onmiddellijk hun lerarenopleiding kunnen behalen, kan de drempel om dat extra diploma te hebben serieus verlagen, al zijn de resultaten daardoor nog onduidelijk. Je zou de grote maatschappelijke nood aan leerkrachten kunnen aanpakken door als hogeschool en universiteit te stellen: wij zorgen ervoor dat elke student in zijn opleiding in contact komt met het lerarenberoep. Dat kan in een traditionele stage zijn, waarbij je een weekje lesgeeft, maar bijvoorbeeld ook het uitwerken van een educatief project of het verbeteren van het lesmateriaal op de portaalsite KlasCement.

Voer een personeelsbeleid

Als er één ding binnen het onderwijs in de jaren 70 is blijven steken,



dan is het wel het personeelsbeleid. De visie op ontwikkeling als medewerker, de kansen tot ontplooiing binnen de eigen talenten en het stimuleren van samenwerking tussen leerkrachten en scholen, daar zijn nog serieuze stappen te zetten. Maak werk van een expertisecentrum rond dat personeelsbeleid: breng *good practices* samen, maak directeurs daarin sterker en zorg dat de onderwijsloopbaan de 21ste eeuw wordt binnengedooft vooraleer die voorbij is.

Stroomlijnen de start

De eerste jaren als leerkracht zijn een ware beproeving. Niet enkel praktisch en mentaal, maar zeker ook financieel. In mijn eerste jaar voor de klas, in 2010, combineerde ik opdrachten in Kapelle-op-den-Bos en Hasselt, exact 100 kilometer van mekaar. Ik verdiende niet genoeg om een auto te kunnen betalen, maar

was tevreden met een station in de buurt van elke school. Ik zat elke dag meer dan vijf uur op de trein, en op het einde van de maand stond er 1.040 euro op mijn rekening. Geen wonder dat de minder slagkrachtige medestudenten uit de lerarenopleiding het niet langer dan twee jaar volhielden. Mezelf inbegrepen. Kijk, je bent jong en je wil op je eigen benen staan. Je wil helemaal niet bij 'hotel mama' blijven logeren tot je de TADD (tijdelijke aanstelling van doorlopende duur) eindelijk te pakken hebt. Maar dan stap je over naar een andere job. De afgelopen tien jaar hebben mijn vrienden en ik een buffer te kunnen opbouwen voor wanneer we terug de overstap maken naar de klas. Elke school schreeuwt om leerkrachten en dan moeten wij dat zo doen ... Kafka zou er een mooi boek van kunnen maken.

steunen

vooral, en dat is best verontrustend, in de G20-landen de kop opsteekt.

Tot slot regelt een vrijhandelsakkoord de handel op basis van normen en standaarden die de EU hanteert, en die verder gaan dan de gebruikelijke regels van de Wereldhandelsorganisatie. Zo bevatten handelsovereenkomsten bepalingen die overheidsdiensten uitsluiten.

We verwachten van de Europese Commissie dat ze erover waakt dat de strenge Europese regels onvoorwaardelijk gelden voor ondernemingen van buiten de EU. Dat laatste punt ligt ons bijzonder na aan het hart. De reden is simpel: in het andere geval ontstaat er oneerlijke concurrentie.

Een handelsakkoord is ook een belangrijke hefboom voor duurzame ontwikkeling. De EU-verdragen bevatten verbintenissen voor beide partijen om een aantal internationale verplichtingen inzake arbeidsrecht of milieuzorg na te leven. In dat kader ondersteunt het VBO in het bijzon-

der de samenwerking met internationale instanties zoals de Internationale Arbeidsorganisatie. Beter een handelsakkoord sluiten en het hefboomeffect voor de duurzame ontwikkeling benutten, dan te hopen op een plots gedragswijziging in het partnerland.

Om al die redenen blijven de Belgische ondernemingen achter de handelsakkoorden van de EU staan. Handelsakkoorden met zichzelf sluiten is niet moeilijk. Handelsakkoorden met andere continenten of landen zijn compromissen, maar steeds gericht op vooruitgang. Voor Europa en België is dat van onschatbare waarde.



PIETER TIMMERMANS
Gedelegeerd bestuurder
Verbond van Belgische
Ondernemingen (VBO).



COLUMN

NIALL FERGUSON

DE MULTIMILJARDAIR EN HET POLITIEKE THEATER

Anders dan wat vaak wordt gedacht, is geld niet alles in de Amerikaanse politiek. In 2016 gaf Hillary Clinton twee keer meer uit aan haar kiescampagne dan Donald Trump. Ze versloeg hem in het stemmentotaal, maar hij won in het kiescollege.

Het gigantische fortuin van Michael Bloomberg garandeert dus geen zins dat hij dit jaar de Democratische kandidaat zal worden, en nog minder dat hij Trump zal verslaan. Zijn miljarden kunnen zelfs een nadeel zijn in de strijd om de nominatie. De koploper in de opiniepeilingen is immers de democratische socialist Bernie Sanders.

Ik ken Mike Bloomberg al vele jaren. Ik heb altijd bewondering gehad voor de manier waarop hij het bedrijf heeft opgebouwd waaraan hij zijn fortuin aan dankt. Hij was een veel betere burgermeester van New York dan zijn opvolger Bill de Blasio. En de man is goed gezelschap. Hij is intelligent en heeft een scherp gevoel voor humor.

Bloomberg is een politieke slangenmens. Eerst was hij Republikein, daarna onafhankelijk, nu Democraat. In 2016 stond hij op het punt om een goot naar het presidentschap te doen, maar onthield hij zich omdat hij de stemmen tegen Trump niet wou verdelen.

Toen ik het hem vorige zomer vroeg, zei hij nadrukkelijk dat hij zich in 2020 afzijdig zou houden, omdat hij alleen als Democratisch kandidaat zou kunnen winnen en de partij hem nooit zou nomineren. Maar toen gebeurde er iets dat hem tot andere gedachten bracht: het schouwspel in het Witte Huis. Zeggen dat Bloomberg een afkeer van Trump heeft, is een understatement.

Om kans te maken op de Democratische nominatie, moest Bloomberg naar links opschuiven. Hij is een tegenstander van Alexandria Ocasio-Cortez Green New Deal — zero uitstoot van broeikasgassen tegen 2030. Hij noemt dat 'een luchtkasteel', maar zijn eigen klimaatplan zou tegen die datum alle steenkoolcentrales sluiten.

In 2012 noemde Bloomberg het plan van de Blasio om inwoners van New York met een inkomen van meer dan 500.000 dollar zwaarder te belasten 'het domste beleid dat ik me kan indenken'. Maar nu pakt hij uit met een behoorlijk progressief fiscaal programma, met belastingverhogingen voor de rijken. Het is alleen 'gematigd' in vergelijking met de plannen van Sanders en Elizabeth Warren, de andere linkse kandidaat.

Maar Bloomberg heeft nog een lange weg te gaan. Sinds de Democraten in 1972 hun huidige systeem van voorverkiezingen invoerden, heeft geen enkele latkomer de nominatie gewonnen. Bloomberg probeert dat nu wel te compassen door veel geld uit te geven. Na de formele aankondiging van zijn kandidatuur, in november, heeft hij meer eigen geld aan zijn campagne besteed dan elke andere politicus in de geschiedenis

van de VS: 400 miljoen dollar, vergeleken met de 66 miljoen van Trump in 2016.

Paradoxaal genoeg hangt Bloomberg's strategie ervan af dat de andere gematigde kandidaten niet afhakken, zodat op 'Super Tuesday' (op 3 maart), wanneer een derde van de Democratische afgevaardigden wordt verkozen, niemand een dominante positie als anti-Sanders kandidaat heeft, veroverd. Heel misschien zou het kunnen werken. De drie overblijvende gematigden — Joe Biden, Pete Buttigieg en Amy Klobuchar — hebben allemaal minder geld dan Bloomberg.

Als Sanders tegen de Democratische conventie (half juli, in Milwaukee) geen meerderheid van de afgevaardigden achter zich heeft, kan Bloomberg hopen dat de elite van de partij hem de nominatie toespeelt. Niet alleen om Sanders tegen te houden, maar ook voor al dat mooie geld dat naar de campagnes voor de Senaat en het Huis zal vloeien.

Maar er zijn twee redenen waarom ik dat niet verwacht. Ten eerste doet 'Nooit Sanders' mij sterk aan 'Nooit Trump' denken. De spelregels van vier jaar geleden stelden de superdelegates in staat om Sanders de pas af te snijden en Clinton te nomineren. De nieuwe regels maken dat moeilijker. En ik kan me echt niet voorstellen dat de Democratische partij Sanders zou dwarsbomen in naam van een 78-jarige mil-

iardair, een voormalige Republikein, die in een van de duurste straten van Manhattan woont. Zoals Elizabeth Warren in het debat van vorige woensdag zei, heeft Bloomberg gewoon te veel gemeen met die 73-jarige miljardair, een voormalige Democraat, die ook een van de duurste straten van Manhattan woonde en nu in het Witte Huis troont. Een van hun punten van overeenkomst is een reeks door vrouwen ondertekende zwijgcontracten.

De tweede reden is eenvoudig: Bloomberg's scherpe humor slaat goed aan op Wall Street, maar niet in de politieke arena. In New York, misschien, maar niet in de rest van het land. Uiteindelijk gaat het in de politiek om meer dan geld, zelfs in de Verenigde Staten. Het gaat om massacommunicatie. Charisma. En te oordelen naar Bloomberg's jammerlijke prestatie in het debat van vorige week (dat helaas voor hem door een record van 10,7 miljoen kijkers werd gevolgd), kun je die dingen niet kopen.

In het tijdperk van Trump is politiek meer dan ooit theater en weegt aandacht zwaarder dan vertrouwen. Daarom maakt 'Mini Mike' — de spotnaam die Trump hem heeft gegeven — geen kans, hoeveel geld hij er ook tegenaan gooit.

© The Sunday Times

Niall Ferguson is verbonden aan Hoover Institution in Stanford. Zijn column verschijnt wekelijks op maandag.

Waarom onze ondernemingen de EU-handelsakkoorden

Voor een exportland als België zijn internationale handelsakkoorden van onschatbare waarde, zegt **PIETER TIMMERMANS**. Ze leveren concurrentiekracht, jobs en welvaart op.

Sinds de Ceta-saga stuiten de handelsakkoorden die de EU onderhandelt al meer vaker op kritiek. Denk maar aan het opiniestuk 'Daarom zijn we kritisch over handelsakkoorden' van Petra De Sutter (*DS 18 februari*). Sommigen werpen op dat we met deze deals onze sterke sociale en ecologische normen verliezen, dat we schamteloos meegaan in een 'race to the bottom', dat we private investeerders buitensporig veel macht geven, of dat we aan het leuren gaan met de wetgevende capaciteit van onze overheden.

Maar ... de internationale concurrentiekracht van onze ondernemingen, de baan-

die de vrije handel opleveren en de welvaartscreatie zien deze criticasters daarbij schromelijk over het hoofd.

Er zijn drie grote argumenten waarom onze bedrijven het instrument van de handelsakkoorden blijven steunen, ondanks de doorgaans simplistische - beschuldigingen.

Laten we eerst even kijken naar de toestand van de Belgische economie, en de factor die te vaak wordt vergeten in de hele discussie.

België hangt voor zijn bbp voor meer dan 80 procent af van export. En wie export zegt, denkt allereerst aan onze naaste buuren: 75 procent van onze goederen wordt verhandeld op de omvangrijke Europese markt. Daarbij vergeet men vaak te zeggen hoezeer de Belgische ondernemingen verspreid zijn over de Europese en wereldwijde waardeketens.

Het internationale plaatje wordt almaar belangrijker, in een wereld waar binnen-

Het is een kromme opvatting om liberalisering gelijk te stellen met de privatisering van sectoren

kort 90 procent van de groei buiten de Europese grenzen wordt gecreëerd. Om onze welvaart te handhaven, moeten we de economische dynamiek opzoeken daar waar hij zich ontrolt, en dus akkoorden blijven sluiten met landen uit Azië, Afrika of Zuid-Amerika. Wie internationale handel zegt, zegt ook werkgelegenheid: 713.000 werknemers — dat is één op de vijf jobs — in België hangen af van de export naar regio's buiten de EU-27.

Een handelsakkoord schept een internationaal juridisch kader, dat handel gemakkelijk en bevordert. Na jarenlange on-

derhandelingen verbinden de ondertekende partijen zich ertoe om zowel hun tarifaire barrières, zeg maar douaneheffingen, als hun niet-tarifaire belemmeringen, zoals overbodige technische certificering, af te bouwen.

Moedende concurrentie

Het is een kromme opvatting om liberalisering gelijk te stellen met de privatisering van sectoren. Liberaliseren betekent niet meer dan toegang krijgen tot de derde markt, aan dezelfde voorwaarden als lokale bedrijven.

Kortom, een akkoord effent het speelveld en creëert bilijke handelskansen voor onze exporteurs en importeurs. De internationale concurrentie is moordend, niet het minst voor onze kleine. Elk stapje vooruit op het vlak van toegang tot buitenlandse markten versterkt hun competitiviteit. Dit is des te belangrijker in het licht van het toenemende protectionisme, dat trouwens