



چگونه توانستم دانش آموزم را به داشتن کسب و کار دانش آموزی و شرکت در بازارچه علاقمند کنم.

فاطمه نیکبخت نصرآبادی

کارشناسی ارشد، مدیریت آموزشی، دانشگاه خوراسگان
اداره آموزش و پرورش شهرستان اصفهان، آموزشگاه امام
fatemenikbakht1359@gmail.com
09132129826

چکیده :

این پژوهش دریکی از دبیرستانهای شهر اصفهان در سال ۱۴۰۱ به منظور علاقمند نمودن آنان به شرکت در بازارچه های کسب و کار دانش آموزی به روش اقدام پژوهی صورت گرفت. جامعه آماری پژوهش را ۹۳ نفر از دانش آموزان پایه هفتم تشکیل دادند. که در نهایت با انجام فعالیتهایی که صورت گرفت اکثریت دانش آموزان حضوری فعال در بازارچه داشته و حتی نسبت به راه اندازی کسب و کار شخصی اقدام نمودند.

واژگان کلیدی: بازارچه کسب و کار دانش آموزی

۱- مقدمه :

پس از طی دوره ابتدایی، تقریباً همه خانواده‌ها دانش آموزان دبیرستانی خود را به سمت شرکت در کلاس آموزشی سوق می‌دهند و در صورتی که باید بدانند تنها راه موفقیت کسب درجات علمی نمی باشد. زمانی رشد همه جانبه ی فراگیران تامین می شود که سیستم آموزشی به این شعار پایبند باشد که هیچ دانش آموزی نباید رها شود. (احمد صادقی و فاطمه سمیعی (۱۳۹۶)، ص ۷۷) آشنا نمودن دانش آموزان با روشهای کسب در آمد از وظایف دبیران بخصوص دبیران کار و فناوری می باشد. باید به دانش آموزان آموزش داد که براساس شرایط اقلیمی و جغرافیایی، ویژگیهای فرهنگی منطقه، توانایی و علایق خود همچنین صنایع بومی و محلی، اقدام به طراحی و تولید محصول یا ارائه خدمات نموده و با تشکیل غرفه اختصاصی در قالب بازارچه های کسب و کار دانش آموزی براساس پودمان کسب و کار کتاب کار و فناوری پایه هفتم فعالیت خود را ارائه دهند.



در واقع هدف کلی علاقمند نمودن دانش آموزان به داشتن کسب و کار و تشکیل بازارچه کسب و کار دانش آموزی: کمک به تحقق اهداف تعلیم و تربیت در ساخت علمی و فناورانه و اهداف جزئی آن را می توان، کیفیت بخشی به یادگیری دانش آموزان مبتنی بر برنامه درس ملی ایجاد موقعیت برای شناسایی، رشد و شکوفایی استعدادهای دانش آموزان توسعه و تعمیق یادگیری و کاربست مفاهیم در حوزه مهارت پرورش توانمندی های دانش آموزان برای ایجاد ایده های خالق و تولید محصول، ارائه خدمت تقویت روحیه کار و تلاش، تعاون و مسئولیت پذیری در دانش آموزان هدایت و راهنمایی دانش آموزان در راستای انتخاب مسیر مناسب تحصیلی و شغلی تاکید بر تنوع بخشی به محیط های یادگیری و ایجاد فضایی پویا و با نشاط مبتنی بر جامعه محوری در مدارس بیان کرد.

۲- توصیف وضع موجود :

یکی از پودمان های کتاب کاروفناوری کسب و کار است. کسب و کار برای دانش آموزان موضوع بسیار بحث برانگیزی در دنیای امروز است که طرفداران و مخالفان خاص خود را دارد. آموزش کسب و کار به دانش آموزان کمک می کند تا برایشان مشخص شود که چگونه کسب و کارشان را اداره کنند؛ خود، بازاریابی کنند، فروش داشته باشند، سود کسب کنند و رشد کنند و نیازهای خود را برطرف سازند در عین حال حواسشان به مقدار ضرر احتمالی نیز باشد.

آموزش درست، دانش آموزان را مجبور می کند که به تفکر خود نظم دهند و تعهد خود به کسب و کارشان را نشان دهند. بسیاری از نوجوانان تمایل دارند در این دوران خود دارای درآمد باشند. همچنین ممکن است بعضی از خانواده ها به دلیل مشکلات مالی نتوانند نیازهای نوجوان خود را برآورده سازند. همچنین احساس استقلال و بزرگ شدن نیز با کسب درآمد به نوجوانان دست می دهد.

هنگامی که به عنوان دبیر کار و فناوری پایه هفتم وارد کلاس شدم از همان ابتدا اهداف کتاب درسی را برای دانش آموزان توضیح دادم و اشاره مختصری به پودمان های کتاب درسی نمودم زمان طی شد تا وارد پودمان کسب و کار



پایه هفتم شدم. باتوجه به اهداف برنامه درس ملی (شناسایی و هدایت استعداد دانش آموزان) به خوبی می دانستم که تشویق و هدایت دانش آموزان جهت راه اندازی کسب و کار برعهده من می باشد. اما دانش آموزان کنونی دانش آموزانی هستند که معمولاً تک فرزند بوده و از نظر مالی مشکل خاصی ندارند البته لازم به ذکر است موقعیت دبیرستان محل کار من بیشتر دانش آموزان در این وضع می باشند و قابل تعمیم به سایر مدارس نیست پس من چگونه می توانم این دانش آموزانی که علاقه چندانی جهت کسب در آمد به دلیل عدم نیاز مالی ندارند تحت تاثیر قرار دهم. تا بتوانم با شرکت دانش آموزان در بازارچه کسب و کار دانش آموزی به سایر اهداف سند تحول بنیادین دست یابم.

در حقیقت با انجام کار نوجوانان متوجه می شونم باید مسئولیت کارهایی را که انجام می دهند، بپذیرند. طبق یافته های روانشناسی رشد ، نوجوانی مقدمه بزرگسالی است و باید از این فرصت برای شناخت و پذیرش مسئولیت های مهم زندگی در آینده ای نه چندان دور استفاده کرد. (ابراهیم اصلانی (۱۳۹۲)، ص ۹۵) کسب درآمد در خانه باید برای دانش آموزان و نوجوانان به صورت کارهای پاره وقت، انجام امور به صورت دورکاری و... باشد چون دانش آموزان و نوجوانان سرمایه زیادی برای کسب و کار ندارند.

۳- شواهد (۱) :

در گفتگو با همکاران دبیرستان به این نکته پی بردم که سالهای قبل دانش آموزان تمایلی به شرکت در این گونه فعالیت ها نداشتند و به عبارتی نیازی احساس نمی کردند . همکاران هم رشته خود نیز تمایلی به تشویق و ترغیب دانش آموزان جهت برگزاری بازارچه در آموزشگاه نشان نداده اند. دانش آموزان هم رغبت چندانی به برگزاری و شرکت در بازارچه نداشتند.

۴- تجزیه تحلیل اطلاعات (یافتن راه حل) :

در پرسشنامه ای که به صورت مجازی در بستر شاد انجام گرفت که شامل سؤالیهای زیر بود



* دختر گلم ایا قبل از پودمان کسب و کار و تشکیل بازارچه اطلاعاتی در مورد ان داشتید اگر جواب شما بلی است توضیح دهید کجا و چگونه ؟

*میزان علاقه شما به شرکت در بازارچه قبل از تشکیل ان به چه میزان بود؟

زیاد متوسط کم

با بررسی پاسخ های دانش آموزان به این نتیجه رسیدم که با اینکه حدود ۵۰ درصد دانش آموزان از راههای مختلف مانند اینترنت دوستان و با کسب و کار آشنا یی داشتند اما علاقه ای به شرکت و حضور را در خود احساس نمی کردند. اکثریت دانش آموزان علاقه خود را قبل از تشکیل بازارچه کم نشان دادند.

۵- انتخاب راه حل و اعتبار بخشی :

-اولین راه حل ممکن و تاثیر گذار تشویق دانش آموزان می باشد که بدین منظور چگونگی شناختن استعداد و توانایی دانش آموزان در کلاس بحث گردید.

آگاهی نسبت به این موضوع که ،زمانی که نوع کسب و کار خود را انتخاب می کنید، چیزی که مهم است علاقه به آن حرفه است. با اجبار نمی توان برای مدت طولانی به کاری مشغول شد و از آن لذت برد. افزایش آگاهی راه اندازی کسب و کار برای دانش آموزان در خانه کار سختی است؛ باید نوع کار، مناسب با علاقه دانش آموز باشد و به گونه ای برنامه ریزی شود که از درس و مدرسه غافل نشود البته قبل از شروع اولین کار این است که معیارها و گزینه های مورد نظر خود را لیست کنید. استفاده از توفان فکری یکی از راه حل هاست.

به دانش آموزان باید آموخت که باید چشمانتان را باز کنید و فرصت ها را ببینید تا شناخت از خواسته تان و اهدافتان کسب کنید ، تا بتوانید وارد مسیر پیشرفت شوید ، با اهرم آگاهی شما به چیزی که می خواهید باشید



شناخت پیدا می کنید. پس از آن برنامه ریزی می کنید و پس از آن عمل کردن را شروع می کنید که در نهایت شما نتیجه مثبت دریافت می کنید. (تانی امین (۱۴۰۰)، ص ۹)

۲- افزایش آگاهی نسبت به چگونگی راه اندازی کسب و کار از طریق معرفی برنامه های تلویزیونی و تشویق دانش آموزان به تماشای آن

۳- گروه بندی دانش آموزان و راه های تقویت فعالیتهای گروهی، ایجاد رقابت سالم بین گروه های دانش آموزی در این میان مفهوم خلاقیت در تیم به این معنی است که افراد با به کارگیری استعداد شخصی، دانش و خلاقیت در موفقیت سازمان خود مشارکت می نمایند. در اینجا ذکر این نکته قابل توجه است که دانش آموزان از ابتدای سال روش های افزایش خلاقیت تمرین کرده بودند.

۴- شناسایی بازار هدف

مشخص کنید که مشتریان هدف شما چه کسانی هستند، کجا هستند و چگونه می خواهید به آنها دسترسی پیدا کنید. برای تعیین بهترین بازاریابی برای کسب و کارتان، مدتی را صرف شناسایی مخاطبان خود و بهترین کانال های دسترسی به آنها کنید. در واقع در زمان فروش یک محصول هیچ چیز موثرتر از آن نیست که مشتری را متقاعد کنی، که دوستش داری و به او اهمیت می دهی. (عادل فردوس پور، بهزاد توکلی، علی شهر روز (۱۳۹۴)، ص ۸۰) سپس، مطمئن شوید که دارایی های بازاریابی مورد نیاز برای جذب و تبدیل را ایجاد کرده اید. در این زمینه می توانید بر روی شبکه های مجازی نیز تمرکز کنید.

۵- آموزش صحیح کسب و کار به دانش آموزان

هفت گام راه اندازی کسب و کار برای دانش آموزان



به ایده کسب و کار خود فکر کنید.

یک طرح کسب و کار ایجاد کنید.

یک ساختار انتخاب کنید و کسب و کار خود را ثبت کنید.

عملیات کسب و کار خود را تنظیم کنید.

قوانین، مقررات کسب و کار خودتان را بدانید.

یاد بگیرید چگونه تجارت نوپا خود را حفظ کنید.

یادگیری از دیگران را متوقف نکنید تا سواد و تجربه کسب شده آنها در زمینه کسب و کار و درآمدزایی در ذهنتان نهادینه شود.

یک طرح خوب از کسب و کار برای دانش آموزان شامل موارد زیر است:

خلاصه اجرایی با ضروری ترین نکات از طرح کسب و کار شما شامل: (اهداف شما و آنچه امیدوارید با کسب و کارتان به آن برسید. شرحی از کسب و کار، اطلاعات پیشینه و استعداد شما. تحلیل بازار و تقاضای احتمالی. مروری بر چگونگی ساختار کسب و کار شما. مدل کسب و کار شما. چگونه پیشنهادات خود را بازاریابی و فروش خواهید کرد. پیش بینی های مالی، درآمد و سودآوری)

و در پایان باید گفت موفق ترین کارآفرینان کسانی هستند که به حل یک مشکل موجود در محیط اطراف خود می

اندیشند و برای آن یک راه حل اقتصادی می یابند. (مجدفر حسین (۱۳۹۲)، صفحه ۱۰)

۶- شناساندن ابزارهایی که دانش آموزان در اختیار دارند و چگونگی بازاریابی توسط آنان

یاد آوری این موضوع که شما به عنوان یک دانش آموز در یک کلاس درس که بین ۱۵ تا ۳۰ دانش آموز

وجود دارد؛ تعداد دانش آموزان مدارس هم حداقل از ۳۰۰ نفر تجاوز می کند؛ شاید با همه دوست نباشید، اما

همه آنها را می بینید هم می توانید با آنها ارتباط داشته باشید؛ در حقیقت دانش آموز با خانواده سایر



دانش‌آموزان هم ارتباط مستقیم و غیر مستقیم دارد؛ و شما می‌توانید بازاریاب موفق باشید. بازاریاب امکان برقراری ارتباط با افراد متعددی را دارد و می‌تواند از مهارت ارتباطی خود برای فروش محصولات برندهای دیگر کمک بگیرد. این افراد نقش مهمی در افزایش فروش شرکت‌های مختلف و ایجاد تمایل به خرید در مشتریان دارند. بنابراین آموزش مهارت‌هایی که برای شما به عنوان بازاریاب موفق در کسب و کارتان قابل تصور است، عبارتند از:

ارتباط با تعداد افراد زیاد با شیوه‌های مختلف؛

آشنایی با نقاط قوت محصولات و همچنین نقاط ضعف مشتریان؛

استفاده از امکانات و ابزارهای ارتباطی برای رساندن محصول به مشتری؛

برخورداری از امکانات پیشرفته مانند گوشی‌های هوشمند و اینترنت؛

دانش‌آموزان با طیف وسیعی از دانش‌آموزان و خانواده‌های آنها آشنایی دارید. این بهترین فرصت برای شماست که به عنوان یک بازاریاب سطح پایین فعالیت کنید و به یک منبع کسب درآمد کوچک برای خود ایجاد کنید. برای استفاده از این ایده به عنوان یک کسب و کار کوچک ابتدا باید بتوانید با سایر دانش‌آموزان ارتباط گرم و مناسبی برقرار کنید. هرچه ارتباط شما دوستانه‌تر و مهربانانه‌تر باشد، اعتماد بیشتری بین شما شکل می‌گیرد و از این ابزار می‌توانید برای فروش محصول کمک بگیرید.

در گام اول انتظار شما نباید درآمد بالایی باشد. در حقیقت شما قرار است به صورت یک نیروی پاره وقت و برای برخی ساعات خاص با گروه‌های مختلف همکاری کنید. این که شما بتوانید از این ایده‌ها به عنوان راهکاری برای یادگیری و حضور در بازار کسب و کار استفاده کنید یک امتیاز بسیار بزرگ است و در کنار آن هم می‌توانید منبع درآمد کوچکی داشته باشید.



۷- و در پایان از دانش آموزان بخواهیم که همواره در حال فراگیری باشند، سعی کنند وارد هر حوزه‌ای که می‌شوند مطالب جدید یاد بگیرند و برای انجام کارهای پیچیده‌تر و سخت‌تر داوطلب شوند. گاهی ممکن است کاری از شما خواسته شود که قبلاً تجربه انجام آن را ندارید. اما الان این فرصت را دارید که هم در مورد آن تحقیق کنید و هم روش انجام آن را یاد بگیرید. پس انگیزه خود را از دست ندهید صبور باشید و قدم به قدم پیش بروید.

به نتیجه رساندن یک ایده کسب و کار کوچک ممکن است برای دانش آموزان دبیرستانی هم سخت و زمان‌بر است.

یکی از کسب و کارهای امروزی با توجه به پیشرفت علم و تکنولوژی کسب و کار اینترنتی است،

در فواید کسب و کار اینترنتی برای دانش آموزان همین بس که بسیاری کسب و کارهای اینترنتی بزرگ حال حاضر نیز در ابتدا فقط یک ایده بودند ولی انتخاب درست ایده و پرورش آن در گذر سالیان آن‌ها را به جایگاه امروزی رسانده است.

۶- اجرای راه حل و نظارت :

پیدا کردن یک ایده عالی می‌تواند برای دانش آموزان بسیار چالش برانگیز است. اما اگر در مرحله اول ایده‌ها توسط دانش آموز درست انتخاب شود قطعا در طول زمان تحصیل با افزایش سن و بالا رفتن تجربه این ایده‌ها کاملا چکش کاری شده و به یک پختگی خواهند رسید و در نهایت بعد از اتمام دانشگاه فرد یک کسب و کار اینترنتی خواهد داشت که کلا به بلوغ رسیده و می‌تواند درآمد بالایی برای فرد در پی داشته باشد. بنابراین اولین نکته در ایجاد کسب و کار اینترنتی برای دانش آموزان توجه به ایده‌ها و دقت در انتخاب ایده‌هایی است که متناسب با علایق شخصی خود دانش آموز باشد و در نهایت می‌توان گفت که انجام کسب و کار در منزل برای دانش آموزان و نوجوانان به آنها در انتخاب کسب و کار آیندشان نیز بسیار کمک می‌کند.



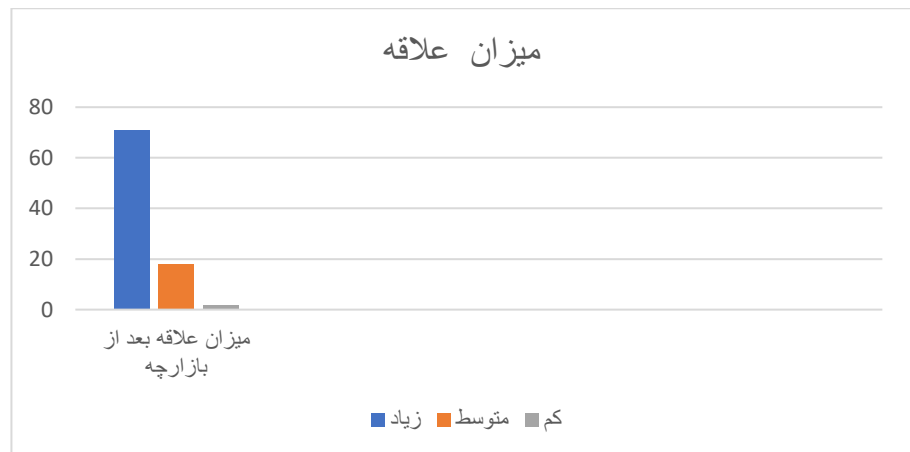
۷- شواهد (۲) توصیف وضع مطلوب :

۱- با استفاده از پرسشنامه زیر که به صورت مجازی در گروههای درسی شاد ارسال شد، اطلاعات جمع آوری

گردید:

* میزان علاقه شما بعد از تشکیل بازارچه چگونه است؟

زیاد متوسط کم



بلی خیر

از بین ۹۱ نفر دانش آموز ۸۳ نفر تمایل به شرکت در بازارچه داشتند.

* آیا تمایل دارید کسب و کارتان را توسعه دهید؟

بلی خیر

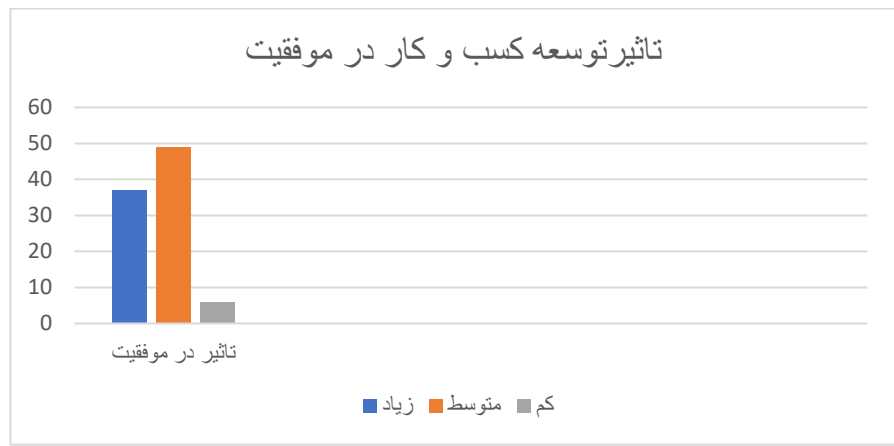
۷۵ نفر تمایل به توسعه کسب و کار خود را داشته اند.



* چه پیشنهاداتی برای بهتر برگزار شدن بازارچه دارید؟

* تا چه اندازه فکر می کنید توسعه کسب و کارتان در موفقیتتان تاثیر گذار است؟

زیاد متوسط کم



تشکیل بازارچه حضوری که اکثریت دانش آموزانم در این بازارچه شرکت نمودند و تشکیل بازارچه مجازی دبیرستان با حضور اکثریت دانش آموزان خود نشان دهنده آثار اقدامات برای جذب دانش آموزان می باشد

۸- ارزیابی نهایی و اعتبار سنجی :

به طور کلی می توان گفت مجموعه اقداماتی که جهت جذب دانش آموزان به بازار کار و داشتن کسب و کار دانش آموزی انجام شد نتیجه قابل مشاهده آن حضور پرشور دانش آموزان در بازارچه کسب و کار دانش آموزی به صورت حضوری

حضور پرشور دانش آموزان در بازارچه کسب و کار دانش آموزی به صورت مجازی

تمایل اکثریت دانش آموزان به توسعه کار خود با توجه به جمع آوری اطلاعات از طریق پرسشنامه



ادامه کسب و کار خود و ارائه باز خورد آن به دبیر

درخواست دانش آموزان به برگزاری مجدد بازارچه به صورت حضوری و گسترش بازارچه مجازی

انتخاب بهترین غرفه و ایده کسب و کار توسط مدرسه

۹- نتیجه گیری و پیشنهادات :

آموزشهایی که برای عصر سازمانهای بزرگ و بوراتیک بود دیگر جوابگوی سازمان های پیچیده و شبکه ای مبتنی بر دانش امروز نیست. در واقع ما انسانها را برای دنیایی تربیت می کنند که دیگر وجود ندارد. (کیوساکی ر و لیچر ش

ترجمه خداینده (۱۳۹۴)، پدر پولدار- پدر بی پول، چاپ هفتم، انتشارات طاهریان، صفحه ۲)

همه از توانمندی ها و هوش خوبی برخوردار هستیم ولی آنچه دست ما را می بندد، اندکی خود ناباوری

است. اقدام نکردن های ما ناشی از ناآگاهی مالی نیست، بیشتر از نداشتن اعتماد به نفس است. این کاستی

در برخی از مردم آشکارتر است (کیوساکی ر و لیچر ش ترجمه خداینده (۱۳۹۴)، صفحه ۱۶)

پرورش و شکوفا شدن استعداد دانش آموزان از وظایف اصلی همکاران دوره متوسطه اول است که این کار به کمک

همفکری دبیران و دانش آموزان امکانپذیر خواهد بود. باید در نظر داشت که افراد موفق کسانی هستند که رفتارهای

ویژه ای دارند. (آنتونی رابینز ترجمه فریبا جعفری نمینی، ص ۳) و تنها دارایی نیرومندی که داریم مغزمان است. اگر

آن را به درستی پرورش دهیم، می تواند دنیایی از ثروت را که یک آن به نظر می رسد، بیافریند. از سوی دیگر مغزی

که پرورش نیابد، می تواند آنچنان تنگدستی فراهم آورد که تا چند نسل در خانواده ادامه یابد. (کیوساکی ر و لیچر

ش ترجمه خداینده (۱۳۹۴)، صفحه ۱۹)



تشکیل بازارچه های گروهی با مدارس دیگر خود عاملی در جذب دانش آموزان می باشد. دبیران محترم به این نکته توجه داشته باشند که انجام فعالیت های گروهی با تشویق و برنامه ریزی و آموزش درست برای دانش آموزان لذت بخش خواهد بود.

تامین امکانات مورد نیاز در مدرسه

اختصاص غرفه های دائمی و فصلی توسط شهرداریها یا آموزش و پرورش

منابع :

ابراهیم اصلانی(۱۳۹۲)، روانشناسی نوجوانی، انتشارات مدرسه ، چاپ چهارم، صفحه ۹۵

احمد صادقی و فاطمه سمیعی(۱۳۹۶)، شخصیت های رنگی در تحصیل، نشر نوشته، چاپ سوم، صفحه ۷۷

آنتونی رابینز ترجمه فریبا جعفری نمینی، خلاصه موفقیت نامحدود در ۲۰ روز(۱۳۹۵)، انتشارات نسل نواندیش، مجله توسعه دهندگان علمی ، آموزشی ، سرگرمی صفحه ۳

تانی امین(۱۴۰۰)، اهرم های موفقیت، انتشارات کتاب سبز، صفحه ۹

کیوساکی ر و لیچر ش ترجمه خدابنده (۱۳۹۴)، پدر پولدار پدر بی پول، چاپ هفتم ، انتشارات طاهریان، صفحه ۱۶

عادل فردوس پور، بهزاد توکلی، علی شهروز(۱۳۹۴)، هنر شفاف اندیشیدن، نشر چشمه، چاپ دوم، ص ۸۰

مجدفر حسین(۱۳۹۴)، راه اندازی کسب و کار امروزی، ، صفحه ۱۰، انتشارات دانشگاه صنعتی شریف

سند تحول بنیادین



گفتگو با همکاران

پیوست ها :





باسلام دانش آموزان عزیز لطفاً به منظور دریافت اطلاعات به سوالات زیر پاسخ دهید. نوع پاسخ شما در عملکرد تحصیلی آنان تأثیری



نخواهد داشت ۱. دختر گلم ایا قبل از پودمان کسب و کار و تشکیل بازارچه اطلاعاتی در مورد آن داشتید اگر جواب شما



بلی است توضیح دهید کجا و چگونه؟ ۲. میزان علاقه شما به شرکت در بازارچه قبل از تشکیل آن به چه میزان بود؟ زیاد



متوسط کم ۳. میزان علاقه شما بعد از تشکیل بازارچه چگونه است؟ زیاد متوسط کم ۴. اگر بار دیگر بازارچه



چه



تشکیل شود در آن شرکت می کنید؟ بلی خیر ۵. ایا تمایل دارید کسب و کارتان را توسعه دهید؟ بلی خیر ۶. چه



پیشنهاداتی برای بهتر برگزار شدن بازارچه دارید؟ ۷. تا چه اندازه فکر می کنید توسعه کسب و کارتان در موفقیتتان تأثیر



گذار است؟ زیاد متوسط کم ۸. برای توسعه کارتان چه اقداماتی انجام داده اید





