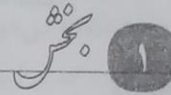


محتوای ویژه کتاب

- پاسخ به فعالیت‌ها و پرسش‌ها
- پاسخ به برخی بحث و گفتگو و پژوهش
- ارائه مثال‌ها واقعی و کاربردی

کارگاه کارآفرینی تولید

تیم‌سازی



۲

فعالیت

با راهنمایی دبیر خود تیم‌های چهار تا شش نفره تشکیل دهید. سپس راهنمای تیم را مشخص و با هم فکری اعضا، یک تیم ورزش انتخاب کنید. سپس دلایل موفق شدن یا نشدن آن را فهرست کنید و به تحلیل آنها بپردازید. (پاسخ پیشنهادی است)

نام تیم ورزشی: تیم فوتبال برتر

توجه: دلایل موفقیت را می‌توان در عملکرد صحیح انتخاب راهنمای تیم پیدا کرد.

راهنمای تیم در پنج مرحله، قدم به قدم به طور کامل یا بخشی از مراحل تشکیل تیم را به طور مناسب اجرا کرده است.

توجه: برای کنترل تشکیل مناسب تیم از چک لیست‌ها استفاده می‌کنیم.

دلایل داشتن موفقیت:

۱- انتخاب علی به عنوان کاپیتان، به دلیل خلاق، با سابقه و مورد قبول بودن او برای دیگر بازیکنان.

۲- قرار دادن محمد در بخش دفاع.

۳- داشتن هدف مشخص (اینکه جزو سه تیم برتر باشیم).

۴- طراحی چند بازی تدارکاتی قبل از لیگ

۵- طراحی اردو شبانه‌روزی برای آشنایی اعضای تیم با هم

۶- حفظ روحیه تیمی در هنگام دریافت گل

۷- طراحی جشن پایان لیگ پس از کسب هر گونه نتیجه برای استحکام تیم

۸- تقویت روحیه پاس‌کاری و جلوگیری از تک‌روی

۹- ...

دلایل نداشتن موفقیت:

۱- شروع بازی بدون هماهنگی

۲- نداشتن برنامه چیدمان تیم در مقابل هر حریف به صورت جداگانه

۳- عدم برنامه‌ریزی مناسب برای حمایت تماشاچیان از تیم

۴- تکروری‌های بخش حمله تیم

۵-

تیم ورزشی
بر شکل ۱-۳
کند و نتیجه
با تیم ملی
با تیم ملی
با تیم ملی
تیم هست
ملی ایران

بوم کار
این بوم
ساده است
مرحله
در مرحله
مرحله
بوم کار
فکر و
علی
مرحله
زمان
شباب
کیان

تقاطع
کیان
شباب

بحث و گفت و گو

۲

حال با کمک دبیر خود در خصوص قاعده هم افزایی بحث و گفت و گو کنید. $2 + 2 > 4$
 برای بررسی هم افزایی باید بتوانیم تصور کنیم. اگر مراحل انجام یک کار توسط یک فرد انجام شود نتیجه (کارایی) چقدر است. همچنین اگر چندین نفر مراحل مختلف یک کار را انجام دهند نتیجه چه می شود. به طور مثال: اگر برای طراحی فنی (صفحه بندی) یک کتاب فقط یک نیروی واحد فنی داشته باشیم، ایشان باید تایپ، غلط گیری، جای گذاری اشکال و هم صفحه بندی را یک نفره انجام دهد. این مراحل ۴ جزء دارد. حال اگر تیمی طراحی کنیم که هر بخش یک نفر متخصص داشته باشد، به دلایل انجام کار یکسان سرعت و کیفیت بالا می رود نمونه بارز آن را در آزمایشات «تیلور» می توان دید. در حالت اول اگر ۴ نفر کارمند داشته باشیم که تمام مراحل را یک نفره انجام دهند و میانگین خروجی هر نفر ۲۰ صفحه باشد جمع خروجی $4 \times 20 = 80$ صفحه روزانه است، ولی در حالت دوم احتمال خروجی هر کدام در هر بخش می تواند حدود ۱۰۰ صفحه باشد و در مجموع بیش از ۸۰ صفحه خروجی خواهیم داشت.

پژوهش

۲

در شکل ۱-۳ چند تیم موفق از کشور عزیزمان معرفی شده اند. شما نیز، ضمن جست و جو، چند تیم موفق دیگر را پیدا کنید و نتیجه را در کلاس ارائه دهید.
 الف) تیم مهندسان شرکت مینا نماد خودباوری جمهوری اسلامی ایران
 ب) تیم ملی والیبال جمهوری اسلامی ایران نماد خواستن، توانستن است.
 ت) تیم مهندسان پارس جنوبی نماد توان داخلی و اقتصاد مقاومتی
 ث) تیم ملی فوتبال جمهوری اسلامی ایران نماد تلاش و پشتکار
 ۱- تیم هسته ای تحت عنوان برجام (برنامه جامع اتمی) به مدیریت جناب دکتر ظریف ۲- تیم فوتبال داخل سالن جمهوری اسلامی ایران ۳- تیم احیاء دریاچه ارومیه

کار تیمی موفق

۷

بوم کار تیمی
 این بوم ابزاری حرفه ای برای داشتن تیمی شاد، بدون فشار روانی (استرس) و اثربخش است. استفاده از این مدل بسیار ساده است. همان طور که در شکل ۲-۲ مشاهده می کنید، این بوم دارای چند بخش است. این بخش ها را باید در دو مرحله تکمیل کنید.
 در مرحله اول افراد و نقش ها، مقصود اصلی، اهداف و ارزش های تیم و نقش ها و فعالیت ها را مشخص نمایید. در مرحله دوم اهداف شخصی اعضا، نیازها و انتظارات، نقاط قوت و دارایی ها و نقاط ضعف و محدودیت ها را بیان کنید.
 بوم کار تیمی ابزار مناسبی برای داشتن تیمی شاد، بدون فشار روانی و اثربخش

نام تیم روزنامه مدرسه موفق	تاریخ ۱۳۹۵/۷/۲۰
افراد و نقش ها	نقش ها و فعالیت ها
علی: جمع کننده محتوا	جهت هماهنگی، کیان یک گروه
مرتضی: طراح و تصویرگر	تلاگرامی درست می کند.
رضا: تهیه کننده مواد و ابزار لازم	به دلیل عدم امکان حاضر بودن
شهاب: طراحی کامپیوتری	اعضا، با وجود ۳ نفر امکان رأی گیری
کیان: مسئول هماهنگی تیم	و تصمیم گیری میسر است.
اهداف تیم	ارزش های تیم
طراحی روزنامه دیواری در مورد المپیک ۲۰۱۶ ریو و مسابقه مدال آوران آن طی هفته آتی	نظم - تعهد و مسئولیت پذیری - شور و اشتیاق
اهداف شخصی اعضا	نیازها و انتظارات
مرتضی: می خواهد توانایی های خود در طراحی را به نمایش بگذارد ...	نیازهای شهاب: وجود یک کامپیوتر یا لپ تاپ برای طراحی در منزل و ...
نقاط قوت و دارایی ها	نقاط ضعف و محدودیت ها
کیان: یکسان نماینده کلاس و مدرسه خود در مسابقات هنری دهه فجر بوده است.	عدم وجود وقت کافی - عدم محاسبه مالی برای تحقق هدف - تقارن با امتحان های داخلی کلاس

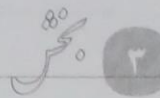
بحث و گفت و گو

نتایج داستان غازها: پس از دیدن فیلم داستان غازها، برداشت‌ها و نتیجه‌گیری تیم خود را بیان کنید. حرکت غازها به شکل V انگلیسی است و این مدل حرکت، توان آنها را تا ۷۰٪ افزایش می‌دهد.

نتایج: ۱- هر پرنده‌ای که از مسیر خارج شود متوجه سختی بیشتری می‌شود و دوباره به گروه برمی‌گردد. ۲- اگر غاز که در نوک V حرکت می‌کند خسته شود جای خود را به بعدی می‌دهد. ۳- غازهای عقب گروه حین پرواز صدا درمی‌آورند و باعث تشویق غازهای جلویی برای تنظیم سرعت می‌شوند. ۴- در صورتی که غاز از گروه جا ماند، آرایش گروه تغییر می‌کند. جمع‌بندی: اگر ما هم مانند غازها عمل کنیم می‌توانیم در زمان‌ها و موقعیت‌های مختلف کنار هم بمانیم و قوی و قدرتمند باشیم.

پژوهش

در مورد چند نمونه از موجوداتی که خالق هستی کار تیمی را به صورت غریزی در سرشتشان نهاده است تحقیق نمایید. ۱- گرگ‌ها، ۲- مورچگان، ۳- زنبورها، ۴- پنگون‌ها، ۵- وال‌ها و ...



تقویت کار تیمی

پژوهش

با جست‌وجو در منابع مختلف، در خصوص سایر موانع کار تیمی اثربخش تحقیق کنید و نتایج را در کلاس ارائه دهید. ۱- عدم وجود توانایی و مهارت‌های فردی، ۲- تعارض، ۳- نبود منابع کافی، ۴- نبود رهبری مناسب، ۵- نبود سیستم پاداش، ۶- عدم انعطاف‌پذیری، ۷- عدم تنوع مهارت‌ها، ۸- عدم شفافیت وظایف

فعالیت

بررسی عوامل مؤثر در موفقیت تیم: در جلسه گذشته عوامل مؤثر در موفقیت تیم را آموختید. اکنون از میان آنها عواملی را که در درون فرد نهفته یا در تیم و در میان افراد شکل می‌گیرند، به تفکیک در جدول ۱-۳ بنویسید.

جدول ۱-۳- عوامل فردی و تیمی مؤثر در موفقیت تیم

عوامل فردی	عوامل تیمی
سخت‌کوشی، توانایی، مهارت کافی، شخصیت، گذشت، مسئولیت‌پذیری، ...	اعتماد متقابل، انعطاف‌پذیری، وجود هدف مشترک، وجود رهبری، مشارکت
عوامل مؤثر در موفقیت کار تیمی	
۱- برنامه‌ریزی	راهکارها متناظر برای تقویت هر عامل
۲- اولویت‌بندی کارها	۱- استفاده از روش‌های برنامه‌ریزی مثل چارت گانت (نوعی شکست و توالی زمانی انجام کارها)
۳- شناسایی و حل موارد شکست	۲- استفاده از الگوی مدیریت زمان
۴- بهبود مسئولیت‌پذیری	۳- جلسات بازخورد هفتگی یا انحراف از هدف
	۴- تقسیم کار به اجزای مختلف و واسپاری آن به اشخاص

پرسش

آیا اختلاف نظر در تیم باعث ایجاد بحران می‌شود و می‌تواند تیم را از مسیر اصلی خود منحرف کند؟ نقش راهنمای تیم در این مواقع چیست؟

اختلاف نظر منشاء خلاقیت و بهبود است، به شرطی که راهنمای تیم بتواند مانع از رفتن اختلاف‌ها به سمت تعارض شود. راهنمای تیم می‌تواند با میانجی‌گری و نزدیک کردن آراء، انتخاب، اولویت دادن به آنها موجب نوآوری شود.

فعالیت

۱۲

فواید کار تیمی اثربخش: با بحث و گفت‌وگو در تیم، نتیجه‌گیری خود را به صورت گزارشی کلی با عنوان «فواید کار تیمی اثربخش» بنویسید و به دبیر خود تحویل دهید.

از جمله این فواید، موارد زیر را می‌توان نام برد:

- ۱- همکاری و رقابت در کنار هم موجب موفقیت سریع‌تر و بیشتر تیم می‌شود.
- ۲- تیم‌های کاری موفق جلوی شکست‌های پی‌درپی را می‌گیرد.
- ۳- تیم پیروز به دلیل هماهنگی، اعضای ثابتی و قابل اعتمادی پیدا می‌کند.
- ۴- تیم اثربخش، تمایل موفقیت و شکست خود را بررسی می‌کند و راهکارهای بهتری ارائه می‌دهد.
- ۵- بردهای زود هنگام در تیم‌های اثربخش برای آنها انگیزه بیشتری ایجاد می‌کند.

حل مسئله

۴

فعالیت

۱۳

آشنایی با مسئله: در تیم‌های خود مسئله زیر را بررسی و در این زمینه به مسئول تاکسی‌رانی کمک کنید. فرض کنید اتحادیه تاکسی‌رانی نیاز به رانندگانی دارد که با مکان‌ها و نشانی‌های شهر کاملاً آشنا باشند. طبق برآورد انجام شده، آموزش کامل به افراد داوطلب برای اداره تاکسی‌رانی به طوری که کلیه نقاط و نشانی‌های شهر را بشناسند، در حدود یک سال به طول می‌انجامد. در این حالی است که اداره تاکسی‌رانی فرصت زیادی ندارد و اگر سریع عمل نکند با انبوهی اعتراضات از مسافران ناراضی مواجه می‌شود. بنابراین به این رانندگان نیاز مبرم دارد. پیشنهاد شما در کمک به حل این مشکل چیست؟ چگونه می‌توان این مشکل را سریع حل کرد؟

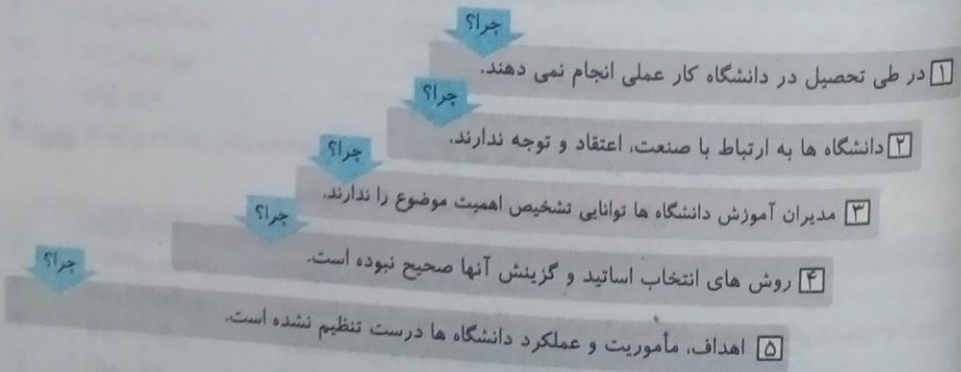
گاهی نیاز نیست همه چیز را همگان یاد بگیرند. استفاده از سیستم GPS و نصب آن بر روی تاکسی‌ها و یا امکان تعریف مسیر یا محدود کردن تاکسی‌ران‌ها به مناطق خاص (خطی) و یا اتصال نمودن سیستم GPS به شبکه اینترنت همراه از راه کارهای بسیار مؤثر است.

۱۵

فعالیت

مسئله‌یابی به روش «پنج چرا»: در تیم خود یکی از مشکلات دبیرستان یا شهر خود را به روش «پنج چرا؟» ریشه‌یابی کنید. برای این کار شکل ۲-۴ را تکمیل کنید.

مشکل: اغلب دانشجویان فارغ‌التحصیل از دانشگاه، بیکار هستند.

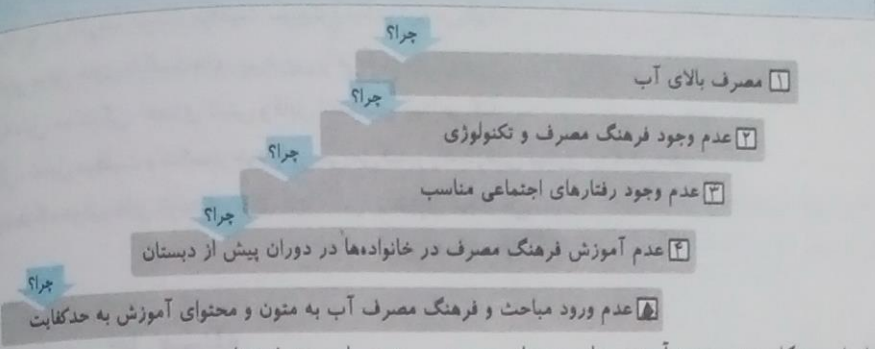


دلایل اصلی مشکل: در طراحی نظام مدیریتی آموزش در دانشگاه‌ها و تربیت دانشجو دچار انحراف از نیاز واقعی هستیم.

فعالیت

مسئله یابی به روش «پنج چرا»: در تیم خود یکی از مسائل کمبود آب، مصرف بالای سوخت و آلودگی محیط زیست کشور را به روش «پنج چرا» ریشه یابی کنید. شکل ۳-۴ را تکمیل کنید.

مشکل: کمبود آب



دلایل اصلی مشکل: عدم وجود آموزش‌های دوره‌ای و پی‌درپی در دوران رشد فرزندان

پرسش

برخی از افراد فکر می‌کنند که چون هزینه سوخت را خودشان پرداخت می‌کنند، لذا می‌توانند به دلخواه سوخت مصرف کنند. شما با نظرایشان موافقت می‌کنید؟ در صورت برخورد با چنین افرادی چه جواب قانع‌کننده‌ای دارید؟ ضمن آنکه سوخت و مصرف آن یک مسأله ملی است، مصرف آن موجب تولید مواد زیان‌آور به محیط می‌شود و موجب آلودگی و تضییع حقوق دیگران است. به‌طور مثال دود سیگار برای آنان که سیگار نمی‌کشند ولی در فضای بسته‌ای حضور دارند مانند کشیدن سیگار مضر است.

هدف گذاری و تصمیم گیری

فعالیت

هدف گذاری با یک کار عملی: یک شرکت کوچک می‌خواهد فعالیت خود را از طریق طراحی و عرضه یک محصول و خدمت جدید به بازار گسترش دهد. در تیم خود با توجه به ویژگی‌های پنج‌گانه هدف گذاری مؤثر، اهداف این شرکت را در جدول ۲-۵ بنویسید.

جدول ۲-۵- اهداف شرکت

ردیف	ویژگی اهداف	شرح اهداف
۱	مشخص و روشن	رسیدن به رتبه اول صنعت نشر کشور
۲	قابل اندازه گیری	تیراژ کتاب بر اساس جلد
۳	قابل دستیابی	اکنون در رتبه سوم قرار داریم.
۴	واقع بینانه	با توجه به برنامه‌ها و شیب رشد امکان پذیر ولی سخت است.
۵	به موقع و دارای زمان مشخص	این کار سه سال به طول می‌انجامد.

جدول ۳-۵- هدف از انتخاب رشته تحصیلی

ردیف	ویژگی اهداف	شرح اهداف
۱	مشخص و روشن	مدیر یک شرکت خصوصی باشم.
۲	قابل اندازه گیری	باید معدل خود را تا ورود به دانشگاه بین ۱۸ تا ۱۹ حفظ کنیم، سپس در کنکور رتبه زیر ۲۰۰۰ بیآورم.
۳	قابل دستیابی	وضعیت فعلی‌ام خوب است. معلم ریاضی‌ام بسیار حرفه‌ای است.
۴	واقع بینانه	الان معدل ۱۸ است.
۵	به موقع و دارای زمان مشخص	در سال ۱۴۰۵ مدیر شرکت خودم با ۵۰ نفر نیروی انسانی هستم.

هیوا تخصصی ترین سایت مشاوره کشور

۲۴

کارگاه کارآفرینی و تولید

فعالیت

۲۰ کاربرد تصمیم‌گیری: شما می‌خواهید کسب و کار کوچکی راه بیندازید ولی نمی‌دانید در چه زمینه‌ای فعالیت کنید. با توجه به مراحل تصمیم‌گیری در تیم خود بخش‌های زیر را تکمیل کنید.

گام اول: مشکل چیست؟ نمی‌دانم از کجا شروع کنم.

گام دوم: در این زمینه چه اطلاعاتی جمع‌آوری کردید؟

چه ارتباطاتی دارم؟ من چه توانایی‌ها، مهارت‌ها و دانشی دارم؟ رشته تحصیلی من چیست؟

گام سوم: وضعیت موجود را چگونه می‌بینید؟ آن را تجزیه و تحلیل کنید. دانشجوی سال سوم عمران هستم. وضعیت ساخت املاک مسکونی فعلاً جالب نیست. مملکت در وضعیت رشد محسوس و خروج از بحران است.

گام چهارم: فهرستی از راه‌حل‌های ممکن را تهیه کنید.

راه‌حل ۱: جذب پروژه‌های پژوهشی در دانشگاه بشوم.

راه‌حل ۲: کار نیمه وقت در شرکت‌های مهندسی بگیرم.

راه‌حل ۳: تدریس خصوصی در دروس منطبق با توانمندی خودم بگیرم.

گام پنجم: برای ارزیابی راه‌حل‌ها، گزینه‌های ممکن را متناسب با منابع در دسترس، شرایط و غیر آنها، محدود کنید.

فهرستی از پیامدهای مثبت و منفی راه‌حل‌های محدود شده را بنویسید.

راه‌حل ۱: پیامد مثبت: ایده مناسب پیدا کنم. پیامد منفی: فقط کارهای تحقیقاتی بی‌نتیجه را دنبال کنم.

راه‌حل ۲: پیامد مثبت: تجربه کاری برای شرکت داری را یاد بگیرم. پیامد منفی: از شروع کسب و کار کوچک را دلزده بشوم.

گام ششم: کدام راه‌حل برای شما مهم‌تر است؟ اگر شخص خلاق باشم به سمت پروژه‌های پژوهشی می‌روم و اگر شخص تلاشگری باشم به سمت کار نیمه وقت در شرکت‌های مهندسی می‌روم.

گام هفتم: اقدام به تصمیم‌گیری کنید.

برای صرفه‌جویی وقت در دانشگاه، کارهای تحقیقاتی و پژوهشی کاربردی که در صنعت مشکل روز باشد را شروع می‌کنم. در این میان روابط کاری مناسب را با حضور در کنفرانس‌ها و همایش‌ها ایجاد می‌کنم. در اولین فرصت شرکت، با مسئولیت محدود تأسیس می‌کنم و با هدف‌گذاری و برنامه‌ریزی کارم را توسعه می‌دهم.

خودشناسی

فعالیت

۲۴ انتخاب تیپ شخصیتی خودتان: با کمک دبیر خود فعالیت‌های زیر را انجام دهید.

با توجه به ویژگی‌های شخصیتی خود، یک تیپ را انتخاب کنید (فقط حق انتخاب یک تیپ را دارید). افراد مربوط به هر تیپ شخصیتی در یک تیم قرار بگیرید. برای تیم خودتان راهنما تعیین کنید و سپس گام‌های زیر را طی کنید.

گام اول: در تیم خود، شعاری متناسب با تیپ شخصیتی‌تان بنویسید.

ما راهکار سریع موفقیت را ارائه می‌دهیم.

گام دوم: به کمک اعضای تیم ویژگی‌های خودتان را تکمیل کنید و بنویسید.

نتیجه‌گرا بودن، - اعتماد به نفس بالا - توانمندی و مسئولیت‌پذیری - خطرپذیری

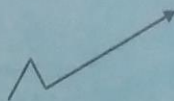
گام سوم: مشاغل متناسب با ویژگی‌های شخصیتی خودتان را بنویسید.

مدیر - مربی - مشاور - معلم

گام چهارم: شیوه صحیح برقراری ارتباط با تیپ شخصیتی خود را بنویسید.

گوش دادن به مربی - استفاده از تمام توانایی‌ها - تکیه کردن به مربی - اندازه‌گیری نتایج

گام پنجم: برای تیم خود نمادی را نقاشی کنید.



۱۳۱۹

فعالیت

انتخاب افراد مناسب برای هر شغل:

در قالب تیم‌های خود فعالیت زیر را انجام دهید.

حُسن و هستی می‌خواهند آموزشگاه دوخت لباس راه‌اندازی کنند. از این رو به افرادی برای مدیریت داخلی آموزشگاه، حسابدار، طراح لباس زنانه، مردانه، بچه‌گانه و چند دوزنده ماهر نیاز دارند. به نظر شما، آنها برای راه‌اندازی آموزشگاه به چه افرادی، با توجه به تیپ‌های شخصیتی، نیاز دارند؟ مطابق با نقش‌های تعریف شده، تیپ شخصیتی مناسب با آنها را با ذکر دلیل در جدول ۱-۶ بنویسید.

جدول ۱-۶ - نقش‌ها، تیپ‌های شخصیتی و ویژگی‌های آنها

نقش	تیپ شخصیتی	ویژگی‌ها و دلایل
مدیریت داخلی	افراد مسلط	مدیریت دیگران، خطرپذیری، مسئولیت‌پذیری، تصمیم‌گیری سریع
طراح لباس	تأثیرگذار	خلاق، مدگرا، تحول‌گرا، مردم‌دار و مشتری‌مدار، اجتماعی
حسابدار	ثبات	جزیی‌نگر، واقعیت‌محور، منظم، پرسش‌گر، عملکرد انفرادی
دوزنده	وظیفه‌شناس	توجه به درستی و کیفیت، تیم‌گرا، صبور، پرکار، باثبات

انتخاب کاپیتان و تحلیل‌گر برای تیم ورزشی:

در قالب تیم‌های خود فعالیت زیر را انجام دهید.

تصور کنید شما اعضای کادر مربیگری یک تیم ورزشی هستید. این تیم را در ذهن‌تان بر اساس علایق خودتان انتخاب کنید. حال برای تیم خود به دنبال یک کاپیتان هستید. این کاپیتان باید بتواند دستورات شما را در زمین پیاده کند و از طرفی قادر باشد تیم را به خوبی در زمین هدایت کند. حال به نظر شما، کاپیتان چه تیپ شخصیتی و چه ویژگی‌هایی باید داشته باشد؟ دارای تسلط، قدرت تصمیم‌گیری سریع، توانا، ریسک‌پذیر

اگر برای همین تیم بخواهید تحلیل‌گری استخدام کنید که بتواند بازی‌های تیم شما و حریفان‌تان را زیر نظر بگیرد و برای برد تیم شما راهکارهایی ارائه دهد، این فرد چه تیپ شخصیتی و چه ویژگی‌هایی باید داشته باشد؟ تیپ تأثیرگذار، زیرا باید خلاق باشد، قوانین را تغییر دهد و بتواند با دیگران ارتباط برقرار نماید.

۲۶

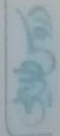
کار در منزل

مشاغل تحت پوشش تیپ‌های شخصیتی

به نظر شما هر کدام از تیپ‌های شخصیتی چهارگانه چه مشاغلی را می‌توانند پوشش دهند؟ این مشاغل و دلیل انتخاب آنها را در جدول ۲-۶ بنویسید.

جدول ۲-۶ تیپ‌های شخصیتی، مشاغل تحت پوشش به همراه دلایل انتخاب آنها

تیپ شخصیتی	مشاغل	دلایل انتخاب مشاغل
دارای تسلط	مدیر / رئیس جمهور	قابلیت هدایت دیگران / چالش‌پذیر / دارای دید سیستماتیک
تأثیرگذار	طراح و معمار / هنرمند / نقاش / آشپز	ریسک‌پذیر / تصمیم‌گیر
دارای ثبات	حسابدار / مهندس / بازرس	خلاق / رویاپرداز / با اعتماد به نفس
وظیفه‌شناس	کارمند / کارگر / دوزنده	دقیق / منظم / خرده‌بین
		شنونده خوب / پیشرفت تدریجی / پایدار



طراحی مسیر شغلی



۷

کارگاه توسعه شخصی



۱

۲۷

کارگاه کارآفرینی و تولید

۲۷

فعالیت

کارگاه توسعه شخصی: با توجه به فعالیت‌های بخش قبل موارد زیر را تکمیل کنید.

۱- وضعیت فعلی خود را ارزیابی کنید:

تیپ شخصیتی شما کدام است؟ دارای تسلط - دارای قدرت تأثیرگذاری

چه نقاط قوتی دارید؟ اهل ریسک - قدرت تصمیم‌گیری بالا - دارای تلاش - خلاق

چه نقاط ضعفی را می‌توانید بهبود دهید؟ عدم وجود نظم - بهبود روش‌های هدایت دیگران

چه فرصت‌هایی پیش‌رو دارید؟

استفاده از تعطیلات تابستان - فرا گرفتن یک رشته ورزشی - رفتن به سمت IT - مطالعه و تقویت علایق مربوط

بر چه تهدیدهایی می‌توانید غلبه کنید؟ عبور از سد کنکور - آمادگی برای سال یازدهم و امتحانات نهایی

اکنون با توجه به پاسخ موارد بالا، جدول ۱-۷ را تکمیل کنید. (با توجه به نقاط قوت و بهبود نقاط ضعف خود، چه

فرصت‌هایی در پیش‌رو دارید و بر چه تهدیداتی می‌توانید غلبه کنید).

عوامل درونی	نقاط قوت	نقاط ضعف
عوامل بیرونی		
فرصت‌ها	بهبود سبک مطالعه برای افزایش بهره‌وری	مطالعه گروهی در تابستان
تهدیدها	ریختن برنامه جامعه برای عبور از سد کنکور	برنامه‌ای برای کم‌نیابیدن زمان در فصل امتحان

با توجه به همه موارد بالا، به سؤال زیر پاسخ دهید:

شرایط فعلی شما چگونه است؟ دانش‌آموز متوسطی هستم که در درس‌های ریاضی و فیزیک کمی ضعف دارم - بی‌نظمی

فکری دارم - اعتماد به نفس دارم - در منزل به خانواده تا حدودی کمک می‌کنم.

۲- پنج سال آینده تحصیلی شغلی و برنامه زندگی خود را ترسیم کنید.

سال ۹۵: انتخاب رشته تجربی - سال ۹۶: کسب موفقیت در امتحانات نهایی سال یازدهم - سال ۹۷: عبور از کنکور یا کسب

اجازه ورود به دانشگاه در رشته ژنتیک - سال ۹۸-۹۹: ادامه تحصیلی در رشته ژنتیک - فرا گرفتن کامل ۴ نوع شنا و عضویت

در تیم دانشگاه - فرا گرفتن word و excel - تکمیل فراگیری زبان دوم

توجه: برای موقعیت آینده خود باید به موارد زیر توجه داشته باشید:

۱- سلامتی و تناسب اندام، ۲- شغل، ۳- دوستان و خانواده، ۴- توسعه معنوی، شخصی و اخلاقی، ۵- تفریح و سرگرمی، ۶-

عشق، ۷- خلاقیت، ۸- ثروت و پول

۳- پنج سال دوم آینده تحصیلی شغلی و برنامه زندگی خود را ترسیم کنید.

۱۴۰۰-۱۴۰۲: اتمام حضور در دانشگاه در مقطع کارشناسی - انجام همزمان امور تحقیقاتی یا حضور در مؤسسات مربوط به

رشته به صورت نیمه‌وقت - توجه به سلامتی جسمانی - سالانه یک سفر مکان‌هایی که ندیده‌ایم.

۱۴۰۲-۱۴۰۵: ادامه تحصیل برای اخذ ارشد یا دکتری و همزمان کار در رشته مربوط - برنامه ازدواج

بازنگری: سعی کنید از عوامل سؤال دوم (۲-) در بخش توجه در برنامه زندگی و شغلی خود بگنجانید و مثال بالا را کامل کنید.

طراحی مسیر شغلی

شناسایی ارزش ها و نیازها

فعالیت
 چارچوب ارزش ها: جدول ۱-۸ را بر اساس ارزش های خود در هر زمینه تکمیل نمایید. بر اساس ارزش، هر گزینه را از شماره ۱ تا ۵ اولویت بندی کنید. ارزش های خود را به همراه تعریف آنها، مطابق دو مورد تکمیل شده، بنویسید.
 جدول ۱-۸ - چهارچوب ارزش ها

۵	۴	۳	۲	۱	تعریف	ارزش
✓					پدیدآوردن ایده ها و چیزهای نو	خلاقیت
	✓				رهایی از نیاز یا توقعی خاص، برنامه ریزی کاری برای خود	نداشتن وابستگی
		✓			هر گونه اقدام بیش تر از حالت معمول	تلاش گری
			✓		ادامه کار تا رسیدن به هدف (حتی با شکست)	سماجت
				✓	حس کمک به دیگران	کمک به دیگران
				✓	توانایی تبدیل ایده خلاقانه به عمل	نوآوری
				✓	حس درونی برای انجام یا رسیدن به چیزی	اشتیاق و شور
				✓	این حالت از طریق تمرین، تمرین و تمرین به دست می آید.	دل به کار دادن
				✓	در یک زمان انرژی خود را بروی یک موضوع متمرکز کنید.	تمرکز
				✓	ایده و فکر خوب و خلاقانه داشتن	ایده خوب

فعالیت
 شناسایی نیازها: نیازهای خود را به ترتیب اهمیت و اولویت در جدول ۳-۸ بنویسید.
 جدول ۳-۸ - سلسله مراتب نیازهای شما

نیازها	مصادیق
دسته یکم: غذای سالم می خورم.	غذای من سبک و پرانرژی است، از میوه و سبزیجات تازه هم استفاده می کنم.
دسته دوم: ورزش می کنم.	هفته ای ۳ بار در منزل ورزش و نرمش می کنم.
دسته سوم: با دوستان و هم کلاسی هایم در ارتباطم و با آنها همراهم.	در کلاس حداقل ۲ نفر دوست صمیمی دارم که به یکدیگر در بخش هایی کمک و هم فکری می کنیم.
دسته چهارم: می خواهم شاگرد برتر کلاس بشوم.	افزایش رتبه در کلاس یا شاگرد اولی
دسته پنجم: نویسنده موفق بشوم یا یک پزشک بدون مرز بشوم.	خدمات پزشکی رایگان و مؤثر خودم را در قاره آفریقا ارائه دهم.

فعالیت
 شناسایی نیازها: مطابق با جداول ۱-۸ و ۳-۸ مربوط به چارچوب ارزش ها و سلسله مراتب نیازها، پنج مورد از بالاترین ارزش های (خواسته های) زندگی خود را فهرست کنید سپس با بررسی دقیق آنها ببینید چه چیزی بیش از همه برای شما مهم است. برای تحقق و برآورده شدن خواسته های مهم خود در زندگی چه اقداماتی انجام داده اید یا نیاز دارید انجام دهید؟ آنها را در جدول ۳-۸ وارد کنید.

جدول ۴-۸ پنج مورد از والاترین ارزش‌ها و اقدامات انجام شده

ردیف	ارزش‌های والاتر	اقدامات انجام شده	اقدامات آینده
۱	نداشتن وابستگی	اتکا به توان فکری و خلاقیت خودم، انتخاب شغلی که خودم مدیر و مسئول انجام دادن کلیه کارهای شخصی خودم آن باشم، انجام برنامه‌ریزی دقیق برای در منزل و ...	
۲	تلاش‌گری	ساعات مطالعه خودم را افزایش دادم - بعد از افزایش برنامه در حال افزایش کیفیت صبح‌ها زودتر بیدار شدم تا بتوانم ورزش کنم. یادگیری خودم هستم.	

۱ طراحی مسیر شغلی

۲ شناسایی مهارت‌ها، استعدادها، علایق و جمع‌بندی

۳۶

فعالیت
استعداد: بر اساس توانایی و گرایش طبیعی خود به فعالیت خاصی، ستون استعدادها جدول ۲-۹ را بررسی کنید و در ستون اولویت‌بندی مواردی را که شما در آنها استعداد دارید، با شماره مشخص کنید و دلایل آن را نیز بنویسید. (پاسخ پیشنهادی است).

جدول ۲-۹ - استعدادها و اولویت‌بندی آنها

ردیف	استعدادها	اولویت‌بندی	دلیل انتخاب
۱	استعداد هنری، (خلاقیت، به‌کارگیری استعداد در زمینه‌های هنری، موسیقی و بازیگری) شعر، نقاشی، عکاسی، طراحی لباس و ...	۲	من از اینکه از دوستانم عکس زیبا بگیرم، لذت می‌برم.
۲	استعداد ذهنی: (تفکر میتکرانه، جست‌وجوی اطلاعات، تفکر پیش از اقدام) توانایی در حدس زدن ادامه ماجرا، تجزیه و تحلیل کردن و ...		
۳	استعداد ریاضی: حل مسائل ریاضی و اینکه مثلاً یک خودرو با یک گالن بنزین چند کیلومتر حرکت می‌کند.		
۴	استعداد فیزیکی: توانایی جسمی یا مقاومت بدن مانند بدن‌سازی، وزنه‌برداری و ...	۳	به ورزش و وضعیت بدنی خودم اهمیت می‌دهم.
۵	استعداد درک مفاهیم: (درک معنای ایده‌ها و عواطفی که در ارتباطات کلامی و غیرکلامی انتقال می‌یابد) گوش دادن به مشکلات دیگران و ...		
۶	استعداد فضایی: (درک چگونگی ارتباط میان بخش‌های یک شی) درست کردن ماکت هواپیما، درست کردن جورچین و ...	۴	همیشه دست به آچار هستم.
۷	استعداد مکانیکی: (درک روابط میان قطعات دستگاه‌ها و تعمیر وسایل) تعمیر موتور خودرو، باز کردن و بستن قطعات یک وسیله و ...		همیشه در گروه سرود هستم. یا مجری برنامه‌های مدرسه
۸	استعداد کلامی و غیرکلامی: (کلمات یا رفتارهای کتبی و شفاهی) ارائه کنفرانس در کلاس، شرکت در تقارن‌ها، سخنرانی و ...	۵	جزوه‌های تحصیلی بسیار مرتب و طبقه‌بندی شده دارم.
۹	استعداد امور دفتری: (منظم کردن و ثبت اعداد و نامه‌ها) مرتب کردن به ترتیب حروف الفبا، تایپ کردن و ...	۱	

۳۷

فعالیت
مهارت‌های حال و آینده: با توجه به مهارت‌ها و استعدادهای خود، مهارت‌هایی را که در حال حاضر دارید و مهارت‌هایی را که دوست دارید در آینده کسب کنید، در جدول ۳-۹ و ۴-۹ بنویسید. در صورت تمایل می‌توانید موارد بیشتری به جداول اضافه نمایید.

جدول ۳-۹- مهارت‌های کنونی

ردیف	مهارت‌هایی که در حال حاضر دارید.
۱	فهمیدن مسائل هندسه
۲	جمع‌بندی یک بحث علمی بین دانش‌آموزان
۳	طراحی الگوریتم‌های ریاضی

جدول ۴-۹- مهارت‌های آینده

ردیف	مهارت‌هایی که دوست دارید در آینده کسب کنید.
۱	توانایی صحبت، شنیدن، نوشتن و درک کامل زبان دوم
۲	توانایی نواختن ماهرانه سه تار

علاقه و گرایش‌ها: هر قدر افراد درباره گرایش‌ها و سلیقه‌های طبیعی و فطری خود آگاهی بیشتری داشته باشند و علاقه خود را بهتر در نظر بگیرند، به احتمال بیشتری از رشته تحصیلی - شغلی خود لذت می‌برند و احساس رضایت می‌کنند. در نتیجه می‌توانند رشته و شغلی انتخاب کنند که بیشتر با خصوصیات شخصیتی و علاقه‌های آنها تناسب داشته باشد.

۳۷

فعالیت

انتخاب مشاغل بر مبنای مهارت‌ها و علاقه: فعالیت‌های زیر را انجام دهید.
با عنایت به فعالیت‌های گذشته، و با توجه به تیپ‌های اعلام شده ویژگی‌های شخصیتی خود را بر روی یک کاغذ بنویسید.
با توجه به ویژگی‌های شخصیتی خود چه مشاغلی برای شما جذابیت دارند، آنها را بر روی کاغذ بنویسید.
از میان مشاغل فهرست شده، پنج مورد را، که متناسب با ویژگی‌ها، مهارت‌ها، استعدادها و علاقه‌تان است، بنویسید.
باید فرصت‌های شغلی منطقه خود را در بازه زمانی پنج سال آینده نیز در نظر بگیرید.
برنامه‌نویس رایانه، طراح لباس، متخصص هسته‌ای، متخصص ژنتیک

تفکر

۴۳

فعالیت

تفکر انتقادی: یک شرکت تولید محصولات لبنی، با مشکل مالی روبه‌رو شده است. مدیریت شرکت تصمیم می‌گیرد، از مواد اولیه نامرغوب با هزینه کمتر استفاده کند تا مشتریان همچنان ثابت باقی بمانند. شرکت پس از تولید و فروش محصولات، نه تنها مشتریان قدیمی خود را از دست می‌دهد، بلکه توسط وزارت بهداشت جریمه نقدی نیز می‌شود.
۱- به نظر شما علت اصلی این اتفاق چیست؟ در کسب و کار کیفیت هزینه نیست بلکه بی‌کیفیتی هزینه است.
۲- آیا اقدام آنها اخلاقی است؟ خیر؛ کم‌فروشی در مواد در صورت پنهان‌کاری غیراخلاقی است.
۳- پیشنهاد و راه‌حل شما به آنها برای رفع مشکل‌شان چیست؟
پیشنهاد: راهبرد در این زمان، کوچک کردن سازمان و تمرکز بر تولید محصولاتی که هنوز مورد توجه مشتریان است. به طوری که کیفیت و مواد اولیه را تغییر دهد و از آن طرف این تغییر را به آگاهی مشتریان از طریق کانال‌های ارتباطی برساند. در مرحله بعدی سعی کند مزیت رقابتی یا بازار خاص برای محصولاتش پیدا کند و محصولات را توسعه دهد.

۴۴

بحث و گفت‌وگو

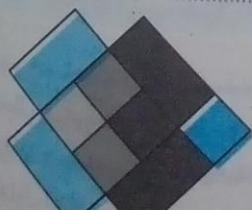
صاحب مغازه‌ای اجناس خود را حراج می‌کند و می‌گوید حاضر است همه اجناس را به یک پنجم قیمت بفروشد. آیا برخی از اجناسی که به نمایش گذاشته مرغوب است؟ عکس‌العمل هر کدام از شما چیست؟ پس از ۲۰ دقیقه بحث و گفت‌وگو، نتیجه‌گیری کنید.

اولین فکری که به ذهن می‌آید این است که حتماً محصولات کیفیت لازم را ندارد و غیر مرغوب است.

۴۵

فعالیت

تفکر هم‌گرا: در شکل ۶-۱۰ چند مربع مشاهده می‌کنید؟ برای پاسخ دادن یک دقیقه زمان دارید. به نظر حداقل ۱۱ مربع می‌آید.



۴۶

فرض کنید مادرتان ۳۰۰ هزار ریال به شما داده و از شما خواسته است با کل پول، مواد مصرفی داخل جدول ۱-۳ را خریداری کنید. با توجه به اینکه مادرتان انتظار دارد تعداد روغن مایع و نمک یکسان باشد و از تمامی خرید صورت گیرد. از هر کدام چه تعداد می‌توانید خریداری کنید؟ چند راه حل وجود دارد؟

جدول ۱-۳ - فهرست خرید

مواد مصرفی	قیمت هر واحد (ریال)	تعداد	قیمت کل (ریال)
پودر ماشین لباس شویی	۱۵۰۰۰		
روغن مایع	۵۰۰۰۰		
نمک	۷۵۰۰		
ماکارونی	۲۰۰۰۰		
جمع کل			

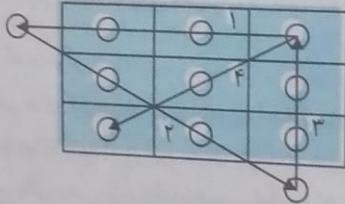
راه حل دوم: ۲ روغن، ۲ نمک، ۳ پودر، ۷ ماکارونی

راه حل اول: ۴ روغن، ۴ نمک، ۲ پودر، ۲ ماکارونی
راه حل سوم: ۲ روغن، ۲ نمک، ۷ پودر، ۴ ماکارونی

تفکر خلاق (واگرا)

۴۷

تفکر خلاق: چگونه می‌توان با استفاده از چهار خط راست، ۹ نقطه شکل ۱-۱۱ را به هم وصل کرد، به طوری که قلم از روی کاغذ برداشته نشود.



با اضافه نمودن ۲ نقطه فرضی دیگر طبق شکل می‌توان با ۴ خط همه نقاط را پوشش داد.

۴۷

فعالیت
کاربردهای سوزن: با هم فکری اعضای تیم، تعدادی از کاربردهای دیگر سوزن را، به جز استفاده‌های مرسوم، بنویسید.
۱- نگه دارنده ۲ سطح کاغذی یا پارچه ۲- درآوردن هسته آلبالو ۳- کاربرد در کاردستی ۴- درآوردن سیم کارت گوشی اپل
۵- به عنوان میخ نازک ۶- با تیزی آن خط انداختن، مثل پرفراز ۷- شیارهای ظریف را تمیز کردن ۸- درست کردن خط بریل
۹- باز کردن پیچ‌های ظریف ۱۰- برداشتن تکه‌های کوچک از مکان‌های بسیار تنگ و کوچک

۴۸

فعالیت
سخاوتمندی: درباره معانی سخاوتمندی و روش‌های مختلف آن، ایده‌های خلاقانه و نوآورانه‌ای ارائه دهید و در ادامه، جدول ۱-۱۱ را تکمیل کنید. (تیمی برنده است که راه‌حل‌های خلاقانه بیشتری ارائه دهد).

جدول ۱-۱۱ - تعریف و روش‌های سخاوتمندی

ردیف	تعریف سخاوتمندی و روش‌های آن
۱	سهیم کردن بقیه بچه‌ها در کتاب‌های کمک آموزشی خود
۲	صبور بودن، وقتی پدر و مادر سرشان شلوغ است.
۳	با برادر و خواهر کوچک‌تر خود مهربان بودن و به آنها کمک کردن
۴	داوطلب شدن برای کمک به کودکان بی‌سرپرست
۵	کارآفرین شدن و ایجاد شغل برای مردم
۶	شرکت در مراسم نذری و کمک به دیگران
۷	تقسیم دانش خود با خواهر یا برادر و هم‌کلاسی

بحث و گفت‌وگو

علی فردی ۱۵ ساله است. وی به تازگی تصمیم گرفته کسب و کاری راه‌اندازی کند. ولی پس از رویارویی با یک سری مشکلات خانوادگی و مالی آن را رها می‌کند. آیا وی باید راه‌اندازی کسب و کاری را فراموش کند؟ در تیم خود بحث و گفت‌وگو کنید و راه‌حلی را که به ذهنتان می‌رسد به وی پیشنهاد دهید. تیم برنده، تیمی است که راه‌حل‌های جدیدی ارائه دهد.

راه‌حل ۱: علی باید به درس خواندن خود ادامه دهد.

راه‌حل ۲: علی می‌تواند به جای راه‌انداختن کسب و کاری از روش استاد، شاگردی استفاده کند.

راه‌حل ۳: علی می‌تواند کسب و کاری را با مقیاس کوچک‌تری شروع کند.

راه‌حل ۴: علی می‌تواند طی هدف‌گذاری‌های کوتاه مدت به هدف خود برسد.

پرسش

فاطمه مدیر یک شرکت تولید ساعت است. افراد شرکت وی خلاق نیستند. به همین دلیل منتظر می‌ماند تا معتبرترین شرکت‌های رقیب، کالاهای جدید خود را ارائه دهند، سپس از آن محصولات تقلید کنند. با همفکری اعضای تیم، به سؤالات زیر پاسخ دهید:

■ به نظر شما، علت اصلی خلاق نبودن کارکنان شرکت چیست؟

فاطمه روی خلاقیت خودش کار نکرده و به طبع، تیمی را که جمع کرده فاقد تفکر خلاق و عملکرد نوآورانه است.

■ چه راه‌حلی به منظور پرورش خلاقیت در شرکت ارائه می‌دهید؟ ۱- بالا بردن سطح اعتماد به نفس خود و تیم

۲- گرفتن مشاور مربوط ۳- تمرین ایده‌های خلاقانه و نوآورانه کوچک و حمایت از آنها

■ کار این شرکت در چه صورتی اخلاقی خواهد بود؟ در صورتی که ایده‌های رسیدن از محیط بیرون را با تفکر خلاقیت خودشان تغییراتی دهند نوآوری محسوب می‌شود. به طور مثال از ترکیب چند ایده، محصولی جدید ایجاد کند.

بحث و گفت‌وگو

دو کارگر در حال کار بودند. یکی زمین را می‌کند و دیگری همان جا را پر می‌کرد. رهگذری از آنها پرسید چرا کار بیهوده انجام می‌دهید؟ آنها که از این سؤال ناراحت شده بودند، پاسخ دادند، کار بیهوده انجام نمی‌دهیم، البته ما از آغاز، سه نفر بودیم. یکی زمین را می‌کند، دومی لوله را کار می‌گذاشت و نفر سوم روی آن را پر می‌کرد. امروز نفر دوم مرخصی گرفته و سرکار نیامده است ولی ما وظیفه خود را به بهترین شکل انجام می‌دهیم.

در خصوص اقدام آنها، در تیم خود بحث و گفت‌وگو و آن را تحلیل کنید. ویژگی‌هایی مثل مسئولیت‌پذیری، کار تیمی، تصمیم‌گیری و ... را نیز در آنها بررسی کنید. در ابتدا عملکرد دو نفر درست و حساب شده به نظر می‌آمد ولی با نبود فرد میانی این عملکرد و فعالیت اشکال دارد. دلیل آن عدم دید سیستمیک به فعالیت است و دید در حد خود شخص و فردی است. دید سیستمیک به کل فرایند و سیستم توجه می‌کند نه فقط یک فرد.

بحث و گفت‌وگو

با توجه به فعالیت‌هایی که تاکنون انجام داده‌اید، تفکر واگرا و هم‌گرا را مورد مقایسه قرار دهید و آنها را در جدول ۲-۱۱ وارد کنید.

جدول ۲-۱۱- جدول مقایسه تفکر واگرا و هم‌گرا

ردیف	تفکر هم‌گرا	تفکر واگرا
۱	راه‌حل‌های قدیمی در برابر یک مسئله ارائه می‌شود.	راه‌حل‌های جدید در حل مسئله ارائه می‌شود.
۲	تفکر هم‌گرا همان تفکر منطقی است.	تفکر واگرا همان تفکر خلاق است.
۳	تفکر هم‌گرا به سمت عرف و عادات جامعه است.	تفکر واگرا سنت شکن است.
۴	در تفکر هم‌گرا امکان اشتباه نیست.	در تفکر واگرا فرصت اشتباه داده می‌شود.
۵	جهت مشخص است و مقصد مشخص نیست.	هدف مشخص است و جهت خلاقانه انتخاب می‌شود.
۶	در تفکر هم‌گرا امور مربوط به هم در نظر گرفته می‌شود.	عناصر نامربوط به هم متصل شده و راه جدید ایجاد می‌شود.

توسعه خلاقیت فردی

۱۲

فعالیت... به صورت فردی، اقدامات زیر را انجام دهید:
 فراق شوید: به صورت فردی، اقدامات زیر را انجام دهید:
 مدت زمان ۱۰ دقیقه یک تصویر غیر معمول بکشید و به سلیقه خود برای آن نام بگذارید.
 از بین نقاشی‌ها، برترین و جالب‌ترین را انتخاب کنید.
 به نظر شما دلایل برتری و جذابیت آنها چیست؟ تفاوت و متمایز بودن
 آنها می‌توان نتیجه گرفت دانش‌آموزانی که نقاشی آنها برتر نبوده است خلاق نیستند؟ چرا؟
 خیر، زیرا اثر نقاشی می‌تواند ایده‌های ذهنی و درونی دانش‌آموز باشد و برتری وجود ندارد.

فعالیت... به صورت تیمی، یک مشکل را در نظر بگیرید و با روش اسکمپران را حل کنید، سپس جدول ۲-۱۲ را تکمیل کنید.
 امروز، دانش‌آموزان از خواندن کتب کمک آموزشی حجیم خسته شده‌اند.

جدول ۲-۱۲- روش خلاقیت اسکمپر

راه حل‌ها و ایده‌ها	سؤالات کلیدی	واژه‌های کلیدی
می‌توان CD و فیلم‌های آموزشی را با کتب معاوضه کرد.	چه چیزی را می‌توانیم جایگزین کنیم؟	جایگزین کردن
می‌توان موسیقی، مطالب درسی و فرمول‌های دروس را با هم ترکیب کرد.	چه بخش‌هایی را می‌توان ترکیب کرد؟	ترکیب کردن
برنامه‌های کاربردی بر روی گوشی هم می‌تواند فرمول‌ها و سؤالات مهم را نگهداری کند.	چه چیز دیگری مشابه کتب کمک آموزشی است؟	تطبیق دادن و سازگار کردن
می‌توان کتب را موضوعی و یا به بخش‌های کوچک‌تر تقسیم کرد.	چه تغییرات و اصلاحاتی می‌توان به وجود آورد؟	اصلاح کردن
سیستم IT (فایل‌های فشرده zip) استفاده از کتب کمک آموزشی اکوکار کاگو که فقط به بخش‌های ضروری اشاره دارد.	کاربردهای دیگر و راه‌های جدید چیست؟	کاربردهای دیگر
چگونه می‌توانیم مطالب ضروری را با تغییر آرایش کتب (موارد غیرضروری با رنگ دیگری چاپ شود).	چگونه ساده شود یا بخش‌های غیرضروری حذف شود؟	حذف کردن و کوچک کردن
	چگونه می‌توانیم مطالب ضروری را با تغییر آرایش کتب (موارد غیرضروری با رنگ دیگری چاپ شود).	معکوس کردن

۵۴

فعالیت... به صورت فردی برای مسئله «تنبلی برخی افراد» راه‌حلی جدید ارائه دهید. در این فعالیت از روش کشف مسئله به صورت زیر استفاده نمایید.
 پرسش ۱: مسئله چیست؟
 پاسخ: تنبلی برخی افراد
 پرسش ۲: چرا برخی افراد تنبل‌اند؟
 پاسخ: نبود انگیزه کافی و اهمال کاری - به تعویق انداختن کارهای دشوار مثل نظافت منزل
 پرسش ۳: چه کسانی تنبل‌اند؟
 پاسخ: افرادی که مسئولیت‌پذیر نیستند و افرادی که دچار خود فریبی هستند.
 پرسش ۴: چه زمانی تنبل می‌شوند؟
 پاسخ: با به تعویق انداختن هر امر در زمان خودش گمان می‌کند از فعالیت ناخوش آیند فرار می‌کند.
 پرسش ۵: در چه مکانی تنبل می‌شوند؟
 پاسخ: اصولاً در خلوت خود و در فکر و ذهن خود آرزو می‌کنند خواسته‌هایشان خودبخود برآورده شود.
 پرسش ۶: چگونه تنبل می‌شوند؟
 پاسخ: با دوری گرفتن از فعالیت‌هایی که منجر به تأخیر است برای همیشه از احتمال شکست دوری می‌کنند.

با توجه به پاسخ‌های بالا، راه‌حل نهایی خود را برای رفع تنبلی بنویسید. زمان حال را به دقت بررسی کنید. ببینید اکنون از چه چیز اجتناب می‌کنید و شروع به مقابله و مبارزه با ترس کنید. زندگی خود را متحول کنید. وقت مشخص تعیین کنید و این وقت را منحصراً به انجام کاری که به تعویض انداخته‌اید اختصاص دهید.

۱۳ توسعه خلاقیت تیمی

فعالیت ۵۵

طوفان فکری: پرویز مالک یک کسب و کار تولید بستنی است. وی دریافته است که باید در محصول خود تغییراتی ایجاد کند. با استفاده از روش تیمی طوفان فکری، راه‌حل‌هایی برای کمک به او در تولید محصول بهتر، ارائه دهید. می‌بایست پرویز جلسه طوفان فکری ایجاد کند. گروهی از افراد شامل (افراد ذینفع - افراد خلاق - مشتری‌ها - مشاوران بازاریابی) دعوت کند و با شنیدن ایده‌ها و طرح‌های جدید و ایجاد انگیزه درونی و خلاقیت شخصی مجموعه‌ای از نظریات و طرح‌هایی که دور از ذهن، هستند را مناسب و به احتمال قوی بدیع و تازه را در تولید محصول در نظر بگیرد.

۱۴ تشخیص فرصت، ایده‌پردازی و ارزیابی ایده

فعالیت ۶۰

مثال‌های تشخیص فرصت: برای هر کدام از منابع فرصت‌مند در جدول ۱-۱۴، مثال‌هایی بزنید و آنها را در جدول ۲-۱۴ بنویسید.

جدول ۲-۱۴- مثال‌های منابع فرصت برای ایده‌ی باشگاه ورزشی

ردیف	منابع فرصت	مثال
۱	رحمت الهی	انجام کار خیر و مثبت که نتیجه آن رحمت الهی است و شامل حال انسان‌های خوب می‌شود.
۲	مشکلات روزمره	مشکل چاقی اغلب جوانان خصوصاً دانش‌آموزان
۳	یادگیری و تجربه قبلی	از طریق اینترنت می‌توان روش‌ها و فرصت‌های ورزشی جدیدی را پیدا کرد.
۴	مهارت‌های کارآفرینی	توانایی مدیریت بخش ورزشی و بازاریابی و اطلاع‌رسانی جهت سلامتی جسمی و روانی دانش‌آموزان
۵	گوش به زنگ بودن	داشتن شم اقتصادی برای پیدا کردن باشگاه‌هایی که بتوانند همکاری کنند.
۶	آزمون و خطا	امتحان کردن راه‌حل‌های مختلف مثلاً: ورزش صبحگاهی
۷	گسترش ارتباط و شبکه‌سازی	ایجاد رابطه با سازمان تربیت بدنی و افراد مهم سازمان‌های تربیت بدنی.
۸	جرقه‌های ذهنی	لحظه یافتن راه‌حل استفاده از باشگاه‌های دولتی در ساعاتی معین برای استفاده دانش‌آموزان

فعالیت ۶۲

توجه به زمینه‌های علایق‌تان: مراحل زیر را گام به گام انجام دهید.

فهرستی از علایق خود تهیه کنید.

الف) یادگیری زبان انگلیسی (ب) یادگیری موسیقی (پ) راه‌اندازی یک شغل مستقل (باشگاه ورزشی) (ت) مطالعه هر روزه کتاب

ث) رفتن به سفرهای خوب

یک مورد را که به آن علاقه بیشتری دارید، انتخاب کنید و بنویسید. راه‌اندازی یک شغل مستقل

با جمع‌آوری اطلاعات در زمینه مورد علاقه خود، تمامی محدودیت‌ها و مشکلاتی را که وجود دارد، در ستون اول جدول ۴-۱۴ فهرست کنید.

هیوا تخصصی ترین سایت مشاوره کشور

ارائه یک محصول یا خدمت یا روش جدید وجود دارد، در ستون دوم

جدول ۴-۱۴ - محدودیت‌ها، مشکلات و فرصت‌ها

فرصت‌ها	محدودیت‌ها
استفاده از اماکن دولتی در ساعاتی خاص	مکان فضای مورد نیاز برای باشگاه
گرفتن وام و خرید وسایل	وسایل راه‌اندازی باشگاه
پس‌انداز - اعتبار مالی	بودجه مورد نیاز
همکاران - دوستان	توانایی مالی و کاری
اداره تربیت بدنی	گرفتن مجوز

برای مهم‌ترین آنها، راه‌حل‌های خلاقانه ارائه دهید و آنها را در جدول

جدول ۵-۱۴ - راه‌حل‌های خلاقانه

مهم‌ترین راه‌حل‌ها	مهم‌ترین محدودیت: بودجه مورد نیاز	مهم‌ترین فرصت: اعتبار
راه‌حل خلاقانه ۱	استفاده از اعتبار بانکی	
راه‌حل خلاقانه ۲	همکاران و شرکا	
راه‌حل خلاقانه ۳	ریسک‌پذیری مالی	

ایده‌یابی، ساختن ایده و الگوبرداری

۶۵

به صورت تیمی مراحل زیر را گام به گام انجام دهید.

مانند کسب و کار: مانند دامداری، کشاورزی، خیاطی، نجاری، صافکاری و ... را در نظر بگیرید.

ب) کسب و کار: صنعت مبلمان‌سازی (پ) کسب و کار: تولید پارچه

در جدول ۱-۱۵ اطلاعات کسب و کارها را مشخص کنید. اطلاعات شامل اصول فرآیند تولید، فرآیندها، مشتریان، بازار هدف، میزان فروش شرکت و ... است.

جدول ۱-۱۵ - اطلاعات کسب و کارها

الف	ب	پ	کسب و کار
دانش طراحی و دوزندگی	داشتن طرح و الگوهای مبلمان	داشتن طرح پارچه	اصول اولیه
لباس فرم کارکنان ادارات	تولید مبلمان راحتی	تولید پارچه	محصولات
کارمندان ادارات	خانواده‌ها	تولیدکنندگان لباس و خیاطی	روش‌های انجام دادن کار
ادارات دولتی و فروشگاه‌ها	فروشگاه‌های عرضه مبلمان	پارچه‌فروشی‌ها و خیاطی‌ها	مشتریان
۱۸۰ میلیون تومان	۵۰۰ میلیون تومان	۲۵۰ میلیون تومان	بازار هدف
			میزان فروش / سالانه

جدول ۲-۱۵ - نقاط ضعف کسب و کارها

کسب و کار الف	کسب و کار ب	کسب و کار پ
بعضی فصل‌ها فروش ندارد.	کسب و کار ب	کسب و کار پ
بعضی رنگ‌ها ممکن است فروش نرود.	گرانی چوب و کالا	تغییر مد و مدل
محدودیت طرح و مدل	مشکل داشتن انبار بزرگ	قدیمی شدن طرح

جدول ۳-۱۵- راه حل های متناسب با نقاط ضعف کسب و کارها

ردیف	کسب و کار الف	کسب و کار ب	کسب و کار ب
۱	پیش فروش قبل از موعد فصل خواب	تهیه چوب با کیفیت و ارزان	تولید به اندازه و نرمال
۲	گرفتن سفارش رنگ	زدن سوله	پیش بینی وضعیت بازار از نظر مد و طرح
۳	طراحی چند طرح مجاز و روتین	گرفتن سفارش قبل تولید	تولید جنس نا کیفیت بهتر

۱۶ نوآوری و تریز

فعالیت

جدا سازی: در تیم خود، اجسام اطراف تان را به اجزای جدا از هم تقسیم کنید یا به صورت قطعه قطعه در بیاورید تا تصور کنید با این کار چه ایده نوآورانه ای می توانید طراحی کنید؟ نتایج را در کلاس ارائه دهید. مثلاً تخته وایت برد چهار تکه (با اجزای مختلف) - میز تحریر تفکیک شده (قسمت کیف و قلم) اصل ۲: استخراج: بر اساس این اصل با استخراج یک قسمت مفید از یک محصول یا حذف قسمت مزاحم آن، می توان ایده نوآورانه ارائه داد. مثال: استفاده از مترسک در مزارع (انتخاب فرم بدن از سایر مشخصات انسان)، ریموت کنترل، جدا کردن خامه از شیر جدا کردن کره از ماست (شکل ۳-۱۶). حذف ماوس از لپ تاپ و طراحی آن روی کیبورد

پرسش

فواید، کاربردها و دلایل استفاده از تریز چیست؟
 فواید و کاربردهای تریز:
 ۱) دستیابی به نوعی نگرش جامع علمی به ابداعات و اختراعات (۲) شکل گیری جنبه های بسیار مهمی از علم خلاقیت شناسی (۳) دستیابی به نوعی جهان بینی خلاق (۴) پیش بینی روند ابداعات و اختراعات در آینده
 دلایل استفاده از تریز: به واسطه وجود محیط رقابتی شدید در دنیا و نیاز مشتری به محصول با کیفیت بالاتر و ارزان تر نیاز بیشتری به رویکردهای ابداعی در دنیا به وجود آمده است.

۱۷ بخش کارآفرینی

فعالیت

به صورت تیمی جدول ۱-۱۷ را تکمیل کنید. سپس برای هر کدام از انواع کارآفرینی نوع و هدف فعالیت و مصادیق در منطقه محل زندگی خودتان بنویسید.

جدول ۱-۱۷- نوع و هدف فعالیت انواع کارآفرینی به همراه مصادیق آنها

انواع کارآفرینی	نوع فعالیت	هدف از فعالیت	مصادیق
۱- کارآفرینی مستقل	آشپزخانه الکترونیکی	فروشگاه غذای آنلاین	درخواست غذا فقط به صورت آنلاین انجام می شود.
۲- کارآفرینی سازمانی	توسعه صنعت آموزش	بهبود و توسعه روش های آموزش نوین و مدرن	کلاس های آموزشی آنلاین
۳- کارآفرینی اجتماعی	بیمارستان کودکان سرطان	کمک به کودکان دچار سرطان	کمک هزینه و درمان سرطان کودکان
۴- کارآفرینی فرهنگی	سایت بزرگ فرهنگی هنری	توسعه فرهنگ ایرانی و اسلامی	تولید و حمایت بازاری های داخل کشور منطبق با فرهنگ

در منزل... صورت تیمی یکی از انواع کارآفرینی را برگزینید و سپس با تحقیق و بررسی، یک کارآفرین موفق را شناسایی کنید و با او درباره فعالیت، هدف کسب و کار وی و ارزش ایجاد شده در جامعه مصاحبه نمایید و گزارش کار خود را در کلاس ارائه دهید.

Karafarini.mcls.gov.ir Irane.com Ireconomy.ir Karafarini.ir

فعالیت... توجه به انواع کارآفرینی چگونه می توان از آنها در زمینه تولید ملی، حمایت از کار و سرمایه ایرانی به منظور پیشرفت و رشد جامعه راهکار داد؟ جدول ۲-۱۷ را تکمیل کنید.

جدول ۲-۱۷ کارآفرینی و راهکارهایی برای تولید ملی، حمایت از کار و سرمایه ایرانی

توضیح	راهکار
ورود کالاهای وارداتی بی رویه از یک طرف مانع رونق فعالیت های منابع مالی از کشور می شود. که نتیجه آن کاهش تولیدات داخلی و در نتیجه افزایش بیکاری، افزایش جرایم و غیر آنهاست.	برای ظهور کارآفرینی های مستقل و سازمانی در کشور می بایست از ورود کالاهای وارداتی جلوگیری شود.
تدریس کارآفرینی به آشنا شدن با این مفهوم توسط دانشجویان کمک می کند و بخش عملی آن را در این مسیر راه می اندازد.	در دانشگاه ها چند واحد کارآفرینی تئوری و عملی تدریس شود.
در دسترس بودن به محل های کارآفرینی منجر به احتمال برخورد و درگیر شدن جوانان با این موضوع می شود.	ایجاد توسعه کانون های کارآفرینی محلی وابسته به دانشگاه ها
نمی شود فقط به مردم بگوییم تلاش کنید! دولت هم باید در این راه هزینه کند.	کسک های مالی بلاعوض یا بدون سود به ایده های کارآفرینانه با روش درست (طرح کسب و کار)

تعیین نوع کسب و کار

فعالیت... به صورت تیمی کسب و کارهای جدول ۱-۱۸ را مورد بررسی قرار دهید و مشخص کنید که هر یک از مشاغل در کدام یک از دسته بندی انواع کسب و کار قرار می گیرند.

جدول ۱-۱۸- تعیین نوع کسب و کار برخی از مشاغل

مشاغل	انواع کسب و کار			تقسیم بندی کسب و کار		مکان و مالکیت
	خط تولید	نوع فعالیت	اندازه	نوع فعالیت	اندازه	
۱- اغذیه فروشی	سفارشی	خدماتی	کوچک	خدماتی	کوچک	خانگی یا شهری
۲- ارائه خدمات نظامت منزل	سفارشی	خدماتی	کوچک	خدماتی	کوچک	شهری
۳- طراحی و دوخت لباس محلی	سفارشی	خدماتی	کوچک	خدماتی	کوچک	خانگی
۴- تولید توربین نیروگاهی	انبوه	تولیدی	بزرگ	تولیدی	بزرگ	صنعتی
۵- تولید فیلتر موتور اتومبیل	انبوه	تولیدی	بزرگ	تولیدی	بزرگ	صنعتی
۶- کارگاه تولید فلزات با ۲۰ نفر نیروی کار	سفارشی	تولیدی	متوسط	تولیدی	متوسط	روستایی
۷- دامپروری	انبوه	تولیدی	کوچک/متوسط	تولیدی	کوچک/متوسط	ایتنرتنی
۸- فروش نرم افزار به صورت اینترنتی	سفارشی	خدماتی	کوچک	خدماتی	کوچک	خانگی/خانوادگی
۹- نقاشی روی چرم	سفارشی	تولیدی	کوچک	تولیدی	کوچک	خانگی/روستایی/خانوادگی
۱۰- ساخت صنایع دستی	سفارشی/انبوه	خدماتی	کوچک	تولیدی	کوچک	خانگی/روستایی
۱۱- ایرپشم دوزی	سفارشی	تولیدی	کوچک	تولیدی	کوچک	خانگی/روستایی

۱۲- مونتاژ اسباب بازی و لوازم پرورش فکری کودکان	انبوه	تولیدی	متوسط/بزرگ	شهری
۱۳- خدمات عمومی بانک ها	انبوه	خدماتی	بزرگ	نمایشگری
۱۴- حسابداری	سفارشی	خدماتی	کوچک	نمایشگری شهرستان
۱۵- آشپزی	سفارشی / انبوه	تولیدی	کوچک	خانگی شهری
۱۶- آموزش در مدارس استثنایی	سفارشی	خدماتی	کوچک	شهری
۱۷- تراش سنگ های قیمتی	سفارشی	خدماتی	کوچک	خانگی شهری
۱۸- هتل داری	انبوه / سفارشی	خدماتی	متوسط/بزرگ	شهری/نمایشگری
۱۹- لوله کشی	سفارشی	خدماتی	کوچک	شهری
۲۰- شرکت های بیمه	انبوه	خدماتی	بزرگ	نمایشگری
۲۱- تکستین هواپیما و کشتی	سفارشی	خدماتی	بزرگ	صنعتی
۲۲- روزنامه نگاری و نویسندگی	سفارشی / انبوه	خدماتی	کوچک	شهری

۱۹ مدل کسب و کار

۱ مشتری شناسی

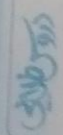
فعالیت

- فعالیت های زیر را به صورت تیمی انجام دهید.
- با مطالعه و شناخت انواع کسب و کار با توجه به موافقت اعضای تیم، یک کسب و کار را انتخاب کنید.
 - با هم فکری یکدیگر اسمی را به عنوان نشان (برند) کسب و کارتان انتخاب نمایید. نشان برای یک کسب و کار از اهمیت زیادی برخوردار است، زیرا به یک محصول یا خدمت هویت می دهد و تصویری مثبت یا منفی در ذهن مشتری ایجاد می کند.
 - برای طراحی مدل کسب و کار باید به تکمیل اجزای آن بپردازید. با توجه به سوالات شکل ۱-۱۹-ب، اجزای بوم مدل کسب و کار تیمتان را طراحی و در شکل ۲-۱۹ وارد کنید.
 - مشابه شکل ۲-۱۹ را به صورت خام بر روی یک برگ A۳ به عنوان یک پوستر، ترسیم کنید.
- تذکر: تکمیل شکل ۲-۱۹ در اینجا فقط برای آشنایی اولیه شما با بوم مدل و کسب و کار است. در واقع بوم اصلی را در بخش های بعدی پس از بررسی دقیق تمامی اجزای آن، به صورت مرحله به مرحله تکمیل خواهید کرد.

مشتری شناسی	ارتباط با مشتریان	طراحی ارزش پیشنهادی	فعالیت های کلیدی	شریک بانی
دانشجویان ارشد -	شبکه اجتماعی	آموزش کاربردی	- داشتن محتوا و فیلم ها	- اساتید
دکتر - فارغ التحصیلان	تلفن	قابل اطمینان	- جذب اعضای هیات علمی	هیات علمی
تحصیلات تکمیلی -	تلگرام	توسط بهترین اساتید	- ارتباط با بدنه علمی	- انجمن های علمی
مدیران ارشد میانی		دانشگاه های تهران	- تطبیق به منابع علمی	سایت های علمی
		علامه طباطبایی - شهید بهشتی - صنعتی شریف	وزارت علوم و سنجش منابع یابی	سایت های علمی
	تعیین کانال توزیع سایت پلت فورم		- پلت فورم	
			- یکسان سازی محتوا	
			- سرمایه انسانی (اساتید)	
			- سیستم پیدزاش محتوا (LMS)	
			برآورد هزینه ها	
			- حق اساتید / - طراحی پلت فورم	
			- نیروی انسانی / - طراحی محتوا	

درآمدزایی

- آبونمان / - برگزاری همایش / - برگزاری دوره های اختصاصی گروهی
- مشاهده در هر بار کلیک



جدول ۱-۱۹- بررسی قسمت مشتری شناسی مدل کسب و کار، جدول ۱-۱۹ را تکمیل کنید.

طراحی محصول یا خدمت مورد نظر	انتخاب بخش مورد نظر و سبب انتخاب	بخش های مختلف هر سته	بندی مشتریان بر اساس
بازی های رایانه ای	نوجوانان، در سنی هستند که احتیاج به تفریحات سالم دارند. جوانان و میان سالان	شیرخوار، خردسال، کودک، نوجوان، جوان، میانسال، بزرگسال، کهنسال مرد - زن فوق لیسانس - دکترا بین یک تا ۳ میلیون تومان در ماه دانشجویان دکترا - فارغ التحصیلان بیکار هر نقطه ای از دنیا که به آموزش فارسی علاقه دارد.	اساس سن جنسیت تحصیلات سطح درآمدی نوع شغل محل زندگی

مدل کسب و کار

طراحی ارزش پیشنهادی

فعالیت
ایجاد رضایت برای مشتری: به صورت تیمی تمرین زیر را انجام دهید.
بمانی که مشتری از یک کسب و کار (شرکت، کارخانه و غیر آنها) خرید می کند، تصویری از آن کسب و کار در ذهنش نشانی می شود. چنانچه خرید مشتری با رضایت همراه شود، علاوه بر تداوم خرید وی از محصولات آن کسب و کار، می تواند به تبلیغات فرد به فرد آن محصولات نیز منجر شود. لذا در قالب یک کسب و کار مورد علاقه خود، ده تجربه بنظیر و رضایت بخش را برای مشتری ایجاد کنید تا تصویر مثبتی از آن کسب و کار را در ذهن مشتری ایجاد نمایید.
جدول ۲-۲۰ را تکمیل کنید.

جدول ۲-۲۰- نمونه هایی از ایجاد رضایت برای مشتری

ردیف	پیشنهاد
۱	گرفتن جشن تولد در یک هتل، برای مهمانی که الان در هتل حضور دارد.
۲	دادن کارت اشتراک برای استفاده بعدی (دادن تخفیف)
۳	سرویس ویژه عدم معطلی برای مشتری خاص در بانک
۴	دادن نوبت الکترونیک و صندلی برای نشستن مشتریان عادی بانک
۵	دادن جایزه ویژه برای نرم افزار بازی کودکان
۶	سرویس ارسال و مراسلات رایگان برای خواروبارفروشی
۷	باشگاه مشتریان و ارائه اطلاعات تکمیلی برای گوشی همراه
۸	حق استفاده از فروشگاه خرید و فروش موسیقی با خرید گوشی همراه
۹	امکان جستجوی مطالب به صورت رایگان در وب
۱۰	فروشگاه میوه ای که میوه ها را تازه و پوست کنده عرضه می کند.

شهری
نماینده
نماینده شهری
خانگی شهری
شهری
خانگی شهری
شهری/نماینده
شهری
نماینده
صنعتی
شهری

اب کنید.
کسب و کار از امنیت
مشتری ایجاد می کند.
۱۹-۱ ب، اجزای بوم
واقع بوم اصلی را در
نرد.

شریک بانی
- اساتید
هیات علمی
- انجمن های
علمی
- سایت های
علمی

بحث و گفت و گو

خرید کردن: امیرمحمد دانش آموزی است که دوست دارد همه به او احترام بگذارند. وسایل و لباس هایش مرتب است و همیشه با یک نوع لباس به مدرسه می آید. در عوض دوستش مهدی دانش آموزی است شوخ طبع و همیشه لباس های متنوع و رنگارنگ می پوشد. هر دو قصد دارند پیراهن بخرند. آنها برای خرید به جایی می روند که بیش از ۲۰ مغازه لباس فروشی وجود دارد. پس از بررسی، امیرمحمد از فروشگاه ۱۵ و مهدی از فروشگاه ۵ خرید می کند. به نظر شما چرا هر دو از یک فروشگاه خرید نکرده اند؟ اگر شما به جای آنها بودید از چه فروشگاه های خرید می کردید؟ نتیجه گیری شما در این زمینه چیست؟ در این خصوص در کلاس بحث و گفت و گو کنید.

هر کسی با توجه به سلیقه خودش خرید می کند و بر این اساس فروشگاه ها و بهترین خود را چیدمان می کنند.

فعالیت

حال، با توجه به فعالیت قبلی، برای کسب و کار تیمی خود، ارزش های پیشنهادی خلاقانه و نوآورانه ای را که موجب خرید مشتریان مختلف از شما خواهد شد، را در جدول ۳-۲۰ بنویسید.

جدول ۳-۲۰- ارزش پیشنهادی کسب و کار فروشگاه لباس

ردیف	ارزش پیشنهادی
۱	تغییر و بهترین و محصولات با توجه به فصل و مد
۲	استفاده از محصولاتی که کیفیت درک شده ای از قبل داشته اند. (برند بوده اند).
۳	اطلاع رسانی به مشتریان قبل از حضور در محل فروشگاه
۴	امکان خرید از فروشگاه لباس بدون حضور و اینترنتی.
۵	دادن کارت اشتراک و بن تخفیف
۶	دادن حراجی در فصل ها و موقعیت های خاص
۷	اخذ سفارش از مشتری به صورت شخصی و تهیه لباس مربوط
۸	طراحی و نورپردازی زیبای داخل فروشگاه و جذاب برای مشتری

مدل کسب و کار

تعیین کانال توزیع

فعالیت

بررسی کانال های توزیع: در تیم خود سه کسب و کار موفق در کشور را انتخاب کنید و کانال های توزیع آنها را بررسی و جدول ۲-۲۱ را تکمیل کنید.

جدول ۲-۲۱- بررسی کانال های توزیع چند کسب و کار موفق کشور

ردیف	کسب و کار	نوع کانال های استفاده شده	وظایف پوشش داده شده
۱	فروشگاه دیجی کالا	خرده فروشی اینترنتی و مستقیم	آگاهی، انتخاب، خرید الکترونیک
۲	انتشارات کاگو	توزیع کنندگان - کتابفروشی - معلمان	تولید محتوای آموزشی
۳	گروه مپنا	وزارت خانه های خاص در دولت	تولید انرژي های مدرن

۲۲ مدل کسب و کار

۴ ارتباط با مشتریان

فعالیت

۹۱

پنج نفر از دانش‌آموزان داوطلبانه برای مسابقه‌ای آماده شوید. هر نفر باید جداگانه تلاش کنید تا کالای واحدی (مثل شیرینی یا کیک خانگی) را که در اختیار دارید، بفروشید. پس از اتمام مسابقه، مابقی دانش‌آموزان با ذکر دلیل، اعلام کنید که ترجیح می‌دهد از کدام دانش‌آموز خرید کند. دلایل را به صورت مکتوب روی کاغذ بنویسید و به دبیر خود تحویل دهید. در نهایت دبیر موارد نوشته شده در کاغذها را جمع‌بندی می‌کند و ارتباط مؤثری که باعث ترجیح دادن خرید از یک فرد شده است، را توضیح می‌دهد.

چون این روش فروش حضوری است بهترین روش تکنیک «اشک» است. (الف) یعنی اعتمادسازی، باید اعتماد مشتری را به دست آورید.

(ش) یعنی شناخت نیاز، فروشنده باید نیاز مشتری را با نگاه کردن و صحبت کردن اولیه سریع شناسایی کند.

(ک) یعنی کنجکاوی فروشنده، باید کنجکاوی مشتری را با ارائه ایده‌ها و ویژگی‌های محصول مشخص کند.

فعالیت

۹۲

غیرمنتظره و فراتر از انتظارات عمل کنید.

۱- مدیرعامل شرکت «الف» همیشه چند روز زودتر از تمام شدن ماه، حقوق و دستمزد کارکنان و دیگران را می‌پردازد.

۲- فروشگاه «ب» به این مشهور است که اجناسی را که مشتری بیش از یک سال پیش خریده، حتی بدون فاکتور خرید، پس می‌گیرد و در برخی موارد حتی جنسی را که از یک فروشگاه دیگر خریده شده است، پس می‌گیرد.

تمرین ۱: نظر شما در مورد شرکت «الف» و فروشگاه «ب» چیست؟ هر دو شرکت موجب افزایش سطح رضایت پرسنل و کارکنان می‌شوند.

مشتریان و کارکنان شرکت «الف» و فروشگاه «ب» چه نگرشی نسبت به آنها دارند؟ عملکرد فروشگاه «الف» منجر به افزایش اعتماد پرسنل خود می‌شود و سطح رضایت آنها را بالا می‌برد.

عملکرد فروشگاه «ب» منجر به ایجاد مشتری وفادار می‌شود. مشتری وفادار است که بیش از انتظار، خدمات می‌گیرد.

۲۳ مدل کسب و کار

۵ درآمدزایی

فعالیت

۹۴

به صورت تیمی برای هر یک از روش‌های درآمدزایی، علاوه بر مثال‌های گفته شده در جدول ۱-۲۳، مثال‌های دیگری از کسب و کار منطقه محل زندگی خود بیان کنید و در جدول ۲-۲۳ وارد کنید.

جدول ۲-۲۳- مثال‌های روش‌های درآمدزایی در منطقه محل زندگی شما

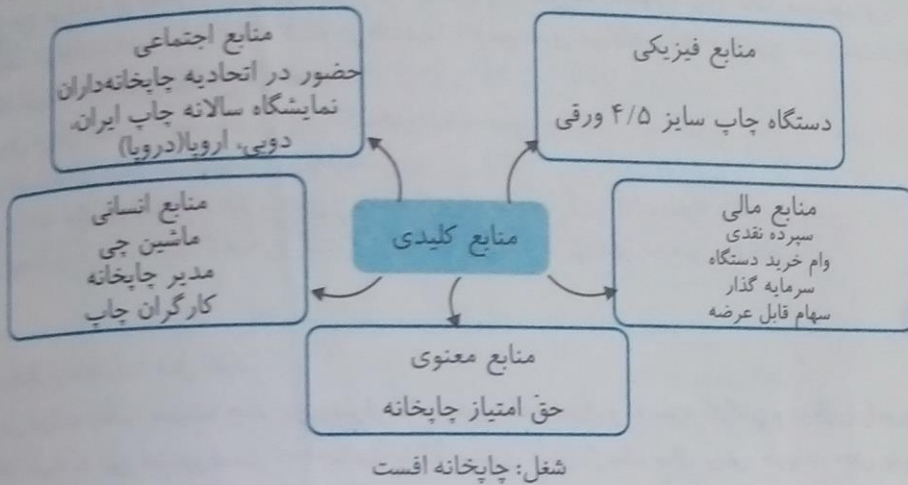
ردیف	روش	مثال
۱	حق استفاده	اجاره خودرو به ازای هر روز استفاده
۲	فروش دارایی	فروشگاه لباس
۳	حق عضویت	حق عضویت در نشریه الکترونیک به صورت ماهانه
۴	انجام تبلیغات	بنر تبلیغی در سایت آپارات
۵	دستمزد کارگزاری	شرکت‌های کارگزاری بیمه در ازای انجام بیمه کارمزد می‌گیرند.

۲۴ مدل کسب و کار

۶ منبع یابی

فعالیت

منابع کلیدی: با توجه به انواع منابع، کسب و کارهای مختلف را به صورت تیمی مورد بررسی قرار دهید و مناسب با دسته بندی شکل ۲-۲۴ برای یکی از آن کسب و کارها مثل هایی برای هریخش بزیند و در شکل ۳-۲۴ بنویسید.



۲۵ مدل کسب و کار

۷ فعالیت کلیدی

فعالیت

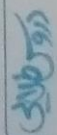
فعالیت های کلیدی: با توجه به مطالب این بخش برای هریک از فعالیت های کلیدی، چند کسب و کار که آن فعالیت را انجام می دهند، نام ببرید و در جدول ۲-۲۵ بنویسید.

جدول ۲-۲۵ - برخی از کسب و کار با توجه به دسته بندی فعالیت های کلیدی

فعالیت های کلیدی	کسب و کارها
تولید و خدمات	تولیدکننده پانل های ساختمانی
حل مسئله	شرکت های طراحی، تحقیق و توسعه مثل نظرسنجی
شبکه	سایت های شبکه اجتماعی

پرسش

به نظر شما کدام یک از فعالیت های کلیدی نقش مؤثرتری در موفقیت یک کسب و کار دارند؟ با توجه به ساختار درآمدی و ارزش آفرینی برای مشتریان در هر کسب و کار فعالیت کلیدی می تواند متفاوت عمل نماید.



مدل کسب و کار

۲۶

شریک یابی

۸

۱۰۲

بحث و گفت و گو.....
 شریک یابی: فهرستی از کسب و کارهای آشنایان خود را بنویسید، سپس انفرادی یا مشارکتی بودن کار آنها را مشخص کنید. در نهایت با بحث و گفت و گو در تیم خود به مقایسه وضعیت کسب و کار آنها بپردازید. نتایج و پیامدهای آن را در کلاس ارائه دهید.

- شرکت آموزشی برای توسعه آموزش به شکل IT، نیاز به منابع انسانی جهت پروژه های IT خود دارد.
- شرکت تولید نان صنعتی برای امکان تولید نان تست به فعالیت برش و بسته بندی آن نیاز دارد.
- در صنعت تولید قطعات خودرو به دلیل عدم توقف تولید خودرو در وضعیت فعلی به مشارکت در تولید قطعات صنایع دیگر نیاز دارد.
- در صنعت نشر، به دلیل خطر کاهش فروش به مشارکت با توزیع کنندگان کتاب نیاز دارد.

مدل کسب و کار

۲۷

برآورد هزینه

۹

۱۰۴

پرسش.....
 یک کتاب فروشی را در نظر بگیرید که علاوه بر فروش حضوری از طریق اینترنت هم کتاب می فروشد و در ماه باید حدود ۲۰۰ هزار ریال بابت هزینه اینترنت اش پرداخت کند، این هزینه اینترنت متغیر است یا ثابت؟
 این هزینه ثابت است چون با فروش کم تر یا بیش تر کتاب تغییر نمی کند.
 البته این هزینه از نوع غیرمستقیم است. یعنی با ارائه سرویس یا محصول به طور مستقیم ارتباط ندارد یا به عبارتی جزو هزینه های سربار است.

طرح کسب و کار

۲۸

۱۰۵

فعالیت.....
 با توجه به فعالیت های بخش های قبل کتاب، کسب و کاری را که در تیم خود انتخاب کرده اید در نظر بگیرید، برای موفق شدن تان در این کسب و کار، ابتدا باید چه اقداماتی انجام دهید؟ برای این کار به سوالات زیر نیز پاسخ دهید.
 کجا هستید؟ کسب و کار معرفی شده آزمون آنلاین بود. فعلاً دامین این سایت ثبت شده است.
 به کجا می خواهید بروید؟
 در سال اول قرار است برای رشته های فنی با توجه به هر عنوان درسی، چندین کلاس (به تعداد فصل های آن درس) برگزار شود که به شکل آنلاین قابل مشاهده است و امکان مرور و نقد توسط مشاهده کنندگان وجود دارد.
 چگونه به مقصد می رسید؟
 در ابتدا باید با شرکت نرم افزاری جهت طراحی قرار داد بسته و طرح و ویژگی اجزای تشکیل دهنده سایت را ارائه دهیم و آنها طی قرارداد امکان افزودن کلاس ها را فراهم آورند و در بخش انتهایی با انتخاب استاد، فیلم برداری موضوع درسی را انجام داده و در سایت بارگذاری کنیم. در اینجا کیفیت استاد و مفهوم اهمیت ویژه ای دارد.

۹۷
 آر دهید و مناسب با
 ۲۳ بنویسید.

ار
 ت.

۱۰۰
 که آن فعالیت

۱۰۰

فعالیت

مراحل زیر را انجام دهید:

فرض کنید می خواهید با هم تیمی های خود، یک کسب و کار تولید کفش راه اندازی کنید. در جدول ۲۸-۱ نام کسب و کار تیم تان را بنویسید.
سپس با هم فکری اعضای تیم، به سوالات جدول ۲۸-۱ پاسخ دهید. تیم برنده، تیمی است که در هر چهار قسمت راه حل های خلاقانه بنویسد.

جدول ۱-۲۸ - نام کسب و کار: تولید کفش راحت

<p>۱- محصول (کفش)، چه ویژگی هایی باید داشته باشد تا از محصولات موجود متفاوت گردد؟ راحت به پا برود. راحت از پا در بیاید. در حین استفاده احساس راحتی کنیم. در سنین مختلف تولید شود.</p>	<p>۲- با اجرای چه اقدامات و کارهایی می توانید مشتریان را برای خرید محصول تان جذب کنید؟ راه اندازی سایت و شبکه های اجتماعی شرکت در نمایشگاه های مربوط حضور در کفش فروشی ها</p>
<p>۳- با چه روش هایی می توانید از طریق محصول، کسب درآمد حلال کنید؟ فروش کفش</p>	<p>۴- سرمایه اولیه را برای راه اندازی کسب و کارتان از کجا می توانید، به دست آورید؟ بخش شخصی بخش سرمایه گذار بخش وام</p>

فعالیت

به صورت تیمی با توجه به مطالب بالا نقاط قوت، نقاط ضعف، فرصت ها و تهدیدهای کسب و کار انتخابی تیم تان بررسی کنید. با تکمیل جدول ۲-۲۸، راهکاری برای موفقیت کسب و کارتان ارائه دهید.

جدول ۲-۲۸ - جدول نقاط قوت، نقاط ضعف، فرصت ها و تهدیدهای کسب و کار آموزش آنلاین

نقاط قوت / ضعف (درونی)	نقاط ضعف:
<p>فرصت ها و تهدیدها (بیرونی)</p> <p>فرصت ها: - جمعیت داوطلب در دوره دکترا بیشتر شده است. - دانشجویان مبالغ بیشتری هزینه می کنند. تهدیدها: - اوضاع اقتصادی نامناسب است.</p>	<p>- بودن در صنعت آموزش - عدم تجربه مستقیم در مقطع دکترا - عدم وجود ارتباط با اساتید</p>
<p>راهبردهای رشد و تهاجم: - راهبردهای بازسازی و بهبود: شروع به تحقیق و توسعه در صنعت آموزش آنلاین کنیم.</p>	<p>راهبردهای ثبات و محافظه کاری: - با گروه های دیگر آموزشی در آن مقطع مشارکت کنیم. دانشجویان برسانیم. راهبردهای انفعالی و تصمیم حیات: - فعلاً در این حوزه هیچ هزینه ای نکنیم و روی کسب و کار فعلی تمرکز کنیم.</p>

نگارش طرح ۲۹

معرفی کسب و کار، تهیه برنامه سروسامان دادن نیروی انسانی ۱

۱۰۹

فعالیت
در قالب تیم خود، نام کسب و کار مورد نظر و اسامی اعضای تیم نویسنده طرح را در صفحه نخست طرح بنویسید. برای نوشتن اسامی از جدول ۱-۲۹ استفاده کنید.

جدول ۱-۲۹- عنوان کسب و کار و اسامی اعضای تیم

عنوان طرح کسب و کار						
ردیف	نام و نام خانوادگی	سطح تحصیلات	رشته تحصیلی	تجربه و تخصص	تلفن تماس	نشانی پستی
۱	علی کریمی	دکتر	پزشکی	پزشک عمومی
۲	مریم راستین	مهندسی	نرم افزار	برنامه نویسی

۱۱۰

فعالیت
با هم اندیشی اعضای تیم خود، اهداف قابل سنجش و واضحی را برای کسب و کارتان، در جدول ۲-۲۹ بنویسید.

جدول ۲-۲۹- اهداف کسب و کار آموزش آنلاین

اهداف در زمینه	مثال	اهداف تیم شما
مالی	کسب ۲۰۰ میلیون در سال آینده	درآمد ۴۰۰ میلیون ریال در سال اول
بازار	قیمتی مناسب تر از دیگر رقبا	آموزش غیرحضوری و مطمئن
منابع انسانی	اشتغال زایی برای ۴ نفر	اشتغال برای ۱۲ نفر
تولید	کاهش ۲۰ درصد ضایعات در سال آینده	بهبود فرایند خدمت

۱۱۱

فعالیت
به صورت تیمی، محصول / خدمت کسب و کار تیمتان را با استفاده از جدول ۳-۲۹ معرفی کنید.

جدول ۳-۲۹- محصول / خدمت کسب و کار آموزش آنلاین با برند «بعلاوه ۲»

نام محصول / خدمت	نام علمی	ویژگی ها و خصوصیات	کاربردهای محصول در (مصرف خانوار، استفاده در تولید کالاهای دیگر / عامل تولید)
کلاس آنلاین		مفاهیم آموزش آنلاین در ۱ ساعت	آموزش مباحث درس های دوره دکترها به صورت اینترنتی
ارائه مقالات		طبقه بندی مقالات علمی اخیر	امکان مشاهده و استفاده از مقالات معتبر

۱۱۱

پرسش
دلایل اهمیت داشتن مکان خوب را برای کسب و کار بنویسید. ویژگی های یک مکان خوب را بنویسید.
- مکان خوب امکان جذب نیروی انسانی را بالا برده و به ذی نفعان و مشتریان اطمینان می دهد.
از طرفی مکان خوب، امکان دسترسی مشتری را بالا می برد.

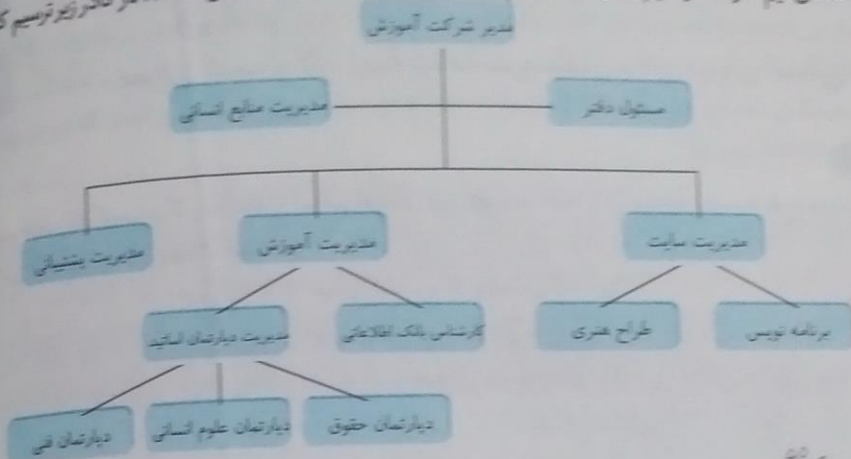
۱۱۲

فعالیت
با هم فکری اعضای تیم خود، در مورد نوع مالکیت کسب و کار انتخابی خود تصمیم بگیرید.
مالکیت شراکتی به صورت شرکت - مسئولیت محدود.

هیوا تخصصی ترین سایت مشاوره کشور

فعالیت

به کمک اعضای تیم خود، نمودار جیش افراد را در کسب و کارتان با توجه به نمونه شکل ۴-۳۹، در کادر زیر ترسیم کنید.



نگارش طرح

تهیه برنامه بازار و بازاریابی

فعالیت

بازاریابی: به کمک اعضای تیم خود، بعد از بررسی بازار و شناخت نیازهای مشتریان، روش های اجرای بازاریابی کسب و کار تیم خود را ارائه دهید. برای این کار مراحل این فعالیت را انجام دهید.

۱- محصول / خدمت خود را با چه ویژگی هایی می خواهید به بازار ارائه دهید؟ جدول ۱-۳۰ را تکمیل کنید.

جدول ۱-۳۰ - خصوصیات و ویژگی های محصول / خدمت

ویژگی	توضیح	ویژگی	توضیح
اندازه	کلاس یک ساعته	رنگ	-
شکل	اینترنتی	سرعت	-
وزن	-	بسته بندی	-
نوع	آنلاین و آفلاین	نوع ارتباط	دو طرفه، قابلیت سؤال و پرسش در آنلاین

جدول ۳-۳۰ - روش های تبلیغ محصول / خدمت

انواع روش های تبلیغ	روش تبلیغ شما
فروش حضوری، بروشور، پوستر، تقویم های رومیزی، تبلیغات دهان به دهان و ...	- استفاده از شبکه های اجتماعی - حضور در همایش ها - تراکت

جدول ۴-۳۰ - روش های فروش محصول / خدمت

انواع روش های فروش	روش فروش شما
تلفنی، شرکت در نمایشگاه ها، آگهی، فروشگاه ارائه مستقیم به مشتری و ...	- تلفنی - اینترنتی - شبکه اجتماعی

جدول ۵-۳۰ - روش های انتقال و رساندن محصول / خدمت به مشتری

انواع شیوه توزیع	شیوه توزیع شما
فروشگاه های عمده فروشی، خرده فروشی، به صورت آنلاین و از طریق پلت فرم (یا تحویل به در منزل، دریافت سفارش به زیرساخت اینترنتی) کمک پست و ...	

پایه دهم ریاضی - تجربی (دوره دوم متوسطه)

نگارش طرح ۳۱

تهیه برنامه تولید (ساخت کالا یا ارائه خدمت) ۳

۱۲۱

فعالیت ...
برنسی و سبحان قصد راه اندازی کسب و کاری در زمینه طراحی و تولید پویانمایی تبلیغاتی دارند. به نظر شما منابع مورد نیاز آنها چه خواهد بود؟ - کامپیوترهای پیشرفته - نرم افزارهای رایانه برای طراحی - اسکنر - دوربین های فیلم برداری - عکاسی حرفه ای - نیروی انسانی متخصص

۱۲۲

فعالیت ...
حدیث و محدثه قصد دارند یک آموزشگاه هنرهای تجسمی با ظرفیت ۸۰۰ فراگیر در سال راه اندازی کنند. به همین منظور، آنها دریافتند که باید تجهیزات زیر را خریداری و اقداماتی را اعمال کنند.

سه پایه نقاشی، وسایل نقاشی، میز و صندلی، کمد، کتابخانه، خط تلفن، گوشی تلفن، دستگاه دورنگار (فاکس)، لوازم رومیزی و آبدارخانه، سوخت و انرژی (برق، تلفن، شارژ ساختمان)، حقوق و دستمزد (مدیر، منشی، مربی، آبدارچی)، تعمیر تجهیزات فنی و ...»

به کمک اعضای تیم خود، بیان کنید که با افزایش تعداد فراگیران کدام یک از تجهیزات بالا باید افزایش یابد، آنها را در ستون هزینه های متغیر جدول ۳۱-۱ بنویسید. همچنین کدام یک از تجهیزات با افزایش تعداد هنجاریان ثابت باقی خواهند ماند، آنها را در ستون هزینه های ثابت جدول ۳۱-۱ بنویسید.

جدول ۳۱-۱ - هزینه های آموزشگاه هنرهای تجسمی با ظرفیت ۸۰۰ فراگیر در سال

هزینه های متغیر	هزینه های ثابت
سه پایه، وسایل نقاشی، میز و صندلی	کمد، کتابخانه، خط تلفن، گوشی تلفن،
حقوق و دستمزد مربی	دستگاه دورنگار، لوازم آبدارخانه، انرژی، حقوق و دستمزد مدیر و آبدارچی

نگارش طرح ۳۲

تهیه برنامه مالی و زمان بندی ۴

۱۲۳

فعالیت ...
بهم فکری اعضای تیم تان، بیان کنید برای کسب و کار خود با اجرای چه اقداماتی می توانید هزینه های خود را کاهش دهید؟
- خرید نرم افزار و زیرساخت سیستم مدیریت آموزش آماده که به LMS (Learning Management system) مشهور است.
- استفاده از اساتیدی که جوان تر و مشتاق برای آموزش هستند، دانش کافی دارند ولی دستمزد را می گیرند.

۱۲۵

فعالیت ...
آمنه و زهرا برآورد کرده اند که برای راه اندازی مهد کودک خود به ۳۰۰ میلیون ریال سرمایه نیاز دارند. به آنها راهکارهایی ارائه دهید تا بتوانند سرمایه خود را تأمین و مهدکودک را راه اندازی کنند.
۱- مشارکت با کسی که محل اجاره مهد کودک را فراهم می آورد. ۲- اخذ وام از بانک بعد از ثبت شرکت ۳- استفاده از وام های زود بازده و ارائه طرح به وزارت خانه مربوط ۴- استفاده از دوستان و خانواده برای شروع کسب و کار و مشارکت با آنها ۵- فروش دارایی های ثابت شخصی برای اخذ سرمایه

هیوا تخصصی ترین سایت مشاوره کشور

فعالیت

امید و احسان مدیران یک کسب و کار تولید چسب اند. آنها برآورد کرده اند که در سال، ۷۰۰۰ نوار چسب و ۵۰۰۰ چسب قطره‌ای به فروش خواهند رساند. آنها قیمت نوار چسب را ۱۰ هزار ریال و قیمت چسب قطره‌ای را ۱۵ هزار ریال پیش بینی کرده اند. درآمد حاصل از فروش محصولات آنها را محاسبه کنید.

$$\begin{aligned} \text{هزار ریال} &= 7000 \times 10 = 70,000 \\ \text{هزار ریال} &= 5000 \times 15 = 75,000 \\ \text{میلیون ریال} &= 70 + 75 = 145 \end{aligned}$$

پرسش

در مثال قبل، اگر درآمد سال سوم ۲۸۰ میلیون ریال پیش بینی شود، سودآوری طرح در سال سوم چقدر خواهد شد؟
سود سال سوم به میلیون ریال $280 - 100 = 180$
سود سه ساله طرح میلیون ریال $120 + 180 = 300$

کار در منزل

با توجه به جدول ۴-۳۲، یک برنامه زمان بندی برای اجرای طرح تیم خود بنویسید.
جدول ۴-۳۲ - برنامه زمان بندی اجرای طرح

مراحل اجرای طرح	تاریخ احتمالی شروع	مدت زمان لازم برای اجرا	اقدامات انجام شده
تهیه طرح کسب و کار	۹۵/۶/۱۵	۳ ماه	تشکیل تیم طراحی کسب و کار
برنامه اداره کردن کسب و کار، اجاره زمین و ساختمان آماده سازی زمین	۹۵/۱۰/۲۰	۲ ماه	اجاره نامه محل شرکت
حمل و نصب تجهیزات	-	-	تهیه پیش فاکتور خرید تجهیزات ثبت شده
آموزش کارکنان	۹۵/۱۱/۳۰	۱ ماه	برنامه آموزشی
تهیه مواد اولیه	۹۵/۱۱/۲۰	۱ ماه	
راه اندازی آزمایشی	۹۶/۱/۲۰	۳ ماه	شروع بهره برداری از دامین
راه اندازی محدود	۹۶/۴/۲۰	۲ ماه	استفاده از کلاس آنلاین
راه اندازی در ظرفیت کامل	۹۶/۶/۲۰	۱۰ ماه	راه اندازی کامل