

تلاشی در مسیر معرفت



دانلود گام به گام تمام دروس ✓

دانلود آزمون های قلم چی و گاج + پاسخنامه ✓

دانلود جزوه های آموزشی و شب امتحانی ✓


دانلود نمونه سوالات امتحانی ✓

مشاوره کنکور ✓

فیلم های انگیزشی ✓

 www.ToranjBook.Net

 [ToranjBook_Net](https://t.me/ToranjBook_Net)

 [ToranjBook_Net](https://www.instagram.com/ToranjBook_Net)

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



فعالیت

با راهنمایی دبیر خود تیم‌های چهار تا شش نفره تشکیل دهید. سپس راهنمای تیم را مشخص و با هم فکری اعضا، یک تیم ورزشی 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 پاس کاری و جلوگیری از تک‌روی

۹- ...

دلایل نداشتن موفقیت:

۱- شروع بازی بدون هماهنگی

بحث و گفت و گو

حال با کمک دبیر خود در خصوص قاعده هم‌افزایی بحث و گفت‌وگو کنید. $2 + 2 > 4$

برای بررسی هم‌افزایی 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 می‌شود. به‌طور مثال: اگر برای طراحی فنی (صفحه‌بندی) یک کتاب فقط یک نیروی واحد فنی داشته باشیم، ایشان باید تایپ، غلط‌گیری، جای‌گذاری اشکال و هم‌صفحه‌بندی 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 می‌رود نمونه بارز آن را در آزمایشات «تیلور» می‌توان 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 می‌تواند حدود ۱۰۰ صفحه باشد و در مجموع بیش از ۸۰ صفحه خروجی خواهیم داشت.

پژوهش

در شکل ۱-۳ چند تیم موفق از کشور عزیزمان معرفی شده‌اند. شما نیز، ضمن جست‌وجو، 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 هسته‌ای 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

بوم کار تیمی

این بوم ابزاری حرفه‌ای برای داشتن تیمی شاد، بدون فشار روانی (استرس) و اثربخش است. استفاده از این مدل بسیار ساده است. همان‌طور که در شکل ۲-۲ مشاهده می‌کنید، این بوم دارای چند بخش است. این بخش‌ها را باید در دو مرحله تکمیل کنید.

در مرحله اول افراد و نقش‌ها، مقصود اصلی، اهداف و ارزش‌های تیم و نقش‌ها و فعالیت‌ها را مشخص نمایید. در مرحله دوم اهداف شخصی اعضا، نیازها و انتظارات، نقاط قوت و دارایی‌ها و نقاط ضعف و محدودیت‌ها را بیان کنید. بوم کار تیمی ابزار مناسبی برای داشتن تیمی شاد، بدون فشار روانی و اثربخش

افراد و نقش‌ها	اهداف تیم	ارزش‌های تیم	نقش‌ها و فعالیت‌ها
علی: جمع‌کننده محتوا	طراحی روزنامه دیواری در مورد - نظم	تعهد و مسئولیت‌پذیری	- جهت هماهنگی، کبان یک گروه
مرتضی: طراح و تصویرگر	المپیک ۲۰۱۶ ریو و مسابقه	- شورو اشتیاق	تلگرامی درست می‌کند.
رضا: تهیه‌کننده مواد و ابزار لازم	مدال آوران آن طی هفته آتی	نیازها و انتظارات	- به دلیل عدم امکان حاضر بودن اعضا، با وجود ۳ نفر امکان رأی‌گیری و تصمیم‌گیری میسر است.
شهاب: طراحی کامپیوتری کبان: مسئول هماهنگی تیم	اهداف شخصی اعضا	نیازهای شهاب: وجود یک کامپیوتر یا لپ‌تاپ برای طراحی در منزل و ...	جایزه نهایی بین ۵ نفر به‌طور مساوی و ضمن حفظ زبان و کیفیت مرحله طراحی تقسیم می‌شود.

نقاط ضعف و محدودیت‌ها

- عدم وجود وقت کافی
- عدم محاسبه مالی برای تحقق هدف
- تقارن با امتحان‌های داخلی کلاس

نقاط قوت و دارایی‌ها

- کبان: یکسان نماینده کلاس و مدرسه خود در مسابقات هنری
- دوره فجر بوده است.
- شهاب: علاقه زیادی به کامپیوتر دارد.

بحث و گفت‌وگو

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 غازي 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 غازي 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 سررشتشان نهاده است تحقیق نمایید.
۱- گرگ‌ها، ۲- مورچگان، ۳- زنبورها، ۴- پنگوئن‌ها، 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	سخت‌کوشی، توانایی، مهارت کافی، شخصیت، گذشت، مسئولیت‌پذیری، ...
عوامل تیمی	اعتماد متقابل، انعطاف‌پذیری، وجود هدف مشترک، وجود رهبری، مشارکت
عوامل مؤثر در موفقیت کار تیمی	راهکارها متناظر برای تقویت هر عامل
۱- برنامه‌ریزی	۱- استفاده از روش‌های برنامه‌ریزی مثل چارت گانت (نوعی شکست و توالی زمانی انجام کارها)
۲- اولویت‌بندی کارها	۲- استفاده از الگوی مدیریت زمان
۳- شناسایی و حل موارد شکست	۳- جلسات باز خور هفتگی یا انحراف از هدف
۴- بهبود مسئولیت‌پذیری	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 اختلاف‌ها را به سمت تعارض خود حل کند.

فعالیت

۱۲) فواید کار تیمی اثربخش: با بحث و گفت‌وگو در تیم، نتیجه‌گیری خود را به صورت گزارش 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 می‌گیرند.
- 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

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.

فعالیت

۱۵) 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.

چرا؟

۱) در طی تحصیل در دانشگاه کار عملی انجام نمی‌دهند.

چرا؟

۲) دانشگاه‌ها به ارتباط با صنعت، اعتقاد و توجه ندارند.

چرا؟

۳) مدیران آموزش دانشگاه‌ها توانایی تشخیص اهمیت موضوع را ندارند.

چرا؟

۴) روش‌های انتخاب اساتید و گزینش آنها صحیح نبوده است.

چرا؟

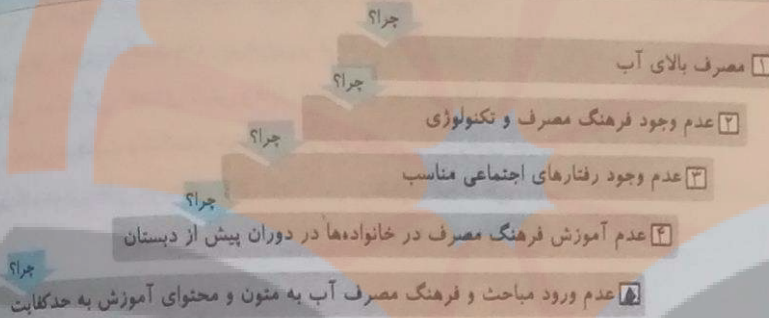
۵) اهداف، مأموریت و عملکرد دانشگاه‌ها درست تنظیم نشده است.

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 آموزش های دوره ای و پی در پی در دوران رشد فرزندان

پرسش

برخی از افراد فکر می کنند که چون هزینه سوخت را خودشان پرداخت می کنند، لذا می توانند به دلخواه سوخت مصرف کنند. شما با نظرایشان موافقت می کنید؟ در صورت برخورد با چنین افرادی چه جواب قانع کننده ای دارید؟ ضمن آنکه سوخت مصرف آن یک مسأله ملی است، مصرف آن موجب تولید مواد زیان آور به محیط می شود و موجب آلودگی و تضییع حقوق دیگران است. به نظر مثال دود سیگار برای آنان که سیگار نمی کشند ولی در فضای بسته ای حضور دارند مانند کشیدن سیگار مضرت است.

هدف گذاری و تصمیم گیری

فعالیت

هدف گذاری با یک کار عملی: یک شرکت کوچک می خواهد فعالیت خود را از طریق طراحی و عرضه یک محصول و خدمت جدید به بازار گسترش دهد. در تیم خود با توجه به ویژگی های پنج گانه 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 برنامه ها و شیب رشد امکان پذیر ولی سخت است.
۵	به موقع و دارای زمان مشخص	این کار سه سال به طول می انجامد.

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 فعلی ام خوب است. معلم ریاضی ام بسیار حرفه ای است.
۴	واقع بینانه	الان معدل ۱۸ است.

کاربرگ تصمیم گیری: شما می خواهید کسب و کار کوچکی راه بیندازید ولی نمی دانید در چه زمینه ای فعالیت کنید. با توجه به مراحل تصمیم گیری در تیم خود بخش های زیر را تکمیل کنید.

گام اول: مشکل چیست؟ نمی دانم از کجا شروع کنم.

گام دوم: در این زمینه چه اطلاعاتی جمع آوری کردید؟

چه ارتباطاتی دارم؟ من چه توانایی ها، مهارت ها و دانشی دارم؟ رشته تحصیلی من چیست؟

گام سوم: وضعیت موجود را چگونه می بینید؟ 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 راه حل های ممکن را تهیه کنید.

راه حل ۱: جذب پروژه های پژوهشی در دانشگاه بشوم.

راه حل ۲: کار نیمه وقت در شرکت های مهندسی بگیرم.

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

گام پنجم: برای ارزیابی راه حل ها، گزینه های ممکن را متناسب با منابع در دسترس، شرایط و غیر آنها، محدود کنید. فهرستی از پیامدهای مثبت و منفی راه حل های محدود شده را بنویسید.

راه حل ۱: پیامد مثبت: ایده مناسب پیدا کنم. پیامد منفی: فقط کارهای تحقیقاتی بی نتیجه را دنبال کنم.

راه حل 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 راه حل برای شما مهم تر است؟ اگر شخص خلاق باشم به سمت پروژه های پژوهشی می روم و اگر شخص تلاشگری باشم به سمت کار نیمه وقت در شرکت های مهندسی می روم.

گام هفتم: اقدام به تصمیم گیری کنید.

برای صرفه جویی وقت در دانشگاه، کارهای تحقیقاتی و پژوهشی کاربردی که در صنعت مشکل روز باشد را شروع می کنم. در این میان روابط کاری مناسب را با حضور در کنفرانس ها و همایش ها ایجاد می کنم. در اولین فرصت شرکت، با مسئولیت محدود تأسیس می کنم و با هدف گذاری و برنامه ریزی کارم را توسعه می دهم.

خودشناسی



انتخاب تیپ شخصیتی خودتان: با کمک دبیر خود فعالیت های زیر را انجام دهید.

با توجه به ویژگی های 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 گام های زیر را طی کنید.

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

ما راهکار سریع موفقیت را ارائه می دهیم.

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

نتیجه گرا بودن، - اعتماد به نفس بالا - توانمندی و مسئولیت پذیری - خطرپذیری

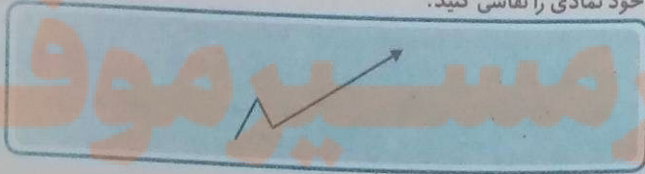
گام سوم: مشاغل متناسب با ویژگی های شخصیتی خودتان را بنویسید.

مدیر - مربی - مشاور - معلم

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

گوش دادن به مربی - استفاده از تمام توانایی ها - تکیه کردن به مربی - اندازه گیری نتایج

گام پنجم: برای تیم خود نمادی را نقاشی کنید.



حی و عرضه یک محصول از ری مؤثر، اهداف این شرکت

ولی سخت است.

در کنکور رتبه زیر ۱۰۰۰۰ پیروز است.

ششم

فعالیت

انتخاب افراد مناسب برای هر شغل:

در قالب تیم های خود فعالیت زیر را انجام دهید.

خسنا و هستی می خواهند آموزشگاه دوخت لباس راه اندازی کنند. از این رو به افرادی برای مدیریت داخلی آموزشگاه، حسابدار، طراح لباس زنانه، مردانه، بچه گانه و چند دوزنده ماهر نیاز دارند. به نظر شما، آنها برای راه اندازی آموزشگاه به چه افرادی، با توجه به تیپ های شخصیتی، نیاز دارند؟ مطابق با نقش های تعریف شده، تیپ شخصیتی مناسب با آنها را با ذکر دلیل در جدول ۱-۶ بنویسید.

جدول ۱-۶- نقش ها، تیپ های شخصیتی و ویژگی های آنها

نقش	تیپ شخصیتی	ویژگی ها و دلایل
مدیریت داخلی	افراد مسلط	مدیریت دیگران، خطرپذیری، مسئولیت پذیری، تصمیم گیری سریع
طراح لباس	تأثیرگذار	خلاق، مدگرا، تحول گرا، مردم دار و مشتری مدار، اجتماعی
حسابدار	ثبات	جزیی نگر، واقعیت محور، منظم، پرسش گر، عملکرد انفرادی
دوزنده	وظیفه شناس	توجه به درستی و کیفیت، تیم گرا، صبور، پرکار، باثبات

انتخاب کاپیتان و تحلیل گر برای تیم ورزشی:

در قالب تیم های 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 ویژگی های باید داشته باشد؟ دارای تسلط، قدرت تصمیم گیری سریع، توانا، ریسک پذیر

اگر برای همین تیم بخواهید تحلیل گری استخدام کنید که بتواند بازی های تیم شما و حریفان را زیر نظر بگیرد و برای برد تیم شما راهکارهایی ارائه دهد، این فرد چه تیپ شخصیتی و چه ویژگی هایی باید داشته باشد؟ تیپ تأثیرگذار، زیرا باید خلاق باشد، قوانین را تغییر دهد و بتواند با دیگران ارتباط برقرار نماید.

کار در منزل

مشاغل تحت پوشش تیپ های شخصیتی

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

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

تیپ شخصیتی	مشاغل	دلایل انتخاب مشاغل
دارای تسلط	مدیر / رئیس جمهور	قابلیت هدایت دیگران / چالش پذیر / دارای دید سیستماتیک
تأثیرگذار	طراح و معمار / هنرمند / نقاش / آشپز	ریسک پذیر / تصمیم گیر
دارای ثبات	حسابدار / مهندس / بازرس	خلاق / رویاپرداز / با اعتماد به نفس
وظیفه شناس	کارمند / کارگر / دوزنده	دقیق / منظم / خرده بین
		شنونده خوب / پیشرفت تدریجی / پایدار

۵۵
۷
۱
۲
۳
۴
۵
۶
۷
۸
۹
۱۰
۱۱
۱۲
۱۳
۱۴
۱۵
۱۶
۱۷
۱۸
۱۹
۲۰
۲۱
۲۲
۲۳
۲۴
۲۵
۲۶
۲۷
۲۸
۲۹
۳۰
۳۱
۳۲
۳۳
۳۴
۳۵
۳۶
۳۷
۳۸
۳۹
۴۰
۴۱
۴۲
۴۳
۴۴
۴۵
۴۶
۴۷
۴۸
۴۹
۵۰

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

۱- وضعیت فعلی خود را ارزیابی کنید:

- تیب شخصیتی شما کدام است؟ دارای تسلط - دارای قدرت تأثیرگذاری
- چه نقاط قوتی دارید؟ اهل ریسک - قدرت تصمیم گیری بالا - دارای تلاش - خلاق
- چه نقاط ضعفی را می توانید بهبود دهید؟ عدم وجود نظم - بهبود روش های هدایت دیگران
- چه فرصت هایی پیش رو دارید؟
- استفاده از تعطیلات تابستان - فرا گرفتن یک رشته ورزشی - رفتن به سمت IT - مطالعه و تقویت علایق مربوط
- بر چه تهدیدهایی می توانید 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 فرصت هایی در پیش رو دارید و بر چه تهدیداتی می توانید غلبه کنید).

عوامل درونی	نقاط قوت	نقاط ضعف
عوامل بیرونی		
فرصت ها	بهبود سبک مطالعه برای افزایش بهره وری	مطالعه گروهی در تابستان
تهدیدها	ریختن برنامه جامعه برای عبور از سد کنکور	برنامه ای کم نیابردن زمان در فصل امتحان

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

شرایط فعلی شما چگونه است؟ دانش آموز متوسطی هستیم که در درس های ریاضی و فیزیک کمی ضعف دارم - بی نظمی فکری دارم - اعتماد به نفس دارم - در منزل به خانواده تا حدودی کمک می کنم.

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:

- 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 نیمه وقت - توجه به سلامتی جسمانی - سالانه یک سفر مکان هایی که ندیده ایم.

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.

فعالیت ۳۱ چارچوب ارزش‌ها: جدول ۱-۸ را بر اساس ارزش‌های خود در هر زمینه تکمیل نمایید. بر اساس ارزش، هر گزینه را از شماره ۱ تا ۵ اولویت‌بندی کنید. ارزش‌های خود را به همراه تعریف آنها، مطابق دو مورد تکمیل شده، بنویسید.

جدول ۱-۸ - چهارچوب ارزش‌ها

تعریف	۱	۲	۳	۴	۵
خلاقیت					✓
نداشتن وابستگی					✓
تلاش‌گری					✓
سماجت					✓
کمک به دیگران					✓
نوآوری					✓
اشتیاق و شور					✓
دل به کار دادن					✓
تمرکز					✓
ایده خوب					✓

فعالیت ۳۲ شناسایی نیازها: نیازهای خود را به ترتیب اهمیت و اولویت در جدول ۳-۸ بنویسید.

نیازها	مصادیق
دسته یکم: غذای سالم می‌خورم.	غذای من سبک و پرنرژی است، از میوه و سبزیجات تازه هم استفاده می‌کنم.
دسته دوم: ورزش می‌کنم.	هفته‌ای ۳ بار در منزل ورزش و نرمش می‌کنم.
دسته سوم: با دوستان و هم‌کلاسی‌هایم در ارتباطم و با آنها همراهم.	در کلاس حداقل ۲ نفر دوست صمیمی دارم که به یکدیگر در بخش‌هایی کمک و هم‌فکری می‌کنیم.
دسته چهارم: می‌خواهم 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 ۳۳ شناسایی نیازها: مطابق با جداول ۱-۸ و ۳-۸ مربوط به چارچوب ارزش‌ها و سلسله مراتب نیازها، پنج مورد از بالاترین ارزش‌های (خم‌استه‌ها) خود را بنویسید.

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

ارزش‌های والاتر	اقدامات انجام شده	اقدامات آینده
نداشتن وابستگی	اتکا به توان فکری و خلاقیت خود، انتخاب شغلی که خودم مدیر و مسئول انجام دادن کلیه کارهای شخصی خودم آن باشم، انجام برنامه‌ریزی دقیق برای در منزل و ...	طراحی مسیر شغلی آینده خودم و ...
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.	

طراحی مسیر شغلی

شناسایی مهارت‌ها، استعدادها، علایق و جمع‌بندی

۳۶

فعالیت... استعداد: بر اساس توانایی و گرایش طبیعی خود به فعالیت خاصی، ستون استعدادهای 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

رتب	استعدادها	اولویت‌بندی	دلیل انتخاب
۱	استعداد هنری، (خلاقیت، به کارگیری 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 مبتکرانه، 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 بدن سازی، وزنه برداری 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 ...		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 ...	۴	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 تئاترها، 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 خود، مهارت‌هایی را که در حال حاضر دارید و در صورت تمایل می‌توانید موارد

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

علائق و گرایش‌ها: هر قدر افراد درباره گرایش‌ها و سلیقه‌های طبیعی و فطری خود آگاهی بیشتری داشته باشند و علایق 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 علایق و سلیقه‌های آنها تناسب داشته باشد.

۳۷

فعالیت

انتخاب مشاغل بر مبنای مهارت‌ها و علایق: 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 علایق‌تان 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

۴۲

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 بی کیفیتی 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 غیرمرغوب است.

۴۵

فعالیت

تفکر هم‌گرا: در شکل ۶-۱۰ چند مربع مشاهده می‌کنید؟

بیم گزاف فرض کنید مادرتان ۳۰۰ هزار ریال به شما داده و از شما خواسته است با کل پول، مواد مصرفی داخل جدول ۱۰-۳ 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 ۱۰-۳ - فهرست خرید

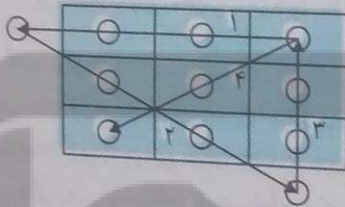
مواد مصرفی	قیمت هر واحد (ریال)	تعداد	قیمت کل (ریال)
پودر ماشین لباس شویی	۱۵۰۰۰		
روغن مایع	۵۰۰۰۰		
نمک	۷۵۰۰		
ماکارونی	۲۰۰۰۰		
جمع کل			

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)

تفصیلت
تفکر خلاق چگونه می‌توان با استفاده از چهار خط راست، ۹ نقطه شکل ۱۱-۱ 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.

تفصیلت
کاربردهای سوزن: با هم فکری اعضای تیم، تعدادی از کاربردهای دیگر سوزن را، به جز استفاده‌های مرسوم، بنویسید.
۱- تکه دارنده ۲ سطح کاغذی یا پارچه ۲- درآوردن هسته آلبالو ۳- کاربرد در کاردستی ۴- درآوردن سیم کارت گوشی ایل
۵- به عنوان میخ نازک ۶- با تیزی آن خط انداختن، مثل پرفراژ 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

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

جدول ۱۱-۱ - 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	کار آفرین شدن و ایجاد شغل برای مردم

بحث و گفت وگو

۴۸

علی فردی ۱۵ ساله است. وی به تازگی تصمیم گرفته کسب و کاری راه اندازی کند. ولی پس از رویارویی با یک سری مشکلات خانوادگی و مالی آن را رها می کند. آیا وی باید راه اندازی کسب و کاری را فراموش کند؟ در تیم خود بحث و گفت وگو کنید و راه حل هایی را که به ذهنتان می رسد به وی پیشنهاد دهید. تیم برنده، تیمی است که راه حل های جدیدی ارائه دهد.

راه حل ۱: علی باید به درس خواندن خود ادامه دهد.

راه حل ۲: علی می تواند به جای راه انداختن کسب و کاری از روش استاد، شاگردی استفاده کند.

راه حل ۳: علی می تواند کسب و کاری را با مقیاس کوچک تری شروع کند.

راه حل ۴: علی می تواند طی هدف گذاری های کوتاه مدت به هدف خود برسد.

پرسش

۴۹

فاطمه مدیر یک شرکت تولید ساعت است. افراد شرکت وی خلاق نیستند. به همین دلیل منتظر می ماند تا معجزه ترین شرکت های رقیب، کالاهای جدید خود را ارائه دهند، سپس از آن محصولات تقلید کنند. با همفکری اعضای تیم، به سوالات 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 راه حل هایی به منظور پرورش خلاقیت در شرکت ارائه می دهید؟ ۱- بالا بردن سطح اعتماد به نفس خود و تمیز

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

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

بحث و گفت وگو

۵۰

دو کارگر در حال کار بودند. یکی زمین را می کند و دیگری همان جا را پر می کرد. رهگذری از آنها پرسید چرا کار بیهوده انجام می دهید؟ آنها که از این سؤال ناراحت شده بودند، پاسخ دادند، کار بیهوده انجام نمی دهیم، البته ما از آغاز سه نفر بودیم. یکی زمین را می کند، دومی لوله را کاری گذاشت و نفر سوم روی آن را پر می کرد. امروز نفر دوم مرخص گرفته و سرکار نیامده است ولی ما وظیفه خود را به بهترین شکل انجام می دهیم.

در خصوص اقدام آنها، در تیم خود بحث و گفت وگو و آن را تحلیل کنید. ویژگی هایی مثل مسئولیت پذیری، کار تیمی، تصمیم گیری و ... را نیز در آنها بررسی کنید. در ابتدا عملکرد دو نفر درست و حساب شده به نظر می آمد ولی با نبود فرد سنی 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 می کند نه فقط یک فرد.

بحث و گفت وگو

۵۰

با توجه به فعالیت هایی که تاکنون انجام داده اید، تفکر واگرا و هم گرا را مورد مقایسه قرار دهید و آنها را در جدول ۲-۱۱ وارد کنید.

جدول ۲-۱۱- جدول مقایسه تفکر واگرا و هم گرا

ردیف	تفکر هم گرا	تفکر واگرا
۱	راه حل های قدیمی در برابر یک مسئله ارائه می شود.	راه حل های جدید در حل مسئله ارائه می شود.
۲	تفکر هم گرا همان تفکر منطقی است.	تفکر واگرا همان تفکر خلاق است.
۳	تفکر هم گرا به سمت عرف و عادات جامعه است.	تفکر واگرا سنت شکن است.
۴	در تفکر هم گرا امکان اشتباه نیست.	در تفکر واگرا فرصت اشتباه داده می شود.
۵	جهت مشخص است و مقصد مشخص نیست.	هدف مشخص است و جهت خلاقانه انتخاب می شود.

فعالیت: به صورت فردی، اقدامات زیر را انجام دهید:
 خلاق شوید: به صورت فردی، اقدامات زیر را انجام دهید:
 مدت زمان ۱۰ دقیقه یک تصویر غیرمعمول بکشید و به سلیقه خود برای آن نام بگذارید.
 برترین نقاشی‌ها، برترین و جالب‌ترین را انتخاب کنید.
 برترین نقاشی‌ها، برترین و جالب‌ترین را انتخاب کنید.
 به نظر شما دلایل برتری و جذابیت آنها چیست؟ تفاوت و متمایز بودن
 آیا 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.
 روش اسکمپران: 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 اسکمپران

راه‌حل‌ها و ایده‌ها	سوالات 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 سوالات 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)	کاربردهای دیگر و راه‌های جدید چیست؟	کاربردهای دیگر
استفاده از کتب کمک آموزشی اکوکار کاگو که فقط به بخش‌های ضروری اشاره دارد.	چگونه ساده شود یا بخش‌های غیرضروری حذف شود؟	حذف کردن و کوچک کردن
با تغییر آرایش کتب (موارد غیرضروری با رنگ دیگری چاپ شود).	چگونه می‌توانیم مطالب ضروری را با غیرضروری جابجا کنیم؟	معکوس کردن

فعالیت: روش کنش مسئله: به صورت فردی برای مسئله «تنبلی برخی افراد» راه‌حل‌هایی جدید ارائه دهید. در این فعالیت از روش کنش مسئله به صورت زیر استفاده نمایید.

- پرسش ۱: مسئله چیست؟
 پاسخ: تنبلی برخی افراد
- پرسش ۲: چرا برخی افراد تنبل اند؟
 پاسخ: نبود انگیزه کافی و اهمال کاری - به تعویق انداختن کارهای دشوار مثل نظافت منزل
- پرسش ۳: چه کسانی تنبل اند؟
 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، در فکر و ذهن، خود آرزو می‌کنند خواسته‌هایشان خود بخود برآورده شود.

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.

توسعه خلاقیت تیمی

۱۳

فعالیت

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.

تشخیص فرصت، ایده‌پردازی و ارزیابی ایده

۱۴

فعالیت

مثال‌های تشخیص فرصت: برای هر کدام از منابع فرصت‌مندرج در جدول ۱-۱۴، مثال‌هایی بنویسید 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	جرعه‌های ذهنی	لحظه یافتن راه‌حل استفاده از باشگاه‌های دولتی در ساعاتی معین برای استفاده دانش‌آموزان

فعالیت

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

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	پس‌انداز راه‌اندازی باشگاه
پس‌انداز - اعتبار مالی	بودجه مورد نیاز
همکاران - دوستان	مردم مالی و کاری
اداره تربیت بدنی	گرفتن مجوز

جدول ۵-۱۴ - راه‌حل‌های خلاقانه

مهم‌ترین محدودیت: بودجه مورد نیاز	مهم‌ترین فرصت: اعتبار	راه‌حل‌ها
		راه‌حل خلاقانه ۱
		راه‌حل خلاقانه ۲
		راه‌حل خلاقانه ۳

ایده‌یابی، ساختن ایده و الگوبرداری

۶۵

ایده‌یابی بر مبنای تجربه: به صورت تیمی مراحل زیر را گام به گام انجام دهید.
 ما نمونه کسب و کار: مانند دامداری، کشاورزی، خیاطی، نجاری، صافکاری و ... را در نظر بگیرید.
 کسب و کار: تولید لباس فرم (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
 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

تلاش

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 پ
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 با کیفیت بهتر

نوآوری و تریز

۱۶

فعالیت

جداسازی: در تیم خود، اجسام اطرافتان را به اجزای جدا از هم تقسیم کنید یا به صورت قطعه قطعه در بیاورید یا 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:

- دستیابی به نوعی نگرش جامع علمی به ابداعات و اختراعات (۲) شکل گیری جنبه های بسیار مهمی از علم خلاقیت شناسی
- 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.

بخش کارآفرینی

۱۷

فعالیت

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

جدول ۱۷-۱- 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 - حمایت بازی های داخل کلاس

از در منزل... صورت نمی‌بکشد و کاروی 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... چگونه می‌توان 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 بی‌رویه از یک طرف مانع رونق فعالیت‌های منابع مالی از کشور می‌شود. که نتیجه آن کاهش تولیدات داخلی و در نتیجه افزایش بیکاری، افزایش جرایم و غیر آنهاست.	برای ظهور کارآفرینی‌های مستقل و سازمانی در کشور می‌بایست از ورود کالاهای وارداتی جلوگیری شود.
تدریس کارآفرینی به آشنا شدن با این مفهوم توسط دانشجویان کمک می‌کند و بخش عملی آن را در این مسیر راه می‌اندازد.	در دانشگاه‌ها چند واحد کارآفرینی تئوری و عملی تدریس شود.
در دسترس بودن به محل‌های کارآفرینی منجر به احتمال برخورد و درگیر شدن جوانان با این موضوع می‌شود.	ایجاد توسعه کانون‌های کارآفرینی محلی وابسته به دانشگاه‌ها
نمی‌شود فقط به مردم بگوییم تلاش کنید! دولت هم باید در این راه هزینه کند.	کمک‌های مالی بلاعوض یا بدون سود به ایده‌های 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 دسته‌بندی انواع کسب و کار قرار می‌گیرند.

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

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

۱۲- مونتاز 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 شهرن
۱۵- آشپزی	سفارشی / انبوه	تولیدی	کوچک	خانگی شهری
۱۶- آموزش در مدارس استثنایی	سفارشی	خدماتی	کوچک	خانگی شهری
۱۷- تراش سنگ های قیمتی	انبوه / سفارشی	خدماتی	متوسط/بزرگ	شهری نمایشگری
۱۸- هتل داری	سفارشی	خدماتی	کوچک	شهری
۱۹- لوله کشی	انبوه	خدماتی	بزرگ	نمایشگری
۲۰- شرکت های بیمه	سفارشی	خدماتی	بزرگ	صنعتی
۲۱- تکستین هواپیما و کشتی	سفارشی / انبوه	خدماتی	کوچک	شهری
۲۲- روزنامه نگاری و نویسندگی				

۱۹ مدل کسب و کار
تشریح مشتری شناسی

فعالیت

فعالیت های زیر را به صورت تیمی انجام دهید.

- ۱- با مطالعه و شناخت انواع کسب و کار با توجه به موافقت اعضای تیم، یک کسب و کار را انتخاب کنید.
- ۲- 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.
- ۳- برای طراحی مدل کسب و کار باید به تکمیل اجزای آن بپردازید. با توجه به سؤالات شکل ۱-۱۹-ب، اجزای مدل کسب و کار تیمتان را طراحی و در شکل ۲-۱۹ وارد کنید.
- ۴- 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 های
دانشجویان ارشد - دکتر - فارغ التحصیلان	شبکه اجتماعی تلفن	آموزش کاربردی قابل اطمینان	- داشتن محتوا و فیلم ها - جذب اعضای هیات علمی	- اساتید هیات علمی
تحصیلات تکمیلی - مدیران ارشد میانی	تلگرام	توسط بهترین اساتید دانشگاه های تهران	- ارتباط با بدنه علمی - تطبیق به منابع علمی	- انجمن های علمی
	تعیین کانال توزیع سایت پلت فورم	علامه طباطبائی - شهید بهشتی - صنعتی شریف	وزارت علوم و سنجش منبع یابی	- سایت های علمی
			- پلت فورم - یکسان سازی محتوا - سرمایه انسانی (اساتید) - سیستم پیردزاش	

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

بخش های مختلف هر سته	انتخاب بخش مورد نظر و سبب انتخاب	طراحی محصول یا خدمت مورد نظر
شیرخوار، خردسال، کودک، نوجوان، جوان، میانسال، بزرگسال، کهنسال	نوجوانان، در سنی هستند که احتیاج به تفریحات سالم دارند. جوانان و میان سالان	بازی های رایانه ای
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.		

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

مدل کسب و کار

طراحی ارزش پیشنهادی

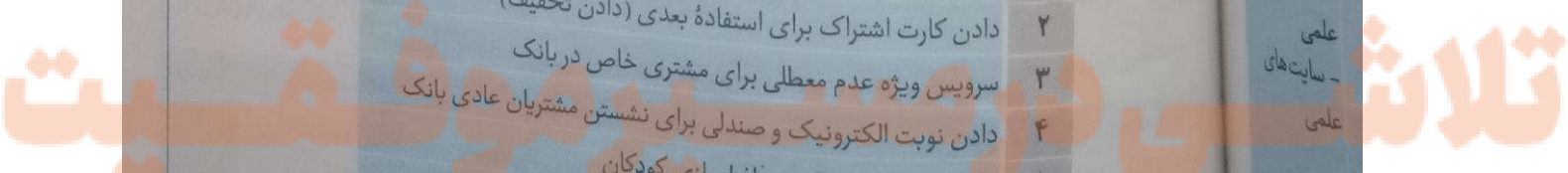
باید رضایت برای مشتری: به صورت تیمی تمرین زیر را انجام دهید.
همانی که مشتری از یک کسب و کار (شرکت، کارخانه و غیر آنها) خرید می کند، تصویری از آن کسب و کار در ذهنش نشانی می شود. چنانچه خرید مشتری با رضایت همراه شود، علاوه بر تداوم خرید وی از محصولات آن کسب و کار، می تواند به تبلیغات فرد به فرد آن محصولات نیز منجر شود. لذا در قالب یک کسب و کار مورد علاقه خود، ده تجربه ای نظیر 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	همراهی با مشتری در هنگام خرید و فروش موسیقی با خرید گوشی همراه

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

شریک پای
- استاتید
هیات علمی
- انجمن های علمی
- سایت های علمی



بحث و گفت‌وگو

خرید کردن: امیرمحمد دانش‌آموزی است که دوست دارد همه به او احترام بگذارند. وسایل و لباس‌های مرتب است و همیشه با یک نوع لباس به مدرسه می‌آید. در عوض دوستش مهدی دانش‌آموزی است شوخ‌طبع و همیشه لباس‌های متنوع و رنگارنگ می‌پوشد. هر دو قصد دارند پیراهن بخرند. آنها برای خرید به جایی می‌روند که بیش از ۲۰ مغازه لباس‌فروشی وجود دارد. پس از بررسی، امیرمحمد از فروشگاه ۱۵ و مهدی از فروشگاه ۵ خرید می‌کند. به نظر شما چرا هر دو از یک فروشگاه خرید نکرده‌اند؟ اگر شما به جای آنها بودید از چه فروشگاه‌هایی خرید می‌کردید؟ نتیجه‌گیری شما در این زمینه چیست؟ در این خصوص در کلاس بحث و گفت‌وگو کنید.

در این زمینه به سلیق خود خرید می‌کند و بر این اساس فروشگاه‌ها و بهترین خود را چیدمان می‌کنند.

فعالیت

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

جدول ۳-۲۰ ارزش‌های 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 شده‌ای از قبل داشته‌اند. (برند بوده‌اند).
۳	اطلاع‌رسانی به مشتریان قبلی 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 فصل‌ها و موقعیت‌های 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 کانال‌های توزیع: در تیم خود سه کسب و کار موفق در کشور را انتخاب کنید و کانال‌های توزیع آنها را بررسی و جدول ۲-۲۱ را تکمیل کنید.

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

ردیف	کسب و کار	نوع کانال‌های استفاده شده	وظایف پوشش داده شده
۱	فروشگاه دیجی کالا	خرده‌فروشی اینترنتی و مستقیم	آگاهی، انتخاب، خرید الکترونیک
۲	انتشارات کاگو	توزیع کنندگان - کتابفروشی - معلمان	تولید محتوای آموزشی

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.

(ب) 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.
- نمرین 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.

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	پنر تبلیغی در سایت آپارات
۵	دستمزد کارگزاری	شرکت‌های کارگزاری بیمه در ازای انجام بیمه کارمزد می‌گیرند.

مدل کسب و کار ۲۴

منبع یابی ۶

فعالیت

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



مدل کسب و کار ۲۵

فعالیت کلیدی ۷

فعالیت

فعالیت های کلیدی: با توجه به مطالب این بخش برای هر یک 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 گفت‌وگو
شریک‌یابی: فهرستی از کسب و کارهای آشنایان خود را بنویسید. سپس انفرادی یا مشارکتی بودن کار آنها را مشخص کنید. در نهایت با بحث و گفت‌وگو 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 پروژه‌های IT خود دارد.
- شرکت تولید نان صنعتی برای امکان تولید نان تست به فعالیت برش و بسته‌بندی آن نیاز دارد.
- در صنعت تولید قطعات خودرو به دلیل عدم توقف تولید خودرو در وضعیت فعلی به مشارکت در تولید قطعات دیگر نیاز دارد.
- در صنعت نشر، به دلیل خطر کاهش فروش به مشارکت با توزیع‌کنندگان 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 می‌فروشد و در ماه باید حدود ۲۰۰ هزار ریال بابت هزینه اینترنت‌اش پرداخت کند. این هزینه اینترنت متغیر است یا ثابت؟
این هزینه ثابت است چون با فروش کم‌تر یا بیش‌تر کتاب تغییر نمی‌کند.
البته این هزینه از نوع غیرمستقیم است. یعنی با ارائه سرویس یا محصول به‌طور مستقیم ارتباط ندارد یا به عبارتی جزو هزینه‌های سربار است.

طرح کسب و کار

۲۸

۱۰۵

فعالیت
با توجه به فعالیت‌های بخش‌های قبل کتاب، کسب و کاری را که در تیم خود انتخاب کرده‌اید در نظر بگیرید، برای موفق شدن‌تان 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 می‌خواهید بروید؟
در سال اول قرار است برای رشته‌های فنی با توجه به هر عنوان درسی، چندین کلاس (به تعداد فصل‌های آن درس) برگزار شود که به شکل آنلاین قابل مشاهده است و امکان مرور و نقد توسط مشاهده‌کنندگان وجود دارد.
چگونه به مقصد می‌رسید؟
در ابتدا باید با شرکت نرم‌افزاری جهت طراحی قرار داد بسته و طرح و ویژگی اجزای تشکیل‌دهنده سایت را ارائه دهیم و آنها طی قرارداد امکان افزودن کلاس‌ها را فراهم آورند و در بخش انتهایی با انتخاب استاد، فیلم‌برداری موضوع درسی را انجام داده و در سایت بارگذاری کنیم. در اینجا کیفیت استاد و مفهوم اهمیت ویژه‌ای دارد.

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 ۱-۲۸ نام کسب و کار تیم تان را بنویسید. سپس با هم فکری اعضای تیم، به سوالات جدول ۱-۲۸ پاسخ دهید. تیم برنده، تیمی است که در هر چهار قسمت راه حل های خلاقانه بنویسید.

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

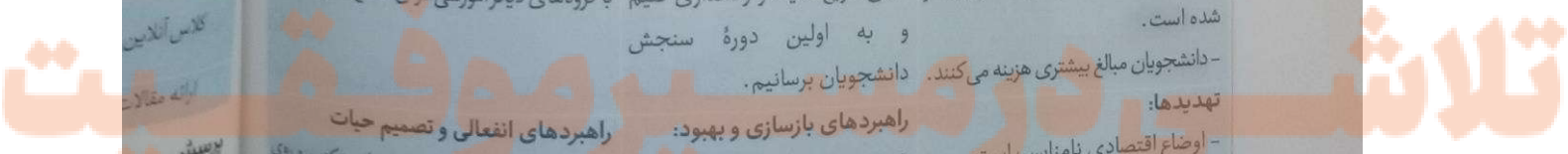
۱- محصول (کفش)، چه ویژگی هایی باید داشته باشد تا از محصولات موجود متفاوت گردد؟	۲- با اجرای چه اقدامات و کارهایی می توانید مشتریان را برای خرید محصول تان جذب کنید؟
راحت به پا برود.	راه اندازی سایت و شبکه های اجتماعی
راحت از پا در بیاید.	شرکت در نمایشگاه های مربوط
در حین استفاده احساس راحتی کنیم.	حضور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

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 قوت:	نقاط ضعف:
فرصت ها و تهدیدها (بیرونی)	فرصت ها:	تهدیدها:
بودن در صنعت آموزش	راهبردهای رشد و تهاجم:	راهبردهای انفعالی و تصمیم حیات
عدم تجربه مستقیم در مقطع دکتری	جمعیت داوطلب در دوره دکتری بیشتر شده است.	شروع به تحقیق و توسعه در صنعت آموزش آنلاین کنیم.
عدم وجود ارتباط با اساتید	و به اولین دوره سنجش دانشجویان برسانیم.	فعالاً در این حوزه هیچ هزینه ای نکنیم و روی کسب و کار فعلی تمرکز کنیم.
راهبردهای ثبات و محافظه کاری:	راهبردهای بازسازی و بهبود:	
راهبردهای دیگر آموزشی در آن مقطع مشارکت کنیم.	شروع به تحقیق و توسعه در صنعت آموزش آنلاین کنیم.	
راهبردهای با گروه های دیگر آموزشی در آن مقطع مشارکت کنیم.		
راهبردهای با گروه های دیگر آموزشی در آن مقطع مشارکت کنیم.		



معرفی کسب و کار، تهیه برنامه سروسامان دادن نیروی انسانی

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 غیرحضور 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 تیم تان 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

۱۱۲

پرسش

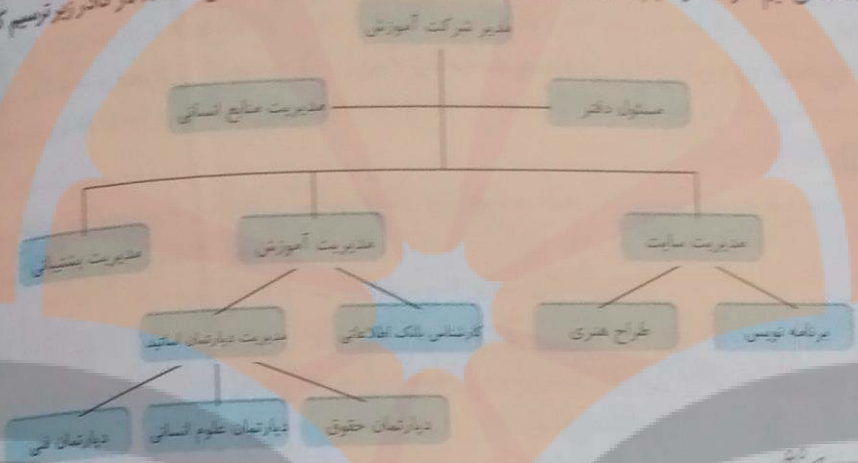
دلایل اهمیت داشتن مکان خوب را برای کسب و کار بنویسید. ویژگی های یک مکان خوب را بنویسید.

- 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.

فعالیت

به کمک اعضای تیم خود، نمودار چیش افراد را در کسب و کارتان یا توجه به نمونه شکل ۴-۲۹، 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، روش‌های 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 ویژگی‌هایی می‌خواهید به بازار ارائه دهید؟ جدول ۱-۳۰ را تکمیل کنید.

جدول ۱-۳۰ - خصوصیات و ویژگی‌های 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 ۲-۳۰ - روش‌های تبلیغ محصول / خدمت

انواع روش‌های تبلیغ	روش تبلیغ شما
فروش حضوری، بروشور، پوستر، تقویم‌های رومیزی، تبلیغات دهان به دهان و ...	- استفاده از شبکه‌های اجتماعی - حضور در همایش‌ها - تراکت

جدول ۴-۳۰ - روش‌های فروش محصول / خدمت

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

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

انواع شیوه توزیع	شیوه توزیع شما
فروشگاه‌های عمده فروشی، خرده فروشی، به صورت آنلاین و از طریق پلت فرم (یا تحویل به در منزل، ...)	-

نگارش

تجرباتی

تجرباتی

تجرباتی

تجرباتی

تجرباتی

تجرباتی

تجرباتی

تجرباتی

تجرباتی

تجرباتی

تجرباتی

نگارش طرح ۳۱

تهیه برنامه تولید (ساخت کالا یا ارائه خدمت) ۲

فعالیت

۱۲۱) مرضی 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

فعالیت

۱۲۲) حدیث و محدثه قصد دارند یک آموزشگاه هنرهای تجسمی با ظرفیت ۸۰۰ فراگیر در سال راه اندازی کنند. به همین منظور، آنها دریافته اند 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 هنجریان 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 ۳

فعالیت

۱۲۳) با هم 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.

فعالیت

۱۲۵) 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

فعالیت

امید و احسان مدیران یک کسب و کار تولید چسب‌اند. آنها برآورد کرده‌اند 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 پیش‌بینی کرده‌اند. درآمد حاصل از فروش محصولات آنها را محاسبه کنید.

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

درآمد نوار چسب
درآمد چسب قطره‌ای
درآمد حاصل از فروش

پرسش

در مثال قبل، اگر درآمد سال سوم ۲۸۰ میلیون ریال پیش‌بینی شود، سودآوری طرح در سال سوم جقدر 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 زمان‌بندی برای اجرای طرح تیم خود بنویسید.
جدول ۴-۳۲ - برنامه زمان‌بندی 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 آماده‌سازی زمین	۹۵/۱۰/۲۰	۲ ماه	اجاره‌نامه محل شرکت
حمل و نصب تجهیزات	۹۵/۱۱/۳۰	۱ ماه	تهیه پیش فاکتور خرید تجهیزات ثبت شده
آموزش کارکنان	۹۵/۱۱/۲۰	۱ ماه	برنامه آموزشی
تهیه مواد اولیه			
راه‌اندازی آزمایشی	۹۶/۱/۲۰	۳ ماه	شروع بهره‌برداری از دامین
راه‌اندازی محدود	۹۶/۴/۲۰	۲ ماه	استفاده از کلاس آنلاین
راه‌اندازی در ظرفیت کامل	۹۶/۶/۲۰	۱۰ ماه	راه‌اندازی کامل

تلاشی در مسیر معرفت



دانلود گام به گام تمام دروس ✓

دانلود آزمون های قلم چی و گاج + پاسخنامه ✓

دانلود جزوه های آموزشی و شب امتحانی ✓


دانلود نمونه سوالات امتحانی ✓

مشاوره کنکور ✓

فیلم های انگیزشی ✓

 www.ToranjBook.Net

 [ToranjBook_Net](https://t.me/ToranjBook_Net)

 [ToranjBook_Net](https://www.instagram.com/ToranjBook_Net)