

بوفه‌های کارآفرینی

دکتر امید مهربانی
دبیر کارآفرینی منطقه ۲ تهران
تصویرگر: میثم موسوی



تاکنون و در پنج شماره پیشین، ماهیت و ضرورت آموزش کارآفرینی و قابلیت‌های مورد نیاز که باید آموزش داده شوند، به همراه روش اثربخش در آموزش این ویژگی‌ها، نقش حاکمیت، حامیان مادی و معنوی، خانواده‌ها، مدرسه، معلمان و دانش‌آموزان تبیین شده است. همچنین، مهم‌ترین موانع یا برداشت‌های نادرست یا نادقیق که عمدتاً توسط خانواده‌ها و مهم‌تر از آن‌ها، معلمان به دانش‌آموزان منتقل می‌شود که می‌تواند آن‌ها را به خطا اندازد معرفی شدند. در این شماره و شماره بعدی به ظرفیت‌های موجود در مدارس که می‌تواند آموزش کارآفرینی را اثربخش، تسریع، تعمیق و تسهیل کند اشاره خواهد شد.

ظرفیت‌ها

نکته دیگر آن است که رسیدن به نقطه بهینه در فعال‌سازی ظرفیت‌های در دسترس، نیازمند صبر و صرف وقت بی‌شمار از حد انتظار است. طبیعتاً مثال‌ها مربوط به زمانی هستند که ظرفیت‌های مورد نظر تا حد مطلوبی فعال شده باشند. به همین ترتیب، می‌توان قبل از آغاز مرحله فعال‌سازی ظرفیت،

از ظرفیت‌های لازم برای آموزش‌ها را در اختیار نداشته باشد. اگر هم چنین مدرسی یافت شوند، حتماً در اقلیت مطلق خواهند بود. به همین دلیل از رایج‌ترین و در دسترس‌ترین این ظرفیت‌ها شروع می‌کنیم تا طیف گسترده‌تری از مدارس را پوشش داده باشیم.

ظرفیت مدارس را که در این نوشتار مدنظر است می‌توان به دو سطح سخت‌افزاری و نرم‌افزاری طبقه‌بندی کرد. لازم به ذکر است که همه مدارس این ظرفیت‌ها را به صورت یکجا و با هم در اختیار ندارند، با این حال بعید است مدرسه‌ای یافت شود که هیچ یک

ابتدا مقدمات آن را مهیا کرد. به‌طور مثال، در استفاده از ظرفیت پشت‌بام مدرسه، ابتدا باید موانع فیزیکی را برطرف نمود. سازمان‌دهی وسایل غیرقابل استفاده که معمولاً در پشت بام مدارس انبار می‌شود و ممکن است به‌صورت خطرناکی دست‌وپاگیر باشند، و نیز احداث جان‌پناه (دیواری حداقل به ارتفاع ۱۲۰ سانتی‌متر که اطراف ساختمان‌ها ساخته می‌شود تا مانع از سقوط افراد شود) نمونه‌ای از اقدامات اولیه و پیش‌نیاز بهره‌گیری از ظرفیت پشت‌بام هستند.

منظور از سطح سخت‌افزاری ظرفیت‌های موجود در مدارس عمدتاً فضاهای فیزیکی و موقعیت‌های جغرافیایی اطراف مدرسه است. مهم‌ترین این فضاها عبارتند از بوفه، پشت‌بام، حیاط اصلی و حیاط‌پشتی، باغچه‌ها، موقعیت‌های طبیعی اطراف مدرسه مانند رودخانه، کوه، جنگل، دشت یا مراکز پیرامون مدرسه اعم از علمی، تحقیقاتی، صنعتی، تجاری، تفریحی و مانند آن.

منظور از سطح نرم‌افزاری، ظرفیت‌های موجود در برنامه‌های رسمی مدرسه و نیز فعالیت‌های جنبی‌ای است که مدرسه مجاز به استفاده از آن‌هاست یا می‌تواند آن‌ها را فعال نماید.

بوفه مدرسه

یکی از بهترین و جامع‌ترین ظرفیت‌های موجود در هر مدرسه، بوفه مدرسه است که با اندکی صرف وقت، سلیقه و سرمایه می‌توان آن را به مکانی مناسب برای یادگیری و تجربه کارآفرینی تبدیل نمود. اصلی‌ترین دلایل این ادعا را می‌توان بدین قرار برشمرد.

● طیف گسترده‌ای از دروس مختلف در بوفه مدارس مصداق عینی دارند. از ریاضی و فیزیک و شیمی گرفته تا جغرافیا و انشا و دینی (هدیه‌های آسمانی) و تاریخ. تقریباً درسی نیست که در فضای بوفه موضوعیت نداشته باشد. این ویژگی فوق‌العاده و بدین معنی است که دانش‌آموزانی که در

بوفه مدرسه فعالیت خواهند نمود همزمان با تجربه کارآفرینی، می‌توانند تکالیف، پروژه‌ها و پژوهش‌های دروس اصلی خود را در همان فضا انجام دهند و اصطلاحاً با یک تیر دو نشان بزنند. در شماره آینده به نمونه‌هایی از پروژه‌ها و تکالیفی که می‌توان در بستر ظرفیت‌های مدرسه در قالب دروس دیگر ارائه نمود، اشاره خواهد شد.

● اغلب فعالیت‌های بوفه در حد توان فیزیکی و فکری دانش‌آموزان است. بنابراین لازم نیست نگران باشیم که آیا دانش‌آموزان می‌توانند از پس وظایف محوله برآیند یا نه.

● حلقه گردش کار و اقتصاد بوفه مدرسه تقریباً کامل است. دانش‌آموزان اختیار و اجازه خرید از بوفه مدرسه را دارند. بنابراین هم می‌توانند محصول یا خدمتی را عرضه کنند و هم خرید کنند. پول (واسطه اتصال عرضه به تقاضا) هم در حد مجاز که مدرسه و خانواده برای آن‌ها تعریف کرده‌اند، وجود دارد. فراموش نکنیم که کم یا زیاد بودن پول توجیبی فقط اندازه اقتصاد بوفه را کم یا زیاد می‌کند ولی اغلب مؤلفه‌های آموزش و تجربه کسب‌وکار، که هدف این برنامه هستند، تحت تأثیر قرار نمی‌گیرند.

● سرعت گردش پول، اطلاعات و کالا و خدمت در بوفه مدرسه بالا و متناسب با میزان صبر و حوصله دانش‌آموزان است. در بوفه لازم نیست حالا کاری کنید و نتیجه آن را در سال بعد ببینید. نتایج برنامه‌ها و اقدامات فعالان در بوفه، همان روز یا نهایتاً در آخر هر هفته قابل مشاهده و ارزیابی است.

● فعالیت‌های بوفه نیاز به آموزش‌های مقدماتی طولانی که یا از حوصله دانش‌آموزان و یا از توان یا علاقه آن‌ها خارج باشد، ندارد. اغلب کارهایی ساده است که با آموزش‌هایی ساده و سریع، کیفیت بالایی در عملکرد قابل دستیابی خواهد بود.

● فعالیت‌های قابل تعریف در بوفه محدود نیست. اگر یکی به ریاضی و حساب و کتاب علاقه دارد، می‌تواند در قسمت انبارداری، ثبتاتی یا ارائه

گزارش‌های عملکرد مشارکت کند. دانش‌آموز علاقه‌مند به آشپزی و نمایش خلاقیت‌های خود در آشپزی فضای مناسبی در اختیار دارد. حتی کسانی که در ساعت مدرسه به هر دلیلی نمی‌توانند در بوفه حضور داشته باشند می‌توانند در منزل و محیط بیرون از مدرسه کارهایی را برای بوفه انجام دهند.

● به دلیل محیط پویا و فعال بوفه - مانند هر کسب‌وکار خرده‌فروشی دیگر - تعریف پروژه‌های تحقیقاتی جدی کاملاً ممکن است.

● بسیاری از تفکرات و رفتارهای ناشایست که دانش‌آموزان از ما بزرگترها دیده و پذیرفته‌اند، در محیط بوفه قابل اصلاح است. به‌طور مثال، همه شواهد (جایگاه اجتماعی، دستمزد و ...) نشان می‌دهند که شغل نظافتچی در همه جای جهان از جمله در ایران، شغل دلچسبی نیست و افراد از سر ناچاری به آن می‌پردازند و اگر می‌توانستند شغل خود را عوض می‌کردند. فعالیت نظافت اطراف بوفه و سالن غذاخوری - که معمولاً مجاورت یکدیگر هستند - به معلمان و دانش‌آموزان کمک می‌کند تا با یک یا ترکیبی از نگرش‌های زیر مواجه شوند:

✓ «اگر از این کار خوشش نمی‌آید، الان احساس ناراضی‌تری از آن را تجربه کن. زیرا، نتیجه طبیعی خوب درسی خواندن فعالیت‌هایی است که معمولاً از آن‌ها خوششان نمی‌آید. در غیر این صورت ممکن است پشیمانی و درس خواندن در آینده بی‌فایده یا کم‌فایده باشد.» بدین ترتیب، ممکن است نه به خاطر لذت بردن از آن بلکه به خاطر دور شدن از پیامدهای ناگوار درس خواندن، درس بخوانند.

✓ یک نظافتچی موفق با یک نظافتچی ناموفق چه تفاوتی دارد. اگر بپذیریم که در هر کاری می‌توان موفق بود، در این صورت، چگونه می‌توان نظافتچی ممتازی شد، آن گونه که میان کارفرمایان برای جذب ما به‌عنوان نظافتچی رقابت شود.

✓ آیا می‌توان به فعالیت نظافت نه

به‌عنوان یک شغل، بلکه به‌عنوان یک فرصت کارآفرینی فکر کرد؟ آیا می‌توان میلیاردها تومان ثروت را از طریق توسعه کسب‌وکار نظافت و شاخه‌های آن مانند بازیافت ایجاد کرد؟ این نگرش به‌ویژه برای دانش‌آموزانی که در مدارس غیرانتفاعی درس می‌خوانند بسیار مؤثر است. اصولاً والدین این دانش‌آموزان میلیون‌ها تومان هزینه نمی‌کنند که نهایتاً فرزندان آن‌ها نظافتچی شوند. اما کار و ثروت‌آفرینی از نظافت و بازیافت یا ارائه خدمات ارزش افزوده به نظافتچیان یا کارفرمایان آن‌ها، نه تنها با انتظارات چنین والدینی ناسازگار نیست، بلکه در بسیاری از موارد، همخوان نیز هست.

بسته به نوع فعالیتی که دانش‌آموزان انتخاب کرده و انجام خواهند داد، نگرش‌ها نیز ممکن است متفاوت باشد، اما به‌صورت کلی هدایت دانش‌آموزان به سمت شناخت ویژگی‌های خود و مشاغل مختلف، تقویت نگرش عالی بودن به جای معمولی بودن و نیز یافتن ظرفیت‌های ایجاد کسب و کار و ثروت براساس تجربه فعالیت در بوفه از اهداف مشترک نگرش‌های هدف‌گذاری شده در بوفه مدارس است.

اهداف آموزشی

دو نوع از اهداف آموزشی را می‌توان در بوفه دنبال کرد: اهداف درسی و اهداف آموزش کارآفرینی. به‌عنوان یک خط راهنما و سیاست کلی، تعداد قابل توجهی از تکالیف و پروژه‌های درسی را می‌توان در بستر بوفه تعریف کرد. دروسی مانند آمار، ریاضیات، رایانه، سوادسازانه‌ای و مانند آن. از آنجا که مجموعه این مقالات متمرکز بر آموزش کارآفرینی هستند، ذیلاً به مهم‌ترین اهداف آموزش کارآفرینی اشاره می‌شود:

چرخه بهبود مستمر

این خیلی خوب است که عادت کنیم برای هر کاری برنامه‌ریزی کنیم، برنامه را اجرا کنیم، انحراف عملکرد و دستاوردها را با آنچه براساس برنامه انتظار داشتیم تعیین و تحلیل کنیم و برای اصلاح فاصله اقدام اصلاحی

تعریف و تدوین و اجرا کنیم و این چرخه را تا تحقق کامل اهداف ادامه دهیم. می‌گویید یکی از دلایل، علل و رازهای تحول اساسی در صنعت ژاپن همین چرخه بوده که به چرخه بهبود مستمر یا دمینگ معروف شده است. از دانش‌آموزان بخواهید قبل از اجرا حتماً برنامه خود را تدوین کنند. برای این کار وقت بگذارند و فرآیند را به‌صورت متوالی تکرار نمایند. بدین ترتیب امید آن می‌رود که این رفتار به‌عنوان یکی از رفتارهای پایدار در کارآفرینی در دانش‌آموزان نیز نهادینه شود.

شناخت نیاز مشتری

بوفه مدرسه فرصتی مناسب به‌ویژه برای دانش‌آموزان دوره دبیرستان است تا به درک عمیقی از مفهوم «شناخت نیاز مشتری» برسند. این موضوع به‌ویژه از آن جهت که آن‌ها زبان مشتری بوفه را به خوبی می‌فهمند و از این بابت مشکل یا مانعی ندارند، اهمیت دوچندان می‌یابد.

ارتباط مؤثر

به‌خاطر آوری که ارتباط مؤثر یکی از ویژگی‌های کارآفرینان موفق است. منظور از این قابلیت، آن است که فرد بتواند به آنچه که هدف ارتباط است دست یابد. این ویژگی نیز به دلیل ظرفیت بالای انواع تعاملات میان دانش‌آموزان فعال در بوفه و دانش‌آموزان خریدار کالاها موجود در بوفه به خوبی می‌تواند هدف آموزش کارآفرینی از طریق بوفه مدرسه قرار گیرد.

فروشنده‌گی

به اذعان کارآفرینان موفق، سخت‌ترین کار هر کسب‌وکاری فروش کالا یا خدمت آن کسب‌وکار محسوب می‌شود. اهل فن توصیه می‌کنند که برای تعیین سطح توانایی‌های فروش خود، باید کالا یا خدمت موردنظرشان را به غریبه بفروشید، زیرا، آشنایان به دلایل مختلفی ممکن است کالا یا خدمتی را از شما بخرند درحالی‌که همان کالا یا خدمت یا با مشخصاتی مانند آنچه شما

پیشنهاد می‌کنید از غریبه نخرند. با این وجود، تمرین فروشنده‌گی در بوفه با وجود آنکه انحصار نسبی در رقبا وجود دارد و فروشنده و خریدار غالباً یکدیگر را می‌شناسند، همچنان می‌تواند به خودآگاهی و خودشناسی دانش‌آموزان در زمینه قابلیت‌ها و علایق آنان در حوزه فروش کمک شایان توجهی بنماید.

فرصت‌یابی

بوفه مدرسه این ظرفیت را دارد تا دانش‌آموزان فعال در آن با مفاهیمی مانند فرصت‌بینی، فرصت‌طلبی، فرصت‌سنجی و فرصت‌سازی عمیقاً آشنا شده و آن را درک کنند. تغییر ذائقه دانش‌آموزان، مناسبت‌های مختلف مانند شب یلدا و روز معلم، ایام امتحانات، اردوهای دانش‌آموزی داخل یا بیرون شهر، همگی ارزش آن را دارند که همکاران محترم برایشان برنامه‌ریزی نمایند.

استعدادیابی و استخدام

استخدام، بی‌شک، دومین کار سخت در هر کسب‌وکاری است. سختی استخدام ترکیبی از چند اقدام کلیدی است: باید استعدادهای فرد را شناخت و وی را در شغلی قرار داد که آن استعدادها به بهترین شکل نمود یافته و منجر به عملکرد ممتاز گردند. این کار البته بسیار سخت است و تنها از عهده کارآفرینان ممتاز بر می‌آید. بوفه فرصت درک این مفهوم را به بهترین وجهی در دسترس دانش‌آموزان قرار می‌دهد. زیرا، در بوفه سرعت جذب و خروج دانش‌آموزان به طرح و نیز گردش شغلی بسیار بالا بوده و از این جهت امتیاز مهمی محسوب می‌شود.

کلام آخر اینکه، توجیه والدین و معلمان دانش‌آموزان، کلید رفع موانع موفقیت طرح‌های آموزش کارآفرینی با محوریت بوفه مدارس است. به همین دلیل، طراحی برنامه‌های توجیهی و محتوای مناسب برای اولیا و مربیان به اندازه اهداف و محتوای آموزشی خود بوفه دارای اهمیت است.