

چگونه توانستیم با ایجاد یک سیستم خلاقانه و کارآمد آموزشی منجر به ایجاد انگیزه و اعتماد به نفس کارآموزان برای ایجاد اشتغال و کسب درآمد شدیم

فاطمه ذاکری نسب^۱

مریم حسین نیا^۲

چکیده

پژوهش حاضر با هدف بررسی و راهکارهای ایجاد انگیزه لازم برای راه اندازی کسب و کار توسط کارآموزان آموزش دیده می باشد که بر روی ۹ نفر از کارآموزان رشته پرورش دهنده گیاهان آپارتمانی مرکز آموزش فنی و حرفه ای شهرستان میناب با استفاده از آموزش اثرگذار و آموزش اصول کارآفرینی قبل از شروع آموزش اصلی صورت گرفته است. مدل پژوهش کیفی و رویکرد آن تحلیل و شیوه گردآوری اطلاعات در این پژوهش به صورت پیکرکردن پرسشنامه و مصاحبه با افراد صاحب نظر در رابطه با آموزش های کارآفرینی و بازاریابی و دعوت از کارآفرین رشته مذکور جهت شناخت فرصت ها و کاهش ریسک کسب و کار به این نتیجه رسیدیم که شیوه ی آموزش اصولی به ترتیب ۱. آموزش کارآفرینی ۲. دعوت از کارآفرین ۳. آموزش بازاریابی قبل از شروع دوره آموزشی اصلی تاثیر بسیار زیادی در ایجاد انگیزه و هیجان کارآموز جهت راه اندازی کسب و کار خواهد داشت و همچنین دولت با ایجاد موسسات حمایتی و رایزنی با شرکت های بزرگ جهت حمایت از خرید تولیدات کسب و کار های کوچک، دادن وام های بلاعوض یا با درصد سود اندک و همچنین به روزرسانی آموزش ها و حمایت از ارگان های آموزشی، تاثیر زیادی جهت ایجاد اشتغال و کسب و کارها دارد و دراین صورت می توان گفت که آموزش های فنی و حرفه ای اثرگذار بوده و منجر به ایجاد اشتغال گردیده است.

واژگان کلیدی: آموزش فنی و حرفه ای، کارآفرینی، اشتغال، جوانان، کسب و کار، کیفیت

^۱ - استان هرمزگان. شهرستان میناب. مرکز شماره ۴ میناب. کارگاه کشاورزی_کارآفرینی

^۲ - استان خراسان شمالی. شهرستان جاجرم. مرکز شماره ۵ جاجرم. کارگاه کشاورزی_کارآفرینی

مقدمه

آموزش های فنی و حرفه ای، آموزش هایی هستند که انتظار می رود دانش آموختگان آن، در زمان ورود به دنیای کار، از سازگاری نسبی در مقایسه با دانش آموختگان رشته های نظری برخوردار باشند و بایستی به گونه ای باشند که فرد فراگیر پس از گذراندن دوره های آموزشی خود سریعاً جذب بازار شده و منبع درآمدی برای خود دست و پا کند. (فاضلی کبریا، حامد. نوری محمدی، مهناز. نوری محمدی، گلناز ۹۶/۱۲/۶). اگر مهارت های آموخته شده هرگز به محیط کار انتقال نیابد یا در شغل مورد تصدی و وظایف مرتبط با آن به کار بسته نشود، هیچ نفعی برای سازمانی که هزینه های آن را متقبل شده است، به همراه ندارد. (لطفی جلال آبادی، مصطفی وهمکاران ۱۳۹۸). با توجه به اهمیت آموزش های فنی و حرفه ای و هدفی که این سازمان بر عهده دارد، یکی از هدف های اصلی این سازمان، تربیت نیروهایی است که بتوانند از مهارت های کسب شده در جریان آموزش به طور موفقیت آمیزی در محیط کار بهره برداری کنند و با کارایی بالا به انجام امور پردازند، اما گاهی دیده شده که تعدادی از کارآموزان موفق به راه اندازی کسب و کارهای شده اند و تعداد زیادی از کارآموزان با وجود شرکت در کلاس های متعدد و داشتن چندین مدرک مهارتی هنوز موفق به راه اندازی کسب و کاری نشده اند. همیشه از خودم می پرسیدم چرا کارآموزان دنبال راه اندازی کسب و کار نیستند و فقط تا مرحله گرفتن مدرک پیش می روند و کسب و کاری ایجاد نمی کنند؟! با همکاری در این مورد صحبت کردم متوجه شدم که دغدغه ی ایشان هم همین موضوع است، لذا تصمیم گرفتیم این موضوع را بررسی کنیم.

بیان مساله

توصیف وضع موجود و تشخیص مسئله

امروزه تولید و پرورش گل با توجه به نوع زندگی ماشینی و همچنین عدم دستیابی بسیاری از افراد جامعه به طبیعت از اهمیت ویژه ای برخوردار است. در حال حاضر به دلیل کاهش ارتباط انسان با جلوه های طبیعت، محل های مسکونی و زندگی آپارتمانی نیاز به گل و گیاه از ضروریات زندگی محسوب می شود. در این چند سال اخیر مردم استان هرمزگان هم از این قاعده مستثنی نبوده و روز به روز به تعداد گل فروشی ها در سطح شهرستان میناب و استان هرمزگان افزوده می شود، از این رو با موافقت رئیس مرکز شهرستان میناب کارگاهی تحت عنوان کارگاه گیاهان آپارتمانی راه اندازی کردیم، سپس توسط مسئول آموزش مرکز اقدام به تعریف دوره ای تحت عنوان پرورش دهنده گیاهان آپارتمانی در پورتال نمودیم و به منظور اطلاع رسانی تبلیغاتی در بستر فضای مجازی منتشر کردیم که ماحصل آن ثبت نام ۹ نفر علاقه مند از شهرستان های مختلف استان جهت شرکت در این دوره بود. سپس اقدام به برگزاری دوره آموزشی به صورت مجازی کردیم، به این منظور گروهی در واتس آپ تشکیل دادیم و ۹ کارآموز ثبت نام شده و ۱۵ نفر از کارآموزانی که،

در دوره های قبل علی رغم اخذ مدرک اقدام به راه اندازی کسب و کار نکرده بودند به گروه دعوت کردیم، همچنین آقای حاتمی رئیس آموزش اداره کل استان هرمزگان و آقای یحیی زاده رئیس مرکز میناب، به منظور رصد کلاس و آقای محمودی که در زمینه گلخانه گیاهان آپارتمانی فعالیت دارند، را نیز عضو به گروه دعوت کردیم. پیش از شروع کلاس پرسشنامه های (پرسشنامه اول مخصوص گروه اول با ۱۵ نفر کارآموز / پرسشنامه دوم مخصوص گروه دوم با ۹ کارآموز) در اختیار کلیه ی کارآموزان قرار دادیم و از آنها خواستیم که آن را به دقت و صداقت تکمیل کنند و برای ما ارسال نمایند، کلاس در تاریخ ۱۳ شهریور شروع شد، قبل از شروع کلاس اصلی، دو جلسه آموزش مباحث کارآفرینی و طراحی بوم کسب و کار و طرح شش کلاه تفکر، برای کارآموزان توسط خانم حسین نیا برگزار شد و بنا شد که کلیه کارآموزان بوم و شش کلاه تفکر کسب و کار خود را آماده کنند و ارسال نمایند. مریان کسب و کار در کمک به کارآفرینان برای درک نقاط کور، چالش ها و موانع کسب و کار نقش مهمی را ایفا می کنند. (عزیزی محمد، گودرزی، علی، ۹۵/۴/۸).

مزیت برگزاری دوره آموزش کارآفرینی پیش از کلاس، این است که فراگیران نقاط ضعف و قوت خود، تهدیدها و چالش های کسب و کار، شناسایی و انجام ریسک سنجیده و نحوه نوشتن طرح کسب و کار را بشناسند. سپس از آقای محمودی که دارای گلخانه بزرگی در شهرستان رودان می باشند دعوت کردیم به عنوان کارآفرین موفق در حوزه راه اندازی و فروش گل های آپارتمانی با کارآموزان صحبت کنند تا کارآموزان با چالش ها، تهدیدها، فرصت ها و راه های به حداقل رساندن ریسک آشنا شوند و یک جلسه از آقای ناصری از مدرسین بازاریابی دعوت کردیم تا در مورد مباحث مربوط به فروش، بازاریابی، شیوه جذب و نگهداشت مشتری توضیحات و راهکارهایی به کارآموزان ارائه دهند و نهایتاً یک تدریس عالی را شروع کردم که با تمایل و علاقه ی بیشتر کارآموزان این دوره، برای یادگیری نسبت به گروه های قبل مواجه شدیم.

اهداف پژوهش	ردیف
پیدا کردن بهترین روش آموزشی که منجر به ایجاد اشتغال برای کارآموزان شود	۱
مجاب کردن مسئولین جهت برگزاری دوره های آموزشی اثربخش و پیگیر بودن برای دیدن تغییر در کارآموز	۲
مشهود بودن آموزش های فنی و حرفه ای در ایجاد کسب و کار	۳
برگزار کردن دوره های اثر بخش	۴
تضمین شغلی جوانان	۵
افزایش تغییرات در اصول و روش های تدریس، یادگیری و آزمون	۶
پرورش کارآفرینی	۷

گروه های برخوردار از این آموزش ها	ردیف
فارغ التحصیلان دانشگاهی	۱
جوانان بیکار و جویای کار	۲
بانوان خانه دار	۳
ارتقای مهارت کارگران و صاحبان کسب و کار	۴
توسعه و ترویج مهارت ها برای افزایش کیفیت محصولات و افزایش درآمد	۵
تامین نیروی کار ماهر برای اقتصاد کشور	۶

روش شناسی

- ✓ گردآوری داده های مرحله اول یا شواهد یک
 - ✓ مشاهده رفتار کارآموزان به صورت مستقیم و غیرمستقیم
 - ✓ مطالعه مقالات در سایت های معتبر علمی و پژوهشی در زمینه تاثیر کارآفرینی بر اقتصاد و مبارزه با فقر
 - ✓ مشورت با رئیس مرکز در مورد نحوه علاقمندی و انگیزه کارآموزان در هر دو دوره
 - ✓ مصاحبه با جناب آقای علی حاتمی مسئول آموزش اداره کل استان هرمزگان
 - ✓ مشورت با جناب آقای طالب ذاکری نسب (دانشجوی دکترای فیزیک) استاد فیزیک دانشگاه آزاد اسلامی واحد میناب
 - ✓ مصاحبه با آقای موسوی (مدرس و نویسنده در حوزه بازاریابی و فروش)
- با توجه به توضیحاتی که درمورد وضع موجود، سه پرسشنامه ای طراحی کردیم و در اختیار کارآموزان هر ۲ دوره قرار دادیم

پرسش نامه (گروه اول / تعداد کارآموز ۱۵ نفر) (انتخاب بیش از یک گزینه صحیح می باشد)	ردیف
هدف شما از شرکت در کلاس پرورش دهنده گیاهان آپارتمانی چه بود؟	۱
الف) پرکردن اوقات فراغت ب) علاقه جهت آشنایی با گلها ج) راه اندازی یک کسب و کار	
آیا پس از اخذ گواهی نامه موفق به راه اندازی کسب و کاری شدید؟	۲

ردیف	پرسش نامه (گروه اول / تعداد کارآموز ۱۵ نفر) (انتخاب بیش از یک گزینه صحیح می باشد)	
	الف) بله	ب) خیر
۳	مهم ترین موانع بر سر راه شما برای راه اندازی کسب و کار چه بود؟	
	الف) نبود سرمایه	ب) ترس و نبود انگیزه کافی
۴	آیا سرمایه مالی برای راه اندازی این کسب و کار را دارید؟	
	الف) بله	ب) خیر
	ج) تا حدی اما نیاز به حمایت دارم	
۵	آیا شرایط گرفتن وام را دارید؟	
	الف) بله	ب) ضامن معتبر ندارم
	ج) آورده متقاضی را ندارم	
۶	اگر بانگ به شما وام ۱۸ درصد سود بدهد آیا مایل به دریافت وام هستید؟	
	الف) بله	ب) بله
	ج) بستگی به میزان فروش دارد	
۷	در صورتی که موفق به تامین هزینه های راه اندازی این کسب و کار نشده باشید برنامه شما چیست؟	
	الف) سراغ موسسات و ادارات حمایتی میرم	ب) دنبال جایی برای استخدام شدن میروم
	ج) حرفه ی دیگری را امتحان می کنم	
۸	آیا در اطراف خود دوستانی که مدام موج منفی می فرستند دارید؟	
	الف) بله	ب) خیر
	ج) هستند اما من توجه نمی کنم	
۹	اگر کسی پیشنهاد شراکت به شما کند (ایده از شما سرمایه از آن) می پذیرید؟	
	الف) بله حتما	ب) خیر، من اهل کارهای گروهی نیستم
	ج) باید شرایط کار سنجیده شود	
۱۰	چه مهارت های دیگری برای راه اندازی کسب و کارتان بیشتر نیاز دارید؟	
	الف) فروش	ب) خلاقیت
	ج) مدیریتی	

ردیف	پرسش نامه (گروه دوم / تعداد کارآموز ۹ نفر)	
۱	آیا علاقه کافی جهت شرکت در کلاس مورد نظر را دارید؟	
۲	آیا قصد راه اندازی کسب و کاری در حیطه ی مورد نظر را دارید؟	
۳	آیا پتانسیل و توانایی خود اشتغال شدن را در خود می بینید؟	
۴	آیا توان و جسارت ریسک کردن در این کار را دارید؟	
۵	آیا آموزش های مربوط در زمینه آشنایی با مباحث کارآفرینی را گذراندید؟	
۶	آیا از نحوه آموزش های ارائه شده در مراکز فنی و حرفه ای راضی هستید؟	

ردیف	پرسش نامه (گروه دوم / تعداد کارآموز ۹ نفر)	بله	خیر
۷	آیا شما معتقد هستید آموزش نقش مهمی در راه اندازی کسب و کار دارد؟		
۸	آیا مشاغل وابسته به این رشته را می دانید؟		
۹	آیا سرمایه لازم برای راه اندازی کسب و کار را دارید؟		
۱۰	آیا توانایی پذیرش شکست را دارید؟		
۱۱	آیا شما فردی هستید که کار را تا انتها دنبال می کنید؟		
۱۲	آیا شما اهل انجام کارهای گروهی و کمک از دیگران هستید؟		
۱۳	آیا شما همیشه تلاش می کنید در کارهایتان راه حل های جدید پیدا کنید؟		
۱۴	آیا می توانید چند کار را همزمان با هم انجام دهید؟		
۱۵	آیا شما از درگیر شدن در فعالیت های حاشیه ای و غیرسودمند اجتناب می کنید؟		

ردیف	پرسش نامه (سوم / کلیه کارآموزان حاضر در گروه کلاسی)	بله	خیر
۱	از برگزاری کلاس ها به صورت الکترونیکی رضایت داشتید؟		
۲	از آموزش های اختصاص داده شده در کنار مبحث اصلی، رضایت دارید؟		
۳	از تخصص و تسلط اساتید در ارائه مطالب در کلاس رضایت داشتید؟		
۴	بین مباحث درسی با اهداف شما تناسب وجود داشت؟		
۵	آیا آموزشی اثربخش برای شروع کسب و کار و ورود به این عرصه، در این دوره شاهد بودید؟		
۶	آیا آموزش های ارائه شده انگیزه کارآفرین شدن را در شما ایجاد کرد؟		
۷	آیا آموزش های ارائه شده توانست، طرح و ایده نوآورانه برای کسب و کار شما در ذهنتان ایجاد کند؟		
۸	آیا با آموزش های ارائه شده با نحوه تعاملات ویژه با مشتریان آشنایی کامل پیدا کردید؟		
۹	آیا جسارت و توانایی پویا بودن در رقابت با رقبای شما وجود شما پس از این کلاس شکل گرفت؟		
۱۰	آیا آشنایی کامل با نحوه خریدهای اینترنتی و جذب مشتری در این روش ها را در این کلاس آموختید؟		

مصاحبه با کارشناسان و صاحب نظران

روش مصاحبه شامل پرسش یا بحث کردن موضوعات با افراد است. مصاحبه می تواند تکنیک بسیار مفیدی برای جمع آوری داده ها باشد (بلکستر و همکاران، ۱۹۴۵، ترجمه ابرهیم زاده

و همکاران). طی تماسی با جناب آقای حاتمی رئیس آموزش استان هرمزگان، خواستم نظرشان را درباره کلاس بیان کنند، ایشان که در هر دو کلاس حضور داشتند عرض کردند که "در گروه دوم که کلاس کارآفرینی و بازاریابی و دعوت از کارآفرین برایشان برنامه ریزی شده بود، پویایی بیشتر بین کارآموزان دیده می شد و کارآموزان با انگیزه ی بیشتری به درس گوش می دادند و برای یادگیری مصرتتر بودند". همچنین جلسه ای با رئیس مرکز در تاریخ ۲۱ شهریور برگزار کردیم که ایشان هم، هم نظر با آقای حاتمی بودند و دیدگاه خوبی داشتند. طی تماس تلفنی با آقای طالب ذاکری نسب مدرس فیزیک دانشکاه آزاد واحد میناب از ایشان خواستم برای اینکه درصد یادگیری درس فیزیک در دانشجویان بالا رود چه راهکارهایی را در کلاس استفاده می کنند؟ ایشان بیان مباحث به زبان ساده در کلاس و همچنین انجام رفتارهایی که باعث بالا رفتن انگیزه در کارآموزان می شود را خاطر نشان کردند. طی جلسه ای در تاریخ ۲۰ مهر، که به همراه رئیس مرکز جناب آقای یحیی زاده با آقای موسوی داشتیم پس از بازدید از دهکده کارآفرینی ایشان عدم آموزش های لازم درباره ایده پردازی، خلاقیت و فرصت گرایی را یکی از دلایل مهم در عدم علاقه کارآموز به ایجاد کسب و کار دانست، در واقع بایستی خصوصیات کارآفرین شدن را در کارآموز پرورش داد تا بتواند در مقابله با چالش ها و محدودیت ها بهترین تصمیم را بگیرد و دست به اقدام زند.

تجزیه، تحلیل و تفسیر داده ها

با توجه و تجزیه و تحلیل پرسشنامه ای که از کارآموزان مهارت دیده سال های قبل انجام شد که "دلیل عدم راه اندازی کسب و کار چه بوده است؟" خیلی از آنها با توجه به آموزش های مهارتی کامل و اصولی که دیده بودند، بیان کردند به دلیل ترس از شکست، آشنا نبودن با مراحل راه اندازی کسب و کار و نداشتن سرمایه مالی، جسارت کافی برای راه اندازی کسب و کار نداشته اند. بنابراین بهتر است برای رفع مشکل ترس و عدم انگیزه کافی جهت راه اندازی کسب و کار، کارآموزان آموزش دیده در مراکز آموزش فنی و حرفه ای با مباحث اصلی کارآفرینی آشنا شوند و الزام به برگزاری دوره آموزش کارآفرینی شود. در واقع با برگزاری این چنین دوره هایی، بسیاری از مباحث برای کارآموزان شفاف سازی می شود، از جمله آنها می توان به موارد زیر اشاره کرد:

۱. کارآموزان با مراحل راه اندازی کسب و کار و عوامل موفقیت و چالش های آن آشنا می شوند.
۲. کارآموزان با انواع مهارت ها برای کارآفرین شدن آشنا می شوند.
۳. کارآموزان با مفهوم ایده و فرصت و نحوه ارزیابی فرصت ها آشنا می شوند.

۴. کارآموزان با ضرورت و اهمیت نوشتن بوم کسب و کار و طرح کسب و کار آشنا می‌شوند.
۵. کارآموزان با نکات و مباحث مربوط به تامین منابع سرمایه و بازاریابی آشنا می‌شوند.
۶. کارآموزان با نحوه انجام تبلیغات به منظور فروش محصولات در بستر فضای مجازی (نرم افزار اینستاگرام) آشنا می‌شوند.
۷. کارآموزان با نحوه و چگونگی کار با رایانه و اینترنت و تجارت الکترونیک آشنا می‌شوند.
۸. کارآموزان با مبحث بارش فکری و تصمیم‌گیری گروهی، فرایند مذاکره آشنا می‌شوند.

در واقع تمامی صاحب‌نظران بر ضرورت آموزش نیروی انسانی و به ویژه آموزش‌های مهارتی برای تربیت افراد توانمند تأکید دارند و از دیدگاه بسیاری از آنان بایستی به نیروی انسانی به عنوان "سرمایه" نگریت و استفاده بهینه از سایر سرمایه‌ها نیز در گرو داشتن سرمایه انسانی توانمند است. از سویی، اگرچه بهبود انگیزه، افزایش دانش و بهبود سطح مهارت‌ها، به مؤلفه‌های اثربخشی آموزش مطرح می‌شوند، اما تا زمانی که شاهد اقدامات عملی در راستای راه‌اندازی کسب و کار از سوی افراد تحت آموزش نباشیم آموزش نتوانسته به هدف خود نایل آید. (گرچی مهلبانی، یوسف و متوالی الموتی زهرآ ۱۳۹۶). به منظور اینکه یک فراگیر بعد از گذراندن دوره‌های آموزشی حتما در صدد راه‌اندازی کسب و کار باشد باید قبل از آموزش اصلی چند جلسه کلاس کارآفرینی و بازاریابی و فروش و دعوت از کارآفرین نمونه داشته باشد تا با موانع و مشکلات و راه‌های خلق ایده و کشف فرصت آشنا شود و حتما بعد از گرفتن مهارت از طرف مرکز رهگیری شود و دولت آنان را به شیوه‌های مختلف حمایت کنند تا فرد مهارت‌دیده از تولید و راه‌اندازی کسب و کار واهمه نداشته باشد.

بحث و نتیجه‌گیری

انتخاب راه‌حل (های) جدید (موقتی)

پس از بررسی‌های انجام‌شده به ۵ راهکار برای رسیدن به هدف مان دست پیدا کردیم، که اجرای آن‌ها باعث می‌شود که کارآموزان مان بعد از گذراندن دوره‌های آموزشی و دریافت مدرک به راه‌اندازی کسب و کار اقدام نمایند.

۱-دادن انگیزه به کارآموز

فعالیت افراد تا حدود زیادی به سطح و نوع انگیزه های آنها بستگی دارد. در حقیقت، انگیزه است که به رفتار آدمی انرژی می دهد و آن را هدایت می کند. بنابراین، میزان و نوع فعالیت های اجتماعی و اقتصادی افراد یک جامعه که زیربنای توسعه و پیشرفت یک جامعه را تشکیل می دهند نیز به انگیزه تک تک افراد آن جامعه بستگی دارد. به طوری که «انگیزه پیشرفت» نیروی محرکه جامعه برای پیشرفت و ترقی محسوب می گردد در انگیزه پیشرفت، نگرش به سوی موفقیت است که اهمیت دارد، نه خود موفقیت، به طوری که ثابت شده است اصولاً با وجود توانایی های برابر، فردی که از انگیزه پیشرفت بالاتر برخوردار است، موفق تر است.

۲- آشنایی با طراحی بوم کسب و کار

کمتر کسی می تواند بگوید که تا به حال ایده خاص خود را برای پایه ریزی یک کسب و کار نداشته است. بسیاری از افراد در خلوت خود دست به ایده پردازی زده و حتی گاهی ایده های خوبی ارائه می کنند اما همه می دانیم که تعدادی انگشت شماری به سمت اجرای ایده رفته و در انجام و آن موفق می شوند این مسئله دلایل بسیاری دارد از جمله پیچیدگی رقابت در اکوسیستم امروزی کسب و کارهای نوپا و محدودیت منابع، به همین خاطر است که در دنیای امروز تنها داشتن یک ایده قشنگ به شما کمکی نخواهد کرد هر فرد باید بتواند ایده خود را به صورت یک راه حل درآمدزا به سرمایه گذاران یا دیگر افراد ارائه کند و از این طریق همیاری آنان را در مسیر اجرای ایده به دست بیاورد. بوم مدل کسب و کار راهی برای تحقق همین هدف است در این مدل صاحب ایده مسیری که ایده از ارائه ارزش به مشتری تا درآمدزایی طی می کند را به تصویر کشیده و حتی دید خود را نسبت به ایده ی اولیه کامل تر خواهد کرد.

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
رتال جامع علوم انسانی

۳- اجرای تکنیک شش کلاه تفکر

استفاده از کلاه های تفکر یک استعاره است، به این معنی که می توان کلاه های مختلفی به سر کرد و هر کلاه را برای منظور مناسب خود انتخاب کرد. ضمن آنکه لازم نیست همیشه از این روش استفاده کنیم، و ممکن است تفکیک ابعاد تفکر برای خیلی ها عجیب یا غیر طبیعی به نظر آید. همان طور که با نور سفید راحت هستیم و همیشه به دنبال تفکیک آن نیستیم، در زندگی روزمره نیز ممکن است نیازی به تفکیک ابعاد تفکر خود احساس نکنیم و عملاً ترکیبی از ۶ کلاه را همیشه بر سر داریم. لیکن، در زمان مواجهه با مسائل پیچیده تر، یا برای تصمیم گیری و انتخاب بهتر گاه لازم است کلاه خود را قاضی کنیم و با دقت بیشتری به همه جوانب موضوع بپردازیم. ابتدا هر یک از ابعاد تفکر را

در قالب استعاره کلاه‌های رنگی شرح می‌دهیم و بعد نکاتی در رابطه با شیوه کاربرد آنها را در یک فرایند حل مسئله و تصمیم‌گیری نظام مند مطرح می‌کنیم.

<p>آبی نماد آسمان است و نشانگر رویکردی کل نگر است. کلاه آبی کمک می‌کند از بالا به مسائل نگاه کنیم، تا همه جوانب موضوع را بسنجیم و یک راهکار یا تصمیم را با توجه به اهداف و ارزش های اصلی در نظر بگیریم.</p>	
<p>قرمز نماد دل است و نشانگر تفکر شهودی و تصمیم‌گیری دلی است و بیشتر به هیجانان، احساسات و جنبه‌های غیر استدلالی توجه می‌کند. در زمان تصمیم‌گیری با کلاه قرمز معمولاً به حرف دلتان گوش می‌دهید</p>	
<p>سفید نماد رنگ خشتی و بی رنگی است. نشانگر تفکر واقع بینانه و بی طرفانه است. کلاه سفید واقعیت های موجود را مورد توجه قرار می‌دهد و برای شناخت بهتر موضوع، داده ها و اطلاعات را بدون قضاوت جمع‌آوری می‌کند.</p>	
<p>سبز نماد رویش و طبیعت است، که نشانگر خلاقیت و نوآوری است. کلاه سبز به دنبال حرف‌های نو، ایده‌های جدید، روش های تازه و نگاه بکر به پدیده هاست و به دنبال راه‌های نوآورانه برای حل مسائل می‌باشد</p>	
<p>زرد نماد نور و روشنی است، که نشان دهنده تفکر مثبت‌اندیش است. کلاه زرد عمدتاً جوانب مثبت یک موضوع را می‌بیند و در زمان تصمیم‌گیری بیشتر به مزایای انتخاب مورد نظر فکر می‌کند، تا موانع و معایب..</p>	
<p>سیاه نماد تاریکی و بدبینی است و به جنبه‌های منفی، موانع، محدودیت ها و ریسک ها توجه دارد و بیشتر از تفکر نقادانه استفاده می‌کند و نگران نتایج ناخوشایند یک تصمیم است و می‌تواند در تصمیم‌گیری و حل مسئله بسیار مفید باشد، چون نقاط ضعف یک راه حل پیشنهادی را می‌بیند و کمک می‌کند تا خطاها اصلاح شوند</p>	

وقتی نسبت به تفکیک کلاه ها آگاه نباشیم، ممکن است چه در تفکر فردی و چه در تفکر جمعی با تضاد و تعارض روبرو شویم. برای مثال، ممکن است در یک گروه، یک نفر آگاهانه یا ناخودآگاه به دنبال دیدن واقعیت ها باشد (کلاه سفید)، در صورتی که فرد دیگری ممکن است به صورت احساسی واکنش نشان دهد (کلاه قرمز)، و دیگری موانع دستیابی به نتایج مورد نظر را یادآور شود (کلاه سیاه). بنابراین، برای استفاده موثر از تکنیک ۶ کلاه تفکر، لازم است هر رنگ را در جای مناسبی از فرایند تفکر به کار گیریم.

۴-دعوت از کارآفرین موفق

به نوعی آشنا ساختن کارآموزان با چالش های راه اندازی کسب و کار، فرصت ها و تهدیدهای آن ، نحوه فروش و چگونگی نگه داشت مشتری و به حداقل رساندن ریسک درکار می باشد، در واقع یک دورنمایی از کار را در مقابل چشم کارآموز به تصویر می کشد

۵- آشنایی با مسائل فروش و بازاریابی

موجب آشنا شدن کارآموزان با مباحث مربوط به فروش، بازاریابی، شیوه جذب و نگهداشت مشتری و ایده یابی در فروش می شود.

اجرای راه حل جدید و نظارت بر آن

باتوجه به توضیحاتی که در توصیف وضعیت موجود گفته شد ارزیابی دقیقی از اطلاعات جمع آوری شده انجام دادیم و متوجه شدیم که از بین راه حل های ارائه شده برای بالا بردن کیفیت آموزش و ایجاد رغبت و انگیزه بین کارآموزان برای راه اندازی کسب و کار ابتدا باید کارآموز را با مسائل راه اندازی کسب و کار آشنا کرد و دولت هم حامی کسب و کارهای کوچک باشد.

گردآوری داده های مرحله دوم یا شواهد دو

گروهی در واتس آپ تشکیل دادیم و رئیس مرکز جناب آقای یحیی زاده و آقای حاتمی به همراه ۹ کارآموز ثبت نام شده برای شرکت در دوره جدید و ۱۵ نفر از کارآموزان آموزش دیده دوره قبل را به گروه دعوت کردیم و پرسشنامه هایی در اختیار کارآموزان قرار دادیم . با بررسی پاسخ های پرسشنامه ، متوجه شدیم که ۱۰۰٪ کارآموزان با توجه به حمایت دولت و گذراندن دوره های آموزشی کامل و جامع برای راه اندازی کسب و کار بسیار پیگیر و مشتاق می باشند و علاوه بر اعلام نظر مساعد رئیس مرکز ، بازخوردی مثبتی که از کارآموزان گرفتیم ، نشان داد این شیوه آموزشی مورد رضایت واقع شده است.

ارزیابی اجرای راه حل و تعیین اعتبار آن

طبق پرسشنامه ای که قبل از شروع کلاس اصلی در اختیار کارآموزان قرار داده بودیم متوجه شدیم که هدف اکثر شرکت کننده ها در این دوره راه اندازی یک کسب و کار می باشد، علاوه بر آن طبق بررسی نتایج پرسشنامه ای که کارآموزان دوره های قبل پر کرده بودند، متوجه شدیم که اگرچه آموزش با شیوه های نوین و در سطح اصولی و با مواد مصرفی و با کیفیت عالی، برای یادگیری بهتر مهارت تاثیرگذار است اما برای راه اندازی کسب و کار علاوه بر آموختن مهارت های شغلی، کارآموز نیاز به آموختن مهارت های دیگری از جمله مبارزه با ریسک، شیوه های فروش و ایجاد انگیزه و نیز دارد.

ردیف	راه حل استفاده بهینه از آموزش های مهارتی برای ایجاد و راه اندازی کسب و کار
۱	کارآموزان خواستیم که یک بوم کسب و کار را طراحی کنند پس از بررسی بوم های طراحی شده، ایرادات آنها مشخص و به کارآموزان اعلام شد که تا پایان دوره بیشتر فکر کنند و بوم را اصلاح و تکمیل کنند.
۲	کارآموزان خواستیم تا چالش ها و فرصت های کسب و کار را برای راه اندازی در منطقه پیدا کنند.
۳	کارآموزان خواستیم که یک صفحه کاری در بستر اینستاگرام ایجاد کنند.
۵	کارآموزان خواستیم که تکنیک شش کلاه تفکر را برای راه اندازی کسب و کار طراحی کنند.
۶	کارآموزان خواستیم، به دنبال شیوه های جدید تکثیر گیاهان آپارتمانی باشند و مطالعه را قطع نکنند.

تجدید، اصلاح و نتیجه گیری

ردیف	راه حل استفاده بهینه از آموزش های مهارتی برای ایجاد و راه اندازی کسب و کار
۱	دوره های آموزشی براساس نیاز منطقه برگزار شود. برای اثربخشی بیشتر آموزش های باید کارآموز به درستی گزینش شود و هدف و انگیزه کارآموز از شرکت در دوره های آموزشی کاملاً مشخص شود
۲	پیش از آموزش دوره اصلی دوره های کارآفرینی برگزار شود و کارآموز بوم کسب و کار و نقشه راه خود را ترسیم کند و بتواند در زمینه کسب و کار خود نوآوری داشته باشد، فرصت های کسب و کارش را بشناسد و چشم اندازی برای کار خود طراحی کند.
۳	پیش از آموزش اصلی، دوره های بازاریابی برگزار گردد تا شخص بتواند راهکارهای مناسب فروش و جذب مشتری را بیاموزد.
۵	دعوت از یک کارآفرین نمونه که در زمینه کسب و کار مورد نظر فعالیت موفقی انجام داده برای صحبت با فراگیران و آشنا کردن فراگیران با چالش های کسب و کار و ریسک پذیری و کم کردن و مبارزه با ریسک های موجود توصیه می شود.
۶	می توان از طریق توضیح و ارائه اطلاعات در رابطه با کاربردها، مزایا و پیامدهای آموزش های مهارتی در زندگی شغلی و حرفه ای افراد و یا ارائه مزایایی غیر از مدرک، انگیزه های لازم را برای افراد شرکت کننده در آموزش های مهارتی ایجاد کرد.

۷	دولت، کارگروهی تشکیل دهد و ماهانه به بررسی و اثربخشی آموزش ها و راه اندازی کسب و کارها و برداشتن موانع از فرصت های شغلی بوجد آمده، پردازد
۸	یک دوره کاروزی ۲ماهه برنامه ریزی شود و طی این ۲ ماه حتما کارآموز را با هزینه دولت بیمه شود.
۹	برای حمایت از کسب وکارهای نوپا دولت آنها را بیمه کند و زیر چتر حمایتی خودش قرار دهد.
۱۰	بعد از گرفتن مهارت، موسسات دولتی از کسب وکارهای کوچک به طروق مختلف حمایت کنند، مثلا گل فروشی های بزرگ را مجاب کنند که تولیدهای کسب وکار های کوچک را به قیمت مناسب خریداری کند و بر روند انجام آن نظاره گر باشند.



پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
رتال جامع علوم انسانی

منابع

- لطفی جلال آبادی، مصطفی و همکاران (۹۸/۱/۲۷) طراحی الگوی مهارت محوری برای دانشجویان فنی و حرفه ای با استفاده از نظریه داده بنیاد
- امین بیدختی، علی اکبر، نجفی، محمود، شریعتی، فرهاد (پاییز ۹۷) شناسایی و اکتشاف عوامل مؤثر بر کیفیت آموزش های فنی و حرفه ای مطالع های با رویکرد آمیخته
- مهدی، رضا، بارانی، سپیده (۱۳۹۸/۸/۲۸) تحلیل جایگاه آموزش های فنی و حرفه ای و مهارتی در نقشه جامع علمی کشور
- گرجی مهلبانی، یوسف و متوالی الموتی زهرا (۱۳۹۶/۱۰/۱۱) ارزیابی نقش آموزش های فنی و حرفه ای در ایجاد فرصت ها و ظرفیت های لازم در مشاغل خانگی (مطالعه موردی: شهر قزوین)
- دلیری، حسن (پاییز ۹۸) آینده پژوهی اشتغال و بیکاری با رویکرد سیاست های اشتغال
- موحدی، رضا، زلیخایی سیار، لیلیا، باقری، معصومه (پاییز ۹۸) مهارت های تأثیرگذار بر تمایل به اشتغال و اشتغال پذیری بانوان دانش آموخته دانشگاهی در استان همدان
- دادانديش، پروین، رهنورد، حمید (۹۷/۱۱/۱۶) تاثیر آموزش کیفی بر اشتغال و هویت فردی جوانان
- قربانی، پرویز و همکاران (۹۷/۱۲/۱۱) شناسایی و اولویت بندی مولفه های خلق ارزش برای کارآفرینی در اقتصاد مقاومتی
- طالبی، کامبیز، زارع یکتا، محمد رضا (۸۸/۳/۲۵) بررسی اثرگذاری شخصیت و روش مدرسان کارآفرینی بر انگیزش دانش جویان در راه اندازی کسب و کار جدید
- عزیزی محمد، گودرزی، علی (۹۵/۴/۸) شناسایی شایستگی های کلیدی مربیان کسب و کار

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی