نمونه سؤال
کارگاه کارآفرینی و تولید

بخش اول (تشکیل تیم)

۱- تیم را تعریف کنید . تعداد معدودی از افراد بامهارت های مکمل‌اند که به‌منظور دستیابی به هدف مشترک و به اهداف عملیاتی با رویکرد مسئولیت متقابل اعضا نسبت به همدیگر تشکیل‌شده است

۲- مهم‌ترین نکات در کار تیمی را بنویسید . ارتباط متقابل – هدف مشترک- حداقل حضور دو نفر

۳- برای تشکیل تیم چه مراحلی باید طی شود؟آشنایی اعضای تیم باهم و ایجاد قوانین – اعضا روابط دوستانه برقرار می‌کنند –ضابطه‌مندی – اجرا – اختتامیه

۴- منظور از راهنمای تیم چیست ؟ هر تیم برای رسیدن به موفقیت و حرکت در مسیر صحیح نیاز به راهنما دارد .

۵- را هنمای تیم باید دارای چه ویژگی‌هایی باشد ؟آینده‌نگری –برخورداری از قابلیت‌های علمی و مهارت بالا –برقرارکننده ارتباط بالا و تعامل بسیار خوب – دارای صلاحیت اخلاق بالا – دارای اقتدار جهت جلوگیری از گسستگی تیم

۶- تفاوت تیم و گروه را بنویسید .اعضای تیم مشارکت فعال با یکدیگر دارند اما در گروه تنها رابطه افراد باراهنمای گروه است .

۷- تفاوت مشارکت افراد در تیم و گروه را در جدول زیر مشخص‌شده است .

تیم		گروه
مشارکت فردی و کار جمعی	عملکرد بر مبنای	مشارکت فردی
پیامدها و نتایج تیمی و متقابل	مسئولیت‌پذیری در قبال نتایج وابسته به	پیامدها و نتایج فردی
اهداف مشترک و تعهد نسبت به هدف مشترک	انگیزه و علاقه افراد برمبنای	تحقق اهداف فردی
به صورت محدود	تعداد اعضا	به صورت نامحدود
به عنوان تسهیل‌کننده	نقش راهنما	به عنوان کنترل‌کننده

شکل ۵-۱- تفاوت‌های تیم و گروه

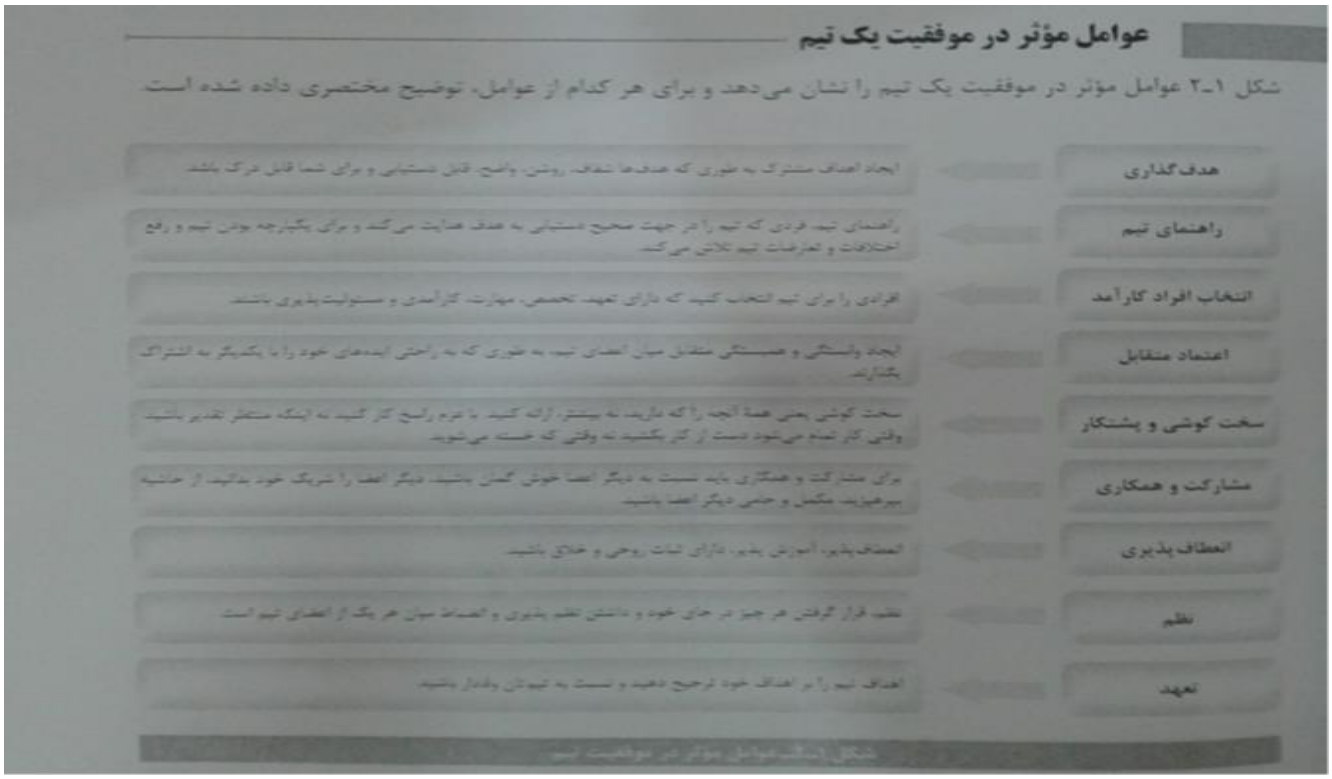
۸- تفاوت انگیزه و علاقه افراد در تیم و گروه را با یکدیگر مقایسه کنید.اهداف مشترک و تعهد نسبت به هدف مشترک در تیم اما انگیزه افراد در گروه تحقق اهداف فردی است .

بخش ۲ (کار تیمی موفق)

۹- کار تیمی موفق عملکرد ..... است توسط گروهی از افراد که در آن هر فرد علاقه‌مندی‌های شخصی و نظرات خود را در قالب یک تفکر واحد و همگرا دنبال می‌کند.

۱۰-کار تیمی مؤثر چه زمانی اتفاق می‌افتد؟زمانی که همه افراد حاضر در تیم حداکثر تمایل و توان خود را در جهت تحقق اهداف تیم به‌کارگیرند و نسبت به آن متعهد باشند.

۱۱- به جدول زیر که عوامل مؤثر در موفقیت یک تیم را بیان نموده توجه نمایید .



عوامل مؤثر در موفقیت یک تیم

شکل ۱-۲ عوامل مؤثر در موفقیت یک تیم را نشان می‌دهد و برای هر کدام از عوامل، توضیح مختصری داده شده است.

هدف‌گذاری	ایجاد اهداف مشترک به طوری که هدف‌ها شفاف، روشن، واضح، قابل دستیابی و برای شما قابل درک باشد
راهنمای تیم	راهنمای تیم، فردی که تیم را در جهت صحیح دستیابی به هدف هدایت می‌کند و برای یکپارچه بودن تیم و رفع اختلافات و تعارضات تیم تلاش می‌کند
انتخاب افراد کارآمد	افرادی را برای تیم انتخاب کنید که دارای تعهد، تخصص، مهارت، کارآمدی و مسئولیت‌پذیری باشند
اعتماد متقابل	ایجاد وابستگی و همبستگی متقابل میان اعضای تیم، به طوری که به راحتی ایده‌های خود را با یکدیگر به اشتراک بگذارند
سخت کوشی و پشتکار	سخت کوشی یعنی همه آنچه را که دارید به بیشترین ارائه کنید. با نوم راسخ کار کنید نه اینکه منتظر تقدیر باشید. وقتی کار تمام می‌شود دست از کار بکشید نه وقتی که خسته می‌شوید
مشارکت و همکاری	برای مشارکت و همکاری باید نسبت به دیگر اعضا خوش گمان باشید. دیگر اعضا را شریک خود بدانید. از حاشیه بپرهیزید. مکمل و حامی دیگر اعضا باشید
انعطاف‌پذیری	انعطاف‌پذیر، آموزش پذیر، دارای ثبات روحی و خلاق باشید
نظم	نظم، قرار گرفتن هر چیز در جای خود و داشتن نظم پذیری و انضباط میان هر یک از اعضای تیم است
تعهد	اهداف تیم را بر اهداف خود ترجیح دهید و نسبت به تیم‌تان وفادار باشید

شکل ۱-۲ عوامل مؤثر در موفقیت تیم

۱۲- بوم کاری تیمی چیست ؟ ابزاری است برای داشتن تیمی شاد ، بدون فشار روانی و اثربخش است

۱۳- مراحل بو کاری تیمی را بنویسید. مرحله اول افراد و نقش‌ها ، مقصود اصلی و اهداف و ارزش‌های تیم و فعالیت‌ها مشخص می‌شود در مرحله دوم اهداف شخصی اعضا، نیازها و انتظارات ، نقاط ضعف و محدودیت‌ها را مشخص می‌شود.

بخش ۳ (تقویت کار تیمی)

۱۵-موانع کار تیمی اثربخش را نام ببرید . بی‌اعتنایی میان اعضا- متعهد نبودن به برنامه‌ها – متعهد نبودن به مسئولیت‌ها – بی‌توجهی به اهداف تیم – نداشتن روابط صحیح

۱۶-یکی از حساس‌ترین مراحل تشکیل و توسعه تیم ، مرحله.....و..... است.طوفان- تغییر ناگهانی

۱۷- در مراحل طوفان یا تغییر ناگهانی چه اتفاقاتی می‌افتد.فضای همیاری و طراوت رفته‌رفته خود را با به فضای شک و تردید می‌دهد .-عموماً اعضا از پیشرفت کم خسته می‌شوند.- بر سرکارهایی که باید انجام دهند بحث می‌کنند- تصمیمات به‌سختی گرفته می‌شود.اعضا باهم رقابت می‌کنند.

۱۸- در فعالیت طوفان یا تغییر ناگهانی چه اقداماتی باید انجام شود ؟ ۱- توجه اعضا به‌سختی کار ۲- تشخیص تغییر ناگهانی ۳- درگیری و مذاکره ۴- پرداختن به مشکل

بخش ۴ (حل مسئله)

۱۹- چه زمانی مسئله یا مشکل وجود دارد ؟ زمانی که وضعیت موجود با وضعیت مطلوب فاصله داشته باشد.

۲۰- به نظر شما اگر تاکسی‌رانی نیاز به رانندگانی باشد که با مکان‌ها ونشانی های شهر آشنا باشند و این مشکل در کوتاه‌ترین زمان باید حل شود ؟ پیشنهاد شما چیست ؟ پاسخ آزاد

۲۱- برای حل یک مسئله ابتدا باید آن را دقیقاً .....و تعریف .....برای آن ارائه داد. شناخت – صحیحی

۲۲- منظور از مسئله یابی چیست ؟ شناخت و تعریف و اولویت‌بندی مسئله

۲۳- یکی ازبهترین روش‌های مسئله یابی و حل مسئله روش .....است. پنج چرایی؟

۲۴-نارضایتی مشتری از کار شما به‌عنوان یک مشکل است ، به روش پنج چرایی بررسی کنید.چرا ناراضی است ؟ -خدمات به‌موقع ارائه نکرده‌ایم ؟ -زمان انجام کار طولانی شده است ؟ -پیچیدگی کار را در نظر نگرفته‌ایم ؟زمان زیادی را برای انجام فعالیت‌ها در نظر نگرفته‌ایم ؟

۲۵- منظور از اصلاح الگوی مصرف چیست ؟نهادینه کردن روش صحیح و مناسب استفاده از منابع مادی و غیرمادی کشور به صورتی که باعث ارتقاء شاخص‌های زندگی مردم و کاهش هزینه‌ها شود.

۲۶- منظور از صرفه‌جویی چیست ؟ منظور این است که انتخاب به نحوی صورت گیرد که مجموعه خصوصیات آن از انتخاب‌های مشابه به‌صرفه‌تر ، ماندگارتر و سالم‌تر باشد .

بخش پنج (هدف‌گذاری و تصمیم‌گیری)

۲۷- هدف‌گذاری به‌مثابه ترسیم .....برای آینده است. جاده

۲۸-یکی از آسیب‌ها و موانع بسیار مهم در مسیر موفقیت چیست؟ تعیین نکردن اهداف درست برای آینده است .

۲۹-ویژگی‌های مهم هدف‌گذاری مؤثر چیست ؟مشخص و روشن – قابل‌اندازه‌گیری- قابل‌دسترسی – واقع‌بینانه – به‌موقع و دارای زمان مشخص

۳۰- هدف باید مناسب و متناسب با ..... باشد .توانمندی‌هایتان

۳۱- منظور از مشخص و روشن بودن هدف چیست ؟اهداف باید به‌درستی، شفاف و بدن ابهام باشد و به چهار سؤال چه زمانی ، در چه مکانی ، چه چیزی و توسط چه کسی پاسخ داده شود .

۳۲- چرا تصمیم‌گیری در زندگی اهمیت زیادی دارد ؟ زیرا زندگی انسان و فرصت‌های پیش رو را از بین می‌برد .

۳۳- یک تصمیم‌گیری خوب به چه عواملی بستگی دارد ؟مهارت – توسعه تفکر خلاق و شناسایی گزینه‌ها – قضاوت واقع‌بینانه و روشن - - استحکام و تصمیم‌گیری و اجرای مؤثر

۳۴- تصمیم‌گیری نتیجه یک فرایند ..... در انتخاب ..... گزینه یا راه‌حل از میان چندین گزینه است . ذهنی – مناسب‌ترین

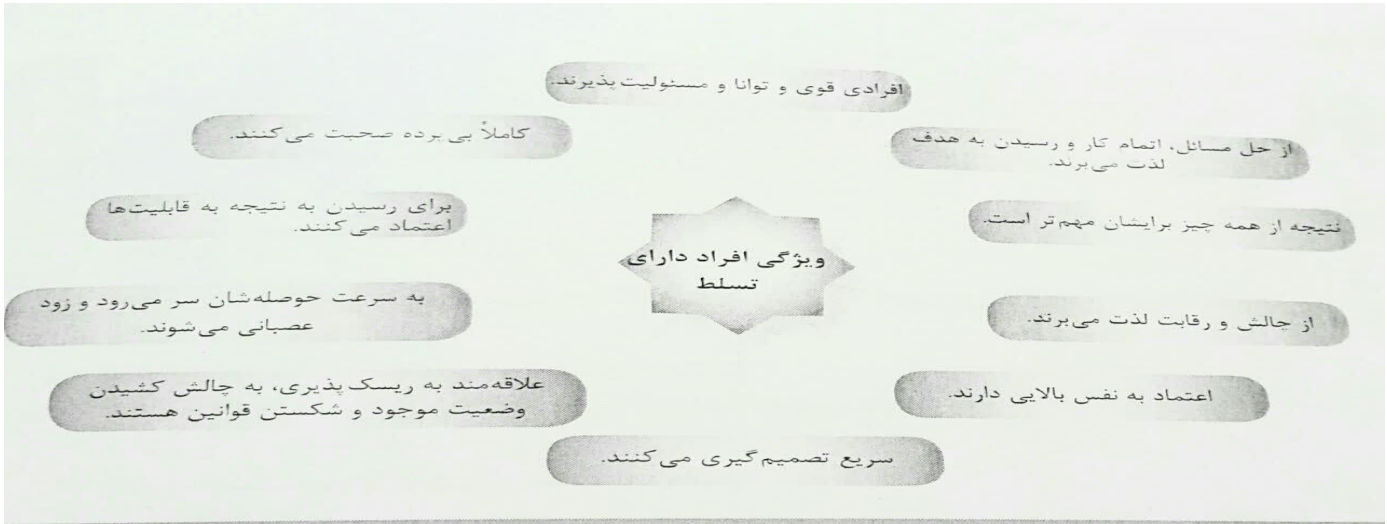
۳۵- مراحل تصمیم‌گیری را نام ببرید.۱-شناسایی مشکل ۲- جمع‌آوری اطلاعات ۳- تجزیه‌وتحلیل ۴- ارائه راه‌حل ۵- ارزیابی راه‌حل‌ها ۶- انتخاب راه‌حل ۷-اقدام به تصمیم‌گیری

بخش ۶ (خودشناسی)

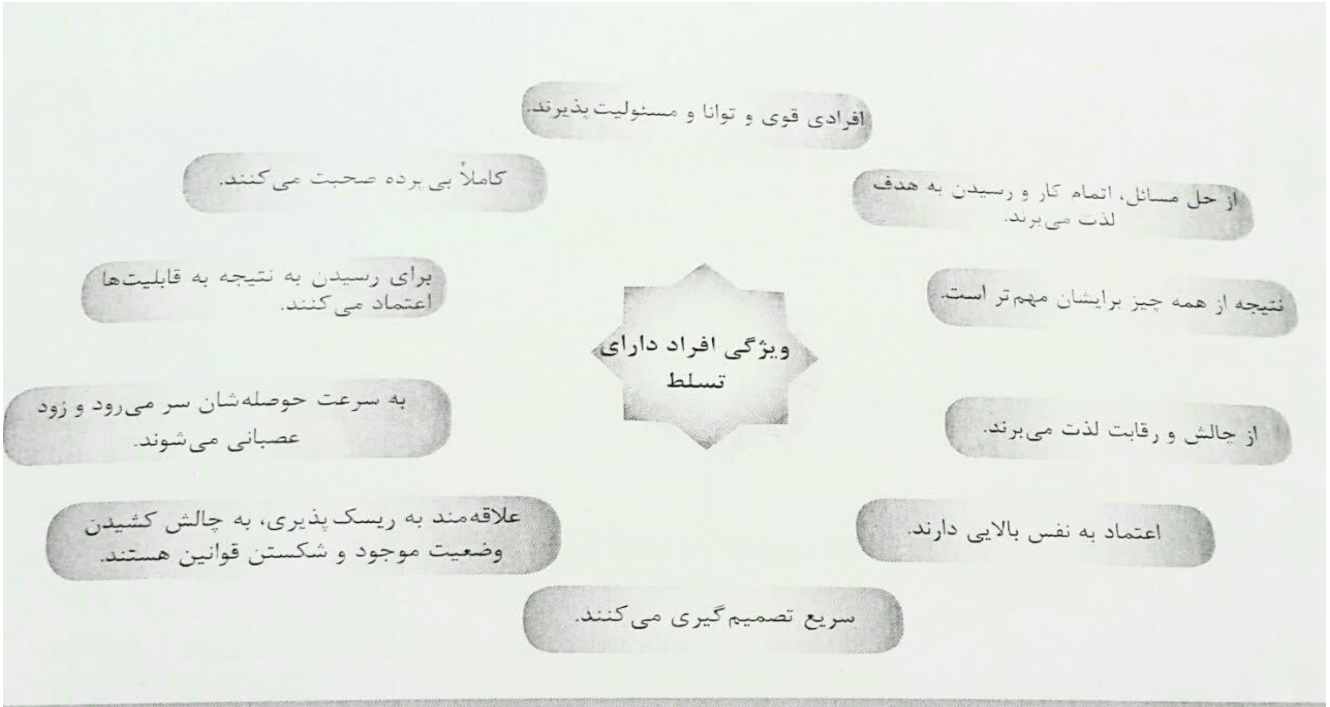
۳۶- مدل تیپ‌های شخصیتی را نام ببرید .تسلط – تأثیرگذار – دارای ثبات – وظیفه‌شناس

۳۷-تیپ‌های شخصیتی چه چیزی را نشان می‌دهد ؟ مدل رفتاری نحوه ارتباط و تعاملات افراد با شما و همچنین اصول و نحوه برخورد شما با افراد دیگر رانشان می‌دهد.

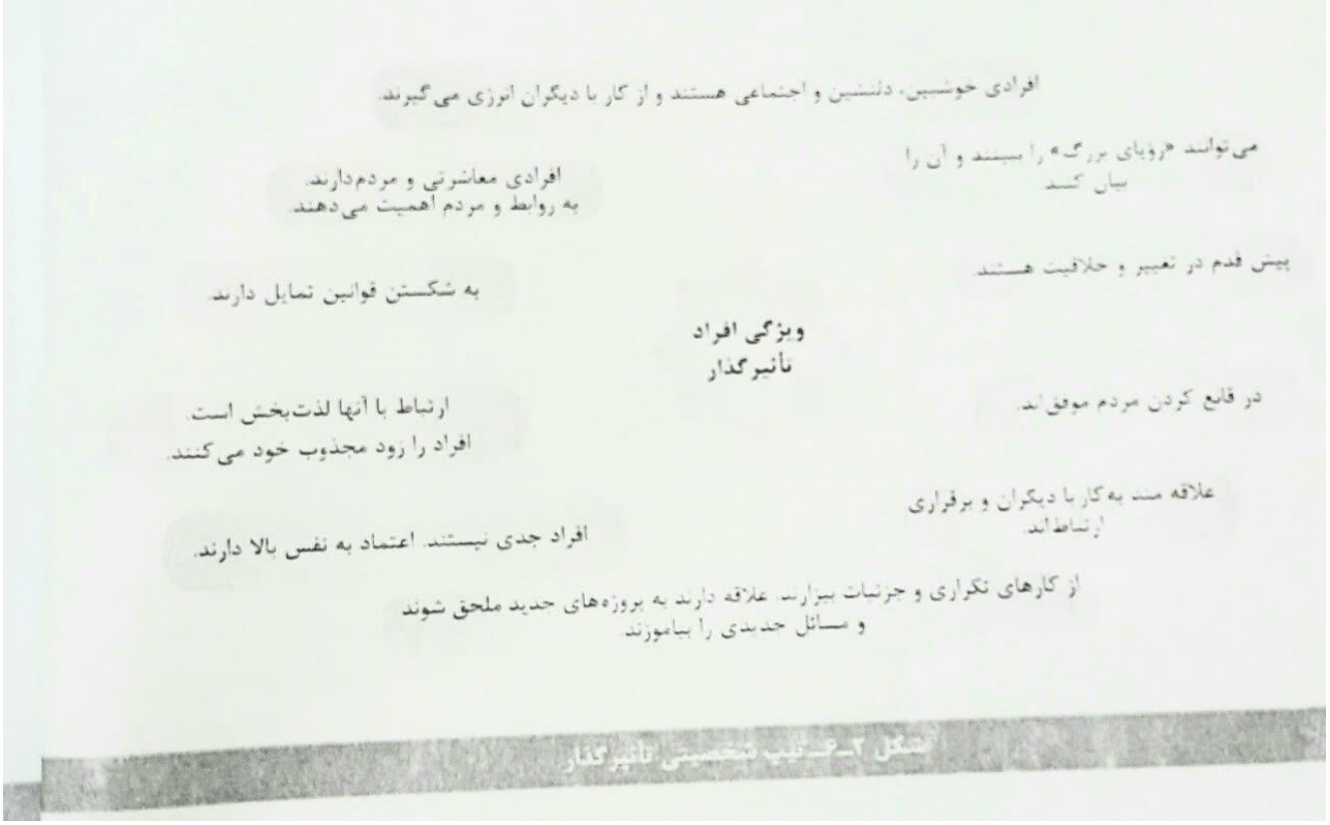
۳۸- با ویژگی تیپ‌های شخصیتی در نمودارهای زیر شنا شوید.



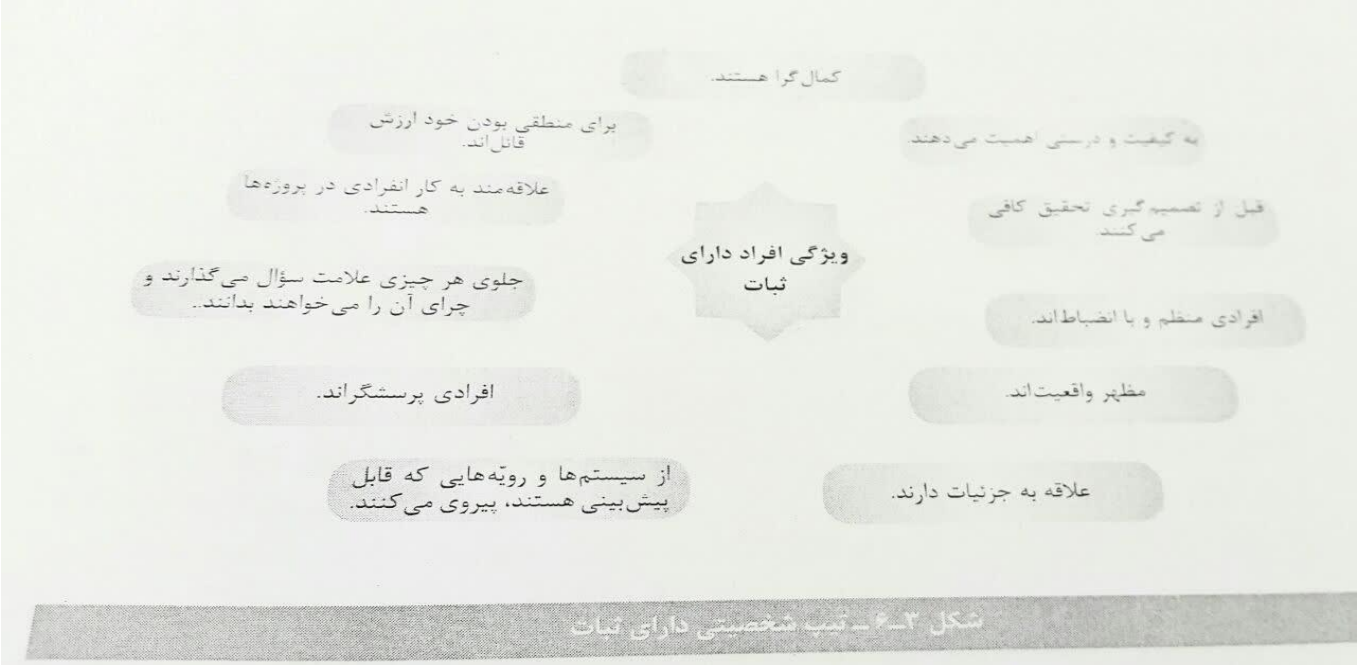
شکل ۱-۶- تیپ شخصیتی دارای تسلط



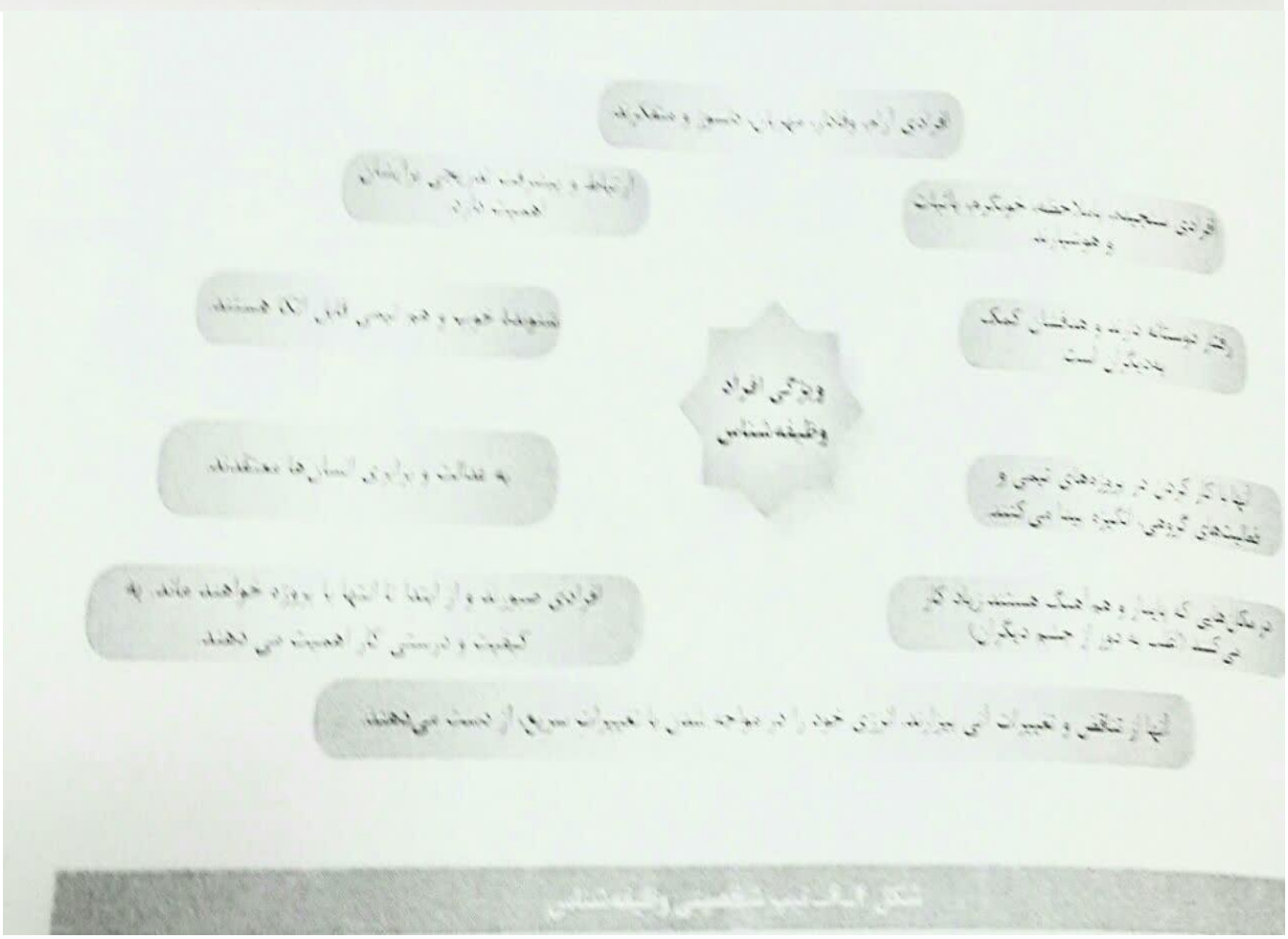
شکل ۱ـ۶ـ تیپ شخصیتی دارای تسلط



شکل ۲ـ۶ـ تیپ شخصیتی تأثیرگذار



شکل ۲-۶ - تیپ شخصیتی دارای ثبات



۳۹- برای انتخاب شغل مناسب چه اقدامی باید انجام دهیم . شناسایی ویژگی‌های شخصیتی ، توانایی‌ها ، مهارت‌ها و استعدادهای خود را شناسایی کنیم

بخش ۷ (طراحی مسیر شغلی)

۴۰- ساختار مسیر شغلی را بنویسید. ۱- نگرش‌ها ۲- ارزش‌ها ۳- مهارت‌ها ۴-استعدادها ۵- علایق و گرایش‌ها

۴۱- نگرش‌ها و مهارت‌های خودباوری را نام ببرید . عزت‌نفس – شور و شوق- انرژی زیاد- نگرش می‌توانم – وفاداری- اعتمادبه‌نفس – استقامت و پشتکار و هوش عاطفی

بخش ۸ (شناسایی ارزش‌ها و نیازها)

۴۲- نیازها و ارزش‌ها ازنظر محققان چگونه دسته‌بندی می‌شود ؟به ترتیب از پایین به بالا به پنج دسته تقسیم می‌شود(نیازهای اولیه – نیاز ایمنی – نیازهای احساس تعلق و اجتماعی شدن – نیاز عزت‌نفس و احترام – نیاز خود شکوفایی

۴۳- به سلسله‌مراتب نیازها و مصداق آن‌ها به جدول زیر توجه فرمایید .

جدول ۲ـ۸ـ سلسله مراتب نیازها

نیازها به صورت سلسله مراتب	مصداق
دستهٔ یکم: نیازهای اولیه	آب، غذا، پوشاک و...
دستهٔ دوم: نیازهای ایمنی	نیاز جسمانی (امنیت، سلامتی و ...) و نیاز روحی (رهایی از ترس و اضطراب و ...) است.
دستهٔ سوم: نیازهای تعلق و اجتماعی شدن	روابط با دوستان ، آشنایان، عضویت در گروه، دوست داشتن و ...
دستهٔ چهارم: نیازهای عزت نفس	اعتبار اجتماعی، احترام، اعتماد به نفس، شأن و مقام و ...
دستهٔ پنجم: نیازهای خود شکوفایی	تحقق استعدادهای نهفته، خلاقیت، ایفای نقش در اجتماع و ...

بخش ۹

۴۴- چرا شناسایی مهارت اهمیت دارد ؟ زیرا مهارت به‌منزله اجزای ساختمانی شغل شما است .

۴۵- منظور از استعداد چیست ؟استعداد عبارت است از توانائی و میل طبیعی افراد به فعالیت خاصی است .

بخش ۱۰ (تفکر)

نکته :مغز انسان دارای دو محصول نهایی فکر و ایده است . سمت چپ مغز اطلاعات را دریافت می‌کند، سپس به تجزیه‌وتحلیل و ارزیابی می‌پردازد و فکر ارائه می‌دهد . سمت راست مغز نیز به‌صورت شهودی ایده ارائه می‌دهد .

۴۶-تفکر چیست ؟توانایی افراد در شناسایی مسائل و مشکلات و ارائه راه‌حل‌های مناسب جهت رفع آن‌ها است.

۴۷- انواع تفکر را نام ببرید .تفکر هم گرا – تفکر انتقادی – تفکر واگرا(خلاق)

۴۸- تفکر انتقادی چیست؟تفکری است که در جست‌وجوی شواهد،دلایل و مدارک برای قضاوت نتیجه‌گیری است .

۴۹- منظور از تفکر هم گرا چیست ؟تفکری که به دنبال چرایی و چگونگی مسائل نباشد و راه‌حل‌های قدیمی را در برابر یک مسئله ارائه دهند .

بخش ۱۱(تفکر خلاق)

۵۰-تفکر خلاق چیست ؟به توانایی و تولید و خلق ایده‌های جدید از طریق ترکیب، تغییر و کاربرد ایده‌های موجود را تفکر خلاق می‌گویند .

۵۱-موانع تفکر خلاق چیست ؟عوامل همبستگی –عوامل محیطی-عوامل ادراکی-عوامل انگیزشی /هیجانی

۵۲-عوامل محیطی چگونه بر تفکر خلاق اثر می‌گذارد ؟سنت‌ها و انتظارات اجتماعی از قبل طراحی‌شده خلاقیت را از بین می‌برند .

۵۳- احساسات بیش‌ازحد و بی‌انگیزگی جزء کدام‌یک از موانع تفکر خلاق می‌باشد .عوامل انگیزشی و هیجانی

۵۴-نداشتن اطلاعات و دانش کافی نسبت به محیط پیرامون جزء کدام‌یک از موانع تفکر خلاق می‌باشد ؟عوامل ادراکی

بخش ۱۲(توسعه خلاقیت فردی)

۵۵-خلاقیت چیست؟به معنی فراتر از چهارچوب‌های موجود فکر کردن و خلق ایده ه او روش‌های نو وجدید است.

۵۶-روش‌های توسعه خلاقیت را نام ببرید. غزدیر-تیمی

۵۷- روش‌های تیمی توسعه خلاقیت را بنویسید. طوفان فکری-شکوفه نیلوفر آبی –شش کلاه تفکر

۵۸-روش اسکَمپِر در توسعه خلاقیت را توضیح دهید .این روش بر پایه خلاقیت فردی طراحی‌شده است ، این روش شامل مجموعه‌ای از واژه‌های سؤال‌برانگیز است که موجب می‌گردد با تصور مسائل و محدودیت‌ها در جهات و ابعاد مختلف، راه‌حل‌ها و ایده‌های باکیفیت‌تری برای حل مسئله ارائه دهید.

۵۹- با واژه‌ها و سوا لات روش خلاقیت اسکمپر در جدول زیر آشنا شوید .

فرصت‌هایی را شناسایی کنید.

جدول ۱ـ۱۲ این واژه‌ها را به همراه سؤالات، کلمات کلیدی و مثال‌هایی از آنها نشان می‌دهد.

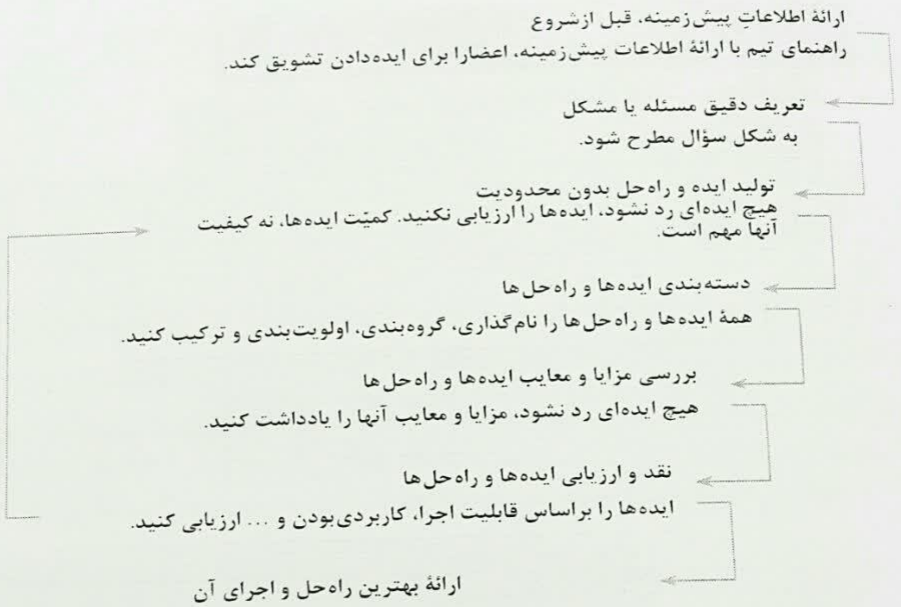
جدول ۱ـ۱۲ـ واژه‌ها، سؤالات و مثال‌های روش خلاقیت اسکمپر

واژه‌های کلیدی	برخی از سؤالات کلیدی	کلمات محرک	مثال‌ها
جایگزین کردن	چه چیزی را می‌توانیم جایگزین آن کنیم؟ آیا می‌توانیم از اجزا یا موارد دیگر استفاده کنیم؟ همچنین ترکیبات دیگر، مواد دیگر، فرایند دیگر، قدرت بیشتر، مکان دیگر، روش دیگر و ...	تبادل کردن، رنگی کردن، معاوضه کردن، نمایندگی بودن، تغییر مکان دادن و ...	گاز و بنزین جایگزین هیزم، زغال، گازوئیل و نفت شدند.
ترکیب کردن	چه ایده‌ها یا بخش‌هایی را می‌توانیم ترکیب کنیم؟ آیا می‌توانیم از توانایی‌های مختلف برای بهبود آنها استفاده کنیم؟ همچنین ترکیب اهداف، ترکیب خواسته‌ها و ...	یکی شدن، مخلوط کردن، قرین شدن، ترکیب کردن، ارتباط دادن، متحد کردن و ...	از ترکیب دستمال کاغذی و عطر، دستمال کاغذی معطر تولید شد.
تطبیق دادن و سازگار کردن	چه چیز دیگری مثل این است؟ از طبیعت چه چیزی را می‌توانیم الگو بگیریم؟ همچنین رونوشت چیزی، تقلید از کسی، اقتباس از فرایندی و ...	اقتباس کردن، سازگار کردن، تنظیم کردن، بهبود دادن، منطبق کردن، تبدیل کردن و ...	با تعبیهٔ قلاب دربازکن روی در کنسرو، نیاز به دربازکن رفع شد. با اقتباس از بال سنجاقک، بالگرد ساخته شد.
تقویت و اصلاح کردن	چه چیزی را می‌توانیم بلاتر، بزرگ‌تر یا قوی‌تر کنیم؟ چه چیزی را می‌توانیم تکثیر کنیم؟ همچنین دورهٔ تناوب بیشتر، تغییرات در رنگ، حرکت، بو، شکل، صدا و ...	تقویت کردن، افزودن، بزرگ کردن، گسترش دادن، شدت بخشیدن، امتداد دادن و ...	لاستیک‌های پهن برای استفاده‌های خاص تولید شد.
کاربردهای دیگر	چه استفادهٔ دیگری از یک وسیله می‌توانیم بکنیم؟ راه‌های جدید استفاده از آن چیست؟ همچنین استفاده از یک ایده در بازارهای دیگر، تغییر ردهٔ سنی یک محصول و ...	کاربردی کردن، به‌کار گرفتن، لذت بردن، گستراندن، اداره کردن و ...	از ضایعات کارخانه‌های تولیدی استفاده مجدد شد.
حذف یا کوچک کردن	چه چیزی می‌توانیم از آن کم کنیم؟ چگونه می‌توانیم آن را ساده کنیم؟ همچنین یکپارچه آوردن، متراکم‌تر کردن چیزی، تقسیم کردن چیزی، ریزتر کردن چیزی و ...	محدود کردن، مستثنی شدن، تقلیل دادن، برچیدن، کاستن، تعدیل کردن، ساده کردن و ...	تلفن همراه و رایانه برای راحتی کوچک شدند.
معکوس کردن	آیا می‌توانیم مثبت و منفی را جابه‌جا کنیم؟ چه ترتیبی ممکن است بهتر باشد؟ همچنین تغییر در برنامه زمان‌بندی، ارائه طرح‌بندی جدید و ...	تغییر دادن تاریخ و ارائه کردن، واژگون کردن، بازآرایی، برعکس کردن، بی اثر کردن و ...	تغییر آرایش محیط کار برای افزایش کارایی صورت گرفت. لقمان را گفتند ادب از که آموختی، گفت از بی ادبان.

۶۰-با مراحل روش طوفان فکری در نمودار زیر آشنا شوید.

روش طوفان فکری

در این روش تیمی، اعضای تیم به ارائهٔ راه‌حل‌هایی برای حل مسئله می‌پردازند. مراحل آن را در شکل ۱ـ۱۳ ملاحظه می‌کنید.



۶۱-با ویژگی‌های شش روش کلاه تفکر که برای هر سبک‌فکری یک کلاه یا رنگ مخصوص در نظر گرفته‌شده است در جدول زیر آشنا شوید.

خواندنی

جدول ویژگی‌های شش کلاه تفکر

رنگ کلاه	نماد	شرح مفصل
	لوح سفید	کلاه سفید مربوط به داده‌ها و اطلاعات است و از آن به منظور شناسایی اطلاعات موجود و مورد نیاز، استفاده می‌شود. فردِ دارای کلاه سفید، واقعیت‌ها را بدون هیچ‌گونه قضاوتی مورد بررسی قرار می‌دهد.
	شهودی	کلاه قرمز مربوط به هیجانات، احساسات، مشهودات و عواطف است. در واقع کلاه قرمز ابزار مناسبی برای بیرون ریختن احساسات و هیجانات بدون هرگونه قضاوت و پیش‌داوری است.
	قاضی سخت‌گیر	کلاه سیاه مربوط به احتیاط کردن و محافظه‌کاری است. فرد با این کلاه در جلسات اغلب جنبه‌های منفی و بدبینانه را مورد بررسی قرار می‌دهد.
	نور آفتاب	کلاه زرد مربوط به داشتن نگاه مثبت، خوش‌بینانه، مؤثر و سازنده است. فرد با کلاه زرد همیشه نیمهٔ پر لیوان را می‌بیند و حتی با وجود افراد بدبین و شکاک جنبه‌های مثبت و خوش‌بینانه را بررسی می‌کند.
	رویش، رشد و باروری	کلاه سبز مربوط به تفکر خلّاق و تولید ایده‌های جدید است. فرد با کلاه سبز بر ایده‌ها و راه‌حل‌های جدید و خلّاقانه تاکید دارد.
	آسمان ابی	کلاه ابی مربوط به کنترل، مدیریت و سازماندهی کردن است. فرد با کلاه ابی نظرات مربوط به دیگر کلاه‌ها را خلاصه و ارزیابی و سپس نتیجه‌گیری و تصمیم‌گیری می‌کند.

بخش ۱۴(تشخیص فرصت)

۶۲-فرصت چیست ؟ارائه ایده توسط فرد مستلزم شناسایی مشکلات و نیازها جدیدی است که بتوان آن‌ها را به کسب‌وکار جدید یا ارزش اقتصادی تبدیل کرد .این نیازهای جدید همان فرصت‌ها است .

۶۳-با منابع فرصت در جدول زیر آشنا شوید .

جدول ۱-۱۴-منابع فرصت

ردیف	منابع فرصت	شرح
۱	رحمت الهی	باور به حکمت الهی و توکل بر خدا منجر به گشایش فرصت‌هایی برای افراد می‌شود.
۲	مشکلات روزمره	بررسی مشکلات و مسائل روزمرهٔ موجود در خانواده، مدرسه و جامعه، منجر به ارائهٔ ایده‌های جدید می‌شود.
۳	یادگیری و تجربهٔ قبلی	تجربه‌ها و دانش پیشین، بررسی و مطالعهٔ منابع مختلف، شامل داستان، وب‌گردی، روزنامه‌ها و...، به کشف فرصت‌های جدید کمک می‌کند.
۴	مهارت‌های کارآفرینی	وجود و تقویت توانایی‌هایی همچون مدیریت، بازاریابی، مهارت‌های فنی و هنری به ارائهٔ ایده‌های جدید منجر می‌شود.
۵	گوش به زنگ بودن	داشتن شم اقتصادی، هوشیاری و حساس بودن نسبت به محیط اطراف و کشف فرصت‌های جدیدی که دیگران قادر به مشاهدهٔ آن نیستند.
۶	آزمون و خطا	بسیاری از ایده‌ها یا راه‌حل‌های مشکلات، زمانی به دست می‌آیند که افراد به دنبال حل مشکلات دیگر هستند.
۷	گسترش ارتباط و شبکه‌سازی	برخی از فرصت‌ها از طریق افزایش ارتباط با اقوام و دوستان و توسعهٔ شبکهٔ ارتباطی با افراد مهم، سازمان‌ها، نهادها و دانشگاه‌ها شناسایی می‌شوند.
۸	جرقه‌های ذهنی	انفجار بزرگ و کشف راه‌حل یک مسئله با جرقهٔ ذهنی، لحظه‌ای که افراد می‌گویند «یافتم» صورت می‌گیرد.

۶۴-شناخت و آگاهی از منابع و فرصت‌های موجود در جامعه چه ضرورتی دارد ؟با در نظر گرفتن نیازها و اولویت‌های جامعه فرصت‌های شغلی و زمینه‌های کارآفرینی قابل حصول را برای غلبه بر موانع ،مسائل و مشکلات فراهم می‌آورد .

۶۵-ایده چیست؟یک طرح ذهنی است.ایده ساده‌ترین راه‌حلی است که انسان در برابر یک مسئله یا نیاز به آن فکر می‌کند .

۶۶-با روش‌های ایده یابی در نمودار زیر آشنا شوید.

روش‌های ایده‌یابی

توجه به زمینه‌های علایق‌تان

توجه به تجربیات یا کسب تجربه

ساختن ایده (اگر نتوانستید ایدهٔ خود را بیابید، آن را بسازید)

الگوبرداری از کسب و کارهای جدید در جوامع دیگر

شکل ۱ـ۱۴ـ روش‌های ایده‌یابی

۶۷-با معیارهای خوب بودن یک ایده در نمودار زیر آشنا شوید.

خوب‌بودن ایده، زمانی ایده خوب است که:

مشتری برای آن وجود داشته باشد.

مشتریان موجود، علاقه‌مند، دارای توان مالی خرید و در دسترس باشند (بازار هدف).

نسبت به محصولات مشابه، برتری و رقابت‌پذیری داشته باشد.

ارزش ویژه‌ای برای مشتری ارائه دهد و بتواند در وی اشتیاق خرید ایجاد کند.

دلایل متعددی برای خریدن محصول از جانب مشتریان وجود داشته باشد.

شکل ۲ـ۱۴ـ معیارهای خوب بودن ایده

۶۸-معیارهای سنجش ایده چیست ؟ خوب بودن –عملی شده

۶۹-معیارهای عملی شدن یک ایده را بنویسید.سرمایه‌گذاری موردنیاز خیلی زیا نباشد-نیازها به هزینه زیاد نباشد –با امکانات موجود بتوان آن را اجرا کرد.

بخش۱۵(ایده یابی)

۷۰ – بهترین مکان کسب ایده کجاست؟یکی از بهترین مکان‌های کسب مهارت ایده تجربه گذشته یا سابقه کار افراد در شرکت یا صنعت مربوط است .

۷۱- برای الگوبرداری از کسب‌وکارهای جدید در جوامع دیگر از چه روش‌هایی استفاده می‌شود ؟ وب گردی – ارتباط با دیگران – سفر – بازار و محیط کار

بخش ۱۶ (نوآوری وتریز)

۷۲- خلاقیت از دیدگاه «تریز» چیست ؟ خلاقیت به مفهوم یافتن راه‌حل‌های بدون انجام سعی و خطاهای مجدد و تنها با الهام گیری از راه‌حل‌های یافت شده قبلی است .

۷۳-فرایند حل ابد اعانه مسئله از طریق روش «تریز» چیست ؟ ۱- مسئله خاص ۲- مسائل عمومی ۳- راحل‌های عمومی ۴- راه‌حل خاص

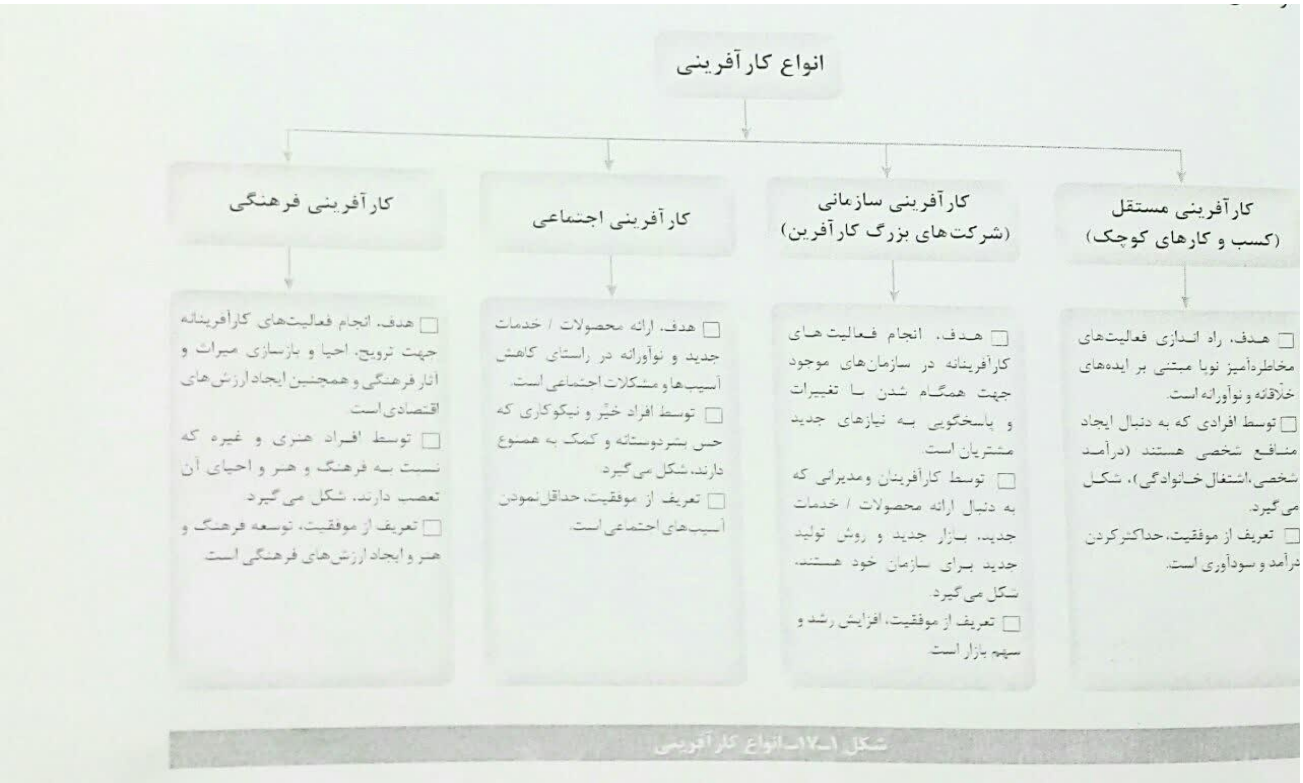
۷۴- چهاراصل خلاقانه روش «تریز» را نام ببرید .جدا سازی-استخراج -جامعیت- تبدیل ضرر به سود-اقدامات مقدماتی

بخش ۱۷(سنجش کارآفرینی)

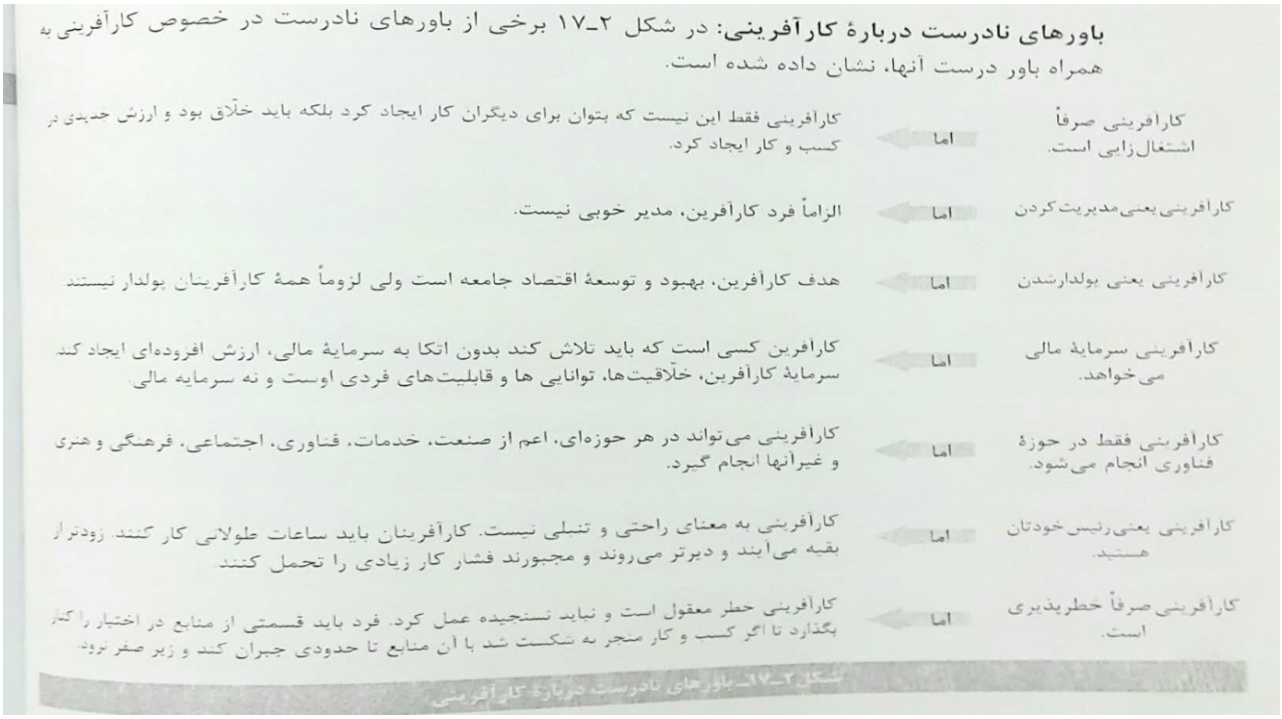
۷۵- کارآفرینی چیست ؟ به روش انجام کار برای استفاده از فرصت‌ها و ایده‌ها به‌منظور خلق یک کسب‌وکار سودآور و ارزش‌آفرین است.

۷۶- کارآفرینی ..... اقتصاد کشور است . موتور محرک

۷۷- در نمودار زیر با انواع کارآفرینی آشنا شوید .



۷۸-با برخی از باورهای نادرست در مورد کارآفرینی در نمودار زیر آشنا شوید .



باورهای نادرست دربارهٔ کارآفرینی: در شکل ۲-۱۷ برخی از باورهای نادرست در خصوص کارآفرینی به همراه باور درست آنها، نشان داده شده است.

کارآفرینی صرفاً اشتغال‌زایی است.	اما	کارآفرینی فقط این نیست که بتوان برای دیگران کار ایجاد کرد بلکه باید خلّاق بود و ارزش جدیدی در کسب و کار ایجاد کرد.
کارآفرینی یعنی مدیریت کردن	اما	الزاماً فرد کارآفرین، مدیر خوبی نیست.
کارآفرینی یعنی پولدارشدن	اما	هدف کارآفرین، بهبود و توسعهٔ اقتصاد جامعه است ولی لزوماً همهٔ کارآفرینان پولدار نیستند
کارآفرینی سرمایهٔ مالی می‌خواهد.	اما	کارآفرین کسی است که باید تلاش کند بدون اتکا به سرمایهٔ مالی، ارزش افزوده‌ای ایجاد کند. سرمایهٔ کارآفرین، خلّاقیت‌ها، توانایی ها و قابلیت‌های فردی اوست و نه سرمایه مالی.
کارآفرینی فقط در حوزهٔ فناوری انجام می‌شود.	اما	کارآفرینی می‌تواند در هر حوزه‌ای، اعم از صنعت، خدمات، فناوری، اجتماعی، فرهنگی و هنری و غیرآنها انجام گیرد.
کارآفرینی یعنی رئیس خودتان هستید.	اما	کارآفرینی به معنای راحتی و تنبلی نیست. کارآفرینان باید ساعات طولانی کار کنند. زودتر از بقیه می‌آیند و دیرتر می‌روند و مجبورند فشار کار زیادی را تحمل کنند
کارآفرینی صرفاً خطرپذیری است.	اما	کارآفرینی خطر معقول است و نباید نسنجیده عمل کرد. فرد باید قسمتی از منابع در اختیار را کنار بگذارد تا اگر کسب و کار منجر به شکست شد با آن منابع تا حدودی جبران کند و زیر صفر نرود.

شکل ۲-۱۷- باورهای نادرست دربارهٔ کارآفرینی

۷۹- کارآفرین کیست : کارآفرین کسی است که دارای قدرت درک بالا است و توانایی پیدا کردن خلأ و فرصت‌ها را دارد.

۸۰- در نمودار زیر بامهارت های موردنیاز کارآفرینی آشنا شوید .

شکل ۳ـ۱۷ مهارت‌های مورد نیاز برای کارآفرینی(کارآفرینان) را نشان می‌دهد.

مهارت‌های کارآفرینی:
- نظم درونی (خودنظمی)
- توانایی پذیرش خطر
- خلّاقیت و نوآوری
- گرایش به تغییر
- پشتکار

مهارت‌های فنی:
- توانایی انجام عملیات (اجرایی)
- ارتباط اثربخش
- طراحی
- تحقیق و توسعه
- مشاهده فعالانه محیط

مهارت‌های مدیریتی:
- برنامه‌ریزی
- تصمیم‌گیری
- انگیزش
- بازاریابی
- مدیریت مالی

شکل ۳ـ۱۷ـ مهارت‌های مورد نیاز برای کارآفرینی(کارآفرینان)

۸۱- توسعه کشور چه تأثیری در جامعه دارد ؟ موجب کاهش آسیب‌های اجتماعی اعم از کاهش آمار طلاق – کاهش جرائم و غیره می‌شود .

۸۲- توسعه و رشد جامعه در راستای وابستگی به .....است و مهم‌ترین این منابع استفاده از توان .....و ..... است . منابع – تفکر – سرمایه انسانی

بخش ۱۸ (تعیین نوع کسب‌وکار)

۸۳- کسب‌وکار را تعریف کنید . به‌تمامی فعالیت‌های تولیدی ، خدماتی ، خریدوفروش کالا باهدف سودآوری ، کسب‌وکار می‌گویند .

۸۴- برخی از ویژگی‌های کسب‌وکار را نام ببرید . فروش و انتقال کالا – خدمات برای کسب ارزش – معامله کالا و خدمات – تکرار معاملات – انگیزه سود – فعالیت توأم با خطرپذیری

۸۵- در نمودار زیر با انواع کسب‌وکار آشنا شوید.

انواع کسب‌وکار

- تقسیم‌بندی از نظر خط تولید
  - انبوه (مانند تولید ظروف یکبار مصرف)
  - سفارشی (مانند خیاطی و شیرینی فروشی)
- تقسیم‌بندی از نظر نوع فعالیت
  - تولیدی (مانند تولیدی پوشاک و صنایع غذایی)
  - خدماتی (مانند تعمیر و نگهداری و انبارداری)
- تقسیم‌بندی از نظر اندازه
  - کوچک (تعداد کارکنان بین ۱ تا ۴۹ نفر مانند فروشگاه مواد غذایی)
  - متوسط (تعداد کارکنان بین ۵۰ تا ۲۴۹ نفر مانند کارگاه‌های تولیدی)
  - بزرگ (تعداد کارکنان بیش از ۲۵۰ نفر مانند بانک‌ها، بیمه‌ها و صنایع بزرگ غذایی)
- تقسیم‌بندی از نظر مکان و مالکیت
  - خانگی (مانند تولید نان خانگی و تولید صنایع دستی)
  - روستایی (مانند دامداری، گاوداری و مرغداری)
  - شهری (مانند صنایع بزرگ غذایی، تولیدی پوشاک و فروشگاه‌های بزرگ)
  - خانوادگی (مانند برخی از کارگاه‌های تولیدی که به‌صورت خانوادگی راه‌اندازی و اداره می‌شوند.)
  - نمایندگی (مانند بیمه و فروشگاه‌های مجاز صنایع بزرگ)
  - اینترنتی (مانند پست الکترونیکی و فروشگاه‌های اینترنتی)

شکل ۱ـ۱۸ـ انواع کسب‌وکار

امام موسی کاظم (ع) می‌فرمایند:
«کسی که در پی روزی حلال برای خود و خانواده‌اش باشد، همانند کسی است که در راه خدا جهاد کند.»
بحار الانوار، جلد ۱۰۳، صفحه ۳، حدیث ۷

بخش نوزده (مدل کسب‌وکار)

۸۶- اجزاء مدل کسب‌وکار را نام ببرید . مشتری شناسی – طراحی ارزش پیشنهادی – تعیین کانال توزیع – ارتباط با مشتری

۸۷-مشتریان بر اساس خواسته‌ها و ویژگی‌ها مختلف به چند بخش تقسیم می‌شوند؟ بازار متنوع –بازار چندوجهی – گوشه بازار- بازار بخش‌بندی شده –بازار انبوه

۸۸-مدل کسب‌وکار از چه جهاتی باید مورد ارزیابی قرار گیرد ؟نقاط قوت – نقاط ضعف – فرصت‌ها – تهدیدها

بخش ۲۰ (طراحی ارزش پیشنهادی)

۸۹- طراحی ارزش پیشنهادی چیست ؟ مجموعه یا بسته‌ای از منافع است که کسب‌وکار به مشتریان پیشنهاد می‌دهد .

۹۰- با راه‌های توسعه ارزش‌های پیشنهادی در جدول زیر آشنا شوید .

جدول ۱-۲۱- انواع کانال‌های توزیع و وظایف آنها

انواع کانال‌ها			وظایف کانال‌ها					
شخصی	مستقیم	فروش حضوری	۱ آگاهی	۲ ارزیابی	۳ خرید	۴ تحویل	۵ خدمات پس از فروش
		فروش اینترنتی	چگونه به مشتری درباره محصولات و خدمات اطلاع‌رسانی کنیم و سطح آگاهی او را افزایش دهیم؟	چگونه ارزش پیشنهادی محصول / خدمت خود را به مشتری معرفی می‌کنید که به او در ارزیابی محصول کمک کند؟	چگونه مشتری محصول را از شما خریداری کند؟ از جمله خرید به‌صورت حضوری یا اینترنتی و...	چگونه محصول را به‌دست مشتری می‌رسانیم؟	چگونه خدمات پس از فروش را برای مشتری فراهم می‌کنیم؟
	غیر مستقیم	خرده فروشی					
شریکی		عمده فروشی					
		فروشگاه‌های شریک					

بخش ۲۱(تعیین کانال توزیع)

۹۱- با کانال انواع توزیع و وظایف آن در جدول زیر آشنا شوید.

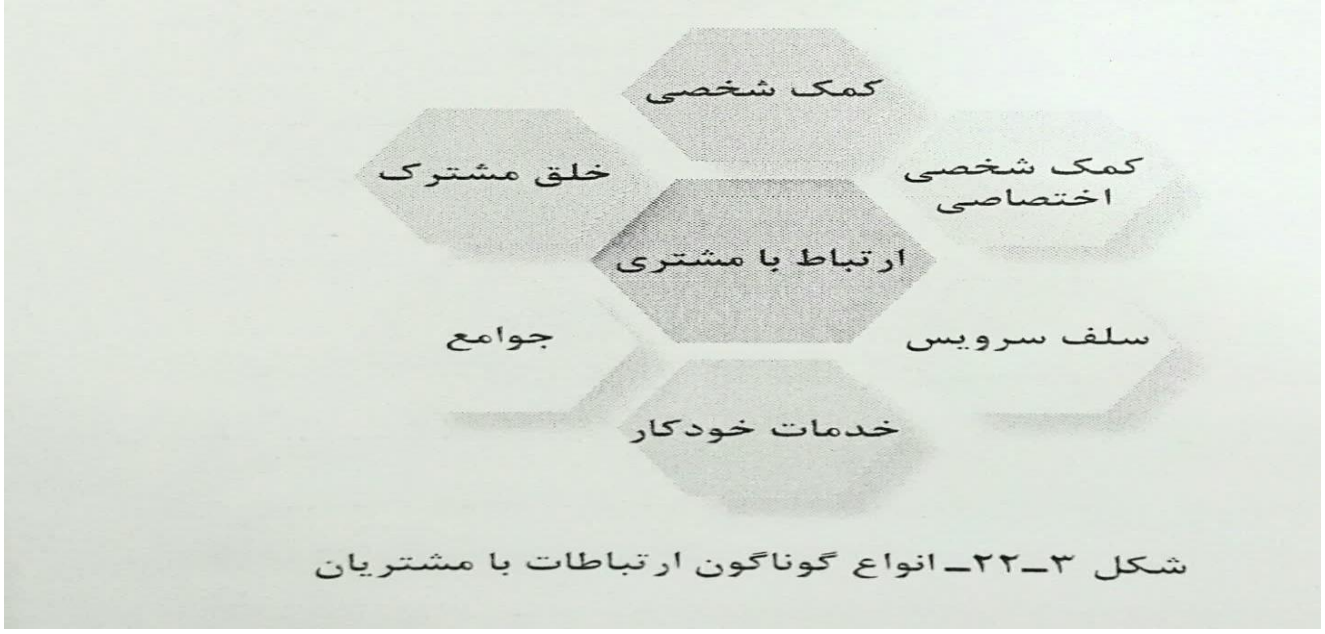
جدول ۱-۲۰- توضیح راه‌های توسعه ارزش‌های پیشنهادی

راه‌های توسعه	توضیح	راه‌های توسعه	توضیح
۱ تازگی	مجموعه‌ای از نیازهای جدید را برآورده می‌کند که قبلاً به علت عدم پیشنهاد مشابه درک نشده بودند.	۵ کاهش خطر	یکی از عوامل مهم در هنگام خرید محصول یا خدمت توسط مشتری توجه به کاهش خطر است.
۲ عملکرد	به‌دنبال بهبود عملکرد محصول یا خدمت هستند.	۶ قابلیت دسترسی	یکی دیگر از راه‌های ارزش‌آفرینی، دسترسی راحت به محصول و خدمت است.
۳ قیمت	یکی از راه‌های برآوردن نیاز مشتریان، پیشنهاد قیمت کمتر است.	۷ نشان (برند)	مشتری ممکن است ارزش استفاده از یک محصول یا خدمت را در نشان (برند) بداند.
۴ سفارشی‌سازی	سازگار نمودن محصولات و خدمات با نیازهای شخصی یا با بخش خاصی از مشتریان است.	۸ طراحی	بسیاری از مشتریان به سمت طراحی خاص محصول یا خدمت جذب می‌شوند.

بخش ۲۲(ارتباط با مشتری)

۹۲- درروش اجرای مشتری مداری مهم‌ترین گام شناسایی دقیق .....و انتظارات اوست . نیاز مشتری

۹۳- در نمودار زیر با انواع گوناگون ارتباط با مشتریان آشنا شوید.



شکل ۳ـ۲۲ـ انواع گوناگون ارتباطات با مشتریان

بخش ۲۳- (درآمدزایی)

۹۴- در نمودار زیر با انواع روش‌های درآمدزایی آشنا شوید.

حق استفاده	درآمدی که در ازای استفاده از یک خدمت خاص ایجاد می‌شود. مشتری هرچه بیشتر از این خدمت استفاده کند باید پول بیشتری دهد.
فروش دارایی‌ها	درآمدی که از طریق فروش محصولات فیزیکی کسب‌وکار ایجاد می‌شود.
حق عضویت	درآمدی که با فروش دسترسی مداوم به خدمات ایجاد می‌شود.
انجام تبلیغات	درآمدی که از پرداخت کارمزد در ازای انجام دادن تبلیغ برای یک محصول یا خدمتی خاص ایجاد می شود.
دستمزد کارگزاری	درآمدی که از طریق خدمات واسطه‌گری میان دو یا چند نفر ایجاد می شود.

شکل ۲ـ۲۳ـ انواع روش‌های درآمدزایی

بخش ۲۴ (منبع یابی)

۹۵- منابع کلیدی موردنیاز هر کسب‌وکار را بنویسید .منابع فیزیکی – منابع اجتماعی – منابع مالی – منابع معنوی – منابع انسانی

۹۶- منابع اجتماعی کسب‌وکار چیست ؟ توسعه ارتباط – شبکه‌سازی – همکاری – اعتماد- همدلی و مشارکت

۹۷-منابع معنوی کسب‌وکار شامل چه چیزهایی می‌شود؟ حق اختراع – نشان یا برند و..... است

بخش ۲۵ (فعالیت کلیدی)

۹۸- مهم‌ترین فعالیت کلیدی برای کسب‌وکار را بنویسید. تولید و خدمات که شامل طراحی محصول باکیفیت عالی و ارائه خدمات قابل‌توجه است – حل مسئله که شامل ارائه راهکارهای جدید برای مسائل خاص – شبکه : شبکه ارتباطی نقش زیادی در توسعه فعالیت‌ها دارد.

بخش ۲۶ (شریک یابی)

۹۹-سه انگیزه برای ایجاد شراکت بنویسید .کاهش خطر – کاهش هزینه تولید –کسب منابع و فعالیت‌های خاص

بخش ۲۷ (برآورد هزینه)

۱۰۰- انواع برآورد هزینه را نام ببرید . هزینه محور – ارزش محور

۱۰۱- مدل برآورد هزینه «هزینه محور»چه هدفی را دنبال می‌کند؟ در این مدل به دنبال کاهش هزینه‌ها است درواقع می‌خواهد یک ارزش پیشنهادی را باقیمت کمتری به مشتری ارائه دهد.

۱۰۲–برآورد هزینه ارزش محور به دنبال ارزش پیشنهادی .....و ..... سطح بالا برای مشتریان است . مرغوب – خدمات اختصاصی

۱۰۲– در جدول زیر با مثال‌هایی از برآوردهای هزینه آشنا شوید.

شکل ۲ـ۲۷ـ انواع برآورد هزینه

جدول ۱ـ۲۷ـ مثال‌هایی از برآوردهای هزینه

برآورد هزینه	مثال‌هایی از ساختارهای هزینه‌ها
هزینه محور	قطارهای مسافربری درجه دو و درجه سه که قیمت و ارزش پیشنهادی آنها نسبت به قطارهای درجه یک کمتر است.
ارزش محور	هتل‌های تجملی با امکانات خاص و شیک، خدمات ویژه و اختصاصی ارائه می‌دهند.

۱۰۳– منظور از هزینه ثابت و متغیر چیست؟ هزینه ثابت هزینه‌هایی که فارغ از تولید کالا ثابت می‌ماند مانند دستمزدها ، امکانات فیزیکی و... هزینه‌های متغیر هزینه‌هایی که نسبت به میزان کالا و خدمات تولیدشده تغییر می‌کند .

بخش۲۸ (طرح کسب‌وکار)

۱۰۴–طرح کسب‌وکار چیست ؟ سند مکتوب و منظمی است که روش اجرای فعالیت یک کسب‌وکار را در یک دوره زمانی مشخص بیان می‌کند.

۱۰۵– یک طرح کسب‌وکار به چه سوا لاتی باید جواب دهد ؟ کجا هستید ؟ – به کجا می‌خواهید بورید ؟ – چگونه به مقصد می‌رسید ؟

۱۰۶– یک طرح کسب‌وکار در نظر بگیرید و نقاط ضعف و قوت ، فرصت‌ها و تهدیدهای آن را بنویسد.

۱۰۷– مهم‌ترین قسمت‌هایی که برای یک کسب‌وکار لازم است را بنویسید.عنوان طرح – خلاصه اجرایی– معرفی کسب‌وکار و اهداف آن – برنامه اداره کردن طرح – برنامه بازار و بازاریابی– برنامه تولید – برنامه مالی – برنامه زمان‌بندی طرح کسب‌وکار

بخش ۲۹ (نگارش طرح)

۱۰۸– در مورد هدف کسب‌وکار به سوا لات زیر جواب دهید .

هدف طرح کسب و کار چیست ؟ سود اهداف باید قابل.....و..... باشد . سنجش – واضح

اهداف طرح باید در چه زمینه‌ای باشد ؟ مالی – بازار– منابع انسانی و تولید .

۱۰۹– ازنظر اسلام هدف کسب‌وکار چیست؟ خدمت‌رسانی به مسلمانان و هم نوعان است . به همین دلیل تجارت در اسلام عبادت است .

۱۱۰– مکان طرح کسب‌وکار باید دارای چه ویژگی‌هایی باشد؟کمترین مسافت با مواد اولیه داشته باشد – نیروی انسانی داشته باشد – از امکاناتی نظیر آب برق و... داشته باشد .

۱۱۱– انواع مالکیت در کسب‌وکار چگونه است ؟ مالکیت فردی – مالکیت شراکتی – مالکیت شرکتی

۱۱۲– مالکیت شراکتی با مالکیت شرکتی چه تفاوتی دارد ؟ در مالکیت شراکتی چند نفر با گذاشتن پول ، اموال،نیروی کار ،و مهارت در سود یا زیان کسب‌وکار شریک می‌شوند اما در شرکتی شرکت‌ها جدا از افرادند و از طریق قوانین دولتی ایجاد می‌شوند .

بخش ۳۰ (نگارش طرح)

۱۱۳–در نمودار زیر با مراحل تهیه برنامه بازار و بازاریابی آشنا شوید.

جدول ۱ـ ۲۱ـ انواع کانال‌های توزیع و وظایف آنها

انواع کانال‌ها			وظایف کانال‌ها				
			آگاهی	ارزیابی	خرید	تحویل	خدمات پس از فروش
شخصی	مستقیم	فروش حضوری	جگونه به مشتری درباره محصولات و خدمات اطلاع‌رسانی کنیم و سطح آگاهی او را افزایش دهیم؟	جگونه ارزش پیشنهادی محصول / حدمت خود را به مشتری معرفی می‌کنید که به او در ارزیابی محصول کمک کند؟	چگونه مشتری محصول را از شما خریداری کند؟ از جمله خرید به‌صورت حضوری یا اینترنتی و...	جگونه محصول را به‌دست مشتری می‌رسانیم؟	چگونه خدمات پس از فروش را برای مشتری فراهم می‌کنیم؟
		فروش اینترنتی					
	غیرمستقیم	خرده فروشی					
		عمده فروشی					
شریکی		فروشگاه‌های شریک					

بخش ۳۱(تهیه برنامه تولید)

۱۱۴–در طرح تهیه برنامه تولید به چه نکاتی باید توجه نمود ؟طراحی روش اجرای کار – مکان‌یابی – چیدمان دفاتر و تجهیزات – طراحی و توسعه محصول یا خدمت – منابع موردنیاز – کیفیت