

**نخستین جشنواره ملی مربی پژوهنده  
(اقدام پژوهی در آموزش فنی و حرفه‌ای)**

**عنوان:**

**چگونه توانسته‌ام با آموزش مهارت‌های شیرینی‌پزی باعث ایجاد انگیزه و ترغیب  
مهارت‌آموزان به راه‌اندازی کسب‌وکار خانگی پایدار شوم؟**

**اقدام پژوهی: سمیه فوداجی**

**محل خدمت: استان خراسان جنوبی، شهرستان نهبندان، مرکز شماره ۵**

**تاریخ اقدام پژوهی: آبان ماه ۱۳۹۹**

نخستین جشنواره ملی مربی پژوهنده  
(اقدام پژوهی در آموزش فنی و حرفه ای)



**نخستین جشنواره ملی مربی پژوهنده  
(اقدام پژوهی در آموزش فنی و حرفه‌ای)**

**عنوان:**

**چگونه توانسته‌ام با آموزش مهارت‌های شیرینی‌پزی باعث ایجاد انگیزه و ترغیب  
مهارت آموزان به راه‌اندازی کسب‌وکار خانگی پایدار شوم.**

اقدام پژوهی: سمیه فوداجی

کلیه حقوق این اثر متعلق به مرکز تربیت مربی و پژوهش‌های فنی و حرفه‌ای می‌باشد.

سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور

**زمستان ۱۳۹۹**

## نخستین جشنواره ملی مربی پژوهنده (اقدام پژوهی در آموزش فنی و حرفه‌ای)

### چکیده

در این پژوهش سعی کردم با ارائه و اجرای راهکارهایی باعث ایجاد انگیزه و ترغیب مهارت آموزان شرکت‌کننده در دوره‌های شیرینی‌پزی مرکز نه‌بندان در سال ۹۸، جهت راه‌اندازی کسب‌وکار خانگی پایدار و درآمدزا شوم. با استفاده از روش‌های مصاحبه و مشاهده داده‌های به‌دست‌آمده در ابتدا و پایان دوره آموزشی را با هم مقایسه کردم و به این نتیجه رسیدم که اقدامات انجام‌شده تأثیر مثبتی در ترغیب مهارت آموزان داشته است.

**واژه‌های کلیدی:** ایجاد انگیزه، کسب‌وکار خانگی، درآمدزایی، خودباوری

## نخستین جشنواره ملی مربی پژوهنده (اقدام پژوهی در آموزش فنی و حرفه ای)

### مقدمه

من سمیه فوداجی مربی صنایع غذایی و خدمات تغذیه‌ای مرکز آموزش فنی و حرفه‌ای نهبندان هستم. در طول ۴ سال تدریس استانداردهای آموزشی متنوع در حوزه صنایع غذایی و خدمات تغذیه‌ای در مرکز نهبندان همواره با مهارت آموزانی روبرو شدم که در ابتدای دوره آموزشی صرفاً جهت گذراندن اوقات فراغت و یا آموختن مهارتهایی برای تهیه محصولات غذایی سالم خانگی برای اعضای خانواده، در دوره حضور پیدا کردند. ترغیب و تشویق بانوان برای راه‌اندازی کسب‌وکار خانگی و درآمدزا همواره دغدغه من بوده که سعی کردم با راه‌کارهایی در طی دوره آموزشی بر دیدگاه مهارت آموزان جهت ایجاد کسب‌وکار خانگی پایدار در حیطه خدمات تغذیه‌ای تأثیر مثبتی داشته باشم.

### هدف اصلی:

ارائه و اجرای راهکارهایی جهت ایجاد انگیزه و ترغیب مهارت آموزان برای شروع کسب‌وکار خانگی پایدار و درآمدزا

### پرسش‌های پژوهش:

- چگونه می‌توانم با اجرای راهکارهای خلاقانه در کنار شیوه‌های آموزش رایج مهارت‌آموزی باعث ایجاد انگیزه و خودباوری در مهارت آموزان شوم؟
- چگونه می‌توانم با ایجاد تغییرات خلاقانه در تدریس و بیان مطالب کارآفرینی ضمن تدریس باعث ایجاد انگیزه و ترغیب مهارت آموزان به راه‌اندازی کسب‌وکار خانگی شوم؟
- چرا اغلب مهارت آموزان انگیزه کافی برای راه‌اندازی کسب‌وکار خانگی پس از طی دوره آموزش مهارتی، علی‌رغم داشتن مهارت کافی را ندارند؟
- چرا دیدگاه اغلب مهارت آموزان به حرفه شیرینی‌پزی بیشتر به‌عنوان دوره اوقات فراغت است نه دوره مهارتی کاربردی که می‌تواند منجر به راه‌اندازی کسب‌وکار خانگی شود؟

### تبیین مسئله در وضعیت موجود

با توجه به تغییر سبک زندگی، لزوم مشارکت بانوان در کمک به اقتصاد خانواده و همچنین رسالت سازمان در ارائه آموزش‌های مهارتی، جهت ایجاد اشتغال پایدار، ورود بانوان به عرصه کسب‌وکارهای خانگی با عنایت به اینکه نیاز به تجهیزات و امکانات کارگاهی خاصی ندارد و در کنار رسیدگی به امور منزل و فرزندان قابل‌برنامه‌ریزی و انجام است، گام مهمی در ایجاد اشتغال پایدار در شرایط اقتصادی کنونی خواهد داشت. کسب‌وکارهای خانگی می‌تواند شروعی برای راه‌اندازی کارگاه و فعالیت‌های اقتصادی بزرگ‌تر باشد. در طول ۴ سال تدریس استانداردهای آموزشی متنوع در حوزه صنایع غذایی و خدمات تغذیه‌ای در مرکز نهبندان همواره با مهارت آموزانی روبرو شدم که در ابتدای دوره آموزشی صرفاً جهت گذراندن اوقات فراغت و یا آموختن مهارتهایی برای تهیه محصولات غذایی سالم خانگی برای اعضای خانواده، در دوره حضور پیدا کردند. ترغیب و تشویق بانوان برای راه‌اندازی

## نخستین جشنواره ملی مربی پژوهنده (اقدام پژوهی در آموزش فنی و حرفه ای)

کسب و کار خانگی همواره دغدغه من بود که سعی کردم با راهکارهایی در طی دوره آموزشی بر دیدگاه مهارت آموزان جهت ایجاد کسب و کار خانگی در حیطه خدمات تغذیه ای تأثیر مثبتی داشته باشم.

### منابع گردآوری داده ها و اطلاعات:

به منظور دستیابی به اطلاعات بیشتر از ابزار مشاهده، مصاحبه (مهارت آموزان/ همکاران) و مطالعه کتب و منابع استفاده کردم. صحبت با کارآموزان در جلسات اولیه دوره آموزشی و صحبت با همکارانی که صنایع غذایی و خدمات تغذیه ای تدریس می کنند مشخص نمود که موضوع پژوهش صحت داشته و باید راهکارهایی برای ایجاد انگیزه و ترغیب کارآموزان به راه اندازی کسب و کار و کسب درآمد انجام دهم. پس از مشاهده و مصاحبه با مهارت آموزان در ابتدای دوره و پایان دوره مقایسه ای انجام دادم تا متوجه شدم راهکارهای استفاده شده تا چه حد مؤثر واقع شده و مرا به هدفم نزدیک کرده است.

### تجزیه و تحلیل اطلاعات:

پس از جمع آوری اطلاعات علل بی علاقتی و بی انگیزه بودن مهارت آموزان برای راه اندازی کسب و کار خانگی را به شرح زیر یافتیم:

اغلب مهارت آموزان هیچ ذهنیتی در مورد کسب و کارهای خانگی نداشتند.

اغلب مهارت آموزان صرفاً برای گذراندن اوقات فراغت به کلاس آمده بودند.

اغلب مهارت آموزان اعتماد به نفس و خودباوری برای راه اندازی کسب و کار را در خود نمی دیدند.

اغلب مهارت آموزان تصور می کردند برای پخت شیرینی و کیک سفارشی تجهیزات خاصی مورد نیاز است که حتماً باید تهیه کنند و طبعاً تأمین مالی دغدغه ای بود که انجام این کار نشدنی می پنداشتند.

ترس از شروع کار و چالش های پیش رو (تهیه مواد اولیه، بازاریابی و فروش، آموزش های تکمیلی)

احساس نگرانی در مورد اینکه آیا پس از طی این دوره، مهارت کافی در تهیه محصول را خواهند داشت. آیا آموزش ها مطابق نیاز بازار هست؟

اغلب کارآموزان بیان کردند که اعتماد به نفس و مهارت های ارتباطی مناسب برای فروش محصول به صورت حضوری را نداشته و از این کار هراس دارند.

اغلب کارآموزان نگران بودند که در صورت تغییر ذائقه بازار جهت شرکت در دوره های تکمیلی باید به خارج از شهر یا استان رفته و این امکان برایشان فراهم نیست.

اغلب کارآموزان احساس می کردند که اگر تیم مشاوره و پشتیبانی در دسترسشان باشد قادر خواهند بود کسب و کار موفق را راه بی اندازند.

اغلب کارآموزان، اطلاعات کافی در مورد آموزش های مجازی نداشته و گمان می کردند نمی توانند با این آموزش ها مهارت کافی کسب کنند.

اغلب مهارت آموزان توانایی کافی در سنجش نیاز بازار و ارائه ایده های خلاقانه برای تولید محصول را نداشتند.

## نخستین جشنواره ملی مربی پژوهنده (اقدام پژوهی در آموزش فنی و حرفه ای)

اغلب مهارت آموزان اطلاع کافی در مورد اعتبار گواهینامه مهارت سازمان و طی مسیر پس از اخذ گواهینامه برای راه اندازی کسب و کار خانگی یا کارگاهی در حوزه صنایع غذایی و خدمات تغذیه ای نداشتند. اغلب کارآموزان اطلاعات اولیه در مورد تکنیک های بازاریابی و فروش و فروش در فضای مجازی را نداشتند.

### راهکارها و اجرای آن:

جلسه اول دوره آموزشی پس از آشنایی با مهارت آموزان هدف آن ها از شرکت در دوره را پرسیدم و این مقدمه ای برای شروع صحبت من در مورد کسب و کار خانگی با مهارت آموزان بود. اغلب آن ها برای گذراندن اوقات فراغت و یاد گرفتن مهارت هایی که به تنوع غذایی سفره خانواده کمک کند به کلاس آمده بودند. در جلسه اول از همه مهارت آموزان خواستم تا نظرشان را در مورد راه اندازی کسب و کار پخت شیرینی و کیک در منزل را بیان کنند. صحبت های مهارت آموزان نشان می داد که هیچ ذهنیتی در مورد کسب و کار خانگی ندارند. در جلسه دوم در فرصت استراحت توضیحاتی درباره اینکه برای پخت شیرینی و کیک خانگی از کجا باید شروع کنند، دادم. مهم ترین مطلب کسب مهارت بود پس باید با دقت مطالب عملی را فرا بگیرند. معرفی ابزار کار و تجهیزات حرفه ای، خانگی و جایگزین آن ها دومین مطلب مهمی بود که درباره آن توضیح دادم برای شروع کار داشتن یک فر برقی و هم زن خانگی کفایت می کند. فقط کافی است طرز استفاده صحیح از این تجهیزات را بلد باشند پخت کیک و شیرینی را در کلاس در فر حرفه ای و توستر معمولی انجام می دادم تا مهارت آموز ببیند امکان تهیه شیرینی یا کیک با کیفیتی بسیار نزدیک در فرهای برقی معمولی هم امکان پذیر است. از مهارت آموزان خواستم تا اگر با فر منزلشان بلد نیستند کار کنند فر را به کلاس بیاورند تا نحوه استفاده از فرد را با پخت آیت های عملی کلاس در فرشان به آن ها آموزش دهم. در همان جلسه دوم تمام اعضای کلاس را در گروه های حداکثر ۳ نفره گروه بندی کردم تا در فعالیت های عملی کلاس، هر جلسه یک گروه مشارکت داشته باشند، در کار گروهی مهارت آموز تقسیم کار و کار هماهنگ با سایر اعضای گروه را می آموزد و اعتماد به نفس بیشتری برای انجام فعالیت های عملی پیدا می کند. این فعالیت می تواند باعث ایجاد انگیزه در افراد گروه برای راه اندازی کسب و کار گروهی شود.

- مقرر شد گروه علاوه بر آموزش های کلاس در روزهایی که نوبت کار عملی آن هاست یک آیتم آموزش عملی کوچک در نظر بگیرند و به سایر مهارت آموزان آموزش دهند. موفقیت در این آموزش باعث تقویت خودباوری در مهارت آموزان شده بود. پس از پایان آموزش عملی و در انتهای مرحله آموزش برنامه کلاس تزئین کیک یا شیرینی و عکاسی است. این کار را به عهده گروه مربوطه گذاشتم و گروهی که در این قسمت بهترین عملکرد را داشت روزهای پنجشنبه (آخرین جلسه هفته) مورد تشویق قرار می گرفت. همچنین از گروه درخواست کردم تا بسته بندی مناسبی برای ارائه محصول به همراه خود به کلاس بیاورند. ایده های خلاقانه بسیاری در حوزه بسته بندی در دوره های آموزشی ارائه شد. هدف از این کار آشنایی مهارت آموز با نحوه ارائه محصول به مشتری بود که اهمیت بسیاری دارد. در پایان هر جلسه من و سایر مهارت آموزان نکات ضعف و قدرت بسته بندی گروه مربوطه را بررسی می کردیم.

- از جلسه پنجم آموزش از یکی مهارت آموزان خواستم تا برای دوره آموزشی یک گروه در فضای مجازی برای تعامل بیشتر ایجاد نماید. مهارت آموزان از کیک یا شیرینی که در منزل تهیه می کردند عکس می گرفتند و در گروه قرار می دادند و مورد تشویق من و

## نخستین جشنواره ملی مربی پژوهنده (اقدام پژوهی در آموزش فنی و حرفه ای)

سایر مهارت آموزان قرار می گرفتند. جو ایجاد شده در گروه باعث می شد که همه اعضای کلاس سعی کنند مشارکت فعال داشته باشند.

- و همچنین کلیپ های آموزشی مرتبط با مطالب آموزشی کلاس مثل انواع روش های تزیین کیک خامه ای را در گروه قرار می دادم تا مهارت آموز بتواند در مواقع ضروری از آموزش های مجازی بهره گیرد.

- از جلسه دهم به بعد چالش هایی را به صورت هفتگی یا دو هفته یکبار در گروه قرار دادم برای مثال مواد اولیه یک شیرینی خشک را بدون نام شیرینی و روش تهیه در گروه گذاشتم و از مهارت آموزان خواستم تا نام شیرینی را حدس بزنند و شیرینی را با دانش خودشان تهیه و عکس آن را در گروه قرار دهند؛ و جایزه ای هم به عنوان تشویق برایشان در نظر گرفتم. این چالش ها برای مهارت آموزان همه دوره ها بسیار جذاب و هیجان انگیز بود و باعث تقویت اعتماد به نفس آن ها شده بود. شرکت در یک نمایشگاه یا رویدادی که مهارت آموزان امکان فروش محصولات را داشته باشند را برنامه ریزی کردم تا مهارت آموز فروش محصول را تجربه کند.

- در جلسه پانزدهم و شانزدهم برنامه کلاس عملی را سبک تر در نظر گرفتم و از مهارت آموزان خواستم در مورد راه اندازی و تبلیغ کسب و کار در فضای مجازی (تلگرام، واتساپ و اینستاگرام) نکاتی را جمع آموری و در کلاس ارائه کنند. هر کدام از مهارت آموزان پنج دقیقه زمان داشتند تا مطالب خود را بیان کنند. در پایان مطالب را جمع بندی کردم و خودم به صورت کامل تکنیک های فروش و ارائه محصول و کار در فضای مجازی را شرح دادم.

- در ضمن انجام کار عملی در جلسه هفدهم محاسبه قیمت تمام شده محصول را برای کار آموزان شرح دادم. همچنین شیوه ها و تکنیک های جایگزین کردن مواد اولیه بدون اینکه به کیفیت محصول آسیبی برسد و محصول توجیه اقتصادی داشته باشد را توضیح دادم، برای ترغیب بیشتر مهارت آموزان و اطمینان از اینکه بستر کاری پخت شیرین خانگی مطابق نیاز شهرستان هست. از یک نفر از مهارت آموختگان موفق شهر در راه اندازی کسب و کار خانگی در حوزه شیرینی و کیک دعوت کردم تا در مورد نحوه کار و مسیری که طی نموده برای مهارت آموزان صحبت کند. همچنین پیچ و یا کانال فروش چند نفر از مهارت آموختگان موفق دوره های قبل را به مهارت آموزان معرفی کردم. در جلسه ۲۵ ام از مهارت آموزان خواستم تا روی یک کاغذ در مورد کسب و کار خانگی خود اطلاعات زیر را بنویسند.

- برند یا عنوان مناسبی برای کسب و کار، تجهیزات مورد نیاز، محصولاتی که قرار است ارائه کنند و اینکه محصولاتی که در حال حاضر نیاز مشتری است. آیا توسط سایر رقبای ارائه می شود؟ ایده های خلاقانه در مورد محصولات جدید یا نحوه ارائه محصولات را بیان کنند.

- این کار باعث شد تا مهارت آموز به ابعاد مختلف راه اندازی کسب و کار خانگی و ارائه محصول رقابتی فکر کنند. در جلسه پایانی از همه مهارت آموزان خواستم تا حداقل یک کیک یا شیرینی را ببزند و با خود به کلاس بیاورند و نمایشگاهی از محصولات تولید شده برگزار کردم و از سایر همکاران دعوت کردم تا از نمایشگاه بازدید کنند.



## نخستین جشنواره ملی مربی پژوهنده (اقدام پژوهی در آموزش فنی و حرفه ای)

### ارزیابی اقدامات:

مشاهده و مصاحبه با مهارت آموزان در جلسات پایانی حاکی از تغییر دیدگاه آن‌ها نسبت به ابتدای دوره بود. مطرح نمودن پرسش‌هایی در مورد فضای مناسب کاری، تلاش برای اخذ مجوز، تلاش برای دریافت گواهینامه مهارت، تصمیم برای انجام کار گروهی، ایجاد یک پیچ یا گروه در فضای مجازی، گرفتن سفارش و دریافت دستمزد از اطرافیان همه مؤید این مطلب بودند. برای ارزیابی اقدامات تعداد افرادی که ابتدای هر دوره آموزشی شیرینی‌پزی در سال ۹۸ به قصد دریافت گواهینامه مهارت و راه‌اندازی کسب‌وکار مرتبط با شیرینی‌پزی در دوره شرکت کرده بودند را یادداشت و با تعداد افرادی که پس از پایان دوره با انجام حداقل یکی از فعالیت‌ها زیر تمایل و انگیزه خود برای راه‌اندازی کسب‌وکار خانگی شیرینی‌پزی نشان دادند و یا پس از پایان دوره کیک و شیرینی‌پزی خانگی راه‌اندازی نمودند مقایسه شدند.

- ۱- شروع قبول سفارش محصول در قبال دریافت دستمزد.
- ۲- راه‌اندازی پیچ یا کانال فروش
- ۳- تحقیق، پیگیری و خرید تجهیزات مورد نیاز برای شروع کار
- ۴- شرکت در دوره‌های تکمیلی در خارج از شهرستان

جدول شماره ۱: جدول مقایسه‌ای

ردیف	عنوان	نوع دوره	افراد راغب در ابتدای دوره	افراد راغب در انتهای دوره یا افرادی که کسب‌وکار راه‌اندازی نمودند.
۱	شیرینی‌پزی	روستایی	۰	۵
۲	شیرینی‌پزی	روستایی	۱	۱۰
۳	شیرینی‌پزی	سیار شهری	۲	۱۵
۴	شیرینی‌پزی	سیار شهری	۱	۱۲
۵	شیرینی‌پزی	سیار شهری	۵	۱۴
۶	شیرینی‌پزی	سیار شهری	۲	۸

### نتیجه‌گیری:

جدول مقایسه‌ای بالا بدون در نظر گرفتن شرایط خاص آموزش‌های روستایی و سایر شهری و افراد شرکت‌کننده در این دوره‌ها، نشان می‌دهد که افرادی که در پایان دوره راغب به شروع کسب‌وکار خانگی شده‌اند حداقل چهار برابر افرادی راغب در شروع دوره‌ی آموزشی است. البته بعضی از مهارت آموزان دوره‌های آموزشی مذکور از شهرستان نقل‌مکان کرده و امکان ره‌گیری اشتغال آن‌ها فراهم نبود. افرادی که با توجه به شناخت مربی در طول دوره آموزشی مصمم به انجام کار به نظر می‌رسیدند و شرایط ذکر شده را دارا بودند در آمار ستون دوم لحاظ شده‌اند.

## نخستین جشنواره ملی مربی پژوهنده (اقدام پژوهی در آموزش فنی و حرفه ای)

استفاده از روش های خلاق و آسان در آموزش های مهارتی، برقراری ارتباط عاطفی مناسب با مهارت آموزان در طی دوره، برنامه ریزی فعالیت های کلاسی به گونه ای که باعث افزایش خودباوری و اعتماد به نفس در مهارت آموزان شود و همچنین استفاده از بستر فضای مجازی برای کسب آموزش های مهارتی و فروش محصولات و تمرین تکنیک های کارآفرینی در حین تدریس و انتقال اطلاعاتی در زمینه روش های بازاریابی، فروش، بسته بندی در صنایع غذایی نقش بسیار مؤثری در ترغیب مهارت آموزان برای راه اندازی کسب و کار خانگی خواهد داشت. (اغلب مهارت آموزان تمایلی به شرکت در دوره بازاریابی و کارآفرینی به صورت مجزا نداشتند).

### پیشنهادات

- توصیه می شود اقدامات خلاقانه ای در برنامه تدریس عملی جهت افزایش اعتماد به نفس و خودباوری مهارت آموزان گنجانده شود.
- برگزاری جلسه مشاوره در ابتدای دوره آموزشی جهت روشن نمودن مسیر راه اندازی کسب و کار در حوزه ی شیرینی پزی (با حضور یک نفر از صنف فنادان، دانشگاه علوم پزشکی، اداره کار و امور اجتماعی، سایر متخصصان و...) برای مهارت آموزان شرکت کننده در دوره آموزشی
- برگزاری دوره های روانشناسی اعتماد به نفس و مثبت گرای برای مربیان صنایع غذایی
- برگزاری دوره های آموزشی روش های خلاق تدریس در صنایع غذایی
- تشکیل تیم مشاوره و پشتیبانی شامل مربی مربوطه، یکی از کارآفرینان حوزه صنایع غذایی در شهرستان، یک نفر از صنف فنادان و یک نفر متخصص بازاریابی و فروش که فرد متقاضی قبل از راه اندازی کسب و کار و یا در حین انجام کار قادر باشد از اطلاعات گروه استفاده کند. مربی صنایع غذایی به نمایندگی از این تیم به صورت ماهانه فعالیت مهارت آموخته متقاضی را بررسی کرده و در صورت لزوم جهت رفع مشکل به متخصص مربوطه معرفی نماید.
- برگزاری دوره های آموزشی کارآفرینی در صنایع غذایی برای مربیان صنایع غذایی جهت افزایش اطلاعات مربیان و انتقال آن به مهارت آموزان.
- برگزاری دوره ی آموزشی بازاریابی و فروش برای مربیان صنایع غذایی.
- برگزاری دوره ی آموزشی مدیریت کسب و کار در بستر فضای مجازی برای مربیان صنایع غذایی.
- برگزاری دوره ی آموزشی بسته بندی در صنایع غذایی برای مربیان صنایع غذایی

### منابع

- عرب، مهناز (۱۳۹۶) اقدام پژوهی، تهران، ساکو
- فرجی ارمکی، اکبر و طبیب زاده، شیمیا (۱۳۹۸) اقدام پژوهی در آموزش و پرورش، تهران، انتشارات آوای نور