



آش مشکل‌گشا

راضیه افتخاری زاده

دبیر کار و فناوری پایه هفتم شهرستان شوشتر

تصویرگر: پیمان رحیم‌زاده

شیوه کار

جلسه اول

در پایان کلاس به دانش‌آموزان گفتم: جلسه بعد آشپزی داریم. پس از اتمام کار هم غذاها را در حیاط مدرسه خواهیم فروخت. از آن‌ها خواستم هر گروه پس از مشورت غذایی را انتخاب کنند (غذای انتخاب شده باید در همان زنگ آماده می‌شد)؛ به طوری که در زنگ تفریح بتوان آن را به سایر دانش‌آموزان فروخت. پس از مشورت دانش‌آموزان با هم و با معلم در مورد نوع غذا، هر گروه غذایی را انتخاب کرد. به آن‌ها گفتم مواد و وسایل لازم را بین خود تقسیم کنند و جلسه بعد با خود به کلاس بیاورند. مقدار پولی را هم که برای خرید مواد هزینه می‌کنند در جدولی مانند جدول ۱ یادداشت کنند.

(به شیوه‌ای مطلوب) فراهم نمی‌شود. بنابراین گاهی ممکن است دست‌ساخته‌ای که دانش‌آموز در بازار چه ارائه می‌کند، کار خودش نباشد. من برای حل این مسائل اقدام کردم و حتی توانستم مفاهیم واحدهای دیگری از کتاب (واحد کسب و کار) را به شکل عملی اجرا کنم.

در کتاب کار و فناوری طرح اجرای بازارچه از دست‌ساخته‌های دانش‌آموزان مطرح شده است. از یک طرف، اجرای این طرح در کنار مزایای آن، بسیار زمان‌بر است و حتی اختصاص یک روز کاری کامل را می‌طلبد؛ خصوصاً که لزوم اجرای طرح‌های متعدد در مدرسه، هماهنگی بین آن‌ها را مقداری مشکل می‌کند. از طرف دیگر، به علت کمبود وقت و حجم بالای کتاب، امکان ساخت وسایل در مدرسه و به دست دانش‌آموزان

جدول ۱. هزینه‌ها و فروش

میزان فروش	هزینه مواد خریداری شده
	جمع کل



جلسه سوم

در ابتدای جلسه از دانش‌آموزان خواستم میزان درآمد حاصله را از میزان هزینه‌هایشان کم کنند و آنچه را به‌دست می‌آید (سود) بین خود تقسیم کنند. به این ترتیب، دانش‌آموزان با حسابداری نیز به شکل کاملاً ساده آشنا شدند.

جلسه دوم

هر گروه آماده‌سازی و پخت غذاها را شروع کردند و پس از اتمام کار، آن را به شکل بهداشتی و تزئین شده، برای فروش آماده ساختند. سپس با توجه به هزینه مواد اولیه، غذاها را قیمت‌گذاری کردیم. قبل از زنگ تفریح، در حیاط مدرسه تعدادی میز قرار دادیم و غذاها را روی آن‌ها چیدیم و منتظر زنگ شدیم. در بخش بازاریابی، بعضی گروه‌ها روی مقوا کار خود را تبلیغ می‌کردند. بعضی‌ها در جلوی خروجی سالن دوستانشان را به خرید ترغیب می‌کردند و برخی دیگر تراکت‌هایی را تهیه و روی دیوارها چسبانده بودند. از گروه‌ها خواستم پس از پایان کار، درآمد خود را در جدول یادداشت کنند و جلسه بعد به کلاس بیاورند.

همچنین، با توجه به اینکه در پودمان کسب و کار با مفهوم بازاریابی و تبلیغات آشنا شده بودند، از آنان خواستم برای فروش غذای خود بازاریابی و تبلیغات مناسب انجام دهند. هدف من این بود که در کنار تمرین فروشندگی، به‌صورت عملی با تبلیغات و بازاریابی نیز آشنا شوند.