॥ राष्ट्रदेवा: भवेम ॥

ज्ञान प्रबोधिनी
शैक्षणिक साधन केंद्र

ई-प्रशिक्षक

वर्ष २ : अंक २ / नोव्हेंबर २०१४

उद्योजकता विकास
वाच. मिलिंद नाईक

विक्री– कौशल्य
श्री. नचिकेत नित्सुरे
श्री. आकाश चौकसे

My experience of entrepreneurship development
Shri : Aditya Shinde

संपादकीय

सस्नेह नमस्कार,

दिवाळीची सुट्टी संपून शाळा सुरू होण्याचे वेध लागले असतील. दिवाळीचा कालावधी हा आपल्यासाठी मोकळिकीचा असला तरी व्यापारी, उद्योजकांसाठी मोठ्या धामधुमीचा व आर्थिक उलाढालींचा कालखंड असतो.

उत्तम अर्थार्जनासाठी शिक्षण हा बरेचदा शिक्षणाचा उद्देश असतो. याच्यापुढे जाऊन अर्थनिर्मितीसाठी शिक्षण असा विचार करता येईल. यातूनच पांढरपेशा नोकरीची इच्छा धरणाऱ्या विद्यार्थ्यांबरोबर व्यापार–उद्योग करण्याची इच्छा असलेले विद्यार्थी तयार होतील. राष्ट्र निर्माणामध्ये संपत्तीची निर्मिती हा महत्त्वाचा घटक आहे. एखाद्या वस्तूची निर्मिती कशी होते, त्यासाठी भांडवली गुंतवणूक कशी करावी, बाजारपेठ, ग्राहक शोधून विक्री कशी करावी यांसारखे अनुभव शाळेत कार्यानुभवाचा भाग म्हणून देता आले तर विद्यार्थ्यांना उद्योजकतेचे शिक्षण देता येऊ शकेल.

या अंकात ज्ञान प्रबोधिनीच्या ग्रामीण शाळा ते शहरी शाळांमध्ये झालेल्या उत्पादन आणि कौशल्याच्या प्रयोगांचे अनुभव मांडणारे लेख आहेत.

आपण आपल्या स्तरावर कार्यानुभवाच्या अंतर्गत उत्पादन ते विक्री या टप्प्यांवरील काही कृती विद्यार्थ्यांकडून करून घेत असाल तर प्रशिक्षकसाठी जरूर लिहा.

सस्नेह,
प्रा. प्रशांत दिवेकर
कार्यकारी संपादक

क्रमिक शालेय शिक्षणामध्ये सामाजिक शास्त्रे, नैसर्गिक शास्त्रे, भाषा आणि गणित यासोबत सुतारकाम, शिवणकाम इत्यादी व्यावसायिक अभ्यासक्रमांचाही अंतर्भाव आहे. पण हे सर्व उपक्रम व्यावसायिक कौशल्ये शिकवण्यासाठी योजलेले असून त्यांच्यामध्ये कोणत्याही व्यवसायाचा गाभा असणाऱ्या उद्योजकतेच्या शिक्षणाची योजना फारशी केलेली आढळून येत नाही. इंग्लंड सारख्या देशातही उद्योजकतेच्या शिक्षणाचा विचार गांभीर्याने आताच होऊ लागला आहे. इंग्लंडच्या संसदेतील हाउस ऑफ कॉमन्सच्या सामाजिक धोरण विभागातून प्रसिद्ध झालेल्या अहवालानुसार उद्योजकता शिक्षणावर (Enterprise Education) तत्कालीन मजूर पक्षाच्या सरकारने २००२ पासून भर देण्यास सुरुवात केली. वय वर्ष १५ व १६ च्या मुलांसाठी शाळा व उद्योग ह्यांना जोडणारे उद्योजकतेचे अनुभव देण्याची सोय करण्याचे ठरवण्यात आले. अशी योजना भारतामध्ये फारशी कुठे आढळून आलेली नाही. वाढत्या स्पर्धेच्या युगात फक्त तांत्रिक कौशल्ये मिळवणे पुरेसे ठरत नसून व्यवहारज्ञान, प्रभावी संवादकौशल्ये व निर्णयक्षमता इत्यादी स्वभावगुणांचीही जोड असणे अतिशय आवश्यक आहे.

औपचारिक शिक्षणातून व्यक्तिविकासाच्या तर्कबुद्धी, समस्यापरिहार इत्यादी बुद्धिगुणांचा विकास होतो. संपूर्ण व्यक्तिविकासाचा विचार करताना वर्तनात्मक बुद्धी (Behavioural Intelligence) आणि तत्सम अन्य गुणांचा विकास होणेही आवश्यक आहे हे लक्षात घेऊन ज्ञान प्रबोधिनीने अनौपचारिक रचनांची जोड शाळेतील औपचारिक रचनेला दिली. त्यामध्ये सांघिक खेळ, शिस्तबद्ध संचलन, व्यक्तिकार्ये, जोडीकार्ये, गटकार्ये, साहसशिबिरे, देशभक्तीपर पद्ये, सामाजिक जाणीव वाढवणाऱ्या क्षेत्रभेटी, अभ्यासपूर्ण व्याख्याने, सार्वजनिक उत्सवातील कालोचित सहभाग यांचा प्रामुख्याने समावेश केला आहे. ही रचना ज्ञान प्रबोधिनी प्रशालेतील विद्यार्थ्यांपुरती मर्यादित न ठेवता शालेय वयोगटातील अन्य प्रशालेय मुलांसाठीसुद्धा शहरातल्या अनेक भागांमध्ये सुरु करण्यात आली. ह्या रचनेला दल असे म्हणतात. सर्व भागातील युवक दलांचा मिळून युवक विभाग होतो. दलावरुन शिकलेले महाविद्यालयीन आणि ज्येष्ठ युवक ही दले स्वयंसेवी वृत्तीने चालवतात. त्यांना मार्गदर्शक असे नाव असून मुले त्यांना दादा असे म्हणतात. दलांच्या रचनेतून विद्यार्थी नियमित दररोज एकत्र भेटतात व क्रीडा, विज्ञान इत्यादी माध्यमांमधून मोकळ्या वातावरणात विविध कार्यक्रम - उपक्रम करत करत व्यक्तिविकासातील अनेक पैलू ग्रहण करतात. उदाहरण म्हणून एका दलाची दिनचर्या पुढे मांडली आहे.

दलाची वेळ = सं.६.०० ते सं.७.३०

व्यायाम आणि सांघिक खेळ = १ तास

खेळ आणि इतर विषयांवर गप्पा = १५ मिनिटे

पद्यगायन/संचलन/वैचारिक/प्रार्थना = १५ मिनिटे

दलावरील उपक्रमात विक्री उपक्रमाचे महत्त्वाचे स्थान आहे. दलावरील विद्यार्थी अनेकविध वस्तूंची विक्री करुन त्यातून नफा कमावतात. उदाहरणार्थ गेल्या वर्षभरात मुलांनी दिनदर्शिका, आकाशकंदील, रंगीत पणत्या, फटाके, खाद्यपदार्थ, पूजासाहित्य संच या वस्तूंची विक्री केली. ही विक्री करताना २ प्रकारची प्रतिमाने वापरली जातात. १. दुकान मांडून विक्री २. घरपोच विक्री

१. **दुकान मांडून विक्री** : यामध्ये वस्तूचे स्वरुप बघून छोटेसे त्या त्या काळापुरते दुकान उभे करुन ग्राहकांना खरेदी करता येईल अशी व्यवस्था केली जाते. आकाशकंदील आणि फटाके विक्री प्रामुख्याने या प्रकारे केली.

२. **घरपोच विक्री** : यामध्ये थेट ग्राहकांच्या घरी जाऊन त्यांना वस्तू विकणे अशी रचना असते. विकत घेण्याची पूर्व मानसिकता नसतानाही एखाद्या व्यक्तीला वस्तू विकणे हे या प्रतिमानाचे वैशिष्ट्य आहे. पूजासाहित्य संच, रंगीत पणत्या, खाद्य पदार्थ विक्री ही प्रामुख्याने या प्रकारे केली. यातील बहुतांश उपक्रमांची योजना ही दलांच्या मार्गदर्शकांनी आपापल्या गटांसाठी केली होती. यातून मुख्यतः विद्यार्थ्यांचे विक्री कला-प्रशिक्षण तर मार्गदर्शकांचे उद्योजकता प्रशिक्षण झाले. निर्णयप्रक्रिया मुख्यतः मार्गदर्शकांनी हाताळल्या तर मुलांनी संवादकौशल्ये, हिशोबाची आकडेमोड व पैसे हाताळण्याचे कसब आत्मसात केल्याचे जाणवले. मात्र, विद्यार्थ्यांना व्यावसायिक दृष्टीकोन, उलाढाल, नफ्याचे गणित, वस्तूंची किंमत निश्चित करणे(Costing) आणि व्यवसायाशी निगडीत इतर कौशल्ये शिकण्याची संधी मिळाली नाही.

शालेय वयोगटातील पुण्यात चालणाऱ्या या सर्व दलांपैकी कर्वेनगर भागातील क्रांतीवीर चाफेकर दलाच्या मार्गदर्शकांनी विक्री उपक्रमाचे वेगळे प्रतिमान उभे करण्याचा प्रयोग डिसेंबर २०११ मध्ये सुरु केला. शालेय शिक्षणातील उद्योजकता विकासाच्या विचाराचा अभाव दूर करण्याच्या हेतूने या उपक्रमाची योजना करण्यात आली होती. यामध्ये विद्यार्थ्यांनीच स्वतःच्या कल्पनेतून खरेदी केलेल्या किंवा उत्पादन केलेल्या वस्तूंची, स्वतःच्या प्रयत्नांनी ग्राहक आणि बाजार मिळवून, स्वतःच्या कष्टाने विक्री करत संपूर्ण उपक्रम स्वतःच्या प्रेरणेने चालविला.

ज्ञानसंरचनावादाचा(Constructivism) आधार घेऊन या उपक्रमाची शैक्षणिक रचना उभी केली गेली. कोब आणि फ्राय (Kolb and Fry) यांच्या प्रतिमानाचा संदर्भ येथे घेता येईल. कोब आणि फ्राय यांच्या प्रतिमानानुसार ठोस अनुभव घेणे, निरीक्षणे नोंदवणे व त्यावर विचार करणे, त्यातून काही निष्कर्ष काढणे व ते निष्कर्ष नवीन प्रयोगात वा परिस्थितीत तपासून बघणे अशा पद्धतीने ज्ञानाची निर्मिती होते. चाफेकर दलाचा विक्री उपक्रम या सर्व अवस्थांमधून ५ वेळा गेलेला आहे. त्याचे तपशील पुढे मांडले आहेत.

एक दिवस दलावर मार्गदर्शकांनी विद्यार्थ्यांना ५० रुपये देऊन त्या ५०रूपयांचे १०० रुपये करून आणण्याचे गटकार्य दिले. कोणत्याप्रकारे असे करता येईल याचा विद्यार्थ्यांना काहीही पूर्वअनुभव नव्हता. दादाला ५० रुपये नफा आणून द्यायचा म्हणून मुलांनी दादाचे ५० रुपये तसेच बाजूला ठेवून स्वतःच्या खिशातून ३० रुपये एकत्र करून लिंबू सरबत बनविले. त्याच्या विक्रीतून मुलांना ३० रुपये मिळाले आणि मुलांनी अतिशय आनंदात दादाला त्याचे ५० रुपये परत आणून दिले. मुलांची चूक लक्षात आणून देताना दादाने त्यांना ५० रुपये नफा नसून शून्य रुपये नफा कसा झाला हे समजावून सांगितले. मुलांना स्वतःची चूक कळली व दादाने त्यांना पुन्हा ५० रुपये दिले. ह्या वेळी मात्र मुलांनी आधीची चूक केली नाही. ८७ रुपयांची एकूण लिंबू सरबत विक्री करून त्यांनी ३७ रुपये नफा कमावला. यापुढे प्रत्येक उपक्रमात विद्यार्थ्यांनी नफ्याची रक्कम ही पुढच्या विक्रीचे भांडवल म्हणून वापरली.

लिंबू सरबत	भांडवल = रू.५० (कर्ज)	नफा = रू.३७ दादांची मदत जास्त
कोल्ड कॉफी	भांडवल = रू.३७	नफा = रू.६७ दादांची मदत नाही
गोळ्या चॉकलेट	भांडवल = रू.१०४	नफा = रू.७५ दादांची मदत नाही
आईस टी	भांडवल = रू.२००	नफा = रू.४६१ दादांची मदत नाही
पेप्सी कोला	भांडवल = रू.६६१	नफा = रू.६२४ कल्पना व साधन व्यक्ती दादा
गणपती पूजा साहित्य संच	भांडवल = रू.१२८५	नफा=रू.१४३१ पहिल्यांदाच विना उत्पादन विक्री

आजपर्यंत एकूण नफा = रू.२६९५

या सर्व गोष्टी करत असताना विद्यार्थ्यांनी अनेक चुका केल्या. त्यांनी केलेल्या नोंदींमधून असे दिसून आले की आईस टी विक्रीच्या वेळी त्यांनी स्ट्रॉचे पाकीट स्थानिक दुकानातून खरेदी केले. ते त्यांना खूप महाग पडले. मग मार्गदर्शकांनी त्यांना घाऊक बाजारात तीच वस्तू निम्म्या किमतीत घेऊन दिली तेव्हा विद्यार्थ्यांना घाऊक बाजाराची माहिती झाली. अशा प्रकारे अनुभवातून आलेल्या शहाणपणाचा वापर पुढच्या वेळी गणपती पूजासाहित्य संचासाठी सुटे सुटे साहित्य खरेदी करताना केला. त्यामुळे यावेळी त्यांना मोठा नफा झाला.

सर्वांत लक्षणीय उपक्रम पेप्सीकोला विक्रीचा झाला. याचे कारण असे की यावेळी मुलांना पेप्सीकोला तयार करून त्यावर प्लास्टिक वेष्टन लावण्याची प्रक्रिया केल्यानंतर ते रेफ्रीजेरेटर मध्ये साठवून ठेवावे लागणार होते. प्रक्रिया आधीच्या पेक्षा क्लिष्ट असल्याने मुलांनी यावेळी कामाची वेगवेगळी खाती काढून ती आपापसात वाटून घेतली. खात्यांमध्ये उपक्रम प्रमुख, आर्थिक हिशोब प्रमुख, साहित्य आणि कोठी प्रमुख, गुणवत्ता प्रमुख, मनुष्यबळ व्यवस्थापन प्रमुख आणि स्वच्छता प्रमुख अशी वाटणी केली होती. प्रत्येकाला आपले आपले काम नीट माहित होते आणि म्हणून सर्वांनाच एकत्र काम करताना मजा वाटली. ह्यातून मुलांचे नेतृत्वगुण वाढण्यास चालना मिळाली तसेच एकत्र काम करण्याची मजा अनुभवता आली. या दोन स्वभावांचा (नेतृत्व आणि सहकारी वृत्ती) समतोल करता येणे ह्याची सुरुवात होणे हा एक अतिशय चांगला परिणाम म्हणता येईल. पेप्सीकोला आणि आईस टी विक्री दरम्यान काही साहित्य गहाळ झाले आणि त्यामुळे मुलांना नुकसान पत्करावे लागले. यातून मुलांना सर्व खात्यांची कामे चोख झाली नाहीत तर व्यवसायात नुकसान होते याचा धडा मिळाला.

गणपती पूजासाहित्य संचांच्या वेळी घाऊक बाजारातून १६ विविध वस्तूंची खरेदी करून त्यातून नवीनच संच बनवण्याचा प्रयोग केला. यावेळी घाऊक बाजाराचे विश्लेषण करून मुख्य मंडईतून खरेदी केली. आकर्षक वेष्टन लावून घरपोच विक्री केली. सर्वाधिक नफा या व्यवसायात झाला. बाजार विश्लेषण आणि आकर्षक वेष्टन यांचा थेट परिणाम व्यवसायावर होतो याचा विद्यार्थ्यांना अनुभव आला. सर्व विक्री उपक्रमांमधून दरवेळी आपण काय शिकलो, काय बरोबर झाले, काय अजून चांगले झाले असते, पुढच्या वेळी काय टाळूया, काय आवर्जून करूया यावर मुलांनी शोध बोध बैठका घेतल्या. आपल्या कामाचे त्रयस्थ नजरेने साधक–बाधक विश्लेषण करण्याची प्रबोधिनीतली पद्धत म्हणजे शोध बोध बैठक . विद्यार्थ्यांनी आपला नफा वाढवण्यासाठी या तंत्राचा प्रभावी वापर करायला सुरुवात केली आहे.उपक्रमाच्या नियोजनाच्या बैठकींमध्ये स्वतःच आपापसात ठरवून विद्यार्थ्यांनी आपापल्या जबाबदाऱ्यांमध्ये उपयुक्त ते बदल करून योग्य व्यक्तीला योग्य खाते मिळेल याची काळजी घेतली.

खाते वाटपातील अत्यंत महत्त्वाची गोष्ट मुलांना यातून समजली असे कळते. उदाहरणार्थ= एकदा जबाबदारी घेतलेल्या एकाने आपले काम २ आठवडे पूर्ण केले नाही व तो न कळविता बैठकीला गैरहजर राहिला. यावर गटाने एकत्र निर्णय घेऊन त्याला जबाबदारीतून बाजूला करून नवीन व्यक्तीकडे ते काम सोपवले. निर्णय घेण्याचे अनेक सोपे-अवघड प्रसंग आले असता मुलांनी एकत्र चर्चा करून गटांनी मिळून निर्णय घेतले व गटातल्या सर्वांनी ते निर्णय मान्य केले.

सहभागी विद्यार्थ्यांच्या मुलाखती घेतल्या असता त्यातून खालील निरीक्षणे समोर आली.

- सर्वाधिक मजा काय करताना आली ?
  - गणपती पूजा साहित्य संच तयार करताना, त्याचे अंतिम वेष्टन करताना
  - अनोळखी व्यक्तींशी बोलून त्यांना आपली वस्तू विकताना
  - स्वतःची उत्पादने (खाद्यपदार्थ) बनवताना
  - एकमेकांसोबत एकत्र काम करताना
- एकामागून एक सलग विक्री उपक्रम करताना काय नवीन शिकलात ?
  - अनोळखी व्यक्तींशी बोलणं सोपं वाटायला लागलं
  - पैसे हाताळण्याची भीती नाहीशी झाली
  - पैसे कमावणे ही सोपी गोष्ट नाही आणि त्यासाठी खूप मेहनत करावी लागते
  - आत्मविश्वास वाढला
  - निर्णय घेण्याची भीती कमी झाली. एकत्र निर्णय घेत असल्याने दडपण आले नाही

विद्यार्थ्यांच्या आधीच्या सवयी आणि स्वभाव यांची तुलना आत्ताच्या स्वभावांशी केल्यास निरंतर विक्री उपक्रमातून मुलांची अभिव्यक्ती (Ability to express) सुधारण्यास मदत झाली आहे. सहभागी सर्व विद्यार्थी एकमेकांचे खूप चांगले सहकारी आणि मित्र बनले आहेत. आत्मविश्वासात वाढ होऊन निर्णय घेण्यातली भीती कमी झालेली आढळून आले आहे. जबाबदारी घेऊन काम करताना आपल्या जबाबदारीचे, उपक्रमाचे नियोजन करावे लागते, नियोजन अतिशय महत्त्वाचे असते ह्याची जाणीव विद्यार्थ्यांना झाली आहे. साहित्य सांभाळणे आणि आर्थिक हिशोब जुळवणे याची साधारण तोंडओळख मुलांना झाली आहे. अनेक उपक्रम होऊनही कंटाळा आलेला नाही म्हणजेच पुढाकार घेऊन काम करण्याची वृत्ती वाढलेली दिसून येते. एका विद्यार्थ्यांमध्ये आधी फारसे व्यक्त न झालेले नेतृत्वगुण या उपक्रमाच्या निमित्ताने व्यक्त झाले.

ज्ञानसंरचनावादाशी संबंधित काही मूलभूत लक्षणे या ९ महिन्यांतील उपक्रमांत पुढीलप्रमाणे दिसून येतात.

१. ज्ञानसंरचनावादात कल्पकतेला व सर्जनशीलतेला वाव असतो. काय विकायचे आहे याची निवड करणे, प्रत्यक्ष उत्पादनाची प्रक्रिया आखणे, विक्री करण्याकरता नवनवीन ठिकाणी जाणे अशा प्रकारे मुलांची कल्पकता या उपक्रमातून दिसून आली.

२. आजूबाजूच्या वातावरणाशी घनिष्ठ संपर्क निर्माण झाला हा मुख्यतः विक्री उपक्रमांवर आधारित उपक्रम असल्यामुळे विविध वयोगटातील विविध प्रकारच्या लोकांशी ग्राहक -विक्रेता या नात्याने मुलांचा जवळून संपर्क आला. कधी मुलांचे खूप कौतुक झाले तर कधी चेष्टेच्या स्वरूपात हेटाळणीही झाली. आजूबाजूच्या परिस्थितीतील संश्लिष्टतेचा परिचय मुलांना यातून होत गेला.

३. निर्णयप्रक्रिया अधिकाधिक प्रमाणात मुलांच्या हातात जात राहिली. पहिल्या काही बैठकांमध्ये मार्गदर्शकांची भूमिका ही सहेतुक प्रश्न विचारण्याची होती. हळूहळू या प्रश्नांचे प्रमाण कमी होत गेले. काही वेळा साधनव्यक्ती उपलब्ध करून देणे एवढ्यापुरतीच मार्गदर्शकांची भूमिका राहिली. पैसे सांभाळणे, जबाबदाऱ्यांचे वाटप हे अधिकाधिक प्रमाणात मुलांनी स्वतःकडे ओढून घेतले.

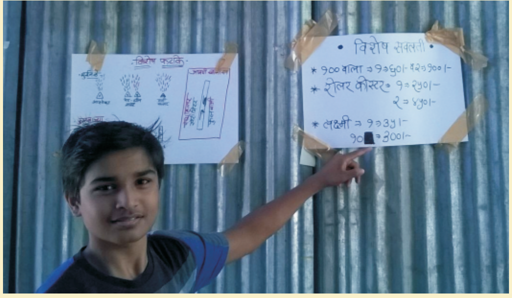
४. कोणत्या ज्ञानाची निर्मिती व क्षमतांचा विकास यातून झाला? घाऊक बाजाराचा परिचय, योग्य प्रकारे आपल्या उपक्रमाचे नियोजन करणे, चांगले निर्णय घेण्याची क्षमता अंगी बाणवणे, गटामध्ये सहकारीवृत्तीने वागणे या गोष्टी उपक्रमातून झाल्या.

५. या गोष्टी शिकत राहण्याची प्रेरणा कशी निर्माण होत गेली? कोणतीही गोष्ट सातत्याने चालू राहण्यासाठी असलेली प्रेरणा वाढवणे वा नवीन प्रेरणा देणे या दोन्ही प्रक्रियांचा वापर करावा लागतो. व्यवसायाच्या भविष्याबद्दलचे कल्पनास्फोट व टाटांसारख्या उद्योजकांची उदाहरणे यातून प्रेरणाजागरण करण्याचे काम मार्गदर्शक सातत्याने करत राहिले.

श्री.नचिकेत नित्सुरे, श्री.आकाश चौकसे

(ज्ञान प्रबोधिनीद्वारा आयोजित शिक्षण परिषदेत सादर केलेला निबंध)

विक्री– कौशल्य



सध्याच्या 'शिक्षणपद्धती' वर सर्वत्र जोरदार टीका होत आहे. प्रचलित शिक्षणपद्धती व्यवहारापासून कशी 'दूर' आहे हे सर्वांच्याच लक्षात आले आहे. मात्र यामध्ये सुधारणा होण्यासाठी के लेले प्रयत्न अत्यल्प आहेत. शालेय शिक्षणाबरोबरच व्यावहारिक शिक्षण कसे देता येईल याचा विचार करीत असताना विद्यार्थ्यांना 'विक्री - कौशल्य' शिकविण्याचा उपक्रम सुचला. बेरोजगारीचे संकट उभे असताना शिक्षण म्हणून ह्या प्रकारचा छोटासा उपक्रमदेखील उपयुक्त ठरेल असे वाटते.

लौकिक अथवा औपचारिक शिक्षण संपले किंवा काही कारणाने शिक्षण अर्धवट सोडावे लागले की पावले आपोआपच 'नोकरी' च्या दिशेने वळतात. याला कारण म्हणजे प्रचलित शिक्षण पद्धतीद्वारा 'स्वयंरोजगारा' साठी आवश्यक गुणांचा विकास अतिशय कमी प्रमाणात होतो व अजून तरी भारतामध्ये 'स्वयंरोजगारा' ची प्रेरणा ही काही विशिष्ट समाजगटांमध्येच दिसते. अशा समाजगटांमध्ये स्वतंत्र उद्योगधंदा करण्यासाठी आवश्यक गुणांचा विकास कुटुंबामध्येच परंपरागत पद्धतीने होतो. त्यामुळे 'उद्योजकते'ची प्रेरणा शालेय वयोगटात निर्माण करता येईल का? असे वाटले. किमान 'विक्री' करण्याचा अनुभव तरी विद्यार्थ्यांना देता येईल असे नक्की वाटले. त्यातूनच विद्यार्थ्यांना व्यवहारात चालणाऱ्या व्यापाराचे व त्यातील विविध घटकांचे ज्ञान होईल असा प्रयत्न करण्याचे ठरवले.

यासाठी 'क्रांतीवीर फडके विद्यालय' , रावडी या शाळेतील इ.९ वी चा वर्ग निवडला. या वर्गातील ७० जणांपैकी २५ विद्यार्थी व ५ विद्यार्थिनी स्वयंप्रेरणेने या उपक्रमात सहभागी झाले. प्रत्यक्ष विक्री करणाच्या अनुभवातूनच त्यातील कौशल्यांची ओळख होणार होती व पुन्हा पुन्हा अनुभव घेऊन व अनुभवांवर चर्चा करून त्या कौशल्याचा सराव होणार होता म्हणून आम्ही गावच्या जत्रेमध्ये खेळण्यांची विक्री करायचे ठरविले. उपक्रमात सहभागी झालेल्या ३० विद्यार्थ्यांपैकी एखाद् दुसरा विद्यार्थी सोडला (ज्यांच्या पालकांचे स्वतःचे दुकान होते) तर अन्य कुणीही यापूर्वी विक्री करण्याचा अनुभव घेतलेला नव्हता.विद्यार्थ्यांनी यापूर्वी कधीच अशा प्रकारचा अनुभव घेतलेला नसल्याने अनेक अडचणी समोर होत्या. उदा. विद्यार्थ्यांना वर्गातील मित्र सोडल्यास अनोळखी व्यक्तींशी बोलण्याची देखील सवय नव्हती. मग आपल्यापेक्षा वयाने मोठ्या व्यक्तीला आपल्याकडील 'वस्तू' कशी चांगली आहे व कशी योग्य किंमतीला आहे हे पटवून देता येणे जरा अवघडच होते. विशेषतः विद्यार्थिनींच्या बाबतीत हा प्रश्न अधिक होता. या शिवाय हिशेब कसे ठेवायचे, विक्रीच्या नोंदी कशा ठेवायच्या, जमलेले पैसे व वस्तू कशा सांभाळायच्या या सर्वच गोष्टी शिकविणे आवश्यक होते.विद्यार्थ्यांना प्रत्यक्ष खरी लढाई खेळायला लावण्याआधी 'लुटुपुटूची लढाई' खेळायला लावण्याचे ठरविले व म्हणून एक नाटक वर्गातच घडवून आणले. विद्यार्थ्यांपैकी तीन जणांना विक्रेते व तीन जणांना ग्राहक व्हायला सांगितले. ग्राहकांच्या गटाला पेन स्वस्तात स्वस्त विकत घ्यायचे तर विक्रेत्या गटाला ते पेन सात रुपयांच्या पेक्षा कमी किंमतीत विकायचे नाही व जास्तीत जास्त नफा मिळवायचा असे सांगितले. अगदी सुरवातीपासूनच दोन्ही गटांची घासाघीस व वादावादी सुरू झाली व थोड्याच वेळात वर्गाचे 'दुकानात रूपांतर झाले. प्रत्यक्षात घडणाऱ्या अनेक गोष्टी तेथे घडू लागल्या. ग्राहक गटाची मजल विक्रेता गट बनावट माल कसा विकतोय, शेजारच्याच दुकानात तोच माल स्वस्तात कसा आहे हे पटवून देण्यापासून ते उधारी मागून, पैसे बुडविण्यापर्यंत गेली, तर विक्रेत्या गटाने सुरवातीलाच किंमती वाढवून नंतर कमी करून त्या 'योग्य' किंमतीला विकण्याचे कौशल्य दाखवून ग्राहकाला कमी किंमतीत खरेदी केल्याचे समाधान मिळवून दिले. मात्र दुसऱ्या एका प्रसंगात वाद वाढता वाढता हमरीतुमरी व वैयक्तिक हेव्या–दाव्यांवर येऊन मारामारी होण्याची शक्यता निर्माण झाली तेव्हा मात्र मध्यस्थी करून वाद, चिडचिड, भांडणे केल्याने आलेले गिऱ्हाईक कसे घालवून बसू हे समजावून सांगावे लागले. या शिवाय संवादकौशल्य, गिऱ्हाइकाचा खिसा किती गरम आहे हे बघून योग्य वस्तू कशा दाखवाव्यात, आपल्याबद्दल विश्वास कसा निर्माण करावा इ.गोष्टी मला स्वतःलाच विक्रेता म्हणून उभे राहून करुन दाखवाव्या लागल्या. एक गणित शिकवणारा शिक्षक दुकानदारी करून दाखवतोय याचे हसू मुलांना लपविता आले नाही. त्यानंतर हिशोब व नोंदी कशा ठेवायच्या याची माहिती विद्यार्थ्यांना दिली.प्रत्यक्ष विक्रीच्या दिवशी विद्यार्थ्यांचे गट करून त्यांना वेळा ठरवून दिल्या. स्टॉल प्रमुख व हिशोब प्रमुखास मात्र पूर्ण वेळ स्टॉलवर उपस्थित राहण्यास सांगितले. स्टॉलच्या जागेची निवड, परिसराची स्वच्छता, स्टॉलची उभारणी व सजावट विद्यार्थ्यांनी उत्स्फूर्तपणे केली. स्टॉलची उभारणी एका लोखंडी खाटेला चार बांबू बांधून केली. लागणारे साहित्य विद्यार्थ्यांच्या घरातूनच तात्पुरते घेतले होते.एक दोन ओळखीच्या ग्राहकांनी खरेदी केल्यानंतर मुलांची भीड चेपली व विद्यार्थ्यांचा आत्मविश्वास दुणावला. अनेक विद्यार्थी आता आपण खरोखरीचे विक्रेते आहोत या थाटात वावरत होते.

एक दोन विद्यार्थी आसपासच्या स्टॉलवर हिंडून 'मार्केट सर्व्हे' करून आले व आपल्या स्टॉलवरच्या वस्तू गुणवत्तेने चांगल्या व किंमतीने स्वस्त असल्याचे लक्षात आले. यानंतर स्टॉल धडाक्यात सुरू झाला.अधिकाधिक नफा मिळविण्यासाठी स्टॉल जास्त वेळ चालविला पाहिजे हे लक्षात आल्यानंतर त्यातीलच दोन जणांनी धावपळ करून विजेचे कनेक्शन मिळविले व दिवाही लावला. जत्रेच्या पहिल्या दिवशी सुमारे ५४५ रुपयांची विक्री झाली. देवदर्शनाला येणाऱ्यांची संख्या केव्हा जास्त असते हे हेरून विद्यार्थ्यांनी दुसऱ्या दिवशी त्या वेळात जास्त जागरूक राहण्याचे ठरविले. विक्रीकेंद्राच्या शेवटी जेव्हा हिशोब केला तेव्हा २६०० रुपयांची विक्री झाल्याचे लक्षात आले. आणि आश्चर्य म्हणजे विद्यार्थ्यांनी ठेवलेला हिशोब अतिशय चोख होता. किंबहुना काही वस्तू अपेक्षेपेक्षा जास्त किंमतीने गेल्याने नफा थोडा अधिकच होता.

कुठलाही उपक्रम झाला म्हणजे संपले असे नाही. त्यानंतर विद्यार्थ्यांनी घेतलेले अनुभव पुन्हा एकदा गोळा करण्याची आवश्यकता असते. तरच ते दीर्घकाळपर्यंत लक्षात राहतात. म्हणून काही कालावधी गेल्यानंतर मी एक बैठक घेतली. त्यात अनुभवांच्या उजळणीबरोबरच निव्वळ नफा किती झाला व तो कसा काढला ते समजावून सांगितले. खर्चामध्ये अगदी छोट्या छोट्या गोष्टी जसे वाहतूक खर्च, तूटफूट, प्रचारखर्चही धरायच्या असतात याची जाणीव करून दिली. खेळण्यांची निवड करताना कोणते निकष लावले तेही सांगितले. किंमत, आकर्षकता, आवश्यकता, कोणत्या वयोगटाला उपयुक्त, टिकाऊपणा इत्यादी. कोणत्या खेळण्याची सर्वांत जास्त विक्री झाली हे शोधायला सांगितले. त्यावरून वस्तूची निवड कशी करायची हे विद्यार्थ्यांच्या लक्षात आले. या विक्रीकेंद्रासाठी केलेली गुंतवणूक रक्कम ही संस्थेकडून अनामत म्हणून घेतली होती ती व्याजासकट परत करायचे ठरविले. उपक्रमाच्या वेळी झालेल्या चुका कशा टाळता आल्या असत्या (कामातील चालढकल, गिऱ्हाइकांशी चुकीच्या पद्धतीने संभाषण, मालाची चोरी इ.) व पुढील वर्षी कोणत्या सुधारणा करूया (अधिक चांगल्या जागेची निवड, घरोघरी प्रचार, स्टॉलची आकर्षक मांडणी) यावर चर्चा घेतली. विक्री कौशल्याच्या या उपक्रमात इतरही अनेक गोष्टी विद्यार्थी शिकले. गटामध्ये काम करण्यास व एखादा उपक्रम यशस्वी करण्यासाठी प्रत्येकाने आपले योगदान द्यायचे असते ही गोष्ट विशेषत्वाने शिकले. विक्री केंद्रासाठी कुणी खाट आणली होती तर कुणी बांबू तर कुणी दिवा, वायर इ. साहित्य. कुणी पूर्ण वेळ विक्रीस उभे होते तर कुणी मार्केट सर्व्हे केला होता. नफ्याचा वापर कसा करायचा ते विद्यार्थ्यांनीच बैठकीत ठरवले. काही शिक्षक वा पालकांना या उपक्रमाची आवश्यकता पटली तर काहींना हे नसते खूळ वाटले. काहींनी या शिक्षकाचा मुलांना वापरून पैसे कमविण्याचा हेतू दिसतोय असा संशयही व्यक्त केला. मी मात्र या सर्वांकडे दुर्लक्ष करून सुमारे आठवडाभर काम करीत होतो. सरतेशेवटी पुढील वर्षी जत्रेमध्ये दोन विद्यार्थ्यांनी आपणही स्वतंत्र स्टॉल लावण्याचे ठरविले आहे असे सांगितले तेव्हा उपक्रम यशस्वी झाल्याची पावतीच मिळाली.

<u>ओघ तक्ता</u>

उपक्रमाची आखणी, कागदावरचे नियोजन

*

विद्यार्थ्यांपुढे उपक्रमाची माहिती, प्रेरणा जागरण

*

विद्यार्थ्यांची निवड
(स्वयंस्फूर्तीने सहभागी/शिक्षकाद्वारे निवड)

*

प्रशिक्षण
(संभाषण, हिशोब, नोंदी इ.)

*

(खेळण्यांची निवड, खरेदी, गट पाडणे, कामाची पूर्वतयारी व वाटप)

*

स्टॉलची उभारणी व प्रत्यक्ष विक्री

*

उपक्रमोत्तर बैठक
(शोधबोध, मूल्यमापन, अनुभवकथन इ.)

वाच. मिलिंद नाईक
ज्ञान प्रबोधिनी प्रशाला
५१०, सदाशिव पेठ, पुणे ४११०३०

My experience of entrepreneurship development at Navnagar Vidyalaya, Nigadi.

Jnana Prabodhini is a well known educational institute, where many experiments have been done in the last 50-55 years. To enhance entrepreneurship skills in youth and women from rural and urban areas; we have designed many projects and activities. Here I'm going to focus on those projects which have been done in secondary high schools in urban area. I'm an ex student of Jnana Prabodhini, Nigdi School; I have collected so many learning experiences which have great contribution in my personality. There were four houses in our school and I was in the blue house, still I'm proud of my house. There was a big competition in those houses. I remember, when I was in 5th standard I have done 500rs. Rakhi sale. But, truly speaking almost all sale was done in my family members and relatives. They purchased rakhis just because of affection towards me. I really don't know if I used my communication skills or not! But the next year there was one workshop on marketing skills and they asked us to sell rakhis to unknown people. They asked us to set some targets. It was very difficult to convince an unknown people; actually the most difficult part was to stand in front of unknown person for the very 1st time! Slowly I started listing known people then I fixed some locations where I can go easily. Then every year I used to go to sale my rakhis to at least 10 new people. so every year there was an addition of 10 new customers to my list. I think in school days only I realized that I have good communication skills and convincing power. May be I couldn't phrase this realization in those days. But I remember I started my selling in public places like in locals or on bus stops. I had got good confidence in those days. I had done 1800rs Rakhi sale in my 8th standard. My class teacher gave me a new challenge. She asked me to sale rakhis in each and every family in my list and also to those 10 new customers without fail. This was really very interesting for me. I would like to share my one experience here. After 4/5 unknown customers I knocked a door and a lady almost 70 years old came to welcome me! She was all alone so there was no need to buy rakhis. Now it was a challenge to convince that lady, I tried my best. I asked her to buy at least one small 1rupee gonda Rakhi for Lord shrikrishna, but she was not happy with my idea. "he took away my family from me" she shouted on me! "aajjibai, me yeu ka tumchyakadun Rakhi bandhun ghyayla?" I said, " I ll come on rakshabandhan day, I would like to be your brother." That lady bought the 120rs Rakhi for me which was the highest in cost range. In 9th standard, I have completed my challenge and also I had a record break Rakhi sale of rs.2500.

What kind of skills I have practiced in school days is very important. Those were life skills which we need actually in every field of life. Problem Solving, creativity, communication and team work. Today also we are trying to enhance these skills through various activities at Navanagar Vidyalaya,Nigadi. . We should teach these skills. I think entrepreneurship is larger goal. These are basic skills and schools should plan to give exposure to inculcate these skills.

I would like to share one more my experience with you. One more sale activity was there in my schools days and that was crackers sale. As I told you I made record break Rakhi sale; my blue house was at the top level in Rakhi sale. So all other friends and my house leader had some more expectations from me in crackers selling also.

One of my opponents challenged me to break his record of rs.10000/- in crackers selling. I started thinking and it was really a big challenge for me. Every day I started roaming on my bicycle in different locations to get the orders. One day I collected all the order forms and decided to go for home delivery.

When my teacher saw there forms he got shocked. I remember, that material was so big in volume, we needed to hire a small tempo rickshaw. I was busy whole day in home delivery. At the end of the day I got to know that I have broken the record of rs.10000/- but still my blue house needed more rs.5000/- to be at the top. Then I took some risk; I took carbon paper and I made 100 pamphlets of 'Aditya Fataka Stall'! and distributed in the local area. I had mentioned my address, landline number and one more sentence 'crackers available till the date of laxmipoojan!' And at the other end, my mother was fed up with me and my school. Because on the occasion of laxmipoojan my home was surrounded with so many unknown people, smell of crackers and plastic bags! Next day I went to school with the heavy bag of money. Curiosity was at its peak. We started counting and totaling…I was amazed to see the total. I have made another record break sale of rs.28000/-.

Again when I analyze this experience I found that I have collected another set of skills and qualities which is the foundation for entrepreneurship. Confidence, target oriented work, convincing power, tapping customers, handling money and book keeping, handling material etc. One can add some more points to this list.

Likewise our school have designed learning experiences and exposures to enhance entrepreneurship skills. Last Few years ago, there was a discussion on crackers sale. From the environment point of view, we thought of finding another option for crackers sale. At Bal Vikas Mandir, Solapur, they are trying to build up new small scale seasonal industry of DIWALI FARAL(Diwali Sweets). There we ask students to generate capital for Diwali faral sale. Students use to get money from their parents and return with interest. Here, they try to teach them concepts of investment, capital, interest etc. also they have quality control department there. They will have to produce same quality faral at every slot.

In our Nigdi school we have another sale activity. Pimpri chinchwad is an industrial area. In industry they need diwali gifts for workers, suppliers and customers. One of our an ex students located this need and he came with an idea of selling "Healthy (*paushtik*) Diwali gifts" ! We get raw material of dry fruits from different markets and packed them as a gift. 9^{th} standard students are involved in survey for raw material and getting raw material, costing, book keeping and to some extend in marketing etc. our 8^{th} standard students are mostly involved in measuring and packing . Here we try to teach our students some concepts like raw material, costing, overheads, gross profit, taxes like vat, PAN number, TIN TAN number etc.

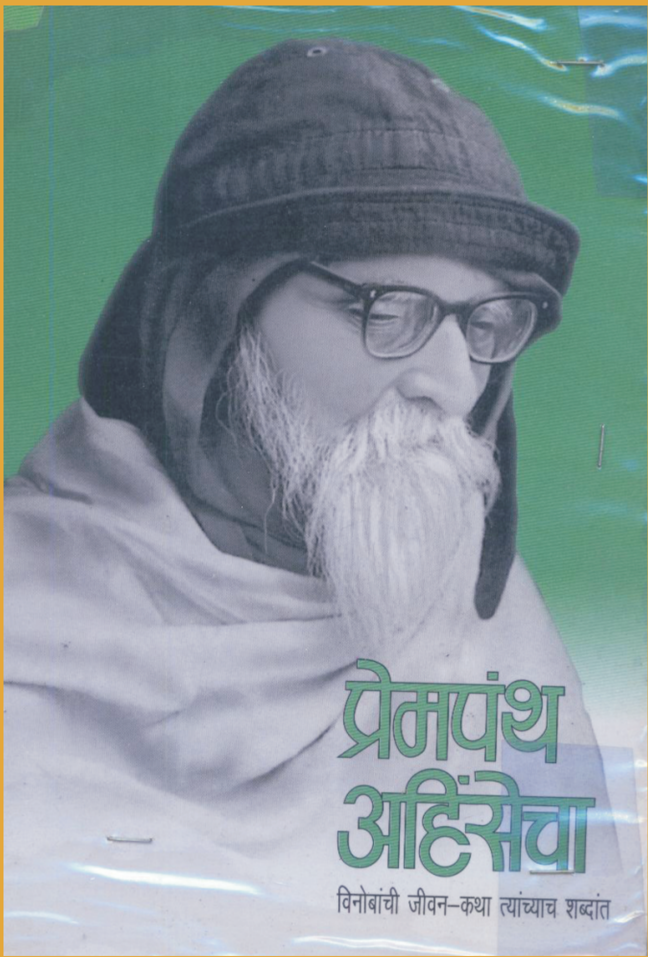
Teachers and ex students keep observations of students, individually they have detailed discussions with some of the students. One more point I would like to mention here which is the most important part of this process. We have "shodh bodh baithak" i.e. a concluding meeting in small groups after every event. There is the place where all of us share our experiences, ideas, appreciation of work etc.

With these activities, some of the students who are more interested and really going to have a Career as an entrepreneur, they try to have interactions with local entrepreneurs. They try to make projects on famous entrepreneurs.

We run all these activities with the help of students, parents, teachers and an ex students together. All of them work together with passion and tremendous involvement. All of us really enjoy these events and learning experiences.

Shri Aditya Shinde
Acharya - Gurukul
Navanagar Vidyala
Nigadi, Pune.

पुस्तक परिचय

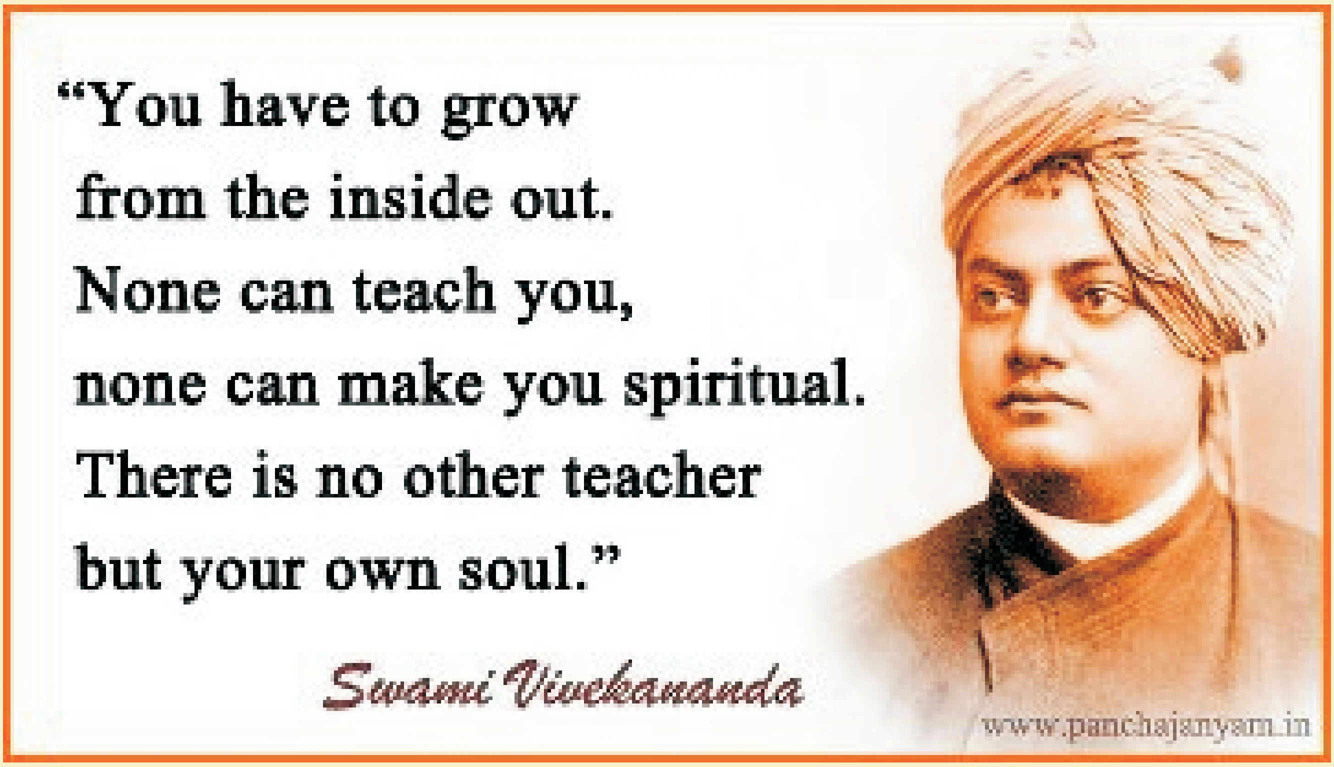


तो आनंदाचा ठेवा, आनंदसमुद्र,आज मला परिपूर्ण वश झाला आहे, म्हणून मी त्याच्याकडे जाण्याऐवजी तोच माझ्याकडे येऊन मला हाक मारीत आहे.

आज मला खरोखर दिवाळी आहे. प्रेमाची केवढी नवलाई, की संसाराचा रंग ज्याला कधीच लागला नाही आणि संसाराच्या गावाबाहेरच ज्याचा संचार, तो आज माझ्या घरी आला आहे. घरी येऊन सारे घर त्याने व्यापले आहे, आणि तरीही जागा अपुरी पडून शेवटी माझे हृदय त्याने अंतर्बाह्य भरुन टाकलेआहे.

– विनोबा
'ज्ञानदेव – चिंतनिका' मधून

परंधाम प्रकाशन, पवनार
विनोबांची जीवन- कथा त्यांच्याच शब्दांत



Everyone is a winner!

www.competeprabodhiniway.com

An initiative by Jnana Prabodhini and Techlead Software Engineering Pvt Ltd

Online Mock Tests Series

Package for MAHA-TET
(Maharashtra State Teachers Eligibility Test)

CPW aims to provide you sample question papers for TET examination through this online mock series. It provides you practical approach to check your preparation for TET examination. TET Mock tests included in this package are as per the latest pattern. Our expert faculty has taken immense efforts to provide you the best series for TET examination.

Jnana Prabodhini's ERC department has been conducting several workshops for TET. Now, CPW (ERC) has come up with these unique mock tests for TET.

Package Contents

Number of Full Length Mocks: 3

- ☆ Paper I - 3
- ☆ Paper II - 3

FEEDBACK for IMPROVEMENT

Ready made Performance Analysis

Topic wise, Time wise, Round wise, Risk wise and Difficulty level wise !

Availability & Registration:

- ☆ Mock examination package will be activated as soon as you make payment. Username & Password will be sent to your registered e –mail address.
  Package will remain active till the date of examination.
- ☆ You will also receive valuable suggestions from experts via emails

Compete Prabodhini Way

Jnana Prabodhini Educational Resource Center
'Vinayak Bhavan', 514 Sadashiv Peth, Pune, Maharashtra, India, 411030.
Phone : 020-24207193/94 Mobile : 8888811661
Email : info@competeprabodhiniway.com
Connect Us: www.facebook.com/CompetePrabodhiniWay

Website Links for Class 8: Science

7. The Structure of a cell and micro organisms
www.youtube.com/watch?v=MfopLilIOeA
www.youtube.com/watch?v=6qKMJZaJXkc
www.youtube.com/watch?v=g4L_QO4WKtM

8. Diseases
www.youtube.com/watch?v=3phZfvOFcHE
www.youtube.com/watch?v=Z4pguf62Rzg

9. Reflection of light
www.youtube.com/watch?v=ixUESSHNNP0
www.youtube.com/watch?v=81u7MGF7ev4
www.youtube.com/watch?v=2P3nKJHO2j0
www.youtube.com/watch?v=hBQ8fh_Fp04

10. Sources of energy
www.youtube.com/watch?v=V2BU1HYBnLg
www.youtube.com/watch?v=xoot_8xJOXA
www.youtube.com/watch?v=14_wgyqptOY
www.youtube.com/watch?v=1A5q-1y6JkE

11. Electric Current
www.youtube.com/watch?v=tuzYXfeK1fI
www.youtube.com/watch?v=XiHVe8U5PhU
www.youtube.com/watch?v=B5_t45V8z1A

12. Properties of substances
www.youtube.com/watch?v=p2MsdFXbTIM
www.youtube.com/watch?v=C4pQQQNwy30
www.youtube.com/watch?v=oF0lN0jZYx0

13. metal and non-metals
www.youtube.com/watch?v=rl0IciM3db0
www.youtube.com/watch?v=C8WSh2nD0M8
www.youtube.com/watch?v=hszrbXQKR-8

॥ राष्ट्रदेवा: भवेम ॥

ज्ञान प्रबोधिनी शैक्षणिक साधन केंद्र

पत्ता : 'विनायक भवन', ५१४ सदाशिव पेठ, पुणे ४११०३०.
✆ २४२०७१९३, २४२०७१९४
E-mail: erc@jnanaprabodhini.org
Visit us at: www.erc-pune.org