SCERT

स्वाध्यायान्मा प्रमदः

दिल्ली सरकार

कक्षा 11

New Era of Entrepreneurial Ecosystem & Vision

उद्यमिता परिवेश एवं दृष्टिकोण का नवीन युग (NEEEV)

शिक्षक निर्देशिका 2026-27

राज्य शैक्षिक अनुसंधान एवं प्रशिक्षण परिषद, दिल्ली

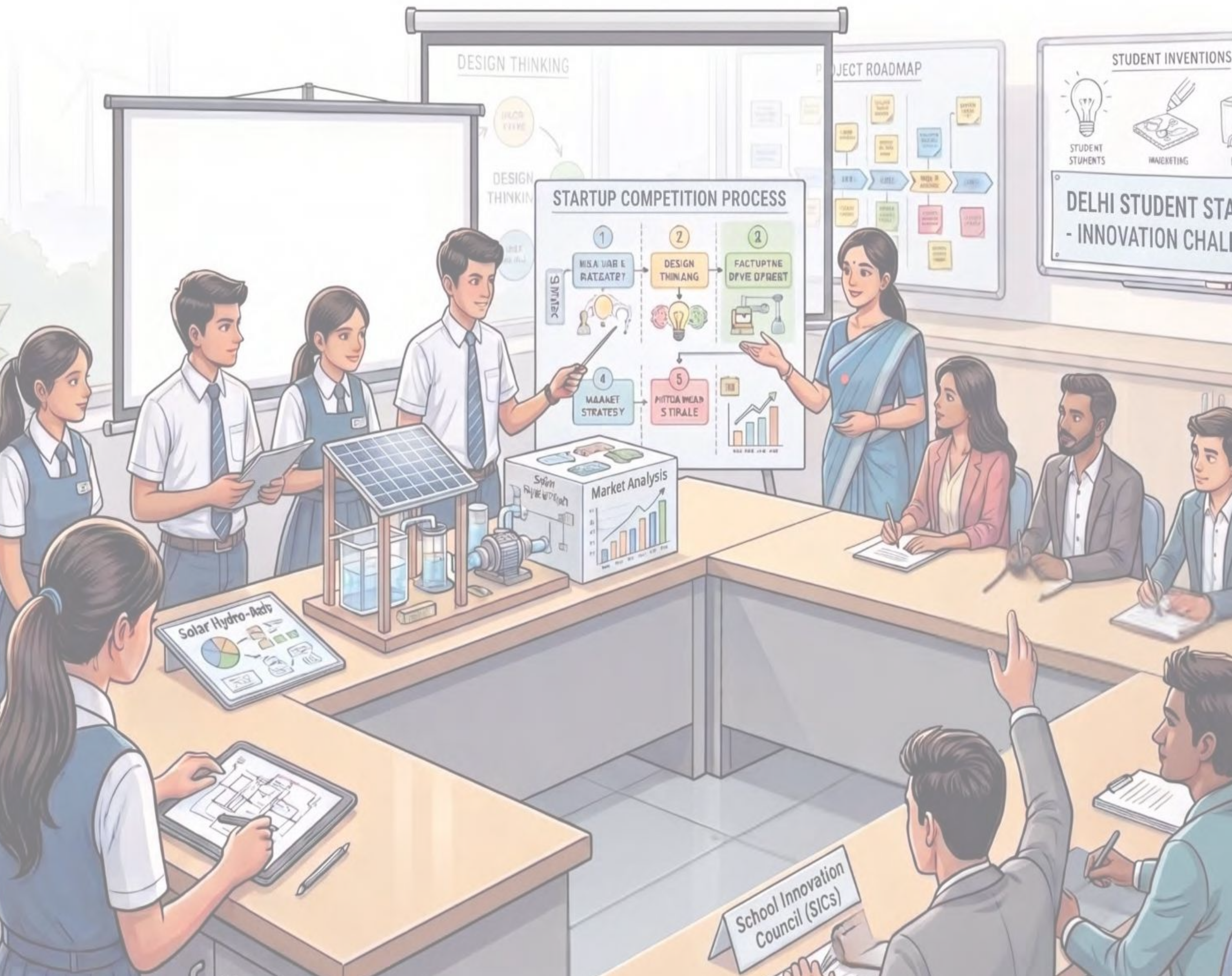
उद्यमिता परिवेश एवं दृष्टिकोण का नवीन युग

(NEEEV)

सोच से सृजन तक - उद्यमिता की उड़ान

शिक्षक निर्देशिका 2026-27

कक्षा 11



राज्य शैक्षिक अनुसंधान एवं प्रशिक्षण परिषद, दिल्ली

उद्यमिता परिवेश एवं दृष्टिकोण का नवीन युग (NEEEV) शिक्षक निर्देशिका कक्षा 11
February, 2026
Copies : 3640

Published by:

State Council of Educational Research and Training (SCERT)

ISBN No.: 978-93-6291-268-8

© 2026 SCERT. All rights reserved.

First Edition: 2026

No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means—electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise—without prior written permission from the publisher.

This publication has been designed as part of SCERT's mission to provide high-quality, innovative educational resources that empower teachers and students across the state. It aims to foster 21st-century skills, including creativity, critical thinking, problem-solving, and real-world application of knowledge.

The content is intended solely for academic purposes and is not for commercial sale or distribution.

Printed at : M/s Chandu Press, D-97, Shakarpur, Delhi- 110092.

सत्यमेव जयते

रेखा गुप्ता

मुख्यमंत्री, दिल्ली

संदेश

हमारे माननीय प्रधानमंत्री श्री नरेंद्र मोदी जी ने भारत के युवाओं को न केवल आकांक्षी पेशेवरों के रूप में नहीं बल्कि उद्यम सृजन करने वाले नवप्रवर्तकों के रूप में देखा है। स्टार्टअप इंडिया तथा अटल नवाचार मिशन (AIM) जैसी पहल ने उनकी इस दूरदर्शी सोच को साकार रूप दिया है और देश में नवाचार एवं उद्यमिता की संस्कृति को सुदृढ़ किया है। ये परिवर्तनकारी कदम प्रत्येक युवा मस्तिष्क की सृजनात्मक क्षमता को उजागर करने की दिशा में महत्त्वपूर्ण हैं।

राष्ट्रीय शिक्षा नीति (NEP) 2020 इस दूरदृष्टि को आगे बढ़ाते हुए कौशल-आधारित तथा अनुभवात्मक अधिगम पर विशेष बल देती है, जो शिक्षार्थियों को गतिशील विश्व में सफलता हेतु सक्षम बनाता है। इसी क्रम में 'उद्यमिता परिवेश एवं दृष्टिकोण का नवीन युग (NEEEV)' योजना इन परिवर्तनकारी प्रयासों को समर्थन प्रदान करती है। इसका उद्देश्य हमारे कक्षाओं के भीतर ही उद्यमी चिंतन के बीज बोना है।

यह निर्देशिका हमारे उस सतत प्रयास की आधारशिला है, जिसके माध्यम से हम शिक्षण स्थलों को नवाचार के केंद्रों में परिवर्तित करना चाहते हैं। ऐसे केंद्र जहाँ शिक्षार्थियों को विचार उत्पन्न करने, अन्वेषण करने तथा पहल करने के लिए प्रोत्साहित किया जाए।

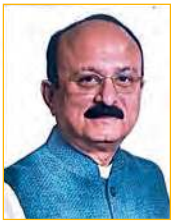
इस निर्देशिका का प्रकाशन भविष्य के लिए तत्पर, आत्मनिर्भर, सृजनशील एवं समाज तथा अर्थव्यवस्था में सार्थक योगदान देने में सक्षम पीढ़ी के निर्माण के प्रति हमारी सामूहिक प्रतिबद्धता का प्रमाण है।

मैं इस निर्देशिका के विकास में योगदान देने वाले सभी शिक्षकों, पाठ्यक्रम विशेषज्ञों एवं सहयोगियों के प्रति अपनी हार्दिक सराहना व्यक्त करती हूँ। यह निर्देशिका एक प्रेरणा-दीप के रूप में कार्य करे और हमारे राज्य सहित देशभर के विद्यालयों को उद्यमिता की भावना को अपनाने तथा प्रत्येक शिक्षार्थी में सृजन, नवाचार और नेतृत्व का साहस जागृत करने हेतु प्रेरित करे।

Rekha Gupta

(रेखा गुप्ता)

National Capital Territory of Delhi, Delhi Secretariat, I.P. Estate, New Delhi-110002
Phone No. 011-23392006, 011-23392020, 011-23392030 || Email- cmdelhi@nic.in



आशीष सूद

गृह, ऊर्जा, शहरी विकास, शिक्षा, उच्च शिक्षा, प्रशिक्षण एवं तकनीकी शिक्षा मंत्री
राष्ट्रीय राजधानी क्षेत्र, दिल्ली सरकार

संदेश

प्रिय शिक्षार्थियों एवं शिक्षकों,

हमारा देश एक नए दौर के प्रवेश द्वार पर खड़ा है, जहाँ नवाचार, आत्मनिर्भरता और उद्यमिता हमारे भविष्य की दिशा निर्धारित करेंगे। इसी दृष्टिकोण को ध्यान में रखते हुए 'उद्यमिता परिवेश एवं दृष्टिकोण का नवीन युग (NEEEV)' पाठ्यक्रम को विकसित किया गया है।

NEEEV केवल एक पाठ्यक्रम नहीं है, यह सोचने और कार्य करने की एक नई पद्धति है। यह हमें सिखाता है कि प्रत्येक विचार, चाहे वह कितना भी छोटा क्यों न हो यदि उसे परिश्रम और समर्पण के साथ आगे बढ़ाया जाए तो वह समाज में व्यापक परिवर्तन ला सकता है।

इस योजना के माध्यम से शिक्षार्थी समस्याओं को अवसरों में बदलना, विचारों को साकार रूप देने वाले समूह बनाना सीखेंगे तथा यह समझेंगे कि असफलता भी विकास की एक आवश्यक प्रक्रिया है। यह उन्हें आत्मविश्वासी, सृजनशील और उत्तरदायी नागरिक बनने के लिए प्रेरित करेगा।

हमारे शिक्षक इस यात्रा के वास्तविक मार्गदर्शक हैं। वे केवल ज्ञान प्रदान नहीं करते अपितु शिक्षार्थियों में आत्मविश्वास और संकल्प भी जागृत करते हैं। मुझे विश्वास है कि NEEEV दिल्ली के प्रत्येक विद्यालय में नवाचार और उद्यमिता की नई ऊर्जा का संचार करेगा।

आइए, हम सब मिलकर यह सुनिश्चित करें कि प्रत्येक बच्चा केवल रोजगार खोजने वाला नहीं बल्कि अवसरों का सृजनकर्ता बने, जो अपने सपनों के साथ-साथ राष्ट्र को भी नई ऊंचाइयों तक ले जाए।

(आशीष सूद)

A-Wing, 7th Level, Delhi Secretariat, I.P. Estate, New Delhi-110002
Tel. No.:23392116, 23392117 Email : min-hep@delhi.gov.in

पांडुरंग के. पोले, भा.प्र.से
सचिव (शिक्षा)
PANDURANG K. POLE, IAS
SECRETARY (Education)

सत्यमेव जयते

राष्ट्रीय राजधानी क्षेत्र, दिल्ली सरकार
पुराना सचिवालय, दिल्ली–110054
दूरभाष: 011–23890187, 23890119
Government of National Capital Territory of Delhi
Old Secretariat, Delhi-110054
Phone: 23890187, 23890119
E-mail : sccyedu@nic.in

संदेश

आज के तीव्र परिवर्तनशील विश्व में शिक्षा केवल ज्ञान के संप्रेषण तक सीमित नहीं रह सकती। शिक्षा को अब केवल ज्ञान प्रदान करने से आगे बढ़कर बच्चों को नेतृत्व करने, वास्तविक समस्याओं का समाधान करने और निरंतर विकसित होती दुनिया के अनुरूप स्वयं को ढालने में सक्षम बनाना होगा। वैश्विक अर्थव्यवस्था और आजीविका परिदृश्य में व्यापक परिवर्तन के इस दौर में हमारे विद्यालयों में उद्यमी मानसिकता का विकास पहले से अधिक आवश्यक हो गया है।

'उद्यमिता परिवेश एवं दृष्टिकोण का नवीन युग (NEEEV)' योजना इसी दिशा में एक साहसिक एवं दूरदर्शी पहल है। इसका उद्देश्य विद्यालय स्तर से ही शिक्षार्थियों में आलोचनात्मक चिंतन, सृजनात्मकता, नेतृत्व क्षमता तथा लचीलापन विकसित करना है। हमारे विद्यालय ही राज्य की भावी कार्य शक्ति और नवाचार क्षमता की आधारशिला हैं।

यह निर्देशिका ऐसे शैक्षिक परिवेश के निर्माण के लिए तैयार की गई है, जहाँ शिक्षार्थी स्वतंत्र रूप से सोच सकें, नैतिक रूप से कार्य कर सकें तथा स्थानीय और वैश्विक चुनौतियों का आत्मविश्वास के साथ सामना कर सकें। यह हमारे शिक्षकों को उचित दृष्टिकोण और मार्गदर्शन के साथ इन उद्देश्यों की प्राप्ति में सहयोग प्रदान करेगी। आने वाले वर्षों में हम ऐसे अधिक से अधिक विद्यालयों की कल्पना करते हैं जो शिक्षार्थियों को विचार-सृजन, सहयोगात्मक समस्या-समाधान और सामुदायिक परियोजनाओं में सक्रिय रूप से संलग्न करें, जिनका विस्तार पाठ्यपुस्तकों की सीमाओं से कहीं आगे तक हों।

यह निर्देशिका शिक्षकों को NEEEV की परिकल्पना को व्यवहारिक रणनीतियों, कक्षा-गतिविधियों और चिंतनशील अभ्यासों के माध्यम से लागू करने में सहायक होगी। यह हमारे उस विश्वास को प्रतिबिंबित करती है कि प्रत्येक शिक्षार्थी में ऐसे विचार विकसित करने की क्षमता है, जो उनके आस-पास की दुनिया को सकारात्मक रूप से परिवर्तित कर सकते हैं।

आइए, हम सब मिलकर NEEEV को परिवर्तन का उत्प्रेरक बनाएँ, जहाँ प्रत्येक विद्यालय नवाचार का केंद्र बने, प्रत्येक शिक्षक भावी नेतृत्व का मार्गदर्शक बने और प्रत्येक शिक्षार्थी राज्य तथा राष्ट्र की प्रगति में सक्रिय योगदानकर्ता बने।

(पांडुरंग के. पोले)

वेदिता रेड्डी, भा.प्र.से.
निदेशक, शिक्षा एवं खेल

सत्यमेव जयते

Directorate of Education
Govt. of NCT of Delhi
Room No. 12, Old Secretariat
Near Vidhan Sabha,
Delhi-110054
Ph.: 011-23890172
E-mail : diredu@nic.in

संदेश

हम आज ऐसे समय में जी रहे हैं, जब विश्व पहले से कहीं अधिक तीव्र गति से बदल रहा है। इस परिवर्तित परिदृश्य में सृजनात्मकता, अनुकूलनशीलता और समस्या-समाधान की क्षमता उतनी ही महत्त्वपूर्ण है, जितनी शैक्षणिक उपलब्धियाँ। एक शिक्षक के रूप में हमारा दायित्व केवल शिक्षार्थियों को परीक्षाओं के लिए तैयार करना नहीं बल्कि उन्हें जीवन की व्यापक चुनौतियों के लिए सक्षम बनाना है।

'उद्यमिता परिवेश एवं दृष्टिकोण का नवीन युग (NEEEV)' योजना हमारे युवाओं को आत्मनिर्भर, नवाचारी और सामाजिक रूप से जागरूक नागरिकों के रूप में विकसित करने की प्रतिबद्धता का प्रतीक है, जो आत्मविश्वास और संवेदनशीलता के साथ भविष्य का निर्माण कर सकें।

NEEEV का उद्देश्य एक सशक्त, व्यावहारिक और दूरदर्शी दृष्टिकोण के माध्यम से विद्यालयों को उद्यमी अधिगम के जीवंत केंद्रों में परिवर्तित करना है। इस निर्देशिका के माध्यम से हमारा प्रयास है कि उद्यमिता केवल औपचारिक कक्षाओं तक सीमित न रहे। प्रत्येक कक्षा एक ऐसा मंच बने, जहाँ हर शिक्षार्थी, चाहे उनकी सामाजिक या आर्थिक परिवेश कोई भी हो वह विचारों की खोज कर सके, पहल कर सके और नेतृत्व गुणों का विकास कर सके। यह केवल भविष्य के व्यवसायियों को तैयार करने तक सीमित नहीं है बल्कि एक ऐसी मानसिकता विकसित करने पर बल देती है, जो चुनौतियों को अवसर के रूप में स्वीकार करें, उत्तरदायित्व निभाए और समुदाय के व्यापक हित में योगदान दे। यह निर्देशिका एक ऐसे शैक्षिक वातावरण की परिकल्पना करती है, जहाँ शिक्षक मार्गदर्शक की भूमिका निभाते हुए शिक्षार्थियों को स्वतंत्र चिंतन, सहयोगात्मक कार्य तथा विचारों को क्रियान्वयन में बदलने के लिए प्रेरित करें।

आइए, हम सब मिलकर एक ऐसे युग की शुरुआत करें, जहाँ हमारे शिक्षार्थी कर्मशील, स्वप्नदृष्टा और परिवर्तन के अग्रदूत बनें।

Veditha

(वेदिता रेड्डी, भा.प्र.से.)

डॉ. रीता शर्मा
निदेशक, एस.सी.ई.आर.टी.

SCERT
स्वाध्यायान्मा प्रमदः

STATE COUNCIL OF EDUCATIONAL
RESEARCH and TRAINING
(An autonomous Organisation of GNCT of Delhi)
Varun Marg, Defence Colony, New Delhi-110024
Tel.: +91-11-24331356
E-mail : dir12scert@gmail.com

संदेश

आज की कक्षाएँ केवल शैक्षणिक उत्कृष्टता तक सीमित नहीं रह सकतीं, उन्हें शिक्षार्थियों को सृजनात्मक चिंतक, नवप्रवर्तक और भविष्य के नेतृत्वकर्ता बनने के लिए प्रेरित करना होगा। 'उद्यमिता परिवेश एवं दृष्टिकोण का नवीन युग (NEEEV)' योजना विद्यालयी शिक्षा में उद्यमी कौशलों को समाहित करते हुए इस लक्ष्य की दिशा में एक महत्त्वपूर्ण कदम है। यह निर्देशिका हमारे शिक्षकों को आत्मनिर्भर, नवाचारी और सामाजिक रूप से उत्तरदायी युवा उद्यमियों की पीढ़ी तैयार करने में सहयोग प्रदान करने के उद्देश्य से विकसित की गई है।

NEEEV का मूल दर्शन विभिन्न विषयों में उद्यमी कौशलों के समन्वित समावेशन पर आधारित है, जिससे शिक्षार्थी अपने दैनिक अधिगम में आलोचनात्मक और सृजनात्मक चिंतन विकसित कर सकें। यह योजना शिक्षार्थियों को प्रोटोटाइप बनाने, प्रयोग करने और आत्मविश्वास के साथ अपने विचारों को साकार करने के अवसर प्रदान करती है। यह पहल शिक्षार्थियों को स्टार्टअप जगत के उन अनुभवी मार्गदर्शकों से जोड़ती है, जिन्होंने स्वयं सफलता की इस यात्रा को तय किया है ताकि उन्हें उद्यमिता का वास्तविक और व्यावहारिक मार्गदर्शन मिल सके। इस प्रकार शिक्षार्थियों को ऐसी चुनौतियों से परिचित कराया जाता है जो सतत नवाचार और सहयोग की भावना को प्रोत्साहित करती हैं।

सबसे महत्त्वपूर्ण बात यह है कि NEEEV एक समावेशी संस्कृति को बढ़ावा देती है, जहाँ किसी भी पृष्ठभूमि का बच्चा सार्थक योगदान देने और वास्तविक जीवन की समस्याओं के समाधान विकसित करने के लिए सशक्त बनता है। यह निर्देशिका शिक्षकों के लिए एक मार्गदर्शिका होने के साथ-साथ शिक्षार्थियों के प्रति हमारी प्रतिबद्धता का प्रतीक है कि उनके विचार महत्त्वपूर्ण हैं और उनका भविष्य उज्ज्वल है।

आइए, हम सब मिलकर ऐसे विद्यालयों का निर्माण करें, जहाँ नवाचार फले-फूले और प्रत्येक शिक्षार्थी साहस, संवेदनशीलता और सृजनात्मकता के साथ नेतृत्व करने के लिए तैयार हो।

(डॉ. रीता शर्मा)

प्रस्तावना

आज विश्व में शिक्षा का परिदृश्य अभूतपूर्व रूप से परिवर्तित हो रहा है, जहाँ अधिगम अब केवल पाठ्यपुस्तकों और परीक्षाओं तक सीमित नहीं रहा है। आज समय की आवश्यकता है कि हमारी शिक्षा प्रणाली के भीतर एक सशक्त उद्यमी परिवेश विकसित किया जाए, जो शिक्षार्थियों को वास्तविक जीवन की चुनौतियों की पहचान करने, सहयोगात्मक रूप से कार्य करने, नवाचारी विचार प्रस्तुत करने, असफलताओं से सीखने तथा समाज के लिए मूल्य सृजित करने में सक्षम बनाए। ऐसा उद्यमी परिवेश शिक्षार्थियों को न केवल भविष्य के व्यवसायों के लिए बल्कि उत्तरदायी नागरिक बनने के लिए भी तैयार करता है, जिसमें लचीलापन, अवसरों की पहचान, नैतिक निर्णय क्षमता तथा समाधान-केंद्रित दृष्टिकोण का विकास होता है।

'उद्यमिता परिवेश एवं दृष्टिकोण का नवीन युग (NEEEV)' योजना को दिल्ली सरकार द्वारा सितंबर 2025 में प्रारंभ किया गया, जिसका उद्देश्य विद्यालयी शिक्षा में उद्यम-उन्मुख क्षमताओं का समावेशन करना है। NEEEV, राष्ट्रीय शिक्षा नीति (NEP) 2020 के अनुरूप है, जो दक्षता-आधारित अधिगम, अनुभवात्मक शिक्षण पद्धति तथा 21वीं सदी की क्षमताओं पर बल देती है। यह 'विकसित भारत 2047' की राष्ट्रीय परिकल्पना के साथ भी सामंजस्य स्थापित करती है, जिसके अंतर्गत आत्मविश्वासी, सक्षम एवं राष्ट्र-निर्माण के लिए तत्पर युवाओं का निर्माण लक्ष्य है। उभरती प्रौद्योगिकियों के परिवर्तित प्रभाव को ध्यान में रखते हुए, यह योजना शिक्षार्थियों में कृत्रिम बुद्धिमत्ता (AI) के प्रति जागरूकता और उसके उत्तरदायी उपयोग को प्रोत्साहित करती है, जैसे कि विचार-सृजन, शोध, प्रोटोटाइप निर्माण, संप्रेषण और उत्पादकता में के साथ ही नैतिकता, पूर्वाग्रह और डेटा गोपनीयता की समझ विकसित करती है।

NEEEV के अंतर्गत विकसित यह निर्देशिका एक संरचित अधिगम मार्गदर्शिका के रूप में कार्य करती है, जो शिक्षार्थियों की क्षमताओं को आधारभूत अवधारणाओं से लेकर व्यावहारिक अनुप्रयोगों तक क्रमिक रूप से विकसित करने में सहायक है। यह वित्तीय एवं डिजिटल साक्षरता, संप्रेषण कौशल, सहकार्यता, समस्या-समाधान, अभिकल्प चिंतन, बाज़ार की समझ, प्रलेखन तथा प्रस्तुतीकरण जैसे आवश्यक कौशलों का भी सुदृढ़ीकरण करती है। संरचित गतिविधियों, सहपाठी अधिगम और वास्तविक जीवन से जुड़े संदर्भों के माध्यम से शिक्षार्थियों के विचारों को सार्थक समाधानों में रूपांतरित किया जाएगा, सहयोग से सुदृढ़ किया जाएगा तथा उत्तरदायी प्रभाव की दिशा में मार्गदर्शित किया जाएगा। यह निर्देशिका शिक्षार्थियों में नवाचार से संबंधित विधिक एवं नियामकीय जागरूकता, जैसे- आधारभूत अनुबंध, बौद्धिक संपदा, उपभोक्ता जागरूकता, साइबर सुरक्षा, डेटा गोपनीयता एवं अनुपालन को भी प्रोत्साहित करती है। यह नैतिक मानकों और सामाजिक उत्तरदायित्व के साथ समन्वित होकर समावेशी और सतत समाधानों के विकास को सक्षम बनाती है।

यह निर्देशिका केवल एक अधिगम संसाधन नहीं बल्कि एक परिवर्तनकारी उत्प्रेरक के रूप में परिकल्पित है, जो सभी विद्यालयों में एक सशक्त उद्यमी परिवेश के निर्माण में सहायक होगी। इसका उद्देश्य शिक्षार्थियों को ऐसे भावी उद्यमियों के रूप में विकसित करना है, जो विद्यालय समुदाय के भीतर और उससे आगे सतत विकास को गति प्रदान करें।

डॉ. सपना यादव
सहायक प्राध्यापक / अध्यक्ष, NEEEV
एस.सी.ई.आर.टी., दिल्ली

अनुक्रमणिका

क्रम संख्या	अध्याय का नाम	अध्याय के खंड	पृष्ठ संख्या
NEEEV के बारे में सामान्य दिशानिर्देश			
1	NEEEV का अवलोकन	1.1 NEEEV का परिचय 1.2 NEEEV: विज़न, मिशन और उद्देश्य	1-5
2	उद्यमशीलता की यात्रा: आकांक्षा से क्रियान्वयन तक	2.1 अवसरों की पहचान 2.2 प्रयास, जोखिम और लचीलापन 2.3 SWOC विश्लेषण	6-13
3	एक उद्यमी की तरह कार्य करें	3.1 समालोचनात्मक चिंतन, निर्णय लेना और नेतृत्व 3.2 कहानी कहने की कला और विक्रय कौशल 3.3 पिच कौशल और पिच रूपरेखा	14-25
4	अपना उद्यम बनाएँ	4.1 बिज़नस मॉडल को समझना 4.2 रिसोर्स मैपिंग 4.3 बिज़नेस मॉडल कैनवास (BMC) 4.4 लॉन्च योजना 4.5 अपने ग्राहक को पहचानें 4.6 ग्राहक संबंध प्रबंधन (CRM)	26-41
5	कृत्रिम बुद्धिमत्ता और व्यवसाय	5.1 व्यावसायिक उपयोग के लिए एक स्मार्ट उपकरण के रूप में AI 5.2 मानव निरीक्षण और जिम्मेदार AI उपयोग	42-48
6	व्यवसाय में नैतिकता और ईमानदारी	6.1 व्यवसाय का हृदय - ईमानदारी, सत्यनिष्ठा और विश्वास 6.2 विश्वास-HIT फ्रेमवर्क की ओर	49-55

क्रम संख्या	अध्याय का नाम	अध्याय के खंड	पृष्ठ संख्या
7	वित्त: व्यवसाय का ईंधन	7.1 लागत और मूल्य निर्धारण को समझना 7.2 ब्रेक-ईवन बिंदु और वित्तीय निर्णय 7.3 शटडाउन बिंदु और व्यवसाय के अस्तित्व से जुड़े निर्णय 7.4 परिसंपत्तियाँ और देनदारियाँ – समझें कि व्यवसाय के पास क्या है और उस पर क्या बकाया है। 7.5 स्टॉक और राजस्व : भंडार और बिक्री आय को समझना 7.6 वित्त के स्रोत : क्राउडफंडिंग और वित्तीय निर्णय	56-69
8	पंजीकरण से कंपनी स्थापना तक	8.1 व्यवसाय के प्रकार एवं पंजीकरण प्रक्रिया 8.2 बौद्धिक संपदा जागरूकता एवं संरक्षण 8.3 अनुपालन (Compliance) और उद्यमियों की कानूनी जिम्मेदारियाँ	70-80

आइए NEEEV योजना के बारे में जानें

उद्यमिता शिक्षा की बदलती आवश्यकताओं के जवाब में, यह शिक्षक निर्देशिका (Teacher's Manual) एक व्यावहारिक मार्गदर्शिका के रूप में तैयार की गई है, जो केवल सैद्धांतिक शिक्षा से आगे बढ़कर शिक्षार्थियों को वास्तविक जीवन के लिए तैयार करने पर केंद्रित है। NEEEV दृष्टिकोण पर आधारित यह पुस्तिका अनुभवात्मक और शिक्षार्थी-केंद्रित शिक्षण पद्धति को बढ़ावा देती है, जहाँ शिक्षक अवसरों की पहचान, समस्या समाधान, नवाचार और मूल्य सृजन की प्रक्रिया को सुगम बनाते हैं।

यह निर्देशिका उद्यमिता पाठ्यक्रम की दृष्टि के साथ घनिष्ठ रूप से जुड़ी हुई है और राष्ट्रीय शिक्षा नीति (NEP) 2020 के सिद्धांतों को प्रतिबिंबित करती है, जिसमें दक्षता-आधारित शिक्षा, कौशल विकास, अनुभवात्मक अधिगम और रोजगार-योग्यता पर जोर दिया गया है। यह राष्ट्रीय पाठ्यचर्या रूपरेखा (NCFSE) 2023 के साथ भी सामंजस्य रखती है, जो समग्र विकास, अंतर्विषयक अधिगम और अनुप्रयोग-आधारित समझ को समर्थन देती है। इसके अतिरिक्त, यह सतत विकास लक्ष्यों (SDGs) से भी जुड़ती है, जो जिम्मेदार, समावेशी और टिकाऊ उद्यमशील प्रथाओं को प्रोत्साहित करती है।

संरचित गतिविधियों, चिंतन और स्टार्टअप अनुभवों के माध्यम से NEEEV शिक्षार्थियों को आत्मविश्वासी, नैतिक और भविष्य के लिए तैयार व्यक्तियों के रूप में विकसित करने का प्रयास करता है, जो समाज और अर्थव्यवस्था में सार्थक योगदान दे सकें।

NEEEV योजना की संरचना

1. कक्षा में अधिगम
2. NEEEV संवाद
3. विशेष कौशल कार्यशालाएँ
4. उद्योग / इनक्यूबेशन भ्रमण
5. स्टार्टअप स्टॉर्मर्स प्रतियोगिता

प्रत्येक घटक का विस्तृत विवरण आगे के अनुभागों में दिया गया है।

कक्षा में अधिगम

कक्षा में अधिगम का अर्थ है साप्ताहिक NEEEV सत्र, जो सप्ताह में एक बार व्यवस्थित और सहयोगात्मक तरीके से आयोजित किया जाता है। सभी अवधारणाओं और गतिविधियों के लिए शिक्षार्थी निर्देशिका का पालन किया जाएगा।

शिक्षक निर्देशिका के अनुसार शिक्षक चर्चाओं और कार्यों का मार्गदर्शन करेंगे, और दिए गए क्या करें (DOs) और क्या न करें (Don'ts) को ध्यान में रखेंगे। मुख्य ध्यान व्याख्यान देने के बजाय अनुभवात्मक अधिगम पर रहेगा।

शिक्षक निर्देशिका का प्रभावी उपयोग कैसे करें

कार्य (ACTIONS)	क्या करें (DOs)	क्या न करें (DON'Ts)
सबसे पहले शिक्षार्थी निर्देशिका देखें	♦ कक्षा से पहले शिक्षार्थी निर्देशिका पढ़ें। ♦ कहानियों, गतिविधियों और साप्ताहिक कार्यों को समझें। ♦ प्रश्न/संकेत (prompts) पहले से तैयार करें। ♦ पिछली और अगली कक्षा के बीच निरंतरता सुनिश्चित करें।	♦ शिक्षार्थियों की सामग्री को दोहराएँ या लिखवाएँ नहीं। ♦ गतिविधियों को समझे बिना कक्षा शुरू न करें। ♦ शिक्षक निर्देशिका को केवल स्क्रिप्ट की तरह न लें।
व्याख्या से नहीं, अनुभव से शुरुआत करें	♦ गतिविधि / कहानी / वास्तविक जीवन के उदाहरण से शुरुआत करें। ♦ शिक्षार्थियों को पहले सोचने और उत्तर देने का अवसर दें। ♦ अवलोकन और सहभागिता को प्रोत्साहित करें।	♦ परिभाषाओं से शुरुआत न करें। ♦ तैयार उत्तर तुरंत न दें। ♦ लंबा व्याख्यान देकर कक्षा पर हावी न हों।
चिंतन और सोच को प्रोत्साहित करें	♦ खुले प्रश्न पूछें। ♦ विभिन्न दृष्टिकोणों को प्रोत्साहित करें। ♦ सीख को वास्तविक जीवन से जोड़ें। ♦ हर शिक्षार्थी को अपनी बात रखने का अवसर दें।	♦ उत्तरों को सही/गलत का लेबल न दें। ♦ चिंतन के लिए समय देने में जल्दबाज़ी न करें। ♦ शांत शिक्षार्थियों को अनदेखा न करें।
अन्वेषण के बाद अवधारणाएँ प्रस्तुत करें	♦ चर्चा के बाद अवधारणाएँ समझाएँ। ♦ सारांश के लिए बोर्ड का उपयोग करें। ♦ स्पष्टता के लिए कॉन्सेप्ट बॉक्स का उपयोग करें।	♦ परिभाषाएँ लिखवाने पर जोर न दें। ♦ गतिविधियों को व्याख्यान में न बदलें। ♦ अनुभव से पहले अवधारणाएँ प्रस्तुत न करें।
उद्यमशील कौशल विकास को समर्थन दें	♦ आलोचनात्मक सोच पर ध्यान दें। ♦ समस्या-समाधान को प्रोत्साहित करें। ♦ रचनात्मकता और नवाचार को बढ़ावा दें। ♦ संचार और सहयोग कौशल विकसित करें। ♦ नैतिक तर्क और निर्णय-निर्माण को प्रोत्साहित करें। ♦ आत्मविश्वास विकसित करें।	♦ केवल पाठ्यक्रम पूरा करने पर ध्यान न दें। ♦ सीखने की बजाय पूर्णता को प्राथमिकता न दें। ♦ असामान्य या नए विचारों को हतोत्साहित न करें।
कक्षा प्रबंधन दृष्टिकोण	♦ सुरक्षित और सम्मानपूर्ण वातावरण बनाए रखें। ♦ समावेशी सहभागिता को प्रोत्साहित करें। ♦ सहपाठी अधिगम (peer learning) को बढ़ावा दें। ♦ प्रयास और सुधार की सराहना करें।	♦ शिक्षार्थियों की नकारात्मक तुलना न करें। ♦ उपहास या मज़ाक की अनुमति न दें। ♦ समझ की बजाय गति को प्राथमिकता न दें।
साप्ताहिक कार्यों का उपयोग	♦ उद्देश्य स्पष्ट रूप से समझाएँ। ♦ रचनात्मकता को प्रोत्साहित करें। ♦ कार्यों को चर्चा के लिए उपयोग करें। ♦ अगले सत्र में कार्यों की पुनः समीक्षा करें। ♦ विभिन्न प्रकार के उत्तरों को स्वीकार करें।	♦ इन्हें परीक्षा की तरह न लें। ♦ एक जैसे उत्तरों की अपेक्षा न करें। ♦ कठोर मूल्यांकन न करें।

NEEEV संवाद

NEEEV Dialogue एक इंटरैक्टिव चर्चा मंच है जहाँ कक्षा 8 से 12 तक के शिक्षार्थी उद्यमियों, पेशेवरों, मार्गदर्शकों या साथियों के साथ बातचीत करते हैं और उद्यमिता तथा नवाचार से जुड़े वास्तविक जीवन के अनुभव और विचार साझा करते हैं। यह शिक्षार्थियों को चिंतन के लिए प्रेरित करता है, आत्मविश्वास विकसित करता है और सकारात्मक तथा जिम्मेदार कार्य करने के लिए प्रेरित करता है, ताकि वे समाज में सार्थक प्रभाव उत्पन्न कर सकें।

उद्देश्य

- शिक्षार्थियों को वास्तविक उद्यमशील यात्राओं और व्यावहारिक अनुभवों से परिचित कराना।
- संचार, प्रश्न पूछने और सक्रिय सुनने के कौशल विकसित करना।
- चिंतन, आलोचनात्मक सोच और सार्थक चर्चा को प्रोत्साहित करना।
- विचारों को स्पष्ट और जिम्मेदारी के साथ व्यक्त करने में आत्मविश्वास विकसित करना।
- कक्षा में सीखने को वास्तविक जीवन की समझ और अनुप्रयोग से जोड़ना।
- शिक्षार्थियों को सकारात्मक पहल करने और उद्देश्यपूर्ण प्रभाव पैदा करने के लिए प्रेरित करना।

NEEEV संवाद के लिए फैसिलिटेटर	विकसित होने वाले उद्यमी कौशल	शिक्षार्थियों के लिए अंतर्दृष्टि
♦ उद्यमी और स्टार्टअप संस्थापक ♦ उद्योग विशेषज्ञ ♦ स्थानीय व्यवसाय मालिक ♦ सामाजिक उद्यमी ♦ हरित उद्यमी ♦ इनक्यूबेशन मेंटर्स ♦ विषय विशेषज्ञ, यूनिवर्सिटी /डाइट फैकल्टी	♦ संचार और प्रश्न पूछने के कौशल ♦ समालोचनात्मक सोच और चिंतन ♦ आत्मविश्वास और आत्म-अभिव्यक्ति ♦ नेटवर्किंग और पारस्परिक कौशल ♦ अवसर पहचान और अन्य कई कौशल	♦ व्यवसाय में वास्तविक जीवन की चुनौतियाँ और अवसर ♦ उद्यमियों की निर्णय-निर्माण प्रक्रिया ♦ दृढ़ता (Persistence) और नवाचार का महत्व ♦ करियर मार्ग और स्टार्टअप यात्राएँ ♦ वास्तविक अनुभवों से सम-स्या-समाधान की रणनीतियाँ

विशेष कौशल कार्यशाला

विशेष कौशल कार्यशालाएँ व्यावहारिक (hands-on) सत्र होती हैं, जिनका उद्देश्य सिद्धांत से आगे बढ़कर व्यावहारिक उद्यमशील और जीवन कौशल विकसित करना है। इन कार्यशालाओं में विभिन्न क्षेत्रों के विशेषज्ञ शामिल हो सकते हैं-जैसे उद्यमी, वित्तीय विशेषज्ञ, यूनिवर्सिटी/डाइट फैकल्टी, कानूनी सलाहकार, तकनीकी विशेषज्ञ, संचार प्रशिक्षक और सामाजिक नवप्रवर्तक। इन कार्यशालाओं में निम्न विषय शामिल हो सकते हैं, डिजिटल मार्केटिंग, वित्तीय साक्षरता, कानूनी मूल बातें, डिज़ाइन थिंकिंग, उत्पाद विकास, AI उपकरण, स्थिरता (Sustainability), नेतृत्व, बातचीत कौशल (Negotiation), टीमवर्क, संरचित पिचिंग, प्रदर्शन, अभ्यास गतिविधियों, सिमुलेशन और मॉक प्रेज़ेंटेशन जिसके माध्यम से शिक्षार्थी करते हुए सीखते हैं। शिक्षक इन गतिविधियों के समन्वय और चिंतन को सुगम बनाते हैं ताकि कौशल विकास सुनिश्चित हो सके और शिक्षार्थी आत्मविश्वासी, सक्षम और भविष्य के लिए तैयार बन सकें।

उद्देश्य

- व्यावहारिक तथा उद्योग से संबंधित कौशल विकसित करना।
- वास्तविक जीवन के उपकरणों और प्रथाओं से परिचय प्रदान करना।
- रोजगार क्षमता और उद्यमशील तैयारी को बढ़ाना।
- अनुभवात्मक अधिगम (Experiential Learning) को प्रोत्साहित करना।
- नवाचार और रचनात्मकता को सशक्त बनाना।

विशेष कौशल कार्यशाला के लिए फ़ैसिलिटेटर	विकसित होने वाले उद्यमशील कौशल	शिक्षार्थियों के लिए अंतर्दृष्टि
♦ उद्योग विशेषज्ञ ♦ स्टार्टअप संस्थापक ♦ डिजिटल मार्केटिंग विशेषज्ञ ♦ वित्तीय सलाहकार ♦ डिज़ाइनर और नवप्रवर्तक ♦ तकनीकी विशेषज्ञ ♦ संचार और नेतृत्व प्रशिक्षक ♦ विषय विशेषज्ञ, यूनिवर्सिटी/डाइट फैकल्टी तथा अन्य	♦ तकनीकी और विशिष्ट कौशल ♦ नवाचार और रचनात्मकता ♦ अनुकूलनशीलता और सीखने की क्षमता ♦ पेशेवर संप्रेषण कौशल ♦ समस्या-समाधान, व्यावहारिक सोच और अन्य अनेक कौशल	♦ कक्षा में सीखी गई अवधारणाओं का व्यावहारिक उपयोग ♦ व्यावहारिक कौशल और वास्तविक जीवन की तकनीकों का अनुभव ♦ डिजिटल उपकरणों और प्रौद्योगिकी का उपयोग ♦ पेशेवर संप्रेषण कौशल और टीमवर्क ♦ जीवन की यात्रा में रचनात्मक सोच और समस्या-समाधान

उद्योग भ्रमण और इन्क्यूबेशन सेल भ्रमण

उद्योग भ्रमण (Industry Visit) एक संगठित शैक्षिक यात्रा होती है, जिसमें शिक्षार्थी किसी व्यवसायिक संगठन, फैक्ट्री, स्टार्टअप या कंपनी का दौरा करते हैं, ताकि वे वास्तविक कार्य-प्रणालियों का अवलोकन कर सकें, उत्पादन और प्रबंधन प्रक्रियाओं को समझ सकें तथा कक्षा में सीखे गए सिद्धांतों को व्यावहारिक उद्योग प्रक्रियाओं से जोड़ सकें।

इन्क्यूबेशन सेल भ्रमण एक शैक्षिक अनुभवात्मक यात्रा होती है, जिसमें शिक्षार्थी किसी स्टार्टअप इन्क्यूबेशन सेंटर या नवाचार केंद्र का दौरा करते हैं। यहाँ वे सीखते हैं कि प्रारंभिक चरण के व्यवसायिक विचारों को मेंटरशिप, वित्तीय मार्गदर्शन, बुनियादी ढांचे, नेटवर्किंग और पेशेवर सहयोग के माध्यम से कैसे समर्थन दिया जाता है।

उद्देश्य

- व्यवसायिक वातावरण का वास्तविक जीवन अनुभव (Real-world exposure) प्रदान करना।
- यह समझना कि स्टार्टअप कैसे संचालित होते हैं और कैसे बढ़ते हैं।
- इन्क्यूबेशन, मार्गदर्शन (Mentorship) और फंडिंग के बारे में सीखना।
- कक्षा में सीखने को उद्योग की वास्तविक प्रक्रियाओं से जोड़ना।
- उद्यमशीलता और करियर आकांक्षाओं को प्रेरित करना।

जिन स्थानों का अन्वेषण किया जा सकता है	विकसित होने वाले उद्यमशील कौशल	शिक्षार्थियों के लिए अंतर्दृष्टि
♦ विनिर्माण उद्योग और कारखाने ♦ स्टार्टअप और छोटे व्यवसाय ♦ सामाजिक उद्यम और एनजीओ ♦ इन्क्यूबेशन केंद्र और नवाचार प्रयोगशालाएँ ♦ प्रौद्योगिकी कंपनियाँ और आईटी हब ♦ रिटेल और सेवा व्यवसाय ♦ वित्तीय संस्थान और फिनटेक स्टार्टअप ♦ रचनात्मक उद्योग (डिज़ाइन, मीडिया, मार्केटिंग) ♦ कृषि-व्यवसाय और सतत-विकास स्टार्टअप तथा अन्य संबंधित स्थान	♦ अवलोकन और विश्लेषणात्मक सोच ♦ पेशेवर संप्रेषण कौशल ♦ उद्योग संबंधी जागरूकता ♦ करियर अन्वेषण और जिज्ञासा ♦ अनुकूलनशीलता और वास्तविक जीवन से सीखने की मानसिकता	♦ वास्तविक जीवन के व्यवसायिक संचालन और टीम गतिशीलता को समझना ♦ व्यावहारिक परिस्थितियों में नवाचार और समस्या-समाधान का उपयोग ♦ व्यवसाय मॉडल और ग्राहक सहभागिता के बारे में स्पष्टता प्राप्त करना ♦ स्टार्टअप पारिस्थितिकी तंत्र, इन्क्यूबेशन और सहयोगी तंत्र का अन्वेषण ♦ कार्यस्थल नैतिकता और पेशेवर आचरण के महत्व को पहचानना

स्टार्टअप स्टॉर्मर्स प्रतियोगिता

स्टार्टअप स्टॉर्मर्स प्रतियोगिता एक मार्गदर्शित, गतिविधि-आधारित उद्यमशील मंच है, जहाँ शिक्षार्थी टीमों में मिलकर वास्तविक समस्याओं की पहचान करते हैं, नवाचारी और व्यवहार्य समाधान तैयार करते हैं तथा उन्हें संरचित स्टार्टअप या सामाजिक उद्यम के विचारों के रूप में विकसित करते हैं। इसमें शोध, डिज़ाइन थिंकिंग, बजट निर्धारण, विपणन रणनीति, प्रोटोटाइप निर्माण और औपचारिक प्रस्तुति (पिचिंग) को एक समग्र अधिगम अनुभव के रूप में एकीकृत किया जाता है।

यह केवल एक प्रतियोगिता नहीं है, बल्कि एक अनुकरणीय उद्यमशील यात्रा (simulated entrepreneurial journey) है, जो रचनात्मकता, समस्या-समाधान, टीमवर्क, नेतृत्व तथा व्यवसायिक अवधारणाओं के व्यावहारिक उपयोग को प्रोत्साहित करती है। इससे शिक्षार्थी को अपने विचारों को आत्मविश्वास और स्पष्टता के साथ क्रियान्वित समाधानों में बदलने की क्षमता मिलती है।

उद्देश्य

- नवाचार, विचार निर्माण (Ideation) और अवसर-आधारित सोच को बढ़ावा देना।
- समस्या-समाधान, प्रोटोटाइप विकास और समाधान सत्यापन (validation) कौशल विकसित करना।
- स्टार्टअप योजना, कार्यान्वयन और प्रतिस्पर्धी रणनीति की क्षमता विकसित करना।
- डिजिटल साक्षरता, AI जागरूकता, मार्केटिंग, ब्रांडिंग और वित्तीय प्रबंधन कौशल को मजबूत करना।
- संचार, सहयोग, नेतृत्व और संरचित प्रस्तुति (pitching) कौशल को विकसित करना।
- लचीलापन (resilience), अनुकूलनशीलता और उद्यमशील निर्णय-निर्माण को बढ़ावा देना।
- सीखने को वास्तविक बाजार की चुनौतियों और मूल्य सृजन से जोड़ना।
- ऐसे भविष्य-तैयार उद्यमियों का निर्माण करना जो भारत की आर्थिक और सामाजिक प्रगति में योगदान दें।

विभिन्न कक्षाओं में स्टार्टअप स्टॉर्मर्स के चरण

चरण 1 : उद्यमशील आधार (कक्षा 8)
केंद्र बिंदु : NEEEV का परिचय और अवसर जागरूकता
1. NEEEV रूपरेखा की वैचारिक समझ विकसित करना। 2. अवसर खोजने की मानसिकता विकसित करना। 3. दैनिक जीवन की समस्याओं और अपूर्ण आवश्यकताओं की पहचान करना। 4. रचनात्मकता को प्रोत्साहित करना और प्रेरणादायक स्टार्टअप यात्राओं से परिचित कराना। **वर्षांत उपलब्धि : (Year-End Milestone)** शिक्षार्थी **जिज्ञासा, अवलोकन क्षमता और मूल्य-सृजन उन्मुख सोच** विकसित करते हैं।

चरण 2 : आइडिएशन एवं टीम गठन (कक्षा 9) |	चरण 3 : प्रोटोटाइप निर्माण एवं परीक्षण (कक्षा 10)
केंद्र बिंदु: सहयोगात्मक समस्या पहचान और विचार उत्पन्न करना	**केंद्र बिंदु: प्रोटोटाइप निर्माण एवं परीक्षण**
• 5 सदस्यों की संरचित उद्यमशील टीमों का गठन	• मूलभूत बाजार अनुसंधान और उपयोगकर्ता की समझ
• समुदाय / स्थानीय चुनौतियों की पहचान	• न्यूनतम व्यवहार्य उत्पाद (MVP) या प्रोटोटाइप का विकास
• संरचित ब्रेनस्टॉर्मिंग और विविध सोच	• साथियों / समुदाय के साथ फील्ड परीक्षण
• व्यवहार्यता जाँच और उपयुक्त विचार का चयन **वर्षांत उपलब्धि:** शिक्षार्थी टीमवर्क, विचार निर्माण क्षमता और संरचित समस्या विश्लेषण का प्रदर्शन करते हैं।	• प्राप्त प्रतिक्रिया के आधार पर पुनरावृत्त सुधार **वर्षांत उपलब्धि:** शिक्षार्थी प्रयोगात्मक कौशल, सत्यापन तकनीकें और पुनरावृत्त सोच क्षमता विकसित करते हैं।

चरण 4 : उद्यम डिज़ाइन एवं बाजार क्रियान्वयन (कक्षा 11)	चरण 5 : इन्क्यूबेशन एवं भविष्यगत परिवर्तन (कक्षा 12)
केंद्र बिंदु: व्यवसाय योजना, वित्तीय सहायता (₹20,000 प्रति टीम) और बाजार स्थिति निर्धारण	**केंद्र बिंदु: उद्यम सुदृढ़ीकरण और पारिस्थितिकी तंत्र से जुड़ाव**
• व्यवसाय मॉडल और मूल्य प्रस्ताव का विकास	• अपने स्टार्टअप मॉडल को परिष्कृत और स्थिर करना
• बजट निर्धारण, लागत, मूल्य निर्धारण और वित्तीय योजना	• वास्तविक या अनुकरणीय बाजार में उद्यम का परीक्षण या संचालन
• विपणन, ब्रांडिंग और संचालन रणनीति	• डेमो डे या निवेशक शैली प्रस्तुतियों के माध्यम से उद्यम प्रदर्शित करना
• ₹20,000 की वित्तीय सहायता का जिम्मेदार उपयोग	• इन्क्यूबेशन केंद्रों, मेंटर्स और स्टार्टअप नेटवर्क से जुड़ना

• उत्पाद परिष्करण, बाजार सत्यापन और प्रतिस्पर्धी स्थिति निर्धारण **वर्षांत उपलब्धि:** शिक्षार्थी वित्तीय अनुशासन, रणनीतिक योजना, बाजार तैयारी और पेशेवर पिच प्रस्तुति क्षमता का प्रदर्शन करते हैं।	• बाहरी प्रतियोगिताओं, फंडिंग अवसरों और भविष्य के मार्गों की खोज **वर्षांत उपलब्धि:** शिक्षार्थी उद्यम परिपक्वता, पारिस्थितिकी तंत्र की समझ तथा इन्क्यूबेशन, उच्च शिक्षा, रोजगार या स्वतंत्र उद्यमिता की ओर संक्रमण के लिए तैयारी का प्रदर्शन करते हैं।

फैसिलिटेटर के लिए दिशा-निर्देश

1. शिक्षार्थी निर्देशिका और शिक्षक निर्देशिका को पूरक साधनों के रूप में उपयोग करें।
2. शिक्षक निर्देशिका में दिए गए कॉन्सेप्ट बॉक्स, केस स्टोरी, गतिविधियों और साप्ताहिक कार्यों के लिए, उसी अध्याय में शिक्षार्थी निर्देशिका में दिए गए शीर्षकों का संदर्भ लें।
3. इस निर्देशिका में दिए गए संकेतात्मक उत्तरों को केवल मार्गदर्शन के रूप में प्रयोग करें। शिक्षार्थियों को विविध उत्तर और दृष्टिकोण साझा करने के लिए प्रोत्साहित करें।
4. यह निर्देशिका विषय के औचित्य **(Rationale)** को स्पष्ट करती है—यह बताती है कि यह अवधारणा अध्याय में क्यों शामिल है और यह समग्र अधिगम उद्देश्यों को कैसे समर्थन देती है।
5. बिंदुओं को जोड़ें अनुभाग का उपयोग पिछली कक्षा की संक्षिप्त पुनरावृत्ति के रूप में करें, ताकि निरंतरता बनी रहे और समझ मजबूत हो।
6. अवधारणाओं को शिक्षार्थियों के **स्थानीय संदर्भ, दैनिक अनुभव और सामुदायिक उदाहरणों** से जोड़कर सीखने को अर्थपूर्ण बनाएं।
7. जिज्ञासा और गहन चिंतन को बढ़ावा देने के लिए **कहानी-कथन, केस स्टडी, परिस्थितियाँ और वास्तविक जीवन की समस्याओं पर चर्चा** का उपयोग करें।
8. गतिविधि शुरू करने से पहले स्पष्ट और चरणबद्ध निर्देश दें तथा प्रत्येक गतिविधि का उद्देश्य समझाएँ।
9. समूह कार्य का सक्रिय अवलोकन करें और **समावेशी तथा संतुलित सहभागिता** सुनिश्चित करें।
10. समय, कक्षा की गतिशीलता और उपलब्ध संसाधनों के अनुसार गतिविधियों को अनुकूलित करें, लेकिन अधिगम उद्देश्य में परिवर्तन न करें।
11. शिक्षार्थियों के छोटे प्रयासों, रचनात्मक विचारों और पहल की सराहना करें, ताकि उद्यमी **मानसिकता** विकसित हो सके।
12. **प्रक्रिया-आधारित और अवलोकनात्मक मूल्यांकन** पर ध्यान दें। सहभागिता, सहयोग, रचनात्मकता और चिंतन 'केवल सही उत्तरों' से अधिक महत्वपूर्ण हैं।
13. प्रत्येक सत्र का समापन संक्षिप्त चिंतन, मुख्य निष्कर्ष या जीवन से जुड़े उदाहरण के साथ करें, ताकि सीख मजबूत हो।

QR-सक्षम अधिगम संसाधन ढाँचा

QR Code : शिक्षार्थी निर्देशिका	QR Code : बिंदुओं को जोड़े
इससे शिक्षक शिक्षार्थी निर्देशिका (कक्षा XI) के QR कोड से उस अध्याय से संबंधित संसाधनों के लिंक प्रदान करता है। अध्याय-1 F1A4F1 — अध्याय-5 L2G9B3 अध्याय-2 U2S4D6 — अध्याय-6 F3D6T7 अध्याय-3 W7X5N3 — अध्याय-7 B9FSL8 अध्याय-4 M6T5G4 — अध्याय-8 C5S9X4	दूसरा QR कोड **Connecting the Dots** अनुभाग की शुरुआत में दिया गया है। यह अनुभाग शिक्षकों को कक्षा १० की शिक्षार्थी निर्देशिका के संबंधित अध्याय का संदर्भ लेने में सहायता करता है, जिससे निरंतरता और गहरी समझ विकसित होती है।

मूल्यांकन

NEEEV में मूल्यांकन एक सतत प्रक्रिया है जिसमें शिक्षार्थियों के अधिगम का अवलोकन, अभिलेखन और समर्थन किया जाता है, ताकि उनकी प्रगति स्पष्ट और मापनीय हो सके। यह सुविधा प्रदाता फैसिलिटेटर को यह समझने में मदद करता है कि शिक्षार्थी उद्यमशील कौशल कैसे विकसित कर रहे हैं, गतिविधियों में कैसे भाग ले रहे हैं और सीखी हुई बातों को कैसे लागू कर रहे हैं। नियमित प्रतिपुष्टि (feedback) और अभिलेखन के माध्यम से मूल्यांकन यह सुनिश्चित करता है कि कक्षा की गतिविधियाँ संगठित हों, पाठ्यक्रम के उद्देश्यों के अनुरूप हों और सार्थक कौशल विकास पर केंद्रित हों।

मूल्यांकन के प्रकार

1. **स्व-मूल्यांकन (Self-Assessment)** अधिगम और विकास पर व्यक्तिगत चिंतन के लिए। यह शिक्षार्थी निर्देशिका के अंत में दिया गया है।
2. **सहपाठी मूल्यांकन (Peer Assessment)** टीम के सदस्यों के सहयोग और योगदान का मूल्यांकन करने के लिए। यह भी शिक्षार्थी निर्देशिका के अंत में दिया गया है।
3. **फैसिलिटेटर मूल्यांकन (Facilitator Assessment)** पूरे वर्ष शिक्षार्थियों की प्रगति को अवलोकन के आधार पर ट्रैक करने के लिए।

मानक मूल्यांकन प्रारूप शिक्षक निर्देशिका के अंत में संलग्न है और प्रलेखन तथा मूल्यांकन के उद्देश्यों के लिए उसका पालन करना अनिवार्य है।

अध्याय 01

NEEEV का अवलोकन

S3G1S3

कालांश 2

सीखने के उद्देश्य

- शिक्षार्थियों को NEEEV (New Era of Entrepreneurial Ecosystem and Vision) के अर्थ और इसके वास्तविक उद्देश्य को समझने में सक्षम बनाना।
- शिक्षार्थियों को यह पहचानने में मदद करना कि उद्यमिता केवल व्यवसाय नहीं बल्कि एक जीवन कौशल है जो समस्या-समाधान, रचनात्मकता और पहल करने की क्षमता से जुड़ा है।
- शिक्षार्थियों को NEEEV योजना के दृष्टिकोण (vision), उद्देश्य, लक्ष्य और इसके मुख्य घटकों से परिचित कराना।
- यह समझ विकसित करना कि कैसे रोजमर्रा की समस्याओं को सूक्ष्म अवलोकन और सक्रियता के माध्यम से अवसरों में बदला जा सकता है।
- शिक्षार्थियों को NEEEV के तहत स्थापित SIC–ZIC–DIC नवाचार सहायता ढांचे से अवगत कराना।

अध्याय का अवलोकन

यह अध्याय शिक्षार्थियों को सीखने के एक ऐसे नए दृष्टिकोण से परिचित कराता है जो सूक्ष्म अवलोकन, प्रश्न पूछने की प्रवृत्ति और उद्देश्यपूर्ण कार्रवाई पर जोर देता है। यह इकाई NEEEV योजना के दृष्टिकोण की व्याख्या करती है और यह भी बताती है कि यह किस प्रकार NEP 2020 (राष्ट्रीय शिक्षा नीति), NCFSE 2023 और सतत विकास लक्ष्यों (SDGs) के अनुरूप है। चर्चाओं और व्यावहारिक उदाहरणों के माध्यम से शिक्षार्थियों को उद्यमी सोच, करके सीखना, मूल्यों का महत्व व आज की तेजी से बदलती दुनिया में नवाचार और जिम्मेदारी के साथ नैतिक मूल्यों का मेल आदि प्रमुख पहलुओं से अवगत कराया जाएगा।

औचित्य

आज की तेजी से बदलती दुनिया में केवल किताबी ज्ञान ही पर्याप्त नहीं है। वास्तविक जीवन में सफल होने के लिए शिक्षार्थियों को रचनात्मकता, समस्या-समाधान, टीम वर्क, प्रभावी संचार और पहल करने की क्षमता जैसे कौशलों की भी आवश्यकता होती है। यह इकाई शिक्षार्थियों को पाठ्यपुस्तकों से परे सीखने और अपने ज्ञान को वास्तविक दुनिया की स्थितियों में लागू करने के महत्व को समझने में मदद करती है।

NEP 2020 और NCFSE 2023 के अनुरूप, यह इकाई 'करके सीखने' के दृष्टिकोण के माध्यम से 'अनुभवात्मक' और 'क्षमता-आधारित' शिक्षा को बढ़ावा देती है। इसमें शिक्षार्थियों को अपने आसपास की समस्याओं का सूक्ष्म अवलोकन करने, उन पर गहन चिंतन करने और व्यावहारिक समाधान खोजने के लिए प्रोत्साहित किया जाता है।

NEEEV योजना के माध्यम से कक्षा 8 से 12 के शिक्षार्थी एक ऐसी उद्यमी सोच विकसित करते हैं जो उन्हें न केवल रोजगार के लिए बल्कि अवसर पैदा करने के लिए भी तैयार करती है। यह इकाई सतत विकास लक्ष्यों (SDGs) के साथ भी जुड़ी हुई है जो जिम्मेदार, आत्मविश्वासी और भविष्य के लिए तैयार नागरिकों को गढ़ती है ताकि वे समाज में सार्थक योगदान दे सकें।

सतत विकास लक्ष्यों और राष्ट्रीय विकास नीति 2020 से जोड़ना

SDGs से संबंध

1. **SDG 4 – गुणवत्तापूर्ण शिक्षा**
   यह NEP 2020 के अनुरूप, 'अनुभवात्मक' और 'क्षमता-आधारित' सीखने की प्रक्रिया को बढ़ावा देता है।
2. **SDG 8 – सम्मानजनक कार्य और आर्थिक विकास**
   यह उद्यमी सोच और आत्मनिर्भरता को प्रोत्साहित करता है।
3. **SDG 9 – उद्योग, नवाचार और बुनियादी ढांचा**
   यह नवाचार, तकनीकी ज्ञान और स्टार्टअप इकोसिस्टम के प्रति जागरूकता पैदा करता है।

NEP 2020 से संबंध

यह अध्याय NEP 2020 का समर्थन करता है:

- यह 'करके सीखने' और जिज्ञासा व पूछताछ पर आधारित शिक्षा को बढ़ावा देता है।
- यह रचनात्मकता, अनुकूलन क्षमता और गहन चिंतन जैसे गुणों को प्रोत्साहित करता है।
- यह अकादमिक शिक्षा के साथ व्यावहारिक जीवन कौशलों का समावेश करता है।
- यह शिक्षार्थियों को उच्च शिक्षा, रोजगार और उद्यमिता के लिए तैयार करता है।

1.1 NEEEV का परिचय

उद्देश्य

1. शिक्षार्थियों से केस स्टोरी को ध्यानपूर्वक पढ़ने के लिए कहें।
2. उन्हें समस्या, आइडिया/समाधान और मदद करने वाले लोगों को पहचानने में गाइड करें।

▸ फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. अमन और तारा की संवादात्मक शैली के साथ सत्र की शुरुआत करें।
2. शिक्षार्थियों से पूछें:

   क) क्या सफलता के लिए केवल अंक ही काफी हैं?

   ख) क्या होगा यदि दो शिक्षार्थियों को बिल्कुल समान अंक मिलें?
3. कोई भी स्पष्टीकरण देने से पहले खुली चर्चा को प्रोत्साहित करें।
4. शुरुआत में ही व्याख्यान देने से बचें। पहले शिक्षार्थियों को स्वयं सोचने, विचार करने और प्रतिक्रिया देने का अवसर दें।
5. शिक्षक निर्देशिका में बताए गए विस्तृत 'कॉन्सेप्ट बॉक्स', 'केस स्टोरी', 'गतिविधियों' और 'साप्ताहिक कार्यों' के लिए फैसिलिटेटर को शिक्षार्थी निर्देशिका के उसी अध्याय में दिए गए समान शीर्षकों का संदर्भ लेना चाहिए।

गतिविधि 1 आप क्या करेंगे?

शिक्षार्थियों के सामने यह परिस्थिति रखें: "कल्पना कीजिए कि आपकी प्रायोगिक परीक्षा है और आप अपनी प्रोजेक्ट फ़ाइल घर पर ही भूल गए हैं।" शिक्षार्थी को दिए गए प्रश्न के आधार पर अपने सुझाव लिखने को कहें।

केस स्टोरी 1 एक छोटी सी समस्या को बड़े विचार में बदलना

निर्देश

1. देविका चंद्रशेखरन की कहानी पढ़ें।
2. कहानी के मुख्य बिंदुओं को सवालों के माध्यम से (व्याख्यान या लेक्चर के जरिए नहीं) उभारने का प्रयास करें।
3. शिक्षार्थियों का मार्गदर्शन करें ताकि वे समस्या (Problem), विचार/समाधान (Idea/Solution) और उन लोगों की पहचान कर सकें जिन्होंने इसमें सहायता की।
4. कुछ सामान्य प्रश्नों पर चर्चा करें, जैसे:
   क) वे कैसा महसूस करेंगे?
   ख) वे तुरंत क्या कर सकते हैं?
   ग) क्या घर वापस गए बिना इस समस्या का समाधान निकाला जा सकता है?
5. चिंतन संबंधी प्रश्नों पर जोड़ियों (Pairs) या छोटे समूहों में चर्चा का संचालन करें।
6. शिक्षार्थियों को इस केस स्टडी से मिली एक मुख्य सीख पूरी कक्षा के साथ साझा करने के लिए आमंत्रित करें।

▶ फैसिलिटेटर के लिए सुझाव

1. इस क्रम पर जोर दें: भावनात्मक प्रतिक्रिया → निर्णय → कार्रवाई ।
2. इस बात पर ज़ोर दें कि उद्यमी संभावनाओं पर ध्यान केंद्रित करते हैं, घबराहट पर नहीं।
3. इस विचार को पुख्ता करें: अधिकांश लोग समस्या पर ही रुक जाते हैं, जबकि उद्यमी हमेशा समाधान की तलाश करते हैं।

विकसित किए गए उद्यमी कौशल

1. **अवसरवादी सोच** - समस्याओं को बाधाओं के रूप में देखने के बजाय ऐसी स्थितियों के रूप में देखना जिन्हें सुधारा जा सकता है।
2. **पहल करना** - निर्देशों का इंतजार करने के बजाय स्वतंत्र रूप से कार्रवाई करना।
3. **आत्मविश्वास निर्माण** - वास्तविक जीवन की स्थितियों को संभालने की अपनी क्षमता में विश्वास विकसित करना।
4. **निर्णय लेना** - चुनौतीपूर्ण परिस्थितियों में समय पर और जिम्मेदारीपूर्ण चुनाव करना।
5. **संसाधनशीलता** - मौजूदा संसाधनों (मित्रों, शिक्षकों, डिजिटल उपकरणों, नजदीकी सहायता) का रचनात्मक रूप से उपयोग करना ।

▶ मुख्य निष्कर्ष

अमन और तारा के संवाद के माध्यम से मुख्य निष्कर्षों को संक्षेप में साझा करें:

- देविका चंद्रशेखरन की यात्रा यह दर्शाती है कि उद्यमिता केवल कुछ असाधारण व्यक्तियों तक ही सीमित नहीं है।
- जब युवा मन को प्रोत्साहित, मार्गदर्शित और समर्थित किया जाता है तो वे वास्तविक समस्याओं को सार्थक समाधान में बदल सकते हैं।

साप्ताहिक कार्य निर्देश

- शिक्षार्थियों का मार्गदर्शन करें ताकि वे केस स्टोरी पर आधारित उन चिंतन प्रश्नों के उत्तर पूरे कर सकें जो कक्षा कार्य के रूप में दिए गए थे। (यदि ये प्रश्न कक्षा के समय में पूरे नहीं हो पाए हों)

1.2 NEEEV- विज़न, मिशन और उद्देश्य

उद्देश्य

1. शिक्षार्थियों को NEEEV के विज़न, मिशन और इसके मूल लक्ष्यों को समझने में सक्षम बनाना।
2. शिक्षार्थियों को NEEEV योजना के मुख्य घटकों को पहचानने और उनका वर्णन करने में मदद करना।
3. शिक्षार्थियों को SIC–ZIC–DIC से परिचित कराना और यह समझ विकसित करना कि यह स्कूलों के भीतर नए विचारों को जन्म देने और उन्हें बड़े स्तर पर ले जाने में कैसे मदद करता है।

फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. प्रत्येक कथन को धीरे-धीरे और स्पष्ट रूप से बोलकर पढ़ें और शिक्षार्थियों को उन्हें ध्यानपूर्वक सुनने के लिए कहें।
2. तुरंत व्याख्या करने से बचें। इसके बजाय, शिक्षार्थियों को विजन , मिशन और लक्ष्य को अपने शब्दों में समझाने के लिए प्रोत्साहित करें।
3. संकेतों का उपयोग करके चर्चा को दिशा दें।
4. शिक्षार्थियों को प्रोत्साहित करें कि वे प्रत्येक कथन को एक सरल वाक्य में फिर से लिखें।
5. आप उनसे उनकी व्याख्या को नोटबुक में लिखने और अपनी प्रतिक्रियाओं को जोड़ियों (Pairs) या छोटे समूहों में साझा करने के लिए कह सकते हैं।
6. निष्कर्ष के रूप में यह सारांश दें कि
   - क) विज़न दीर्घकालिक सपने का निर्माण करता है।
   - ख) लक्ष्य बताता है कि सपने को कैसे हासिल किया जाएगा।
   - ग) उद्देश्य उसे व्यावहारिक ढांचे पर ध्यान केंद्रित करता है जो स्कूल में शिक्षार्थियों की सहायता के लिए बनाया गया है।
7. इन घटकों को संक्षिप्त रूप में समझाएं:
   - क) कक्षा पाठ्यक्रम
   - ख) NEEEV संवाद
   - ग) विशेष कार्यशालाएं
   - घ) उद्योग/इन्क्यूबेशन भ्रमण
   - ड़) स्टार्टअप स्टॉर्मर्स

8. त्रि-स्तरीय नवाचार संरचना की व्याख्या

क) SIC (स्कूल इनोवेशन काउंसिल): स्कूल स्तर पर नए विचारों को जन्म देना

ख) ZIC (ज़ोनल इनोवेशन काउंसिल): विभिन्न स्कूलों के बीच सहयोग और विचारों को बेहतर बनाना

ग) DIC (डिस्ट्रिक्ट इनोवेशन काउंसिल): नवाचारों को बड़े स्तर पर ले जाना और प्रदर्शन के अवसर प्रदान करना

▶ मुख्य निष्कर्ष

- निर्णय लेने की क्षमता (Decision-making) तब और अधिक मजबूत हो जाती है, जब हम स्थितियों का शांत रहकर विश्लेषण करते हैं।
- तार्किक सोच (Critical thinking) हमें भावनाओं में बहने के बजाय समझदारी से चुनाव करने में मदद करती है।
- महान उद्यमी सबसे पहले एक गहन विचारक (Great Thinkers) होते हैं और बाद में एक नेतृत्वकर्ता (Leaders), वे बिना सोचे-समझे प्रतिक्रिया नहीं देते, बल्कि पहले स्थिति का विश्लेषण करते हैं, निर्णय लेते हैं और फिर दूसरों का मार्गदर्शन करते हैं।

साप्ताहिक कार्य निर्देश

(खोजें – पूछें – जोड़ें) के लिए तैयार करें-

- अपने आस-पास होने वाली किसी छोटी सी रोज़मर्रा की समस्या पर गौर करें।
- उस समस्या के बारे में संक्षिप्त और स्पष्ट उत्तर लिखें।
- उस समस्या से जुड़ा एक दमदार 'क्यों' या 'कैसे' वाला प्रश्न पूछें।
- उन मौजूदा प्रणालियों या लोगों के बारे में सोचें जो मदद कर सकते हैं।
- ईकोसिस्टम तालिका को पूरी ईमानदारी के साथ भरें।

अपेक्षित उत्तर – संक्षिप्त उदाहरण

समस्या - कैंटीन की लंबी कतारें/पानी की बर्बादी/बसों का देरी से आना
प्रभावित लोग - शिक्षार्थी/शिक्षक/कर्मचारी
होने की आवृत्ति - रोज़ाना/अक्सर

उद्यमी सोच वाले प्रश्न

1. यह समस्या बार-बार क्यों पैदा होती है?
2. इसे अधिक तेज़ी से या बेहतर तरीके से कैसे सुलझाया जा सकता है?

मौजूदा सहायता तंत्र

- शिक्षक, स्कूल प्रशासन, परिवहन सेवाएँ, डिजिटल ऐप्स

इकोसिस्टम (पारिस्थितिकी तंत्र) तालिका – उदाहरण

1. परिवार- मार्गदर्शन और सहयोग
2. शिक्षक/मेंटर-सलाह और दिशा-निर्देश
3. मौजूदा सेवाएँ-उपलब्ध संसाधन या सिस्टम
4. उपयोगकर्ता/शिक्षार्थी- फीडबैक देना और उपयोग करना

अध्याय 02

उद्यमशीलता की यात्रा - आकांक्षा से क्रियान्वयन तक

V2L8Y2

कालांश 3

सीखने के उद्देश्य

- शिक्षार्थियों को इस योग्य बनाना कि वे समझ सकें कि कैसे युवा उद्यमी रोज़मर्रा की समस्याओं को पहचानते हैं और उन्हें व्यावसायिक अवसरों में बदलते हैं। इसके लिए तिलक मेहता (Papers N Parcels) और Zepto के संस्थापकों जैसे उदाहरणों का सहारा लिया जाएगा।
- शिक्षार्थियों को वास्तविक सफलता की कहानियों के माध्यम से प्रयास, जोखिम उठाने की क्षमता और विपरीत परिस्थितियों में डटे रहने के गुण जैसे प्रमुख कौशलों को समझने में मदद करना।
- शिक्षार्थियों को SWOC विश्लेषण की अवधारणा से परिचित कराना और स्टार्टअप केस स्टडीज व उनके अपने विचारों पर इसे लागू करने के लिए उनका मार्गदर्शन करना।
- सावधानीपूर्वक अवलोकन, चुनौतियों को स्वीकार करने और सरल व व्यावहारिक समाधानों की योजना बनाने के लिए प्रोत्साहित करके शिक्षार्थियों में एक उद्यमी की तरह सोचने की क्षमता विकसित करना।

बिंदुओं को जोड़े

कक्षा 10वीं में, शिक्षार्थियों ने

M2D4M4

- यह समझा कि उद्यमी कौन होते हैं और वे कैसे सोचते हैं, उन्होंने सीखा कि उद्यमी कोई जन्मजात भाग्यशाली या अमीर व्यक्ति नहीं होते, बल्कि वे साधारण लोग होते हैं जो अपने विचारों पर अमल करते हैं और अपनी असफलताओं से सीखते हैं।अपने घर, स्कूल और पड़ोस में वास्तविक समस्याओं को पहचानना सीखा: उन्होंने समझा कि हर समस्या के पीछे एक समाधान या नया व्यवसाय शुरू करने का अवसर छिपा होता है।
- यह अध्ययन किया कि विचार व्यवसाय में कैसे बदलते हैं, इसमें जरूरतों को पहचानना, समाधान तैयार करना, लोगों के बीच उनका परीक्षण करना और उनकी प्रतिक्रिया के आधार पर सुधार करना शामिल था।
- स्थानीय समस्याओं को बड़े अवसरों से जोड़ा, उन्होंने स्टार्टअप (Startup), वेंचर (Venture) और बिज़नेस (Business) के बीच के अंतर को समझा, जिनका साझा लक्ष्य मूल्य बनाना, आय उत्पन्न करना और वास्तविक दुनिया की समस्याओं को हल करना है।

अध्याय का अवलोकन

यह अध्याय पिछली कक्षा की उसी नींव पर आधारित है जो यह दर्शाता है कि कैसे युवा उद्यमियों ने वास्तविक उद्यम खड़ा करने के लिए बारीक अवलोकन, समस्या की पहचान और दृढ़ता जैसे कौशलों का उपयोग किया। यह अध्याय शिक्षार्थियों को केवल समस्या देखने से आगे बढ़कर, SWOC विश्लेषण के माध्यम से यह परखने में मदद करता है कि उस समस्या पर आधारित उनका विचार कितना मजबूत है। इस अध्याय को तीन चरणों में व्यवस्थित किया गया है।

पहला चरण: शिक्षार्थी तिलक मेहता (Papers N Parcels) और Zepto जैसी कहानियों को पढ़कर अवसरों को पहचानना सीखते हैं। इसके बाद वे अपने आसपास की समस्याओं को देखते हैं और उनके सरल समाधानों के बारे में सोचते हैं।

दूसरा चरण: वे अमन गुप्ता और boAt की कहानी के माध्यम से मेहनत, जोखिम और विपरीत परिस्थितियों में टिके रहने के गुणों को समझते हैं और इसे अपने जीवन के उन पलों से जोड़ते हैं जब उन्होंने हार नहीं मानी थी।

तीसरा चरण: वे SWOC विश्लेषण का उपयोग किसी भी बिज़नेस आईडिया के 'हेल्थ चेक-अप' (स्वास्थ्य जांच) की तरह करना सीखते हैं। वे इसे इस अध्याय की कहानियों और अपनी समस्याओं व समाधानों पर लागू करते हैं।

औचित्य

बहुत से शिक्षार्थी सफल ब्रांडों की प्रशंसा तो करते हैं लेकिन वे केवल अंतिम परिणाम को देखते हैं, उसके पीछे की सोच और संघर्ष को नहीं। इस वजह से वे यह मानने लगते हैं कि विचार अचानक कहीं से आ जाते हैं, सफलता केवल किस्मत या पैसों का खेल है और कोई भी रोमांचक विचार बिना किसी विश्लेषण के सफल हो सकता है।यह इकाई उन गलत धारणाओं को सुधारती है जो हम अक्सर स्टार्टअप्स के बारे में रखते हैं। युवा और जुझारू संस्थापकों के उदाहरणों के माध्यम से यह दिखाती है कि बड़े अवसर अक्सर हमारे आस-पास की छोटी-छोटी समस्याओं में ही छिपे होते हैं: जैसे कि कोई भूली हुई किताब, ग्रॉसरी डिलीवरी में देरी, या फिर बजट में न आने वाले अच्छे गैजेट्स। अमन गुप्ता के सफर के जरिए, यह चैप्टर उनकी असफलताओं और नुकसान से लेकर एक मार्केट-लीडिंग ब्रांड बनाने तक की मेहनत, रिस्क और जुझारूपन को सबके सामने लाता है। साथ ही, इसमें SWOC विश्लेषण को भी पेश किया गया है, ताकि शिक्षार्थी सिर्फ बाहरी चमक-धमक देखकर किसी स्टार्टअप की तारीफ न करें बल्कि यह भी समझ सकें कि कोई आइडिया असल में कितना मजबूत है, उसमें क्या जोखिम हैं और उसे कैसे बेहतर बनाया जा सकता है।

सतत विकास लक्ष्यों और राष्ट्रीय विकास नीति 2020 जोड़ना

SDGs से संबंध

1. **SDG 4: गुणवत्तापूर्ण शिक्षा** यह अध्याय रटने वाली शिक्षा के बजाय वास्तविक जीवन की कहानियों और गतिविधियों के माध्यम से अवलोकन, तार्किक सोच, आत्म-चिंतन और व्यवस्थित विश्लेषण (SWOC) की क्षमता विकसित करता है।
2. **SDG 8: सम्मानजनक कार्य और आर्थिक विकास के** अवसरों को पहचानने, उद्यमशीलता के संघर्ष को समझने और विचारों का मूल्यांकन करना सीखकर, शिक्षार्थी एक ऐसी मानसिकता विकसित करते हैं जो भविष्य की व्यावसायिक गतिविधियों और मूल्य सृजन में सहायक होती है।
3. **SDG 9: उद्योग, नवाचार और बुनियादी ढांचा** ऐप-आधारित कूरियर सेवाओं, क्विक-कॉमर्स (जैसे Zepto) और boAt के उत्पाद नवाचार की कहानियाँ यह दर्शाती हैं कि कैसे सरल विचार, तकनीक और दृढ़ता के मेल से आधुनिक व्यवसाय का रूप ले सकते हैं।

NEP 2020 से संबंध

यह अध्याय निम्नलिखित तरीकों से NEP 2020 के अनुरूप है:

1. कहानियों, निर्देशित प्रश्नों और साप्ताहिक कार्यों के माध्यम से सीखने को बढ़ावा देना, जिनमें सूक्ष्म अवलोकन और वास्तविक जीवन में उनके अनुप्रयोग की आवश्यकता होती है ।
2. शिक्षार्थियों को कहानियों का विश्लेषण करने, पैटर्न पहचानने (जैसे: समस्या → विचार → प्रयास → लचीलापन) और वास्तविक या काल्पनिक विचारों पर SWOC विश्लेषण लागू करने के लिए प्रेरित करना।
3. साप्ताहिक गतिविधियों के माध्यम से स्वतंत्र रूप से सीखने को प्रोत्साहित करना, जहाँ शिक्षार्थी अपने परिवेश का अवलोकन करते हैं, परिवार और दोस्तों से संवाद करते हैं और उद्यमियों के बारे में शोध करते हैं।
4. केवल लाभ कमाने के बजाय, आत्म-चिंतन और जिम्मेदारी के साथ अवसरों को पहचानने पर ध्यान केंद्रित करना, जिससे उद्यमिता के नैतिक पहलुओं का विकास कर सके।

2.1 अवसरों की पहचान

उद्देश्य

1. शिक्षार्थियों को इस योग्य बनाना कि वे तिलक मेहता और Zepto के संस्थापकों की कहानियों में दी गई विशिष्ट समस्याओं और अवसरों को पहचान सकें और उनका विश्लेषण कर सकें।

फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. शिक्षक निर्देशिका में बताए गए विस्तृत 'कॉन्सेप्ट बॉक्स', केस कहानियों, गतिविधियों और साप्ताहिक कार्यों के लिए, सुविधादाताओं को शिक्षार्थी निर्देशिका के उसी अध्याय में दिए गए समान शीर्षकों को देखना चाहिए।
2. शिक्षार्थियों को यह बताएं कि कैसे युवा उद्यमी केवल रोज़मर्रा के जीवन का बारीकी से अवलोकन करके अवसरों को पहचानते हैं।
3. अवसर की परिभाषा पहले से न बताएं; शिक्षार्थियों को खुद यह खोजने दें कि दोनों कहानियाँ एक समस्या से ही शुरू होती हैं।
4. संरचित (Structured) प्रश्नों पर जाने से पहले, शिक्षार्थियों को कहानियों का आनंद के लिए प्रोत्साहित करें।

गतिविधि 1 युवा उद्यमियों की कहानियों से सीखना

कहानी के माध्यम से शिक्षण: तिलक मेहता – पेपर्स एन पार्सल्स	कहानी के माध्यम से शिक्षण: Zepto: १० मिनट ग्रोसरी
प्रमुख बिंदु जिन्हें प्रश्नों से स्पष्ट करना है (ना की व्याख्या से)	प्रमुख बिंदु जिन्हें प्रश्नों से स्पष्ट करना है (ना की व्याख्या से)
☞ तिलक की अपनी परेशानी—अपनी किताबें चाचा के घर भूल जाना, परीक्षा से ठीक पहले उनकी सख्त जरूरत होना, और शहर में ऐसी कोई सस्ती सेवा न मिलना जो उसी दिन डिलीवरी कर सके। ☞ उनका विचार- अगर यह समस्या मुझे आ रही है, तो दूसरों को भी आती होगी; अपनी निजी झुंझलाहट को एक बड़े अवसर में बदलना। ☞ मुंबई के डब्बावालों के साथ उनका जुड़ाव और यह समझ कि उनका भरोसेमंद नेटवर्क पार्सल डिलीवरी में भी बड़ी भूमिका निभा सकता है।	☞ दो 19 साल के युवाओं ने देखा कि कोविड-19 महामारी के दौरान किराने के सामान की डिलीवरी में बहुत देरी हो रही है और दुकानों पर लंबी कतारें लगी हैं। ☞ उनकी शुरुआती कोशिश 'किरानाकार्ट' से यह साफ हो गया कि ग्राहकों के लिए 'तेज़ डिलीवरी' की कीमत सबसे ज़्यादा है। ☞ उन्होंने Zepto के रूप में एक नई शुरुआत की और एक पक्का वादा किया: ज़रूरी सामान की डिलीवरी सिर्फ 10 मिनट में और देखते ही देखते कई शहरों तक पहुँच गए।

निर्देश

1. सभी शिक्षार्थी अपनी 'स्टूडेंट मैनुअल' में दिए गए सवालों को ध्यान से पढ़ें और उनके जवाब व्यक्तिगत रूप से लिखें।
2. अपने आस-पास गौर करने व लिखने को कहें।
   (i) ऐसी कौन सी समस्याएँ या परेशानियाँ हैं जो आप अपने स्कूल, घर या अपने पड़ोस में देखते हैं।
3. दी गई तालिका को भरने को कहें। यदि उन्हें कोई आवश्यकता हो तो मदद करें।
4. अब अपने विचारों को अपनी जोड़ी या छोटे समूहों में साझा करने को कहें, ध्यान विचार की स्पष्टता पर करना है, न कि उसके व्यवहारगत होने पर।

▶ फैसिलिटेटर के लिए सुझाव

1. शिक्षार्थी को गहराई से सोचने पर मजबूर करने के लिए ऐसे सवाल पूछें जैसे: "यह समस्या किसे होती है?", "यह कितनी बार होती है?" और "इस समस्या का सबसे बुरा हिस्सा क्या है?"
2. किसी भी समस्या को "बहुत छोटी" कहकर खारिज न करें; मुख्य उद्देश्य शिक्षार्थी के अंदर अवसरों को पहचानने की क्षमता विकसित करना है।
3. विशेष रूप से इस बात पर ज़ोर दें कि उम्र कोई बाधा नहीं है, याद दिलाएँ कि तिलक मेहता सिर्फ 13 साल के थे और Zepto के संस्थापक लगभग 20 साल से भी कम उम्र के थे।
4. चिंतन से जुड़े सवालों को समझने और उनका जवाब देने में शिक्षार्थी की मदद करें (अगर आवश्यकता हो)।

▶ विकसित किए गए उद्यमी कौशल

1. **अवलोकन कौशल** - रोज़मर्रा के कामों, उनमें होने वाली देरी और छोटी-बड़ी झुंझलाहटों को बहुत बारीकी से गौर करना।
2. **समस्या की पहचान** - केवल शिकायत करने के बजाय, असल समस्या को स्पष्ट रूप से बयां करना।
3. **अवसर की पहचान** - अपनी या दूसरों की समस्याओं में एक संभावित 'बिज़नेस आइडिया' को देख पाना।
4. **जिज्ञासा** - यह सवाल पूछना कि कोई चीज़ अभी जिस तरह से चल रही है वैसी क्यों है और उसे बेहतर कैसे बनाया जा सकता है ?

▶ मुख्य निष्कर्ष

अमन और तारा की बातचीत के माध्यम से इन मुख्य बातों को दोहराएँ:

- अवसर हमारे चारों ओर बिखरे हुए हैं; एक उद्यमी वह है जो उन चीज़ों को देख लेता है जिन्ह बाकी सब नज़रअंदाज़ कर देते हैं।
- रोज़ की छोटी-छोटी परेशानियाँ—जैसे पार्सल मिलने में देरी या किराने के सामान का इंतज़ार—बड़े और सफल बिज़नेस आइडिया बन सकती हैं।
- उद्यमी बनने की शुरुआत अपने आस-पास गौर करने, यह देखने कि 'क्या कमी है' और खुद से यह पूछने से होती है कि "मैं इसे कैसे ठीक कर सकता हूँ?"

साप्ताहिक कार्य निर्देश

- शिक्षार्थी को 'अवसर को पहचानें' वर्कशीट को पूरा करने में मदद और दिशा-निर्देश दें।

2.2 प्रयास, जोखिम और लचीलापन

उद्देश्य

1. शिक्षार्थियों को यह समझने में मदद करना कि उद्यमिता की सफलता, रोज़मर्रा की समस्याओं को पहचानने और SWOC विश्लेषण (शक्ति, कमजोरी, अवसर और चुनौतियाँ) के माध्यम से कड़ी मेहनत, जोखिम लेने की क्षमता, जुझारूपन और तार्किक सोच को लागू करने से पैदा होती है।

फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. सत्र की शुरुआत शिक्षार्थी निर्देशिका में दिए गए अमन और तारा के संवाद से करें ताकि चर्चा अनौपचारिक और रोचक बनी रहे।

2. उन तीन महत्वपूर्ण गुणों—प्रयास, जोखिम और लचीलापन—पर चर्चा करें जो एक उद्यमी को सफल बनाने में मदद करते हैं।
3. सबसे पहले इन शब्दों को ब्लैकबोर्ड पर लिखें और इन्हें सरल भाषा में स्पष्ट करें (शिक्षार्थी द्वारा अपनी परिभाषाएँ बताने की कोशिश के बाद)।

- **प्रयास :** किसी विचार को हकीकत में बदलने के लिए की जाने वाली रोज़ की कड़ी मेहनत—जैसे प्रोडक्ट बनाना, ग्राहकों से बात करना और नए कौशल सीखना।
- **जोखिम :** अनिश्चितता के बावजूद कदम उठाना—अपना पैसा, समय या प्रतिष्ठा तब दांव पर लगाना जब सफलता की कोई गारंटी न हो।
- **लचीलापन:** असफलता या इनकार के बाद भी डटे रहना, अपनी गलतियों से सीखना और फिर से कोशिश करना।

4. **रुकें और सोचें** - बॉक्स पर ध्यान दिलाएँ। यदि समय अनुमति दे, तो उन्हें इस पर चर्चा करने और गहराई से सोचने के लिए कहें।

गतिविधि 2 चुनौतियों के माध्यम से विकास

निर्देश

1. शिक्षार्थियों से कहें कि वे कहानी को ध्यान से पढ़ें और उन मुख्य बिंदुओं को रेखांकित करें जिन्हें सवालों के द्वारा उभारा जा सकता है।
2. अमन गुप्ता के प्रयास, उनके द्वारा लिए गए जोखिम और उनके जुझारूपन पर ज़ोर दें।
3. कहानी के बाद दिए गए सवालों पर शिक्षार्थियों को सोचने के लिए कहें और उनके जवाब अपनी नोटबुक में लिखने के लिए प्रेरित करें। जहाँ ज़रूरत हो, उनका मार्गदर्शन करें।
4. शिक्षार्थियों को दी गई तालिका भरने के लिए कहें। इसके बाद उन्हें अपनी कहानी या अनुभव को छोटे समूहों में या पूरी कक्षा के सामने साझा करने के लिए प्रोत्साहित करें।

▶ फैसिलिटेटर के लिए सुझाव

1. शिक्षार्थी को यह बताकर असफलता के डर को दूर करें कि बड़े से बड़े उद्यमियों को भी कई बार 'ना' सुनना पड़ा है और भारी नुकसान का सामना करना पड़ा है।
2. जुझारूपन की छोटी-छोटी जीत की सराहना करें (जैसे कम अंक आने के बाद फिर से तैयारी करना, किसी नए कौशल का अभ्यास जारी रखना या मुश्किलों के बावजूद घर के कामों में हाथ बटाना)।
3. कक्षा के वातावरण को सुरक्षित बनाए रखें और एक शिक्षार्थी के संघर्ष की तुलना दूसरे शिक्षार्थी से करने से बचें।

▶ विकसित किए गए उद्यमी कौशल

1. **जुझारूपन** - रुकावटों, असफलताओं और आलोचनाओं के बावजूद हार न मानना और आगे बढ़ते रहना।
2. **जोखिम की समझ** - यह पहचानना कि जोखिम कहाँ लिए गए थे और वे सफल होने के लिए क्यों जरूरी थे।
3. **आत्म-चिंतन** - किसी प्रसिद्ध उद्यमी के जीवन से मिले सबक को अपने निजी जीवन और अनुभवों से जोड़कर देखना।
4. **विकास की सोच** - अपनी गलतियों और नाकामियों को हार के बजाय सुधार की दिशा में एक अगला कदम मानना।

▶ मुख्य निष्कर्ष

अमन और तारा की बातचीत के माध्यम से इन मुख्य बातों को साझा करें

- कामयाबी एक दिन में नहीं आती; इसके लिए बार-बार प्रयास , जोखिम और लचीलेपन की ज़रूरत होती है।
- हर असफलता या इनकार एक बड़ा सबक बन सकता है, बशर्ते हम उससे सीखने और दोबारा कोशिश करने का रास्ता चुनें।
- इन गुणों का अभ्यास हम रोज़ाना अपनी पढ़ाई, खेल-कूद, शौक और यहाँ तक कि अपने रिश्तों में भी कर सकते हैं।

साप्ताहिक कार्य निर्देश

- शिक्षार्थियों को कुछ ऐसा नया करने के लिए प्रेरित करें जो उन्हें चुनौतीपूर्ण लगता हो और फिर उन्हें उस अनुभव को अपनी डायरी या नोटबुक में लिखने के लिए कहें।

2.3 SWOC विश्लेषण

उद्देश्य

शिक्षार्थियों को इस योग्य बनाना कि वे SWOC विश्लेषण का उपयोग करके किसी भी विचार की खूबियों, कमियों, अवसरों और चुनौतियों की जाँच कर सकें। साथ ही, इस व्यवस्थित मूल्यांकन के आधार पर अपने विचार को और बेहतर बनाने के तरीकों पर गहराई से विचार करने के लिए उनका मार्गदर्शन करना।

फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

- पिछले कालांश में हमने जो कुछ भी सीखा उसे दोहराने और नई अवधारणा को पेश करने के लिए शिक्षार्थी निर्देशिका में दिए गए अमन और तारा के संवाद का उपयोग करें। इसे बातचीत के अंदाज़ में रखें।
- ब्लैकबोर्ड पर बड़े अक्षरों में SWOC लिखें और शिक्षार्थीों से चर्चा करें कि उनके अनुसार इसके हर अक्षर का क्या अर्थ हो सकता है।
- जब शिक्षार्थी अपनी कोशिश कर लें तब हर अक्षर का सही अर्थ लिखें और उन्हें सरल भाषा में समझाएँ:

  क्षमताएँ (Strengths) - इस विचार में अच्छी बातें क्या हैं? इसके क्या फायदे हैं?

  कमियाँ (Weaknesses) - ऐसी कौन सी बातें हैं जो इस विचार को सफल होने में मुश्किल पैदा कर सकती हैं।

  अवसर (Opportunities) - बाज़ार या माहौल में ऐसे कौन से मौके हैं जिनका इस्तेमाल यह आईडिया आगे बढ़ने के लिए कर सकता है?

  चुनौतियाँ (Challenges) - ऐसी कौन सी मुश्किलें या प्रतिस्पर्धा (competition) है जो इसे काम करने से रोक सकता है?

गतिविधि 3 SWOC का अन्वेषण

निर्देश

1. शिक्षार्थियों से कहें कि वे 'पेपर्स एन पार्सल्स' (Papers N Parcels) या 'ज़ेप्टो' (Zepto) में से किसी भी एक कहानी को चुनें (अनुभाग 2.1 से)।
2. शिक्षार्थियों से उनकी पसंद की कहानी के आधार पर अपनी किताब में दी गई SWOC तालिका भरने को कहें। (यदि आवश्यक हो, तो नीचे दिए गए उदाहरणों के साथ उनका मार्गदर्शन करें)।

1. **क्षमताएँ :** जैसे समस्या की स्पष्ट समझ, तेज सर्विस, मौजूदा नेटवर्क का उपयोग, ग्राहकों की मज़बूत ज़रूरत।

   कमियाँ : जैसे शुरुआत में सीमित क्षेत्र, काम करने का जटिल तरीका, डिलीवरी नेटवर्क या तकनीक पर निर्भरता।

   अवसर : जैसे शहरों का विस्तार, तेज़ डिलीवरी की बढ़ती माँग, डिजिटल माध्यमों का बढ़ता उपयोग।

   चुनौतियाँ : जैसे बड़े प्रतियोगी, ट्रैफ़िक/परिचालन संबंधी जोखिम, सरकारी नियम, ग्राहकों की बदलती उम्मीदें।

3. शिक्षार्थियों के साथ इस बात पर चर्चा करें कि एक उद्यमी की सफलता के लिए कौन सा कारक सबसे महत्वपूर्ण है उसकी क्षमता, कमजोरी,अवसर या चुनौती ?

4. शिक्षार्थियों से कहें कि वे अपनी किताब में दिए गए चिंतन प्रश्नों के उत्तर लिखें।

5. अगले चरण में, शिक्षार्थियों को उनके खुद के आईडिया का SWOC विश्लेषण करने के लिए कहें।

   क) इसके लिए वे उसी समस्या और समाधान का उपयोग करें जिसे उन्होंने अनुभाग 2.1 में चुना था।

   ख) अब, अपने आईडिया को चुनें और नीचे दिए गए संकेतों की मदद से अपनी S-W-O-C तालिका भरें।

   S - मेरे आईडिया के बारे में अच्छी या अनोखी बात क्या है?

   W - क्या चीज मुश्किल है या किस चीज़ की कमी है (कौशल, पैसा, समय, या सहयोग)?

   O - कौन से बाहरी मौके मेरे आईडिया का समर्थन करते हैं (आस-पास की ज़रूरतें, नए बदलाव/ट्रेंड्स)?

   C - इसे क्या चीज़ रोक सकती है (नियम, मुकाबला/कंपटीशन, समय या पैसे की कमी)?

6. अंत में, उन्हें निर्देश दें कि वे अपने SWOC विश्लेषण को अपने सहपाठियों के साथ साझा करें।

▶ फैसिलिटेटर के लिए सुझाव

1. शिक्षार्थियों को प्रोत्साहित करें कि वे सच्चाई से अपनी बात रखें। उन्हें समझाएं कि कमजोरियाँ और चुनौतियाँ होना असफलता की निशानी नहीं है।
2. यह पूछने के बजाय कि "आपका आईडिया कमजोर क्यों है?", उनसे यह पूछें कि "अपनी इस कमजोरी को कम करने के लिए आप क्या बदल सकते हैं या नया सीख सकते हैं?"
3. इस बात पर बल दें कि SWOC विश्लेषण भविष्य की तैयारी करने और आगे की सोचने का एक टूल (औज़ार) है ना कि शिक्षार्थियों की काबिलियत पर कोई फैसला।

▶ विकसित होने वाले उद्यमिता कौशल

1. **विश्लेषणात्मक सोच -** किसी भी विचार को अलग-अलग नजरियों (S, W, O, C) से परखना।
2. **निर्णय लेने की क्षमता -** यह तय करना कि किसी विचार पर आगे बढ़ना है, उसमें बदलाव करना है या उसे कुछ समय के लिए रोक देना है।
3. **रणनीतिक सोच -** यह योजना बनाना कि अपनी ताकतों को और कैसे निखारा जाए और अपनी कमियों या चुनौतियों को कैसे कम किया जाए।
4. **आत्म-जागरूकता -** किसी विचार के संदर्भ में अपनी खुद की क्षमताओं और सीमाओं को गहराई से समझना।

मुख्य निष्कर्ष

अमन और तारा की बातचीत के माध्यम से इन मुख्य बातों को साझा करें।

- SWOC उद्यमियों को यह समझने में मदद करता है कि उनके आईडिया के मज़बूत हिस्से कौन से हैं और कहाँ जोखिम हो सकता है।
- अपनी कमियों और चुनौतियों को समय रहते पहचान लेने से, उन्हें सुधारने और बेहतर योजना बनाने का मौका मिलता है।
- नए विचार सोचना जितना ज़रूरी है, उनका विश्लेषण करना भी उतना ही ज़रूरी है। समझदार उद्यमी छलांग लगाने से पहले गहराई ज़रूर नापते हैं।

साप्ताहिक कार्य निर्देश

- शिक्षार्थियों को शिक्षार्थी निर्देशिका में दिए गए 'मिनी रिसर्च प्रोजेक्ट' को पूरा करने के लिए निर्देशित करें।
- उन्हें कुछ भारतीय या वैश्विक उद्यमियों के उदाहरण दें जिनमें से वे किसी एक को चुन सकते हैं—जैसे रितेश अग्रवाल (OYO), किरण मजूमदार शॉ (Biocon), फाल्गुनी नायर (Nykaa), एलोन मस्क, बायजू रवींद्रन, या स्टीव जॉब्स। उन्हें उस उद्यमी के बारे में आधा पेज लिखने के लिए कहें जिसमें निम्नलिखित बातें शामिल हों:

  क) उनका शुरुआती जीवन और उन्होंने किस समस्या का समाधान निकाला।

  ख) उनके बिज़नेस आईडिया की शुरुआत कैसे हुई?

  ग) उनके सामने आई कोई एक चुनौती और उन्होंने उसे कैसे पार किया।

  घ) इस कहानी से शिक्षार्थी ने अपने लिए कौन सा निजी सबक सीखा।

सोचने योग्य बिंदु

- हर पीरियड की शुरुआत किसी परिभाषा के बजाय एक कहानी, बातचीत या गतिविधि से करें। मुख्य अवधारणाओं (जैसे अवसर, प्रयास, लचीलापन, SWOC) को चर्चा के माध्यम से खुद-ब-खुद उभरने दें।
- 'कड़ी मेहनत' या 'हार न मानने' जैसे मूल्यों पर कोई लंबा भाषण देने के बजाय शिक्षार्थीं को कहानियों और उनके अपने अनुभवों के माध्यम से इन गुणों की खोज करने दें।
- यदि शिक्षार्थियों को किताबों में दी गई कहानियों से जुड़ने में मुश्किल हो, तो उनके आस-पास के स्थानीय और जाने-पहचाने उदाहरणों का उपयोग करें।
- शिक्षार्थियों का मूल्यांकन 'सही या गलत' के आधार पर न करें बल्कि उनकी भागीदारी, स्पष्टीकरण के तरीके और जीवन के साथ उनके जुड़ाव को देखकर करें।
- इस बात को बार-बार दोहराएँ कि समस्याओं को पहचानने, समाधान की चिंता करने और असफलताओं से सीखने वाला हर व्यक्ति अपने तरीके से एक उद्यमी की तरह सोच सकता है।

अध्याय 03

एक उद्यमी की तरह कार्य करें

L5X9K3

कालांश 5

सीखने के उद्देश्य

- शिक्षार्थियों को समालोचनात्मक सोच (Critical Thinking) के कौशल में सक्षम बनाना ताकि वे स्टार्टअप के संकटों का विश्लेषण कर सकें और कोई भी कदम उठाने से पहले मूल समस्या की पहचान कर सकें।
- शिक्षार्थियों को विभिन्न विकल्पों की तुलना करने, जोखिमों का आकलन करने और उपयुक्त प्रतिक्रिया चुनने के माध्यम से उनके निर्णय लेने के कौशल को निखारने में मदद करना।
- शिक्षार्थियों को विभिन्न नेतृत्व शैलियों से परिचित कराना और विभिन्न उद्यमशीलता की स्थितियों में सही शैली चुनने और उसे तर्कसंगत रूप से सिद्ध करने के लिए मार्गदर्शन करना।
- शिक्षार्थियों में संबंधित स्थितियों और भावनात्मक जुड़ाव का उपयोग करके सरल और प्रभावशाली 'ब्रांड कहानियाँ' बनाने की क्षमता विकसित करना।
- शिक्षार्थियों को दबाव वाली रणनीति अपनाए बिना ग्राहकों को स्पष्ट रूप से मूल्य समझाकर और उनका विश्वास जीतकर नैतिक बिक्री कौशल का अभ्यास करने में सक्षम बनाना।
- शिक्षार्थियों को स्पष्टता और आत्मविश्वास के साथ स्टार्टअप के लिए संक्षिप्त और सुव्यवस्थित 'पिच' तैयार करने और प्रस्तुत करने में मदद करना।
- शिक्षार्थियों को सक्रिय रूप से सुनने और अपने साथियों को रचनात्मक फीडबैक देने के लिए प्रोत्साहित करना ताकि टीम की प्रस्तुतियों और पिच में सुधार किया जा सके।

बिंदुओं को जोड़े

- कक्षा 10 में, विद्यार्थियों ने यह समझा है कि उद्यमिता केवल बड़े विचारों के बारे में नहीं है बल्कि मोलभाव, संघर्ष समाधान और नेटवर्किंग का अभ्यास करके लोगों और स्थितियों को कुशलता से संभालने के बारे में भी है।
- वे जानते हैं कि प्रयास और त्रुटि, गलतियाँ करना, उनसे सीखना और बार-बार कोशिश करना ही एक उद्यमी की यात्रा के अभिन्न अंग हैं।

F6E5Q2

अध्याय का अवलोकन

यह अध्याय विद्यार्थियों को केवल उद्यमिता की सैद्धांतिक जानकारी देने के बजाय उन्हें वास्तविक परिस्थितियों में एक संस्थापक की तरह व्यवहार करने और निर्णय लेने के लिए तैयार करता है। यह स्पष्ट करता है कि कई स्टार्टअप केवल कमज़ोर विचारों के कारण नहीं बल्कि खराब सोच, नेतृत्व और संचार की कमी के कारण विफल हो जाते हैं। यह अध्याय विद्यार्थियों को आपूर्तिकर्ता का काम बंद होने, नकदी के संकट और सोशल मीडिया पर आलोचना जैसे वास्तविक संकटों के माध्यम से समालोचनात्मक सोच, निर्णय लेने की क्षमता और स्थितिजन्य नेतृत्व का प्रशिक्षण देता है। कहानी सुनाने की कला और नैतिक बिक्री को जोड़कर यह अध्याय सुनिश्चित करता है कि शिक्षार्थी ग्राहकों की जरूरतों को समझें, भावनात्मक और प्रभावशाली कहानियों के माध्यम से अपनी बात कहें और दबाव या बढ़ा-चढ़ाकर बोलने के बजाय भरोसा जीतना सीखें। अंत में, पिचिंग कौशल और सरल 'पिच डेक' पर इसका ध्यान शिक्षार्थियों को अपने विचारों को कुछ ही

मिनटों में स्पष्टता और आत्मविश्वास के साथ पेश करने, टीम में काम करने और फीडबैक का उपयोग करके सुधार करने के लिए तैयार करता है। ये ऐसी क्षमताएं हैं जो न केवल उद्यमिता के वास्तविक क्षेत्र में काम आती हैं बल्कि उच्च शिक्षा, करियर और समाज में एक जिम्मेदार नागरिक बनने के लिए भी उतनी ही मूल्यवान हैं।

औचित्य

कई शिक्षार्थी उद्यमिता की अवधारणाओं को तो समझते हैं लेकिन वास्तविक स्थितियों में उन्हें लागू करने में कठिनाई महसूस करते हैं। अक्सर उन्हें लगता है कि स्टार्टअप की विफलता का मुख्य कारण कमज़ोर विचार होते हैं और वे इस दौरान खराब सोच, अप्रभावी नेतृत्व और संवाद की कमी की भूमिका को अनदेखा कर देते हैं।यह अध्याय इस कमी को दूर करने के लिए विद्यार्थियों को वास्तविक संकटों के बीच रखता है—जैसे कि आपूर्तिकर्ता का काम अचानक बंद हो जाना, नकदी की कमी या सोशल मीडिया पर होने वाली आलोचना। इन परिस्थितियों के माध्यम से उनकी तार्किक सोच, निर्णय लेने की क्षमता और स्थितिजन्य नेतृत्व को मज़बूत किया जाता है।यह इकाई कहानी सुनाने की कला और नैतिक बिक्री को भी जोड़ती है ताकि शिक्षार्थी ग्राहकों की ज़रूरतों को समझना, अपने काम के महत्व को अर्थपूर्ण ढंग से समझाना और दबाव डालने के बजाय भरोसा जीतना सीखें। 'पिचिंग स्किल्स' और सरल 'पिच डेक्स' पर ज़ोर देकर यह अध्याय विद्यार्थियों को अपने विचारों को स्पष्टता से पेश करने, टीम में मिलकर काम करने और फीडबैक के माध्यम से सुधार करने के लिए तैयार करता है। ये कौशल न केवल उद्यमिता के लिए बल्कि उच्च शिक्षा, करियर और समाज में एक जिम्मेदार भागीदारी के लिए भी अनिवार्य हैं।

सतत विकास लक्ष्यों और राष्ट्रीय विकास नीति 2020 से जोड़ना

SDGs से संबंध

1. **SDG 4: गुणवत्तापूर्ण शिक्षा**

   यह अध्याय रटंत विद्या से ऊपर उठकर तार्किक सोच, समस्या समाधान, संवाद और टीम वर्क जैसे उच्च-स्तरीय कौशल विकसित करने के लिए अनुभवात्मक गतिविधियों, आत्म-चिंतन और सहकर्मी फीडबैक का उपयोग करता है।

2. **SDG 8: सम्मानजनक कार्य और आर्थिक विकास**

   नेतृत्व, नैतिक बिक्री, ग्राहक-केंद्रित सोच और पिचिंग का अभ्यास करके शिक्षार्थी उन बुनियादी उद्यमशील क्षमताओं को विकसित करते हैं जो रोज़गार क्षमता, स्वरोज़गार और अर्थव्यवस्था में एक जिम्मेदार भागीदारी को बढ़ावा देती हैं।

3. **SDG 9: उद्योग, नवाचार और बुनियादी ढाँचा**

   संकट की स्थितियाँ, नए विचारों के लिए कहानी सुनाने की कला और 'पिच-बिल्डिंग'—ये सभी एक नवाचारी मानसिकता को प्रोत्साहित करते हैं। यह समस्याओं को अवसरों के रूप में देखने, समाधानों के साथ प्रयोग करने और उन्हें इस तरह से संप्रेषित करने में मदद करता है जिससे समर्थन और संसाधन प्राप्त किए जा सकें।

NEP 2020 से संबंध

यह अध्याय NEP 2020 के साथ संरेखित है

1. **यह अध्याय रटंत पद्धति के बजाय दक्षता**-आधारित शिक्षा पर ज़ोर देता है। केवल सैद्धांतिक ज्ञान देने के बजाय, यह सिमुलेशन (simulations), रोल-प्ले और वास्तविक जीवन जैसी स्थितियों (जैसे संकट, बिक्री संवाद, और पिचिंग) का उपयोग करके व्यावहारिक कौशल विकसित करता है।
2. **21वीं सदी के कौशल-** यह हर गतिविधि में तार्किक सोच, रचनात्मकता, सहयोग, संवाद और समस्या समाधान को समाहित कर NEP के लक्ष्यों का सीधा समर्थन करता है। इसमें संकटों का विश्लेषण करना, कहानियाँ बुनना, नैतिकता के साथ बिक्री करना और टीम में पिच करना शामिल है।
3. **समग्र विकास और जीवन कौशल-** नेतृत्व, नैतिक व्यवहार, दबाव में लचीलापन और अपनी खूबियों व सुधार के क्षेत्रों पर आत्म-चिंतन पर ध्यान केंद्रित करके यह अध्याय न केवल व्यावसायिक ज्ञान देता है, बल्कि समग्र विकास और सामाजिक-भावनात्मक अधिगम में भी योगदान देता है।

4. SDG 16: शांति, न्याय और मज़बूत संस्थाएँ

नैतिक बिक्री, ईमानदार संवाद, रचनात्मक फीडबैक और जिम्मेदार नेतृत्व पर ध्यान केंद्रित करने से निष्पक्षता, विश्वास और जवाबदेही के मूल्यों को पोषण मिलता है, जो न्यायपूर्ण और भरोसेमंद संस्थानों व उद्यमों के लिए अनिवार्य हैं।

4. लचीलापन, बहु-मार्ग और शिक्षार्थी की अभिव्यक्ति

अध्याय की रूपरेखा विभिन्न प्रकार की प्रतिक्रियाओं (अलग नेतृत्व शैली, अलग ब्रांड कहानियाँ और पिच विचार) को प्रोत्साहित करती है। यह स्टार्टअप विचारों के चुनाव में शिक्षार्थियों की पसंद और उनके फीडबैक को महत्व देता है जो लचीले सीखने के पथ और शिक्षार्थी की सक्रिय भागीदारी के NEP के विज़न के अनुरूप है।

3.1 समालोचनात्मक चिंतन, निर्णय लेना और नेतृत्व

उद्देश्य

1. यह शिक्षार्थियों को तिलक लेहता और ज़ेप्टो के संस्थापकों की कहानियों में प्रस्तुत विशिष्ट समस्याओं और अवसरों को पहचानने और उनका विश्लेषण करने में सक्षम बनाना।

फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. अमन और तारा के बीच की बातचीत का उपयोग करते हुए तार्किक सोच → निर्णय लेने की क्षमता → नेतृत्व को एक श्रृंखला (chain) के रूप में जोड़ें।
2. यह दिखाएं कि नेतृत्व स्थितिजन्य होता है; संकट या परिस्थिति के अनुसार नेतृत्व की शैली बदल जाती है।
3. चर्चा के दौरान सरल बिंदुओं में तीन लघु-परिभाषाएँ लिखें (पाठ्यपुस्तक के आधार पर):
   - क) तार्किक सोच – इसका अर्थ है केवल प्रतिक्रिया देने के बजाय 'क्यों' पूछना और विश्लेषण करना, विकल्पों और उनके परिणामों की तुलना करना तथा तार्किक एवं रचनात्मक निर्णय लेना।
   - ख) निर्णय लेना – इसका अर्थ है सबसे बेहतर विकल्प चुनना, जोखिमों और परिणामों का मूल्यांकन करना और जिम्मेदारी लेना।
   - ग) नेतृत्व – इसका अर्थ है टीम का मार्गदर्शन करना, दूसरों की बातों को सुनना, लोगों को प्रेरित करना और अपने निर्णय की जिम्मेदारी लेना।
4. इस बात पर ज़ोर दें कि निर्णय लेने की क्षमता के बिना नेतृत्व संभव नहीं है और तार्किक सोच के बिना निर्णय लेना कमज़ोर पड़ जाता है।
5. विस्तृत कॉन्सेप्ट बॉक्स, केस कहानियों, गतिविधियों और दिए गए साप्ताहिक कार्यों के लिए शिक्षार्थी निर्देशिका में दिए गए समान शीर्षकों का संदर्भ लें।
6. गतिविधि के बाद, नेतृत्व के गुणों और नेतृत्व के प्रकारों की अवधारणा को विस्तार से समझाएं।

गतिविधि 1 समालोचनात्मक चिंतन से सही निर्णय तक

निर्देश

शिक्षार्थियों से कहें कि-

1. कल्पना करें कि वे एक मेले में नींबू पानी का एक छोटा स्टॉल चला रहे हैं। आज उन्हें दो शिकायतें मिली हैं:
   - शिकायत A: "बहुत खट्टा है!" (जिसकी वजह से 2 ग्राहक चले गए)
   - शिकायत B: "बहुत ज़्यादा चीनी है!" (जिसकी वजह से 3 ग्राहक चले गए)
   - उन्हें यह समझाएं कि नींबू और चीनी को तुरंत कम कर देना एक 'त्वरित निर्णय' तो होगा, लेकिन क्या यह सही होगा? उन्हें महसूस कराएं कि बिना सोचे-समझे प्रतिक्रिया देने से रेसिपी बिगड़ सकती है। इस पर चर्चा करें कि यहाँ जल्दबाज़ी करना क्यों ठीक नहीं है।
2. शिक्षार्थियों को अपने 8 सहपाठियों (जो ग्राहकों की भूमिका निभाएंगे) से चर्चा करने के लिए कहें। उन्हें 3 संभावित समाधान लिखने को कहें और चुने गए उन 3 सबसे बेहतर समाधानों से जुड़े फायदे और जोखिमों पर चर्चा करने दें।
3. उनसे कहें कि वे अपने सबसे अच्छे निर्णय पर गोला लगाएं और एक वाक्य लिखें:

   'मेरा चुनाव ____ है क्योंकि ____।'
4. शिक्षार्थियों को अपना निर्णय और उसके पीछे का कारण साझा करने के लिए आमंत्रित करें। उनके जवाब को 'सही' या 'गलत' न कहें; बल्कि उनसे पूछें, "आपने यही विकल्प क्यों चुना?"

फैसिलिटेटर के लिए सुझाव

1. शिक्षार्थियों को आपस में चर्चा करने और अपने उत्तर लिखने के लिए पर्याप्त समय दें।
2. आप इस गतिविधि को इस तरह आयोजित कर सकते हैं जहाँ शिक्षार्थी उन अन्य शिक्षार्थियों से मिल सकें जो 'ग्राहकों' की भूमिका निभा रहे हैं।

अवधारणा जारी

नेतृत्व की शैलियाँ (प्रशिक्षक के निर्देश: चर्चा + त्वरित उदाहरण)

1. अब नेतृत्व के महत्व को समझने के बाद उसे नेतृत्व से जोड़े। ध्यान इस बात पर होना चाहिए कि उनका निर्णय लेना एक पहलू है लेकिन अपनी टीम को उसे निर्णय का पालन करने के लिए वह कैसे नेतृत्व करते हैं यह एक अलग पहलू है यही वह जगह है जहां नेतृत्व शैली की भूमिका सामने आती है।
2. दिए गए उदाहरणों के माध्यम से लीडरशिप स्टाइल को संक्षेप में समझें:

आपको लेक्चर नहीं देना है; हर तरीके के लिए छोटे-छोटे सिचुएशन प्रॉम्प्ट्स का इस्तेमाल करें, जैसे:

1. कल्पना कीजिए, Zepto ऐप फेस्टिवल सेल के दौरान क्रैश हो जाता है। फाउंडर हर टीम को बहुत स्पष्ट और सख्त निर्देश देता है और एक घंटे की डेडलाइन तय करता है। यह कौन-सी स्टाइल है? (एकतंत्रात्मक नेतृत्व/Autocratic)
2. कल्पना कीजिए, Paper N Parcels डिब्बेवालों, ड्राइवर्स और ऑफिस स्टाफ के साथ मिलकर रूट्स पर चर्चा करता है और फिर सबसे अच्छे रूट्स पर वोटिंग होती है। यह कौन-सी स्टाइल है? (लोकतांत्रिक शैली/Democratic)
3. कल्पना कीजिए, boAt का फाउंडर टीम को एक बड़े विज़न से प्रेरित करता है; युवाओं के लिए स्टाइलिश भारतीय ईयरफोन्स बनाने का सपना। यह कौन-सी स्टाइल है? (परिवर्तनकारी/Transformational)
4. कल्पना कीजिए, एक लीडर परफेक्ट पिच प्रैक्टिस के लिए अतिरिक्त इंसेंटिव देने का वादा करता है और प्रैक्टिस मिस करने पर साफ़ जुर्माना तय करता है। यह कौन-सी स्टाइल है? (लेन देन संबंधी/Transactional)
5. कल्पना कीजिए, एक फाउंडर फेस्टिवल पीक के दौरान डिलीवरी स्टाफ के साथ खुद गाड़ी चला रहे हैं और उनके खाने-पीने व आराम का ध्यान रखते हैं। यह कौन-सी स्टाइल है? (सेवाभावी नेतृत्व/Servant)
6. कल्पना कीजिए, एक फाउंडर सोशल मीडिया टीम पर पूरा भरोसा करता है कि वे वायरल शिकायत वीडियो को खुद संभाल लेंगे। यह कौन-सी स्टाइल है? (हस्तक्षेप मुक्त शैली/Laissez-faire)

मुख्य बिंदु

- कोई भी एक शैली 'सर्वश्रेष्ठ' नहीं होती। स्थितिपरक नेतृत्व का अर्थ है—परिस्थिति के अनुसार सही शैली का चुनाव करना।
- शिक्षार्थियों को ऐसे विभिन्न उदाहरण दें जहाँ अलग-अलग नेतृत्व शैलियाँ समान रूप से प्रभावी हो सकती हैं।

गतिविधि 2 संकट और नेतृत्व की चुनौती

निर्देश

1. शिक्षार्थियों को 4-5 सदस्यों की टीमों में विभाजित करें। यदि संभव हो तो कुछ प्रिंटेड परिस्थिति कार्ड तैयार रखें, अन्यथा इन्हें सीधे शिक्षार्थियों निर्देशिका से दिया जा सकता है।
2. प्रत्येक टीम को एक संकट की स्थिति वाला कार्ड सौंपें (जैसे: सप्लायर का काम बंद होना, सोशल मीडिया पर विरोध, नकदी का संकट, मुख्य कर्मचारी का इस्तीफा, प्रतिस्पर्धी से खतरा, या तकनीकी विफलता)।
3. टीमों को संकट का विश्लेषण करने और निम्नलिखित निर्णय लेने के लिए कहें:

   क) मुख्य समस्या क्या है?

   ख) संस्थापक को किस नेतृत्व शैली का उपयोग करना चाहिए?

   ग) यह शैली इस स्थिति के लिए उपयुक्त क्यों है?
4. बोर्ड पर उत्तर का प्रारूप लिखें:

   क) मुख्य समस्या ______________________________

   ख) चुनी गई नेतृत्व शैली ______________________________

   ग) यह शैली क्यों उपयुक्त है ? ______________________________
5. शिक्षार्थियों से कहें कि वे अपने कार्ड पर दिए गए संकेतों को रेखांकित करें (जैसे: बजट की सीमा, ग्राहकों की उम्मीदें, टीम का तनाव आदि)।
6. उन्हें महत्वपूर्ण सोच का उपयोग करने के लिए प्रेरित करें—जैसे कि जोखिमों, हितधारकों और परिणामों पर विचार करना।
7. 3–4 समूहों को अपना विश्लेषण प्रस्तुत करने के लिए आमंत्रित करें (प्रत्येक के लिए लगभग 2 मिनट)।
8. हर प्रस्तुति के बाद, गहराई से समझने के लिए कुछ सवाल पूछें, जैसे:

   क) किस संकेत की वजह से आपने इस लीडरशिप स्टाइल को चुना?

   ख) क्या कोई दूसरी शैली भी यहाँ काम कर सकती थी? उससे परिणाम कैसे बदल जाता?
9. शिक्षार्थियों से कहें कि वे दिए गए इन सवालों पर अपने विचार लिखें।

▶ फैसिलिटेटर के लिए सुझाव

1. विजेताओं की घोषणा न करें; सारा ध्यान तर्कों और सोचने के तरीके पर रखें।
2. लेमोनेड (lemonade) गतिविधि में पहले उत्तरों को सुधारने की जल्दबाजी न करें; उन्हें खुद यह महसूस करने दें कि जल्दबाजी में की गई प्रतिक्रियाएँ कैसे अधूरी हो सकती हैं।

3. नेतृत्व शैलियों का परिचय देते समय, छोटे और ठोस उदाहरणों का उपयोग करें (जैसे: जेप्टो (Zepto) क्रैश, 'पेपर एन पार्सल्स' के रूट्स, बोट (boAt) का विजन आदि) ताकि सीखने वाले केवल 'नाम' रटने के बजाय 'स्थितियों' को याद रख सकें।
4. उन सीखने वालों पर नज़र रखें जो समूह के काम में हावी हो रहे हों; शांत रहने वाले सदस्यों को संकट और नेतृत्व शैली पर अपनी राय साझा करने के लिए विनम्रतापूर्वक आमंत्रित करें।

▶ विकसित होने वाले उद्यमिता कौशल

1. **तार्किक एवं गंभीर सोच -** स्टार्टअप के संकटों का विश्लेषण करना, धारणाओं पर सवाल उठाना और भावनाओं में बहकर प्रतिक्रिया देने के बजाय असली समस्या की पहचान करना।
2. **निर्णय लेने की क्षमता-** विकल्पों की तुलना करना, जोखिमों और उनके परिणामों का आकलन करना तथा किसी एक कार्ययोजना को चुनकर उसकी पूरी ज़िम्मेदारी लेना।
3. **परिस्थिति के अनुसार नेतृत्व -** स्थिति की मांग के अनुसार सही नेतृत्व शैली का चुनाव करना (जैसे: निरंकुश, लोकतांत्रिक, परिवर्तनकारी, लेन-देन आधारित, सेवाभावी या हस्तक्षेप न करने वाली शैली)।
4. **संकट प्रबंधन -** दबाव की स्थिति में शांत रहना और सप्लायर की समस्याओं, नकदी की कमी या सोशल मीडिया पर होने वाले विरोध जैसी चुनौतियों का व्यवस्थित समाधान निकालना।

▶ मुख्य निष्कर्ष

- जब हम स्थितियों का शांति से विश्लेषण करते हैं, तो हमारे निर्णय लेने की क्षमता और भी मजबूत और प्रभावी हो जाती है।
- तार्किक सोच हमें भावनाओं के आवेग में बहने से बचाती है और समझदारी से सही विकल्प चुनने में मदद करती है।
- महान उद्यमी पहले एक गहन विचारक होते हैं और उसके बाद एक नेता। वे आँख मूँदकर प्रतिक्रिया नहीं देते; बल्कि वे पहले विश्लेषण करते हैं, सही निर्णय लेते हैं और फिर अपनी टीम का मार्गदर्शन करते हैं।

साप्ताहिक कार्य निर्देश

- शिक्षार्थियों को दी केस स्टोरी को पूरी एकाग्रता और ध्यान से पढ़ने के लिए कहें।
- उन्हें निर्देशित करें कि वे अपनी नोटबुक में दिए गए स्थान पर संक्षिप्त और स्पष्ट उत्तर लिखें।

3.2 कहानी कहने की कला और विक्रय कौशल

उद्देश्य

1. व्यवसाय और बिक्री में बेहतरीन कहानी सुनाने के महत्व और मूल्य को समझना।

फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. पुरानी बातों को दोहराने और नई अवधारणा को पेश करने के लिए अमन-तारा की बातचीत का उपयोग करें।
2. ध्यान को टीम के भीतर सोचने और नेतृत्व करने से हटाकर ग्राहकों के साथ संवाद करने पर केंद्रित करें।
3. शिक्षार्थियों को यह समझने में मदद करें कि कहानियाँ और नैतिक बिक्री भरोसा पैदा करती हैं, न कि हेरफेर।
4. शिक्षार्थियों से उद्यमिता में कहानी सुनाने के महत्व के बारे में पूछें।
5. चर्चा के लिए 2–3शिक्षार्थियों की प्रतिक्रियाओं को आमंत्रित करें।

6. अब, संक्षेप में बताएं कि आज हम देखेंगे कि कैसे कहानी सुनाना और बिक्री कौशल लोगों को किसी विचार को समझने और उस पर विश्वास करने में मदद करते हैं। इसके बाद, "उद्यमिता में कहानी सुनाना क्या है?" अवधारणा का परिचय दें।

क) बोर्ड पर लिखें—

अ) स्टोरीटेलिंग का अर्थ है:

1. उत्पाद को वास्तविक जीवन की स्थितियों के माध्यम से समझाना।
2. ग्राहकों को यह महसूस कराना कि "यह मेरे लिए ही बना है।"
3. भावनाओं को समाधानों के साथ जोड़ना।

7. कक्षा से पूछें कि आपको कौन सा विज्ञापन (Ad) आज भी याद है और क्यों? क्या वह उत्पाद की जानकारी के कारण याद था या उसके पीछे की कहानी/अहसास की वजह से?

क) 3-4 उत्तरों को सुनें।

ख) इस बात पर ज़ोर दें कि लोग तथ्यों की तुलना में भावनाओं को अधिक समय तक याद रखते हैं।

गतिविधि 3 अपनी ब्रांड कहानी बनाएं – "यही विचार क्यों?"

निर्देश

1. शिक्षार्थियों से कहें कि वे किसी ऐसे विचार या उत्पाद के बारे में सोचें जिसे वे बनाना चाहते हैं। यह कुछ ऐसा हो सकता है जिसके बारे में उन्होंने पिछले अध्यायों में सोचा हो या उनके दैनिक जीवन से जुड़ी कोई चीज़ हो।
2. उन्हें निर्देश दें कि वे विज्ञापन न लिखें। इसके बजाय अपनी नोटबुक में या दिए गए स्थान पर नीचे दिए गए प्रारूप का उपयोग करके एक कहानी लिखें:

   स्थिति (प्रेरणा): उन्होंने कहाँ या कैसे किसी चीज़ पर गौर किया?

   समस्या: उन्होंने क्या कठिनाई या कमी देखी?

   विचार: उनके मन में क्या समाधान आया?

   अहसास: वे क्या चाहते हैं कि उपयोगकर्ता कैसा महसूस करें (जैसे: आराम, सुरक्षा, आत्मविश्वास, सहजता या या देखभाल?)
3. उन्हें सोचने के लिए थोड़ा समय दें और ज़रूरत पड़ने पर संकेत दें:
   - क्या उनकी स्थिति वास्तविक और स्पष्ट है?
   - क्या वे वह समझा रहे हैं जो उन्होंने महसूस किया/देखा, न कि केवल वह जो वे बेचना चाहते हैं?

बिक्री कौशल : मजबूर करना नहीं, मदद करना (अवधारणा जारी रखें)

1. यहाँ नैतिक बिक्री कौशल को समझाएं (सर्फ एक्सेल/दाग अच्छे हैं)

   बिक्री कौशल के बारे में संक्षिप्त में बताएं, जैसे
   - ध्यान से सुनना
   - ज़रूरतों को समझना
   - खुलकर खूबी बताना
   - बिना दबाव भरोसा जीतना

सर्फ एक्सेल उदाहरण उद्धृत करें

"वे बेचते तो डिटर्जेंट हैं, लेकिन असल में वे जिस 'मूल्य' को बेचते हैं, वह यह है कि—'किसी की मदद करते समय अगर कपड़े गंदे भी हो जाएं, तो वह एक अच्छी बात है।' उन्होंने एक समस्या (दाग-धब्बों) को दयालुता और देखभाल की एक सकारात्मक कहानी में बदल दिया है।"

गतिविधि 4 बिना बेचे...बेचें, लेकिन SPF(स्थिति, समस्या और भावना) का उपयोग करें

निर्देश

1. शिक्षार्थियों से कहें कि वे मन ही मन किसी एक रोज़मर्रा के उत्पाद या सेवा को चुनें जिसे वे नियमित रूप से इस्तेमाल करते हैं, लेकिन किसी को उसका नाम न बताएं।
2. उन्हें अपनी नोटबुक में केवल इन तीन चीज़ों का वर्णन करने का निर्देश दें:

   क) स्थिति – इसकी ज़रूरत कब या कहाँ पड़ती है?

   ख) समस्या – व्यक्ति को किस कठिनाई का सामना करना पड़ता है?

   ग) भावना – इसे इस्तेमाल करने के बाद वे कैसा महसूस करते हैं?
3. शिक्षार्थियों को लिखने के लिए 2-3 मिनट का समय दें।
4. लिखने से पहले या लिखने के दौरान, एक स्पष्ट मौखिक उदाहरण (जैसे: वॉटरप्रूफ स्कूल बैग का उदाहरण) दें ताकि वे इस SPF पैटर्न को अच्छी तरह समझ सकें।
5. इसके बाद, शिक्षार्थियों से उत्पाद के नाम का अनुमान लगाने के लिए कहें।

   क) एक-एक करके 4-5 शिक्षार्थियों को आमंत्रित करें।

   ख) प्रत्येक शिक्षार्थियों केवल अपना SPF वर्णन पढ़ेगा,बिना उत्पाद का नाम, ब्रांड, उसकी खूबियाँ या कीमत बताएं।

   ग) बाकी कक्षा उस उत्पाद का अंदाज़ा लगाएगी।

▸ फैसिलिटेटर के लिए सुझाव

1. ध्यान को यहाँ से हटाकर कि उद्यमी भीतर (टीम में) कैसे सोचते है', इस पर ले जाएं कि वे ग्राहकों के साथ संवाद कैसे करते हैं।
2. इस बात को स्पष्ट करें कि कहानी सुनाना वास्तविक स्थितियों, वास्तविक समस्याओं और वास्तविक भावनाओं के बारे में है न कि केवल नारों या बढ़ा-चढ़ाकर की गई बातों के बारे में।
3. शिक्षार्थियों को यह समझने में मदद करें कि बेचने का मतलब लोगों को उत्पाद की उपयोगिता समझने में मदद करना है, न कि उन पर दबाव डालना या उन्हें धोखा देना। उन्हें अपनी कहानियों में स्वाभाविक रूप से SPF (सिचुएशन- प्रॉब्लम- फीलिंग) पैटर्न का उपयोग करने के लिए प्रोत्साहित करें।
4. गतिविधियों को मनोरंजक रखें लेकिन उनमें गहराई हो। सीखने वालों को यह एहसास होना चाहिए कि उन्हें विज्ञापन उनकी खूबियों के कारण नहीं बल्कि कहानियों और भावनाओं के कारण याद रहते हैं।
5. कक्षा में चर्चा का उपयोग यह दिखाने के लिए करें कि अलग-अलग शिक्षार्थियों अलग-अलग भावनाओं (जैसे: सुरक्षा, गर्व, देखभाल, मज़ा) को चुनेंगे; यदि वे एक स्पष्ट स्थिति से जुड़े हैं, तो वे सभी सही हैं।
6. ऐसे विज्ञापनों और उत्पादों को चुनें जोशिक्षार्थियों की उम्र के अनुकूल और सांस्कृतिक रूप से परिचित हों। सर्फ एक्सेल "दाग अच्छे हैं" जैसे उदाहरणों का उपयोग यह दिखाने के लिए करें कि कैसे एक ब्रांड किसी समस्या (दाग, मेहनत) को एक सकारात्मक मूल्य (देखभाल, अच्छाई) में बदल सकता है।

विकसित होने वाले उद्यमिता कौशल

1. **कहानी सुनाने की कला :** किसी विचार या उत्पाद को जोड़ने वाली स्थितियों, समस्याओं और भावनाओं (SPF – स्थिति, समस्या, अहसास) के माध्यम से समझाना।
2. **ग्राहक-केंद्रित सोच :** उत्पादों को ग्राहक के नजरिए से देखना और अपनी बात को उनकी जरूरतों और भावनाओं के इर्द-गिर्द बुनना।
3. **नैतिक बिक्री :** ईमानदारी से उत्पाद की उपयोगिता (value) बताना, बढ़ा-चढ़ाकर बात करने या दबाव डालने से बचना, और बेचने के बजाय 'मदद करने' पर ध्यान देना।
4. **मूल्य-आधारित बिक्री :** केवल फीचर्स या कीमत के बजाय उसके फायदों, समाधानों और अनुभवों (जैसे: सुरक्षा, आत्मविश्वास, देखभाल) को बेचना।
5. **सक्रियता से सुनना:** दूसरों की कहानियों और SPF विवरणों पर पूरा ध्यान देना ताकि उनकी छिपी हुई जरूरतों और भावनाओं को समझा जा सके।
6. **सहानुभूति :** यह गहराई से समझना कि उत्पाद या सेवा का उपयोग करने से पहले और बाद में ग्राहक क्या महसूस करते हैं।

मुख्य निष्कर्ष

- सफल उद्यमी उत्पादों को ग्राहकों पर थोपते नहीं हैं।
- एक अच्छी कहानी किसी भी उत्पाद के लिए बिक्री के दरवाजे खोल देती है।
- कहानी सुनाना लोगों का ध्यान खींचता है और ईमानदार बिक्री कौशल लंबे समय के अटूट संबंध बनाते हैं।

साप्ताहिक कार्य निर्देश

- शिक्षार्थियों को दैनिक विज्ञापनों में कहानी और अहसास खोजने के लिए प्रेरित करें और दिए गए कार्य को पूरा करने के लिए कहें।

3.3 पिच कौशल और पिच रूपरेखा

उद्देश्य

1. बेहतरीन पिचिंग कौशल और पिच डेक के महत्त्व को समझना।

फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. कक्षा की शुरुआत में अमन-तारा की बातचीत का उपयोग करें।
2. नेतृत्व की सोच + कहानी + बिक्री को एक संक्षिप्त और व्यवस्थित पिच में पिरोएं।
3. सरल भाषा, टीम वर्क और रचनात्मक फीडबैक पर ज़ोर दें।
4. पूछें: जब हम निवेशकों के सामने खड़े होते हैं तो हमें किन चीज़ों की ज़रूरत होती है?
5. चर्चा को दिए गए मुख्य बिंदु की ओर ले जाएं:

   क) हमें पिचिंग कौशल की आवश्यकता है, यानी समय के दबाव में दी गई एक स्पष्ट, संक्षिप्त और सटीक जानकारी।

ख) वे संक्षेप में किसी भी ऐसे पिचिंग शो का संदर्भ दे सकते हैं जिसे उन्होंने टीवी या इंटरनेट पर देखा हो।

6. अवधारणा का परिचय इन सवालों के साथ शुरु करें:

1) पिच क्या है?

2) पिच डेक क्या है?

3) किसी पिचिंग टीवी शो का उदाहरण देते हुए इसे सरलता से समझाएं:

पिच अपने बिजनेस आइडिया का एक छोटा और स्पष्ट विवरण है, इसमें बताया जाता है कि आप किस समस्या को हल कर रहे हैं, किसके लिए कर रहे हैं, कैसे कर रहे हैं, आपके आइडिया में क्या खास है और आप सुनने वालों से क्या चाहते हैं।

पिच डेक स्लाइड्स या मुख्य बिंदुओं का एक छोटा समूह है जो आपकी 'पिच' को मजबूती देता है और आपके विचारों को व्यवस्थित रखता है।

4) बोर्ड पर ये चार मुख्य प्रश्न लिखें:

क) वे किस समस्या का समाधान कर रहे हैं?

ख) यह किसके लिए है?

ग) उनका समाधान खास क्यों है?

घ) वे अपने दर्शकों से क्या चाहते हैं?

मॉडल पिच के रूप में टेक्स्ट में दिए गए 'स्टेशनरी-बॉक्स' के उदाहरण को साझा करें।

गतिविधि 5 पिच निर्माण और प्रस्तुतीकरण

निर्देश

1. शिक्षार्थियों के 4-5 सदस्यों के समूह बनाएं और उन्हें अपनी 'स्टार्टअप टीम' का एक नाम देने को कहें।
2. उनसे कोई एक स्टार्टअप आइडिया चुनने को कहें जिसे वे स्कूल स्तर पर प्रस्तुत करना चाहते हैं। यह कोई ऐसा विचार हो सकता है जिस पर उन्होंने पहले काम किया हो या कोई बिल्कुल नया विचार।
3. उन्हें अपनी बुक या नोटबुक में 'पिच बिल्डर शीट' भरने के लिए कहें, जिसमें निम्नलिखित बिंदु शामिल हों:

   क) समस्या का विवरण (1-2 पंक्तियाँ)

   ख) लक्षित ग्राहक (1 पंक्ति)

   ग) समाधान/उत्पाद (1-2 पंक्तियाँ)

   घ) विशिष्ट मूल्य/लाभ (1 पंक्ति - आपका आइडिया खास क्यों है?)

   ड़) आह्वान/मांग (1 पंक्ति - वे अपने दर्शकों या सुनने वालों से क्या चाहते हैं?)
4. टीमों को चर्चा करने और लिखने के लिए कुछ समय दें। इस दौरान कक्षा में घूम-घूमकर उनका मार्गदर्शन करें और सहायता दें।
5. पिच की प्रस्तुति -

   क) प्रत्येक समूह को प्रस्तुति के लिए 60-90 सेकंड का समय मिलेगा। समूह के हर सदस्य को कम से कम एक बार बोलना अनिवार्य है।

   ख) उन्हें याद दिलाएं कि वे सीधे खड़े हों, नज़रें मिलाकर बात करें और धीरे व स्पष्ट बोलें।

6. साथियों का फीडबैक : एक या दो अन्य समूहों से इस प्रारूप का उपयोग करके फीडबैक देने के लिए कहें:
   क) एक चीज़ जो उन्होंने बहुत अच्छी की।
   ख) उनकी एक और ताकत।
   ग) सुधार के लिए एक सुझाव।
7. उन्हें सटीक और विनम्र होने के लिए प्रेरित करें, जैसे:
   क) आपकी समस्या का विवरण बहुत स्पष्ट था।
   ख) आप लक्षित ग्राहक को और अधिक सरलता से समझाकर सुधार कर सकते हैं।
8. शिक्षार्थियों से दिए गए प्रश्नों पर अपने विचार लिखने के लिए कहें।

▶ फैसिलिटेटर के लिए सुझाव

1. शिक्षार्थियों को दिखाएं कि 'पिच' और कुछ नहीं, बल्कि उनकी कहानी + समस्या + समाधान + मांग का एक व्यवस्थित और संक्षिप्त रूप है।
2. पिच को छोटे-छोटे हिस्सों (समस्या, ग्राहक, समाधान, खासियत, मांग) में बाँट दें, ताकि शिक्षार्थियों दबाव महसूस न करें और उलझन में न पड़ें।
3. यदि कुछ शिक्षार्थियों बहुत शर्मीले हैं, तो उन्हें छोटी भूमिकाएँ दें (जैसे टीम का परिचय देना, समस्या बताना या कार्य का सारांश देना) ताकि वे भी इस गतिविधि का हिस्सा बन सकें।
4. किसी भी प्रकार के मज़ाक या कठोर टिप्पणियों को तुरंत रोकें।
5. प्रदर्शन से ज़्यादा स्पष्टता पर ज़ोर दें—सरल शब्द, स्थिर गति और एक साफ़ ढांचा अपनाने के लिए प्रेरित करें।
6. सीखने वालों को यह समझने में मदद करें कि 'पिच डेक' केवल व्यवस्थित नोट्स या स्लाइड्स हैं; यहाँ तक कि कागज़ पर बनी साफ-सुथरी ड्राइंग या चित्र भी स्वीकार्य हैं।

▶ विकसित होने वाले उद्यमी कौशल

1. **पिचिंग -** किसी बिज़नेस आइडिया को संक्षिप्त और स्पष्ट रूप से समझाना (समस्या, ग्राहक, समाधान, खासियत और मांग)।
2. **विचारों को व्यवस्थित करना -** अपने विचारों को तार्किक रूप से सजाने के लिए 'पिच बिल्डर टेम्पलेट' और 'पिच डेक' के बिंदुओं का उपयोग करना।
3. **सार्वजनिक भाषण और आत्मविश्वास -** नज़रें मिलाकर, साफ़ आवाज़ और शांत शरीर की भाषा के साथ 60-90 सेकंड की पिच पेश करना।
4. **टीम पिचिंग -** भूमिकाओं को आपस में बाँटना ताकि हर सदस्य प्रस्तुति में योगदान दे सके, जो आपसी तालमेल और सामूहिक स्वामित्व को दर्शाता है।
5. **रचनात्मक फीडबैक -** साथियों को 'दो सितारे और एक विश' का सुझाव देना और सुधार के लिए फीडबैक का उपयोग करना।

▶ मुख्य निष्कर्ष

अमन और तारा की बातचीत के रूप में मुख्य बिंदुओं का सारांश दें:

- एक अच्छी 'पिच' स्पष्ट होने के बारे में है, न कि दिखावा करने के बारे में।
- जब हमें पता होता है कि आगे क्या कहना है तो बोलने का तनाव अपने आप कम हो जाता है।

साप्ताहिक कार्य निर्देश

- शिक्षार्थियों को अपने स्टार्टअप आइडिया के लिए 5–6 स्लाइड का 'पिच डेक' तैयार करने के लिए निर्देशित करें।
- उन्हें निर्देश दें कि वे इन स्लाइड्स को कागज पर बना सकते हैं या दिए गए बिंदुओं पर ध्यान केंद्रित करते हुए PPT/डिजिटल ऐप का उपयोग कर सकते हैं:

  क) समस्या

  ख) लक्षित ग्राहक

  ग) आपका समाधान

  घ) यह खास क्यों है

  ड़) ग्राहकों तक कैसे पहुँचेंगे

अध्याय 04

अपना उद्यम बनाएँ

X8A2C9

कालांश 7

सीखने के उद्देश्य

- शिक्षार्थियों को विभिन्न व्यवसाय मॉडल जैसे उत्पाद-आधारित, सेवा-आधारित, सब्सक्रिप्शन, मार्केटप्लेस, ऑन-डिमांड, फ्रीमियम, एग्रीगेटर और फ्रेंचाइज़ को वास्तविक जीवन के उदाहरणों के माध्यम से समझने में सक्षम बनाना।
- यह समझाना कि स्टार्टअप्स प्रतिस्पर्धा, ग्राहक की आवश्यकताओं और बदलती बाज़ार स्थितियों के अनुसार एक व्यवसाय मॉडल से दूसरे मॉडल में परिवर्तन (pivot) क्यों और कैसे करते हैं।
- शिक्षार्थियों को किसी चुने गए व्यवसाय के लिए मानव, वित्तीय, भौतिक और बौद्धिक संसाधनों की पहचान और वर्गीकरण करना सिखाना तथा बूटस्ट्रैपिंग (कम संसाधनों से शुरुआत) की अवधारणा से परिचित कराना।
- शिक्षार्थियों में बिजनेस मॉडल कैनवास (BMC) का उपयोग करने की क्षमता विकसित करना, जिससे वे ग्राहक, मूल्य प्रस्ताव, गतिविधियाँ, संसाधन, साझेदार, लागत और आय स्रोतों को एक संरचित एक-पृष्ठ प्रारूप में जोड़ सकें।
- शिक्षार्थियों को एक सरल लॉन्च योजना और चेकलिस्ट तैयार करना सिखाना, जिसमें स्पष्ट चरण, भूमिकाएँ, समय-सीमा और परीक्षण बिक्री शामिल हो ताकि जोखिम को कम किया जा सके।
- शिक्षार्थियों को लक्षित ग्राहक समूह (Target Audience) की पहचान, उपयुक्त मार्केटिंग (marketing) माध्यमों का चयन और सरल प्रचार संदेश तैयार करना सिखाना।

बिंदुओं को जोड़े

कक्षा 10 में शिक्षार्थियों ने—

Y1U6V6

- बाज़ार अनुसंधान, अवलोकन और सरल सर्वेक्षणों के माध्यम से ग्राहक की पहचान करना सीखा। बाज़ार की आवश्यकताओं को समझा और केवल अनुमान के आधार पर उत्पाद बनाने से बचना सीखा।
- MVP (न्यूनतम व्यवहार्य उत्पाद) और प्रोटोटाइप का विकास तथा परीक्षण (अल्फा और बीटा परीक्षण) किया।
- 5M सिद्धांत (Man, Money, Material, Machine, Market) का उपयोग करके व्यवहार्यता का मूल्यांकन किया।
- यह समझा कि उद्यमिता केवल विचार उत्पन्न करना नहीं बल्कि समस्या और समाधान के बीच संतुलन (Problem–Solution Fit) स्थापित करना है।

अध्याय अवलोकन

यह अध्याय विचार स्तर से आगे बढ़कर यह समझाता है कि वास्तविक दुनिया में किसी उद्यम को कैसे संरचित और प्रारंभ किया जाता है। यह उद्यमिता को एक व्यवस्थित प्रक्रिया के रूप में प्रस्तुत करता है, जो स्पष्ट व्यवसाय मॉडल, संसाधन योजना और व्यावहारिक क्रियान्वयन पर आधारित होती है। इसमें विभिन्न व्यवसाय मॉडल को सरल और संबंधित उदाहरणों के माध्यम से समझाया गया है तथा संसाधन योजना और बूटस्ट्रैपिंग की अवधारणा को प्रस्तुत किया गया है। यह अध्याय बिजनेस मॉडल कैनवास (BMC) को एक ऐसे एक-पृष्ठीय ढाँचे के रूप में समझाता है, जो ग्राहक, मूल्य, गतिविधियाँ, लागत और आय को आपस में जोड़ता है। इसके साथ ही यह स्पष्ट भूमिकाओं और समय-सीमा के साथ एक संगठित लॉन्च योजना बनाने पर भी प्रकाश डालता है। अंत में, यह अध्याय ग्राहकों को समझने और उनके साथ दीर्घकालिक संबंध बनाने पर केंद्रित है। इसमें Nykaa के उदाहरण के माध्यम से लक्षित ग्राहक, मार्केटिंग चैनल, ग्राहक जुड़ाव और निष्ठा (loyalty) को सहानुभूति और समझ के आधार पर समझाया गया है।

समग्र रूप से, यह अध्याय उद्यमिता को एक क्रमबद्ध यात्रा के रूप में प्रस्तुत करता है—

मॉडल → संसाधन → कैनवास → लॉन्च → मार्केटिंग → संबंध

औचित्य

अधिकांश शिक्षार्थी यह मानते हैं कि केवल एक अच्छा विचार और उत्पाद ही व्यवसाय शुरू करने के लिए पर्याप्त है, जबकि वास्तव में विचार को सही संरचना की आवश्यकता होती है। यह अध्याय स्पष्ट करता है कि एक सफल व्यवसाय के लिए व्यवसाय मॉडल, संसाधन योजना और लॉन्च प्रक्रिया अत्यंत आवश्यक हैं। यह शिक्षार्थियों को यह समझने में मदद करता है कि मॉडल, संसाधन और मार्केटिंग चैनल से जुड़े निर्णय व्यवसाय की सफलता और विकास को प्रभावित करते हैं। यह अध्याय बूटस्ट्रैपिंग और स्थानीय संसाधनों के उपयोग के माध्यम से कम लागत और व्यावहारिक उद्यमिता को बढ़ावा देता है। साथ ही, यह अध्याय प्रणालीगत सोच (systems thinking) विकसित करता है, जिससे वे समझ पाते हैं कि ग्राहक, मूल्य, गतिविधियाँ, धन और संबंध एक-दूसरे से जुड़े होते हैं। यह योजना, उत्तरदायित्व और टीमवर्क कौशल को मजबूत करता है तथा यह भी सिखाता है कि ग्राहक केवल खरीदार नहीं, बल्कि भावनाओं और आवश्यकताओं वाले व्यक्ति हैं। इसलिए समानुभूति और नैतिकता को व्यवसाय का केंद्र माना गया है।

सतत विकास लक्ष्यों और राष्ट्रीय विकास नीति 2020 से जोड़ना

SDGs से संबंध

1. **SDG 8: सम्मानजनक कार्य और आर्थिक विकास**
   यह अध्याय शिक्षार्थियों को व्यावहारिक उद्यमिता कौशल जैसे व्यवसाय मॉडल तैयार करना, संसाधनों का मानचित्रण, लॉन्च की योजना बनाना और ग्राहकों का प्रबंधन करना सिखाता है। इससे वे भविष्य में स्वरोजगार और नए उद्यम स्थापित करने के लिए तैयार होते हैं।
2. **SDG 9: उद्योग, नवाचार और अवसंरचना**
   व्यवसाय मॉडल कैनवास, लॉन्च योजना और डिजिटल प्लेटफ़ॉर्म (जैसे मार्केटप्लेस, एग्रीगेटर,

NEP 2020 से संबंध

1. अनुभवात्मक एवं जिज्ञासा-आधारित अधिगम को बढ़ावा अमन–तारा और Nykaa जैसी कहानियों, बाज़ार अवलोकन, समूह गतिविधियों और चिंतन के माध्यम से शिक्षार्थियों को सक्रिय रूप से सीखने के लिए प्रेरित किया जाता है।
2. योजना बनाना, संसाधन प्रबंधन, वित्तीय समझ, सहयोग और संप्रेषण जैसे कौशलों पर आधारित अधिगम को बढ़ावा देकर दक्षता-आधारित शिक्षा को प्रोत्साहन देना।
3. वास्तविक जीवन एवं बहुविषयक अधिगम को उद्यमिता को विभिन्न विषयों गणित (लागत, मूल्य निर्धारण), भाषा

AI आधारित सेवाएँ) के उदाहरणों के माध्यम से यह अध्याय यह समझने में सहायता करता है कि नवाचारी व्यवसाय मॉडल और तकनीक कैसे सेवाओं (जैसे डिलीवरी, सूचना और ग्राहक सहायता) के लिए अधिक कुशल और विश्वसनीय लघु संरचना विकसित कर सकते हैं।

3. **SDG 4: गुणवत्तापूर्ण शिक्षा**
   यह अध्याय भारतीय स्टार्टअप्स के वास्तविक उदाहरणों के विश्लेषण और नैतिकता पर चिंतन के माध्यम से दक्षता-आधारित और अनुभवात्मक अधिगम प्रदान करता है, जिससे रोजगार, सम्मानजनक कार्य और उद्यमिता के लिए आवश्यक कौशल विकसित होते हैं।

(संदेश और संप्रेषण), प्रौद्योगिकी (डिजिटल माध्यम) और सामाजिक विज्ञान (बाज़ार और समुदाय) से जोड़ते हुए बढ़ावा देना।

4. 21वीं सदी के कौशलों का विकास जैसे कि आलोचनात्मक सोच, रचनात्मकता, टीमवर्क, समस्या-समाधान और अनुकूलन क्षमता।
5. शिक्षार्थी की सक्रिय भागीदारी द्वारा स्वयं अपने व्यवसाय मॉडल, कैनवास, लॉन्च योजना और ग्राहक रणनीतियाँ तैयार करते हैं, जिससे वे निर्णय लेने की जिम्मेदारी और स्व-निर्देशित अधिगम का अनुभव प्राप्त करते हैं।

4.1 बिज़नस मॉडल को समझना

उद्देश्य

1. शिक्षार्थियों को व्यवसाय मॉडल की अवधारणा को सरल और स्पष्ट भाषा में समझाने में सक्षम बनाना।
2. विभिन्न व्यवसाय मॉडल—उत्पाद, सेवा, सब्सक्रिप्शन, मार्केटप्लेस, फ्रीमियम, ऑन-डिमांड, एग्रीगेटर और फ्रेंचाइज़ की पहचान वास्तविक जीवन के उदाहरणों के माध्यम से करवाना।
3. व्यवसाय मॉडल परिवर्तन (Pivoting) की अवधारणा से परिचित कराना और यह समझाना कि बदलती परिस्थितियों के अनुसार व्यवसाय एक मॉडल से दूसरे में कैसे बदल सकता है।
4. शिक्षार्थियों में यह क्षमता विकसित करना कि वे व्यवसाय मॉडल को ग्राहकों की आवश्यकताओं और प्रतिस्पर्धा के वातावरण से जोड़ सकें।

फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. कक्षा की शुरुआत में अमन–तारा संवाद का उपयोग करें।
2. संदर्भ स्थापित करें।
3. शिक्षार्थियों को पिछले वर्ष सीखी गई अवधारणाओं जैसे कि ग्राहक, MVP, अल्फा–बीटा परीक्षण की संक्षिप्त याद दिलाएँ और बताएँ कि इस वर्ष वे सीखेंगे कि व्यवसाय वास्तव में कैसे काम करता है और पैसे कैसे कमाता है, इसी प्रक्रिया को व्यवसाय मॉडल कहा जाता है।
4. अमन और तारा के बीच मार्केट वॉक संवाद को पढ़ें या शिक्षार्थियों से पढ़वाएँ।
   क प्रत्येक उदाहरण (बेकरी, सैलून, जिम, Amazon, McDonald's) के बाद रुककर पूछें—
      i. यह कौन-सा मॉडल है?
      ii. आप ऐसा क्यों सोचते हैं?
   ख प्रारंभ में अलग-अलग उत्तर स्वीकार करें; 2–3 उत्तर सुनने के बाद ही सही अवधारणा स्पष्ट करें।
5. व्यवसाय मॉडल की अवधारणा समझाएँ और ब्लैकबोर्ड पर विभिन्न प्रकार के मॉडल लिखें।
6. विस्तृत अवधारणाओं, केस स्टोरी, गतिविधियों और साप्ताहिक कार्यों के लिए शिक्षार्थी पुस्तिका में दिए गए शीर्षकों का संदर्भ लें।

गतिविधि 1 व्यवसाय मॉडल में परिवर्तन

निर्देश

1. शिक्षार्थियों को उनके मौजूदा समूहों में बैठने के लिए कहें।
2. ऑर्गेनिक फार्म के केस और तालिका को समझाएँ (शिक्षार्थी निर्देशिका से)।
3. उन्हें निम्न चरणों में मार्गदर्शन दें—

   क चरण 1–2: तालिका पढ़ें और समझाएँ कि एक ही फार्म अलग-अलग मॉडलों में कैसे फिट हो सकता है।

   ख चरण 3: प्रत्येक टीम तीन मॉडल प्रकार चुनें और उनके कारण लिखें।
4. कक्षा में साझा करना (वैकल्पिक):

   क यदि पूरी कक्षा प्रस्तुति संभव न हो, तो 2–3 समूहों को आमंत्रित करें—

      i. उनके चुने गए तीन मॉडल।

      ii. वह एक मॉडल जो सुपरमार्केट की चुनौती में सफल हो सकता है और क्यों?

   ख कक्षा से पूछें कि क्या आप सहमत हैं? क्यों/क्यों नहीं?

   ग शिक्षार्थियों को एक-दूसरे के विचार सम्मानपूर्वक सुनने के लिए प्रेरित करें।
5. शिक्षार्थियों से दिए गए प्रश्नों के उत्तर लिखने के लिए कहें।
6. "Pause & Think" बॉक्स को उजागर करें और समय होने पर चर्चा करवाएँ।

▸ फैसिलिटेटर हेतु सुझाव

1. इस बात पर जोर दें कि कोई एक सर्वोत्तम मॉडल नहीं होता; यह ग्राहकों, प्रतिस्पर्धा और परिस्थितियों पर निर्भर करता है।
2. हर गलत उत्तर को तुरंत सुधारने की जगह, पहले शिक्षार्थियों को सोचने दें और फिर प्रश्नों के माध्यम से मार्गदर्शन करें।
3. यह स्पष्ट करें कि—

   ✓ व्यवसाय मॉडल केवल उत्पाद नहीं बल्कि कार्य करने की अलग-अलग तर्क प्रणाली होते हैं।

   ✓ एक ही व्यवसाय विचार (जैसे ऑर्गेनिक फार्म) को कई तरीकों से संचालित किया जा सकता है।
4. यह भी समझाएँ कि AI द्वारा बनाए गए सब्सक्रिप्शन रिमाइंडर, प्रीमियम ऑफर या ऑन-डिमांड सेवाएँ भी मानवीय जाँच के बिना विश्वसनीय नहीं होतीं।

▸ विकसित होने वाले उद्यमिता कौशल

1. **व्यवसाय मॉडल समझ** – दैनिक जीवन में विभिन्न मॉडलों की पहचान करना।
2. **विश्लेषणात्मक सोच** – विभिन्न मॉडलों की तुलना करना और उपयुक्त मॉडल चुनना।
3. **अवसर पहचान** – एक ही विचार को अलग-अलग तरीकों से लागू करने की क्षमता।
4. **नैतिक और जिम्मेदार सोच** – AI आधारित व्यवसायिक उपकरणों में मानवीय निगरानी की आवश्यकता को समझना।

▶ मुख्य निष्कर्ष

- व्यवसाय मॉडल वह तंत्र है जिससे कोई व्यवसाय कार्य करता है और आय अर्जित करता है।
- एक ही विचार को अलग-अलग मॉडलों (जैसे उत्पाद, सब्सक्रिप्शन, मार्केटप्लेस आदि) के माध्यम से संचालित किया जा सकता है।
- मॉडल परिवर्तन से व्यवसाय प्रतिस्पर्धा और ग्राहक आवश्यकताओं के अनुसार खुद को बदल सकता है।
- AI का उपयोग करते समय मानवीय जाँच आवश्यक है, जिससे कि ग्राहकों को भ्रामक जानकारी न मिले।

साप्ताहिक कार्य निर्देश

कार्य 1 बाज़ार अवलोकन

- शिक्षार्थियों से कहें कि वे शिक्षार्थी निर्देशिका में दिए गए तालिका में तीन वास्तविक व्यवसायों के उदाहरण भरें, जिनसे वे जुड़े हैं।

कार्य 2 मेरा स्टार्टअप व्यवसाय योजना

- शिक्षार्थियों को अपने विचार के लिए एक उपयुक्त व्यवसाय मॉडल चुनने और उसे निम्न आधार पर समझाने के लिए कहें—
- ग्राहक को मिलने वाला मूल्य
- आय अर्जित करने का तरीका
- उपयोग किए जाने वाले चैनल
- इस चरण में व्यवहार्यता का अधिक कठोर मूल्यांकन न करें; यह प्रारंभिक सोच का चरण है। उन्हें आगे के विषयों (जैसे BMC और लॉन्च योजना) से जोड़ने में सहायता करें।

4.2 रिसोर्स मैपिंग

उद्देश्य

1. शिक्षार्थियों को संसाधन मानचित्रण (Resource Mapping) की अवधारणा को सरल और स्पष्ट रूप में समझाना।
2. चुने गए व्यवसाय विचार के लिए संसाधनों को मानव, वित्तीय, भौतिक और बौद्धिक श्रेणियों में पहचानना और वर्गीकृत करना सिखाना।
3. शिक्षार्थियों को अपने व्यक्तिगत नेटवर्क और समुदाय में उपलब्ध संसाधनों की पहचान करने के लिए प्रेरित करना।
4. बूटस्ट्रैपिंग की अवधारणा से परिचित करवाना और सीमित या बिना बाहरी वित्त के व्यवसाय शुरू करने की समझ विकसित करना।

फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. कक्षा की शुरुआत अमन–तारा संवाद से करें।
2. पिछली कक्षा से जोड़ें जब हमने व्यवसाय मॉडल चुना, लेकिन उसे चलाने के लिए क्या चाहिए?

क) शिक्षार्थियों के उत्तर लें (अपेक्षित उत्तर: लोग, पैसा, स्थान, कौशल, विचार)।

3. अमन–तारा के नींबू पानी स्टॉल से संबंधित चर्चा के उदाहरण पढ़ें और संसाधन मानचित्रण समझाएँ।
4. बोर्ड पर चार शीर्षक लिखें और उन्हें संसाधन मानचित्रण के स्तंभों के रूप में समझाएँ—
   i. मानव
   ii. वित्तीय
   iii. भौतिक
   iv. बौद्धिक
5. शिक्षार्थियों से उदाहरण लेकर उन्हें उचित श्रेणी में रखें और संसाधन मानचित्रण का महत्व समझाएँ।

गतिविधि 2 अपने संसाधनों का मानचित्रण करें

निर्देश

1. शिक्षार्थियों को अपने समूहों में ही रहने दें और एक व्यवसाय विचार चुनने के लिए कहें (संभव हो तो 4.1 वाला ही)।
2. संसाधन मानचित्रण तालिका भरने में मार्गदर्शन दें—
   क) उन्हें केवल पैसे तक सीमित न रहने दें; परिवार के कौशल, शिक्षालय के संसाधन, पड़ोस, स्थानीय दुकानों आदि के बारे में सोचने के लिए प्रेरित करें।
3. कमी चुनौती
   क) प्रश्न पूछें: यदि पहले महीने में आपके पास शून्य बजट हो तो आप अन्य संसाधनों का रचनात्मक उपयोग कैसे करेंगे?
   ख) समूहों से विचार लिखने के लिए कहें।
4. साझा करना और शीघ्र बोर्ड सार (वैकल्पिक)
   क) 2–3 समूहों को अपने ऐसे संसाधन साझा करने के लिए आमंत्रित करें जो उन्हें पहले से उपलब्ध हैं।
   ख) बोर्ड पर मुख्य पैटर्न लिखें (जैसे अधिकतर को संसाधन घर या समुदाय में ही मिल गए)।
5. शिक्षार्थियों से दिए गए प्रश्नों से जुड़े विचार लिखने के लिए कहें।

▶ फैसिलिटेटर हेतु सुझाव

1. यह स्पष्ट करें कि पैसे की कमी का मतलब संसाधनों की कमी नहीं है।
2. शिक्षार्थियों को समुदाय, शिक्षालय और परिवार को संसाधन के रूप में देखने के लिए प्रेरित करें।
3. छोटे संसाधनों (जैसे किसी रिश्तेदार की स्कूटर या पड़ोसी की सिलाई मशीन) को भी महत्व दें।
4. ईमानदारी से सूची बनाने के लिए प्रेरित करें; कमियाँ पहचानना भी योजना बनाने में सहायक होता है।

▶ विकसित होने वाले उद्यमशील कौशल

1. **संसाधन-सक्षमता** – उपलब्ध संसाधनों में मूल्य पहचानना।
2. **योजना और प्राथमिकता निर्धारण** – कौन-से संसाधन पहले आवश्यक हैं, यह तय करना।
3. **रचनात्मक समस्या-समाधान** – सीमित संसाधनों में समाधान ढूँढना (शून्य बजट)।
4. **सहकार्यता** – टीम के सदस्यों की क्षमताओं को पहचानना और उपयोग करना।

▶ मुख्य निष्कर्ष

- संसाधन केवल धन तक सीमित नहीं हैं; लोग, स्थान, उपकरण और विचार भी उतने ही महत्वपूर्ण हैं।
- संसाधन मानचित्रण से यह स्पष्ट होता है कि हमारे पास पहले से क्या उपलब्ध है।
- बूटस्ट्रैपिंग का अर्थ है उपलब्ध संसाधनों का सही उपयोग करके छोटे स्तर से शुरुआत करना।
- संसाधनों की पहचान आत्मविश्वास बढ़ाती है और अनावश्यक खर्च कम करती है।

साप्ताहिक कार्य निर्देश

- शिक्षार्थियों को अपने व्यवसाय विचार के लिए संसाधनों की सूची तैयार करने में मार्गदर्शन दें।

4.3 बिजनेस मॉडल कैनवास (BMC)

उद्देश्य

1. शिक्षार्थियों को बिजनेस मॉडल कैनवास (BMC) की अवधारणा और उद्देश्य को समझाना तथा यह बताना कि यह व्यवसाय योजना बनाने में क्यों उपयोगी है।
2. बिजनेस मॉडल कैनवास के नौ घटकों (blocks) की पहचान करना और प्रत्येक से जुड़े मुख्य प्रश्नों को समझना।
3. एक उदाहरण (जैसे: नींबू पानी स्टॉल) के लिए सरल बिजनेस मॉडल कैनवास तैयार करना सिखाना।
4. शिक्षार्थियों को अपने स्वयं के स्टार्टअप विचार के लिए प्रारंभिक बिजनेस मॉडल कैनवास बनाने के लिए प्रेरित करना।

फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. अमन–तारा संवाद के माध्यम से पुनरावलोकन करें और नए विषय की शुरुआत करें।
2. प्रश्न पूछें कि यदि हमारे पास व्यवसाय मॉडल और संसाधनों की सूची है, तो फिर भी भ्रम क्यों हो सकता है?
3. शिक्षार्थियों को यह समझने दें कि बहुत सारी चीज़ें होने से कोई एक स्पष्ट चित्र नहीं बन पाता।
4. बिजनेस मॉडल कैनवास को एक एक-पृष्ठीय मानचित्र के रूप में प्रस्तुत करें और इसे माइंड मैप से जोड़ें।
5. अमन–तारा संवाद के माध्यम से बिजनेस मॉडल कैनवास का परिचय दें।
6. नींबू पानी स्टॉल का बिजनेस मॉडल कैनवास दिखाएँ (प्रोजेक्टर या बोर्ड पर)।

7. प्रत्येक ब्लॉक को सरल प्रश्नों के माध्यम से समझाएँ—

i. ग्राहक वर्ग (Customer Segments) – हमारे ग्राहक कौन हैं?

ii. मूल्य प्रस्ताव (Value Proposition) – हम कौन-सी समस्या हल कर रहे हैं / क्या लाभ प्रदान कर रहे हैं?

iii. चैनल (Channels) – ग्राहक हमें कैसे खोजते हैं?

iv. ग्राहक संबंध (Customer Relationships) – हम ग्राहकों को वापस कैसे लाते हैं?

v. राजस्व स्रोत (Revenue Streams) – पैसा कैसे आता है?

vi. मुख्य संसाधन (Key Resources) – व्यवसाय चलाने के लिए हमें क्या चाहिए?

vii. मुख्य गतिविधियाँ (Key Activities) – हमें कौन-से मुख्य कार्य करने होते हैं?

viii. मुख्य साझेदार (Key Partners) – हमारी सहायता कौन करता है?

ix. लागत संरचना (Cost Structure) – खर्च कहाँ-कहाँ होता है?

गतिविधि 3 आइए एक बिजनेस मॉडल कैनवास बनाएं

निर्देश

1. समूह में कार्य दें- अपना कैनवास बनाइए

क) शिक्षार्थियों को समूह में कार्य करने के लिए कहें और एक व्यवसाय विचार चुनें।

ख) उन्हें खाली बिजनेस मॉडल कैनवास प्रारूप (शिक्षार्थी निर्देशिका या चार्ट पेपर) प्रदान करें।

ग) सुनिश्चित करें कि वे सही प्रारूप का उपयोग कर रहे हैं।

घ) प्रत्येक ब्लॉक में संक्षिप्त वाक्यांश (short phrases) लिखने के लिए कहें (लंबे उत्तर नहीं)।

ङ) कक्षा में घूमकर—

i. प्रश्न पूछकर मार्गदर्शन करें (सीधे उत्तर न दें)।

ii. यह सुनिश्चित करें कि सभी 9 ब्लॉक्स पूरे हों।

2. लघु-प्रस्तुति (वैकल्पिक- कक्षा में शिक्षार्थियों की संख्या एवं उपलब्ध समयानुसार)

क) 2–3 समूहों को अपने बिजनेस मॉडल कैनवास को संक्षेप में प्रस्तुत करने के लिए कहें।

▶ फैसिलिटेटर हेतु सुझाव

1. बिजनेस मॉडल कैनवास को एक कार्यशील उपकरण (working tool) के रूप में प्रस्तुत करें, न कि परीक्षा के रूप में।
2. अपूर्ण या त्रुटिपूर्ण उत्तरों को स्वीकार करें; समय के साथ सुधार होगा।
3. कठिन शब्दावली से बचें; उदाहरण आधारित समझ दें।
4. यह स्पष्ट करें कि बिजनेस मॉडल कैनवास बड़े निवेश से पहले योजना बनाने में मदद करता है।

▶ विकसित होने वाले उद्यमशील कौशल

1. **प्रणालीगत सोच** – व्यवसाय के विभिन्न भागों के संबंध को समझना।
2. **रणनीतिक योजना** – मुख्य तत्वों को व्यवस्थित रूप से प्रस्तुत करना।
3. **संप्रेषण कौशल** – विचारों को स्पष्ट और सरल रूप में व्यक्त करना।
4. **चिंतन** – योजना की कमियों और सुधार के अवसरों की पहचान करना।

▶ मुख्य निष्कर्ष

- बिजनेस मॉडल कैनवास पूरे व्यवसाय को एक पृष्ठ पर प्रस्तुत करता है।
- यह ग्राहक, मूल्य, संसाधन और धन के बीच संबंध को स्पष्ट करता है।
- एक स्पष्ट बिजनेस मॉडल कैनवास बेहतर निर्णय लेने और जोखिम कम करने में सहायता करता है।
- उद्यमी बिजनेस मॉडल कैनवास को समय-समय पर संशोधित करते हैं; यह स्थिर नहीं होता।
- रुकें और सोचें बॉक्स को महत्त्व दें और यदि समय है तो चर्चा एवं चिंतन करने के लिए कहें।

साप्ताहिक कार्य निर्देश

- शिक्षार्थियों को घर पर रचनात्मक तरीके से बिजनेस मॉडल कैनवास तैयार करने के लिए कहें (चार्ट, डिजिटल, माइंड मैप आदि)।

4.4 लॉन्च योजना

उद्देश्य

1. शिक्षार्थियों को लॉन्च योजना और लॉन्च चेकलिस्ट की अवधारणाओं को समझाना।
2. टीम में व्यक्तिगत क्षमताओं के अनुसार भूमिकाएँ और जिम्मेदारियाँ निर्धारित करना सिखाना।
3. लॉन्च प्रक्रिया में ट्रायल सेल (Trial Sale) और प्रगति की नियमित निगरानी के महत्व को समझाना।

फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. अमन–तारा संवाद के माध्यम से पुनरावलोकन करते हुए नए विषय की शुरुआत करें।
2. शिक्षार्थियों से पूछें कि अब हमारे पास एक स्पष्ट व्यवसाय मॉडल है, तो पहली वास्तविक बिक्री से पहले क्या करना आवश्यक है?

   (**अपेक्षित उत्तर-** प्रोटोटाइप, मूल्य निर्धारण, मार्केटिंग आदि)
3. लॉन्च योजना का अर्थ और महत्व समझाएँ।
4. लॉन्च योजना को एक कार्य सूची (To-Do Checklist) के रूप में प्रस्तुत करें।
5. नमूना (Sample) स्टार्टअप चेकलिस्ट के माध्यम से चार चरण समझाएँ—

क) उत्पाद को परिष्कृत करना (Perfecting the Product)

ख) आधार तैयार करना (The Foundation)

ग) काउंटडाउन (The Countdown)

घ) अंतिम चरण – लॉन्च (Go Live)

6. प्रत्येक चरण के कार्यों और भूमिकाओं (CEO, CFO, CMO, COO, HR) को संक्षेप में समझाएँ।

गतिविधि 4 रेडी, सेट, लॉन्च (Ready, Set, Launch)

निर्देश

1. शिक्षार्थियों से आँखें बंद करके अपने उत्पाद के लॉन्च दिवस की कल्पना करने के लिए कहें।

   क) प्रश्न पूछें जिससे कि चर्चा शुरू हो:

   i. क्या-क्या तैयार होना चाहिए?

   ii. यदि कोई चरण छूट जाए तो क्या समस्या हो सकती है?

2. अव्यवस्था को चरणों में बदलें

   क) टीम से चर्चा कर लिखवाएँ (सैम्पल टेम्पलेट का प्रयोग करें)

   i. सबसे पहले क्या करना होगा?

   ii. कौन-से कार्य साथ-साथ किए जा सकते हैं?

   iii. लॉन्च से ठीक पहले क्या करना आवश्यक है?

3. भूमिकाएँ निर्धारित करें और शिक्षार्थी निर्देशिका में दी गई लॉन्च ट्रैकर तालिका तैयार करें।

4. प्रगति ट्रैकिंग तालिका का महत्व समझाएँ। लॉन्च योजना में प्रगति को ट्रैक करने वाली तालिका अत्यंत महत्वपूर्ण भूमिका निभाती है क्योंकि यह कार्यों, जिम्मेदारियों, समय-सीमा और स्थिति को स्पष्ट रूप से दर्शाती है। इससे टीम संगठित रहती है और प्रत्येक चरण के लिए जवाबदेही सुनिश्चित होती है। देरी या कमियों को स्पष्ट रूप से दिखाकर यह लॉन्च से जुड़े जोखिमों को कम करती है और टीम के बीच बेहतर समन्वय स्थापित करती है। समग्र रूप से यह एक सामान्य लॉन्च योजना को एक संगठित और क्रियान्वित किए जा सकने वाले रोडमैप में परिवर्तित कर देती है।

5. शिक्षार्थियों से दिए गए प्रश्नों के उत्तर लिखने के लिए कहें।

▶ फैसिलिटेटर हेतु सुझाव

1. इसे आदर्श परियोजना योजना न बनाकर सरल और संरचित समझ तक सीमित रखें।

2. यह स्पष्ट करें—

   i. भूमिकाएँ रुचि और क्षमता के आधार पर हों, न कि अंकों या लोकप्रियता पर।

   ii. Trial sale/soft launch सीखने का अवसर है, प्रदर्शन का नहीं।

3. यदि आवश्यक हो तो चर्चा करें—
   i. भूमिकाएँ निर्धारित करने से टीमवर्क कैसे बदलता है?
   ii. मुख्य लॉन्च से पहले ट्रायल क्यों आवश्यक है?
   iii. यदि कार्यों की प्रगति को ट्रैक न किया जाए तो क्या होगा?

विकसित होने वाले उद्यमिता कौशल

1. **परियोजना योजना** – बड़े कार्यों को छोटे चरणों में विभाजित करना।
2. **टीमवर्क और नेतृत्व** – जिम्मेदारियों का वितरण और निर्वहन।
3. **समय प्रबंधन** – समय-सीमा और प्रगति की समझ।
4. **जोखिम प्रबंधन** – ट्रायल और वैकल्पिक योजना (प्लान बी) बनाना।

मुख्य निष्कर्ष

- लॉन्च एक एकल घटना नहीं बल्कि चरणों की शृंखला है।
- स्पष्ट भूमिकाएँ और समय-सीमा टीम समन्वय को बेहतर बनाती हैं।
- चेकलिस्ट बड़े कार्यों को छोटे और प्रबंधनीय कार्यों में बदलती है।
- अच्छी योजना आत्मविश्वास और अनुशासन विकसित करती है।

साप्ताहिक कार्य निर्देश

- शिक्षार्थियों को घर पर अपनी लॉन्च चेकलिस्ट को अपडेट करने के लिए कहें।
- छूटे हुए कार्यों को नोट करें और उनके लिए एक प्लान बी सोचें।

4.5 अपने ग्राहक को पहचानें

उद्देश्य

1. शिक्षार्थियों को लक्षित ग्राहक समूह (Target Audience) की अवधारणा को समझाना तथा Nykaa के ग्राहकों, उनकी आवश्यकताओं और मार्केटिंग चैनलों की पहचान कराना।
2. शिक्षार्थियों को उपयुक्त मार्केटिंग चैनलों की समझ देना और अपने स्टार्टअप के लिए उन्हें चुनना सिखाना।
3. चुने गए ग्राहक और चैनलों के आधार पर एक पंक्ति का स्पष्ट और संक्षिप्त प्रचार संदेश (Promotional Message) तैयार करना सिखाना।

फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. अमन–तारा संवाद के माध्यम से पुनरावलोकन करें।
2. शिक्षार्थी निर्देशिका के अनुसार शिक्षार्थी सहज मार्केटिंग चैनल्स पर चर्चा करें।

गतिविधि 5 लक्ष्य साधने की योजना

निर्देश

1. Nykaa केस स्टडी प्रस्तुत करें

   क) शिक्षार्थियों से केस पढ़ने के लिए कहें। (शांत या सहपाठी के साथ मिलकर)

   ख) फिर, पूरी कक्षा में चर्चा करें कि Nykaa के लक्षित ग्राहक, उनकी समस्याएँ, मार्केटिंग चैनल (वेबसाइट, ऐप, इंस्टाग्राम, यूट्यूब, इन्फ्लुएंसर्स, ऑफलाइन स्टोर आदि)

2. अब शिक्षार्थियों को वर्कशीट – "रणनीति की पहचान करें" भरने के लिए निर्देश दें।

   क) उनसे कहें कि वे शिक्षार्थी निर्देशिका में दिए गए चार बिंदुओं को भरें (लक्षित ग्राहक, समस्या, चैनल और ये चैनल क्यों प्रभावी हैं)

   ख) कक्षा में घूमते हुए उन शिक्षार्थियों की सहायता करें, जिन्हें लक्षित ग्राहक का वर्णन करने में कठिनाई हो रही है (जैसे: आयु, स्थान, आदतें)।

3. शिक्षार्थियों से चरण 2 भरने के लिए कहें- अपने स्टार्टअप पर लागू करें

   क) शिक्षार्थियों को भरने में मार्गदर्शन करें

      i. मेरा लक्षित ग्राहक

      ii. वे कहाँ समय बिताते हैं

      iii. दो मार्केटिंग चैनल

      iv. एक पंक्ति का प्रचार संदेश

4. कुछ शिक्षार्थियों/समूहों से उनके एक पंक्ति वाले प्रचार संदेश साझा करवाएँ।
5. शिक्षार्थियों से चिंतन प्रश्नों के उत्तर लिखवाएँ।

▶ फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. यह स्पष्ट करें कि मार्केटिंग लोगों को समझने से शुरू होती है, पोस्टर बनाने से नहीं।
2. स्पष्टता और प्रासंगिकता पर ध्यान दें।
3. शिक्षार्थियों को विश्वास निर्माण पर जोर दें न कि केवल दिखाई देने में
   i. ग्राहक आप पर क्यों विश्वास करेंगे?
   ii. Nykaa कैसे विश्वास बनाता है? (रिव्यू, ट्यूटोरियल, असली उत्पाद)
4. चर्चा करें।
   i. "हर कोई मेरा ग्राहक है" कहना क्यों गलत है?
   ii. Nykaa ने शिक्षा (tutorials) को मार्केटिंग में कैसे बदला?
   iii. स्कूल स्तर के स्टार्टअप के लिए कौन-से चैनल उपयुक्त हैं (नोटिस बोर्ड, व्हाट्सएप, मौखिक प्रसार)?

▶ विकसित होने वाले उद्यमी कौशल

1. ग्राहक समानुभूति – ग्राहक की आवश्यकताओं और व्यवहार को समझना।
2. बाज़ार समझ – वास्तविक मार्केटिंग चैनलों की पहचान करना।
3. संप्रेषण कौशल – स्पष्ट और प्रभावी संदेश बनाना।
4. रणनीतिक सोच – सही चैनलों का चयन करना।

▶ मुख्य निष्कर्ष

- लक्षित ग्राहक वह विशेष समूह है जिसकी समस्या आपका उत्पाद हल करता है और जो भुगतान करने में सक्षम है।
- अच्छी मार्केटिंग का अर्थ है सही व्यक्ति तक सही संदेश पहुँचाना, न कि सभी तक।
- चैनल वही चुनें जहाँ ग्राहक पहले से मौजूद हैं।
- स्पष्ट और सरल संदेश विश्वास और समझ को बढ़ाता है।
- रुकें और सोचें बॉक्स को महत्त्व दें और यदि समय है तो चर्चा एवं चिंतन करने के लिए कहें।

साप्ताहिक कार्य निर्देश

- शिक्षार्थियों को अपने स्टार्टअप के लक्षित ग्राहक के 3 गुण लिखने के लिए कहें।
- मार्केटिंग चैनलों और उनकी उपयोगिता को पुनः समझाएँ और उसी आधार पर कार्य पूरा करवाएँ।

4.6 ग्राहक संबंध प्रबंधन (CRM)

उद्देश्य

1. शिक्षार्थियों को यह समझाना कि ग्राहक संबंध प्रबंधन एक दीर्घकालिक संबंध बनाने की प्रक्रिया है, केवल एक बार की बिक्री तक सीमित नहीं।
2. सामान्य ग्राहक समस्याओं की पहचान करना और प्रभावी शिकायत समाधान के चरणों को समझाना।
3. सरल ग्राहक निष्ठा और नियमित जुड़ाव रणनीतियाँ तैयार करना सिखाना।
4. यह समझ विकसित करना कि समानुभूति और निरंतर संपर्क (Follow-up) असंतुष्ट ग्राहकों को भी निष्ठावान ग्राहक बना सकते हैं।

फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. अमन–तारा संवाद के माध्यम से पुनरावलोकन करें और नए विषय की शुरुआत करें।
2. शिक्षार्थियों से पूछें कि अब जब हमने ग्राहकों तक पहुँचना सीख लिया है, तो खरीदारी के बाद क्या करना चाहिए?
3. शिक्षार्थियों को उत्तर देने दें (धन्यवाद देना, शिकायतों का समाधान करना आदि)।
4. ग्राहक संबंध प्रबंधन की अवधारणा प्रस्तुत करें—

क) शिक्षार्थी निर्देशिका में दिए गए फ्लोचार्ट और संवाद के माध्यम से समझाएँ:

अजनबी → ग्राहक → निष्ठावान ग्राहक → समर्थक

ख) यह स्पष्ट करें कि पुराने ग्राहकों को बनाए रखना नए ग्राहक खोजने से अधिक किफायती और मूल्यवान होता है।

5. ग्राहक संबंध प्रबंधन के मुख्य चरण जागरूकता, प्राप्ति, प्रारंभिक अनुभव, ग्राहक बनाए रखना और सिफारिश करना का महत्त्व समझाएँ।

गतिविधि 6 कस्टमर केयर प्लान डिज़ाइन तैयार करना

निर्देश

1. 4–5 शिक्षार्थियों के समूह बनाएँ और अपने व्यवसाय विचार के लिए सामान्य ग्राहक समस्याएँ लिखें।

   क) देर से डिलीवरी, गलत ऑर्डर, गुणवत्ता संबंधी समस्या, असभ्य व्यवहार आदि।

   ख) शिक्षार्थी निर्देशिका में दिए गए संकेतों का उपयोग शिकायत समाधान चरणों को लिखने के लिए करें (सुनें, माफी माँगें, समाधान दें, फॉलो-अप करें)।

2. निष्ठा और जुड़ाव योजना बनाएँ

   क) शिक्षार्थियों को डिजाइन करने के लिए कहें—

   i. 1–2 निष्ठा गतिविधियाँ (जैसे— पॉइंट्स, रेफर-ए-फ्रेंड, धन्यवाद उपहार)

   ii. 1–2 जुड़ाव गतिविधियाँ (जैसे— सोशल मीडिया पोस्ट, त्योहार ऑफर, न्यूज़लेटर, स्कूल इवेंट)

   iii. समूहों को तालिका में भरने दें (समस्याएँ, समाधान के चरण, निष्ठा गतिविधियाँ, जुड़ाव के विचार)

3. साझा करना और सहपाठी प्रतिक्रिया

   क) 2–3 समूहों को अपनी योजना प्रस्तुत करने के लिए कहें।

   ख) अन्य साथी शिक्षार्थियों से पूछें—

   i. कौन-सा विचार वे अपने स्टार्टअप में अपनाना चाहेंगे?

   ii. इस प्रकार की सेवा मिलने पर ग्राहक कैसा महसूस करेगा?

4. शिक्षार्थियों से चिंतन प्रश्नों के उत्तर लिखवाएँ।

▶ फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. शिकायतों को संभालते समय समानुभूति और सम्मान पर जोर दें।
2. गलतियों को सीखने का अवसर मानें, न कि दोष।

3. निष्ठा कार्यक्रम सरल और कम लागत वाले रखें।
4. यह समझाएँ कि विश्वास समय के साथ बनता है।
5. यदि आवश्यक हो तो चर्चा करें—
   i. यदि आपकी शिकायत को अनदेखा किया जाए तो आपको कैसा लगेगा?
   ii. कौन-सा निष्ठा साधन लागू करना सबसे आसान है?
   iii. ग्राहक संतुष्टि को कैसे मापा जा सकता है? (फीडबैक, दोबारा खरीद, प्रतिक्रिया आदि)

▶ विकसित होने वाले उद्यमशील कौशल

1. **सहानुभूति और संप्रेषण**– ध्यान से सुनना और सम्मानपूर्वक प्रतिक्रिया देना।
2. **समस्या-समाधान**– ग्राहकों की समस्याओं का उचित समाधान करना।
3. **दीर्घकालिक सोच**– केवल पहली बिक्री से आगे की योजना बनाना।
4. **ग्राहक-केंद्रित दृष्टिकोण**– सफलता को ग्राहक के अनुभव से देखना।

▶ मुख्य निष्कर्ष

- ग्राहक संबंध प्रबंधन का उद्देश्य केवल समस्या हल करना नहीं बल्कि विश्वास और निष्ठा बनाना है।
- त्वरित, सम्मानजनक और ईमानदार प्रतिक्रिया समस्याओं को अवसर में बदल सकती है।
- निष्ठा और नियमित जुड़ाव ग्राहकों को विशेष महसूस कराते हैं।
- मजबूत ग्राहक संबंध दीर्घकालिक व्यवसायिक सफलता सुनिश्चित करते हैं।

साप्ताहिक कार्य निर्देश

एक निष्ठा गतिविधि गृहकार्य के लिए मार्गदर्शन दें

- अगली कक्षा के लिए प्रत्येक समूह से कहें कि वे अपनी बनाई हुई एक निष्ठा गतिविधि (Loyalty Tool) तैयार करें और उस गतिविधि के बारे में परिवार या मित्रों से प्राप्त एक फीडबैक भी लिखें।

सोचने योग्य बिंदु

- इस अध्याय को विचार से कार्यशील उद्यम तक की एक यात्रा के रूप में प्रस्तुत करें; प्रत्येक भाग को उसी स्टार्टअप विचार से जोड़ते रहें ताकि शिक्षार्थियों को निरंतरता समझ में आए।
- बिजनेस मॉडल कैनवास या लॉन्च चेकलिस्ट को जटिल सैद्धांतिक कार्य न बनाएँ; उन्हें व्यावहारिक और खोजपरक (exploratory) रखें।
- जब भी शिक्षार्थियों को अमूर्त (abstract) व्यवसाय मॉडल समझने में कठिनाई हो तो स्थानीय उदाहरणों (जैसे आस-पास की दुकानें, उपयोग में आने वाली ऑनलाइन सेवाएँ) का उपयोग करें।
- वर्गीकरण से जुड़ी चर्चाओं में एक से अधिक उत्तरों को प्रोत्साहित करें (जैसे कि क्या Zomato केवल ऑन-डिमांड है या मार्केटप्लेस भी?) और तुरंत सही/गलत बताने की जगह तर्क के माध्यम से मार्गदर्शन करें।
- नैतिक पहलुओं पर लगातार जोर दें—
  - ईमानदार संप्रेषण
  - जिम्मेदार AI उपयोग
  - उचित शिकायत समाधान
  - ग्राहक के प्रति सम्मान

अध्याय 05

कृत्रिम बुद्धिमत्ता और व्यवसाय

Z8Z2T6

पीरियड : 2

सीखने के उद्देश्य

- शिक्षार्थियों को कृत्रिम बुद्धिमत्ता (AI) को सरल शब्दों में समझने और यह पहचानने में सक्षम बनाना कि यह ग्राहक सहायता, सुझाव, रिमाइंडर और डेटा विश्लेषण जैसे व्यावसायिक कार्यों में कैसे सहायता करती है।
- शिक्षार्थियों को वास्तविक ऐप्स और वेबसाइटों में AI के फीचर्स जैसे चैटबॉट, सुझाव प्रणाली, रिमाइंडर और अलर्ट की पहचान करने तथा उन्हें लागत में कमी और बेहतर ग्राहक जुड़ाव जैसे व्यावसायिक लक्ष्यों से जोड़ने में सक्षम बनाना।
- शिक्षार्थियों में मानवीय निर्णय और आलोचनात्मक सोच का उपयोग करते हुए AI द्वारा दिए गए परिणामों का विश्लेषण करने की क्षमता विकसित करना ताकि संभावित त्रुटियों, भ्रम या दुरुपयोग की पहचान की जा सके।
- शिक्षार्थियों का स्टार्टअप और व्यवसाय संचालन में AI के उपयोग के दौरान मानवीय निगरानी, नैतिक उपयोग और डेटा सुरक्षा के महत्त्व से परिचय करवाना।

बिंदुओं को जोड़े

- पिछली डिजिटल साक्षरता और उद्यमिता इकाइयों में शिक्षार्थियों ने सीखा कि डिजिटल उपकरण जैसे प्रेज़ेंटेशन, फॉर्म्स और स्प्रेडशीट्स व्यवसायों को संप्रेषण और डेटा विश्लेषण में कैसे सहायता करते हैं।
- SMART लक्ष्यों को कैसे निर्धारित करें, कार्ययोजना बनाएं और उद्यमिता को विचारों को क्रियान्वयन में बदलने की प्रक्रिया के रूप में समझें।
- उन्होंने देखा कि स्पष्ट लक्ष्य, योजना और प्रयास से प्रारंभिक बिक्री और छोटे उद्यम संभव हो सकते हैं।

U7W5N7

अध्याय का अवलोकन

अध्याय 5 यह स्पष्ट करता है कि AI युवा उद्यमियों के लिए एक स्मार्ट सहायक (helper) के रूप में कार्य करता है, न कि मानव सोच का स्थान लेता है। 5.1 में बताया गया है कि व्यवसाय AI का उपयोग चैटबॉट्स, सुझाव, रिमाइंडर और लॉजिस्टिक्स के लिए कैसे करते हैं, जिससे वे ग्राहकों से बेहतर जुड़ाव बना सकें, अनुभव को व्यक्तिगत बना सकें, समय और लागत बचा सकें तथा डेटा-आधारित निर्णय ले सकें। 5.2 में यह बताया गया है कि AI गलतियाँ कर सकता है या उसका दुरुपयोग भी हो सकता है इसलिए मानवीय निगरानी, ग्राहक डेटा का नैतिक उपयोग, गोपनीयता की सुरक्षा और AI के परिणामों की नियमित जाँच अत्यंत आवश्यक है ताकि विश्वास और व्यवसाय की अच्छी छवि बनाए रखी जा सके।

औचित्य

यह अध्याय "कृत्रिम बुद्धिमत्ता और व्यवसाय" शिक्षार्थियों को उस भविष्य के लिए तैयार करने के उद्देश्य से शामिल किया गया है, जहाँ उद्यमी और बुद्धिमान तकनीकें साथ मिलकर कार्य करेंगी। इसमें AI को एक व्यावहारिक सहायता प्रणाली के रूप

में प्रस्तुत किया गया है, जो चैटबॉट्स, सुझाव प्रणाली, रिमाइंडर, लॉजिस्टिक्स और डेटा विश्लेषण के माध्यम से व्यवसायों को समय बचाने, लागत कम करने और ग्राहक अनुभव सुधारने में मदद करती है और यह सब वास्तविक व्यावसायिक आवश्यकताओं से जुड़ा होता है। Amazon, Netflix, Flipkart और Starbucks जैसे उदाहरणों के माध्यम से यह दिखाया गया है कि AI कैसे ग्राहक जुड़ाव और निर्णय-निर्माण को मजबूत करता है। साथ ही, इसके जोखिमों और सीमाओं जैसे भ्रामक ऑफर, गलत सुझाव, स्पैम और डेटा के दुरुपयोग को भी उजागर किया गया है। इसलिए शिक्षार्थियों को मानवीय निर्णय क्षमता का उपयोग, AI के परिणामों की जाँच और गोपनीयता, सहमति तथा ईमानदारी जैसे नैतिक सिद्धांतों का पालन करने के लिए प्रशिक्षित किया जाता है। वे विभिन्न गतिविधियों, परिदृश्यों और जाँच-सूचियों (audit checklist) के माध्यम से "Human-in-the-loop" दृष्टिकोण का अभ्यास करते हैं ताकि वे भविष्य में विश्वसनीय और जिम्मेदार स्टार्टअप्स का निर्माण कर सकें।

सतत विकास लक्ष्यों और राष्ट्रीय विकास नीति 2020 से जुड़ना

SDGs से संबंध

1. **SDG 9: उद्योग, नवाचार और अवसंरचना**

   यह अध्याय शिक्षार्थियों में प्रारंभिक स्तर पर यह समझ विकसित करता है कि नवाचार और डिजिटल उपकरण जैसे AI का उपयोग वास्तविक व्यावसायिक समस्याओं को हल करने के लिए कैसे किया जा सकता है। इससे शिक्षार्थी तकनीक को स्मार्ट और अधिक कुशल उद्यमों के निर्माण के एक व्यावहारिक साधन के रूप में देख पाते हैं।

2. **SDG 8: सम्मानजनक कार्य और आर्थिक विकास**

   यह अध्याय यह दर्शाता है कि AI और मनुष्य मिलकर ग्राहक सेवा, विपणन और संचालन जैसे क्षेत्रों में कैसे कार्य कर सकते हैं। इससे शिक्षार्थी भविष्य के ऐसे कार्यस्थलों के लिए तैयार होते हैं जहाँ मानवीय निर्णय और डिजिटल प्रणाली एक-दूसरे के पूरक होते हैं, जिससे उत्पादक और भविष्य-उन्मुख करियर का निर्माण होता है।

3. **SDG 4: गुणवत्तापूर्ण शिक्षा**

   यह अध्याय डिजिटल साक्षरता, आलोचनात्मक सोच और उभरती तकनीकों के प्रति नैतिक जागरूकता को विकसित करता है। इससे यह सुनिश्चित होता है कि शिक्षार्थी केवल AI का उपयोग ही न करें, बल्कि उसके लाभ, सीमाएँ और जिम्मेदार उपयोग को भी समझें।

NEP 2020 से संबंध

एनईपी 2020 के अनुरूपता

1. **डिजिटल साक्षरता और एकीकरण को समर्थन**

   यह अध्याय NEP–2020 के डिजिटल साक्षरता पर बल को समर्थन देता है, क्योंकि यह दिखाता है कि AI दैनिक व्यावसायिक उपकरणों में कैसे कार्य करता है और तकनीक को उद्यमिता एवं वाणिज्य शिक्षा में सार्थक रूप से कैसे शामिल किया जा सकता है।

2. **अनुभवात्मक और केस-आधारित अधिगम को बढ़ावा**

   तकनीकी व्याख्यानों के स्थान पर यह अध्याय संवाद, केसलेट, परिदृश्य और गतिविधियों का उपयोग करता है, जो NEP–2020 के गतिविधि-आधारित, अनुभवात्मक और संदर्भित अधिगम के सिद्धांतों के अनुरूप है।

3. **आलोचनात्मक और नैतिक चिंतन का विकास**

   यह अध्याय शिक्षार्थियों को AI के परिणामों पर प्रश्न उठाने, स्पैम या भ्रामक जानकारी जैसे जोखिमों की पहचान करने तथा गोपनीयता और डेटा उपयोग पर विचार करने के लिए प्रेरित करता है। यह NEP–2020 के आलोचनात्मक सोच और नैतिक निर्णय क्षमता के विकास के लक्ष्य को सुदृढ़ करता है।

5.1 व्यावसायिक उपयोग के लिए एक स्मार्ट उपकरण के रूप में AI

उद्देश्य

1. यह समझना कि AI क्या है और यह व्यवसाय संचालन में कैसे सहायता करता है।
2. वास्तविक कंपनियों (Amazon, Netflix, Flipkart, Starbucks) में AI के उपयोग की पहचान करना और उन्हें व्यावसायिक आवश्यकताओं एवं परिणामों से जोड़ना।
3. यह समझना कि AI एक सहायक प्रणाली है, मानव का विकल्प नहीं।

फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. विस्तृत अवधारणाओं, केस स्टोरी, गतिविधियों और साप्ताहिक कार्यों के लिए शिक्षार्थी पुस्तिका में दिए गए शीर्षकों का संदर्भ लें।
2. अमन और तारा के संवाद को पढ़ें, जिसमें वे ऑनलाइन जूते खोजते हैं और बाद में उन्हें छूट का संदेश प्राप्त होता है।
3. शिक्षार्थियों से पूछें कि क्या उनके साथ भी ऐसा किसी ऐप या वेबसाइट पर हुआ है।
   अ कुछ शिक्षार्थियों को अपने अनुभव साझा करने दें।
4. AI को सरल शब्दों में समझाएँ—
   अ AI यह देखता है कि वे क्या क्लिक करते हैं, क्या देखते हैं और क्या अनदेखा करते हैं, और उसी के आधार पर रिमाइंडर, सुझाव या ऑफ़र भेजता है।
   ब यह स्पष्ट करें कि कोई व्यक्ति उन्हें नहीं देख रहा बल्कि यह एक स्मार्ट प्रणाली है जो व्यवसायिक निर्णयों में सहायता करती है।
5. अब AI को व्यवसाय की आवश्यकताओं से जोड़ें—

o यह ग्राहकों को उनके उत्पाद खोजने में मदद करता है, बिना अधिक कर्मचारियों को नियुक्त किए बिक्री बढ़ाने में सहायता करता है और उपयोगकर्ताओं को प्लेटफ़ॉर्म पर बनाए रखता है।

6. यह पूछें कि AI इन आवश्यकताओं को पूरा करने में कहाँ सहायता करता है?
7. “क्या आप जानते हैं” बॉक्स में दिए अनुसार व्यवसाय में AI और उसके नैतिक उपयोग को समझाएँ।

सारांश

1. AI = एक स्मार्ट सहायक प्रणाली है, मानव का विकल्प नहीं।
2. मुख्य कार्य:
   अ ग्राहक जुड़ाव (चैटबॉट, रिमाइंडर)
   ब व्यवहार विश्लेषण और व्यक्तिगत अनुभव
   स संचालन की दक्षता (रूट, स्टॉक, माँग)
3. मुख्य लाभ में लागत में कमी, समय की बचत और बेहतर निर्णय है।
4. नैतिक उपयोग के लिए निरंतर मानवीय निगरानी और ईमानदारी आवश्यक है।

गतिविधि 1 व्यवसाय से जुड़े AI के व्यावहारिक अनुप्रयोग

निर्देश

1. शिक्षार्थियों को 4–5 के समूहों में विभाजित करें।
2. प्रत्येक समूह को Amazon, Netflix, Flipkart और Starbucks से संबंधित केसलेट पढ़ने के लिए दें।
3. प्रत्येक कंपनी के लिए निम्न तालिका भरने के लिए कहें—

   (क) व्यावसायिक आवश्यकता

   (ख) AI का उपयोग

   (घ) परिणाम (जैसे—अधिक बिक्री, कम रद्दीकरण, तेज़ सेवा, दोबारा खरीदारी आदि)
4. समूहों के बीच घूमकर उन्हें सरल भाषा में अपने उत्तर लिखने में सहायता करें।
5. कुछ समूहों को अपने विचार साझा करने के लिए आमंत्रित करें।
6. शिक्षार्थियों से डिब्रीफ (चिंतन) प्रश्नों के उत्तर लिखने के लिए कहें।
7. रुको और सोचो" बॉक्स पर ध्यान आकर्षित करें और समय होने पर चर्चा करवाएँ कि AI का उपयोग हमेशा सहायक उपकरण के रूप में, नैतिक तरीके से और डेटा गोपनीयता का ध्यान रखते हुए किया जाना चाहिए।

▶ फैसिलिटेटर के लिए सुझाव

1. पहले व्यावसायिक समस्याओं पर ध्यान दें, फिर AI को समाधान के रूप में प्रस्तुत करें।
2. यह स्पष्ट करें कि डेटा का दुरुपयोग, भ्रामक संदेश या स्पैम AI के स्वीकार्य उपयोग नहीं हैं।
3. शिक्षार्थियों को याद दिलाएँ कि वे कक्षा में अपनी व्यक्तिगत लॉगिन जानकारी या संवेदनशील डेटा साझा न करें।
4. ऐप्स की संख्या पर नहीं बल्कि गहन अवलोकन (insightful observations) पर ध्यान दें।
5. साझा करते समय विभिन्न प्लेटफ़ॉर्म पर AI के अलग-अलग उपयोगों को उजागर करें।
6. इस बात पर जोर दें कि AI एक सहायक प्रणाली है, और उसका नैतिक उपयोग अत्यंत महत्वपूर्ण है।

▶ विकसित होने वाले उद्यमी कौशल

1. **डिजिटल जागरूकता** – दैनिक ऐप्स में AI फीचर्स की पहचान करना।
2. **व्यावसायिक सोच** – तकनीक को विशिष्ट व्यावसायिक आवश्यकताओं और परिणामों से जोड़ना।
3. **नैतिक समझ** – स्पैम या डेटा के दुरुपयोग जैसे जोखिमों को पहचानना।

मुख्य निष्कर्ष

- IA व्यवसायों को ग्राहकों को समझने, अनुभव को व्यक्तिगत बनाने तथा समय और लागत बचाने में सहायता करता है।
- IA शक्तिशाली है लेकिन इसका उपयोग हमेशा नैतिक रूप से, मानवीय निर्णय के साथ और डेटा के सम्मान के साथ किया जाना चाहिए।

साप्ताहिक कार्य निर्देश

- शिक्षार्थियों को दैनिक रूप से ऐप्स या वेबसाइट्स का अवलोकन करने के लिए कहें और यह समझाएँ कि AI फीचर्स की पहचान कैसे करें।
- उनसे अपनी उत्तर पुस्तिका में दिए गए स्थान पर संक्षिप्त रूप में लिखने के लिए कहें।

5.2 मानव निरीक्षण और जिम्मेदार AI उपयोग

उद्देश्य

1. यह समझना कि AI को मानवीय निगरानी की आवश्यकता क्यों होती है और इसे पूरी तरह अकेला नहीं छोड़ा जा सकता।
2. स्टार्टअप्स में AI के सामान्य दुरुपयोग और जोखिमों की पहचान करना तथा AI आउटपुट की जाँच के लिए 5-चरणीय प्रक्रिया को समझना।

फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. अमन और तारा के संवाद के माध्यम से पूर्व ज्ञान का पुनरावलोकन करें।
   (क) शिक्षार्थियों से पूछें: हमने पिछली बार AI के बारे में क्या सीखा?
2. बैग (backpack) की ऑनलाइन खरीदारी और छूट वाले संवाद पर चर्चा करें।
   (क) संवाद पढ़ें और समझाएँ कि चैटबॉट "स्टॉक में नहीं" बताता है, बाद में AI रिमाइंडर भेजता है लेकिन छूट कोड काम नहीं करता।
   (ख) यह स्पष्ट करें कि AI का उपयोग करते समय मानवीय जाँच क्यों आवश्यक है।
   (ग) पूछें कि
      i. कौन-से भाग सहायक थे?
      ii. कहाँ AI ने भ्रम या असुविधा उत्पन्न की?
3. "क्या नहीं करना चाहिए" सूची प्रस्तुत करें—
   (क) तारा की सामान्य AI त्रुटियों जैसे कि स्पैम भेजना, भ्रामक जानकारी देना, बिना अनुमति डेटा का उपयोग और केवल AI पर निर्भर रहना की सूची पर चर्चा करें।
   (ख) प्रत्येक बिंदु के लिए एक वास्तविक या काल्पनिक उदाहरण देने के लिए कहें।
   (ग) यह समझाएँ कि जाँच क्यों आवश्यक है? (त्रुटियों को रोकने के लिए, विश्वास बनाए रखने के लिए और समानुभूति बनाने के लिए)
4. प्रत्येक चरण को सरल उदाहरणों के साथ समझाएँ जिसमें कि कक्षा या शिक्षार्थियों के स्टार्टअप विचार सम्मिलित हों।

गतिविधि 2 मानव सत्यापन

निर्देश

1. शिक्षार्थियों को 4–5 के समूहों में विभाजित करें।
2. प्रत्येक समूह को एक या अधिक परिदृश्य कार्ड दें, जैसे कि चैटबॉट भ्रम, छूट में गड़बड़ी, गलत सुझाव, डिज़ाइन असंगति, स्पैम रिमाइंडर।
3. प्रत्येक कार्ड के लिए तालिका भरने के लिए कहें—
   (क) AI द्वारा दिया गया परिणाम
   (ख) सही/गलत
   (ग) मानवीय जाँच से कैसे सुधार किया जा सकता है
   (घ) दुरुपयोग होने पर जोखिम
4. शिक्षार्थियों को सोचने के लिए प्रेरित करें—
   (क) ग्राहक को कैसा महसूस होगा?
   (ख) कौन-सी सरल मानवीय जाँच इस समस्या को रोक सकती है?
5. अंत में शिक्षार्थियों से अपने उत्तर लिखने के लिए कहें।

▸ फैसिलिटेटर के लिए सुझाव

1. यह सामान्य बनाएँ कि AI गलत हो सकता है; यह असफलता नहीं बल्कि जाँच की आवश्यकता का संकेत है।
2. शिक्षार्थियों को ग्राहक के दृष्टिकोण से सोचने के लिए प्रेरित करें (जैसे—भ्रम, विश्वास, सुरक्षा)।
3. चर्चा को तकनीकी न बनाकर नैतिक पक्ष पर केंद्रित रखें।
4. गोपनीयता के महत्व पर विशेष ध्यान दें और डेटा के सम्मान को सुदृढ़ करें।

▸ विकसित होने वाले उद्यमी कौशल

1. आलोचनात्मक चिंतन – AI के परिणामों को बिना सोचे-समझे स्वीकार करने के बजाय उनका मूल्यांकन करना।
2. नैतिक निर्णय क्षमता – निष्पक्षता, ईमानदारी और डेटा गोपनीयता पर विचार करना।
3. समस्या-समाधान – व्यावहारिक मानवीय जाँच और सुधार के उपाय विकसित करना।

▸ मुख्य निष्कर्ष

- IA को हमेशा मानव द्वारा जाँचा, सुधारा और निगरानी में रखा जाना चाहिए।
- IA के दुरुपयोग या त्रुटियाँ ग्राहकों में असंतोष, विश्वास की कमी या नुकसान का कारण बन सकती हैं।
- ज़िम्मेदार स्टार्टअप्स, नियमित AI ऑडिट (जाँच प्रक्रिया) और स्पष्ट गोपनीयता नीतियाँ अपनाते हैं।

साप्ताहिक कार्य निर्देश

- शिक्षार्थियों को अपनी कार्यपुस्तिका में दिए गए सभी चार भाग स्टार्टअप ब्लूप्रिन्ट, चैटबॉट के मस्तिष्क का डिज़ाइन, Human-in-the-Loop सुरक्षा जाँच और गोपनीयता वचन पूरे करने के लिए कहें।

सोचने योग्य बिंदु

- इस अध्याय को तकनीकी AI व्याख्यान न बनाकर उदाहरणों, कहानियों और व्यावसायिक समस्याओं पर केंद्रित रखें।
- बार-बार यह स्पष्ट करें कि AI केवल एक उपकरण है और इसका सही उपयोग करना मानव की ज़िम्मेदारी है।
- स्थानीय उदाहरणों का उपयोग करें (जैसे— ई-कॉमर्स ऐप, OTT प्लेटफ़ॉर्म, फूड डिलीवरी ऐप), जिनसे शिक्षार्थी पहले से परिचित हैं।
- प्रश्न पूछने के लिए सुरक्षित वातावरण बनाएँ; शिक्षार्थियों के मन में AI को लेकर जो भी शंकाएँ या भ्रम हों, उन्हें शांत और स्पष्ट तरीके से दूर करें।
- नैतिक भाषा को सुदृढ़ करें, जैसे- कोई स्पैम नहीं, कोई भ्रामक ऑफर नहीं, सहमति और गोपनीयता का सम्मान।

अध्याय 06

व्यवसाय में नैतिकता और ईमानदारी

F4R4P1

पीरियड : 2

सीखने के उद्देश्य

- शिक्षार्थियों को ईमानदारी, सत्यनिष्ठा (इंटीग्रिटी) और विश्वास की अवधारणाओं को उद्यमिता के संदर्भ में वास्तविक जीवन के उदाहरणों के माध्यम से समझने में सक्षम बनाना।
- शिक्षार्थियों को वास्तविक व्यावसायिक परिस्थितियों का विश्लेषण करने में सहायता करना, जैसे रतन टाटा का नैनो वादा और ताज होटल की प्रतिक्रिया, ताकि यह समझा जा सके कि दबाव में निर्णय लेने में मूल्य किस प्रकार मार्गदर्शन करते हैं।
- शिक्षार्थियों को स्टार्टअप परिस्थितियों में नैतिक निर्णय लेने के लिए HIT (Honesty–Integrity–Trust) ढांचे का उपयोग करते हुए ईमानदारी और सत्यनिष्ठा को लागू करने में मार्गदर्शन देना।
- शिक्षार्थियों को अपनी व्यक्तिगत मूल्य प्रणाली पर चिंतन करने के लिए प्रेरित करना, एक व्यक्तिगत HIT चार्टर बनाकर तथा यह समझना कि दैनिक व्यवसायों में विश्वास कैसे कार्य करता है।

बिंदुओं को जोड़े

पिछली कक्षाओं में शिक्षार्थियों ने सीखा

- SMART लक्ष्यों को कैसे निर्धारित करें, कार्य योजना बनाएं और उद्यमिता को विचारों को क्रियान्वयन में बदलने की प्रक्रिया के रूप में समझें।
- उन्होंने देखा कि स्पष्ट लक्ष्य, योजना और प्रयास से प्रारंभिक बिक्री और छोटे उद्यम संभव हो सकते हैं।

A3N7J2

अध्याय का अवलोकन

अध्याय 6, व्यवसाय में नैतिकता और ईमानदारी, उद्यमिता की सफलता की अदृश्य जड़ों का अन्वेषण करता है, जिसमें ईमानदारी, सत्यनिष्ठा और विश्वास को किसी भी दीर्घकालिक व्यवसाय की वास्तविक शक्ति के रूप में प्रस्तुत किया गया है। खंड 6.1, हार्ट ऑफ बिज़नेस – ईमानदारी, सत्यनिष्ठा और विश्वास, ईमानदारी (सत्य बोलना) और सत्यनिष्ठा (जब कोई देख न रहा हो तब भी सही कार्य करना) के बीच स्पष्ट अंतर बताता है, और यह दर्शाता है कि ये मूल्य कठिन परिस्थितियों में भी सही निर्णय लेने में मार्गदर्शन करते हैं, भले ही शॉर्टकट, कानूनी खामियाँ या अधिक लाभ का आकर्षण क्यों न हो। खंड 6.2, विश्वास, HIT ढांचे की ओर ले जाता है, जो यह बताता है कि विश्वास लगातार ईमानदारी और सत्यनिष्ठा का परिणाम है, इसे एक अदृश्य मुद्रा के रूप में प्रस्तुत करता है और HIT ढांचे (ईमानदारी + सत्यनिष्ठा = विश्वास) में औपचारिक रूप देता है।

औचित्य

इस अध्याय को पाठ्यक्रम में शामिल किया गया है ताकि शिक्षार्थी उद्यमिता को केवल लाभ कमाने और लक्ष्य निर्धारित करने के रूप में न देखें, बल्कि इसे एक मूल्य-आधारित यात्रा के रूप में समझें, जहाँ चरित्र रणनीति जितना ही महत्वपूर्ण है। यह अध्याय यह समझने का संरचित अवसर प्रदान करता है कि ईमानदारी, सत्यनिष्ठा और विश्वास किस प्रकार निर्णयों, संबंधों और दीर्घकालिक ब्रांड प्रतिष्ठा को प्रभावित करते हैं। यह शिक्षार्थियों को जिम्मेदार उद्यमी और नागरिक बनने के लिए तैयार करता है, जो वादों को निभाने, निष्पक्षता और उत्तरदायित्व को महत्व देते हैं, और "विकसित भारत" के लिए एक मजबूत नैतिक आधार स्थापित करते हैं, जहाँ विकास टिकाऊ, मानवीय और गहरे विश्वास पर आधारित हो।

सतत विकास लक्ष्यों और राष्ट्रीय विकास नीति 2020 से जोड़ना

SDGs से संबंध

1. **SDG 16: शांति, न्याय और सशक्त संस्थान**

   यह अध्याय SDG 16 का समर्थन करता है, क्योंकि यह व्यवसाय में निष्पक्षता, उत्तरदायित्व और नैतिक नेतृत्व को मुख्य तत्वों के रूप में प्रस्तुत करता है। यह दिखाता है कि उद्यमियों को अपने वादों को निभाना चाहिए, पारदर्शिता से कार्य करना चाहिए और लोगों के प्रति जिम्मेदारी लेनी चाहिए।

2. **SDG 8: सम्मानजनक कार्य और आर्थिक विकास**

   यह अध्याय SDG 8 से जुड़ता है, क्योंकि यह उद्यमिता के ऐसे मॉडल को बढ़ावा देता है जिसमें विकास लोगों की गरिमा की कीमत पर नहीं होता। यह शिक्षार्थियों को ऐसे उद्यम बनाने के लिए तैयार करता है जो निष्पक्ष व्यवहार, सम्मान और सुरक्षा प्रदान करें, और टिकाऊ व सम्मानजनक कार्य के साथ दीर्घकालिक प्रतिष्ठा स्थापित करें।

3. **SDG 12: जिम्मेदार उपभोग और उत्पादन**

   उत्पाद की गुणवत्ता, मूल्य निर्धारण और देरी के बारे में ईमानदार संचार पर जोर देकर, यह अध्याय SDG 12 के जिम्मेदार उपभोग और उत्पादन के लक्ष्य को आगे बढ़ाता है। इसमें शिक्षार्थियों को गुणवत्ता मानकों को बनाए रखने, सीमाओं के बारे में पारदर्शी रहने और हानिकारक शॉर्टकट से बचने के लिए प्रेरित किया जाता है।

NEP 2020 से संबंध

यह अध्याय NEP 2020 के साथ निम्न प्रकार से समन्वित है:

1. **मूल्य-आधारित शिक्षा और नागरिकता को समर्थन**

   यह अध्याय निष्पक्षता, ईमानदारी और सामाजिक उत्तरदायित्व को व्यवसाय के अनिवार्य अंग बनाकर मूल्य-आधारित शिक्षा को बढ़ावा देता है।

2. **अनुभवात्मक एवं कहानी-आधारित अधिगम का उपयोग**

   सिर्फ नैतिक उपदेशों के बजाय, यह अध्याय वास्तविक कहानियों, गतिविधियों और मार्गदर्शित चर्चाओं का उपयोग करता है ताकि नैतिक विचारों को जीवंत बनाया जा सके। शिक्षार्थी केस और खेलों के माध्यम से दुविधाओं का अनुभव करते हैं, जिससे मूल्य व्यावहारिक और यादगार बनते हैं।

3. **विकल्पों के प्रति आलोचनात्मक चिंतन का विकास**

   यह अध्याय केवल आज्ञापालन नहीं बल्कि नैतिकता के बारे में आलोचनात्मक सोच विकसित करता है, जिससे शिक्षार्थी जटिल निर्णयों पर स्वतंत्र रूप से विचार कर सकें।

4. **व्यक्तिगत मूल्यों पर चिंतन को प्रोत्साहन**

   इंटीग्रिटी डिसीजन कार्ड्स और व्यक्तिगत चार्टर जैसे माध्यमों से शिक्षार्थी यह समझते हैं कि वे स्वयं क्या सही मानते हैं और क्यों। यह ज्ञान, भावनाओं और चरित्र को जोड़कर समग्र विकास के NEP लक्ष्य को समर्थन देता है।

6.1 व्यवसाय का हृदय – ईमानदारी, सत्यनिष्ठा और विश्वास

उद्देश्य

1. शिक्षार्थियों को ईमानदारी और सत्यनिष्ठा के बीच स्पष्ट अंतर समझाने में सक्षम बनाना तथा यह समझाना कि उद्यमिता में ये दोनों मिलकर कैसे कार्य करते हैं।
2. शिक्षार्थियों को यह समझाने में सहायता करना कि ईमानदारी का अर्थ सत्य बोलना है और सत्यनिष्ठा का अर्थ सही कार्य करना है, इसके लिए संबंधित व्यावसायिक उदाहरणों का उपयोग करना।
3. शिक्षार्थियों का मार्गदर्शन करना कि नैतिक निर्णय किस प्रकार ग्राहकों और साझेदारों के साथ दीर्घकालिक संबंध बनाने में सहायक होते हैं।

फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. अमन और तारा के संवाद के साथ संदर्भ स्थापित करें और संवाद में दिए गए बरगद के पेड़ के रूपक से शुरुआत करें।
2. निम्नलिखित प्रश्न पूछें:
   - क. लोग आमतौर पर किसी व्यवसाय में क्या देखते हैं? (अपेक्षित उत्तर – उत्पाद, लाभ, ब्रांड)
   - ख. वे जड़ें क्या हो सकती हैं जिन्हें कोई नहीं देखता?
3. मसालों की कहानी सुनाएँ:
   - क. तारा के दादाजी की कहानी पढ़ें या सुनाएँ, जिसमें उन्हें गलती से दुगुना केसर मिला और उन्होंने उसे वापस करने का निर्णय लिया, जिससे 40 वर्षों की साझेदारी बनी।
   - ख. गलती के बाद रुकें और शिक्षार्थियों से पूछें – इस स्थिति में वे क्या करते? क्यों?
4. परिभाषाएँ समझाएँ:
   - क. ईमानदारी – सत्यता, पारदर्शिता, और संवाद में विश्वसनीयता।
   - ख. सत्यनिष्ठा – नैतिक दिशा, निरंतरता, उत्तरदायित्व, और कार्यों में वादों को निभाना। यह स्पष्ट करें कि ईमानदारी हमारी आवाज़ है और सत्यनिष्ठा हमारी रीढ़ है।
5. शिक्षार्थियों को जोड़ों में कार्य करने को कहें:
   - क. दुकान या सेवा में देखी गई ईमानदारी का एक उदाहरण।
   - ख. सत्यनिष्ठा का एक उदाहरण (जब कोई न देख रहा हो तब भी सही कार्य करना)।
6. विस्तृत अवधारणा बॉक्स, केस स्टोरी, गतिविधियाँ और साप्ताहिक कार्यों के लिए शिक्षार्थी निर्देशिका में दिए गए समान शीर्षकों को देखें।

केस स्टोरी 1 वादे के पक्के इंसान - रतन टाटा

उद्देश्य

शिक्षार्थियों को यह विश्लेषण करने में सक्षम बनाना कि रतन टाटा ने चुनौतीपूर्ण परिस्थितियों जैसे नैनो परियोजना और ताज हमलों के दौरान ईमानदारी और सत्यनिष्ठा का प्रदर्शन कैसे किया।

निर्देश

1. शिक्षार्थियों से कहें कि वे केस स्टोरी को व्यक्तिगत रूप से पढ़ें या उसे भागों में ज़ोर से पढ़ें।
2. महत्वपूर्ण क्षणों (नैनो मूल्य चुनौती, ताज का बंद होना) पर रुकें और पूछें, उनके पास यहाँ कौन-कौन से विकल्प थे?
3. Task 1 Spot the Value – छोटे समूहों में, शिक्षार्थियों से तालिका भरने को कहें:
   - क. कहानी से स्थिति
   - ख. प्रदर्शित मूल्य (ईमानदारी / सत्यनिष्ठा / विश्वास)
   - ग. यह क्यों महत्वपूर्ण है?
4. इधर-उधर जाकर सुनिश्चित करें कि वे सामान्य प्रशंसा नहीं, बल्कि विशिष्ट कार्यों का उल्लेख करें।
5. कार्य 2: कठिन विकल्प (The Tough Choice) – परिदृश्य A और B पर समूह चर्चा का नेतृत्व करें (मूल्य बनाम गुणवत्ता; शटडाउन में कानूनी बनाम नैतिक कर्तव्य)।
6. प्रत्येक समूह से लिखने को कहें
   - क. आसान विकल्प
   - ख. सही विकल्प
   - ग. सत्यनिष्ठा चुनने का दीर्घकालिक प्रभाव
7. कार्य 3: सत्यनिष्ठा निर्णय कार्ड (Integrity Decision Card) – प्रत्येक शिक्षार्थी से अपनी कॉपी या मैनुअल में वाक्य पूरा करने को कहें।
8. शिक्षार्थियों से दिए गए प्रश्नों पर अपने विचार लिखने को कहें।

▸ फैसिलिटेटर के लिए सुझाव

1. केवल व्यक्ति का महिमामंडन करने से बचें; मूल्यों और निर्णय के पैटर्न पर ध्यान केंद्रित रखें।
2. विभिन्न दृष्टिकोणों को प्रोत्साहित करें, विशेषकर जब कानूनी बनाम नैतिक विकल्पों पर चर्चा हो।
3. भारतीय या वैश्विक उदाहरणों की अनुमति दें (जैसे, टाटा, इन्फोसिस, अमूल, छोटे स्थानीय उदाहरण) ।
4. मूल्य और परिणाम की स्पष्टता पर मूल्यांकन केंद्रित करें, न कि शोध की गहराई पर।

▸ विकसित होने वाले उद्यमी कौशल

1. **नैतिक तर्क** – अल्पकालिक लाभ को दीर्घकालिक विश्वास के साथ तौलना।
2. **नेतृत्व दृष्टिकोण** – कर्मचारियों, ग्राहकों और समुदाय के प्रति जिम्मेदारियों के बारे में सोचना।
3. **चिंतन** – बड़ी कहानियों को व्यक्तिगत विकल्पों से जोड़ना।

मुख्य निष्कर्ष

- सच्चा नेतृत्व इस बात से परिभाषित होता है कि वे क्या चुनते हैं जब यह महंगा या असुविधाजनक हो, न कि केवल तब जब यह आसान हो।
- कानून न्यूनतम मानक तय करते हैं, लेकिन मूल्य उद्यमियों को कानूनी दायित्वों से आगे बढ़ने के लिए प्रेरित करते हैं।
- वादे निभाना और हितधारकों की देखभाल करना ऐसी प्रतिष्ठा बनाता है जिसे पैसा नहीं खरीद सकता।

साप्ताहिक कार्य निर्देश

- शिक्षार्थियों से 2 उद्यमियों या कंपनियों (भारतीय या वैश्विक) को खोजने को कहें जो नैतिक निर्णयों के लिए प्रसिद्ध हों और दिए गए प्रश्नों के उत्तर लिखें।

6.2 विश्वास-HIT फ्रेमवर्क की ओर

उद्देश्य

1. शिक्षार्थियों को यह समझने में सहायता करना कि विश्वास समय के साथ शब्दों में निरंतर ईमानदारी और कार्यों में सत्यनिष्ठा के माध्यम से धीरे-धीरे बनता है।
2. शिक्षार्थियों को उद्यमिता के संदर्भ में विश्वास के तीन स्तंभों—क्षमता (कौशल), विश्वसनीयता (निरंतरता), और करुणा (देखभाल)—का अन्वेषण करने में सक्षम बनाना।
3. व्यवसाय और नेतृत्व में नैतिक निर्णय लेने के लिए एक सरल मानसिक मॉडल के रूप में HIT फ्रेमवर्क (Honesty + Integrity → Trust) का परिचय कराना।

फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. अमन और तारा के संवाद के माध्यम से पूर्व अधिगम का पुनरावलोकन करें: ईमानदारी = शब्द, सत्यनिष्ठा = कार्य
2. उस संवाद का उपयोग करें जहाँ अमन समझता है कि व्यवसाय में विश्वास एक अदृश्य मुद्रा की तरह है।
3. विश्वास के तीन स्तंभों का परिचय कराएँ:
   क. ब्लैकबोर्ड पर लिखें – क्षमता, विश्वसनीयता, करुणा।
   ख. प्रत्येक स्तंभ के लिए शिक्षार्थियों से एक उदाहरण पूछें:
      i. क्षमता – कोई व्यक्ति/व्यवसाय जो बहुत कुशल हो।
      ii. विश्वसनीयता – कोई जो निरंतरता रखता हो।
      iii. करुणा – कोई जो ग्राहकों या समुदाय की परवाह करता हो।
4. HIT फ्रेमवर्क समझाएँ:
   क. बोर्ड पर लिखें और समझाएँ – ईमानदारी (शब्द) + सत्यनिष्ठा (कार्य) → विश्वास (संपत्ति)।
   ख. शिक्षार्थियों से इसे अपनी भाषा में दोहराने को कहें (जैसे, यदि हम अपने वादे निभाते हैं और सही कार्य करते हैं, तो लोग हम पर विश्वास करते हैं)।
5. एक आनंदपूर्ण वातावरण बनाए रखें; लक्ष्य सीखना है, जीतना नहीं।

गतिविधि 1 आइए, एक साथ HIT करें

निर्देश

1. टीम बनाएं और सिक्कों के बारे में समझाएँ:

   क. 3–5 शिक्षार्थियों की टीमें बनाएं।

   ख. प्रत्येक टीम को 100 सिक्के दें (कागज़ की पर्चियाँ, काउंटर या टैली का उपयोग किया जा सकता है)।

   ग. समझाएँ कि सिक्के उनकी विकास की क्षमता को दर्शाते हैं।

2. चरण 1 – HIT निर्णय

   क. स्थिति 1 और 2 पढ़ें (देरी से डिलीवरी, सस्ती निम्न-गुणवत्ता सामग्री)।

   ख. प्रत्येक स्थिति के लिए टीमें Path A या Path B चुनें।

   ग. उनसे अपने चयन को नोट करने के लिए कहें।

   घ. निर्णय लेने से पहले टीमों को कारणों पर चर्चा करने के लिए प्रोत्साहित करें।

3. चरण 2 एवं 3 – ट्रस्ट ऑडिट और सेलिब्रिटी लागत

   आप मार्केट इंस्पेक्टर की भूमिका निभाएंगे और विकल्पों के आधार पर टीमों को उच्च-विश्वास या निम्न-विश्वास के रूप में वर्गीकृत करेंगे। उच्च-विश्वास वाली टीमें 20 सिक्के देंगी; निम्न-विश्वास वाली टीमें अपने ब्रांड को बढ़ावा देने के लिए सेलिब्रिटी को नियुक्त करने हेतु 80 सिक्के देंगी।

4. चरण 4 – अंतिम गणना

   क. उन्हें प्रत्येक चुने गए पथ के लिए स्कोर कुंजी बताएं।

   ख. टीमों को प्रत्येक स्थिति के लिए स्कोर कुंजी का उपयोग करके अपने अंतिम सिक्के गिनना दें।

5. चरण 5 – मेरा फाउंडर का HIT चार्टर

   क प्रत्येक शिक्षार्थी से HIT फ्रेमवर्क के दिए गए कथनों को पूरा करने के लिए कहें।

   ख शिक्षार्थियों से दिए गए प्रश्नों पर अपने विचार लिखने के लिए कहें।

▸ फैसिलिटेटर के लिए सुझाव

1. शिक्षार्थियों को लोगों (जैसे, Facilitator Instructions, पड़ोसी) और संगठनों (जैसे, ब्रांड, स्थानीय दुकान) दोनों को शामिल करने के लिए प्रोत्साहित करें।
2. साझा करने के समय का उपयोग करें ताकि यह दिखाया जा सके कि विश्वास विभिन्न तरीकों से कैसे बनता है।
3. कक्षा चर्चा का उपयोग करें ताकि यह दिखाया जा सके कि विश्वास को पुनः बनाया जा सकता है, लेकिन इसकी कीमत अधिक होती है।
4. सम्मानजनक भाषा को प्रोत्साहित करें; यदि कोई कम-विश्वास वाला मार्ग चुनता है तो व्यक्तियों पर व्यक्तिगत टिप्पणी करने से बचें।

▶ विकसित होने वाले उद्यमी कौशल

1. संबंधात्मक सोच – व्यवसाय को केवल लेन-देन नहीं, बल्कि दीर्घकालिक संबंधों के रूप में देखना।
2. दृष्टिकोण ग्रहण करना – ग्राहक, कर्मचारी और निवेशक के दृष्टिकोण से विश्वास को समझना।
3. रणनीतिक सोच – मूल्यों को व्यावहारिक लाभों (गति, कम लागत, निष्ठा) से जोड़ना।

▶ मुख्य निष्कर्ष

- प्रारंभिक ईमानदार निर्णय महंगे लग सकते हैं, लेकिन बाद में बड़े लाभ और अवसर उत्पन्न करते हैं।
- विश्वास एक बैंक खाते की तरह है जिसमें हम ईमानदार शब्दों और कार्यों को जमा करते हैं, और गलतियों व शॉर्टकट के माध्यम से निकालते हैं।
- एक मजबूत HIT चार्टर शिक्षार्थियों के निर्णयों को स्कूल परियोजनाओं और भविष्य के उद्यमों में मार्गदर्शन दे सकता है।

साप्ताहिक कार्य निर्देश

- शिक्षार्थियों से कहें कि वे दो अलग-अलग व्यवसायों की पहचान करें जिनसे वे या उनका परिवार जुड़ा हुआ है और साप्ताहिक कार्य पूरा करें।
- उनसे किसी ऐसे ब्रांड के बारे में सोचने के लिए कहें जिसने हाल ही में सार्वजनिक विश्वास खो दिया हो और उन्हें दिए गए कार्य को पूरा करने के लिए कहें।

सोचने योग्य बिंदु

- इस अध्याय को नैतिक उपदेश में न बदलें। कहानियों, खेलों और शिक्षार्थियों के अनुभवों को मूल्यों को स्वाभाविक रूप से उजागर करने दें।
- व्यवसाय में नैतिक और अनैतिक दोनों प्रकार के व्यवहार के स्थानीय उदाहरणों का उपयोग करें, लेकिन स्वर विश्लेषणात्मक रखें, न कि चुगलीपूर्ण।
- असहमति को प्रोत्साहित करें, जब तक कि वह सम्मानपूर्वक व्यक्त की जाए; नैतिक प्रश्नों का अक्सर एक सही उत्तर नहीं होता।
- शिक्षार्थियों को मुख्य प्रश्न पर बार-बार वापस लाएँ – यह चुनाव लंबे समय में विश्वास को कैसे प्रभावित करता है?

अध्याय 07

वित्त – व्यवसाय का ईंधन

RBN7R3

पीरियड : 6

सीखने के उद्देश्य

- शिक्षार्थियों को सरल व्यावसायिक संदर्भों में प्रमुख वित्तीय अवधारणाओं जैसे स्थिर लागत, परिवर्तनीय लागत, मूल्य निर्धारण, ब्रेक-ईवन बिंदु, शटडाउन बिंदु, परिसंपत्तियाँ, देनदारियाँ, स्टॉक, राजस्व तथा वित्तपोषण के स्रोत को समझने में सक्षम बनाना।
- संरचित सूत्रों का उपयोग करके विक्रय मूल्य (Selling Price) और ब्रेक-ईवन बिंदु की गणना करने तथा लागत या मूल्य में परिवर्तन का लाभ पर प्रभाव समझने में शिक्षार्थियों की सहायता करना।
- शटडाउन बिंदु और परिवर्तनीय लागत की तर्क व्यवस्था को समझते हुए शिक्षार्थियों की व्यवसाय की निरंतरता (survival) से जुड़े निर्णयों का विश्लेषण करने की क्षमता विकसित करना।
- जिम्मेदार वित्तीय योजना के लिए शिक्षार्थियों को परिसंपत्तियों, देनदारियों, स्टॉक प्रबंधन और वित्तपोषण विकल्पों से परिचित कराना।
- वास्तविक जीवन के व्यावसायिक उदाहरणों और शिक्षार्थियों के स्टार्ट-अप विचारों से वित्तीय निर्णयों को जोड़कर उद्यमशील सोच (Entrepreneurial Thinking) का विकास करना।

बिंदुओं को जोड़े

- पिछली इकाइयों में शिक्षार्थियों ने व्यक्तिगत संदर्भों में आय, व्यय और बचत की अवधारणा को समझा है।
- आवश्यकताओं (Needs) और इच्छाओं (Wants) के बीच अंतर सीखा तथा सरल बजट बनाना सीखा।
- यह समझा कि लागत (सामग्री, श्रम, किराया) को कवर किए बिना लाभ अर्जित नहीं किया जा सकता।

J2F9B7

अध्याय का अवलोकन

यह अध्याय वित्तीय साक्षरता को व्यावसायिक निर्णयों को शक्ति देने वाले ईंधन के रूप में प्रस्तुत करता है। लेमोनेड स्टॉल, कपकेक व्यवसाय, स्नैक काउंटर और छोटे मरम्मत केंद्रों की कहानियों के माध्यम से शिक्षार्थी समझते हैं कि संख्याएँ वास्तविक निर्णयों का मार्गदर्शन कैसे करती हैं। अध्याय को छह खंडों में व्यवस्थित किया गया है। पहले शिक्षार्थी लागत और मूल्य निर्धारण का अध्ययन करते हैं, फिर ब्रेक-ईवन बिंदु की गणना करते हैं और शटडाउन से संबंधित निर्णयों को समझते हैं। इसके बाद वे परिसंपत्तियों और देनदारियों का वर्गीकरण, स्टॉक और राजस्व के संबंध, और अंत में स्टार्ट-अप के लिए वित्तपोषण के स्रोतों की तुलना करते हैं। इस अध्याय का उद्देश्य उन्नत लेखांकन सिखाना नहीं है, बल्कि ऐसी व्यावहारिक वित्तीय समझ विकसित करना है जो विचारशील उद्यमिता का समर्थन करे।

औचित्य

कई शिक्षार्थी स्टार्ट-अप की सफलता की कहानियों से उत्साहित होते हैं, लेकिन अक्सर उनके पीछे की वित्तीय वास्तविकताओं को नज़रअंदाज़ कर देते हैं। वे यह मान लेते हैं कि अधिक बिक्री का अर्थ स्वतः लाभ होना, या ऋण लेने से सभी वित्तीय समस्याएँ हल हो जाएँगी, अथवा परिसंपत्तियाँ और देनदारियाँ केवल बड़ी कंपनियों के लिए महत्वपूर्ण होती हैं। यह इकाई इन भ्रांतियों को दूर करती है और दिखाती है कि हर रुपया एक उद्देश्य के साथ खर्च होता है चाहे वह लागत को कवर करना हो, कीमत तय करना हो या निवेश करना हो। यह शिक्षार्थियों में खर्च करने से पहले योजना बनाने, निर्णय लेने से पहले गणना करने और आगे बढ़ने से पहले प्रदर्शन की समीक्षा करने की आदत विकसित करती है। अंततः यह अध्याय वित्तीय साक्षरता को केवल पाठ्यपुस्तक के सूत्रों के रूप में नहीं, बल्कि दैनिक जीवन की व्यावहारिक समझ के रूप में प्रस्तुत करता है और व्यक्तिगत जीवन तथा उद्यमिता दोनों में जिम्मेदार धन व्यवहार को प्रोत्साहित करता है।

सतत विकास लक्ष्यों और राष्ट्रीय विकास नीति 2020 से जोड़ना

SDGs से संबंध

1. **SDG 8: सम्मानजनक कार्य और आर्थिक विकास**

   वित्तीय साक्षरता सतत उद्यमिता, रोजगार सृजन और अर्थव्यवस्था में सूचित भागीदारी को समर्थन देती है।

2. **SDG 12: जिम्मेदार उपभोग और उत्पादन**

   लागत जागरूकता, शटडाउन निर्णय और स्टॉक प्रबंधन जैसी अवधारणाएँ संसाधनों के कुशल उपयोग और अपशिष्ट में कमी को प्रोत्साहित करती हैं।

3. **SDG 4: गुणवत्तापूर्ण शिक्षा**

   यह व्यावहारिक संख्यात्मकता, निर्णय-निर्माण और समस्या-समाधान कौशल का विकास करता है, जो वास्तविक जीवन के व्यावसायिक संदर्भों से जुड़े होते हैं।

NEP 2020 से संबंध

यह अध्याय NEP 2020 के साथ इस प्रकार सामंजस्य स्थापित करता है:

1. **अनुप्रयोग-आधारित संख्यात्मकता को प्रोत्साहित करता है**

   गणित को केवल सैद्धांतिक अभ्यासों तक सीमित रखने के बजाय, यह अध्याय शिक्षार्थियों को मूल्य निर्धारण, ब्रेक-ईवन विश्लेषण और वित्तपोषण संबंधी निर्णयों जैसी वास्तविक व्यावसायिक परिस्थितियों में गणनाओं को लागू करने के लिए प्रेरित करता है।

2. **अनुभवात्मक और जिज्ञासा-आधारित अधिगम को बढ़ावा देता है**

   सिमुलेशन, रोल-प्ले, संरचित गतिविधियों और वास्तविक जीवन के उदाहरणों के माध्यम से शिक्षार्थी वित्तीय अवधारणाओं का सक्रिय रूप से अन्वेषण करते हैं, केवल सूत्रों को याद करने के बजाय।

3. **उच्च स्तरीय चिंतन का निर्माण करता है**

   शिक्षार्थी लागत, राजस्व, ब्रेक-ईवन, शटडाउन निर्णय और वित्तपोषण विकल्पों के बीच संबंधों का विश्लेषण करते हैं। इससे तर्क, व्याख्या और निर्णय-निर्माण कौशल मजबूत होते हैं।

4. **जीवन कौशल को सुदृढ़ करता है**

   यह अध्याय वित्तीय योजना बनाने की क्षमता, जोखिम जागरूकता और जिम्मेदार निर्णय-निर्माण को विकसित करता है, जो उद्यमिता और व्यक्तिगत जीवन दोनों के लिए आवश्यक कौशल हैं।

7.1 लागत और मूल्य निर्धारण को समझना

उद्देश्य

1. सरल व्यवसायिक उदाहरणों का विश्लेषण करके शिक्षार्थियों को स्थिर लागत और परिवर्तनीय लागत के बीच अंतर समझने में सक्षम बनाना।
2. शिक्षार्थियों को गणना कौशल का उपयोग करके प्रति इकाई कुल लागत निर्धारित करने और एक उपयुक्त विक्रय मूल्य तय करने में सहायता करना।
3. यह समझ विकसित करना कि मूल्य निर्धारण का निर्णय लेने से पहले हर खर्च की पहचान क्यों आवश्यक है।

फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. उत्साह के साथ अमन–तारा के संवाद के माध्यम से बाल दिवस के लेमोनेड स्टॉल की कहानी पढ़ें या सुनाएँ।
2. शब्दों का परिचय कराने से पहले रुककर पूछें:
   क. ऐसा कौन-सा खर्च है जिसे उन्हें 1 कप बेचने पर भी देना होगा?
   ख. कौन-सा खर्च हर बार बढ़ता है जब वे एक कप और बेचते हैं?
3. शिक्षार्थियों से स्थिर लागत और परिवर्तनीय लागत के अपने उदाहरण देने के लिए कहें।
4. विस्तृत संकल्पना बॉक्स, केस स्टोरी, गतिविधियाँ और साप्ताहिक कार्यों के लिए शिक्षार्थी पुस्तिका में दिए गए समान शीर्षकों को देखें।
5. विशेष ध्यान

   ***स्थिर लागत* (Fixed Costs)** *– स्टॉल का किराया, पोस्टर, लाइसेंस – ये कपों की बिक्री की संख्या चाहे जितनी भी हो, चुकाने ही पड़ते हैं।*

   ***परिवर्तनीय लागत* (Variable Costs)** *– नींबू, चीनी, बर्फ, कप – इनकी लागत कपों की संख्या के साथ बढ़ती या घटती है।*

गतिविधि 1 अपने उत्पाद की लागत और मूल्य की गणना करें

निर्देश

1. शिक्षार्थियों को जोड़े/समूहों में बाँटें और उनसे कोई सरल उत्पाद चुनने को कहें (जैसे – सैंडविच, बुकमार्क, की-चेन, स्नैकस)।
2. ब्लैकबोर्ड पर दो कॉलम बनाएँ – स्थिर लागत प्रति इकाई और परिवर्तनीय लागत प्रति इकाई
3. शिक्षार्थी निर्देशिका के उदाहरण (रिया का कपकेक व्यवसाय) से मॉडल प्रस्तुत करें और दोनों प्रकार की लागतों को समझाएँ।
4. समूहों से कहें कि वे निर्देशिका में दी गई तालिका का उपयोग करके अपनी लागतें भरें।
5. सूत्र को समझाएँ और लागू कराएँ:
   क. बोर्ड पर सूत्र स्पष्ट रूप से लिखें
      विक्रय मूल्य = प्रति इकाई कुल लागत + वांछित लाभ
   ख. आवश्यकता होने पर रिया के कपकेक का उदाहरण दोबारा समझाएँ।
   ग. प्रत्येक समूह से कहें कि वे अपने चुने हुए उत्पाद के लिए यही चरण अपनाएँ।

6. कुछ समूहों को अपने परिणाम साझा करने के लिए आमंत्रित करें (वैकल्पिक)
   क. उनका उत्पाद
   ख. स्थिर लागत, परिवर्तनीय लागत, इकाइयों की संख्या, प्रति इकाई कुल लागत, वांछित लाभ और विक्रय मूल्य।
7. कक्षा को निम्न प्रश्नों पर विचार करने के लिए प्रेरित करें:
   क. यदि वे कम इकाइयाँ बेचें तो क्या होगा?
   ख. क्या वे किसी लागत को कम कर सकते हैं?
8. शिक्षार्थियों से कहें कि वे दिए गए प्रश्नों पर अपने विचार लिखें।

▸ फैसिलिटेटर के लिए सुझाव

1. पूर्णतः सटीक गणनाओं की अपेक्षा अवधारणात्मक स्पष्टता पर अधिक ध्यान दें।
2. कमजोर शिक्षार्थियों को उन साथियों के साथ जोड़ें जो संख्याओं के साथ सहज हों।
3. कीमतों को बहुत अधिक या बहुत कम कहकर निर्णय न करें; इसके बजाय पूछें कि उन्होंने यह लाभ कैसे तय किया।
4. वास्तविक स्टॉल या स्कूल कार्यक्रमों से लगातार संबंध जोड़ते रहें।
5. अनुमानित और तर्कसंगत सोच को प्रोत्साहित करें; बिल्कुल सटीक संख्याएँ आवश्यक नहीं हैं।
6. इस पर ध्यान दें कि शिक्षार्थी लागतों का सही वर्गीकरण कर रहे हैं और उन्हें कीमत से जोड़ पा रहे हैं।
7. शिक्षार्थियों के घर की परिस्थितियों के बीच तुलना करने से बचें।

▸ विकसित होने वाले उद्यमी कौशल

1. **लागत जागरूकता** – सभी प्रकार के खर्चों की पहचान करना।
2. **निर्णय-निर्माण** – प्रति इकाई यथार्थवादी लाभ का चयन करना।
3. **योजना बनाना** – यह समझना कि मूल्य निर्धारण एक योजनाबद्ध निर्णय है, कोई अनुमान नहीं।

▸ मुख्य निष्कर्ष

अमन और तारा के संवाद के रूप में दिए गए मुख्य संदेशों की संक्षिप्त चर्चा करें।

- ☞ किसी भी व्यवसाय को मूल्य निर्धारण से पहले सभी लागतों की जानकारी होनी चाहिए।
- ☞ स्थिर और परिवर्तनीय लागतें अलग-अलग तरह से व्यवहार करती हैं और दोनों को कवर किया जाना आवश्यक है।
- ☞ समझदारी से मूल्य निर्धारण करने से लागत वसूली और लाभ दोनों सुनिश्चित होते हैं।

साप्ताहिक कार्य निर्देश

- ☞ शिक्षार्थियों को घर पर अपनी कॉपी में दिए गए प्रश्नों के उत्तर लिखने के लिए मार्गदर्शन दें।
- ☞ शिक्षार्थियों से किसी छोटे व्यवसाय (जैसे घर पर लेमोनेड स्टॉल) के बारे में सोचने और यह लिखने को कहें कि मूल्य तय करने से पहले हर प्रकार की लागत लिखना क्यों आवश्यक है।

- शिक्षार्थियों से कहें कि वे कोई ऐसा उत्पाद चुनें जिसे वे घर से बेच सकते हैं (जैसे बुकमार्क या स्नैक्स) और चरणबद्ध तरीके से लिखें कि वे लागत और थोड़ा लाभ जोड़कर मूल्य कैसे तय करेंगे।
- शिक्षार्थियों से कल्पना करने को कहें कि यदि किसी दुकान की कीमतें बहुत अधिक या बहुत कम हों तो क्या होगा, और लिखें कि ग्राहकों को बनाए रखने और पैसा कमाने के लिए सही कीमत क्यों महत्वपूर्ण है।

7.2 ब्रेक-ईवन बिंदु और वित्तीय निर्णय

उद्देश्य

1. शिक्षार्थियों को सरल भाषा में व्यवसायिक संदर्भ में ब्रेक-ईवन बिंदु को परिभाषित और समझाने में सक्षम बनाना।
2. शिक्षार्थियों को ब्रेक-ईवन सूत्र का उपयोग करके यह गणना करने में सहायता करना कि कुल लागत को पूरा करने के लिए कितनी इकाइयाँ बेचनी आवश्यक हैं।
3. विक्रय मूल्य और परिवर्तनीय लागत में परिवर्तन से ब्रेक-ईवन बिंदु और समग्र व्यावसायिक जोखिम पर क्या प्रभाव पड़ता है, इसका विश्लेषण करके शिक्षार्थियों की विश्लेषणात्मक क्षमता का विकास करना।

फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. शिक्षार्थियों से प्रश्न पूछकर स्थिर लागत और परिवर्तनीय लागत की अवधारणा का संक्षिप्त पुनरावलोकन करें।
2. अमन–तारा के संवाद के माध्यम से संदर्भ स्थापित करें।
3. शिक्षार्थी निर्देशिका में दिए गए लेमोनेड उदाहरण का उपयोग करें।
4. बोर्ड पर पहले शब्दों में सूत्र लिखें: **ब्रेक-ईवन इकाइयाँ = स्थिर लागत ÷ (प्रति इकाई विक्रय मूल्य – प्रति इकाई परिवर्तनीय लागत)**
5. कक्षा के साथ मिलकर निर्देशिका के उदाहरण का समाधान करें।
6. समझाएँ कि ब्रेक-ईवन बिंदु वह बिंदु है जहाँ कुल आय = कुल लागत होती है। इस स्थिति में व्यवसाय न लाभ कमाता है और न ही हानि उठाता है।

गतिविधि 2 अपने उत्पाद के ब्रेक-ईवन बिंदु की गणना करें

निर्देश

1. दिए गए तालिका के साथ प्रारंभिक अभ्यास करें।
   - क. शिक्षार्थियों से कहें कि वे जोड़ियों में तालिका में दिए गए विभिन्न परिदृश्यों (जैसे कि लेमोनेड स्टॉल, टी-शर्ट की बिक्री, कुकी बेकरी आदि) के लिए 'ब्रेक-इवन' (लाभ-हानि रहित बिंदु) की गणना पूरी करें।
   - ख. कम से कम 2–3 उदाहरणों पर गणना करवाएँ।
2. तालिका के समाधान – लेमोनेड स्टॉल (100 इकाइयाँ), टी-शर्ट बिक्री (147.05 इकाइयाँ), कुकी बेकरी (200 इकाइयाँ), फोन केस व्यवसाय (150 इकाइयाँ) और कस्टम मग्स (115.38 इकाइयाँ)।

3. एक उदाहरण को विस्तार से समझाएँ और शिक्षार्थियों से चर्चा करवाएँ।
   क. यदि हम विक्रय मूल्य (Selling Price) बढ़ाते हैं, तो ब्रेक-ईवन बिंदु/इकाइयों पर क्या प्रभाव पड़ेगा?
   ख. यदि परिवर्तनशील लागत (Variable Cost) बढ़ जाती है, तो क्या होगा?
6. विस्तार – अपना उत्पाद ब्रेक-ईवन (वैकल्पिक)
   क. यदि समय अनुमति दे, तो 7.1 के उत्पादों से पुनः जोड़ें और समूहों से अपने उत्पाद के लिए अनुमानित ब्रेक-ईवन इकाइयाँ निकालने को कहें।
7. शिक्षार्थियों से दिए गए प्रश्नों के बारे में अपने विचार लिखने के लिए कहें।

▶ फैसिलिटेटर के लिए सुझाव

1. शिक्षार्थियों को समझाएं कि धन का अभाव, संसाधनों का अभाव नहीं है।
2. फॉर्मूले (सूत्र) को समझने के लिए शुरुआती सहायता (scaffolding) प्रदान करें
   - सबसे पहले गणना करें, प्रति यूनिट योगदान = बिक्री मूल्य - परिवर्तनीय लागत
   - फिर, निश्चित लागत (fixed costs) को इस संख्या से विभाजित (divide) करें।
3. जाँचें कि शिक्षार्थी केवल गणना ही नहीं, बल्कि उसकी व्याख्या (interpretation) भी समझते हों।
4. यदि सटीक भाग करना कठिन हो, तो अनुमानित सोच को प्रोत्साहित करें; तर्क अधिक महत्वपूर्ण है।
5. ईमानदारी को प्रोत्साहित करें – यदि शिक्षार्थी यह निष्कर्ष निकालते हैं कि "यह यथार्थवादी नहीं है", तो यह भी स्वीकार्य है।
6. इस पर प्रतिक्रिया दें कि वे समायोजन के विकल्पों के बारे में सोचते हैं या नहीं (कम लागत, यथार्थवादी मूल्य, छोटा पैमाना)।

▶ विकसित होने वाले उद्यमशील / कानूनी कौशल

1. **विश्लेषणात्मक सोच** – लागत, मूल्य और इकाइयों को जोड़कर एक साथ समझना।
2. **लक्ष्य निर्धारण** – ब्रेक-ईवन को बिक्री लक्ष्यों में परिवर्तित करना।
3. **जोखिम जागरूकता** – यह पहचानना कि कब लक्ष्य बहुत अधिक हो सकता है और रणनीति में बदलाव की आवश्यकता है।

▶ मुख्य निष्कर्ष

- ☞ ब्रेक-ईवन यह दिखाता है कि कुल लागत की भरपाई के लिए कितनी इकाइयाँ बेचनी होंगी।
- ☞ मूल्य बढ़ाने या परिवर्ती लागत घटाने से ब्रेक-ईवन इकाइयाँ कम हो सकती हैं।
- ☞ ब्रेक-ईवन को समझना यथार्थवादी बिक्री लक्ष्य निर्धारित करने और जोखिम प्रबंधन में मदद करता है।

साप्ताहिक कार्य निर्देश

- ☞ कक्षा में प्रश्नों पर चर्चा करें और साप्ताहिक कार्य के लिए शिक्षार्थियों से उनकी समझ के बारे में पूछें।
- ☞ शिक्षार्थियों को घर पर अपनी कॉपी में दिए गए प्रश्नों के उत्तर पूरा करने के लिए मार्गदर्शन दें।

7.3 शटडाउन बिंदु और व्यवसाय के अस्तित्व से जुड़े निर्णय

उद्देश्य

1. शिक्षार्थियों को यह समझने और अंतर करने में सक्षम बनाना कि व्यवसाय के संदर्भ में शटडाउन बिंदु और ब्रेक-ईवन बिंदु क्या होते हैं।
2. शिक्षार्थियों को विश्लेषणात्मक तर्क लागू करने में सहायता करना, ताकि वे राजस्व और परिवर्ती लागत की तुलना करके यह निर्धारित कर सकें कि उत्पादन जारी रखने से हानि बढ़ेगी या घटेगी।
3. ऐसी परिस्थितियों का मूल्यांकन करके शिक्षार्थियों में चिंतनशील निर्णय-निर्माण कौशल विकसित करना, जहाँ व्यवसाय को अस्थायी रूप से रोकना या बंद करना, संचालन जारी रखने की तुलना में अधिक समझदारी हो सकती है।

फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. संक्षेप में ब्रेक-ईवन बिंदु (Break Even Point) की अवधारणा का पुनरावलोकन करें।
2. अमन–तारा संवाद का उपयोग करके शटडाउन बिंदु (Shutdown Point) का संदर्भ स्थापित करें।
3. लेमनेड उदाहरण का उपयोग करें और पूछें:
   क. यदि हमें प्रत्येक कप पर ₹5 का नुकसान हो रहा है, तो क्या हम अधिक कप बेचना चाहेंगे?
4. शिक्षार्थियों को उत्तर देने के लिए प्रेरित करें।
5. अब शटडाउन बिंदु (Shutdown Point) शब्द का परिचय दें।
6. सरल नियम बताएं और इसे ब्लैकबोर्ड पर लिखें
   क. यदि राजस्व → परिवर्ती लागत → तो अल्पकाल में व्यवसाय जारी रखना उचित हो सकता है।
   ख. यदि राजस्व < परिवर्ती लागत → हर बिक्री नुकसान बढ़ाती है → शटडाउन पर विचार करें।

गतिविधि 3 — क्या आपको संचालन जारी रखना चाहिए या बंद कर देना चाहिए?

निर्देश

1. पहले शिक्षार्थियों से व्यक्तिगत रूप से सोचने के लिए कहें और फिर जोड़ी में चर्चा करने को कहें।
   क. शिक्षार्थियों से कहें कि पहले शांति से सोचें और भाग A भरें (प्रति स्मूदी नुकसान, क्या कीमत परिवर्ती लागत को कवर करती है)।
   ख. प्रश्न पढ़ें और उनसे कहें कि अपने साथी के साथ उत्तरों पर चर्चा करें।
2. निर्णय और औचित्य (Decision and justification)
   क. भाग B में प्रत्येक जोड़ी यह निर्णय करेगी कि स्मूदी व्यवसाय जारी रखना चाहिए या बंद कर देना चाहिए, साथ में कारण भी बताए।
   ख. तर्क पर जोर दें – क्योंकि हर बेची गई स्मूदी से और अधिक नुकसान हो रहा है आदि।
3. शिक्षार्थियों से भाग C पढ़ने और केस 1 और केस 2 की तालिकाओं में अपने उत्तर लिखने के लिए कहें।
4. पूछें
   क. किस स्थिति में वे जारी रखेंगे? क्यों?
   ख. क्या बदला — कीमत या परिवर्ती लागत?

5. तालिका का समाधान (Solution of table)

   क. केस 1: हाँ, क्योंकि प्रत्येक कप बेचने पर ₹10 का लाभ होता है।

   ख. केस 2: नहीं, क्योंकि प्रत्येक कप बेचने पर ₹10 का नुकसान होता है और यह नुकसान हर बिक्री के साथ बढ़ेगा।

6. शिक्षार्थियों से दिए गए प्रश्नों के बारे में अपने विचार लिखने के लिए कहें।

▶ फैसिलिटेटर के लिए सुझाव

1. गणित को सरल रखें; सटीक कुल योग की बजाय लाभ/हानि की दिशा पर ध्यान दें।
2. यदि शब्दों में थोड़ी त्रुटि हो तो भी सोच-समझकर दिए गए उत्तरों को मान्यता दें।
3. इसे वास्तविक जीवन के व्यवसायों पर चर्चा करने का अवसर बनाएं, जो अस्थायी रूप से बंद हो जाते हैं (जैसे मौसमी मांग या बहुत अधिक इनपुट लागत के कारण) ।
4. शिक्षार्थियों को गणना और डेटा पर ध्यान केंद्रित करने के लिए प्रोत्साहित करें।

▶ विकसित होने वाले उद्यमी कौशल

1. आलोचनात्मक सोच – यह मूल्यांकन करना कि कब जारी रखना है और कब रुकना है।
2. लचीलापन और यथार्थवाद – यह स्वीकार करना कि कभी-कभी विराम लेना समझदारी होती है, असफलता नहीं।
3. समस्या समाधान – परिवर्ती लागत कम करने या बाद में कीमत समायोजित करने के तरीकों के बारे में सोचना।

▶ मुख्य निष्कर्ष

☞ शटडाउन बिंदु यह तय करने में मदद करता है कि कब उत्पादन जारी रखने से केवल नुकसान बढ़ेगा।

☞ इस निर्णय में परिवर्ती लागत बहुत महत्वपूर्ण होती है — यदि राजस्व उन्हें कवर नहीं कर सकता, तो शटडाउन संसाधनों की रक्षा कर सकता है।

☞ समझदार उद्यमी केवल यह नहीं जानते कि कब शुरू करना है, बल्कि यह भी जानते हैं कि कब रुककर पुनर्विचार करना है।

साप्ताहिक कार्य निर्देश

☞ कक्षा में प्रश्नों पर चर्चा करें और साप्ताहिक कार्य के लिए शिक्षार्थियों से उनकी समझ के बारे में पूछें।

☞ शिक्षार्थियों को घर पर अपनी कॉपी में दिए गए प्रश्नों के उत्तर पूरा करने के लिए मार्गदर्शन दें।

7.4 परिसंपत्तियाँ और देनदारियाँ – समझें कि व्यवसाय के पास क्या है और उस पर क्या बकाया है।

उद्देश्य

1. शिक्षार्थियों को सरल व्यावसायिक शब्दों में परिसंपत्तियों (Assets) और देनदारियों (Liabilities) की अवधारणाओं को परिभाषित और समझाने में सक्षम बनाना।
2. व्यावहारिक व्यावसायिक उदाहरणों का उपयोग करके वस्तुओं को परिसंपत्ति या देनदारी के रूप में पहचानने और वर्गीकृत करने के माध्यम से शिक्षार्थियों के वर्गीकरण कौशल को लागू करने में सहायता करना।

3. यह विश्लेषण करके शिक्षार्थियों में वित्तीय जागरूकता विकसित करना कि किसी व्यवसाय के वित्तीय स्वास्थ्य और स्थिरता के लिए परिसंपत्तियों और देनदारियों के बीच संतुलन बनाए रखना क्यों आवश्यक है।

फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. संक्षेप में शटडाउन बिंदु की अवधारणा का पुनरावलोकन करें।
2. अमन–तारा संवाद का उपयोग करके परिसंपत्तियों और देनदारियों का संदर्भ स्थापित करें।
3. ब्लैकबोर्ड पर लिखें – परिसंपत्तियाँ और देनदारियाँ
   - क. प्रत्येक के लिए शिक्षार्थियों से एक उदाहरण पूछें।
   - ख. वे जो भी उत्तर दें, उसे ब्लैकबोर्ड पर लिखें।
4. कुछ उत्तर मिलने के बाद सही उदाहरण लिखें परिसंपत्तियाँ (Assets) – नकद, मशीनरी, फर्नीचर, भंडार (बिक्री के लिए वस्तुएँ), भवन, वाहन देनदारियाँ (Liabilities) – बैंक ऋण, देय किराया, लेनदार, देय वेतन, देय कर
5. इस बात पर जोर दें कि परिसंपत्तियाँ व्यवसाय के लिए मूल्य लाती हैं और देनदारियाँ दायित्व उत्पन्न करती हैं।

गतिविधि 4 परिसंपत्तियों और देनदारियों की पहचान करें

निर्देश

1. कहानी से जोड़ें
   - क. मोबाइल मरम्मत की एक छोटी दुकान का उदाहरण संक्षेप में बताएं।
   - ख. पूछें कि व्यवसाय के पास कौन-कौन सी चीजें हैं? और वह किन चीजों का ऋणी है?
2. शिक्षार्थियों से जोड़ी में काम करने और तालिका भरने के लिए कहें (नकद, मरम्मत उपकरण, देय किराया, बैंक ऋण, स्पेयर पार्ट्स) — इन्हें परिसंपत्ति या देनदारी के रूप में पहचानें।
3. तालिका भरने के बाद चर्चा करें।
   - क. कौन-सी वस्तुएँ आय अर्जित करने में मदद करेंगी? (परिसंपत्तियाँ)
   - ख. किन वस्तुओं का भुगतान वापस करना होगा? (देनदारियाँ)

   सही उत्तर - नकद (परिसंपत्ति), मरम्मत उपकरण (परिसंपत्ति), देय किराया (देनदारी), बैंक ऋण (देनदारी), स्पेयर पार्ट्स (परिसंपत्ति)
4. उनकी समझ बढ़ाने के लिए कुछ प्रश्न पूछें
   - क. किसी व्यवसाय को दोनों के बारे में क्यों जानना चाहिए?
   - ख. यदि देनदारियाँ परिसंपत्तियों से बहुत अधिक हो जाएँ तो क्या हो सकता है?
5. शिक्षार्थियों से दिए गए प्रश्नों के बारे में अपने विचार लिखने के लिए कहें।

▶ फैसिलिटेटर के लिए सुझाव

1. लेखांकन (Accounting) के गहरे विवरण से बचें।
2. सामान्य और दैनिक भाषा का उपयोग करें
3. परिसंपत्तियाँ उन उपकरणों और संसाधनों की तरह होती हैं जो उन्हें काम करने में मदद करते हैं।
4. देनदारियाँ वे वादे या ऋण होते हैं जिन्हें उन्हें चुकाना होता है।
5. संतुलन पर जोर दें — बहुत अधिक देनदारियाँ किसी व्यवसाय को कमजोर बना सकती हैं।

▶ विकसित होने वाले उद्यमी कौशल

1. **वित्तीय जागरूकता** – केवल लाभ से आगे बढ़कर समग्र स्थिति को समझना।
2. **विश्लेषणात्मक सोच** – वस्तुओं को वर्गीकृत करना और उनकी भूमिका को समझना।
3. **जिम्मेदारी** – यह पहचानना कि ऋणों की योजना बनानी और उन्हें चुकाना आवश्यक है।

▶ मुख्य निष्कर्ष

- परिसंपत्तियाँ आय और विकास का समर्थन करती हैं; देनदारियाँ वे जिम्मेदारियाँ हैं जिन्हें चुकाना होता है।
- आर्थिक रूप से स्वस्थ व्यवसाय दोनों पर ध्यान देता है और मजबूत परिसंपत्तियों को बढ़ाने के साथ-साथ देनदारियों का सावधानीपूर्वक प्रबंधन करता है।

साप्ताहिक कार्य निर्देश

शिक्षार्थियों से कहें कि वे किसी भी दिखाई देने वाले स्थानीय व्यवसाय (दुकान, ट्यूशन सेंटर, ठेला आदि) को चुनें और—

- 3 संभावित परिसंपत्तियाँ सूचीबद्ध करें।
- 2–3 संभावित देनदारियाँ सूचीबद्ध करें।
- चर्चा करें कि व्यवसाय अपनी परिसंपत्तियों को कैसे बढ़ा सकता है? और अपनी देनदारियों को कैसे कम कर सकता है? ताकि शिक्षार्थियों को अपना कार्य पूरा करने के लिए कुछ विचार मिल सकें।

7.5 स्टॉक और राजस्व: भंडार और बिक्री आय को समझना

उद्देश्य

1. शिक्षार्थियों को व्यवसाय के संदर्भ में स्टॉक (इन्वेंटरी) और राजस्व की अवधारणाओं को परिभाषित और समझाने में सक्षम बनाना।
2. सरल व्यावसायिक परिस्थितियों में स्टॉक स्तर और राजस्व उत्पन्न होने के बीच संबंध का विश्लेषण करने में सहायता करना।
3. अधिक स्टॉक रखने (overstocking) और बिना बिके सामान के जोखिम तथा उनके व्यवसाय की लाभप्रदता पर प्रभाव का मूल्यांकन करके शिक्षार्थियों में चिंतनशील और निर्णय-निर्माण कौशल विकसित करना।

फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. संक्षेप में परिसंपत्तियों और देनदारियों की अवधारणा का पुनरावलोकन करें।
2. अमन–तारा संवाद का उपयोग करके स्टॉक और राजस्व का संदर्भ स्थापित करें।

3. शिक्षार्थियों की पुस्तक में दी गई तालिका के माध्यम से स्टॉक और राजस्व को समझाएँ।
4. ब्लैकबोर्ड पर लिखें – स्टॉक और राजस्व

क. प्रत्येक के लिए शिक्षार्थियों से एक उदाहरण पूछें।

ख. वे जो भी उत्तर दें, उसे ब्लैकबोर्ड पर लिखें।

5. कुछ उत्तर मिलने के बाद सही उदाहरण लिखें
6. स्टॉक – कपड़ों की दुकान में कपड़े, सुपरमार्केट में किराने का सामान, पुस्तकालय में किताबें, फैक्टरी में तैयार वस्तुएँ आदि।
7. राजस्व – कोचिंग सेंटर द्वारा अर्जित फीस, सिनेमा द्वारा टिकट बिक्री, डिलीवरी शॉप के डिलीवरी शुल्क आदि।
8. स्टॉक और राजस्व के प्रकारों को समझाएँ।
9. इस बात पर जोर दें
   - स्टॉक राजस्व अर्जित करने में मदद करता है।
   - राजस्व तभी अर्जित होता है जब स्टॉक बेचा जाता है।
   - बिना बिके स्टॉक से राजस्व उत्पन्न नहीं होता।

गतिविधि 5 व्यवहार में स्टॉक और राजस्व

निर्देश

1. स्नैक स्टॉल का उदाहरण पढ़ें (प्रारंभिक स्टॉक, लागत, विक्रय मूल्य, बेचे गए पैकेट)।
2. शिक्षार्थियों से स्नैक पैकेटों की अलमारियों की कल्पना करने को कहें।
3. शिक्षार्थियों को जोड़ों में कार्य करने को कहें और उन्हें निम्नलिखित की गणना करने के लिए निर्देश दें

   क. प्रारंभिक स्टॉक का मूल्य (लागत × इकाइयाँ) (समाधान – ₹2,000)

   ख. कुल राजस्व (बेचे गए पैकेट × विक्रय मूल्य) (समाधान – ₹1,800)

   ग. शेष स्टॉक (बचे हुए पैकेट) (समाधान – 40 पैकेट)
4. बेहतर समझ के लिए दिए गए प्रश्नों पर चर्चा करने के लिए शिक्षार्थियों से कहें

   क. यदि उन्होंने 200 पैकेट खरीदे लेकिन केवल 60 बेचे, तो कौन-सी समस्याएँ उत्पन्न हो सकती हैं?

   ख. यदि कल माँग बढ़ जाए और स्टॉक बहुत कम हो तो क्या होगा?
5. वास्तविक जीवन से जोड़ें

   क. शिक्षार्थियों को ऐसी दुकानों के उदाहरण साझा करने के लिए आमंत्रित करें जहाँ वस्तुएँ कभी-कभी समाप्त हो जाती हैं या फैशन से बाहर हो जाती हैं।
6. शिक्षार्थियों से दिए गए प्रश्नों के बारे में अपने विचार लिखने के लिए कहें।

▸ फैसिलिटेटर के लिए सुझाव

1. इस बात पर जोर दें कि स्टॉक एक परिसंपत्ति है, लेकिन बिना बिके स्टॉक से पैसा फँस जाता है।
2. गणित को सरल रखें; आवश्यकता होने पर अनुमानित उत्तर स्वीकार करें।
3. इस बात पर जोर दें कि स्टॉक का सही प्रबंधन अच्छे व्यवसायिक नियोजन का हिस्सा है।
4. स्थानीय और वास्तविक उदाहरणों को प्रोत्साहित करें।
5. चर्चा के दौरान किसी विशेष व्यवसाय पर ध्यान देने की बजाय सामान्य पैटर्न को उजागर करें।

▸ विकसित होने वाले उद्यमी कौशल

1. **अवलोकन (Observation)** – दुकानों और बाजारों में स्टॉक के पैटर्न को पहचानना।
2. **योजना बनाना (Planning)** – अपेक्षित बिक्री और स्टॉक स्तरों को जोड़ना।
3. **निर्णय-निर्माण (Decision-making)** – कितना और कब खरीदना है, इस पर विचार करना।

▸ मुख्य निष्कर्ष

- स्टॉक वह है जिसे कोई व्यवसाय बेचने के लिए तैयार रखता है; राजस्व वह धन है जो वास्तव में अर्जित होता है।
- अधिक बिक्री (उचित मूल्य पर) राजस्व बढ़ाती है, लेकिन अधिक स्टॉक रखने से अपव्यय या नुकसान हो सकता है।
- समझदार उद्यमी मांग के अनुसार स्टॉक की योजना बनाते हैं।

साप्ताहिक कार्य निर्देश

- कक्षा में प्रश्नों पर चर्चा करें और साप्ताहिक कार्य के लिए शिक्षार्थियों से उनकी समझ के बारे में पूछें।
- शिक्षार्थियों को घर पर अपनी कॉपी में दिए गए प्रश्नों के उत्तर पूरा करने के लिए मार्गदर्शन दें।

7.6 वित्त के स्रोत: क्राउडफंडिंग और वित्तीय निर्णय

उद्देश्य

1. शिक्षार्थियों को स्टार्टअप के लिए विभिन्न वित्तीय स्रोतों की पहचान और वर्णन करने में सक्षम बनाना, जैसे व्यक्तिगत बचत, परिवार का सहयोग, बैंक या सरकारी ऋण, एंजेल निवेशक, अनुदान और क्राउडफंडिंग।
2. नियंत्रण, जोखिम और पुनर्भुगतान दायित्वों के संदर्भ में विभिन्न वित्तीय स्रोतों के लाभ और हानियों की तुलना और मूल्यांकन करने में सहायता करना।
3. स्टार्टअप के लिए धन जुटाने से पहले सावधानीपूर्वक तैयारी और मूल्यांकन के महत्व का विश्लेषण करके शिक्षार्थियों में वित्तीय योजना बनाने के कौशल विकसित करना।

फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. संक्षेप में स्टॉक और राजस्व की अवधारणा का पुनरावलोकन करें।
2. अमन और तारा के संवाद का उपयोग करके मुख्य प्रश्न प्रस्तुत करें

क. क्या केवल एक अच्छा विचार पर्याप्त है?

ख. पैसा कहाँ से आएगा?

3. प्रत्येक वित्तीय स्रोत को सरल भाषा में संक्षेप में समझाएँ।
4. सरकारी और दिल्ली-विशेष योजनाओं के लिए इसे केवल जागरूकता स्तर पर रखें, चरण-दर-चरण प्रक्रियात्मक विवरण में न जाएँ।
5. क्राउडफंडिंग और क्राउडफंडिंग अभियान को विस्तार से समझाएँ।

गतिविधि 6 अपना वित्तीय स्रोत खोजें

निर्देश

1. शिक्षार्थियों से जोड़ी बनाकर कार्य करने के लिए कहें।
2. उनसे तालिका में प्रत्येक वित्तीय स्रोत के लाभ और हानियों को पूरा करने के लिए कहें।

सही उत्तर

वित्तीय स्रोत	लाभ	हानियाँ
बैंक ऋण	बड़ी राशि तक जल्दी पहुँच	कड़ी पात्रता शर्तें जैसे अच्छा क्रेडिट और संपार्श्विक (Collateral)
परिवार और मित्र	बैंक या कागजी प्रक्रिया के बिना जल्दी और आसान धन उपलब्ध	व्यक्तिगत संबंधों में तनाव का जोखिम
एंजेल निवेशक	पुनर्भुगतान के दबाव के बिना जल्दी धन उपलब्ध	स्वामित्व का हिस्सा माँगते हैं, जिससे संस्थापकों का नियंत्रण और भविष्य का लाभ कम हो सकता है

3. शिक्षार्थियों को यह सोचने के लिए प्रोत्साहित करें कि उद्यमी के दृष्टिकोण से नियंत्रण, जोखिम, पुनर्भुगतान और कठिनाई कैसे प्रभावित होते हैं।
4. प्रत्येक जोड़ी से कहें कि वे अपने स्टार्टअप विचार (पिछले अध्यायों से) के लिए सबसे उपयुक्त एक या दो वित्तीय स्रोत चुनें और कारण बताएं।
5. शिक्षार्थियों से दिए गए प्रश्नों के बारे में अपने विचार लिखने के लिए कहें।

▶ फैसिलिटेटर के लिए सुझाव

1. किसी एक वित्तीय स्रोत को अत्यधिक बढ़ावा देने से बचें; लाभ-हानि (trade-offs) को स्पष्ट करें।
2. इस बात पर जोर दें कि स्कूल स्तर के विचारों के लिए स्व-वित्तपोषण, परिवार या स्कूल कार्यक्रम अधिक यथार्थवादी होते हैं।
3. सुनिश्चित करें कि शिक्षार्थी उधार लेने के लिए दबाव महसूस न करें; जिम्मेदार उधारी और शर्तों को समझने पर जोर दें।
4. विचारों की स्पष्टता पर ध्यान दें।

▶ विकसित होने वाले उद्यमी कौशल

1. **वित्तीय योजना** – धन की आवश्यकता और स्रोतों के बारे में पहले से सोचना।
2. **जोखिम मूल्यांकन** – नियंत्रण, पुनर्भुगतान का दबाव और कठिनाइयों को समझना।
3. **रणनीतिक सोच** – ऐसा वित्तीय मिश्रण चुनना जो विचार और चरण के अनुसार उपयुक्त हो।

▶ मुख्य निष्कर्ष

- अलग-अलग वित्तीय स्रोत स्टार्टअप की विभिन्न आवश्यकताओं और चरणों के अनुसार उपयुक्त होते हैं।
- वित्तीय योजना यह तय करने में मदद करती है कि कितना धन चाहिए, कहाँ से आएगा और किन शर्तों पर मिलेगा।

साप्ताहिक कार्य निर्देश

- शिक्षार्थियों को घर पर अपनी कॉपी में दिए गए प्रश्नों के उत्तर पूरा करने के लिए मार्गदर्शन दें।

सोचने योग्य बिंदु

- अध्याय को केवल गणित की कक्षा में बदलने से बचें।
- स्थानीय और सरल उदाहरणों (कैंटीन, स्टेशनरी दुकान, ट्यूशन, सड़क विक्रेता) का उपयोग करें, साथ ही अमन और तारा के उदाहरण भी शामिल करें।
- सामान्य गलतियों और समायोजनों को स्वीकार करें — अच्छे उद्यमी पुनः गणना और संशोधन करते हैं; वे पहली गलती पर हार नहीं मानते।
- जब शिक्षार्थी परिवार या व्यवसाय के उदाहरण साझा करें, तो सुरक्षित और बिना आलोचना वाले वातावरण को बनाए रखें।
- इस बात पर जोर दें कि वित्तीय साक्षरता (Financial Literacy) केवल वाणिज्य के शिक्षार्थियों या भविष्य के व्यवसाय मालिकों के लिए नहीं, बल्कि हर व्यक्ति के लिए एक जीवन कौशल है।

अध्याय 08

पंजीकरण से कंपनी स्थापना तक

P3I6G6

पीरियड : 3

सीखने के उद्देश्य

- शिक्षार्थियों को व्यवसाय स्वामित्व के प्रमुख प्रकारों — एकल स्वामित्व, साझेदारी, और प्राइवेट लिमिटेड कंपनी — के बीच अंतर समझाने में सक्षम बनाना, तथा यह विश्लेषण करना कि औपचारिक पंजीकरण कानूनी पहचान और संरक्षण क्यों प्रदान करता है।
- शिक्षार्थियों को उद्यम (Udyam), MCA और GST जैसे प्रमुख सरकारी पोर्टलों की पहचान और विवरण समझाने में सहायता करना, तथा छोटे व्यवसाय के पंजीकरण में शामिल मूलभूत चरणों की रूपरेखा बताना।
- सरल उदाहरणों के माध्यम से बौद्धिक संपदा (Intellectual Property – IP) की अवधारणा को समझाना, जैसे पेटेंट, ट्रेडमार्क, कॉपीराइट, व्यापार रहस्य और भौगोलिक संकेतक (GI)।
- नवाचार को बढ़ावा देने, विश्वास बनाने और ब्रांड पहचान को मजबूत करने में उद्यमियों के लिए बौद्धिक संपदा संरक्षण के महत्व का विश्लेषण करने में सक्षम बनाना।
- शिक्षार्थियों को कानूनी अनुपालन (Legal Compliance) की अवधारणा को समझने और उसका विश्लेषण करने में सहायता करना, जिसमें पंजीकरण और लाइसेंसिंग, कराधान, श्रम कानून, उपभोक्ता संरक्षण और पर्यावरणीय जिम्मेदारी जैसे प्रमुख नियामक क्षेत्र शामिल हैं।

बिंदुओं को जोड़े

- पहले कक्षा १० की कानूनी साक्षरता (Legal Literacy) इकाई में शिक्षार्थियों को व्यवसाय पंजीकरण, ट्रेडमार्क, कॉपीराइट और श्रम कानूनों की मूल बातें सिखाई गई थीं।
- पंजीकरण किसी व्यवसाय को कानूनी पहचान देता है और उसे विवादों या नकल से बचाने में मदद करता है। ट्रेडमार्क ब्रांड नाम और लोगो की सुरक्षा करते हैं, जिससे ग्राहक किसी व्यवसाय को पहचान और विश्वास कर पाते हैं।
- कॉपीराइट पोस्टर, सामग्री, सॉफ्टवेयर और डिज़ाइन जैसे रचनात्मक कार्यों की रक्षा करता है।
- श्रम कानून श्रमिकों के लिए उचित वेतन, सुरक्षा और सम्मान सुनिश्चित करने के लिए बनाए गए हैं।

P7I5X1

अध्याय का अवलोकन

यह अध्याय जिम्मेदार उद्यमिता के एक महत्वपूर्ण तत्व के रूप में कानूनी जागरूकता का परिचय कराता है। सरल कहानियों, अवधारणा बॉक्स, अंतःक्रियात्मक गतिविधियों और वास्तविक भारतीय उदाहरणों के माध्यम से शिक्षार्थी व्यवसाय स्वामित्व के विभिन्न प्रकारों को समझते हैं।

वे भारत में मूलभूत पंजीकरण प्रक्रियाओं, बौद्धिक संपदा के अर्थ और महत्व, तथा उन प्रमुख अनुपालन क्षेत्रों को समझेंगे जो यह सुनिश्चित

करते हैं कि व्यवसाय कानूनी, सुरक्षित और नैतिक रूप से संचालित हों। कानूनी जागरूकता को जटिल कानून के रूप में नहीं, बल्कि अपने स्टार्टअप विचारों के लिए व्यावहारिक सुरक्षा के रूप में प्रस्तुत किया गया है। स्लिप गेम, IP उदाहरण, क्विज़ और केस चर्चाओं जैसे रोचक उपकरणों के माध्यम से शिक्षार्थी यह समझते हैं कि कानून का पालन करना केवल दंड से बचने के लिए नहीं, बल्कि एक विश्वसनीय और टिकाऊ उद्यम बनाने के लिए भी आवश्यक है।

औचित्य

कई युवा शिक्षार्थी व्यवसाय शुरू करने के विचार से उत्साहित होते हैं, लेकिन वे अक्सर महत्वपूर्ण कानूनी प्रश्नों को नजरअंदाज कर देते हैं, जैसे कि व्यवसाय का कानूनी स्वामी कौन है, क्या किसी व्यवसाय का नाम या लोगो अन्य लोग कॉपी कर सकते हैं, या यदि खाद्य सुरक्षा मानकों की अनदेखी की जाए, करों का भुगतान न किया जाए, या कर्मचारियों के साथ अन्यायपूर्ण व्यवहार किया जाए तो क्या हो सकता है। यह इकाई इन कमियों को दूर करने का प्रयास करती है, जिससे शिक्षार्थी समझ सकें कि कानूनी जागरूकता उद्यमियों के लिए एक सुरक्षा बेल्ट की तरह है जो की यह व्यवसाय और उससे जुड़े लोगों दोनों की रक्षा करती है।

संरचित चर्चाओं और वास्तविक जीवन के उदाहरणों के माध्यम से शिक्षार्थी समझते हैं कि पंजीकरण, बौद्धिक संपदा संरक्षण और कानूनी अनुपालन उतने ही महत्वपूर्ण हैं जितने नवाचारपूर्ण विचार और लाभ। वे उन नियमों के प्रति सम्मान विकसित करते हैं जो ग्राहकों, कर्मचारियों, पर्यावरण और स्वयं व्यवसायों की सुरक्षा करते हैं। ऐसे मामलों का अध्ययन करके, जहाँ कानूनों की अनदेखी करने से जुर्माना, विश्वास की हानि या व्यवसाय बंद होने जैसी स्थिति उत्पन्न हुई, शिक्षार्थी गैर-अनुपालन के वास्तविक परिणामों को समझते हैं। इस प्रकार यह अध्याय उद्यमशील सोच के साथ-साथ नैतिक तर्क, जिम्मेदारी और जागरूक नागरिकता को भी विकसित करता है।

सतत विकास लक्ष्यों और राष्ट्रीय विकास नीति 2020 से जोड़ना

SDGs से संबंध

1. **SDG 8 : सम्मानजनक कार्य और आर्थिक विकास (Decent Work and Economic Growth)**

   कानूनी जागरूकता निष्पक्ष रोजगार, जिम्मेदार व्यवसायिक विकास और दीर्घकालिक आर्थिक स्थिरता को समर्थन देती है।

2. **SDG 16 : शांति, न्याय और मजबूत संस्थान (Peace, Justice and Strong In-stitutions)**

   पंजीकरण, बौद्धिक संपदा, कर और अनुपालन को समझना शिक्षार्थियों को यह समझने में मदद करता है कि एक निष्पक्ष अर्थव्यवस्था बनाने में कानून और संस्थानों की क्या भूमिका है।

3. **SDG 9 : उद्योग, नवाचार और अवसंरचना (Industry, Innovation and Infrastructure)**

   बौद्धिक संपदा संरक्षण और अनुपालन प्रणालियाँ नवाचार को प्रोत्साहित करती हैं, निवेश की रक्षा करती हैं और व्यवसायिक पारिस्थितिकी तंत्र को मजबूत बनाती हैं।

NEP 2020 से संबंध

यह अध्याय राष्ट्रीय शिक्षा नीति 2020 (NEP 2020) के साथ निम्न प्रकार से संरेखित है:

1. **अनुप्रयोग-आधारित अधिगम को बढ़ावा देता है (Promotes Application-Based Learning)**

   यह अध्याय केवल सैद्धांतिक याद करने के बजाय कानूनी और अनुपालन अवधारणाओं की व्यावहारिक समझ पर जोर देता है।

2. **नागरिकता शिक्षा और नैतिक जागरूकता को बढ़ावा देता है (Promotes Citizenship Education and Ethical Awareness)**

   यह दिखाकर कि कानून कैसे अधिकारों की रक्षा करते हैं और आर्थिक जीवन में जिम्मेदारियों को परिभाषित करते हैं।

3. **अनुभवात्मक और चर्चा-आधारित अधिगम को प्रोत्साहित करता है (Encourages Experiential and Discussion-Based Learning)**

   गतिविधियों, भूमिका-निर्वाह (Role Play) और केस विश्लेषण के माध्यम से शिक्षार्थी कानूनी अवधारणाओं को सक्रिय रूप से समझते हैं, केवल शब्दावली याद नहीं करते।

SDGs से संबंध	NEP 2020 से संबंध
4. **SDG 12 : जिम्मेदार उपभोग और उत्पादन (Responsible Consumption and Production)** उपभोक्ता सुरक्षा और पर्यावरणीय अनुपालन जिम्मेदार उत्पादन को बढ़ावा देते हैं और सार्वजनिक स्वास्थ्य की रक्षा करते हैं।	4. **आलोचनात्मक सोच और निर्णय-निर्माण का विकास करता है (Builds Critical Thinking and Decision-Making)** शिक्षार्थी अनुपालन और गैर-अनुपालन के वास्तविक उदाहरणों का विश्लेषण करते हैं, उनके परिणामों का मूल्यांकन करते हैं और सूचित निर्णय लेना सीखते हैं। 5. **21वीं सदी के कौशलों को समर्थन देता है (Supports 21st-Century Skills)** यह अध्याय समस्या-समाधान, आलोचनात्मक सोच और जिम्मेदार सूचना उपयोग जैसे कौशल विकसित करता है, जो आधुनिक व्यवसाय और नीति परिवेश में आवश्यक हैं। 6. **अधिगम को वास्तविक जीवन से जोड़ता है (Connects Learning to Real-Life Contexts)** कानून और नीतियों को स्थानीय व्यवसायों के उदाहरणों के माध्यम से वास्तविक और समझने योग्य बनाया जाता है। उदाहरणों, सामुदायिक अवलोकनों और शिक्षार्थी परियोजनाओं के माध्यम से, जिससे सार्थक और संदर्भ-आधारित समझ सुनिश्चित हो सके।

8.1 व्यवसाय के प्रकार एवं पंजीकरण प्रक्रिया

उद्देश्य

1. शिक्षार्थियों को व्यवसाय स्वामित्व के सामान्य रूपों की पहचान और अंतर समझने में सक्षम बनाना—

   सोलो स्टैंड (एकल स्वामित्व), इन पेयर (साझेदारी), और प्राइवेट लिमिटेड कंपनी—इनकी मुख्य विशेषताओं और जिम्मेदारियों की तुलना करके।
2. व्यवसाय पंजीकरण के महत्व को समझाने और विश्लेषण करने में सहायता करना, जो कानूनी पहचान, संरक्षण और ग्राहकों तथा हितधारकों के बीच विश्वास निर्माण प्रदान करता है।
3. शिक्षार्थियों को उद्यम Udyam, MCA और GST जैसे प्रमुख सरकारी पोर्टलों से परिचित कराना, ताकि वे व्यवसायों को औपचारिक बनाने और नियंत्रित करने में उनकी भूमिका को पहचान सकें।

फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. विस्तृत अवधारणा बॉक्स, केस स्टोरी, गतिविधियों और साप्ताहिक कार्यों के लिए शिक्षार्थी पुस्तिका (Student Manual) में दिए गए समान शीर्षकों को देखें।
2. कक्षा की शुरुआत अमन–तारा संवाद से करें।
3. शिक्षार्थियों से पूछें, यदि वे और उनका मित्र मिलकर एक स्टॉल शुरू करें, तो उसका मालिक कौन होगा और निर्णय कौन लेगा? अवधारणा समझाने से पहले कुछ उदाहरण आमंत्रित करें।

4. ब्लैकबोर्ड पर एक-एक करके प्रत्येक स्वामित्व प्रकार लिखकर समझाएँ (सोलो स्टैंड, इन पेयर, प्राइवेट लिमिटेड कंपनी) और हर एक के बाद शिक्षार्थियों से अपने आसपास का एक वास्तविक उदाहरण देने के लिए कहें।
5. उत्तर की सटीकता की परवाह किए बिना शिक्षार्थियों को प्रतिक्रिया देने के लिए प्रोत्साहित करें।
6. निम्नलिखित मार्गदर्शक प्रश्नों के माध्यम से नियंत्रण, लाभ-वितरण और जोखिम में अंतर पर जोर दें:
   क. किस प्रकार में एक व्यक्ति सभी निर्णय लेता है और पूरा जोखिम उठाता है?
   ख. किस प्रकार में निर्णय और लाभ साझा किए जाते हैं?
7. पंजीकरण समझाते समय इसे परिचित उदाहरणों जैसे पहचान पत्र (ID card) या स्कूल प्रवेश से जोड़ें, ताकि कानूनी पहचान, नाम की सुरक्षा और विश्वास स्पष्ट हो सके।
8. मुख्य पोर्टलों (Udyam, MCA, GST) का संक्षिप्त परिचय केवल जागरूकता स्तर पर दें और शिक्षार्थियों को याद दिलाएँ कि इस चरण पर उन्हें विस्तृत प्रक्रियाएँ नहीं, बल्कि पंजीकरण का महत्व समझना है।

गतिविधि 1 आइए व्यवसाय प्रकारों को समझें

निर्देश

1. संदर्भ स्थापित करें
   क. शिक्षार्थियों को पाठ्यपुस्तक में दी गई अमन और तारा की लेमनेड स्टॉल की कहानी संक्षेप में याद दिलाएँ।
   ख. पूछें, यदि अमन अकेले स्टॉल चलाता है, तो क्या यह दोस्तों के साथ मिलकर चलाने से अलग होगा? स्वामित्व में क्या परिवर्तन हो सकता है?
2. पर्चियाँ और समूह व्यवस्थित करें
   क. तीन स्वामित्व प्रकारों, सोलो स्टैंड, इन पेयर, प्राइवेट लिमिटेड, के साथ पर्चियाँ तैयार करें (जैसा कि शिक्षार्थी पुस्तिका में दिया गया है)।
   ख. कक्षा को 4–5 शिक्षार्थियों के समूहों में बाँटें और प्रत्येक समूह से एक टीम लीडर चुनने के लिए कहें।
3. पर्ची गतिविधि चलाएँ
   क. प्रत्येक लीडर से कहें कि वह गुप्त रूप से एक पर्ची निकाले।
   ख. समूहों में शिक्षार्थियों को निर्देश दें:
      i. कोई भी व्यवसायिक विचार चुनें (जैसे कुल्फी गाड़ी, आर्ट शॉप, टी-शर्ट स्टॉल)।
      ii. उसे पर्ची में दिए गए प्रकार से मिलाएँ।
      iii. चर्चा करें, यह प्रकार उनके विचार के लिए क्यों उपयुक्त है? यदि वे कोई दूसरा प्रकार चुनते तो क्या बदल सकता था?
4. सामूहिक प्रस्तुति
   क. समूहों को प्रस्तुति देने के लिए बुलाएँ।
   ख. उनसे अपने प्रकार के अनुसार खड़े होने के लिए कहें:

i. एक पैर आगे → सोलो स्टैंड

ii. हाथ पकड़कर खड़े हों → इन पेयर

iii. एक छोटे घेरे में खड़े हों → प्राइवेट लिमिटेड (टीम/कंपनी)

ग. प्रत्येक समूह कहे:

i. हमारी [दुकान] का प्रकार [प्रकार] है क्योंकि [कारण]।

ii. यदि यह [दूसरा प्रकार] होता, तो [क्या परिवर्तन होता]।

5. वातावरण को हल्का और रोचक बनाए रखें

क. रचनात्मकता और हास्य को प्रोत्साहित करें।

ख. तकनीकी शब्दों को बहुत सख्ती से सुधारने से बचें; भूमिकाओं, नियंत्रण और साझेदारी को समझने पर ध्यान दें।

6. शिक्षार्थियों से दिए गए प्रश्नों के बारे में अपने विचार लिखने के लिए कहें।

▶ फैसिलिटेटर के लिए सुझाव

1. कानूनी तकनीकी बातों की बजाय इस पर जोर दें कि मालिक कौन है, निर्णय कौन लेता है और लाभ कौन साझा करता है।
2. शिक्षार्थियों की गलतफहमियों को सामने आने दें और प्रश्नों के माध्यम से धीरे-धीरे सुधारें:
   - उनके उदाहरण में जोखिम कौन उठाता है?
   - यदि तीन मालिक हों, तो क्या एक व्यक्ति सभी निर्णय ले सकता है?
3. इस बात को मजबूत करें कि कोई भी प्रकार स्वतः सबसे अच्छा नहीं होता, यह लक्ष्य और व्यवसाय के आकार पर निर्भर करता है।

▶ मुख्य निष्कर्ष

- ☞ व्यवसाय का आकार और संरचना नियंत्रण, जोखिम और लाभ के वितरण को प्रभावित करते हैं।
- ☞ सोलो स्टैंड सरल होता है और पूरा नियंत्रण देता है, लेकिन पूरा जोखिम भी होता है।
- ☞ साझेदारी और कंपनियाँ विचारों और जिम्मेदारियों को साझा करती हैं और विकास में सहायता कर सकती हैं।
- ☞ संरचना चुनना एक निर्णय है, अनुमान नहीं।

गतिविधि 2 ऑनलाइन व्यवसाय पंजीकरण का अन्वेषण

निर्देश

1. समूह बनाएँ और अपेक्षाएँ निर्धारित करें

   i. 4–5 शिक्षार्थियों के समूह बनाएँ।

   ii. समझाएँ कि यह एक अन्वेषणात्मक कार्य (exploratory task) है, कोई तकनीकी प्रशिक्षण नहीं।

2. यदि उपकरण उपलब्ध नहीं हैं, तो पहले से स्क्रीनशॉट दिखाएँ या नमूना पृष्ठ प्रिंट करके प्रदर्शित करें।

3. पोर्टल अन्वेषण

   क. प्रत्येक समूह से कहें कि वे उद्यम (Udyam) या MCA में से किसी एक को चुनें (या प्रत्येक समूह को एक-एक पोर्टल सौंप दें)।

   ख. उन्हें अपनी कॉपी में लिखने के लिए मार्गदर्शन दें:

      i. जो बुनियादी चरण वे देख सकते हैं (जैसे – Register, New User, Required Documents आदि)।

      ii. उल्लेखित प्रमुख दस्तावेज (जैसे – PAN, आधार, पता प्रमाण आदि)।

4. उन्हें निर्देश दें कि वे केवल इन पोर्टलों को देखें और समूह अनुसंधान करें। (कोई भी विवरण सबमिट न करें।)

5. निर्देशित चिंतन

   क. समूहों से चर्चा करने के लिए कहें:

      i. यदि कोई बढ़ता हुआ व्यवसाय कभी अपना नाम पंजीकृत न करे, तो क्या हो सकता है?

      i. यदि ग्राहकों को पता चले कि कोई व्यवसाय पंजीकृत नहीं है, तो वे कैसा महसूस करेंगे?

   ख. उन्हें अपनी भाषा में सरल उत्तर लिखने के लिए प्रोत्साहित करें।

6. कक्षा में साझा करना

   क. 2–3 समूहों को आमंत्रित करें कि वे प्रत्येक दो बिंदु साझा करें:

      i. पंजीकरण की प्रक्रिया के बारे में उन्होंने एक नई बात क्या सीखी।

      ii. यदि पंजीकरण न किया जाए तो कौन-सी समस्या उत्पन्न हो सकती है।

7. शिक्षार्थियों से दिए गए प्रश्नों के बारे में अपने विचार लिखने के लिए कहें।

▶ फैसिलिटेटर के लिए सुझाव

1. कानूनी फॉर्म भरने या जटिल विवरणों में न जाएँ।
2. ध्यान जागरूकता पर रखें, पोर्टल की पूर्ण महारत पर नहीं।
3. सामान्य भाषा का उपयोग करें:

   क. पंजीकरण ऐसा है जैसे किसी व्यवसाय को जन्म प्रमाण पत्र देना।

   ख. पंजीकृत नाम ऐसा है जैसे अपने घर पर नामपट्ट लगाना।

4. तर्क की स्पष्टता और कानूनी शब्दावली की शुद्धता पर ध्यान दें।
5. उत्तरों को गलत कहकर न आँकें; इसके बजाय पूछें: "तुमने यह विकल्प क्यों चुना?" "क्या कोई दूसरा विकल्प हो सकता है?"

▶ विकसित होने वाले उद्यमी कौशल

1. **कानूनी जागरूकता** – यह समझना कि व्यवसाय एक कानूनी ढाँचे के भीतर संचालित होते हैं।
2. **निर्णय-निर्माण** – यह सोचना कि कौन-सा स्वामित्व प्रकार किसी व्यवसायिक विचार के लिए उपयुक्त है।
3. **जोखिम जागरूकता** – यह पहचानना कि यदि पंजीकरण को नजरअंदाज किया जाए तो क्या गलत हो सकता है।
4. **संचार कौशल** – किसी विशेष संरचना को चुनने के कारण प्रस्तुत करना।

▶ मुख्य निष्कर्ष

- पंजीकरण किसी व्यवसाय को देता है:

  क. कानूनी पहचान

  ख. नाम की सुरक्षा

  ग. ऋण और योजनाओं तक पहुँच

  घ. ग्राहकों और निवेशकों का विश्वास

- व्यवसाय के प्रकार (सोलो, इन पेयर, प्राइवेट लिमिटेड) का चयन पंजीकरण से पहले किया जाता है।
- पंजीकरण को छोड़ देने से विवाद, नकल (copycats) और विकास में कठिनाई हो सकती है।

साप्ताहिक कार्य निर्देश

- शिक्षार्थियों को एक छोटा व्यवसाय योजना (mini business plan) तैयार करने से संबंधित कार्य पूरा करने के लिए मार्गदर्शन दें।

8.2 बौद्धिक संपदा जागरूकता एवं संरक्षण

उद्देश्य

1. शिक्षार्थियों को बौद्धिक संपदा (Intellectual Property – IP) की अवधारणा को सरल और शिक्षार्थी-अनुकूल भाषा में समझाना, ताकि वे इसे दैनिक व्यवसायिक संदर्भों में समझ सकें।
2. शिक्षार्थियों को पेटेंट, ट्रेडमार्क, कॉपीराइट, व्यापार रहस्य और भौगोलिक संकेतक (GI) के बीच अंतर पहचानने और समझने में सहायता करना, स्पष्ट और परिचित उदाहरणों के माध्यम से।
3. छोटे और बड़े दोनों प्रकार के व्यवसायों के लिए नवाचार की सुरक्षा, ब्रांड पहचान निर्माण और प्रतिस्पर्धात्मक लाभ बनाए रखने में बौद्धिक संपदा संरक्षण के महत्व को समझाना।

फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. व्यवसाय के प्रकारों को याद दिलाने के लिए अमन और तारा के संवाद का उपयोग करें।
2. उनकी बातचीत को उत्साह के साथ पढ़ें और उनके स्टॉल के नाम और बौद्धिक संपदा की अवधारणा के बारे में पूछें।
3. पढ़ने या वर्णन करने के बाद पूछें:

   क. यदि पास की कोई दुकान उनका नाम और बैनर बिल्कुल कॉपी कर ले, तो उन्हें कैसा लगेगा?

   ख. यदि कोई उनकी रेसिपी चुरा ले और उसे अपनी बताकर बेचने लगे, तो क्या यह उचित होगा?
4. इसके बाद पाठ्यपुस्तक का उपयोग करके बौद्धिक संपदा की अवधारणा समझाएँ और उनसे इसे अपने शब्दों में लिखने के लिए कहें। (सटीक परिभाषा की बजाय सहभागिता पर जोर दें।)
5. समझाएँ कि बौद्धिक संपदा मन की रचनाओं की रक्षा करती है — जिन्हें हम सोचते हैं, डिज़ाइन करते हैं या बनाते हैं, केवल भौतिक वस्तुओं की नहीं।

गतिविधि 3 बौद्धिक संपदा के प्रकारों को समझना

निर्देश

1. पूर्व ज्ञान सक्रिय करें
   - क. शिक्षार्थियों से पूछें — उन्होंने ® , ™ , फिल्म क्रेडिट या “All Rights Reserved” कहाँ देखा है?
   - ख. कुछ उदाहरण बोर्ड पर लिखें।
2. शिक्षार्थियों से जोड़ी या छोटे समूहों में दी गई तालिका में IP के प्रकार भरने के लिए कहें।
3. उन्हें निम्न उदाहरणों के बारे में सोचने के लिए प्रोत्साहित करें:
   - क. पेटेंट → नई मशीन, पर्यावरण-अनुकूल बोतल या अनोखी तकनीक।
   - ख. कॉपीराइट → किताबें, ऐप्स, संगीत, यूट्यूब वीडियो।
   - ग. ट्रेडमार्क → जूतों के लोगो, खाद्य ब्रांड, स्थानीय दुकानों के साइनबोर्ड।
   - घ. व्यापार रहस्य / GI → गुप्त रेसिपी, कोका-कोला का फॉर्मूला, दार्जिलिंग चाय, बनारसी साड़ी।
4. कक्षा में घूमकर सहायता करें
   - क. केवल तब हल्का सुधार करें जब उदाहरण स्पष्ट रूप से गलत स्थान पर रखे गए हों (जैसे किसी रेसिपी को पेटेंट कहना, जबकि उसमें कोई आविष्कार न हो)।
   - ख. मार्गदर्शक प्रश्न पूछें:
     - I. क्या यह किसी आविष्कार की रक्षा कर रहा है या रचनात्मक कार्य की?
     - II. क्या यह किसी गुप्त चीज जैसा है या सार्वजनिक लोगो जैसा?
5. कुछ शिक्षार्थियों को प्रत्येक IP प्रकार का एक उदाहरण साझा करने के लिए आमंत्रित करें।
6. शिक्षार्थियों से दिए गए प्रश्नों के बारे में अपने विचार लिखने के लिए कहें।

▶ फैसिलिटेटर के लिए सुझाव

1. कानूनी गहराई (धाराएँ, फॉर्म, अवधि) में जाने से बचें। कार्य और उद्देश्य पर ध्यान दें।
2. स्पष्ट करें कि छोटे व्यवसायों को भी बौद्धिक संपदा (IP) के बारे में ध्यान देना चाहिए।
3. इस बात पर जोर दें कि किसी के कार्य की बिना अनुमति नकल करना अनुचित और अवैध दोनों है।
4. शिक्षार्थियों को लिखने से पहले परिवार या दुकानदारों के साथ सम्मानपूर्वक चर्चा करने के लिए प्रोत्साहित करें।
5. कानूनी शुद्धता पर अत्यधिक जोर न दें; जागरूकता और विचारों के सम्मान पर ध्यान दें।
6. ऐसे उदाहरणों से बचें जो परिवार के निजी या संवेदनशील रहस्यों को उजागर करते हों।

▶ विकसित होने वाले उद्यमी कौशल

1. **नैतिक सोच** – दूसरों के रचनात्मक कार्य का सम्मान करना और उसकी नकल न करना।
2. **मौलिकता और रचनात्मकता** – अपने विचारों का महत्व समझना और उनकी रक्षा करना।
3. **कानूनी साक्षरता** – बौद्धिक संपदा की विभिन्न श्रेणियों की मूलभूत समझ।
4. **ब्रांड निर्माण जागरूकता** – यह समझना कि नाम और लोगो पहचान को कैसे आकार देते हैं।

मुख्य निष्कर्ष

- बौद्धिक संपदा (IP) विचारों, रचनात्मकता और ब्रांड पहचान की रक्षा करती है।
- विभिन्न IP उपकरण अलग-अलग उद्देश्यों की पूर्ति करते हैं:

  क. पेटेंट – नए आविष्कारों की रक्षा करता है।

  ख. ट्रेडमार्क – ब्रांड नाम और लोगो की रक्षा करता है।

  ग. कॉपीराइट – मूल रचनात्मक कार्यों की रक्षा करता है।

  घ. व्यापार रहस्य / GI – गुप्त जानकारी या क्षेत्र-विशेष उत्पादों की रक्षा करता है।
- बौद्धिक संपदा उद्यमियों को अलग पहचान बनाने, विश्वास बनाने और नवाचार करने में सुरक्षित महसूस करने में मदद करती है।

साप्ताहिक कार्य निर्देश

- शिक्षार्थियों को घर पर अपनी कॉपी में दिए गए प्रश्नों के उत्तर पूरा करने के लिए मार्गदर्शन दें।

8.3 अनुपालन (COMPLIANCE) और उद्यमियों की कानूनी जिम्मेदारियाँ

उद्देश्य

1. शिक्षार्थियों को सरल और व्यावहारिक व्यावसायिक शब्दों में कानूनी अनुपालन का अर्थ समझाने में सक्षम बनाना।
2. व्यवसायिक अनुपालन के प्रमुख क्षेत्रों की पहचान और वर्णन करने में सहायता करना, जैसे पंजीकरण और लाइसेंसिंग, कराधान, श्रम कानून, उपभोक्ता संरक्षण और पर्यावरणीय जिम्मेदारी।
3. क्विज़ और केस-आधारित कहानियों का उपयोग करके गैर-अनुपालन के परिणामों का विश्लेषण करने हेतु शिक्षार्थियों में विश्लेषणात्मक और चिंतनशील कौशल विकसित करना।
4. शिक्षार्थियों को यह समझने में मदद करना कि कानूनी अनुपालन विश्वास, नैतिक आचरण और टिकाऊ व्यवसायिक विकास से जुड़ा हुआ है, और इसका महत्व केवल दंड से बचने तक सीमित नहीं है।

फैसिलिटेटर के लिए निर्देश

1. अमन और तारा के लेमनेड स्टॉल के उदाहरण से उनकी बातचीत के माध्यम से शुरुआत करें।

   क. यदि वे सहायक रखते हैं, सामग्री का उपयोग करते हैं और नियमित रूप से बेचते हैं, तो उनकी क्या जिम्मेदारियाँ होंगी?
2. Did You Know बॉक्स का उपयोग करके समझाएँ कि अनुपालन (Compliance) का अर्थ है व्यवसाय को इस प्रकार चलाना कि वह सभी नियमों का पालन करे, लोगों को सुरक्षित रखे और प्रकृति की रक्षा करे।
3. शिक्षार्थियों की पुस्तिका में दिए गए व्यवसाय अनुपालन के 5 प्रमुख क्षेत्रों को बोर्ड पर लिखें।
4. अवधारणा को औपचारिक रूप से समझाने से पहले शिक्षार्थियों को प्रत्येक प्रकार के व्यवसाय अनुपालन का अर्थ अनुमान लगाने और वास्तविक जीवन के उदाहरण देने के लिए आमंत्रित करें।
5. संभावित उत्तरों के बाद प्रत्येक को एक-एक करके समझाएँ।

गतिविधि 4 अनुपालन प्रश्नोत्तरी

निर्देश

1. क्विज़ का परिचय दें
   - क. समझाएँ कि प्रत्येक कथन मुख्य रूप से एक अनुपालन क्षेत्र से संबंधित है।
   - ख. शिक्षार्थियों को आश्वस्त करें कि अनुमान लगाना और गलतियों से सीखना ठीक है।
2. व्यक्तिगत या जोड़ी कार्य
   - क. शिक्षार्थियों से कहें कि पहले व्यक्तिगत रूप से कार्य करें, फिर अपने उत्तरों की तुलना साथी के साथ करें।
   - ख. इससे सहमति बनाने से पहले सोचने में मदद मिलती है।
3. पूरी कक्षा की समीक्षा
   - क. प्रत्येक कथन को एक-एक करके देखें।
   - ख. पूछें कि इस कथन के लिए किसने टैक्स अनुपालन (Tax Compliance) चुना और क्यों?
   - ग. पुष्टि करने से पहले 1–2 शिक्षार्थियों को अपने उत्तर का औचित्य बताने दें।
4. ओवरलैप स्पष्ट करें
   - क. कुछ कार्य एक से अधिक क्षेत्रों से जुड़े हो सकते हैं (जैसे FSSAI में पंजीकरण और उपभोक्ता सुरक्षा दोनों शामिल होते हैं)।
   - ख. मुख्य श्रेणी पर जोर दें, लेकिन संबंधों को स्वीकार करें।

सही उत्तर

सही अनुपालन क्षेत्र	
1. व्यवसाय पंजीकरण और लाइसेंसिंग	1. उपभोक्ता संरक्षण कानून
2. कर अनुपालन	2. व्यवसाय पंजीकरण और लाइसेंसिंग
3. कर अनुपालन	3. पर्यावरणीय अनुपालन
4. श्रम और रोजगार कानून	4. पर्यावरणीय अनुपालन
5. श्रम और रोजगार कानून	5. कर अनुपालन
6. उपभोक्ता संरक्षण कानून	6. उपभोक्ता संरक्षण कानून

▶ फैसिलिटेटर के लिए सुझाव

1. प्रत्येक अनुपालन क्षेत्र के विचार को समझने पर ध्यान दें, केवल नाम याद करने पर नहीं।
2. गलत उत्तरों के लिए शिक्षार्थियों को शर्मिंदा न करें; उन्हें स्पष्टता के लिए प्रारंभिक बिंदु के रूप में उपयोग करें।
3. वास्तविक जीवन के उदाहरणों से जोड़ते रहें जिन्हें शिक्षार्थी जानते हैं (स्थानीय दुकान, कैफे, ट्यूशन सेंटर, फैक्ट्री से जुड़ी खबरें आदि)।

▶ विकसित होने वाले उद्यमशील / कानूनी कौशल

1. **नेतृत्व और लोगों का प्रबंधन** – यह समझना कि उचित वेतन, सुरक्षित कार्य परिस्थितियाँ और कर्मचारियों के प्रति सम्मान नेतृत्व की मुख्य जिम्मेदारियाँ हैं।

2. **सामाजिक और पर्यावरणीय जिम्मेदारी** – यह जागरूकता विकसित करना कि व्यवसाय समाज और प्रकृति को प्रभावित करते हैं तथा टिकाऊ और जिम्मेदार प्रथाओं को प्रोत्साहित करना।
3. **दीर्घकालिक रणनीतिक सोच** – यह समझना कि टिकाऊ सफलता कानूनी और नैतिक संचालन से आती है, केवल अल्पकालिक लाभ से नहीं।
4. **कानूनी जागरूकता** – यह समझना कि व्यवसायों को कानूनों और नियमों के भीतर काम करना होता है। शिक्षार्थी यह पहचानते हैं कि अनुपालन वैकल्पिक नहीं बल्कि दीर्घकालिक सफलता के लिए आवश्यक है।

मुख्य निष्कर्ष

- समझाएँ कि अनुपालन किस प्रकार सुरक्षा प्रदान करता है:
  - मालिकों को (जुर्माने और व्यवसाय बंद होने से बचाव)
  - कर्मचारियों को (श्रम कानूनों के माध्यम से)
  - ग्राहकों को (सुरक्षा और उचित मूल्य के माध्यम से)
  - पर्यावरण को (प्रदूषण नियंत्रण के माध्यम से)
- कानून केवल दंड नहीं हैं; वे ऐसे तंत्र हैं जो व्यवसाय को निष्पक्ष और सुरक्षित बनाए रखते हैं।
- अच्छे उद्यमी समस्याएँ आने के बाद नहीं, बल्कि शुरू से ही अनुपालन की योजना बनाते हैं।

साप्ताहिक कार्य निर्देश

- केसलेट्स के बारे में शिक्षार्थियों को समझाएँ और उन्हें अपने साप्ताहिक कार्य को पूरा करने के लिए मार्गदर्शन दें।

सोचने योग्य बिंदु

- कक्षा को कानून के व्याख्यान में बदलने से बचें; उदाहरण सरल, स्थानीय और कहानी आधारित रखें।
- इस बात पर जोर दें कि कानूनी व्यवस्था केवल दंड देने का साधन नहीं बल्कि सुरक्षा का उपकरण है।
- जटिल विचारों को समझाने के लिए दैनिक भाषा का उपयोग करें (जैसे व्यवसाय के लिए जन्म प्रमाण पत्र, उद्यमियों के लिए सुरक्षा बेल्ट)।
- शिक्षार्थियों से कानून की धाराएँ, फॉर्म या विस्तृत प्रक्रियाएँ याद करने की अपेक्षा न करें; अवधारणाओं और दृष्टिकोण पर ध्यान दें।
- इस बात को मजबूत करें कि नैतिक व्यवहार और कानूनी अनुपालन साथ-साथ चलते हैं; लक्ष्य जिम्मेदार उद्यमिता है, केवल जुर्माने से बचना नहीं।
- यदि शिक्षार्थी संवेदनशील मामलों या विवादों का उल्लेख करें, तो चर्चा को सीखने और चिंतन की ओर ले जाएँ, न कि गपशप या दोषारोपण की ओर।

अस्वीकरण

इस NEEEV शिक्षक निर्देशिका में शामिल सभी कहानियाँ वास्तविक व्यक्तियों के जीवन की घटनाओं से संबंधित हैं। कुछ मामलों में, समय-सीमा या अन्य तत्व प्रस्तुत उद्यमियों के वास्तविक अनुभवों से थोड़े भिन्न हो सकते हैं। इन कहानियों और गतिविधियों का उद्देश्य उनकी यात्रा के विशेष पहलुओं को उजागर करना है, ताकि शिक्षार्थी प्रेरित और उत्साहित हो सकें।

इन कहानियों का चयन केवल शैक्षिक उद्देश्यों के लिए किया गया है और इन्हें किसी उद्यमी या उनके उद्यम के समर्थन के रूप में नहीं देखा जाना चाहिए। State Council of Educational Research and Training (SCERT) किसी उद्यमी या उनकी कंपनी से जुड़े किसी कानूनी विवाद, चूक या विवादास्पद कार्य का समर्थन करने के लिए उत्तरदायी नहीं होगा।

पाठ्यक्रम के उद्देश्यों को ध्यान में रखते हुए, जानबूझकर सरल एवं संवादात्मक भाषा का प्रयोग किया गया है। पाठकों से अनुरोध है कि वे भाषा के मानक स्वरूप की पूर्ण अनुरूपता।

NEEEV Facilitator Assessment Checklist

(To be recorded twice in a year)

April to September /October to March

Academic Year:___________ Student Name: ________________________

Class & Section: __________

Weekly Tasks(for all classes)	Ideation (for all classes, specifically class 9) Also, in classroom activities across all classes	Teamwork (for all classes)
☐ All tasks completed on time	☐ Generated creative ideas	☐ Shared responsibilities fairly
☐ Consistent submission	☐ Contributed regularly	☐ Cooperated effectively
☐ Met deadlines	☐ Built on team ideas	☐ Positive group behaviour

Prototype Progress(specifically for class 10 and 11)	Presentation/Pitching(specifically for class 11 and 12) Applicable to other classes in classroom activities	Overall Growth
☐ Contributed to design	☐ Clear, confident delivery	☐ Accepted feedback well
☐ Tested iterations	☐ Handled Q&A effectively	☐ Showed steady improvement
☐ Met milestones	☐ Team support provided	☐ Resilient to challenges

Key Strengths: ____

Areas for Improvement: ______________________________________

Teacher Signature: ______________________________ **Date:** ____________

सलाहकार
श्री पांडुरंग के. पोले, सचिव (शिक्षा), दिल्ली सरकार
सुश्री वेदिता रेड्डी, शिक्षा निदेशक, दिल्ली सरकार
डॉ. रीता शर्मा, निदेशक, एस.सी.ई.आर.टी., दिल्ली सरकार

मार्गदर्शन
डॉ. मुकेश यादव, सचिव, एस.सी.ई.आर.टी., दिल्ली

संपादक
निदेशक, ईस्ट कैंपस, दिल्ली प्रौद्योगिकी विश्वविद्यालय
डॉ. सपना यादव, सहायक प्रोफेसर एवं अध्यक्ष-NEEEV, एस.सी.ई.आर.टी., दिल्ली
डॉ.समीर गोकर्ण, सहायक प्रोफेसर, नेताजी सुभाष प्रौद्योगिकी विश्वविद्यालय, दिल्ली

योगदानकर्ता
डॉ. सपना यादव, सहायक प्रोफेसर एवं अध्यक्ष-NEEEV, एस.सी.ई.आर.टी., दिल्ली
डॉ. राकेश कुमार गुप्ता, सहायक प्रोफेसर, डॉ. बी. आर. अम्बेडकर विश्वविद्यालय, दिल्ली
डॉ. अलका कपूर, सुश्री दीपिका सोलंकी, टी.जी.टी. (गणित), एस.वी. एफ.यू. ब्लॉक, पीतमपुरा
श्री रवि रक्षित शर्मा, टी.जी.टी. (गणित), जी.सी.एम.एस., गुरुद्वारा रोड, न्यू सीलमपुर
प्राचार्य, मॉडर्न पब्लिक स्कूल, शालीमार बाग, दिल्ली
सुश्री मीनू गुप्ता, सहायक प्रोफेसर, एस.सी.ई.आर.टी., दिल्ली
श्री किशन कुमार, सहायक प्रोफेसर, एस.सी.ई.आर.टी., दिल्ली

समीक्षा विशेषज्ञ
डॉ. समीर गोकर्ण, सहायक प्रोफेसर, नेताजी सुभाष प्रौद्योगिकी विश्वविद्यालय, दिल्ली
सुश्री शिल्पा सूद, प्राचार्य, जी.एस.के.वी., ए-ब्लॉक, जनकपुरी, दिल्ली

अनुवादक समूह
सुश्री रेनू, टी.जी.टी. विज्ञान, सर्वोदय विद्यालय, नजफगढ़
सुश्री रजनी, टी.जी.टी. हिंदी, राजकीय उच्च माध्यमिक कन्या विद्यालय, नजफगढ़ नंबर-2
श्री प्रभात कुमार, टी.जी.टी. (सामाजिक विज्ञान), सर्वोदय बाल विद्यालय सीसी कॉलोनी

एस.सी.ई.आर.टी.–NEEEV टीम
श्री फिरदौस अहमद, बी.आर.पी., एस.सी.ई.आर.टी., दिल्ली
सुश्री सोनम यादव, बी.आर.पी., एस.सी.ई.आर.टी., दिल्ली

प्रकाशन टीम
श्री दिनेश कुमार शर्मा, ए.एस.ओ., एस.सी.ई.आर.टी., दिल्ली
सुश्री फ़ौज़िया, बी.आर.पी., एस.सी.ई.आर.टी., दिल्ली

ISBN No. 978-93-6291-268-8

SCERT

स्वाध्यायान्मा प्रमदः

राज्य शैक्षिक अनुसंधान एवं प्रशिक्षण परिषद
वरूण मार्ग, डिफेंस कॉलोनी, नई दिल्ली-110024