

新高考背景下 商业实践社团对高中生涯教育的实践影响

◎ 刘保瑶 (复旦大学附属复兴高级中学, 上海 200080)

摘要: 随着新高考改革的实施, 学生在高中阶段有了科目选择的自由, 生涯规划的需求也日益突出。在此背景下, 如何通过有效的教育手段帮助学生进行生涯规划成为学校的重要议题。复旦大学附属复兴高级中学基于商业实践社团这一创新性生涯教育平台, 探索了其在新高考背景下对高中生涯教育的实践影响。学校通过与青年成就组织的合作, 设计并实施了包含公司成立与发展、运营与成果展示、产品展销会等环节的课程体系; 通过项目式教学, 让学生在相对真实的商业环境中, 将理论知识与实践操作相结合, 显著提升了职业认知、团队合作、人际交往和解决问题的能力, 为未来的职业发展奠定了良好基础。

关键词: 商业实践社团; 生涯规划; 普通高中; 课程体系; 项目式教学

中图分类号: G44 **文献标识码:** B **文章编号:** 1671-2684 (2025) 09-0061-05

一、商业实践社团的背景

随着新高考政策的推进, 传统的文理分科逐渐被取消, 学生们获得了科目选择自由, 这一变革在为学生提供了更多自主选择空间的同时, 也将生涯教育提上了日程。在此背景下, 如何有效引导学生进行生涯规划, 成为教育工作者和学校面临的重大课题。2019年, 国务院出台了《关于新时代推进普通高中育人方式改革的指导意见》, 提出要加强对学生生涯规划的指导^[1]。2020年, 上海市教育委员会发布了《关于加强上海学校心理健康教育的意见》, 明确提出“加强生涯指导, 发展心理潜能”的基本原则^[2]。

此外, 2018年, 上海市教育委员会发布了《关于加强中小学生涯教育的指导意见》, 就中小学生涯教育活动的形式、内容及实施路径提出要求^[3]。在国家 and 地方政策的指导下, 上海的生涯教育

工作有序推进, 取得了一定成效, 但各校在实际操作中依然面临途径单一、系统规划不足、方法缺乏整合等问题, 这导致生涯教育效果不理想, 难以满足学生对生涯知识与生涯实践的双重需求^[4]。因此, 探寻一种生涯知识传授和生涯实践体验相结合的形式对于发挥生涯教育的作用、满足学生对于生涯探索的需求十分重要。

作为一种集成生涯知识讲授和生涯实践体验的实践方式, 商业实践社团逐渐成为学生探索职业兴趣、培养职业能力的重要平台。商业实践社团是一个以未来商业为职业方向的学生社团, 学生可在积累一定的知识之后根据实际情况制定方案, 实施商业计划, 注入资金, 运行项目, 并且以公司框架运营^[5]。国外的调查研究表明, 参与过商业实践社团的学生和教师均表示从课程学习、授课及实践中受益^[6-7]。

注: 本文系上海市虹口区2023年度教育科学青年教师项目(立项号: Q23081)研究成果。

表1 校本商业实践社团的课程大纲

板块	主题	教学内容及教学目的	课时
公司的成立 与发展	走进责任创业，走近企业家	了解课程内容和创业流程；了解自己可以在公司中作出的贡献；通过“电梯演讲”锻炼公众表达能力。	1.5课时
	创业中的创新	建立项目小组，初步形成团队合作的概念；掌握寻找“创新甜点”的方法，打开新的创新视角；了解责任创业和可持续发展的创业方向。	1.5课时
	创业中的风险投资：产品研究与设计	完成投产和商业运营前的团队组建确认；开展市场调研、会议讨论并走访供应商，验证生产可行性和商业可行性，使产品概念初步呈现出原型；运用“头脑风暴”工具进行小组讨论；在团队合作过程中提升协作能力和思辨能力。	6课时
	创业中的风险投资：产品开发与生产	掌握盈亏平衡概念，能计算盈亏平衡点和评估亏损的风险；完成产品原型的迭代和产品的生产准备；理解责任创业中的财务诚信与营运问责，建立产品质量管理、企业合规经营意识；在项目推进过程中，提升谈判能力和决策能力。	3课时
	创业中的商业立项	学习并完成商业计划书；学习“项目时间表”的制定，并运用到项目管理和个人学习管理中；在项目推进过程中和大量的练习中，使学习敏捷力得到提升。	1.5课时
	创业产品投产	团队展示产品原型与运营计划；在准备产品原型展示以及最终团队呈现的过程中提升解决问题的能力，建立风险管理意识；学习并运用“SWOT”工具制定项目和个人计划。	1.5课时
公司的运营 与成果	公司的商业运营（一）	完成产品概念到产品原型，在原型设计迭代后，通过生产、制作实现产品商业化，并走进消费者视野的全过程；学习供应链的组成元素，了解全球供应链，并设计项目中的供应链网络；掌握市场营销的基本概念和理论框架，学会选择合适的营销方式，制定营销计划；在项目实施过程中，提升团队协作能力和领导力。	6课时
	公司的商业运营（二）	学习并能解读三大财务报表；学习如何对经营行为进行准确记录和分析；了解各项产生财务影响的经营活动的风险，学会初步控制；了解财务效应的概念，练习对未来经营活动的财务效应进行预测。	1.5课时
	公司的商业运营（三）	综合运用已学知识和工具，持续推进销售，做好销量跟踪和营销方案调整，在项目实践中掌握财务分析和产品营销的方法；了解公司清算的流程；建立公平公开、正当竞争的商业道德意识。	6课时
	公司的商业成果	学习并制作公司年报；在项目收尾的大量的团队协作工作中，提升沟通力和适应力。	3课时
	学生公司的积极影响	团队展示最终产品与运营成果，初步掌握正式商业汇报的形式；回顾整个项目从0到1的历程，分享收获；通过项目回顾、收获分享及制定个人计划，提升目标管理能力。	1.5课时
产品展销会	在校内和校外各种平台上，为学生提供展示和销售的机会；参加JA举办的学生公司大赛，展示阶段性成果，相互交流学习。		

具体来说，参与商业实践社团的学生会在项目式课堂了解并实践如何将商业理念从概念转变为现实，这有助于培养他们发现问题、解决问题的能力，提升自我效能，同时，在社团实践中积累的经验能帮助他们有意识地规划未来的职业生涯^[8]。

本文以复旦大学附属复兴高级中学的实践为依据，旨在探讨商业实践社团在新高考背景下对学校生涯教育的推动作用，揭示其在帮助学生明确职业方向和提升综合素质方面的独特价值。

二、商业实践社团的课程设计

商业实践社团的课程和青年成就组织（Junior Achievement, JA）共同联合开展，学校教师和企业

志愿者根据JA提供的课程大纲，结合学生实际情况，建立了本校的商业实践社团课程体系。该课程共有三个板块，分别是公司的成立与发展、公司的运营与成果、产品展销会，旨在让学生在项目式课堂中了解并实践如何将商业理念从概念转变为现实，培养学生发现问题、解决问题、创业创新的能力，引导他们有意识地思考自己未来的发展方向^[9]。

（一）课程安排

本社团课程安排为每周一节，每节课1小时（1.5课时），一学年33课时。此外，学校会召开三次产品展销会，学生在寒假有机会参加JA的学生

公司大赛。课程大纲见表1。

(二) 授课教师

授课教师是由学校生涯规划专职教师和企业志愿者团队组成, 志愿者团队共有五人, 均有丰富的金融、创业相关的工作经验, 每周授课前, 志愿者们会与学校教师一起通过线上或线下的方式集体备课, 以确保课程内容紧密结合实际案例和学生需求。在每次授课时, 至少有两名志愿者参与课堂教学, 生涯规划教师则全程负责课堂管理与教学的组织。

(三) 课程实施

社团课程除了第一节是由教师介绍课程主要内容, 最后一节课全程由学生展示和分享外, 其余课程均包括三个板块: 第一个板块是每个小组展示上节课的作业成果并由教师和其他小组点评和提问, 第二个板块是教师讲授本节课的课堂内容, 第三个板块是小组针对课程作业进行讨论。比起传统的讲授式课程设计, 本课程更注重学生的体验和实践。

学校会为学生提供三次产品展销的机会, 第一次是在第一学期末的12月份, 开展“冬日暖阳”活动; 第二次是第二学期3月份的生涯游园会中, 为商业实践社团的学生设立区域进行产品售卖; 第三次是在5月份的“爱心义卖”活动中, 学生们会拿出一部分售卖产品所得利润捐给学校的基金会。此外, JA会举办学生公司大赛, 为学生提供展示阶段性成果和相互交流学习的平台。

三、课程效果

(一) 课程反馈

学生普遍反馈社团有效提升了他们的实践能力和商业思维, 能帮助他们更好地将理论知识与实际操作相结合。

1. 知识与技能

学生普遍反映, 在社团活动中, 自身商业知识和技能得到了显著提升, 尤其是在商业思维、市场分析和项目管理等方面。有学生表示: “我来商业实践社团的主要目的是想学习商业知识, 包括如何组建一家公司、如何设计产品的理念, 我觉得我完成得非常到位。”有学生提到: “在这段时间里我

学到了很多, 最主要的是了解并实践了如何将商业理念转变为现实。”多数学生认为社团为他们提供了从无到有、从0到1的实践机会。

2. 团队合作与领导力

在商业实践社团活动中, 团队合作和领导力的提升是学生反馈的另一个重要方面。学生们普遍认为, 社团项目提供了大量的团队合作机会, 使他们在协作中学会了有效沟通、任务分配以及团队中的角色定位。“从产生想法到设计, 再到联系商家, 最后到产品落地, 这一过程中我们收获了友谊, 实现了团队有效合作。”一位小组长说道: “我是这个小组的CEO, 在团队合作过程中, 我认识到了领导者应该具备的重要品质是倾听。最开始, 我们小组的沟通不是很顺利, 后来我在了解了其他人的意见后再去作决策, 小组的沟通就变得非常顺利。”

3. 社交与人际关系

商业实践社团促进了学生良好人际关系的建立与发展。学生普遍反映, 社团为他们创造了一个能够与志同道合的同龄人、专业导师、供应商和客户互动的平台。在这一过程中, 学生们不仅与同龄人合作、讨论项目、交换意见, 还通过与外部的供应商和潜在客户的接触, 习得了真实商业环境中的沟通与协作技巧。一名学生表示: “在这些志愿者老师的带领下, 我们不断地输出自己的观点, 每次都有很多收获, 志愿者老师给我们输送了很多前进的能量。”另一名学生提到和商家的沟通也很重要: “我们组当时面临的情况是厂商不回消息, 打电话都没用。后来我们改善了沟通方式, 成功解决了问题。”一位负责小组销售的学生分享道: “在推销产品的过程中, 很多人都不愿意购买产品, 这时候就需要去说服他们购买, 由此锻炼了我的表达能力。”

4. 问题解决与创新能力

学生们的反馈显示出他们在问题解决与创新能力方面有了显著提升。在执行社团的项目时, 学生往往面临多重挑战和不确定性, 这为他们提供了锻炼自己应对复杂问题、寻找创新解决方案的机会。许多学生提到, 面对这些挑战时, 他们不得不跳出传统思维框架, 寻找灵活且有创造性的应对方

式。有位学生表示：“我参与了两次摆摊活动，每次都会出现突发情况，这非常锻炼我解决问题的能力。”有位学生提到：“我在项目执行中学到的一个重要技能是如何在有限的资源条件下进行创新。我们组需要找到一个在预算和时间受限的情况下实现目标的途径，这要求我们不断地进行头脑风暴，提出有创意的解决方案。”

5. 职业认知与规划

商业实践社团活动在提升学生职业认知与规划能力方面也发挥了重要作用。通过参与实际的商业项目，学生们对不同职业领域有了更为深入的了解，并开始思考自己未来的职业方向。许多学生反馈，社团活动让他们在实践中发现了自己的兴趣和擅长的领域，他们对未来的职业目标更加明确。一位学生表示：“在社团中负责项目管理的过程中，我意识到自己非常享受统筹和协调的工作，这让我开始考虑未来是否要从事与管理相关的职业。”另一位学生表示：“通过市场调研和推销产品的经历，我发现自己对市场营销很有兴趣，而且觉得这是一个非常具有挑战性和成长空间的领域。”

（二）数据反馈

1. 量表评估

课程结束后，学生们填写了企业家才干量表，该量表是JA青年成就组织提供的一种用于评估个人在创业和商业实践中体现出的关键能力与素质的工具。该量表通过多维度的考察，旨在全面衡量个体在创业过程中所需的各种核心能力，为教育者和研究者提供了评估学生或个体企业家潜力的有效方法。该量表主要衡量学生在管理与领导力、市场、销售、供应链、财务等多个维度的表现。通过对这些维度的综合评价，教师可以全面了解学生在商业活动中的才干水平及其成长轨迹。

量表分析结果显示，所有学生都认为自己“坚持不懈”和“有梦想”这两个特质上有所提升。此外，90%的学生表示自己在独立思考、社会责任感和注重细节方面得到了增强，有82%的学生认为自己在灵活处理各种情况、积极行动、善于与人打交道、激励他人和责任心等方面有所进步。

2. 课程内容评价

课程结束后，学生们对整个学年内社团活动的课程内容进行了反馈总结。所有学生都认为“创业中的风险投资——产品研究与设计”是他们收获最多的一课，90%的学生表示“创业中的商业立项”一课对他们的实际操作能力产生了积极影响，82%的学生认为“公司的商业运营”课程增强了他们的商业综合素质与实际操作技能。

（三）成果展示

1. 产品展示与线下摆摊活动

学校为学生提供了三次摆摊展示并售卖产品的机会，学生们在校园进行了真实的市场推广和销售实践，每个小组负责从产品陈列、宣传推广到与顾客的现场互动等全部环节。学生们设计和售卖的产品充分结合了校园的特色，包括特色棒球帽和贝雷帽、特色帆布袋、特色钥匙扣、特色笔记本、学校建筑小夜灯、校服等。

2. 公司年报展示

学生分小组展示公司年报，包括公司概述、产品介绍、团队构成、财务分析等内容。以“有请下一组”的产品“校园特色围巾”为例，小组成员通过社交媒体和线下交流的方式多次调研，收集了学生们对围巾款式、颜色、logo样式及位置，以及围巾的定价等的意见，最终确定了产品的设计方案。为了更好地推广产品，小组特别邀请学校教师作为宣传片的主演，并与学校电视台合作拍摄了一组宣传视频。最后，该小组共生产了300条围巾，卖出218条，一条赠送给社团留作样品，两条赠送给负责拍摄的老师，其余以每条30元的预售价和35元的正式售价进行销售，总销售额达到了6848元。通过详细分析生产成本和运营开支，该小组最终获得了2945元的毛利润，毛利润率为43%。他们在年报中展示了这一利润如何为后续产品的研发提供资金支持，并对未来的市场扩展和产品迭代作出了规划。

通过制作年报，学生们展示了他们的销售数据和财务成果，以及团队管理和财务分析的综合能力。这一实践活动帮助学生从多个维度理解了公司运营的复杂性，增强了他们的商业分析和

决策能力。

四、实践总结

(一) 实践和理论相结合

商业实践社团打破了传统的教学模式,采用“实践—理论”相结合的方式,不仅有助于学生掌握商业知识,更推动了他们在职业生涯规划中的探索。多数学生是第一次接触商业知识,通过教师的讲解、团队讨论和实践操作,他们逐步了解了创立和运营一家公司的整体流程。学生们从一个想法开始,分析市场需求并结合自身兴趣设计产品。通过这些实践,他们最终能够更加清晰地认识到自己的潜力和适合的职业角色,增强了职业探索的主动性。

(二) 企业志愿者的加入

企业志愿者的参与不仅使学生收获了真实的商业经验,还在职业规划方面提供了宝贵的指导。在与企业家互动时,学生们从中获得启发,并将宝贵的经验应用到了自己的学习和生活中。学生在和志愿者接触的过程中,更好地理解“职业生涯规划”不仅仅是选择某个职业,而是通过不断尝试和积累经验,逐步找到最适合自己的职业方向。

(三) 多元评价体系的建立

商业实践社团建立了多元化的评价体系,不仅关注学生的学业成绩,还全面评估他们在职业探索过程中的表现。该体系从项目参与度、领导力、创新思维、解决问题的能力等多个维度,对学生的职业素质进行综合评价。在课程结束时,教师和志愿者们会根据学生在不同阶段的表现,提供个性化的反馈。这种全方位的评价体系一方面使学生能够清晰认识到自己在团队合作、项目管理和领导能力等方面的优势,发现自己在职业生涯中需要提升的领域;另一方面,使学生明确了自己的职业规划目标,为他们未来的发展提供了方向性指导。

(四) 多样化实践活动的设计

社团设计了多样化的实践活动,涵盖从创意构想到市场调研、产品设计、生产、营销和销售等各个环节,帮助学生在职业探索的过程中充分了解商业运营的每个细节。学生在参与这些实践活动时,

不仅掌握了商业知识,还能结合自己的兴趣领域,思考未来的职业选择。

五、反思与展望

商业实践社团在实践过程中,虽然取得了积极的成效,但也存在一些需要改进的地方。尽管大部分学生积极参与社团活动并在职业认知和技能提升方面表现出色,但仍有一部分学生热情不足,这可能与兴趣、时间管理能力及个人动力有关。如何设计多元化的活动来吸引更多的学生参与,是未来需要重点考虑的问题。此外,在实际实施中,部分学生反映商业实践社团活动与学业任务存在冲突。新高考背景下,学生需要同时兼顾学业发展和职业规划,如何在时间安排上更加科学合理,以实现生涯规划与学业发展的平衡,也是未来需要改进的方向。

参考文献

- [1] 国务院办公厅. 关于新时代推进普通高中育人方式改革的指导意见 [EB/OL]. https://www.gov.cn/xinwen/2019-06/19/content_5401610.htm, 2024-10-16.
- [2] 上海市教育委员会. 关于加强上海学校心理健康教育的意见[EB/OL]. https://edu.sh.gov.cn/zcjd_xxxljk/20201119/2c4a7e0697134ec83663ed56fb4c10a.html, 2024-10-16.
- [3] 上海市教育委员会. 关于加强中小学生涯教育的指导意见[EB/OL]. https://edu.sh.gov.cn/xxgk2_zd gz_jc jy_01/20201015/v2-0015-gw_402152018002.html, 2024-10-16.
- [4] 杨道东. 基于新高考背景下对高中生生涯规划教育的实践探索[J]. 中学课程辅导: 教师教育, 2020(22): 110-112.
- [5] J A China (n.d.). Retrieved August 14, 2024, from <http://www.jachina.org/index.html>.
- [6] Carlin B I, Robinson D T. Financial education and timely decision support: Lessons from junior achievement[J/OL]. American Economic Review, 2012, 102(3): 305-308.
- [7] Piro J S, Anderson G, Fredrickson R. Quality and early field experiences: Partnering with junior achievement[J/OL]. Teacher Educator, 2015, 50(1): 31-46.
- [8] 陆黎良, 王瑾. 社团视野下的高中“职业体验场”[J]. 创新人才教育, 2015(2): 40-42.

编辑/于洪 校核/石雷