

للمشاريع
غير
الربحية

حقيبة إنضاج

جميع الحقوق محفوظة ©



مؤسسة عبدالرحمن بن صالح الراجحي وعائلته الخيرية
ABDELRAHMAN SALEH AL RAJHI & FAMILY FOUNDATION

شكر و تقدير

تتقدم : **مؤسسة عبدالرحمن بن صالح الراجحي وعائلته الخيرية** بجزيل الشكر و كل التقدير والعرفان لكل من ساهم في إخراج هذه الحقيبة إلى حيز الوجود، ونخص بالذكر شركة  التي تولت مهمة إعداد و تطوير الحقيبة، كما نشكر فريق المؤسسة الذين شاركوا في هذا العمل الموفق ، داعين المولى عزوجل أن يتقبل من الجميع و منا هذا العمل خالصا لوجه الكريم و يجعله في ميزان حسناتنا يوم القيامة.

تنويه هام

لقد تم إعداد حقيبة " الإنضاج " إنطلاقا من خبرة و ممارسة المؤسسة الذاتية، فتم توظيف حصيلة تجربة المؤسسة العملية طيلة 5 سنوات ، وتطبيقها للإنضاج على عدد من المشاريع - غير الربحية - التنموية، سواء كتدريب، أو استشارات أو نماذج، فضلا عن اللقاءات المتخصصة والدراسات والبيانات ذات الصلة.. كأساس ومرجعية لبناء وتطوير محاور ومحتوى هذه الحقيبة
(حقيبة الإنضاج).

المقدمة

وقفة ضرورية (خارج مادة الحقيبة)

نتيجة لما تم من لقاءات أو مشاورات أو مناقشات مع عدة جهات خلال فترة إعداد مادة هذه الحقيبة ، ولقاء بعض المستشارين في مجال تطوير الأعمال والمشاريع الناشئة ..
خلصنا منها إلى النقاط التالية :

1
دورة " الإنضاج " موجهة فقط و فقط لمن هم بحاجة لها - ممن لا يمتلكون
الخبرة الكافية - وعليه:
1. إما أن تخصص للمتقدمين الذين حازت أفكارهم ومشاريعهم على موافقة
مؤسسة عبدالرحمن الراجحي
2. أو أن تقدم لكل راغب في تأسيس أو تطوير مشروع خيري (تنموي غير ربحي).

2
أن يتقدم المهتم (الراغب بالدعم) إبتداء ببياناته الضرورية الأولية التي على
أساسها يتم إعطاء المؤسسة موافقتها على الدعم من عدمه. (وفي هذا
المقام تم إعادة تصميم نموذج البيانات المقترح من المؤسسة بما يتفق
مع هذا الرأي).

3
أن يخصص نموذج البيانات التفصيلي المطلوب من صاحب المشروع (لأنه
يحتاج لخبرة) ، لما بعد حضور دورة الإنضاج. ولا مانع لمن لديه القدرة بملاً
النموذج قبل الدورة .

4
أن تتاح للمتدربين (تحفيزاً لإبداعاتهم وأيضاً تقديراً لخبراتهم السابقة إن
وجدت ثم مراعاة للإختلافات البيئية بين كل مشروع وأخر) إمكانية أن
يضيف أو يختصر أو يطور مراحل العمل في مرحلة " الإنضاج " مادام ملتزماً
بتوفير المعلومات اللازمة المطلوبة من قبل مؤسسة عبدالرحمن الراجحي.

المقدمة

5

وعليه فقد أضفنا إلى عملية " الانضاج " معلومة (استدامة المشروع) لما تضمنه هذا المفهوم من عدة معاني فضلا عن الفوائد التي يعود بها سواء على منحة المؤسسة (المانح) أو دراسة الانضاج ذاتها و قوة المشروع أو جاهزية واثراء معرفة صاحب المشروع.

6

قمنا بالتطوير على الحقيقية بما يخدم الغاية والهدف وبحيث لا يخل بتوجهات مشروع " إنضاج " ومراميه ، بل نزعم أننا وسعنا من دائرة استخدامه وأيضا نفعه وفائدته . فضلا عن التوفيق بين التجارب العالمية والتجربة الخاصة لمؤسسة "عبدالرحمن بن صالح الراجحي وعائلته الخيرية"



كيف تعمل هذه الحقيبة

- أهداف الحقيبة المنظورة وغير المنظورة
- قاعدة الفرصة و مشروع «إنضاج»
- نتائج تدريب هذه الحقيبة (الأهداف)
- الشخصية الناتجة عن تدريب هذه الحقيبة

أهداف الحقيبة المنظورة وغير المنظورة.

تعمل هذه الحقيبة على تطوير المتدربين والوصول إلى نتائج محددة عبر تحقيق هدفين :

الهدف المنظور

- تعريف المتدربين - عمليا - على مشروع " انضاج"، وآلية عمله وكيفية التعامل مع النماذج التطبيقية المستخدمة فيه. وذلك بالممارسة التطبيقية بعدة أساليب تدريبية.

الهدف غير المنظور

- تعزيز قدرات المتدرب وتزويده بالمعرفة اللازمة المدعمة بعدد من المهارات المناسبة التي يتم ترسيخها وتأكيدتها بالتطبيق العملي بما يعود عليه ذاتيا - على المستوى الشخصي - بالنفع والفائدة فهما وسلوكا، كما ويمكّنه - بإذن الله - مهنيا من إمتلاك أهم أدوات النجاح المأمول في مشروعه وهي القدرة على التطوير والابداع.

الهدف المنظور

- تعريفهم بمشروع إنضاج بكامل تفاصيله من الألف إلى الياء .
- تطبيق عملي لما تم معرفته مع إستخدام النماذج التطبيقية المحددة من المؤسسة .

الهدف غير المنظور

- تمكين المشاركين من أدوات النجاح اللازمة.
- تهيئتهم نفسيا، مع تطويرهم معرفيا بشكل ملائم.
- تدريبهم على مهارات مناسبة بوسائل تدريب متعددة.
- التأسيس الجيد للسلوكيات المطلوبة، مع ترسيخها بالممارسة العملية التعزيزية.

قاعدة « الفرصة » ومشروع « إنضاج »

لقد تم ربط مشروع "إنضاج" مع ما يعرف بقاعدة "الفرصة" .. بهدف تجهيز المتدربين للحصول على أفضل فرصة متاحة أمامهم وبأفضل صورة وبأفضل نتيجة يتمنون الوصول إليها .. أي أن مشروع "إنضاج" يرتقي بهم إلى منتصف السلم فلن يبدأوا حياتهم كالأخريين من بداية السلم وإنما من منتصفه وكما أن هذا يعني ما يعنيه من جدواه عليهم والفائدة المنتظرة لصالحهم فإنه أيضا يعني أنهم من الجاهزية والتأهيل والقدرة ما يؤهلهم لهذا .. ولن يتأتى هذا إلا بحمل هم الهدف والتركيز على تحقيقه والإصرار على بلوغ نهايته والمثابرة في التطوير عليه لضمان ديمومته .. كيف سيتم هذا ؟ وماهي أصلا قاعدة الفرصة ؟ وعلى ماذا تنص ؟ وكيف يوظفها مشروع "إنضاج" لصالح المتدرب ؟ كل هذه الأسئلة وسواها ستجيب عليها هذه الحقيبة ويحولها لواقع عملي التدريب عليها .

الشخصية الناتجة عن تدريب هذه الحقيبة

تعمل هذه الحقيبة التدريبية على تطوير قدرات المتدربين ضمن دائرتين متقاطعتين باستخدام فلسفة الدمج بين اساليب ووسائل تدريب مختلفة لتحقيق: في الدائرة الاولى المتعلقة بمشروع "إنضاج" : يتم تهيئة المتدربين معرفياً ومهارياً للتعامل مع فلسفة وآليات وأدوات "إنضاج" بنجاح وفعالية. وأما في الدائرة الثانية : فسوف يتم تغيير نفسيات المتدربين إيجابيا و توسيع مداركهم ومعارفهم، ومن ثم تطوير أو تعزيز مهاراتهم بالشكل المناسب.

من يمكنه الإستفادة من هذه الحقبة

صاحب مشروع جديد
جاد بالنجاح

صاحب مشروع قائم
ويطمح لتطويره

يمكن للمدرب استخدام محتوى الحقبة بـ
وتكييفه وفقا لكل خيار (فئة) من الخيارين أعلاه .

تقنيات التدريب (رموز و معاني)

استخدام مزيد من التقنيات التدريبية التي تساعد على إيصال الأفكار و إرساء المهارات من خلال التجربة والتطبيق لتشمل الموضوعات العلمية و التطبيقات العملية والخبرات الفنية..
واليكم الرموز ومعانيها :

الخبرات العملية	التطبيقات العملية	الموضوعات النظرية
تمثيل الأدوار 	ورش العمل 	مفاهيم 
العصف الذهني 	الحوار 	خطوات 
المشاريع العملية 	التمارين 	نقطة 
البيوروينت 	الألعاب 	إحصائيات 
	الأفلام 	دراسة حالة 
	المشاريع 	قصة قصيرة 
وسائل الإيضاح 		رسوم توضيحية 
النماذج 		استشهادات 

كسر الجليد - التهيئة

- نتعرف على
- أهداف الدورة .. (تدون عبر تلقين المدرب)
- محاور الدورة
- طريقة التدريب .. نتشارك الخبرة
- مرفقات الحقيبة
- صور و تعليق .. نشارك الأجواء
- تعريفات و أرقام سريعة .. ندخل المجال



نتعارف

عرف عن نفسك

يسمح لكل متدرب « خمس دقائق » يجهز فيها كلمة للتعريف بها عنه نفسه لا تزيد عن 3 دقائق تتضمن العناصر التالية : (أسمك ، كنيته ، مجال مشروعك (فكرتك) ، عنوانها أو أسمها) . (يأتي دور المدرب في الأخير) .

أهداف الدورة



تلقن للمتدربين عن طريق المدرب

1. أن تتعرف على مشروع " إنضاج " .. وتتمكن بالتالي من إنضاج مشروعك .
2. أن تمتلك القدرة على التطوير بما يتناسب معى إحتياجات وخصوصية مشروعك.
3. أن تمتلك أهم المعارف والأدوات التي تؤهلك للنجاح ولتجاوز العقبات مع توسيع مداركك.

محاور الدورة

1 بعنوان " تعرف " .. وفيها نستعرف على أهم المعلومات المتعلقة بمشروع " إنضاج " .

2 بعنوان " طبق " وفيها سنتعرف على النماذج ونتبع خطوات التنفيذ عند التطبيق.

3 بعنوان " خض المعترك " .. وفيها سنعرض باختصار أهم عوامل تحقيق النجاح .

طريقة التدريب

سنعتمد في تدريبنا بشكل أساسي لتبادل المعرفة والخبرة وإثراء الدورة ..

على النقاش وتبادل وجهات النظر.

العصف الذهني الجماعي.

على تمثيل الأدوار ومحاكاة الواقع.

مرفقات الحقيبة

لكي تعطي الحقيبة أثرها المطلوب ونصل للنتيجة المرجوة من التدريب .. فقد أرفقنا لك مع هذه الحقيبة المرفقات التالية :

لوحة نموذج إنضاج

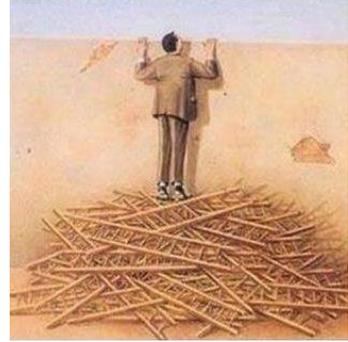
كتيب الزيارات الميدانية

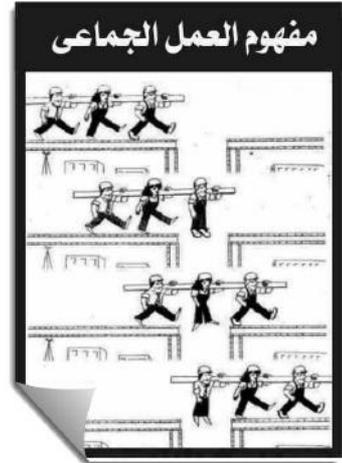
كتيب إعداد الفريق

دليل النموذج

صورة وتعليق

شاهد الصورة وعلق مباشرة بسطر واحد بما فهمته أو أول خاطرة خطرت ببالك.







حقيبة إنجاز للمشاريع غير الربحية

قالوا

" البحث عن المعرفة هو احد الخُطط الى السعادة والرخاء "



نصيحة

" إذا إردت إن تنجح فافعل التالي :
إعرف ماتفعله، إعشق ماتفعله، صدق فيما تفعله "



تعريف

" **التدريب:** هو تطبيق المعرفة لاكتساب المهارة "
جيم رون



تعريف

" **المهارة:** هي القدرة على اداء سلوك معين بشكل فعال
بظروف معينة "

جيم رون



قالوا

" الفائز هو من يتعرف على المواهب التي حباه الله بها ثم
يعمل باقصى طاقته ليحول هذه المواهب الى مهارات ثم
يستخدم المهارت لتحقيق أهدافه التي وضعها "



أرقام و إحصاءات



كشف إستبيان أجراه مؤخراً أكبر موقع للتوظيف في الشرق الأوسط بعنوان (العمل ضمن منظمات غير ربحية في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا) إلى أن 48 ٪ تقريبا من المشاركين في الدراسة يودون العمل في هذا القطاع .



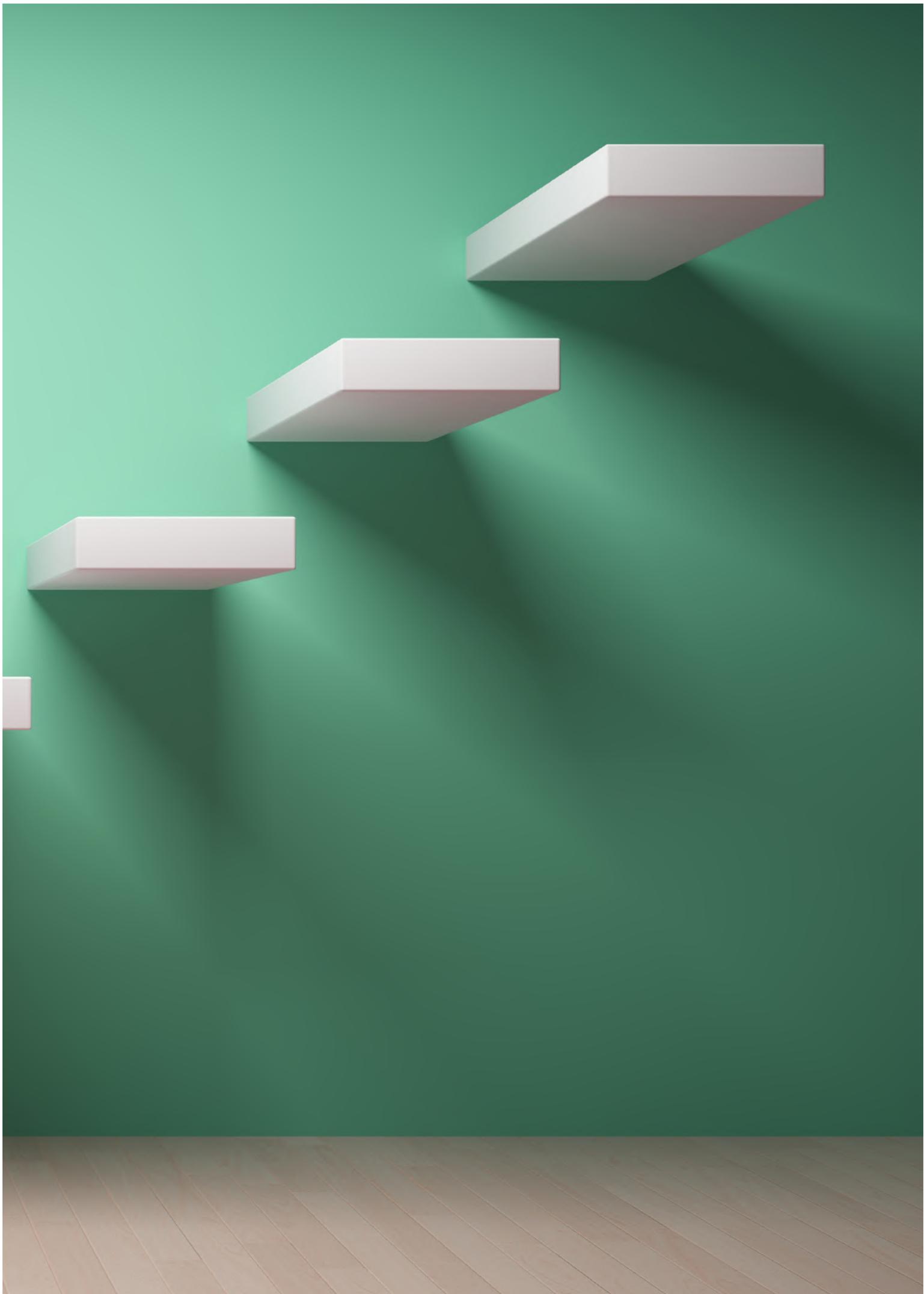
ويرى 78,2٪ من المستقصة أنهم أن العاملين في المنظمات غير الربحية يميلون إلى الشعور بمتعة أكثر بأعمالهم.

صحيفة اليوم

تشير دراسة لوزارة التربية والتعليم إلى أن طلاب وطالبات التعليم العام يتطوعون بـ18 مليون ساعة في العام.

وزارة التربية والتعليم - السعودية

أرقام و إحصاءات



تعرف على إنضاج

- المفهوم العام للإنضاج
- المفهوم الخاص للإنضاج
- جدول المصطلحات الشامل
- ما هو الإنضاج؟
- لماذا الإنضاج مهم؟
- ما هي أهداف الإنضاج؟
- ما هي فوائد الإنضاج؟
- ما هي أركانه الرئيسية؟
- ما هي القيم الجوهرية لمشروع إنضاج



قالوا

العبقرية عبارة

و 1٪ إلهام

و 99٪ عرق وجهد "

توماس أديسون

قالوا

"لدينا جميعا إمكانيات لا نعرف عنها شيئا وبالتالي فنحن نستطيع القيام بأشياء لم نكن نحلم بقدرتنا القيام بها"

دليل كارينجي



ماهو « الإنضاج » ؟

المفهوم العام " للإنضاج "

وتعني كلمة ناضج (Mature) : أي جاهز للقطف والأكل ، وللشخص: بالغ ومكتمل المدارك . (معجم الوسيط) .

وتطلق كلمة (الناضج) على الشئ : عندما يتجاوز مرحلة النمو ويصل لمرحلة الإكتمال .

وانضاج الفكرة .. أي أخذت دورتها وخرجت بعد تروي ومدارسة وإمعان ، وأنضحت ملامحها وتفصيلها بشكل دقيق.

ومن معاني (**الفكرة الناضجة**) : أي الفكرة التي وصلت إلى مرحلة يمكن فيها شرحها بتفصيل تام ودقيق كما لو أنها مرسومة بتفاصيلها على لوحة أمامك.

أما المشروع الناضج : أي تجاوزه مرحلة النمو ، وبلوغه مرحلة الإكتمال والإستواء وجاهزيته للإثمار وقطف نتائجه.

المفهوم الخاص « للإنضاج »

وهو المفهوم الخاص بمؤسسة عبدالرحمن بن صالح الراجحي وعائلته الخيرية..

ومضمونه هو :

عملية مخططة في مرحلة زمنية تسبق مرحلة التأسيس يتم فيها دراسة جدوى الفكرة المقترحة والاطلاع على أفضل الممارسات في مجالها مع الاستماع الى صوت العميل والخبير، (للخروج بتصوير متكامل وشامل وواضح يتيح لمؤسستنا - المانح - إتخاذ القرار المناسب بشأن تمويل المشروع من عدمه، كما يَمَكِّن القائمين على المشروع من إمتلاك أدوات ومقومات إنجاح المشروع اللازمة ، وبوصلة لإتجاه التحرك فيه).

مؤسسة عبدالرحمن بن صالح الراجحي الخيرية

لماذا الإنضاج مهم ؟ ..

من حيث الإجمال فإن أهمية الإنضاج يمكن لمسها من خلال معاينة مثلا:

1 إحصاءات فشل المشاريع ..
تبلغ نسبة المشاريع المتعثرة من السنوات الأولى (تتجاوز 70%)

2 نسبة التعثر في أستمارية المشاريع .. إذ تبلغ نسبة المشاريع التي لا تستمر لأكثر من 3 سنوات 90%

3 وفيما يتعلق بالمشاريع الخيرية وغير الربحية .. فإليك هذه المعلومات:

الواقع وضرورات التطور:

النسبة	التكرار	أبرز الصعوبات في العمل
78,1%	776	ضعف الموارد البشرية
40,7%	390	قلة الدعم
23,4%	224	دعم مصاريف التشغيل
3,56%	35	الضعف الإعلامي
2,61%	25	لا توجد صعوبات
29,2%	280	لا يوجد مقر دائم
27,9%	207	لا توجد موارد ثابتة

المتوقع مستقبلاً :

النسبة	التكرار	أبرز التحديات المتوقعة مستقبلاً
٪24,4	234	لا توجد تحديات
٪21,9	210	زيادة المستفيدين
٪17,3	166	اتساع النطاق الجغرافي
٪12,9	124	العجز المالي
٪11	105	قلة الوعي المجتمعي
٪6,87	65	قلة المتطوعين
٪3,55	34	الحاجة الدائمة للتطوير والتجديد
٪2,82	27	زيادة التكاليف والأسعار
٪2,61	25	الوضع الاقتصادي والاجتماعي
٪1,98	19	كوارث طبيعية
٪1,25	12	تأهيل المستفيدين

برنامج التحول الوطني :

نبه إلى التحديات التنموية والمتغيرات ودور القطاع الثالث في معالجتها ..
ومن هنا أرتأت « **مؤسسة عبد الرحمن الراجحي** .. »
المساهمة في رفد المجتمع بطاقت متدربة ومؤهلة وطموحة،
وبمشاريع ناجحة منضجة بشكل رصين ومهني قابلة للتطور والإستمرارية...

وأهم أدواتها مشروع « إنضاج »

تعرف على إنجاز

وعليه يمكننا إجمال **مسوغات مشروع « إنجاز »** في العناصر التالية :

مسوغات الإنجاز

4 قرار المشاركة في التمويل

1 تطوير صاحب الفكرة

5 كسب شراكات

2 تحديد الرؤية المشتركة

6 التعرف على مستشارين

3 بناء الفريق المساند

حقيبة إنضاج للمشاريع غير الربحية

شارك بمعرفتك وبخبرتك .. واجب عن التالي ، موضحا ماذا تعني
بالنسبة لك لفهمك :

تطوير

صاحب الفكرة :

تحديد الرؤية

المشتركة :

بناء الفريق

المساند :

قرار المشاركة

في التمويل :

كسب

شراكات :

التعرف على

مستشارين :

فوائد الإنجاز

للممول

تقليل نسب الهدر في المال والوقت والجهد المصروف من قبل المؤسسة وكوارها في المشاريع المرشحة للتمويل، مع رفع نسب المشاريع الناجحة، وقدرتها التأثيرية وإنتاجيتها المأمولة.

للمشروع

للبيت الحاسم في قدرته على النجاح من عدمه وبصورة موضوعية مهنية، ثم تدعيمه عند اللزوم بكل أسباب الإنطلاق القوي والإستمرارية المأمونة إلى حد بعيد.

لصاحب الفكرة وفريقه

تأهيله ذاتيا فكريا ومعرفيا وخبرة ومهارة، وتمكينه من أدوات النجاح والإختيار الصحيح للموارد المطلوبة، فأهلية بطل المشروع ضرورية لضمان تأسيس القوي أو تطوير الجيد ، ثم إنطلاقة متميزة.

للمجتمع

المساهمة في تنميته عبر تنمية أفراد معرفيا وإقتصاديا مما سينعكس على المجتمع إيجابيا ، و تحفيز باقي الأفراد بما يعرف :
« بنقل عدوى النجاح للأخرين».

أركان مشروع « إنضاج »

ستند الأعمال والمشاريع على أركان رئيسية وأخرى ثانوية متممة .. وقد خلص المطورون لمشروع « إنضاج » إلى العناصر التالية كأركان مهمة لنجاح إنضاج أي مشروع ، ومحاور رئيسية تدور حولها وتتربط بها باقي العناصر الأخرى التي سيرد ذكرها .



رؤية الفريق

أي الرؤية المشتركة التي اتفق الفريق عليها وعلى العمل للوصول إليها وتحقيقها، وهذا ضمنا (ومنطقيا) يستدعي وجود فريق مناسب وملائم وقائد للفريق (ملهم، محفز، منجز) .

الإطلاع على أفضل الممارسات

أي الإطلاع على التجارب والنماذج العملية الناجحة ، والإستفادة المثلى من ممارساتها وأسباب نجاحها وتميزها .

تعرف على إنضاج

السماع لصوت العميل والخبراء

أي الاستفادة من وجهة العميل، من رغباته، طموحاته.. كما الاستفادة من خبرة الخبراء التراكمية وتجاربهم ومخزونهم المعرفي والمهاري. وكلاهما يتم إتقائهما وفق للحاجة والإرتباط بالمشروع (خدمة وأهداف وتوجه) .

إستدامة المشروع

توفير الضمانات المهنية والبشرية الممكنة ومتطلبات إستمرارية المشروع، وعلى رأسها الحرص والإهتمام العملي تخطيطا وإعدادا وتنفيذا. ويعني هذا ضمنا أيضا وضع الأسس السليمة والمتينة لتحقيق النجاح إبتداء.

نقاش جماعي

لماذا هذه الأركان مهمة في رحلة أي مشروع .. تأسيسا أو تطويرا ؟
وما وجه ترابطها فيما بينها ظاهر وخفي؟



الشكل التمثيلي لترابط أركان الإنضاج



أهم السمات التي يفترض تبنى عليها مشاريع الإنضاج

سمات ومعاني لبناء الأعمال عليها :

على أرضية تقوى الله وأنها محور كل نجاح وتوفيق إختارنا عدد من هذه السمات والمعاني:

إضافة إلى كونها توجيها ربانيا ونبويا كريما، فهي سمة الطامحين
للتميز ودليل على وجود الهمة والحرص.

الإتقان

فبهما يستمر التطوير والتحسين ، و المنافسة على رأس قائمة
المتفردين.

الإبداع
والإبتكار

العنصر اللازم لتماسك أجزاء الفريق ، وإستمرارهم بالعطاء
بانسجام وفاعلية.

الثقة

أولى مراتب الإحتراف، ومحورالعلاقة المؤسسية داخل الشركة، وبه
تنضبط حركة العمل.

المهنية

وجود دافعية ورغبة التعلم تحافظ على تطور فريق العمل وبالتالي
تطور العمل والمشروع نفسه.

التعلم

هي علامة للإتقان، للإبداع، للثقة، للمهنية ، وأن العمل يسير جيدا،
والدليل النتائج.

تجنب
الهدر

جدول المصطلحات المستخدمة

البيان	المصطلح	الرقم
	المؤسسة	1
	الإنضاج	2
	وثيقة المشروع	3
	فرق العمل	4
	الدليل	5
	كتيب فريق العمل	6
	النماذج التطبيقية	7
	رؤية الفريق	8
	الأركان	9
	القياس	10
	الجهات المشاركة	11
	جهات التمويل	12
	الجهات المهتمة	13
	المستشارين	14
	متطلبات الإنضاج	15
	مفاصل الإنضاج	16
	مخرجات الإنضاج	17
	صوت العميل	18
	أفضل ممارسات	19
	استدامة المشروع	20

لكن..

كيف تنضج مشروعك خطوة خطوة ؟

النجاح رحلة..

ليست سهلة وليست مستحيلة .. فيها عثرات وكبوات وفيها نهوض وتقدم..
ستجابه فيها عقبات وصعاب.. ولكن ستشعر فيها أيضا بلذة الإنتصار عند الإجتياز..
فيها صعود كما فيها هبوط .. فيها فشل مؤلم، ولكن فيها أيضا حلاوة النجاح الملهم..

النجاح رحلة..

وأشبهه ما تكون رحلاته بالسفينة .. فإن كنت من أهل الإرادة والعزيمة وتحب التحدي
وتصر على التفوق وستصبر على ألم المجاهدة وتصر على الإستمرار لتصل بالسفينة لبر
الأمان وميناء النجاح .. إن كنت من هذا النوع قلبا وعزيمة وهمة وفكرا..
فاركب معنا .. وإلا فهناك من هو كذلك ..

م شروع إنضاج .. خطوة خطوة

هل قررت ؟ .. أهلا بك معنا على متن سفينة « إنضاج »

طابق الإنضاج

- مخطط الرحلة العام
- الإستعداد النفسي والشعوري
- وثيقة إنضاج
- وثق معلوماتك وحدد النقص
- اشرح فكرتك وإبني تصورك
- اتخذ قرارك الحاسم
- بادر.. الفرصة لا تنتظر
- جهز طاقتك
- أنضج مشروعك
- المخرج النهائي



قالوا

« المعرفة وحدها لا تكفي لابد
ان ياصحبها تطبيق والاستعداد
وحده لا يكفي لابد من العمل »



طبق الإنضاج



إحصاء

وفق مخروط الخبرة والتعلم
لدينا ادجر فإن الناس
يتذكرون 90% مما تعلموه عند
القيام بالمحاكاة والتطبيق
شبه الواقعي .

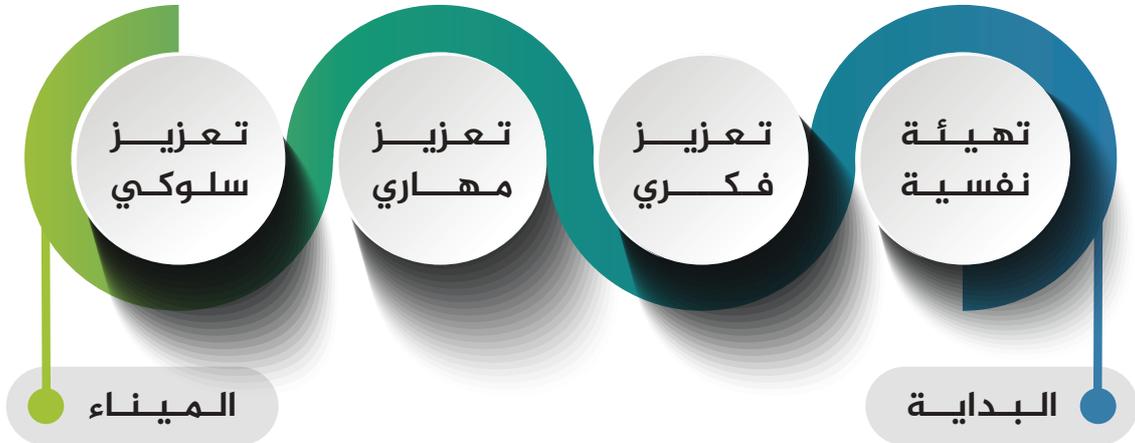


تطبيق عملي

يتم توزيع المشاركين الى مجموعات (وفق تقدير المدرب)
ويعمل كل فريق على لوحة كبيرة أمامهم تمثل «لوحة إنضاج»
ويسقطون كل ما يتعلمونه أو يتدربون عليه أولاً بأول على
النموذج.. بمعنى أن يدمج المدرب بين كل خطوة وبين كل
مربع داخل نموذج إنضاج .. ويستخدم النموذج ومربعاته لشرح
الخطوات وربطها مع بعض.



مخطط الرحلة العام



الإستعداد النفسي والشعوري

أن تعرف نفسك
وأن تواجه مخاوفك
وتمتلك قرارك

الهدف

لوحة إنجاز (قلبك البداية)

ضع إشارة ✓ أمام كل مهمة تنجزها :

- هل لديك رغبة بالمبادرة؟
 - هل أنت مستعد للتحدي والمخاطرة؟
 - هل تثق بنفسك؟ أم تؤكد أنت؟
 - هل أنت مستعد لتعتمد على نفسك؟
 - هل تجد في نفسك الإصرار على النجاح؟
 - هل أنت متأهب لمجابهة العوائق وتجاوزها؟
 - هل تشعر أن قلبك مليئ بالحماس؟
- وترغب بالبدء بالرحلة ؟ **قرار.. ثم أقبل**

دون ملاحظتك أو أفكارك وخواطرك أدناه :



النتيجة النهائية

أن يصل المتدرب في نهاية هذه الخطوة إلى مستوى مرتفع من الإستعداد النفسي والشعور بالثقة، وعلى الأقل يكون قادراً على إكتشاف ذاته ومخاوفه ومجابهتها والرغبة في التخلص منها ومعالجتها. وأن يأخذ قراره الحاسم



هل تعلم ؟

ماهو الفرق بين الناجح والفاشل ؟
الناجح : لديه قدرة على تحويل الأفكار إلى فرص.
الفاشل : لديه قدرة على تحويل الأفكار إلى فرص.



إذن أين الفرق ؟

الفاشل : يركز تفكيره على العوائق ويتحدث عنها ليل نهار ، ومع الوقت يفقد حماسه وتركيزه فيحبط و يتوقف ويفشل .
الناجح : يتعامل مع العوائق على أنها تحديات وأمر لا بد منه ، ويستمتع في إجتيازها وتخطيها ، ويستلذ في مجابهة التحدي تلو التحدي لقناعته أنها سنة الحياة وطبيعتها ولوازم النجاح والوصول.

في الظاهر الفارق بسيط بينهما (يركز ويتعامل) ولكن النتائج مختلفة وكبيرة جدا .

قالوا

« إن العالم يملكه المتفائلون
أما المتشائمون فما هم إلا متفرجون»
فرانسوا جوزوت

قصة قصيرة «القفل والمفتاح»



يحكى أنّ رجلاً خرج يوماً ليعمل في الحقل كما كان يفعل كلّ يوم... ودّع زوجته وأولاده وخرج يحمل فأسه... لكنّ الرجل الذي اعتاد أن يعود لبيته مع غروب الشمس لم يعد... وعبثاً حاول الناس أن يعثروا له على طريق... لكن بعد عشرين عاماً سمعت زوجته طرقاتٍ على الباب عرفت منها أنّ حبيبها الغائب قد عاد... فتحت الباب فوجدت شيخاً يحمل معوله وفي عينيه رأيت رجلاً الذي غاب عنها عقدين من الزمان..

دخل الرجل بيته الذي غاب عنه سنين طويلة... وألقى بجسده المتعب على أول كرسيّ أمامه... جلست زوجته على ركبتيها أمامه، ثمّ همست في أذنه : أين كنت يا زوجي؟

تنهّد الرجل، سألت دمعته من عينه، ثمّ قال...

تذكرين يوم خرجت من البيت متوجّهاً إلى الحقل كما كنت أفعل كلّ يوم... في ذلك اليوم رأيت رجلاً واقفاً في الطريق وكأ أنّه يبحث عن شيء، أو ينتظر قدوم أحد، فلما رأيته اقترب منّي، ثمّ همس في أذني تمام ما فهمت منها شيئاً، فقلت له: ماذا تقول؟ ضحك الرجل ضحكةً عالية ورأيت الشرّ يتطاير من عينيه، ثمّ قال: هذه تعويذة سحر أسود ألقيت بها في أعماق روحك، وأنت اليوم عبدٌ لي ما بقيت حياً، وإن خالفت لي أمراً تخطفتك مرّة الجانّ فمزّقت جسدك وألقت بروحك في قاع بحر العذاب المظلم حيث تبقى في عذابك ما بقي ملك الجانّ جالساً على عرشه...

ثمّ سار بي الرجل إلى بلادٍ بعيدة، وأنا أخدمه إذا كان النهار وأحرسه إذا جاء الليل... فلما وصلنا إلى بلدة التي جاء منها، ودخلنا بيته الذي كان أشبه بالقبر، رأيت رجلاً كثيراً مثلي يخدمون الرجل، وكان كلّ واحدٍ منهم يحمل في رقبته قلادةً بها مفتاح، فإذا جاء الليل دخل كلّ منهم سجنه وأغلق القفل بالمفتاح ثمّ نام، فصرت أفعل مثلما يفعلون، فإذا نام القوم جعلت أنظر في المفتاح وأتذكّر وجهك الجميل وأبكي، ذلك أنّه ليس بيني وبينك إلاّ أن أفتح هذا القفل بالمفتاح الذي معي ثمّ أرحل إليك...

طبق الإنضاج

ولقد رأيت من ظلم ذلك الرجل ما لم يخطر لي على بال... فهو لا يعرف الرحمة، ولا يكثرث لعذاب البشر، وكم سمعت من كان معي من الرجال يبكون كالأطفال، ويرجونه أن يرفع عنهم ما أوقعه عليهم من السحر، فكان يقول: أقسم بالله أنني لا أعرف لهذه التعويذة من خلاص، ولا ينجو أحدكم بروحه إلا إذا مات وهو يخدمني وأنا عنه راض...

ولقد كبر الرجل وهرم، فلمّا مرض وشارف على الموت كنت واقفاً بجانب سريره، فقلت له: يا سيدي، أنت الآن تموت، ولا نعلم كيف يكون الخلاص من السحر الذي ابتلينا به... ضحك الرجل ضحكةً ذكرتني بتلك الضحكة التي سمعتها يوم رأيتُه أوّل يوم، ثمّ قال: يا أيها الأحمق، أنا لا أعرف شيئاً من السحر، وما تلك التمايم التي همستها في أذنك إلا كذبةً ابتدعتها، لكنّ نفسك الضعيفة جعلتك عبداً لي، وخوفك من الهلاك جعلت روحك سجيناً في زنزانةٍ أنت تغلقها بيديك، وقد أعطاك الله عقلاً كالمفتاح الذي وضعته في عنقك، ولولا أنّك رضيت لنفسك الذلّ والهوان لفتحت باب السجن الذي كنت تعذب نفسك به، وكنت أسمع صوت بكائك وأصحابك في الليل فأعجب من ضعف عقولكم وقلة حيلتكم...

أسرعت إلى زنزانتي فالتقطت فأسي وعدت إلى الرجل أريد أن أقتله فوجدته قد فارق الحياة، ثمّ أخبرت الرجال ما جرى فهرعوا إلى جسده ففعلوا به ما فعلوا... ثمّ جئتُك راکضاً قدماي تسابق الريح.. ثمّ جئتُك راکضاً، تكاد أرجلي تسبقني، وأنا أسأل نفسي، أنتظرني أسرتي وكلبي شوقاً لها

تمرين (1) :



ماذا استفدت من القصة السابقة؟ (نحن أسرى لمخاوفنا وترددنا وشكوكنا)

- 1.....
- 2.....
- 3.....

دراسات :



تشير الدراسات إلى أن 95% من الناس لديهم مفاهيم سلبية عن ذواتهم ..
يقول د.تشاد هيلستر: (إنه في خلال الـ 18 سنة الأولى من عمرنا وعلى افتراض نشأتك وسط عائلة إيجابية إلى حد معقول، فإنك قد قيل لك أكثر من 148000 مرة (لا) أو (لا تعمل ذلك). بينما في نفس الفترة تكون عدد الرسائل الإيجابية التي وصلتك لا تتجاوز 400 مرة).
تصور 148000 رسالة سلبية تبني لديك مفهومًا سلبيًا عن ذاتك، بمقابل 400 رسالة إيجابية فقط، فماذا تكون النتيجة؟

تمرين ذاتي (2) :

اسحب الورقة من المظروف الذي أمامك ودون المطلوب منك لنفسك فقط (بشفافية وصراحة تامة) .



- 1.....
- 2.....
- 3.....

فيلم : « اجتهد لتنجح » شاهد الفيلم وأشجذ همتهك



حوار هادف

عندما تستعد.. إمتلك المفتاح وتحرر من الخوف وأكسر قيد التردد ..



(يطلب من كل مشارك بإخراج المفتاح - كبير كمفاتيح البيوت القديمة - من اللعبة التي أمامه معلنا بذلك بداية التغيير والتحدي) ، ويقوم أيضا بتمزيق الورقة التي كتب عليها مخاوفه وشكوكه . لينتهي بذلك حالة الصراع الداخلي أو التردد .



إختبار ذاتي :

أجب على الأسئلة التي أمامك في الورقة، ثم أجمع علامتك وقيم نفسك بنفسك، أنه لك فقط ولصالحك، (إمتحان مرفق)



مشروع ذاتي :

إخترنا لك مقالا مميزا بعنوان « أسرار الثقة بالنفس».. ليساعدك على معالجة نقاط ضعفك ، نرجو لك قراءة ممتعة والمنفعة المأمولة.



قصة قصيرة «أكسر الغصن .. وأنتلق»

تقول الحكاية: إن أحد الملوك أهدي إليه صقران رائعان. فأعطاهما كبير مدربي الصقور لديه ليدرّبهما، وبعد شهر جاءه المدرب ليخبره أن أحد الصقرين يحلق بشكل رائع ومهيب في عَنان السماء، بينما لم يترك الآخر فرع الشجرة الذي يقف عليه مطلقاً. فما كان من الملك إلا أن جمع الأطباء من كل أنحاء البلاد ليعتنوا بالصقر، ولكنهم لم يتمكنوا من حثه على الطيران. فخطرت في عقله فكرة: «ربما عليّ أن أستعين بشخص يألف طبيعة الحياة في الريف، ليفهم أبعاد المشكلة»، وأمر فوراً بإحضار أحد الفلاحين. وفي الصباح ابتهج الملك عندما رأى الصقر يحلق فوق حدائق القصر، فسأل الفلاح الماهر: «كيف جعلته يطير؟»، فأجاب بثقة: كان الأمر يسيراً، (لقد كسرت الفرع الذي يقف عليه). كلُّ منا لديه غصنٌ بالٍ (قديم) يشده إلى الوراء، ولن يحلق إلا إذا كسره. عادات سيئة، أفهام خاطئة، ثقافات مغلوطة، ... غيرها كثير.

فقط احذر أن تكسر أي غصن !!

فقد يكون هو نقطة قوتك أو محور شخصيتك، أو أساس تميزك، أو عنصراً مهماً في حياتك أو مستقبلك ...

إذن قد تحتاج إلى خبير ليحدد معك أي الأغصان في شجرة حياتك يحتاج إلى أن يختفي لتنتلق...

هل أنت مستعد لأخذ القرار ..

إن كان قرارك « بنعم » يسرنا أن تستمر معنا وإذا « لا ».. نتمنى لك التوفيق

وثيقة الإنضاج

لأن مؤسستنا قد اعتمدت هذه الوثيقة باسم (وثيقة إنضاج مشروع) كأساس لعملية الإنضاج والنتيجة المراد الوصول إليها..لذا لابد لنا من التركيز عليها خلال كل خطواتنا التالية.

الرقم	العناصر / المكونات	البيان / الشرح التوضيحي
0	موجز (Summary)	في مقدمة ملف المشروع
1	إسم المشروع	
2	مدير المشروع	
3	فكرة المشروع	
4	المظلة الرسمية للمشروع	
5	الأسباب التي إستدعت قيام المشروع	
6	أهداف المشروع	
7	الأنشطة	
8	نطاق المشروع	
9	مكان المشروع	
10	تاريخ البداية	
11	تاريخ النهاية	
12	مدة المشروع	
13	فريق العمل	
14	مراحل المشروع (إن كان له مراحل)	
15	المستفيدون من المشروع (مباشرين وغير مباشرين)	

الرقم	العناصر / المكونات	البيان / الشرح التوضيحي
16	الموازنة العامة (التكاليف التقديرية)	
17	جهات التمويل	
18	أصحاب المصلحة أو الجهات ذات الصلة بالمشروع (مباشرة وغير مباشرة)	
19	الشركاء المتوقعون	
20	المخرج النهائي	
21	مؤشرات النجاح	
22	آلية المتابعة والتقويم	
23	التوصيات الختامية	يشارك في وضعها أعضاء الفريق وتتعلق بالمشروع أو بنتائج وأفكار مفيدة.

طالع لوحة خطوات الإنجاز وضعها أمامك وأنت تنفذ :

1 أن يتم إعداد التوصيات بجهود جماعية مع أعضاء الفريق ، سواء كان ذلك عبر جلسات العصف الذهني أو أن يتم تكليف مجموعة محددة لجمع التوصيات وتفريغها وعرضها على الفريق أو أن يشارك كل عضو برؤاه وأفكاره ومرئياته ومن ثم يتم مناقشتها وإتمامها من قبل أعضاء الفريق

2 أن يتم توزيع التوصيات وفق عناوين أو بنود واضحة تعالج كل أو بعض أجزاء المشروع . وعلى شكل نقاط. وفيها تدرج يتناسب مع مضمونها أو ترتيب أجزاء المشروع

3 أن يتم فصل التوصيات الخاصة بالمشروع عن التوصيات الخارجة عنه والمتعلقة بأفكار أو مقترحات يمكن الإستفادة منها في مشاريع أخرى .

4 أن تكون اللغة المستخدمة واضحة، لا تحمل اللبس وسوء الفهم ، مركزة ودقيقة ومباشرة وفي صميم المشروع ومختصرة ما أمكن.

5 أن تكون توصيات عملية وواقعية وقابلة للتطبيق .

6 يمكن أن تكون توصيات بأفكار طموحة ومبتكرة وواسعة الخيال ، وتفرد هذه في جزء خاص بعنوان واضح.

طبق الإنضاج

7

إن أمكن تدعيمها بمراجع أو وثائق أو صور أو بيانات أو رسومات فهذا جيد ويعزز من قوة ويسهل من استخدامها وحسن توظيفها .

8

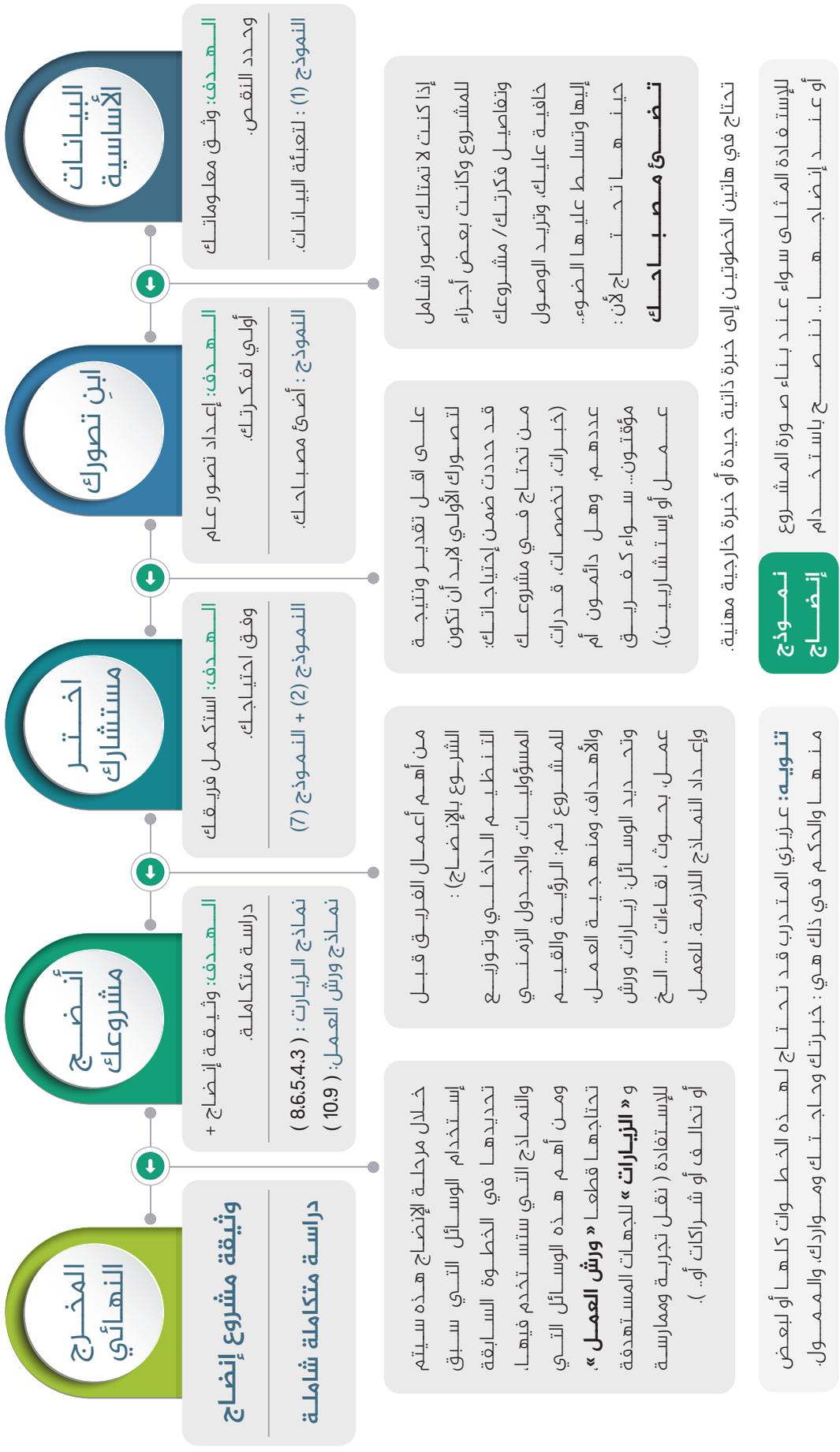
أن يكون هم أعضاء الفريق ليس موجهها فقط على المشروع (وإن كان هو الهدف المباشر والرئيسي) وإنما أيضا في الإلتفاع قدر الإمكان مما يمكن الإستفادة منه لصالح مشاريع أخرى ، أو أفكار تنموية تعود على المجتمع بالخير والنفعة أو أحد قطاعاته أو لرفع وإفادة العمل الخيري أو .. أو أي أن همهم شمولي واسع .

9

أن يتم تعزيز التوصيات بملاحق إن أمكن تحتوي على كل ما أمكن جمعه من خبرات ومعلومات ودراسات وتجارب ناجحة .. الخ ، كمواد إثرائية للراغبين أو لتكوين مكتبة معرفية متاحة للمتمين تعزز ما يعرف بإدارة المعرفة في قطاع العمل الخيري وبين أفرادها والعاملين فيه.

شارك معنا برأيك بالمزيد من القواعد :

وثيقة إنضاج المشروع



وثق معلومات وحدد النقص

نموذج البيانات الأساسية لمشروع الإنضاج				
اسم المشروع				
الاسم	العنوان	الهاتف	الفاكس	البريد الإلكتروني
اسم الجهة				
واضحة ومركزة وشاملة .. نقاط التميز				
واضحة ومحددة (SMART)				
تحتاج لخبرة				
دراسة متكاملة				

لعلك تحتاج لخبرة خارجية (مستشار أو مختص أو له سابق تجربة).

اشرح فكرتك / ابن تصورك

الهدف : ان تعيش مشروعك (فكرتك) وتندمج فيه ومعه في كيان واحد لا تنفصل عنه ولا ينفصل عنك.

لوحة إنجاز (قلبك البداية)

ضع إشارة ✓ أمام كل مهمة تنجزها :

- اشرح فكرتك (مشروعك) بإسهاب (مطور، مبتكر)؟
- اوصف العناصر التالية بقدر استطاعتك :
 - أهداف المشروع .
 - الخدمة المقدمة وكيف ستقدم؟
 - حدد الميزة التنافسية ونقاط قوتك.
 - مدى حاجة المجتمع / الشريحة / القطاع لهذه الخدمة. (1-2-3-4-5)
 - مدى إستمرارية الحاجة لهذه الخدمة. (عدد السنوات).
 - حدد بالتفصيل الأثر المتوقع.
 - مدى تفردك بالخدمة (وجود منافسين، وقدراتهم).
 - إمكانية تنفيذ المشروع .
 - إمكانية الحصول على الخدمة والتعامل معها (سهولة أو صعوبة) ..
 - قدرتك (صاحب المشروع) على إدارة المشروع.
 - مدى حاجتك للمساعدة والدعم الفني.
 - حاجته لتشريعات جديدة أو إستثنائية أو معينة.

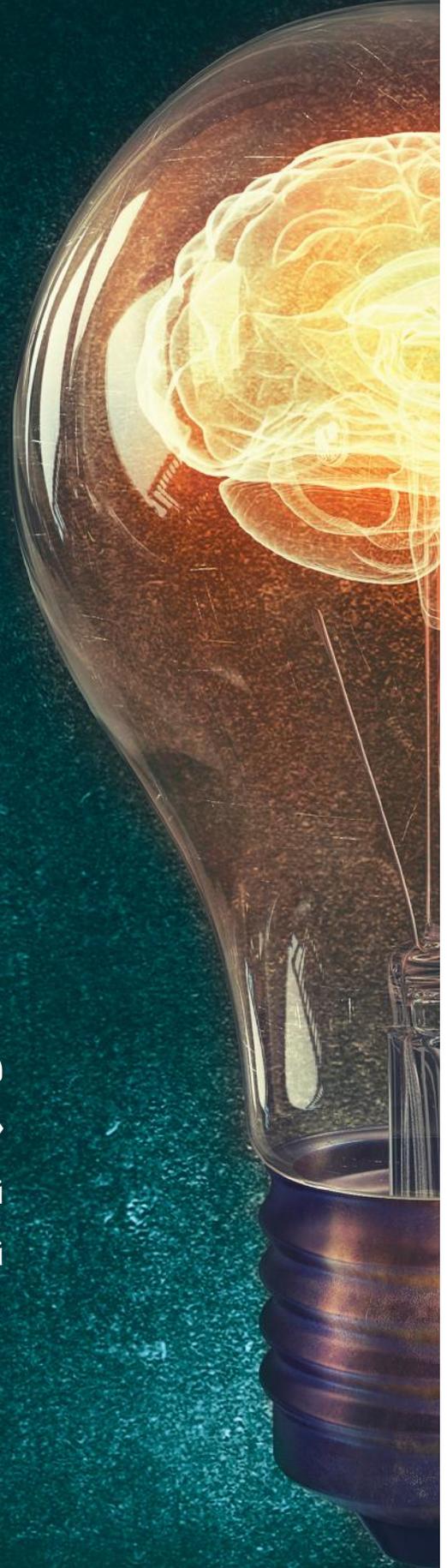
استرشد أيضا ببيانات نموذج (وثيقة المشروع)



قالوا

« كل شئ موجود الآن ، أو كان موجودا
سابقا ، أو سيكون في المستقبل ، بدأ
كفكرة في عقل شخص ما .. »

والي آموس



قالوا

« اذا حلمت به فسيمكنك
تحقيقه, ما يمنعك عنه هي
تلك الحواجز داخل عقلك. »
بريان تريسي

تقول الخبرة

إن إستطعت أن تصف ما تتخيله بوضوح، إذن تستطيع تنفيذه.
عبدالرحيم طه



تمرين جماعي

تصور أنك ستبني فيلا .. (أذكر بالترتيب ماذا ستفعل).
(تقاش تفاعلي)



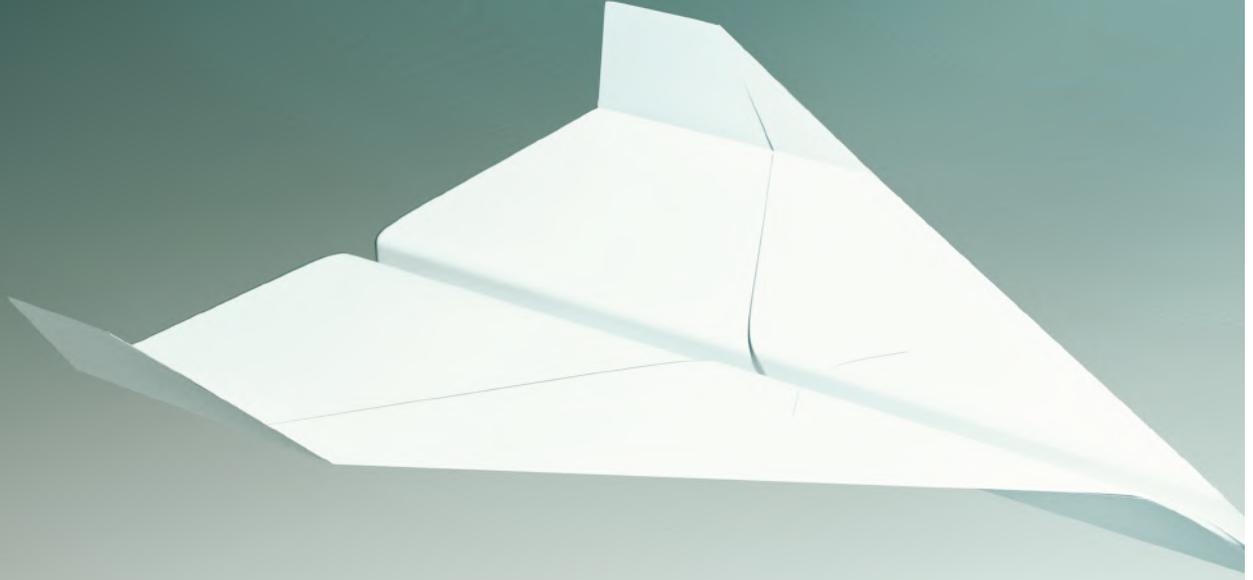
قالوا

كل الناجحين من الرجال والنساء هم من كبار الحالمين، فهم
يحملون كيف سيكون مستقبلهم، ويتخيلون كل تفصيل فيه،
ثم يعملون كل يوم من أجل بلوغ رؤيتهم البعيدة هذه، ومن
أجل تحقيق هدفهم وغرضهم هذا.

براين تريسي



طبق الإنضاج



ابن تصورك الأولي .. خطوة خطوة

«أضئ مصباحك».. لتري بوضوح تفاصيل وخفايا مشروعك/ فكرتك - إتبع التالي والترتيب ليس شرطا:

1

إشرح فكرتك (مشروعك) بإسهاب وبلغتك الخاصة .. هل هي جديدة مبتكرة أم مطورة مما هو موجود؟

2

اوصف بدقة (وقدر المستطاع) المحاور التالية:
واسترشد أيضا بنموذج « وثيقة المشروع »

- أهداف المشروع.
- الشريحة المستهدفة (القطاع المخدوم). (نساء ، أطفال ، أيتام ، شباب ، ...
وفصل ما أستطعت).
- الخدمة المقدمة وكيف ستقدمها ؟
- الجهات المهتمة / مباشرة وغير مباشرة / أو المرتبطة أو المعنية بمشروعك
(بيوت خبرة ، أفراد، موردين ، مقدمي خدمة ، داعمين ، ... الخ).
- الميزة التنافسية ونقاط القوة / ما هي؟ لماذا هي ميزة من وجهة نظرك؟
- مدى تفردك بالخدمة (وجود منافسين - من هم إن كان ميسرا؟- وحجمهم
ومستوى قدراتهم إن أمكن).
- مدى حاجة المجتمع / القطاع / الشريحة .. لمشروعك وخدمتك.
= قيم معللا لماذا:
عالي جدا (5) - مرتفع (4) - متوسط (3) - عادي (2) - ضعيف (1)

• توقعك لمدى إستمرارية حاجة المجتمع / القطاع / الشريحة لمشروعك (وخدمتك)..
= قيم معللا لماذا:

عالي جدا (5) - مرتفع (4) - متوسط (3) - عادي (2) - ضعيف (1)

• حدد بالتفصيل (قدر إمكانك) الأثر المتوقع من مشروعك وإنعكاسه الإيجابي على المجتمع .

• إمكانية تنفيذ المشروع (سهولة التطبيق).

= قيم معللا لماذا:

عالي جدا (5) - مرتفع (4) - متوسط (3) - عادي (2) - ضعيف (1)

• مدى إستمرارية الحاجة لهذه الخدمة. (عدد السنوات المتوقعة).

• إمكانية الحصول على الخدمة من قبل الشريحة المستهدفة (العميل) أو قدرته في التعامل معها ؟

- هل تحتاج لمهارات خاصة مطلوبة ؟.

- هل هناك مواصفات خاصة مطلوبة لمقدم الخدمة أو لمتلقيها ؟.

- هل تحتاج لترتيبات خاصة ؟.

- هل تحتاج الخدمة لقناعة أو لتأسيس قناعة معينة (تحتاج لتعريف وتثقيف .. الخ)؟.

- هل تحتاج لوسائل و أدوات خاصة ؟ وهل هي متوفرة أو يسهل توفيرها؟ .

• قدرتك (كصاحب المشروع) على إدارة المشروع وإنجاحه؟ وأين ترى دورك بالتحديد فيه؟.

• مدى حاجتك للمساعدة والدعم الفني وتوصيفها قدر الإمكان (فريق داعم، إستشاريين، خبرات).

• حاجة المشروع / الخدمة لتشريعات جديدة أو إستثنائية أو معينة. (هل التشريعات والقوانين الحالية مناسبة لمشروعك؟ أم هو بحاجة لتشريعات خاصة / استثنائية / جديدة ..)؟.

اشرح فكرتك / ابن تصورك

الهدف : ان تبنى قراراتك على أساس المعلومة وتقدير الموقف ودراسة الامكانيات والقدرات وليس على اساس المشاعر .

ضع إشارة ✓ أمام كل مهمة تنجزها :

○ حول إتخاذ اذك قرار

○ سؤال موضوعي

○ وقفة للتذكير

دون ملاحظتك أو أفكارك وخواتمك أدناه :



النتيجة النهائية المفترضة

أن يتمكن المتدرب من حزم أمره وحسم قراره هل سيستمر أم سيتوقف في ضوء ما توصل إليه بعد بناء تصور الأوي عن المشروع .



لديك تصور شامل عن مشروعك تتضح لك فيه معالمه الرئيسية (حول ذات المشروع أو حول قدرتك على إدارته و تحمل المسؤولية الأدبية والمهنية).

إمتلك القدرة لمجابهة مخاوفك، ثقتك بنفسك عالية، تستطيع أن تتخذ قرارك بحجـرأة

الصورة الآن أمامي جلية بتفاصيل المشروع ، مما يمكنني من أخذ قراري النهائي بحزم.

حول إتخاذك قرار

لتعلم أنك ستمر بعدة أوقات أو محطات أو مواقف تجددك ميالا لإتخاذ قرار ما بشأن إستمرارك في المشروع .. من أهم هذه المحطات والأوقات .. أثناء بنائك لتصورك الأولي لمشروعك .. فمن حجم المعلومات المطلوبة ، أو ما ستصل إليه من حقائق ، أو ما ستلمسه من صعوبات أو ما ستجده من معوقات أو .. أو .. كله سيدفعك - غالبا - لإتخاذ قرار بالتوقف، أو قرار بالإستمرار لكن على تخوف وتردد وتشكك . فلتعلم أن هذه المشاعر السلبية أو المخاوف أو الملل أو الضجر أو الإحباط.. كلها مشاعر طبيعية وإعتيادية ولا تخصك أنت وحدك فقد مر بها الفاشلون والناجحون على حد سواء .. الفاشلون أتخذوها ذريعة للإنهزام من مواجهة التحدي، والناجحون إتخذوها ذريعة لإثبات أنهم أهل للنجاح وأنهم على الطريق الصحيح وعالجوها واستمروا.. ونحن هنا نذكرك بأن هذه المشاعر والمعوقات والمصاعب كلها علامات على الطريق تقول لك .. أنك تعمل وأنك تتحرك وأنك تسير .. **والبقية تأتي لكيفية تجاوزها.**

سؤال موضوعي :

أنت من الفئة التي جاهدت وصبرت واستمرت حتى أنهيت تصورك للمشروع بتفاصيله. واتضح لك من خلال تصورك الأولي هذا: كل المعلومات المتعلقة بالمشروع وجدواه وأثره ومدى نجاحه أو إستمراريته .. ، وأيضا كل المعلومات المتعلقة بمدى قدرتك أنت كصاحب المشروع (النفسية، الذهنية، المهارية، الظرفية...) على إنجاحه واستمراريته وتحقيق الأثر المأمول منه

قبل أن تقرر (بنعم) أو (لا) تذكر الأتي

وقففة للتذكير :



10 ٪ من المشاريع تخفق ولا تستمر لأكثر من 3 سنوات في أحسن الأحوال.. ونسبة فشل المشاريع الصغيرة في أولى مراحلها وفي حدها الأدنى تتجاوز 70٪ .

أن المنح الخيرية في حد ذاتها تشكل مسؤولية شرعية وأخلاقية ومهنية وأدبية .

من الثقة بالنفس أن تمتلك الجرأة لتقول «لا أستطيع».. خير لك من أن تكابر وتستمر وأنت تعلم أنك غير قادر .

لكن .. تذكر أيضاً



قالوا ..

« العبقرية عبارة 1٪ إلهام و 99٪ عرق و جهد (أقصى قدرة على البذل)».





قالوا

«لدينا جميعا إمكانيات لا تعرف
عنها شيئا وبالتالي فنحن
نستطيع القيام بأشياء لم نكن
نحلم بقدرتنا القيام بها»

وقففة للتذكير :



الحياة إما أن تكون مغامرة جريئة أو أن تكون لا شيئ .. نابليون

أن العالم يملكه المتفائلون أما المتشائمون فما هم إلا متفرجون.

إذا حلمت فسيمكنك تحقيق حلمك ، ما يمنعك عنه هي تلك الحواجز داخل عقلك .

كثير من الناس يحملون بالنجاح .. بالنسبة لي ، تم تحقيق النجاح فقط من خلال الفشل والتأمل .. يمثل النجاح 1% من عملك فيما يصف 99% من عملك كفشل .. هوندا - صناعي ياباني

لماذا تعتقد أنك قد تكون من الـ 90% الذين أخفقوا .. ولا تثق من أنك تستطيع بتوفيق الله ومثابرتك أن تكون من الـ 10% الذين نجحوا .

أخيرا .. عد وراجع جزء (الإستعداد النفسي والشعوري) ..

وقفة مع قاعدة الفرصة

في غالب الأمر تكون الصورة على النحو التالي:
البحث عن وظيفة.. يتوظف.. يطور نفسه. (من بداية السلم).

قاعدة « الفرصة » :

تأكد من إتجاهك.. طور نفسك.. جاهز لاقتناص الفرصة.. أنت أول من يفوز بها.. تنال أكثر مما تتوقع . (من منتصف السلم).

إذا قررت بنعم

لأن الفرص لا تنتظر

لأنها لا تتكرر

لأن التردد أو التسويف صنو الفشل

لأن التأجيل باب الكسل، ونافذة للإحباط

وحتى لا تفقد حماسك

إذا عزمتم فتوكل على الله

جهاز طاقمك

الهدف: أن تختار مستشاريك وفريقك بمهنية وعلى أساس موضوعية.

لوحة إنجاز (جهاز سفينتك)

ضع إشارة ✓ أمام كل مهمة تنجزها :

حدد مستشاريك (الخبرة)؟ عددهم؟ تخصصاتهم؟

حدد فريقك؟ من؟ لماذا؟ إلى متى؟

دون ملاحظتك أو أفكارك وخواطرك أدناه :



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

النتيجة النهائية المفترضة

أن يتمكن المدرب من إختيار فريقه ومستشاره (يه) بشكل صحيح ومثمر .



اللتصور الأولي
للمشروع
بتفاصيله الممكنة

تحديد الحاجة
للدعم
والمشورة

إختيار الفريق الملائم (3-5)
والإستشاري المناسب (1)

استعن بالنماذج (2 و 7)

مستشارك .. استثمر الخبرة

قال تعالى

« فَسْأَلُوا أَهْلَ الذِّكْرِ إِنْ كُنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ ﴿٤٣﴾ »

سورة النحل : الآية 43



إحصائية

787 من الناجحين هم ممن استعانوا بغيرهم
ناشيونال جيوجرفك



ابحث عن مستشار

1 عندما لا تملك الخبرة الكافية في تقييم ذاتك (قوة وضعفا) ، ومعرفة قدراتك وكنزك الداخلي أو تحديد وجهتك أو تحديد إتجاهات العمل في مشروعك أو تقييمه وتقييم فكرته .

2 أو لوجود نقص أنت تحتاج لسده سواء في تخصص معين أو خبرة تحتاجها لمرحلة معين أو في أمر بعينه.

3 عندما لا تجد من القريبين منك من يمكنه أن يسدي لك النصح ويقدم المشورة والتوجيه (فتقليل التكاليف جزء مهم في عالم صناع النجاح ، وتوظيف قدرات وإمكانات الآخرين بذكاء وحكمة صفة ملازمة للنامحين للتميز والنجاح مع وبـ الآخرين .

4 عندما تحتاج لمن يدلك على طريق مختصر بحكم سابق خبرته أو تجربته.

5 عندما تريد التأكد أن ما تقوم به أو ما نفذته وما قطعته حتى ذلك الحين صحيح وفي الإتجاه السليم .

6 عندما تشعر بالتردد أو التشكك في أمر ما أو خطوة ما أو قرار ما.

طبق الإنضاج

7

عندما تريد أن تختار الفريق الصحيح والمناسب لرحلتك نحو النجاح بعيدا عن العاطفة أو التقدير المتعجل أو الخلط بين المعرفة والعلاقة الجيدة وبين صلاحية الشخص للعمل المهني .. و ...

8

عندما تريد أن تختار الوسائل والأدوات الصحيحة والمناسبة - الصحيحة أي التي تفي بالغرض وقد تسد الحاجة حتى مستقبلا بشكل كامل أو جزئي ، ومناسبة أي من حيث السعر و الجودة وحاجة المرحلة لها .

9

عندما تبحث على من يستثمر لك علاقاتك أو معارفك أو مواردك بشكل صحيح ومثمر .

زمانيا / مرحليا .. فأنت تحتاج للمستشار إما :

- أنت قطعاً ستحتاج لمستشار فهو ضروري وملزم . فبالاستشار تتأكد من مسيرتك ويضمن الممول استثماره.
- في بداية رحلتك (عند الإستعداد النفسي والشعوري) ليكسر غصنك ويشحذ همتك ويعزز ثقتك بنفسك ويمكنك من الطيران ..
- في مرحلة كتابة تصورك الأولي لفكرتك ومشروعك .
- أو في هذه المرحلة إستكمالك لفريقك المناسب للمضي في رحلة الإنضاج.
- أو في مرحلة لاحقة .

هل حددت متى ستختار مستشارك؟ ووجه حاجتك له؟

حول إتخاذك قرار

سبق أعلاه وتحديثنا عن (متى) تحتاج للمستشار ، وهذا يتضمن منطقيًا الفوائد التي سيجنيها كل من يستعين بمستشار أو ذي خبرة .. ومع ذلك نوجز أهم الفوائد من الإستعانة بمستشار :

1 طرف مستقل يعزز لديك فرص نجاحك بالمشورة الأمانة ، ويؤمن مال الممول في الإتجاه الصحيح .

2 طرف قادر على إقناع الممول وطمأنته وتشجيعه ، فضلا عن تحفيزه للإستمرار لاحقا .

3 يصدقك القول والمشورة والتوجيه (القوي الأمين) في نفسك فتنيها وفي عملك فتطوره .

4 إختصار الطريق نحو الهدف .

5 تلافى العديد من العثرات والأخطاء المدمرة أو المؤخرة للمسيرة .

6 تقليل التكاليف والهدر في التجارب .

7 تقليل الأخطاء في العمل سواء على مستوى العمل التنظيمي أو العلاقات الداخلية أو الخارجية .

طبق الإنضاج

- 8 تقليل الأخطاء المالية في طريقة إدارة الموارد المالية بكفاءة .
- 9 رفع الإنتاجية في العمل .
- 10 زيادة الأرباح المالية أو المعنوية .
- 11 الإلتزام بخط المسيرة نحو الهدف مع مراقبة الأداء .
- 12 تحسين وتطوير الأعمال والنتائج .
- 13 مراقبة وقياس البعد أو القرب من الأثر المفترض تركه مجتمعيا (المقرر سلفا في الخطة) .
- 14 التحفيز والتشجيع، وعلاج الإحباط .
- 15 المساعدة في إتخاذ القرارات الصائبة في الوقت المناسب والظرف المناسب .

هل حددت بدقة ووضوح وجه الفائدة التي ستحققها من مستشارك؟

كيف تختار مستشارك ؟

1 وأنت تبني تصورك عن المشروع ستظهر لك نقاط ضعفك (نقصك) في هذا الموضوع / المجال أو ذلك .

2 ستظهر لك إحتياجاتك للخبرة في موضوع / تخصص أو أكثر .

3 حدد حاجتك بدقة ؟ الموضوع / التخصص - المرحلة - مدة الإحتياج المتوقعة (وقد يكون دائما) - ... الخ .

4 إجمع أكثر من إحتياج متقارب في المجال أو التخصص في إطار واحد .

5 إبدأ بالبحث عن حاجتك للخبير (المستشار) بين القريين منك وممن تعرفهم جيدا .

6 وسع دائرة بحثك عند اللزوم واستشر المقربين ليرشحو لك أكثر من مستشار وفق ماتحتاجه بالضبط .

7 استفسر عن كل خبير و مستشار : عن دينه، تخصصه، مستوى خبرته، أمانته العلمية والمهنية، إنجازاته، عملاؤه ...

طبق الإنضاج

8 عند اللزوم يمكنك السؤال عن الخيار لدى أحد عملائه مع تحديد الأسئلة المطروحة .

9 دوما دع لديك أكثر من خيار ومن خبير مقترح ومرشح .

10 دع لديك قائمة (مصفوفة) تحدد فيها المواصفات المرغوبة في المستشار المطلوب.

11 قبل كل مقابلة مع مستشار مرشح قم بالإستخارة ،

12 وحد لديك وبشكل خطي الأسئلة الموجهة للمستشار .

13 لابد من الإتفاق مع المستشار المناسب بدقة حول ما تتوقعه منه ، وما يفترض أن يقدمه ويحققه لك . (مهام وواجبات ، ...) .

14 تنبه : أن تكون مستعدا ومطلعا فيما يتعلق بمشروعك ، لكي يسهل عليك إختيار المستشار المناسب ، تفهيم المستشار ، فهم المستشار ، القدرة على تقييمه ولو بشكل محدود أو تقريبي .

15 وثق اتفاقاتك بشكل خطي وبصورة قانونية سواء بمساعدة محامي أو شخص مختص له سابق خبرة .

حقيبة إنضاج للمشاريع غير الربحية

- هل سبق وإخترت لك مستشارا ما في أمر ما .. ؟
شارك المجموع بتجربتك وماتعلمته منها .
- هل لديك ما يمكنك إضافته في هذا الموضوع ..
حوار مفتوح .



فريقك .. شاركه النجاح

سواء كنت تمتلك فريقاً أم مازلت .. شاركنا المعرفة

تعريف

الفريق :

« مجموعة من الأفراد يتميزون بوجود مهارات متكاملة فيما بينهم ، وأفراد الفريق يجمعهم أهداف مشتركة وغرض واحد ، بالإضافة الى وجود مدخل مشترك للعمل فيما بينهم ». (للإنضاج مثلاً)



تعريف

فرق العمل :

« جماعات يتم إنشاؤها داخل الهيكل التنظيمي لتحقيق هدف أو مهمة محددة تتطلب التنسيق والتفاعل والتكامل بين أعضاء الفريق ، ويعتبر أعضاء الفريق مسؤولين عن تحقيق هذه الأهداف ، كما أن هناك قدر كبير من التمكين للفريق في إتخاذ القرارات». (داخل العمل)



تعريف

بناء الفريق :

« سلسلة من النشاطات المصممة بهدف تحسين أداء الأفراد والحصول على نتائج أفضل ».





كثرة الأيدي

تخفف من عبء العمل

مثل إنجليزي



قالوا نسبة نحن إلى أنا

هي أفضل مؤشر إلى تطور الفريق

حقيبة إنضاج للمشاريع غير الربحية

إحصائية

87% من الناجحين هم ممن استعانوا بغيرهم
ناشيونال جيوغرافك



فيلم

عرض فيلم فيديو : The Power Of Teamwork



سجل ماذا استفدت من الفيديو :



فوائد فريق العمل

- خلق بيئة عالية التحفيز، ومناخ مناسب للعمل يقلل من شعور العاملين بالوحدة ويزيد من إحساسهم بالهوية المشتركة.
- إشعار العاملين بالفخر بأدائهم الجماعي لتقليل حالات الغياب والإهمال والكسل.
- الحد من الصراعات.
- الإحساس المشترك بالمسؤولية تجاه المهام المطلوب إنجازها، مما يؤدي إلى التركيز على الأهداف.
- تشجيع المبادرات، وتقديم الاقتراحات، مما يؤدي إلى تحفيز القدرات الإبداعية والمواهب الذاتية لدى الأفراد.
- استجابة أسرع للمتغيرات البيئية.
- تقليل الاعتماد على الوصف الوظيفي.
- التفويض الفعال من قبل المدراء.
- توقع المشكلات قبل حدوثها، وتقديم حلول لها.
- زيادة فعالية الاتصالات بين الأعضاء ومما يؤدي إلى تحسين وتنمية مهارات الاتصال لدى الأفراد.

لعبة : (الكراسي اليابانية)

تختلف في فكرتها ومغزاها عن لعبة الكراسي التقليدية .
(الشرح في دليل المدرب)



قالوا

" الفريق الذي يعمل اعضاءه معا سيفوز حتما سواء في أرض
الملعب أو في معترك الحياة "

فينيس لومباردي





دراسة حالة (1): (مدى تأثير فريق العمل)



في دراسة لعدد من المنظمات الأمريكية للتعرف على مدى تأثير فريق العمل على الأفراد والإدارة والمنظمة ككل، توصلت الدراسة إلى شعور الأطراف الثلاثة بتطورات وتحسينات كان من أهمها:

- 76٪ يرون أن فريق العمل أدى إلى تحسين معنويات أفراد الفريق.
- 62٪ شعروا بأن فريق العمل أدى إلى رفع وتحسين معنويات الإدارة العليا.
- 90٪ ذكر بأن فريق العمل أدى إلى تحسين الجودة للسلع والخدمات.
- 80٪ أجاب بأن فريق العمل ساهم بشكل بارز وفعال في زيادة الأرباح.
- 81٪ أجاب بأن فريق العمل أدى إلى تحسين واضح في الإنتاجية.

76٪ يرون أن فريق العمل أدى إلى تحسين معنويات أفراد الفريق.

62٪ شعروا بأن فريق العمل أدى إلى رفع وتحسين معنويات الإدارة العليا.

90٪ ذكر بأن فريق العمل أدى إلى تحسين الجودة للسلع والخدمات.

80٪ أجاب بأن فريق العمل ساهم بشكل بارز وفعال في زيادة الأرباح.

81٪ أجاب بأن فريق العمل أدى إلى تحسين واضح في الإنتاجية.

مرجع: أحمد عبده عبد الغني نائب رئيس اللجنة الوطنية للجودة - ورقة عمل مقدمة للملتقى الأول للجودة في التعليم.

دراسة حالة (2) :

(نتائج مفهوم فريق العمل)

وفي دراسة هدفت إلى التعرف على مفهوم بناء فريق العمل وجوانبه ونتائجه في إحدى الشركات الأمريكية خلال الفترة الزمنية (1985م - 1990م)، أشارت النتائج إلى أن (80٪) من القرارات اليومية كانت تتخذ من قبل الفريق، وازدادت مشاركة الأفراد خلال الخمس سنوات بنسبة (600٪) عن السنوات السابقة، وأن (37٪) من وقت الفريق كان لدراسة النشاطات والأعمال ذات العلاقة بالجودة، وكان (12٪) من المشاريع الإبداعية والجديدة مقدمة من قبل أفراد الفريق، وأن الغياب انخفض من (14٪) إلى (7٪) خلال الفترة، كما انخفضت نسبة ترك العمل من (7٪) إلى أقل من (3٪) خلال نفس الفترة.

انفو غرافيك

كيف تختار (تستكمل) فريقك

عبر: تحديد الإحتياج بدقة - تحديد المواصفات المطلوبة بمهنية - المقابلة ، الفرز ، الإختيار.



بأحد الطرق التالية

بخبرتك الشخصية .. إذا كنت صاحب خبرة وسابق تجربة ولديك القدرة على المقابلة والفرز والإختيار .

عن طريق معارفك أو ممن تثق برأيهم ومشورتهم وخبرتهم .

أهم مواصفات أعضاء الفريق

1 أن يكون هناك توافق في القيم الرئيسية والسمات الشخصية الأساسية (كالصدق، الأمانة، الجدية، الطموح)

2 أن يحمل هم المشروع ، وهم نجاحه وتميزه ويجعلها على رأس أولوياته.

3 التخصص في مجال ما، والحرص على مزيد التعلم والتطوير الذاتي.

4 روح الفريق والانفتاح على الآخرين ، والحماس للتعاون والتكامل ، وتقديم مصلحة الفريق والعمل على الأنا .

5 إحترام الآخر ، تخصصا ورأيا وأفكارا وجهودا ... والقدرة على التعامل والتفاعل الإيجابي ، أو الرغبة لتعلم ذلك.

6 أن يكون مبادرا ، واثقا بنفسه وبأعضاء الفريق ، ملتزما بمسؤولياته ومهنيا في أداءه ومنتجا في إنجازه.

شارك برأيك .. وأكمل باقي الصفات إن وجد :



كيف تعد فريقك .. في خطوات

مرفق كتيب « خطوات إعداد فريق 120 يوم »
من إصدار مؤسسة عبدالرحمن بن صالح الراجحي

التحفيز .. حفز نفسك ومن معك

قال تعالى

« وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُم بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ ﴿٩٧﴾ »

سورة النحل : الآية 97



قال رسول الله ﷺ

« أعطوا الأجير أجره قبل أن يجف عرقه »



تعريف التحفيز:

« إثارة سلوك الفرد بهدف إشباع حاجات معينة ».



قالوا

« التحفيز هو ما يجعلك تبدأ .. والعادات هي ما تجعلك تستمر »
بريان تريسي



قالوا

« يقول الناس ان التحفيز لا يستمر تأثيره طويلا ..حسناً وكذلك غسل اليدين لذلك ننصح به بشكل يومي »
ززيجلر



تقول الخبرة

« أفضل وسيلة للتحفيز هي ان تقود فريقك الى هدف واضح بثبات، وبحماس متجدد يومي ، وتقدير لهم مستمر »
عبد الرحيم طه



الفرق بين الدافع و الحافز

قوة داخلية تكتمل في نفس الإنسان وتدفعه للبحث عن شيء محدد وتوجه تصرفاته وسلوكه باتجاه ذلك الشيء أو الهدف ، وأهم تلك الدوافع الحاجات الإنسانية .

الدافع

محرك خارجي يوجد في المجتمع أو البيئة المحيطة بالشخص ، يجذب إليه الفرد باعتباره وسيلة لإشباع حاجاته التي يشعر بها .

الحافز

أهم نظريات التحفيز

نظرية « ماسلو » والمشهور بمثلث(هرم) ماسلو للحاجات الإنسانية. وهي أشهرها وأكثرها رواجاً .

نظرية « ماركيلاند » وتم تقسيم الأفراد وفقاً لسلوكهم (الحاجة للسلطة ، الحاجة للإنتماء ، الحاجة للإنجاز) .

نظرية « هيرزبرغ » الخاصة بالعاملين .

نظرية « Y & X » لمالك غريغور .

نظرية « فيكتور فروم » ويطلق عليها نظرية التوقعات .



التحفيز .. ملازم لبناء الفريق

تمرين :

سجل ثلاث فوائد لتحفيز العاملين معك.



.....

.....

.....

هل نحتاج التحفيز فقط في العمل ام في كل حياتنا ؟

عصف ذهني : (مشاركة جماعية)

يتولى (المدرب) إدارة عملية العصف الذهني ، ويوجهها لغرس جملة من القيم السامية والمبادئ الراقية .. مثل : الشكر، صلة الرحم، توقير الكبير ورحمة الصغير، مع الوالدين والزوجة والأخوات والأجراء ... الخ .



قالوا :

حتى بائعة الورد إن أهديتها
وردة ستفرح، فامتلاك الأشياء
لا يعني بهجتها..

**فلا تحقرن من
المعروف شيئاً.**



قصة قصيرة « أديسون ووالدته »



عندما كان صغيرا قيل أنه لم يستكمل تعليمه الحكومي , فبعد أيام قليله من الدراسة أرسله مدرسه إلى أمه وأرسل معه خطاب يقول فيه: «من الأفضل لأبنك أن يجلس فى البيت لأنه غبى» فقالت الأم ابني ليس غبيا بل هم الأغبياء.. **واحتضنت ابنها قائلة له :**

«لو كل الناس أنكروا ذكائك يا صغيري فيكفيك أنني أؤمن به، أنت طفلي الذكي، دعهم وما يقولون وأسمع ما أقول : أنت أذكى طفل في العالم» .

لذلك يقول إديسون:

أن أمي هي التي علمتني، لأنها كانت تحترمني وتثق في. أشعرتني أنى أهم شخص في الوجود، فأصبح وجودي ضروريا من أجلها وعاهدت نفسي أن لا أخذلها كما لم تخذلني قط. (حتى أن فكرة إختراعه المصباح إنبثقت لأنها مرضت ولم يستطع الطبيب معالجتها على ضوء الشمعة).

قصة قصيرة « أزرع بذرة »



الكلمة الإيجابية تصنع الكثير. حتى مع من لا تعرف ..
اشترط أستاذ مادة علم الاجتماع في جامعة ماليزية على طلابه إسعاد
إنسان واحد طوال الأربعة أشهر. مدة الفصل الدراسي. للحصول على
الدرجة الكاملة في مادته.

وفرض الأستاذ الماليزي على طلبته الثلاثين أن يكون هذا الإنسان
خارج محيط أسرته وأن يقدم عرضاً مرئياً عن ما قام به في نهاية
الفصل أمام زملائه.

لم يكتف الأستاذ بهذه المبادرة بل اتفق مع شركة ماليزية خاصة
لرعايتها عبر تكريم أفضل 10 مبادرات بما يعادل ألف دولار أميركي.
في نهاية الفصل الدراسي نجح الطلاب الثلاثون بالحصول على الدرجة
الكاملة. لكن اختار زملاؤهم بالتصويت أفضل 10 مبادرات بعد أن قدم
الجميع عروضهم على مسرح الجامعة. وحضرها آباء وأمهات الطلبة
الموجودين في كوالالمبور.

نشرت هذه المبادرات الإنسانية أجواء مفعمة بالمفاجآت والسعادة في
ماليزيا قبل عامين، فالجميع كان يحاول أن يقدم عملاً إنسانياً مختلفاً
يرسم فيه السعادة على حياة غيره.

لقد قام طالب ماليزي وهو أحد الفائزين العشرة، بوضع هدية صغيرة
يومية أمام باب شقة زميله في سكن الجامعة وهو هندي مسلم،
ابتعثه والده لدراسة الطب في ماليزيا.

اختار الطالب هذا الطالب تحديداً لأنه شعر بأنه لا يمتلك أصدقاء أو
إبتسامة طوال مجاورته له لنحو عام.

كان الطالب الهندي لا يتحدث مع أحد ولا أحد يتحدث معه، يبدو حزينا وبأثسا مما جعل زميله الطالب الماليزي يرى أنه الشخص المناسب للعمل على إسعاده.

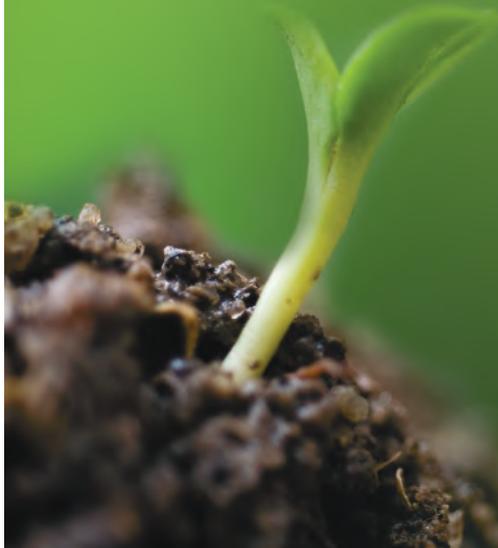
أول هدية كانت رسالة صغيرة وضعها تحت باب شقته كتبها على جهاز الكمبيوتر في الجامعة دون توقيع:
”كنت أتطلع صغيرا إلى أن أصبح طبيبا مثلك، لكنني ضعيف في مواد العلوم، إن الله رزقك ذكاء ستسهم عبره بإسعاد البشرية“.

في اليوم التالي اشترى الطالب الماليزي قبعة تقليدية ماليزية ووضعها خلف الباب ومعها رسالة:
”أتمنى أن تنال قبولك هذه القبعة“.

في المساء شاهد الطالب الماليزي زميله الهندي يعتمر القبعة ويرتدي ابتسامة لم يتصفحها في وجهه من قبل،

ليس ذلك فحسب بل شاهد في حسابه في الفيس بوك صورة ضوئية للرسالة الأولى التي كتبها له، وأخرى للقبعة، التي وضعها أمام باب منزله، وأجمل ما رأى هو تعليق والد طالب الطب الهندي في الفيس بوك على صورة رسالته، والذي قال فيه:
”حتى زملدؤك في الجامعة يرونك طبيبا حاذقا، لا تخذلهم واستمر“.

دفع هذا التعليق الطالب الماليزي على الاستمرار في الكتابة وتقديم الهدايا العينية الصغيرة إلى زميله يوميا دون أن يكشف عن هويته !!



للنقاش : «جماعي»



هل تعلم لماذا المدير الهندي مطلوب عالميا؟.. ماذا تغير؟..
وفقا لدراسة نشرت في مجلة هارفارد بيزنس درفيو : اعتبارا من
منتصف 2013 كانت حصة صادرات الهند من المديرين التنفيذيين
في الشركات العالمية 30٪ فمنهم رئيس شركة مايكروسفت والرئيس
التنفيذي لشركة غوغل كما ويستمر المدراء التنفيذيون من اصول
هندية في ادارة شركات كبرى مثل شركات سيتي بانك وماستر كارد
ويببسي ويرجع الخبراء أن من أبرز ماميز القادة الهنود على من
سواهم التعامل الإنساني مع الموظفين . (موقع الجزيرة نت) .

عدد من النصائح لتحفيز نفسك ومن حولك

قالوا:

« أفضل طريقة كي تحفز نفسك هو ان تحاول ان تحفز شخصا اخر
وترفع من معنوياته »



مارك توين

المعايير والمواصفات لتحقيق النجاح

نتائج دراسة أجرتها جامعة إديث كاون - أستراليا حول العمل الجماعي الناجح

المواصفة	تفاصيلها
التعهد بإنجاح العمل والالتزام بالأهداف المشتركة	<ul style="list-style-type: none">• يفهم المشاركون هدفهم الأساسي ويتشاركون أهدافهم الفرعية ، ففي الاتحاد قوة ومع التعاون يتحقق الهدف .-• لا بد أن يتشارك الأعضاء في هدف عام (واحد على الأقل).• يتصف أعضاء الفريق الناجح بالحماس والدافعية نحو النجاح.• لا بد أن يكون هناك عهد قوي بين أعضاء الفريق لتحقيق النجاح .• لا بد أن يتشارك الأعضاء القيم والمعتقدات.• لا بد أن يكون الأعضاء منخرطون في العمل راضون عنه .• يجب أن يحافظ أعضاء الفريق على التلاحم والترابط فيما بينهم .• يحب الناس بطبيعتهم التفاعل مع اشخاص يتشاركون معهم الاهتمامات والأهداف

الموصفة	تفاصيلها
الإعتماد المتبادل	<ul style="list-style-type: none">• لا يمكن أن ينجح فرد دون أن ينجح أقرانه في المجموعة.• عندما يتعاون أعضاء المجموعة فإنهم يقدمون مالا يستطيع الفرد تقديمه لوحده - يتفاعل أعضاء المجموعة مع بعضهم البعض لإنجاز المهمات وتطوير وإنماء نجاح أقرانهم .• يتعاون الأعضاء فيما بينهم وتتكامل قدراتهم وإمكانياتهم فالإتحاد والتعاون يوقد الهمم .• لابد أن يهتم كل عضو بإنجازات زميله كما يهتم بإنجازات الفريق .• يجب أن لا يستقل أي عضو من المجموعة ويعتمد على نفسه في جميع اعماله.• يتاح للمجموعة تحقيق انجازات لا يستطيع الأفراد إنجازها .• يكتسب الأفراد مجموعة كبيرة من الخبرات والمهارات العلمية والاجتماعية عندما يتفاعلون مع أعضاء المجموعة الآخرين .
الصفات الشخصية	<ul style="list-style-type: none">• يجب أن يكون الشخص مهتما بالآخرين .• لابد أن يدعم عضو الفريق زملائه ويساعدهم ويحميهم.• يستطيع الفرد التعبير عن مشاعره بحرية• لابد أن يحترم كل عضو الآخر داعما له واقعيا في تصرفاته وتوقعاته .• يجب أن يكون هناك مستوى عالي من الصدق والصراحة والثقة .• يجب تقوية الثقة بالنفس والصدق في الأفعال والأقوال داخل المجموعة.

تفاصيلها	المواصفة
<ul style="list-style-type: none"> • قدم التغذية الراجعة وتقبلها بطريقة لطيفة وغير دفاعية • يجب أن يكون دور كل فرد في المجموعة المثالية متنوع في المواهب والمعارف بينما يحافظ الأفراد على التواصل المفتوح فيما بينهم • يجب أن يستمع كل فرد مع الآخر ويتواصل معه وهو ما يخدم حاجات المجموعة . • حافظ على الحوار المفتوح والتواصل الإيجابي فيما بين الاعضاء . • ازرع في الأعضاء روح الجماعة التي تقدم النقد البناء والتغذية الراجعة الصادقة . • استمع لكل المشاعر والأفكار • واجه المشكلة و تتخطاها حتى تجد الحل 	<p>التغذية الراجعة الإيجابية والتواصل المفتوح</p>
<ul style="list-style-type: none"> • المجموعات الناجحة هي نتيجة للتشكيل المناسب لها. • وضح أدوار المجموعة ومهامهم ومسؤولياتهم • ناقش الفروق فيما بين أعمال الأعضاء . 	<p>التشكيل الجيد للفريق</p>

حقيبة إنضاج للمشاريع غير الربحية

الموصفة	تفاصيلها
الإلتزام بالمسؤوليات والحرص على سير عمليات العمل الجماعي، وإحترام القيادة	<ul style="list-style-type: none">• استخدم الطرق التي توصل للهدف مباشرة• قسم الأعمال والمجهدات بطريقة عادلة فيما بين الأعضاء.• اقبل المسؤوليات الشخصية• لا بد أن يكون كل فرد مسئول عن جزئه من العمل ومتحمل لمسؤوليته .• يجب أن يقر الجميع بالقيادة ويوافقون عليها.• تتخذ القرارات بالتشاور والإجماع .• القيادة المؤثرة ضرورية لنجاح العمل .• شجع مشاركات المجموعة وقراراتهم وأرائهم .• جرب طرق جديدة فقد تجدها أكثر فاعلية .• ابحث عن أفضل الممارسات التي تمارسها المجموعات الأخرى.• كن منفتحا نحو التغيير والإبداع والاختراع.• تحرك بسرعة لحل أي مشكلة تصادف المجموعة ولا تنتظر التوجيهات .• راقب تقدم المجموعة• قم بعمل تحليل للمشروع حتى تتوصل الى الطرق النافعة وغير النافعة .

محطة (1) للتوقف والمراجعة :

بعد أن وظفت خبرتك الذاتية ومن تعرف ، أو إخترت مستشارك الذي تحتاج (سواء كان جهة أو شخصا) ، ثم إخترت فريقك المطلوب للمضي قدما في إنضاج مشروعك أو حتى في مشروعك ذاته .. الآن بعد أن جهزت طاقم السفينة لابد أن تتدارس معهم تفاصيل الرحلة ومتطلباتها بشكل دقيق ووفقا للمقولة الادارية العالمية الشهيرة ...

مشاركة ... تعني إلتزام / لا مشاركة .. لا إلتزام (No comtment – No Envolvment)

إنضج مشروعك .. تدارس التفاصيل

المخطط التمثيلي لعملية مدارس التفاصيل وإنضاج المشروع (بناء وثيقة انضاج)



الشرح التوضيحي

مراجعة التصور الأولي (الذي تم إعداده وفق المتاح والإمكان)
ودراسته بشكل معمق.

الخطوة
الأولى

وضع مخطط تطويري للتصور سواء كان بشكل جزئي أو كامل وجذري.
وفق الجدول التالي:

الخطوة
الثانية

حقيبة إنضاج للمشاريع غير الربحية

إنضاج المشروع ورقياً.. « الخروج بوثيقة نهائية تفصيلية عن المشروع »

الهدف الرئيسي

النتيجة المفترضة	توزيع الأدوار	الجهة المكلفة	الأليات والوسائل	المطلوب
إتفاق واضح وموثق حول آلية عمل الفريق ، الأدوار والمسؤوليات، العلاقة التنظيمية.	• (س) يتولى (كذا)	الفريق + الإستشاري	• الإجتماعات الداخلية.	الإتفاق الداخلي والعلاقة التنظيمية وتوزيع الأدوار وفق التخصص. وتحديد الفترة الزمنية.
رؤية ورسالة وأهداف وقيم العمل، مع تحديد الإطار العام الذي سيتم التحرك ضمن.	• (س) يتولى (كذا)	الفريق + الإستشاري	• ورشة العصف الذهني. • لجنة التركيز.	الاتفاق على المعلومات الرئيسية للعمل (الرؤية ، الأهداف، القيم ، ...)
منهجية واضحة ومتفق عليها.	• (ص) يتولى (كذا)	الفريق (أو بعضا منه) الإستشاري	• ورشة العصف الذهني	إعداد منهجية العمل

طبق الإنضاج

النتيجة المفترضة	توزيع الأدوار	الجهة المكلفة	الأليات والوسائل	المطلوب
قائمة تفصيلية بالوسائل والأدوات المطلوبة وآلية توفيرها	• (ع) يتولى (كذا)	الفريق + الإستشاري .. ومن يمكن الإستعانة به عند الحاجة.	• لجنة بحث وتقصي. • ورش عمل. • لجنة تركيز. • إجتماع إقرار وإعتماد.	تحديد ما يحتاجه العمل لبناء التصور من وسائل وأدوات ومتطلبات. (دراسات، زيارات، لقاءات، ورشات عمل، جمع معلومات و استبانات)
نماذج عمل تغطي كل ما يحتاجه بناء التصور الكلي التمام.	• تفصيل المهام بين أعضاء الفريق.	المختصين من الفريق، بإشراف الإستشاري وإعتماد المجموع ككل.	• ورش العصف الذهني. • البحث على الإنترنت. • إستشارة ذوي الخبرة. • الإستفادة من تجارب مشابهة.	إعداد نماذج العمل (تغطي الوسائل والأدوات +وتسهل مهمة الفريق + تنظم العمل + تزيد الإنتاجية)

حقيبة إنضاج

للمشاريع غير الربحية

النتيجة المفترضة	توزيع الأدوار	الجهة المكلفة	الأليات والوسائل	المطلوب
تصور شامل عن المشروع ويجب على البنود الواردة في وثيقة إنضاج المشروع .	• توزيع المهام والأدوار .	الفريق + الإستشاري + (من يتم الحاجة إليه) .	• ورش العصف الذهني. • الزيارات الهادفة. • الدراسة الميدانية. • الإستبانات . • البحوث والدراسات . • التجارب الناجحة الشبيهة. • أفضل الممارسات • مواصفات ومعايير . • لقاءات أهل الخبرة (بيوت خبرة، خبراء). • لجان التركيز.	الشروع في بناء التصور الشامل للمشروع . (ويتضمن ذلك وضع مخطط تنفيذي لبناء التصور خطوة خطوة .. بشكل متوازي أو على التوالي وفق ما هو أنسب) .

طبق الإنضاج

النتيجة المفترضة	توزيع الأدوار	الجهة المكلفة	الأليات والوسائل	المطلوب
وثيقة نهائية عامة بالمعلومات الضرورية عن المشروع، مرفق بها ملف تفصيلي شامل.		كل الأطراف المشاركة في بناء وإنضاج التصور.	• إجتماع عام .	مناقشة التصور النهائي (تعديل وتطووير) أو إعتماده مباشرة.

استعن بالنماذج الخاصة بالزيارات ، وورش العمل .

المرفقات الرئيسية : (للإستدلال)

الأدلة (عددها = 3)

دليل الزيارات
دليل ورش العمل
دليل إعداد فرق العمل

اللوحات الإرشادية

(عددها = 1)

لوحة مشروع « إنضاج » .

النماذج (عددها = 10)

نموذج البيانات الأساسية لمشروع الإنضاج
نموذج فريق العمل
نموذج المعلومات الأساسية للجهات
نموذج قائمة الجهات التي ستتم زيارتها
نموذج الزيارة
نموذج متابعة التوصيات والطلبات
نموذج خريطة الجدول الزمني للمشروع (المرحلة الأولى)
نموذج تكلفة الزيارات
نموذج اعداد ورش العمل
نموذج تكلفة ورش العمل

حول ورش العمل

الرقم	نوع الورشة	معايير الورشة	معايير المشاركين	معايير الميسر / مديرها	مخرجات الورشة
1	ورشة عصف ذهني				
2	ورشة التركيز				
3					
4					
5					

حول الزيارات «أهم النقاط الواجب مراعاتها»

يتم تحديد الجهة إنطلاقاً من الحاجة / الغاية المراد تحقيقها.

الجهات
المستهدفة

يتم تحديد أهداف الزيارة بدقة ووضوح :

- (تحالفات ، دراسة تجربة ، نقل خبرة ، تخصص جديد أو خدمة ومجال عمل مميز، أفضل الممارسات) مثال:
- دراسة الهيكل التنظيمي
 - الموارد البشرية والوظائف
 - مرحلية التشغيل .
 - تحديد الأدوات والوسائل في كل مرحلة .
 - المشكلات والعثرات .
 - التدفقات المالية .
 - غيرها .

الأهداف

طبق الإنضاج

- 1- مرافقة الجهة المانحة أو الشخص المانح أو من ينوب عنه للوفد الزائر. (في المشاريع الكبيرة وإذا ما دعت الضرورة لذلك).
- 2- دراسة الجهة المستهدفة دراسة مستفيضة قبل الزيارة بفترة .
- 3- تحديد ووضع الأسئلة الواجب طرحها وفق الإحتياجات المطلوبة.
- 4- تحديد جدول الأعمال سلفا مع الجهة. بعد أخذ موافقتها على اللقاء والزيارة.
- 5- تحديد المعنيين في الجهة المراد لقائهم ، أو الوثائق المراد الإطلاع عليها.. وترتيب ذلك سلفا معها.
- 6- تحديد وتبليغ الجهة بأسماء الوفد المشارك .. وتخصصاته إذا لزم الأمر .
- 7- توزيع المهام والمسؤوليات على الوفد والفريق الزائر مسبقا .
- 8- توفير كل مستلزمات نجاح الزيارة من أدوات ووسائل ونماذج وتجهيزات .. الخ . وهدايا تذكارية.
- 9- حجز أماكن الإقامة والإستعداد لتفاصيل الرحلة من جميع أوجهها

أهم المطلوبات

- 1- إعداد مصفوفة معايير / جدول مقارنة / بمحددات لإجراء مقارنة معيارية مع الجهة المزارة.
- 2- التحضير الجيد للزيارة قبل السفر .
- 3- إعداد ورقة موجزة عن الجهة المستهدفة تتضمن أهم المعلومات عنها .
- 4- الإستعداد للقاءات قبلها بيوم وتوزيع الأدوار بين الأعضاء.
- 5- الإجتماع اليومي لجمع وتوثيق ماتم خلال اليوم وأثناء الزيارات واللقاءات . وتقييم ماتم والإستفادة من التغذية الراجعة في التطوير والتعديل لتحقيق الإستفادة القصوى.
- 6- أستخلاص ما تم في الزيارة بشكل توصيفي ومتناسب مع هدف الزيارة وأيضا مع الإحتياجات المحددة .

أهم الإجراءات

هنا موقع (شكل ربط الخطوات بالنماذج)

محطة (2) للإستعداد

بعد أن تدارست مع فريقك التفاصيل
وحددت خارطة الطريق
للتحرك في تنفيذ الإنضاج ..
استعن بالله وعلى بركة الله ..

انطلق





خض المعترك

- حدد أهدافك بدقة
- ركز عند التنفيذ
- تابع النتائج والإنجازات بمؤشرات



حقيبة إنضاج للمشاريع غير الربحية

قالوا

« ان المعرفة التي لا يرافقها
التنفيذ اسوأ من الجهل بها »

نصيحة

« إذا أردت إن تنجح ففعل التالي :
إعرف ماتفعله , إعشق ماتفعله , صدق فيما تفعله»



خلاصة المحاور المطلوبة للنجاح

للإهتمام بها لأهميتها و ضرورتها على مستوى صناعة القادة (الأبطال) ونجاح العمل المؤسسي

القدرة على التخطيط ووضع التصور الشامل للمشروع

القدرة على تحديد نطاق العمل ووضع آليات الإنجاز

إدارة الوقت بكفاءة و فاعلية بخبرة وتخطيط

القدرة على تقدير و تخطيط الميزانية و قراءة التكاليف

القدرة على تطبيق معايير الجودة و الإلتزام بها

القدرة على إدارة الموظفين و توظيف الكفاءات وتفويضها

القدرة على التواصل الفعّال وإدارة علاقات العمل

القدرة على إدارة التغيير و تحفيز الذات والموظفين

الملحق

النماذج

النماذج المستخدمة

1- نموذج البيانات الأساسية لمشروع الإنضاج :

اسم المشروع				
45 يوماً (إنضاج مشروع إنشاء مدرسة للأيتام بمحافظة خبر)				
الاسم	العنوان	الهاتف	الفاكس	البريد الإلكتروني
جمعية الأيتام	السعودية الخبر الشارع الأول	03811111	03822222	ertyui@w
اسم الجهة				
إنضاج مشروع إنشاء مدرسة نموذجية للأيتام بمحافظة الخبر ، تسهم في تنمية اليتيم من جميع الجوانب : التربوية ، النفسية ، الوجدانية ، الجسمية ، الاجتماعية ، المالية .				
فكرة المشروع				
<ul style="list-style-type: none"> • الحصول على أحدث الدراسات عن مدارس الأيتام • الاطلاع على أفضل النماذج في بناء مدارس الأيتام • بناء قاعدة بيانات تخصصية بكل ما يرتبط بالأيتام 				
اهداف المشروع				
<ul style="list-style-type: none"> • الحصول على أحدث الدراسات عن مدارس الأيتام • الاطلاع على أفضل النماذج في بناء مدارس الأيتام • بناء قاعدة بيانات تخصصية بكل ما يرتبط بالأيتام 				
1433/1/1 هـ				
بداية المشروع				
1433/2/16 هـ				
نهاية المشروع				
45 يوم (6 أسابيع)				
مدة المشروع				
50250 ريال				
الموازنة				
دراسة متكاملة عن أحدث الدراسات في إنشاء مدارس الأيتام .				
المخرج النهائي				

حقيبة إنضاج للمشاريع غير الربحية

2- نموذج فريق العمل :

م	الاسم	نوعه	المعلومات	المهام والصلاحيات	أهداف الفريق
1	الأستاذ	استشاري	مؤهله ماجستير في... خبرة في العمل الخيرى أكثر من عشر سنوات، عمل في القطاع الخاص في إدارة المشاريع.	يقدم الاستشارة للفريق التنفيذي . تعرف الفريق بالوثيقة الأساسية للمشروع.	الخروج بدراسة متكاملة عن أفضل مباني الأيتام وفق إمكانيات الجمعية بناء قاعدة بيانات عن الجهات والأشخاص المهتمين بالأيتام.
2	الأستاذ	تنفيذي	مؤهله بكالوريوس في إدارة الموارد البشرية، موظف في إدارة الموارد البشرية في شركة ...	جمع المعلومات والبيانات عن المشروع. تطوير الأفكار والمعلومات التي يتم الحصول عليها	
3	المهندس				
4	الأستاذ				

3- نموذج المعلومات الأساسية للجهات :

البيان					البند
الاسم	العنوان	الهاتف	الفاكس	البريد	اسم الجهة
جمعية الأيتام في الكويت	الكويت، العاصمة. شـوارع 22	3333	2222	ayatem@r	
الكويت ، العاصمة .					لدولة والمدينة
2 بالكويت ، 1 بالخارج .					الفروع المحلية والدولية
موجودة لديهم					الهيكل التنظيمي
موجود وفعال					مجلس الإدارة
موجودة وفعالة					الإدارة التنفيذية
<ul style="list-style-type: none"> المتفرغين 120 شخصا المتعاونين 7 أشخاص 					عدد الموظفين المتفرغين، والمتعاونين
رعاية الأيتام					مجالات عمل الجهة
<ul style="list-style-type: none"> برامج تربوية، وتعليمية ، وإعلامية . مساعدة أمهات الأيتام على العمل 					برامجهم وخططهم
<ul style="list-style-type: none"> لديهم دورية شهرية الأسر المنتجة المشروعات الصغيرة 					منتجات ومخرجات الجهة
الجهة متميزة في الجانب المالي لليتم					التصور عن الجهة أو المشروع
بناء شراكة معهم في مجال الأسر المنتجة					الشراكات المتوقعة معهم
زيارة الجمعية لكن بشرط وجود مدير مشروع الأسر المنتجة الاطلاع على مقر الأسر المنتجة في مقر الجمعية ليتم إدراجه ضمن المبنى					توصيات فريق العمل

حقيبة إنضاج للمشاريع غير الربحية

4- نموذج قائمة الجهات التي ستتم زيارتها :

م	الاسم	النوع (جهة، مشروع، شخص)	العنوان	وقت الزيارة	وسيلة التواصل
1	جمعية الايتمام بالكويت	جهة	الكويت، العاصمة، شارع 22	1433/1/18 هـ الخامس مساء	التواصل مع مدير العلاقات العمامة الأستاذ: الجوال: هاتف: إيميل:
2	جمعية				
3	جمعية				
4	مركز				
5	أستاذ				

حقيبة إنضاج للمشاريع غير الربحية

البيان	البند
<p>أولاً بدء الترحيب بالضيوف بعد ذلك :</p> <ul style="list-style-type: none"> • تم التعريف بفريق الزيارة ، وهدف الزيارة • عرف سعادة مدير مجلس الإدارة بنفسه ، ثم عرف بالجمعية • عرف سعادة مدير الجمعية ببرنامج الأسر المنتجة ، والهدف منه • تمت زيارة إدارة الأسر المنتجة . وتم الاطلاع على سير المشروع من البداية حتى النهاية ، كما تم استخدام التقنية بشكل كبير في الإنتاج والعمل عن بعد ، ثم التسويق . 	<p>أبرز ما تم عرضه</p>
<ul style="list-style-type: none"> • تم إهداء الضيوف عدد من الكتب والمطبوعات • تم إهداء الضيوف ثلاثاً من منتجات الأسر وهي عبارة عن ... 	<p>الإهداءات</p>
<ul style="list-style-type: none"> • البدء من حيث انتهى الآخرون • بناء المقر على طراز يخدم اليتيم من جميع النواحي • زيارة مقر الأيتام في الدولة ... 	<p>توصيات الجهة للفريق</p>
لا يوجد	<p>طالبات الجهة من الفريق</p>
لا يوجد	<p>طالبات الفريق من الجهة</p>
الزيارة رائعة ، وتم التعرف على شخصيات لها خبرة في مجال الأيتام	<p>التصور العام بعد الزيارة</p>
<ul style="list-style-type: none"> • تكرار مثل هذه الزيارات • شكر الجمعية على الاستضافة • زيارة مقر الأيتام في دولة ... 	<p>توصيات فريق العمل</p>

6- نموذج متابعة التوصيات والطلبات:

م	اسم الجهة	اسم المهمة	نوعها (طلب، توصية)	اسم المكلف	وقت التنفيذ
1	جمعية الأيتام بالكويت	شكر الجمعية	توصية	الأستاذ	تمت
2	جمعية				
3	جمعية				
4	مركز				
5	مركز				

حقيبة إنضاج للمشاريع غير الربحية

7- نموذج خريطة الجدول الزمني للمشروع (المرحلة الأولى) :

التكلفة	الأسابيع						الخطوات	المرحلة
	6	5	4	3	2	1		
1000							البيانات الأساسية	الخطوة الأولى (البيانات الأساسية)
2000							تكوين فريق العمل	
0							الفترة الزمنية	
3000							منهجية العمل	
500							النماذج	
500							الجهات	الخطوة الثانية (بناء تصور)
500							المشروعات	
500							الأفراد	
500							بيوت الخبرة	
500							المقالات	
6400							السعودية	الخطوة الثالثة (الزيارات)
5550							مصر	
7300							الكويت	
10000								الخطوة الرابعة (ورش العمل)
12000								الخطوة الخامسة (المخرج النهائي)
50250	12000	10000	5550	13700	2500	6500		التكلفة

8- نموذج تكلفة الزيارات :

الرحلة	الدولة	الوجهة	عدد الفريق	عدد الأيتام	تكلفة تذاكر الطيران	تكلفة الإقامة	تكلفة المواصلات	تكلفة المعيشة	تكاليف أخرى	التكلفة
1	السعودية	مركز	3	1	2500	1000	-	300		3800
		مركز	3	1	-	1000	-	300		1300
		مؤسسة	3	1	-	1000	-	300		1300
2	مصر	معهد	3	1	3000	750	100	-		3850
		مركز	3	1	-	750	100	-		850
		مركز	3	1	-	750	100	-		850
3	الكويت	جمعية	3	1	2500	1500	250	400		4650
		الأستاذ	3	1	500	1500	250	400		2650
التكلفة										19250

حقيبة إنضاج للمشاريع غير الربحية

9- نموذج إعداد ورش العمل :

البيان	البند
ورشة تحديد الاحتياجات الأساسية في مباني مراكز الأيتام	اسم الورشة
المحور الأول : تعريف بمباني مراكز الأيتام المحور الثاني : تحديد الاحتياجات الأساسية في مباني مراكز الأيتام المحور الثالث : معايير اختيار النموذج	محاور الورشة
فندق... بمحافظة الخبر	مكان الورشة
السبت الموافقمن الساعة التاسعة صباحا ، حتى الخامسة عصرا	وقت الورشة
المدعوون هم : الأستاذ ... مدير جمعية الأستاذ مدير إدارة الإنشاءات ب.....	المدعوون
مركز للتدريب والتطوير بالرياض	الجهة التي تسيّر الورشة

10- نموذج تكلفة ورش العمل :

الورشة	اسم الورشة	التدريب	تكلفة تذكار الطيران	الإقامة	تكلفة المواصلات	تكلفة المعيشة	تكلفة التوثيق	تكلفة أخرى	التكلفة اجمالي
1	تحديد الاحتياجات الأساسية في مباني مراكز الأيتام	2000	1000	1000	-	2000	4000	-	10000
2									
	الاجمالي								

والحمد لله رب العالمين ، والصلاة والسلام على سيدنا محمد، وعلى آله وصحبه أجمعين