

AFLATOUN

Social & Financial Education

الفئة العمرية:
+24-16 عامًا

Afla YOUTH

دليل



المهارات الاجتماعية والمالية

الجلسة 6.1 تعلم اتخاذ القرارات

مخرجات التعلم



مع نهاية الجلسة، سيتمكن المشاركون من:

1. تحديد مهارات اتخاذ القرارات
2. إدراك التوقعات الخارجية والداخلية في عملية اتخاذ القرارات والتعامل معها
3. وصف عمليات اتخاذ القرارات المنظمة باستخدام نماذج مختلفة

المنهجية



- ابدأ: حلقة العصف الذهني
- تعلم: التأثيرات الخارجية والداخلية على اتخاذ القرارات وتطبيق نماذج اتخاذ القرارات
- تأمل: تأمل شخصي

المواد



- لوح ورقي قلاب
- أقلام وأقلام للسبورة/ لوح ورقي قلاب
- ورق ملاحظات لاصق
- ورقة العمل 6.1.1: نماذج اتخاذ القرارات
- ورقة العمل 6.1.2: دراسات حالة

المدة



90 دقائق

الكلمات الرئيسية



- نماذج اتخاذ القرارات
- التأثيرات الداخلية والخارجية على عملية اتخاذ القرارات
- مهارات اتخاذ القرارات



معلومات للميسر

يُعدّ اتخاذ القرارات نشاطاً أساسياً في السياقين الشخصي والمهني، وهو ضروري لحل المشكلات والتخطيط بفعالية، ولكنه يتطلب الممارسة والتعلم. تشجع هذه الجلسة المشاركين على الثقة بقدرتهم على اتخاذ القرارات، وتعزز شعورهم بالمسؤولية والملكية، وتساعدهم على فهم أهمية مواءمة القرارات مع القيم الشخصية والاعتبارات الأخلاقية، وتعزيز النزاهة والمنطق.

ابدأ | 15 دقائق

حلقة العصف الذهني

1. اطلب من المشاركين الجلوس في دائرة كبيرة، ثم اشرح لهم أن على كل مشارك مشاركة مثال واحد على قرارات يتخذها في حياته اليومية (على سبيل المثال، تحديد الطريق الذي سيسلكه للوصول إلى مكان البرنامج التدريبي). يجب أن ينتقلوا بالتسلسل في اتجاه عقارب الساعة عند تقديم مشاركاتهم. اذكر أنه خلال هذا التمرين، لا يمكنهم تكرار إجاباتهم؛ فإذا شارك أحد المشاركين فكرته، فسيحتاج إلى التفكير في مثال آخر.
2. أكمل التمرين حتى يشارك فيه الجميع، وأكد على أن اتخاذ القرارات جزء لا يتجزأ من حياتنا اليومية. نتخذ القرارات دائماً منذ لحظة الاستيقاظ إلى أن نخلد إلى النوم. بعض القرارات سهلة، لكن بعضها الآخر قد يكون أكثر تعقيداً، نظراً للعوامل المؤثرة. لذلك، شارك أن النشاط التالي يهدف إلى تحديد استراتيجيات تقودهم إلى خيارات أكثر عمقاً وفعالية.

تعلم | 60 دقائق

التأثيرات الخارجية والداخلية على اتخاذ القرارات (35 دقائق)

1. ابدأ بمشاركة أن عملية اتخاذ القرارات تشمل عملية اختيار إجراء محدد من بين خيارات متعددة. تتضمن تحليل مشكلة أو فرصة أو موقف، وجمع المعلومات ذات الصلة، وتقييم الحلول أو الخيارات الممكنة، واختيار الحل المناسب بناءً على معايير أو تفضيلات محددة للوصول إلى قرارات مدروسة وفعالة.
2. اسأل المشاركين عن مفهومهم للقرار الفعّال، ثم شدّد على أن القرار الفعّال يُتخذ من خلال عملية مدروسة ومنهجية، تُفضي إلى النتيجة المرجوة. يأخذ القرار في الاعتبار جميع المعلومات ذات الصلة، ويضمن اطلاعهم الجيد واستعدادهم، ويأخذ في الاعتبار الآثار المحتملة، ويتوافق مع قيم وأهداف صانع القرار، ويُنفذ على الفور.
3. وزع ورقة ملاحظة لاصقة على كل مشارك واطلب منه تسجيل ثلاث مهارات مرتبطة باتخاذ القرارات. امنحهم 5 دقائق للتفكير وتسجيلهم.
4. بعد 5 دقائق، اطلب من المشاركين مشاركة المهارات التي كتبوها ودونها على اللوح الورقي القلاب، دون تكرارها. شجعهم على شرح سبب أهمية هذه المهارة في عملية اتخاذ القرار.
5. تأكد من تناول المهارات التالية:

■ التفكير النقدي والتحليلي

■ حل المشكلات

- البحث
- التقييم
- تحديد الأولويات
- التواصل
- المرونة
- تقييم المخاطر
- إدارة الوقت
- التفاوض
- التأمل

6. ادعُ المشاركين للعمل في مجموعات ثنائية، واطلب منهم ملء الجدول التالي. امنحهم 10 دقائق للقيام بذلك. عند الحاجة، وضح أن التأثيرات الخارجية تشمل جميع العوامل الخارجية التي تؤثر على خيارات الفرد، مثل العائلة والأصدقاء والوضع السياسي، إلخ. أما التأثيرات الداخلية، فتشمل جميع العوامل الداخلية التي تؤثر على خيارات الفرد، مثل المعتقدات الشخصية والعواطف وسمات الشخصية، إلخ.

التأثيرات الداخلية على عملية اتخاذ القرار، وتحديد تأثيرها	التأثيرات الخارجية على عملية اتخاذ القرار، وتحديد تأثيرها

7. بعد 10 دقائق، أعد جمع المشاركين معاً واطلب منهم العمل في مجموعات من أربعة أشخاص (يُنصح بالبقاء مع شريكهم والاجتماع مع ثنائي آخر) ومناقشة الأسئلة التالية. امنحهم 10 دقائق للقيام بذلك.

- هل هذه العوامل إيجابية أم سلبية؟ كيف يُمكن تصنيف التأثير الخارجي أو الداخلي على أنه إيجابي أم سلبي؟
- ما هي الاستراتيجيات التي يُمكن تطبيقها للتعامل مع التأثيرات الخارجية وموازنتها بفعالية في عملية اتخاذ القرار؟
- ما هي الاستراتيجيات التي يُمكن تطبيقها للتعامل مع التأثيرات الداخلية وموازنتها بفعالية في عملية اتخاذ القرار؟

8. بعد 10 دقائق، أعد جمع المشاركين معاً واطلب من ممثل كل فريق مشاركة استنتاجاته. ثم، شدد على أن التأثيرات الخارجية والداخلية يمكن أن تؤثر إيجاباً أو سلباً على عملية اتخاذ القرار. على سبيل المثال، يمكن للأصدقاء المسؤولين الذين يسعون إلى اتباع نمط حياة صحي أن يشجعوا الفرد على الدراسة بجد وممارسة الرياضة بانتظام. من ناحية أخرى، يمكن أن يُعيق تدني تقدير الذات الحكم السليم ويدفع الفرد إلى ترك وظيفته بمجرد تلقيه أول تقييم من مديره. لذلك، من المهم تطبيق استراتيجيات مثل ما يلي لإدارة وموازنة تأثير هذه التأثيرات:

- تحليل وجهات النظر المختلفة
- البقاء على اطلاع

- وضع الحدود
- التأمل في قيم المرء
- تطوير الذكاء العاطفي (القدرة على إدراك وفهم وإدارة والتأثير على عواطف المرء وعواطف الآخرين)
- التغلب على الانحراف عن العقلانية في الحكم واتخاذ القرارات
- الثقة بالنفس

تطبيق نماذج اتخاذ القرارات (25 دقائق)

1. اشرح لهم أنهم سيستكشفون نماذج مختلفة لمساعدتهم على اتخاذ قرارات أكثر فعالية.
2. شجّع المشاركين على العمل في فرق من أربعة أفراد، ثم خصص لكل فريق نموذجاً من نماذج اتخاذ القرارات (بما أننا نملك ثلاثة فقط، يمكن تكرارها بين المجموعات) ودراسة حالة لكل فريق (ورقة العمل 6.1.1- نماذج اتخاذ القرارات وورقة العمل 6.1.2- دراسات الحالة).
3. اشرح أنه يجب على كل مجموعة مراجعة دراسة الحالة وتطبيق النموذج بناءً على المعلومات المشاركة، مع إضافة تفاصيل إضافية إذا لزم الأمر.
4. بعد 15 دقيقة، أعد جمع المشاركين معاً واطلب من ممثل كل فريق شرح النموذج وكيف تم تطبيقه على السيناريو المحدد (بما أنه يُمكن تكرار بعض النماذج بين الفرق إذا سبق وصفها، شجّع المشاركين على مشاركة اسم النموذج).
5. بعد عرض كل فريق، افتح نقاشاً حول الأسئلة التالية:
 - هل اتخاذ القرارات سهل؟ لماذا؟
 - كيف يمكن لهذه النماذج أن تساعدنا على اتخاذ قرارات مدروسة وأكثر فعالية؟
 - هل هناك قرارات جيدة أم سيئة؟ كيف يُمكن التمييز بينها؟
6. اختتم بتوضيح أن اتخاذ القرارات ليس بالأمر السهل دائماً، إذ يتطلب تقييم عناصر مختلفة، والنظر في النتائج المحتملة، وفي معظم الحالات، التعامل مع حالة عدم اليقين وتضارب الأولويات. نادراً ما تكون القرارات جيدة أو سيئة؛ بل هي معقدة وقد تترتب عليها مجموعة من العواقب الإيجابية والسلبية. لذلك، يمكن لأدوات مثل تلك المعروضة اليوم أن تساعد الأفراد على اتخاذ قرارات أكثر وعياً وتوازناً، بما يتوافق مع أهدافهم وقيمهم.

تكييف النشاط

في حال كانت مستويات الإلمام بالقراءة والكتابة منخفضة لدى بعض المشاركين، فيمكنك قراءة دراسة حالة كل مجموعة وإضافة رموز أو رسومات بسيطة إلى كل نموذج لاتخاذ القرارات لضمان فهمه. يوصى أيضاً بجمع المشاركين الذين لديهم مستوى أقل من الإلمام بالقراءة والكتابة مع المشاركين الذين لديهم مستوى أعلى من الإلمام بالقراءة والكتابة لتعزيز الدعم المتبادل.

تأمل | 15 دقائق

تأمل شخصي

1. يستكشف هذا النشاط مهارات اتخاذ القرارات، وتأثير العوامل الخارجية والداخلية عليها، والنماذج المختلفة التي يمكن أن تساعد في عملية اتخاذ القرارات. ادعُ المشاركين لتحليل كيفية اتخاذهم للقرارات عادةً من خلال الإجابة على الأسئلة التالية بشكل فردي، وشجعهم على تسجيل استراتيجية أو استراتيجيتين يمكنهم تطبيقهما على حياتهم الشخصية أو المهنية لتحسين عملية اتخاذ القرار.

- ما الخطوات التي تتبعها عادةً عند اتخاذ قرار؟
 - هل تُحلل الخيارات المختلفة قبل اتخاذ القرار، أم أنك عادةً ما تختار أول خيار أو فكرة تخطر ببالك؟
 - من أو ما الذي يؤثر على قراراتك أكثر (على سبيل المثال، الأصدقاء، العائلة، وسائل التواصل الاجتماعي، إلخ)؟
 - هل تطلب النصيحة من الآخرين بشكل متكرر قبل اتخاذ القرارات؟ إذا كان الأمر كذلك، فممن؟
 - كيف تؤثر عواطفك على قراراتك؟
 - هل تميل إلى التفكير في عواقب قراراتك بعد اتخاذها؟
2. بعد 5 دقائق، أعد جمع المشاركين معاً واطلب من بعض المتطوعين مشاركة استنتاجاتهم.

تكييف النشاط

في حال كانت مستويات الإلمام بالقراءة والكتابة منخفضة لدى بعض المشاركين، فأملِ عليهم الأسئلة وشجعهم على مناقشتها في مجموعات ثنائية.

المهارات المالية



إدارة الشؤون المالية الشخصية

الهدف العام

بحلول نهاية الوحدة الأولى، سيطور المشاركون فهمًا شاملاً لإدارة الشؤون المالية الشخصية. سيتمكنون من تقييم وضعهم المالي، وتوليد وإدارة الدخل، وتصنيف النفقات والتحكم فيها، وإنشاء وتعديل الميزانيات، وفهم وتطبيق مفاهيم الادخار والإقراض والاقتراض والاستثمار والتأمين، والتخطيط بفعالية للاستقرار والنمو المالي. وعليه، سيكونون مجهزين بالمهارات والمعرفة العملية لاتخاذ قرارات مالية مستنيرة وتحقيق أهدافهم المالية.

الجلسة 1.1 رسم خريطة وضعي المالي

مخرجات التعلّم



مع نهاية الجلسة، سيتمكن المشاركون من:

1. رسم خريطة لوضعهم المالي الحالي
2. تحديد أهدافهم المالية الشخصية
3. وضع خطة عمل لتحقيق هذه الأهداف

المنهجية



- ابدأ: الرسم/الاستعارة
- تعلّم: ورقة عمل التحليل
- تأمل: قاعدة الدائرة الذهبية، وورقة عمل التخطيط

المواد



- أوراق بحجم كبير
- أقلام للسبورة/ لوح ورقي قلّاب (ألوان مختلفة)
- ورق ملاحظات لاصق صغير الحجم
- ورقة العمل 1.1.1: التحليل المالي الشخصي (نسخة واحدة لكل مشارك)
- ورقة العمل 1.1.2: التخطيط المالي الشخصي (نسخة واحدة لكل مشارك)

المدة



90 دقائق

الكلمات الرئيسية



- الاستهلاك
- المستهلكين
- الموارد
- المصادر
- الأسرة
- الصحة المالية



معلومات للميسر

يُعد فهم الوضع المالي والتخطيط له خطوة أولى حاسمة للشباب في إدارة شؤونهم المالية بفعالية. من خلال التخطيط الشامل لوضعهم المالي، يفهم المشاركون كيفية تدفق الموارد داخل حياتهم وخارجها - من يساهم في هذه الموارد وكيف يتم استهلاكها. لا يقتصر هذا التمرين على فهمهم الشخصي فحسب؛ بل يتيح لهم أيضاً رؤية كيفية مساهمتهم في موارد أسرهم، وعلى نطاق أوسع، في الاقتصاد.

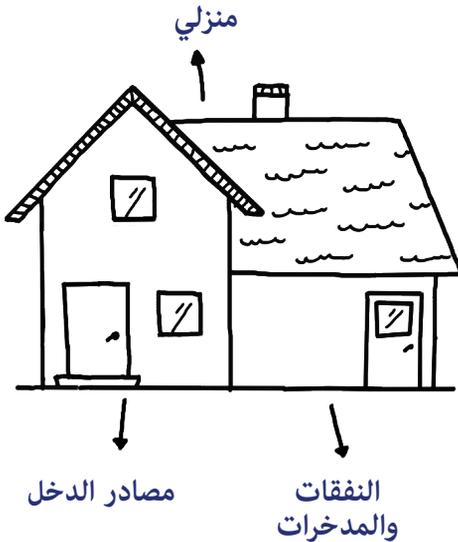
يُشكل هذا التخطيط الأولي أساساً لوضع أهداف مالية هادفة. بمجرد أن يفهم المشاركون وضعهم المالي الحالي بوضوح، يمكنهم المضي قدماً لوضع أهداف قابلة للتحقيق تتوافق مع احتياجاتهم الشخصية والأسرية. صُممت أنشطة هذه الجلسة لتوجيه المشاركين خلال هذه العملية خطوة بخطوة. من خلال تخطيط وضعهم المالي، يصبحون أكثر استعداداً لصياغة مجموعة من الأهداف المالية المحددة والواقعية باستخدام ورقة عمل التخطيط المُقدمة.

لتعزيز تصميمهم ووضوحهم في تحديد الأهداف، تُقدّم الجلسة قاعدة الدائرة الذهبية. تربط هذه الأداة الفعّالة بين "ماذا" (الأهداف التي يطمحون إلى تحقيقها) و"لماذا" (الدوافع الأساسية وراء هذه الأهداف)، وتُحدّد "كيف" (الإجراءات والموارد اللازمة لتحقيقها). يربط هذا النشاط الجلسة بأكملها ببعضها البعض، ويُزوّد المشاركين بفهم عميق للدوافع والطموحات الكامنة وراء أهدافهم المالية؛ فمن خلال ربط أهدافهم بـ"لماذا" قوية، يزداد احتمال التزامهم بخططهم وتحقيقهم تقدماً ملموساً نحو تحقيقها. يُمكن نشاط الدائرة الذهبية المشاركين في نهاية المطاف من التحكم في مستقبلهم المالي بعزيمة ووضوح.

ابدأ | 30 دقائق |

كيف يبدو منزلي؟ الجزء الأول

1. ابدأ بشرح موجز لأهمية فهم مصادر مواردنا وكيفية استخدامها - على المستوى الشخصي، والعائلي، والمجتمعي، والوطني.
2. اشرح المصطلحات بإيجاز:
الدخل هو المال الذي تتلقاه أو تكسبه، مثلاً من وظيفة، أو عمل تجاري، أو هدايا، أو استثمارات. يُضيف إلى مواردك المالية.



النفقات هي المال الذي تُنفقه، مثلاً على الطعام، أو المواصلات، أو الإيجار، أو اللوازم المدرسية. تُقلل من مواردك المالية.

بعبارة بسيطة:

الدخل = المال الداخل

النفقات = المال الخارج

3. أعط كل مشارك ورقة كبيرة، وأقلام للسبورة/ لوح وورقي قلاب وورق ملاحظات لاصق. اشرح لهم أنهم سيرسمون "منزلاً" كبيراً لإظهار تدفق موارد أسرهم واستخدامها.
4. وجّه المشاركين خطوة بخطوة:

الخطوة 1:

- ارسم منزلاً ببابٍ رئيسي، وبابٍ جانبي، ورفٍ أو خزانة بداخله.

الخطوة 2:

- اشرح أن المنزل يمثل أسرته. الباب الرئيسي يمثل مصادر الدخل، والباب الجانبي يمثل النفقات، والرف أو الخزانة يمثل المدخرات.

الخطوة 3:

- دَوِّن جميع مصادر دخل الأسرة (مثل الرواتب، دخل الأعمال، المساعدات الحكومية، المحاصيل الزراعية) على أوراق ملاحظات لاصقة. ضعها بالقرب من الباب الرئيسي مع توجيه سهم يُشير إلى الداخل.
- لإظهار من يساهم أكثر في مصادر الدخل هذه، ارسم شخصياتٍ على الباب الرئيسي. الشخصيات الأطول تمثل مساهمات أكبر.

الخطوة 4:

- دَوِّن كيفية استخدام الموارد (مثل الإيجار، البقالة، المرافق) على أوراق ملاحظات لاصقة. ضعها بالقرب من الباب الجانبي مع توجيه سهم للخارج.
- ارسم شخصياتٍ على الباب الجانبي لتحديد من يستهلك هذه الموارد.

الخطوة 5:

- دَوِّن أي مدخرات أو موارد غير منفقة وضعها حول الرف.
- إذا زادت بعض المدخرات أو الاستثمارات مع مرور الوقت، مثلها برسم نباتات بالقرب من الباب الرئيسي.
- 5. اطلب من المشاركين تشكيل ثنائيات ومشاركة رسوماتهم.
- 6. شجعهم على مناقشة ما يلي:
 - التوازن بين الدخل والنفقات.
 - ما إذا كانت أرقام الباب الرئيسي (المساهمون) قوية بما يكفي لدعم أرقام الباب الجانبي (النفقات).

ملاحظة

تابع بانتظام كل مشارك للتأكد من اتباعه للتعليمات خطوة بخطوة. انتقل إلى الخطوة التالية فقط عندما يكون الجميع مستعدًا. إذا كانت أوراق الملاحظات اللاصقة تشغل مساحة كبيرة، يمكن للمشاركين استخدام قلم لتدوين استهلاك الموارد والتفاصيل الأخرى. إذا شعر أي مشارك بعدم الارتياح للمشاركة، فاحترم اختياره ولا تُصرَّ عليه.

الجزء الثاني (اختياري)

1. مناقشات ثنائية ختامية: بعد نقاش لمدة دقيقتين، اطلب من المشاركين العودة إلى مقاعدهم.
2. ارسم أربع نوافذ: اطلب من المشاركين رسم أربع نوافذ في منازلهم، كل نافذة بقلم بلون مختلف، ثم استخدموا ورق ملاحظات لاصقة أو قلمًا لإضافة تفاصيل لكل نافذة:
 - النافذة الحمراء (التحديات): مواطن الضغط المالي، مثل الديون المرتفعة أو ضعف الدخل.
 - النافذة الخضراء (نقاط القوة): مواطن الاستقرار مثل الدخل الثابت أو المدخرات.
 - النافذة البرتقالية (التهديدات): المخاطر المحتملة، مثل زيادة الإيجار القادمة أو اقتراب عائل الأسرة من سن التقاعد.

- **النافذة الزرقاء (الفرص):** فرص التحسين، مثل بدء أحد أفراد الأسرة وظيفة جديدة، أو بيع سلع محلية الصنع، أو العثور على عمل عبر الإنترنت.
- 3. شجع المشاركين على التفكير مليًا فيما تمثله كل نافذة وكيف تؤثر على الوضع المالي لأسرهم.
- 4. اطلب من المشاركين الانضمام إلى شريكهم السابق لمناقشة النوافذ التي حددها وتبادل الأفكار حول طرق معالجة النوافذ "الحمراء" (التحديات) والاستفادة القصوى من النوافذ "الزرقاء" (الفرص).
- 5. أعد جمع المشاركين معًا لمناقشة أخيرة. اطلب من بعض المتطوعين مشاركة الأفكار أو الرؤى الرئيسية من مناقشاتهم الثنائية.

تعلم | 30 دقائق

وضعي المالي

1. اطلب من المشاركين العودة إلى محطات الرسم الخاصة بهم وفتح رسوماتهم.
2. اطلب من المشاركين رسم الشخصية التي تمثلهم في رسمهم بحجم أكبر. شجعهم على التفكير في وضعهم المالي من حيث مساهماتهم واستهلاكهم ومدخراتهم.
3. وزّع ورقة العمل 1.1.1، "ورقة عمل التحليل المالي الشخصي". أشر إلى المربع 1.1 في ورقة العمل واطلب منهم تعبئته، مع مراعاة وضعهم المالي.
4. بعد إكمال ورقة العمل، اطلب من المشاركين تشكيل ثنائيات وتبادل أوراقهم المعبأة. اطلب من كل ثنائي التركيز على:
 - التوازن بين استهلاكهم ومساهماتهم ومدخراتهم.
 - أي مسائل مهمة برزت خلال تحليلهم المالي.
5. أعد جمع المشاركين معًا في دائرة لتلخيص أهم الأفكار من النشاط. شدّد على أهمية فهم الصحة المالية لتحقيق الأهداف الشخصية والمهنية.

ملاحظة

إذا شعر أي مشارك بعدم الارتياح لمشاركة تفاصيله المالية، يُرجى احترام خصوصيته وعدم الإصرار عليها.

تأمل | 30 دقائق

الأهداف المالية ورحلة عبر دوائر قاعدة الدائرة الذهبية

1. أعط كل مشارك ورقة من ورق الرسم وأقلامًا.
2. اشرح للمشاركين أن يحددوا أهدافهم المالية الشخصية باستخدام مفهوم الدائرة الذهبية الذي ابتكره سيمون سينك. تتضمن هذه الطريقة ثلاث دوائر.
3. اطلب من المشاركين رسم ثلاث دوائر متحدة المركز على ورقتهم. اكتب على الدائرة الخارجية "ماذا"، وعلى الدائرة الوسطى "كيف"، وعلى الدائرة الداخلية "لماذا".



4. اطلب من المشاركين التفكير في أهدافهم المالية المستقبلية، مثل الادخار لشيء محدد، أو الاستثمار، أو التقدم في مسيرتهم المهنية، أو شراء سلعة أساسية (مثل: "أريد الدراسة في الخارج العام المقبل"). ينبغي عليهم كتابة هذه الأهداف في الدائرة الخارجية، دائرة "ماذا". شجعهم على أن يكونوا محددين وواقعيين.
5. بعد ذلك، اطلب من المشاركين التفكير في أهمية هذه الأهداف بالنسبة لهم. ما هو دافعهم أو هدفهم الأساسي لتحقيق هذه الأهداف؟ (مثلًا، كسب الاستقلالية، أو تحقيق حلم، أو الارتقاء بمسيرتهم المهنية). ينبغي عليهم كتابة هذه الدوافع في دائرة "لماذا" الداخلية، مع التفكير بعمق في قيمهم وتطلعاتهم طويلة المدى.
6. اطلب من المشاركين التفكير في الإجراءات التي يتعين عليهم اتخاذها والموارد التي سيحتاجونها لتحقيق أهدافهم (مثل وضع خطة ادخار أو البحث عن وظيفة بدوام جزئي). ينبغي عليهم كتابة هذه الإجراءات والموارد في دائرة "كيف" الوسطى.
7. بعد إكمال الدوائر الذهبية، اطلب من المشاركين تشكيل ثنائيات أو مجموعات صغيرة لمشاركة دوائرهم. شجعهم على مناقشة:
 - الأهداف التي حددها (ماذا)
 - دوافعهم (لماذا)
 - الإجراءات والموارد اللازمة (كيف)
8. وزّع على كل مشارك ورقة العمل 1.1.2 "ورقة عمل التخطيط المالي الشخصي". اطلب منهم إكمال ورقة العمل، مع التركيز على أهدافهم المالية ونشاط الدائرة الذهبية.
9. بعد إكمال ورقة العمل، اطلب من المشاركين تشكيل ثنائيات أو مجموعات صغيرة لمناقشة خطط عملهم.
10. يَسِّر نقاشًا جماعيًا موجزًا، وشجع المشاركين على مشاركة أي رؤى أو استراتيجيات اكتشفوها خلال التمرين.

Afla YOUTH

دليل



مهارات المقدرة على التوظيف



الاستعداد لبيئة العمل المستقبلية

4

الهدف العام

ستساعد هذه الوحدة المشاركين على الاستعداد لبيئة العمل المستقبلية من خلال تحديد حقوقهم ومسؤولياتهم كموظفين، واستخدام استراتيجيات لتعزيز الإنتاجية وإدارة التحديات بفعالية، وإدراك أهمية التواصل والعقلية المبتكرة في تحقيق نجاحهم الشخصي والمهني.

الجلسة 4.3 بناء العلاقات والتفكير الإبداعي

مخرجات التعلّم



مع نهاية الجلسة، سيتمكن المشاركون من:

1. إدراك أهمية بناء العلاقات في عملية البحث عن عمل والتطوير المهني
2. تحديد أهمية التفكير الإبداعي في تحقيق النجاح الشخصي والمؤسسي
3. إظهار مهارات بناء علاقات مهنية وتعزيز عقلية إبداعية

المنهجية



- ابدأ: لعبة المكعب
- تعلّم: تطوير شخصية خيالية والتوجيه المهني
- التأمل: تأملات ختامية

المواد



- قلم حبر
- قلم رصاص
- أقلام للسبورة/ لوح ورقي قلّاب
- نرد أو قطع ورق صغيرة مكتوب عليها الأرقام من 1 إلى 6
- لوح ورقي قلّاب
- كرة بلاستيكية أو ورقية

المدة



90 دقائق

الكلمات الرئيسية



- بناء العلاقات
- التفكير الإبداعي



معلومات للميسر

لتسهيل الجلسة، من الضروري فهم المفاهيم التالية:

بناء العلاقات هو عملية بناء علاقات مع الأفراد والحفاظ عليها، غالبًا في سياق مهني، لتبادل المعلومات والنصائح والفرص. ويعني ذلك بناء علاقات مع آخرين يشاركونهم اهتمامات أو مسارات مهنية أو قطاعات عمل مماثلة، ويمكن أن يحدث ذلك في بيئات رسمية كالمؤتمرات أو غير رسمية كالتجمعات الاجتماعية.

يشير **التفكير الإبداعي** إلى القدرة على التفكير المبتكر والمختلف لتوليد أفكار ومنهجيات وحلول جديدة. ويشمل ذلك تحدي التفكير التقليدي، واستكشاف إمكانيات تتجاوز الحدود التقليدية، وتطبيق رؤى جديدة لحل المشكلات أو خلق قيمة مضافة.

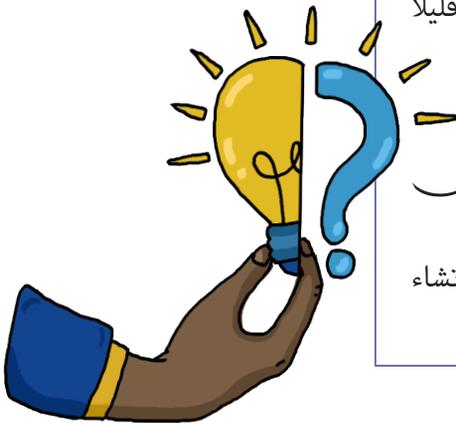
ابدأ | 20 دقائق

لعبة المكعب

1. ابدأ بمشاركة أنهم في الجلسة السابقة حددوا التحديات المحتملة التي قد يواجهونها في بيئة العمل المستقبلية والاستراتيجيات المختلفة التي يمكن تطبيقها لإدارتها بنجاح.
2. اذكر أنهم سيستكشفون اليوم عنصرين أساسيين للنجاح في بيئة العمل المستقبلية. قبل أن تكشف عنهما، شجعهم على تخمين ما هما.
3. إذا لم يتمكنوا من التخمين، شاركهم هذين العنصرين الرئيسيين: التفكير الإبداعي وبناء العلاقات.
4. بعد ذلك، قدم خطوط التحليل التالية وشرح لهم أنهم، كما في أحد الجلسات الأولى، سيلعبون لعبة المكعب.

لعبة المكعب

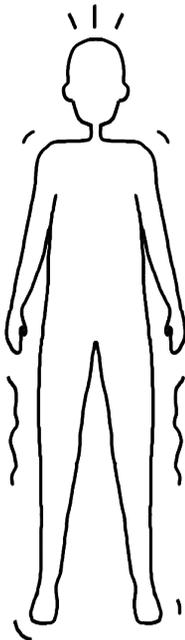
- **صِف:** انظر إلى الموضوع عن كثب أو ركز عليه في مخيلتك، وصف ما تراه، بما في ذلك الألوان والأشكال والأحجام.
- **قارن:** ما الذي يشبهه؟ ما الذي يختلف عنه؟
- **اربط:** بماذا يذكرك؟ ما الذي يتبادر إلى ذهنك؟ يمكن أن تكون أشياء متشابهة أو أشياء مختلفة، أو أماكن، أو أفراداً. فكّر قليلاً وأطلق العنان لمخيلتك، ما الأمور التي ترتبط بهذا الموضوع؟
- **طبّق:** كيف يمكن استخدامه؟
- **حلّل:** اشرح كيف صُنِعَ أو ما هي العناصر التي يتكون منها. ليس عليك أن تعرف التفاصيل حق معرفة - يمكنك تأليف ذلك.
- **دافع عنه أو هاجمه:** اتخذ موقفًا محددًا ودافع عنه بأي حجة تشاء سواء كانت حجتك منطقية أو ضعيفة أو ما بينهما.



5. إذا لزم الأمر، يُمكن تشكيل فريق من 6 مشاركين لتقديم عرض توضيحي، واطلب منهم على سبيل المثال مناقشة موضوع "السيارات". يقوم المشارك الأول برمي النرد (في حال عدم وجود نرد، زوّد كل مجموعة بقصاصات ورق صغيرة مكتوب عليها الأرقام من 1 إلى 6. اطلب من المشاركين ترك وجهها للأسفل). ينبغي عليهم مناقشة الموضوع بناءً على الرقم الذي يظهر على حجر النرد.
 6. بعد ذلك، قسّم المشاركين إلى مجموعات من 6 أفراد، وأعطِ كلّاً منهم حجر نرد، واطلب منهم لعب لعبة المكعب لبناء العلاقات أولاً، ثم للتفكير الإبداعي. امنحهم 10 دقائق لكل مفهوم.
 7. بعد ذلك، أعد المشاركين إلى المجموعة وشجع متطوعين على مشاركة إجاباتهم لكل من خطوات التحليل الستة.
 8. أخيراً، شارك التعريفات التالية ووضّح أنهم سيكونون قادرين على التعمق في هذه المفاهيم طوال هذه الجلسة وتحديد المهارات اللازمة لبناء علاقات مهنية وتعزيز عقلية إبداعية.
- بناء العلاقات** هو عملية بناء علاقات مع الأفراد والحفاظ عليها، غالباً في سياق مهني، لتبادل المعلومات والنصائح والفرص. ويعني ذلك بناء علاقات مع آخرين يشاركونهم اهتمامات أو مسارات مهنية أو قطاعات عمل مماثلة، ويمكن أن يحدث ذلك في بيئات رسمية كالمؤتمرات أو غير رسمية كالتجمعات الاجتماعية. يشير **التفكير الإبداعي** إلى القدرة على التفكير المبتكر والمختلف لتوليد أفكار ومنهجيات وحلول جديدة. ويشمل ذلك تحدي التفكير التقليدي، واستكشاف إمكانيات تتجاوز الحدود التقليدية، وتطبيق رؤى جديدة لحل المشكلات أو خلق قيمة مضافة.

تعلم | 50 دقائق

تطوير شخصية خيالية (30 دقائق)



1. بعد ذلك، اطلب من المشاركين العمل في فرق مكونة من 3 أفراد، ووزّع على كل مجموعة لوحاً ورقياً وبعض الأقلام، ووزّع على كل مجموعة إحدى المهام التالية. امنحهم 10 دقائق لمناقشة الشخصية المُكلّفين بها ورسمها. وضّح لهم أنه يجب عليهم رسم صورة خيالية لهذه الشخصية وتسجيل النقاط المطلوبة.
- **موظف يتمتع بمهارات بناء علاقات قوية.** حدّد اسمه، وعمره، وتعليمه، وسلوكه، وموقفه، ومهاراته ونقاط ضعفه، وتأثير مهاراته في بناء العلاقات على نفسه، وفريقه، والمؤسسة أو الشركة التي يعمل بها.
 - **موظفة ذات تفكير إبداعي قوي.** عرّف اسمها، وعمرها، وتعليمها، وسلوكها ومواقفها، ومهاراتها ونقاط ضعفها، وتأثير تفكيرها الإبداعي عليها، وعلى فريقها، وعلى المؤسسة أو الشركة التي تعمل بها.
 - **خريج جامعي لديه مهارات بناء علاقات ضعيفة، ويسعى للحصول على وظيفة.** عرّف اسمه، وعمره، وتعليمه، وسلوكه ومواقفه، ومهاراته ونقاط ضعفه، وتأثير افتقاره لمهارات بناء العلاقات على نفسه، وفريقه، وأصدقائه أو عائلته، وفرصه في الحصول على وظيفة.
 - **خريجة جامعية ذات تفكير إبداعي ضعيف، تخرجت حديثاً من الجامعة وتسعى للحصول على وظيفة.** عرّف اسمها، وعمرها، وتعليمها، وسلوكها ومواقفها، ومهاراتها ونقاط ضعفها، وتأثير أفعالها عليها، وعلى فريقها، وعلى أصدقائها أو عائلتها، وفرص حصولها على وظيفة.

2. بعد 10 دقائق، أعد المشاركين إلى المجموعة وشجع ممثل عن كل فريق على تقديم شخصيتهم الخيالية.
3. اختتم بمناقشة النقاط التالية:
 - يُعدّ بناء العلاقات والتفكير الإبداعي من الأصول القيّمة في رحلة التوظيف، إذ يفتح آفاقاً جديدة، ويعزز النمو المهني، ويحفّز القدرة على حل المشكلات.
 - يُفيد تطبيق بناء العلاقات والتفكير الإبداعي ليس فقط في تعزيز ثقة الفرد وتطوره الشخصي، بل أيضاً من حوله (فريق العمل وأفراد الأسرة) والمؤسسات التي يعمل بها، مما يؤدي إلى نموّ ونجاح شاملين.
 - يمكن للفرد الذي يتمتع بشبكة علاقات واسعة ويوفر مروح الإبداع الإلهام والدعم والأفكار الجديدة للفريق، مما يحفز التعاون والنجاح الجماعي.

تكييف النشاط

يوصى بجمع المشاركين الذين لديهم مستوى أقل من الإلمام بالقراءة والكتابة مع المشاركين الذين لديهم مستوى أعلى من الإلمام بالقراءة والكتابة لتعزيز الدعم المتبادل.

التوجيه المهني (20 دقائق)

1. اطلب من المشاركين الوقوف في دائرة كبيرة.
2. اشرح أنك ستذكر مواقف مختلفة، وتمرر لهم كرة ليقترحوا استراتيجيات ملموسة لاكتساب مهارات بناء العلاقات أو التفكير الإبداعي، حسب الحاجة. شدد على أن هذه ليست أسئلة بإجابات ثابتة، بل يتوجب عليهم تبادل الأفكار والنظر في التوصيات الممكنة لكل موقف من المواقف التالية. اطلب من أحد المشاركين كتابة التوصيات المقدمة على لوح ورقي قلاب.

- موظف خجول يرغب في تحسين مهاراته في بناء العلاقات.
- خريج ذو خبرة محدودة في مجال العمل ويرغب في اكتساب مهارات بناء العلاقات.
- موظف لديه أكثر من 10 سنوات من الخبرة في العمل في نفس الشركة ويرغب في اكتساب عقلية إبداعية.
- خريج ذو عقلية ثابتة يطبق بانتظام روتيناً مألوفاً وأساليب راسخة ويرغب في اكتساب عقلية إبداعية.
- خريج يعيش في منطقة نائية ويرغب في اكتساب مهارات بناء العلاقات.
- موظف يركز على الكفاءة والإنتاجية بدلاً من استكشاف أفكار جديدة تتطلب عقلية إبداعية.

3. تأكد من حصول الجميع على فرصة لمشاركة توصية أو اثنتين على الأقل.
4. راجع التوصيات المقدمة مع المجموعة وتأكد من معالجة النقاط التالية.

استراتيجيات لتطوير مهارات بناء العلاقات	استراتيجيات لتطوير عقلية إبداعية
<ul style="list-style-type: none"> ■ ابن علاقات أصيلة، وأظهر اهتمامًا حقيقيًا بتجارب الآخرين واحتياجاتهم. ■ احضر فعاليات متعلقة بمجالك، كالمؤتمرات والندوات وورش العمل، وغيرها. ■ استخدم وسائل التواصل الاجتماعي، مثل لينكدإن أو تويتر، للتواصل مع المتخصصين في مجالك، والمشاركة في نقاشات، والانضمام إلى مجموعات أو مجتمعات إلكترونية ذات صلة. ■ طور مقدمةً موجزةً وجذابةً عن نفسك، مع تسليط الضوء على مهاراتك واهتماماتك وأهدافك. ■ كن حلقة وصلٍ من خلال تعريف الأفراد في شبكتك الذين قد يستفيدون من معرفة بعضهم البعض. ■ اطلب الإرشاد والتوجيه لبناء علاقاتٍ مع متخصصين أكثر خبرةً لتعلم مهاراتٍ جديدة، واكتساب رؤى ثاقبةٍ في مجالك، وبناء علاقاتٍ قد تؤدي إلى فرصٍ جديدة. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ غدّ فضولك بطرح الأسئلة والسعي لفهم الأسباب والكيفية وراء الأشياء. ■ اعتمد التعلم مدى الحياة من خلال البحث عن معارف جديدة من خلال الدورات والكتب والبودكاست وغيرها من الموارد. ■ تواصل مع أفراد من خلفيات ومجالات مختلفة لاكتساب وجهات نظر مختلفة. ■ جرّب مناهج جديدة وجرّب حتى مع وجود احتمال للفشل، فالتعلم من الفشل جزء أساسي من الإبداع. ■ تحدّ الأعراف والممارسات القائمة. ■ مارس حل المشكلات من خلال تحديات واقعية أو مواد بسيطة مثل الألغاز.

تأمل | 20 دقائق

تأملات ختامية

1. لاختتام الجلسة، اطلب من المشاركين الإجابة على الأسئلة التالية بشكلٍ فردي وتدوين إجاباتهم على ورقة. امنحهم 10 دقائق لإنهاء المهمة.
 - ما مدى ثقتك في مهاراتك في بناء العلاقات؟
 - ما مدى قوة تفكيرك الإبداعي؟
 - اذكر إجراءين ملموسين يمكنك تطبيقهما لاكتساب أو تعزيز مهاراتك في بناء العلاقات.
 - اذكر إجراءين ملموسين يمكنك تطبيقهما لتعزيز تفكيرك الإبداعي.
2. بعد ذلك، أعد المشاركين إلى المجموعة واطلب من كل مشارك مشاركة إحدى إجاباته على النقاط السابقة.

تكييف النشاط

في حال كانت مستويات الإلمام بالقراءة والكتابة منخفضة لدى بعض المشاركين، يمكنك طرح الأسئلة بشكل فردي وتشجيعهم على مشاركة إجاباتهم مع شريك.

Afla YOUTH

دليل



مهارات ريادة الأعمال



توليد الأفكار والتحقق من صحتها

2

الهدف العام

بنهاية هذه الوحدة، سيكون المشاركون قد طُوروا أساسًا متينًا في الخطوات الرئيسية لرحلة ريادة الأعمال، بما في ذلك تحديد المشكلات، وتوليد الأفكار، وفهم ديناميكيات السوق. سيُحسّنون عقليتهم الريادية، وإبداعهم، ومهارات التفكير النقدي لديهم، ويكتسبون القدرة على تحديد الفرص وتقييمها، وتوليد أفكار أعمال قابلة للتطبيق، وابتكار حلول تُركّز على العملاء. من خلال التمارين العملية، سيُطبّق المشاركون هذه المفاهيم في بيئات تعاونية، مما يُهيئهم لتكييف مشاريعهم الريادية لتلبية احتياجات السوق والعملاء المحددة.

الجلسة 2.1 اكتشاف فرص ريادة الأعمال

مخرجات التعلم



مع نهاية الجلسة، سيتمكن المشاركون من:

1. إدراك التحديات اليومية كفرص لريادة الأعمال
2. تقييم المشكلات وإمكانية حلها بأفكار إبداعية وحلول مبتكرة ومستدامة

المنهجية



- ابدأ: المشاكل هي فرص
- تعلم: رسم خرائط عالمية ومجتمعية
- تأمل: ما الذي يمكننا تحسينه؟

المواد



- أقلام وأقلام لوح ورقي بألوان مختلفة
- ورق ملاحظات لاصق
- دفاتر ملاحظات وأوراق لوح ورقي قلاب
- ورقة العمل 2.1.1: ورقة عمل تقييم المشكلة، نسخة واحدة لكل مجموعة

المدة



90 دقائق

الكلمات الرئيسية



- تحديد المشكلات
- فرص ريادة الأعمال
- تقييم الفرص
- القطاعات الصناعية
- إمكانات السوق
- السلع مقابل الخدمات
- المنتجات



معلومات للميسر

بالنسبة لرواد الأعمال الشباب، لا يكفي مجرد إطلاق منتج أو خدمة. بدلاً من ذلك، يجب عليهم مراقبة محيطهم، وتحديد المشكلات أو الاحتياجات غير المُلباة، وابتكار حلول جديدة لمواجهة تلك التحديات. هذا هو جوهر النهج القائم على الحلول، حيث ينصب التركيز على حل المشكلات الحقيقية من خلال حلول مُحددة تلبي الاحتياجات الفعلية. تبدأ ريادة الأعمال الحديثة بتحديد المشكلة وتقديم حلول مبتكرة تلقى صدىً في السوق، وليس مجرد تقديم سلع أو خدمات.

تساعد هذه الجلسة وأنشطتها المشاركين أيضًا على إدراك أن ليس كل مشكلة تستحق المعالجة من منظور الأعمال، إذ ينبغي على الميسرين تسليط الضوء على العوامل الحاسمة مثل طلب السوق، وقابلية التوسع، وتوافر الموارد، والتنافسية. وعليه، تضمن هذه الاعتبارات أن تكون الحلول التي يطورها المشاركون قابلة للتطبيق ومؤثرة.

يهدف هذا النشاط التعليمي إلى مساعدة المشاركين على تحديد وتحليل الفرص المتاحة في مختلف القطاعات الاقتصادية من خلال تحديد المشكلات أو التحديات المحتملة. ويهدف إلى ربط هذا النشاط بالمهام اللاحقة من خلال تشجيع المشاركين على التفكير النقدي في كيفية تحويل هذه التحديات الخاصة بكل قطاع إلى فرص ريادية.

ابدأ | 20 دقائق

اصنع ما يلبي حاجة فرد: المشكلات بوابات الفرص¹

1. ابدأ بدعوة المشاركين تشكيل ثنائيات.
2. أعط كل ثنائي دقيقتين لتدوين المشاكل الشائعة التي يواجهونها هم أو الأشخاص من حولهم—سواء في المنزل، القرية أو المدينة، أو حتى في غرفة التدريب (مثل الكراسي المكسورة، الإضاءة السيئة، القمامة، أو عدم وجود إنترنت). يمكن أيضًا استخدام أمثلة شخصية.
3. بعد مرور دقيقتين، اطلب من كل ثنائي الانضمام إلى ثنائي آخر ليشكلوا مجموعات من أربعة أفراد.
4. شارك قصتين قصيرتين لرائدين حقيقيين حولوا المشاكل إلى أفكار تجارية:

Greenish (مصر - منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا): *Greenish* هي مبادرة اجتماعية تلهم الشباب ليصبحوا حماة البيئة من خلال فعاليات تنظيف الشوارع، أنشطة إعادة التدوير، وبرامج تعليمية ممتعة عن البيئة. لاحظت المؤسسة تحديين رئيسيين: المدارس لا تعلم الطلاب بما يكفي عن العناية بالطبيعة، والمخلفات البلاستيكية منتشرة في كل مكان. حولت هذه التحديات إلى فرصة بإطلاق ورش عمل تفاعلية ومسلية وبيع منتجات صديقة للبيئة تساعد المجتمعات على اعتماد أسلوب حياة أكثر استدامة.

Wecyclers (نيجيريا - أفريقيا): *Wecyclers* هو مشروع تجاري يجمع المخلفات القابلة لإعادة التدوير من المنازل باستخدام الدراجات الهوائية والمركبات الصغيرة. تحصل الأسر على مكافآت بسيطة مثل النقود أو رصيد الهاتف مقابل القمامة التي يسلمونها. لاحظ المؤسس أن العديد من الأحياء منخفضة الدخل تفتقر إلى جمع النفايات وكانت مليئة بالقمامة، مما يسبب الأمراض والفيضانات. حول هذه المشكلة إلى فرصة تجارية تنظف الشوارع، تحسن الصحة العامة، وتخلق وظائف عبر إعادة التدوير.

1 مقولة لـ بول غراهام

ملاحظة

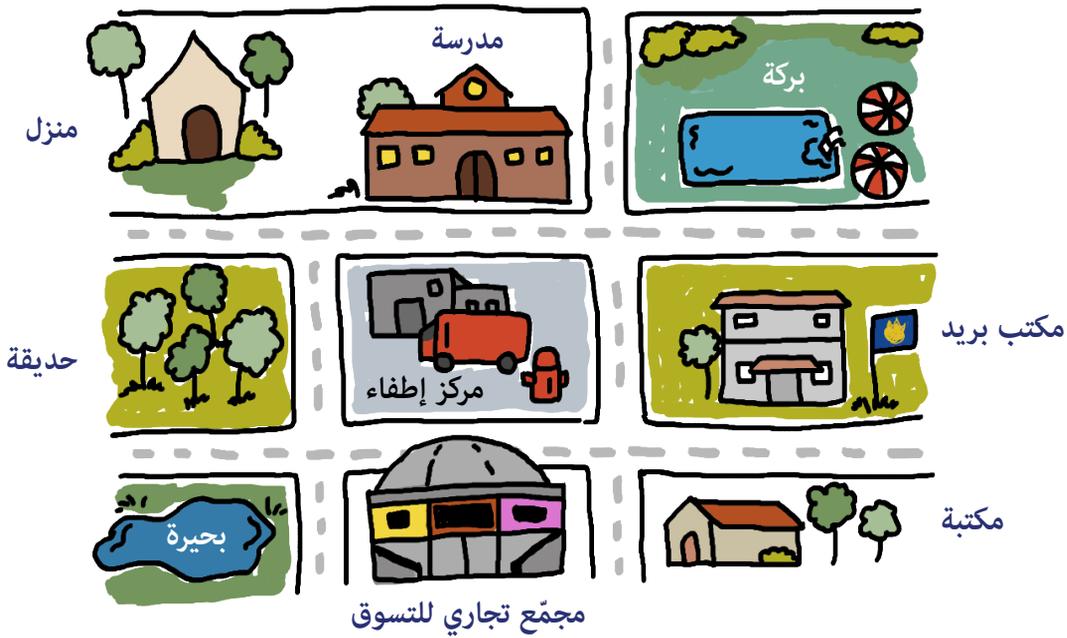
يمكنكم استبدال المثاليين السابقين بأمثلة من مشاريع محلية أكثر ألفة للمشاركين.

5. اطلب من المجموعات العودة إلى قائمة المشاكل الخاصة بهم. الآن، عليهم اختيار مشكلة واحدة ومناقشتها لمدة ثلاث دقائق حول كيفية تحويلها إلى فكرة مشروع.
6. ادعُ بعض المجموعات لمشاركة أفكارهم حول النقاط الرئيسية التالية:
 - ما المشكلة التي اختاروها من قائمتهم؟
 - ما العوامل التي دفعتهم لاختيار مشكلة واحدة دون غيرها؟
 - لماذا يعتقدون أن هذه المشكلة تُمثل فرصة عمل؟
7. اختتم الجلسة بالتأكيد على أن "المهارة الأساسية لعقلية ريادة الأعمال هي القدرة على رصد المشكلات أو الاحتياجات غير المُلباة وتحويلها إلى فرص عمل". ينبغي على رواد الأعمال أن يكونوا دائمًا على اطلاع بالقضايا التي قد يغفل عنها الآخرون، لأنها غالبًا ما تتخفى في صورة فرص. يكمن مفتاح النجاح في إدراك هذه الفرص واستغلالها بأفكار إبداعية وحلول مبتكرة وفعالة ومستدامة.

تعلم | 45 دقائق

تحديد الفرص من خلال رسم الخرائط العالمية والمجتمعية

1. رتب قاعة التدريب بمحطات تُمثل القطاعات الاقتصادية الرئيسية، مثل التكنولوجيا/تكنولوجيا المعلومات، والصحة، والتعليم، والاقتصاد الأخضر، وقطاع ذي صلة بسياقك المحلي (مثل الزراعة، والسياحة). ضع ورقة لوح ورقي قلاب فارغة (مُسَمَّاة باسم القطاع المعني) وعلامة عند كل محطة.
2. قسّم المشاركين إلى مجموعات صغيرة من 5 إلى 7 أفراد.
3. اطلب من كل مجموعة التنقل بين محطات القطاعات، ومناقشة وتسجيل المشاكل أو التحديات المحتملة في كل قطاع على ورقة اللوح الورقي المرفقة. عند وصول كل مجموعة جديدة إلى محطة، سيضيفون أفكارهم إلى قائمة المشاكل المحددة على الورقة.
4. اطلب من المجموعات الجلوس على طاولاتها أو أماكنها المخصصة. تأكد من أن كل مجموعة قد استقرت قبل متابعة النشاط.
5. وزّع أوراق اللوح الورقي والأقلام وأوراق الملاحظات اللاصقة على كل مجموعة واطلب منهم إنشاء تمثيل بصري لمجتمعهم.
6. اطلب من كل مجموعة رسم خريطة لمجتمعها على ورقة كبيرة. يجب أن تتضمن الخريطة معالم رئيسية مثل المدارس والحدائق والشركات والمستشفيات وغيرها من المواقع المهمة. شجعهم على مناقشة وإضافة عناصر مهمة للحياة اليومية لمجتمعهم. يمكنهم أيضًا كتابة اسم مجتمعهم أعلى الورقة.
7. بمجرد اكتمال الخريطة الأساسية، اطلب من المجموعات استخدام ورق الملاحظات اللاصق لتحديد المشكلات أو التحديات في مجتمعهم. يجب أن تمثل كل ورقة لاصقة مشكلة واحدة، مثل نقص المرافق الترفيهية، أو عدم كفاية الرعاية الصحية، أو البطالة، أو ضعف البنية التحتية، أو القضايا البيئية. اطلب منهم وضع الأوراق اللاصقة على الخريطة في المكان الذي تُلاحظ فيه هذه المشاكل.



8. اطلب من كل مجموعة تصنيف المشكلات المحددة إلى مواضيع مختلفة، مثل الصحة والتعليم والبيئة والبنية التحتية أو القضايا الاجتماعية. ويمكنهم استخدام أقلام ملونة أو أوراق ملاحظات لاصقة مختلفة الأشكال للتمييز بين الفئات.
9. أثناء تقدم النشاط، وجّه المشاركين لربط نتائج النشاط الأول بهذا النشاط. ستساعدهم هذه الطريقة على رؤية المشهد الاقتصادي الأوسع وتعزز نظرة شاملة لحل المشكلات.
10. ستقدم كل مجموعة خريطة مجتمعية، موضحة المشكلات التي حددتها وكيفية تصنيفها. شجّع المشاركين على التفكير النقدي في القضايا التي سلطوا الضوء عليها، والنظر في وجهات نظر مختلفة. ادعُ المجموعات الأخرى ل طرح الأسئلة ومشاركة رؤى أو اقتراحات إضافية.
11. اختتم النشاط بتكرار الرسالة الرئيسية: لبناء أفكار تجارية قوية، يجب علينا أولاً فهم احتياجات المجتمع. إن معرفة القطاعات المختلفة - مثل الصحة والتعليم والتكنولوجيا - تساعد رواد الأعمال على إدراك الفجوات والتوصل إلى أفكار ذكية ومفيدة. يمكن أن تساعد هذه المعرفة في تحويل الأفكار العالمية إلى حلول محلية فعّالة.

تأمل | 25 دقائق

ما الذي يمكننا تحسينه؟

1. اطلب من الجميع الجلوس في دائرة. ابدأ بمناقشة كيف يتطلب تحديد المشكلات التي يمكن تحويلها إلى فرص ريادية ملاحظة دقيقة وتقييم متأن.
2. قدّم بإيجاز العوامل التالية الحاسمة عند تقييم مشكلة ما وإمكاناتها كفرصة عمل:
 - **طلب السوق:** هل هناك حاجة حقيقية لحل مشكلتك المحددة، وهل الأشخاص على استعداد لدفع ثمنه؟

- **نقاط ضعف العملاء:** ما مدى أهمية المشكلة للجمهور المستهدف؟ كلما كبر حجم المشكلة، كان الحل أكثر قبولاً.
 - **قابلية التوسع:** هل يمكن للحل أن ينمو مع مرور الوقت، مما يسمح بزيادة الإيرادات دون زيادة مماثلة في التكاليف؟
 - **توافر الموارد:** هل لديك الموارد اللازمة - المال، والكوادر، والمواد - لحل المشكلة؟
 - **الاستدامة:** هل الحل قابل للتطبيق على المدى الطويل، مع مراعاة العوامل البيئية والاقتصادية والاجتماعية؟
 - **الميزة التنافسية:** هل يقدم حلك شيئاً فريداً في سوق قد يكون مكتظاً بالفعل؟
 - **الاعتبارات القانونية والأخلاقية:** هل يتوافق الحل مع القوانين والمعايير الأخلاقية؟
 - **الجدوى التكنولوجية:** هل يمكن للتكنولوجيا الحالية توفير حل، أم أن الابتكار ضروري؟
 - **الجدوى الاقتصادية:** هل سيكون الحل مربحاً بعد مراعاة التكاليف والإيرادات المحتملة؟
 - **التوافق الاجتماعي والثقافي:** هل يتماشى الحل مع قيم وممارسات الجمهور المستهدف؟
 - **التوقيت:** هل السوق جاهز لحلك، أم أن الوقت مبكر جداً أو متأخر جداً؟
 - **تقييم المخاطر:** ما هي المخاطر المحتملة، وهل يُمكن إدارتها؟
 - **الخبرة والمعرفة:** هل تمتلك أنت أو فريقك المهارات اللازمة، أم ستحتاجون إلى التعلم أو توظيف الكفاءات؟
3. قَدِّم نسخة من "ورقة عمل تقييم المشكلة" 2.1.1 لكل مجموعة. اطلب منهم تعبئتها بناءً على المشكلة التي حددها، باستخدام العوامل التي تمت مناقشتها.
4. اختتم الجلسة بالتأكيد على أن وصف المشكلة المحددة وفهمها بوضوح من جميع الجوانب هو الخطوة الأولى الحاسمة في رحلة ريادة الأعمال.

AFLATOUN

Social & Financial Education

الفئة العمرية:
+24-16 عامًا

AflaYOUTH



حقيبة الموارد التدريبية

مسار ريادة الأعمال 6. مختبر الابتكار

مخرجات التعلم



مع نهاية الجلسة، سيتمكن المشاركون من:

1. ممارسة منهجيات ابتكار مختلفة، مثل التفكير التصميمي والنماذج الأولية السريعة
2. تطبيق هذه المنهجيات في ورشة عمل عملية لابتكار حلول للمشاكل الشائعة التي يواجهها رواد الأعمال
3. اكتساب رؤى من خبراء الابتكار حول تحويل الأفكار الإبداعية إلى مقترحات أعمال قابلة للتطبيق

المواد



- ورقة العمل 6.1: نظرة عامة على التفكير التصميمي (نسخة واحدة لكل مجموعة)
- ورقة العمل 6.2: أدوات النماذج الأولية السريعة (نسخة واحدة لكل مجموعة)
- ورق ملاحظات لاصقة، وأقلام لوح ورقي قلّاب/ سبّورة، أوراق كبيرة لجلسة العصف الذهني
- ورقة العمل 6.3: نموذج لوحة الابتكار
- ورقة العمل 6.4: استبانة استطلاع الرأي
- مواد النمذجة الأولية: كرتون، أقلام لوح ورقي، ورق ملاحظات لاصقة، مقص، غراء، وورق ملون

المدة



نصف يوم

الكلمات الرئيسية



- التفكير التصميمي
- النماذج الأولية السريعة
- الابتكار
- حل المشكلات
- الإبداع
- مقترحات الأعمال
- حلقة التغذية الراجعة



معلومات للميسر

صُممت هذه الورشة لتعريف رواد الأعمال الشباب بالتفكير التصميمي والنماذج الأولية السريعة كأدوات عملية لحل مشاكل الأعمال الواقعية. بصفتك ميسراً، وجه المشاركين نحو التعاطف مع المستخدمين، وتحديد التحديات بوضوح، وتوليد أفكار إبداعية، وبناء نماذج أولية بسيطة لاختبار حلولهم. شجّع التعاون والتعلم العملي والتغذية الراجعة المستمرة. طوال الجلسة، ساعد المشاركين على ربط هذه الأساليب برحلاتهم الريادية. اختتم الورشة بتأمل موجز لمساعدتهم على تحديد أهم الدروس المستفادة وكيفية التخطيط لتطبيق هذه الأدوات مستقبلاً.

جدول الأعمال		
النشاط	الوصف	المدة
التسجيل والترحيب	يُسجل المشاركون، ويستلمون المواد، ويتواصلون مع بعضهم البعض لفترة وجيزة، مُهيئين بذلك جوّاً ترحيبياً.	15 دقائق
مقدمة في التفكير التصميمي والنماذج الأولية السريعة	لمحة عامة عن منهجيات الابتكار، مع التركيز على التفكير التصميمي والنماذج الأولية السريعة. تُعرض المفاهيم الرئيسية باستخدام ورقة العمل 6.1.	20 دقائق
نشاط عملي: تطبيق التفكير التصميمي	تطبيق عملي للتفكير التصميمي، حيث يعمل المشاركون في فرق للتعاطف مع تحديات الأعمال الواقعية، وتحديدّها، والتفكير فيها باستخدام لوحة الابتكار.	45 دقائق
استراحة قهوة: استراحة قصيرة للمشاركين لاستعادة نشاطهم والتواصل بشكل غير رسمي.		
نشاط عملي: جلسة النماذج الأولية السريعة	يُنشئ المشاركون نماذج أولية بسرعة بناءً على أفكار جلسة التفكير التصميمي الخاصة بهم باستخدام مواد النماذج الأولية المُبسطة.	45 دقائق
حلقة نقاش الخبراء: من الأفكار إلى التنفيذ	يتبادل خبراء الابتكار رؤاهم حول تنفيذ الأفكار. تتضمن هذه الحلقة جلسة أسئلة وأجوبة حيث يمكن للمشاركين طرح الأسئلة والحصول على إرشادات عملية.	50 دقائق
الكلمات الختامية والتغذية الراجعة	ختام مع ملخص لأهم النقاط المستفادة. يُكمل المشاركون ورقة العمل 6.4: استبانة استطلاع الرأي لتقييم الفعالية وتقديم ملاحظات لتحسينها مستقبلاً.	15 دقائق

بدء ورشة العمل

1. لبدء ورشة عمل "مختبر الابتكار"، يُرجى التأكد من تنظيم جميع المواد اللازمة وتوافرها بسهولة. يشمل ذلك المواد المطبوعة من أوراق العمل 6.1 إلى 6.4، ومواد النماذج الأولية مثل ورق الملاحظات اللاصقة وأقلام اللوح الورقي ومختلف اللوازم الإبداعية.
2. جهّز مساحة ومرشدة العمل بما يسمح بالنقاشات التفاعلية والأنشطة الجماعية العملية، مع تخصيص مساحات للمحادثات والتعاون.
3. عند وصول المشاركين، يُرجى تسهيل عملية التسجيل وعقد جلسة ترحيب قصيرة تتيح لهم التعرف على بعضهم البعض والتأقلم مع بيئة العمل. خلال الترحيب، حدّد أهداف ورشة العمل وجدول أعمالها، وقدم مقدمة موجزة عن المنهجيات الرئيسية - التفكير التصميمي والنمذجة الأولية السريعة - ليتمكن المشاركون من معرفة ما يمكن توقعه من اليوم.

إدارة ورشة العمل

1. ابدأ بجلسة تمهيدية حول التفكير التصميمي والنماذج الأولية السريعة، مستخدمًا ورقة العمل 6.1 لشرح المفاهيم الأساسية. يُساعد هذا الأساس المشاركين على فهم هدف الأنشطة القادمة وتسلسلها. بعد ذلك، انتقل إلى تطبيق عملي للتفكير التصميمي. يعمل المشاركون في مجموعات، مُطبّقين "لوحة الابتكار" لإدراك تحديات الأعمال الواقعية، وتحديدّها، وابتكار حلول لها، مما يمنحهم تجربة عملية مع تقنيات الابتكار هذه. بعد هذه الجلسة، تُتيح استراحة قصيرة لتناول القهوة للمشاركين التواصل بشكل غير رسمي وتجديد نشاطهم.
2. بعد الاستراحة، انتقل إلى جلسة عملية للنماذج الأولية السريعة، حيث يُنشئ المشاركون نماذج مادية بناءً على أفكارهم في التفكير التصميمي. باستخدام مواد بسيطة، يُجسدون مفاهيمهم بسرعة ويُمارسون التطوير التكراري.
3. ثم تنتقل ورشة العمل إلى جلسة نقاش مع خبراء، حيث يُشارك خبراء الصناعة المدعوون رؤاهم حول تحويل الأفكار من مجرد فكرة إلى واقع. تُزود هذه الأسئلة والأجوبة المشاركين بمعرفة عملية قيمة حول التغلب على التحديات الشائعة وفهم معايير الصناعة في مجال الابتكار.

اختتام ورشة العمل

1. لاختتام ورشة العمل، تُعقد جلسة ختامية تُلخص أهمّ النتائج، مع التركيز على كيفية تطبيق المشاركين لتقنيات التفكير التصميمي والنماذج الأولية في مشاريعهم الريادية.
2. وُزِعَ ورقة العمل 6.4، استبانة استطلاع الرأي، وشجّع المشاركين على مشاركة أفكارهم حول فعالية ومرشدة العمل ومجالات التحسين.
3. وأخيرًا، ادعوا المشاركين للتواصل، وبناء شبكة دعم لتعزيز التعاون المستمر وتطبيق ما تعلموه من ورشة العمل. يُعزز هذا التفاعل الختامي رؤى ورشة العمل، ويُنشئ مجتمعًا تعاونيًا يُركز على الابتكار ونمو ريادة الأعمال.

AFLATOUN
Social & Financial Education

Stichting Aflatoun International

IJsbaanpad 9-11 | 1076 CV Amsterdam | The Netherlands