

INN@SEE

ريادة الأعمال الاجتماعية المبتكرة مع مشاركة
الشباب



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

مجموعة أدوات تنظيم المشاريع الاجتماعية



التدريب على الأدوات النظرية



مصدر للعاملين في مجال الشباب والمعلمين والمجتمعات
التي ترغب في التقدم والحصول على مزيد من المعلومات حول
إنشاء المشاريع الاجتماعية

إخلاء المسؤولية

تم تمويل هذا المشروع بدعم من المفوضية الأوروبية في إطار برنامج
الايراسمص بلص (Erasmus+ Programme) وتعكس مجموعة
الأدوات هذه آراء المؤلفين فقط، ولا يمكن اعتبار المفوضية مسؤولة
عن أي استخدام للمعلومات الواردة فيه



Erasmus+
Enriching lives, opening minds.



Pedagogical University of Krakow جامعة كراكوف التربوية

تأسست جامعة كراكوف التربوية التي تأسست في عام 1946 وتعد حاليا أكبر وأحد أقدم الجامعات التربوية في بولندا. لطالما تم تقديرها لسمعتها الحسنة التي تستحق. منذ تأسيسها، تعمل الجامعة باستمرار على توسيع عرضها التعليمي، مما يجعلها أكثر جاذبية لتلبية اهتمامات واحتياجات الشباب والاحتياجات الحالية للمجتمع



ارنو ARNO

ارنو منظمة للابتكار الاجتماعي تأسست في عام 2013 في مقدونيا الشمالية. مباشرة بعد مشروعها الأول، تم تميزها كرائد في مجال الريادة الاجتماعية. تدير ارنو مسابقات للأعمال الخضراء والاجتماعية؛ تعمل مع المدارس، وتقدم برامج تدريبية للشباب والمعلمين والعاملين في مجال الشباب.



Desert Bloom زها الصحراء.

زها الصحراء هي منظمة غير ربحية مقرها الأردن مكرسة لإطلاق العنان لإمكانات الناس للمساهمة في السلام والاستدامة في العالم. تنشط زها الصحراء بشكل كبير في تمكين الشباب والمجتمعات بما في ذلك التمكين الاقتصادي والاجتماعي وتنمية القدرات



ART-ER ار-تر

ارتر إقليم أبحاث الجاذبية هو اتحاد إيميليا-رومانا الذي ولد من اندماج استر مع أرفنت بهدف تعزيز النمو المستدام للمنطقة من خلال تطوير الابتكار والمعرفة والجاذبية وتدويل نظام المنطقة. يركز قسم البحث والابتكار في ار-تر على قابلية رأس المال البشري للتوظيف في الابتكار والبحوث ونقل التكنولوجيا، من خلال تمكين كفاءات الشباب وتعزيز التأزر مع الشركات

المساهمون

نقاط الاتصال

الموقع الالكتروني للمشروع

<https://innose.up.krakow.pl/>

الموقع الالكتروني لجامعة كراكوف التربوية

<https://www.up.krakow.pl/>

ارنو

<https://arno.org.mk/>

ار-تر

<https://www.art-er.it/>

زها الصحراء

<http://www.dbjo.org/>

مقدمة

عزيزي العامل في مجال العمل الشبابي، المدرس، مستخدم مجموعة الأدوات كونه لديك اهتمام مؤكد بهذا المجال، ستوافق على حقيقة أن «ريادة الأعمال الاجتماعية قد تم تحديدها كميزة رئيسية لاقتصاد السوق الاجتماعي للاتحاد الأوروبي». ومع ذلك، بغض النظر عن التطورات والاعترافات الكبيرة، فإن مفهوم «الاقتصاد الاجتماعي» و «الابتكار الاجتماعي» غير معروفان بشكل كافٍ أو يساء فهمهما، ويبدو أنهما نادرًا ما يعتبران عاملًا مهمًا للأعمال التجارية، خاصة بالنسبة للشباب. من ناحية أخرى، تواجه الشركات الاجتماعية الناشئة المزيد من الصعوبات في الوصول إلى الاستدامة الاقتصادية، مع مراعاة حقيقة مرور وقد أثرت الجائحة أيضًا على (COVID) الاقتصاد بالكثير من المنعطفات مع جائحة كورونا قرارات مجموعة الأدوات لدينا: هل ينبغي علينا تقديم أدوات قابلة للتنفيذ عبر الإنترنت أم غير متصلة بالإنترنت. بعد العديد من المناقشات ذهابًا وإيابًا، اخترنا الوضع الانتقائي. لذلك، تم الإشارة إلى روابط لبعض المواد عبر الإنترنت أو نصائح بكيفية تعديل الأدوات لتصلح للتطبيق من خلال الإنترنت وبدون الإنترنت

على فكرة (INN@SE) يعتمد مشروع ريادة الأعمال الاجتماعية المبتكرة مع مشاركة الشباب أن النهج الناجح للتغلب على التحديات، يمكن تقديمه من خلال منهجية الابتكار المفتوحة القائمة على عملية التعاون المشترك بين القطاعات. وبالتالي، يتم إنشاء شراكة المشروع من قبل منظمات من البلدان ذات المستويات المختلفة من حيث المعرفة بالريادة الاجتماعية، وعليه قمنا بإنشاء هذه الأدوات - للمساعدة في نقل المعرفة والجوانب النظرية والإلهام والتحفيز للأشخاص الذين يدركون بالفعل أهمية الريادة الاجتماعية والحاجة إلى تعزيز مشاركة الشباب في النظام البيئي للريادة الاجتماعية

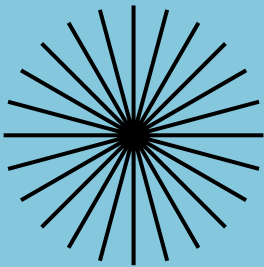
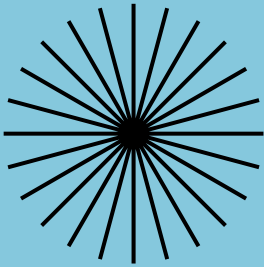
الهدف من هذا الناتج الفكري هو إلهام عقلية ريادة الأعمال الاجتماعية المبتكرة للشباب ومساعدتهم على توليد الأفكار. وسيعمل هذا الناتج الفكري على عرض مجموعة الأدوات المرنة وبرنامج التدريب باستخدام نهج شامل للقطاعات المختلفة؛ مجموعة انتقائية من الأدوات الموجودة التي تم دمجها في مواضيع وحالات مختلفة (الخيار بين التطبيق من خلال الإنترنت أو بشكل وجاهي)

أصحاب فكرة مشروع الريادة الاجتماعية بمشاركة الشباب جميعهم يمثلون قطاعات ذات نهج مختلفة إزاء موضوع الريادة الاجتماعية (التعليم العالي والبحوث والمنظمات غير الحكومية). نحن كشركاء مختلفون، ولكننا أيضًا متخصصون للغاية في الأنشطة المتعلقة بتمكين الشباب مثل التدريب وبحوث الاقتصاد الاجتماعي وتطوير الشركات الناشئة. وهذا التنوع الذي يعكسه كل شريك على المشروع يحظى بالتقدير والاعتراف باعتباره ضروريا لضمان نجاح الجهود المشتركة واستدامتها. هنا، نود أن نؤكد أنه حقا، قد ترى نبرة مختلفة في بعض الفصول - هذا هو النهج الشامل ومساهمة المؤلف الحقيقية تركناها على حالها بشكل مقصود، ولنؤكد أن هذه الوثيقة تعتبر مادة تجميعية بحيث يمكن لمدرّب الشباب أو المعلم أو أي شخص مهتم بإجراء دورات تدريبية أو ورشات عمل أو عمل أنشطة محلية أن يختار ويعيد تصميم ويقدم الأدوات وفقا لاحتياجاته

وحيث تولت ارنو قيادة تصميم هذا المخرج الفكري، فإنها تود أن تشكر جميع المؤلفين على مدخلاتهم، وأن تعطي الفضل أيضًا لنفسها على النهج التجريبي والجرأة في الدمج والابتكار. يجب أن نقرأه بعد التحرير النهائي لمجموعة الأدوات، قمنا بإلغاء بعض الصفحات والفصول حرصًا منا على الإبقاء على المواد التي يظهر فيه الابتكار، حيث إن الابتكار هو المبدأ الموجه لنا. في المساعي التالية، نود أيضًا التحرك في اتجاهات أخرى، لكننا نعتقد أن هذا الإصدار جيد أيضًا كـ «غذاء للفكر» في مجال الاقتصاد الاجتماعي، وهو يثير عقولًا مبتكرة ونظرات جديدة إلى هذا المجال

!نأمل أن تخدم مجموعة الأدوات هذه احتياجاتك،
بإخلاص

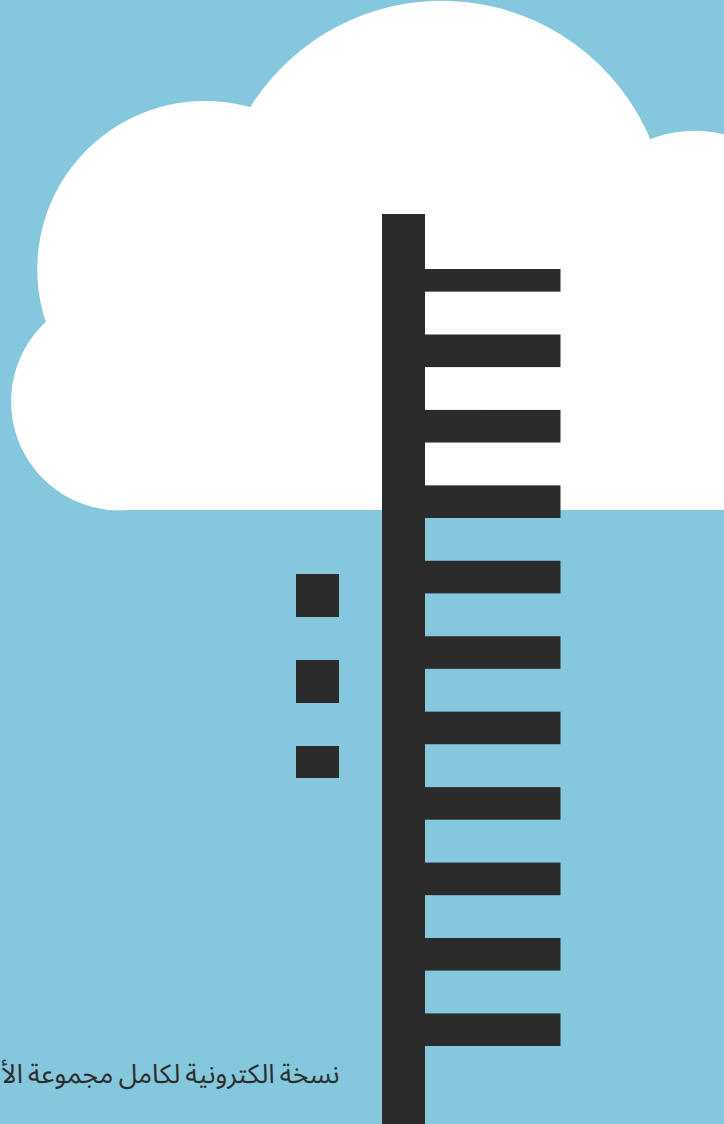
إيرينا جانيفسكا - ارنو؛ المحرر والمؤلف الرئيسي



تزويد الشباب الطامحين ليكونوا رياديين اجتماعيين بمجموعة أدوات مرنة

الأهداف التعليمية لمجموعة الأدوات

التعريف بارتباط "الريادة الاجتماعية" بمبادئ الابتكار الاجتماعي المفتوح
اكتساب المهارات المناسبة لبناء المؤسسات الاجتماعية التي تتصدى لتحديات العصر والمجتمعات المحلية
تعزيز الإبداع والابتكار في التفكير التصميمي
اكتساب المهارات المناسبة المتعلقة بتطوير الأعمال والاستدامة المالية، من خلال استخدام الدورات التدريبية والأدوات الجديدة
خلق شراكات قوية بين القطاعات المختلفة، قادرة على تطوير المشاريع المستقبلية فيما يخص الريادة الاجتماعية



تقديرات

المحرر

إيرينا جانيفسكا

المؤلفون

Irina Janevska, Stefan Chichevaliev, Vladimir Petkovski, Shemsedin Iljaz, Samer Al-Kasih, Alain Marengi, Lara Porciatti, Marta Czyżewska, Dorota Murzyn
إيرينا جانيفسكا، ستيفان شيشيفالييف، فلاديمير بيتكوفسكي، شمس الدين إجاز، سامر الكسيح، آلان مارينغي، لارا بورسياتي، مارتا تشيزوسكا، دوروتا مورزين

المساهمون

Wojciech Maciejewski, Kristian Mancinone, Mamoun Khreisat, Katerina Panova Matoska, Iwona Lupa-Wójcik, Francesca Imperato
دويشة ماشيسوسكي، كريستيان مانسينون، مأمون خريسات، كاترينا بانوذا ماتوسكا، ايونا لوبا-ويجك، فرانسيسكا امبارتو

الناشر

Organization for Social Innovation "ARNO", Isaija Mazovski 40/2-17, 1000 Skopje, North Macedonia, www.arno.org.mk, +389 77 855 832
منظمة الابتكار الاجتماعي - ارنو، اساجا مازوفسكي 40/2-17، 1000 سكوبجي، مقدونيا الشمالية

هذا المنشور هو نتيجة لمشروع INN@SE "ريادة الأعمال الاجتماعية المبتكرة مع مشاركة الشباب" بتمويل من الاتحاد الأوروبي، تحت برنامج الايراسموس بلص - المبادرة الثانية Erasmus + Key action 2 : الشراكات الاستراتيجية من أجل الابتكار. الرقم المرجعي للمشروع: (PL01-KA205--3-2019) 077684



تقديرات

CIP - Каталогизација во публикација
ационална и универзитетска библиотека "Св. Климент Охридски", Скопје
(3:3:334.722 -364: 005.573-053.6 (035)

تدريب الأدوات النظرية: أ [Електронски извор] مجموعة أدوات ريادة الأعمال الاجتماعية
مورد للعاملين في المجال الشبابي والمعلمين والمجتمعات التي ترغب في الصعود إلى أعلى
سلم والحصول على مزيد من المعلومات حول إنشاء المؤسسات الاجتماعية

المؤلفون إيرينا سكوبي: جمعية تطوير خيارات جديدة ، 2022

ачин на пристапување (URL):

<https://drive.google.com/file/d/1jCqrddf0TnfRBNy448VajTE9bwZuJ7Fj/view>.

екст

во ПДФ формат. содржи 131 стр., илустр. - Наслов преземен од екранот. -

пис на изворот на ден 21.07.2022. - Други автори:

استيفان اشيشذالي، فلاديمير بتكوفسكي ، شمس الدين إيلجاز ، سامر الكسيح ، آلان مارينغي ،

لارا بورشياتي ،

مارتا كزيوسكا ، دوروتا مورزين

الرقم المعياري الدولي للكتاب (ISBN) : 97860866900-0-7

جافسكا، اريني، 2. اتشيشذالي، استيفان 3. بتكوفسكس، فلاديمير 4. ايلجاز، شمس الدين، 1.
الكسيح، سامر 6. مارينغي، آلان 7. بورشياتي، لارا، كزيوسكا، مارتا، مورزين، دوروتا

a) Социјално претприемништво - буки - лади - изнис идеи -
рирачници

COBISS.MK-ID 57897221



جدول المحتويات

01

مقدمة الى الريادة الاجتماعية

02

تمارين وامثلة للريادة الاجتماعية

03

الابتكار المفتوح للريادة الاجتماعية

04

برنامج تدريب للتربويين (المعلمين)

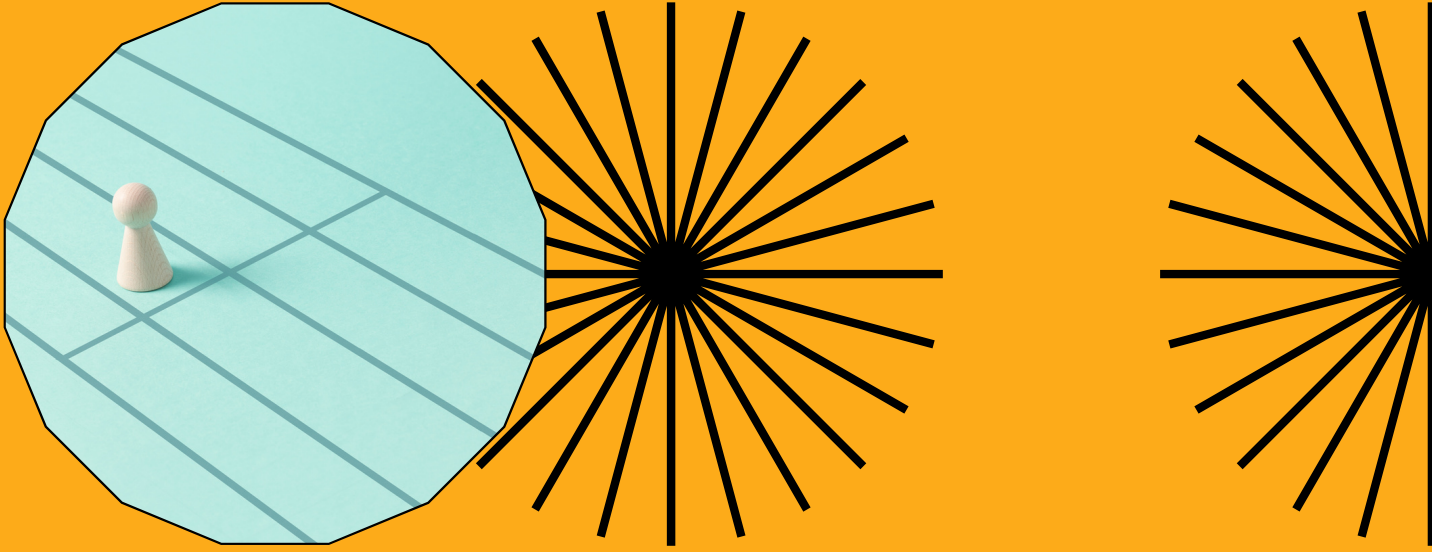
05

المزيد من الأدوات للمدربين

06

الانوذاتون (هاكاثون التأثير الاجتماعي)

مقدمة الى الريادة الاجتماعية



الفصل الاول

فهم الريادة الاجتماعية

وتعد الريادة الاجتماعية مجاًلاً متنامياً جذب انتباه جميع القطاعات (زهرة وآخرون، 2009). وتتميز بالنقص في S المحددات النظرية، ومحل اختلاف وتعارض فيما يخص تعريفها والسياقات المفاهيمية بالإضافة الى البيانات التجريبية الضيقة (ماير ومارتي، 2007). نظراً لأن البحث والتطبيق لا يزالان غير متوافقين، يكافح الباحثون لإيجاد أرضية مشتركة في البحث حول ريادة الأعمال الاجتماعية (أليغري، 2013). لفهم المجال بشكل أفضل، نحتاج إلى إلقاء نظرة على المكان الذي بدأ فيه كل شيء، وتعريفه والفرق بين مختلف المفاهيم مثل ريادة الأعمال وريادة الأعمال الاجتماعية والعمل الخيري والمنظمات الإنسانية (الأنشطة) والتي يبدو أنها تخلق ارتباكاً بين الطلاب والمنظرين والممارسين.

اصل الريادة الاجتماعية

ريادة الأعمال الاجتماعية هي الموجة الجديدة من النمذجة الاقتصادية التي تراعي الأثر الاجتماعي كركيزة أساسية بدلاً من الأرباح. وقد انعشت الحوكمة الصارمة والاقتصاد المتراخي الذي يؤثر على كل من القطاع الاجتماعي والبيئي. يمكن العثور على بدايات ريادة الأعمال الاجتماعية في القرن التاسع عشر عندما عمل أشخاص مثل فلورنس نايتنجيل (مؤسسة أول مدرسة للتمريض) وماتيلد فرانزيسكا أنيكي (مؤسسة أول مدرسة للنساء) على إيجاد حلول للقضايا الاجتماعية التي تعالج البطالة والتعليم وعدم المساواة بين الجنسين وغيرها. أيضاً، يمكن إضافة مؤسس الحركة التعاونية، روبرت أوين، إلى تلك القائمة بمساهمة كبيرة في صعود ريادة الأعمال الاجتماعية بعد قرن من الزمان (سيبولفيدا، 2014). يقول بعض العلماء أن منظمي المشاريع الاجتماعية كانوا حاضرين دائماً، لكن لم يُنظر إليهم على هذا النحو، لأن المفهوم لم يتم تأسيسه بعد.

من اجل فهم افضل للريادة الاجتماعية كحل جديد في تنامي يجب ان ننظر الى اسباب ظهورها. من المريح ان نقول ان التاريخ علمنا انه في كل دولة او منطقة او قارة تختلف اسباب ظهور هذا المفهوم

الجدول ١ - أسباب ظهور الريادة الاجتماعية في المناطق

القارة	المنطقة	الوضع	النتائج
أوروبا	الحضارة الغربية	سحب دعم الدولة	دعم حكومي منخفض للقطاع غير الربحي
	غرب أوروبا (بورزاقا و ديفورني)	اقتصاد عدم اليقين	الارتفاع المستمر في البطالة وعدم فعالية برامج التوظيف الحكومية
	شرق ووسط أوروبا (ليز و كولن)	سقوط الشيوعية	التحول والإصلاح في السوق أدى الى ازدياد معدلات البطالة
الولايات المتحدة الأمريكية	الولايات المتحدة (اينكبري و كلونر 2004)	سحب تمويل الدولة	تحقيق الإيرادات التجارية للمؤسسات غير الربحية وظهور المؤسسات الاجتماعية
أمريكا الجنوبية	أمريكا الجنوبية (كبرلن، 2010)	إجماع واشنطن	تقليص البرامج الاجتماعية نتيجة إصلاحات السوق والتي نتج عنها ارتفاع معدلات البطالة.
	الأرجنتين (ريوتر و نيداس، 2009)	البطالة والإقصاء الاجتماعي	الشراكة مع القطاع المدني والشركات ومجتمعات المنفعة المتبادلة
أفريقيا	أفريقيا (سانتوس، 2009)	الاقتصادات الضعيفة وغياب الثقة بالسلطات الحكومية	تخصيص المساعدات الدولية المتزايدة باستمرار
آسيا	آسيا (سانتوس، 2009)	مستويات عالية من الفقر والبطالة	مشاريع صغيرة لمعالجة البطالة وحماية البيئة وتقديم الخدمات الأخرى المحتاجة
المصدر: Chichevaliev S. (2020): العناصر الأساسية للبيئة المؤدية الى تطوير الريادة الاجتماعية في جمهورية مقدونيا الشمالية			

القاسم المشترك بين نشأة ريادة الأعمال الاجتماعية هو الافتقار إلى كفاءة الدولة، وانخفاض الثقة في سلطات الدولة وأنظمتها، وضعف الاقتصاد، وارتفاع مستويات الفقر والبطالة.

إلى جانب الأسباب العالمية لظهور ريادة الأعمال الاجتماعية، كان الاقتصادي الأمريكي "بوين" هو الذي قدم مصطلحي «ريادة الأعمال الاجتماعية» و «رائد الأعمال الاجتماعي». كان بوين أيضًا هو الذي أثار الاهتمام بالمسؤولية الاجتماعية للشركات في أواخر الخمسينيات من القرن الماضي. بينما قدم بوين الشروط، كان بيل درايتون، مؤسس مؤسسة أشوكا، ومحمد يونس، مؤسس بنك جرامين، هما الذان قاما بتحديث الشروط

تعريف الريادة الاجتماعية

لا يوجد تعريف معترف به عالمياً للريادة الاجتماعية. تم تقديم مجموعة متنوعة من التعاريف اعتماداً على الوضع الجغرافي ونظام الدولة وحتى نوع القطاع المعني. ويجعل هذا الوضع من الصعب على الباحثين والممارسين (الرياديين الاجتماعيين) إيجاد أرضية مشتركة لاستخدام التعريف وشرحه للرياديين الاجتماعيين الجدد والقادمين، مما يؤثر بالتالي على تعزيز ونمو هذا المفهوم

يعود تاريخ تقديم تعريف للريادة الاجتماعية إلى سبعينيات القرن الماضي ولغاية اليوم ولا يوجد حتى الآن إجماع حول التعريف الأنسب. سنقدم القليل من المعلومات عن السنوات 30 الماضية فقط لتقديم الصورة الأكبر لتطوير تعريف ريادة الأعمال الاجتماعية. فعلى سبيل المثال، يعرف ديس (1998) "الريادة الاجتماعية كغرض اجتماعي مشمول في المشاريع التجارية". وأفاد سيلوس وماير (2005) أن "الريادة الاجتماعية تجمع بين مهارة وقدرات الريادة التقليدية ومهمة لتغيير المجتمع (الصفحة 241). يقدم كوراتكو (2017) نسخة أكثر حداثة من التعريف موضحاً أن "ريادة الأعمال الاجتماعية هي شكل من أشكال ريادة الأعمال التي تظهر خصائص المؤسسات غير الربحية والحكومات والشركات، وتجمع بين تركيز القطاع الخاص على الابتكار والمخاطرة والتحول على نطاق واسع مع حل المشكلات الاجتماعية" (ص 82)

إلى جانب التعريفات الواردة في الأدبيات، هناك تعريفات قدمتها EMES، وهي شبكة بحثية من مراكز الأبحاث الجامعية والباحثين المستقلين حول المشاريع الاجتماعية وتلك الخاصة بالمؤسسات مثل المفوضية الأوروبية

تعريف ايمس للريادة الاجتماعية يتحدد بين المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية المعايير الاقتصادية:

نشاط مستمر لإنتاج وبيع السلع و/أو الخدمات؛
درجة عالية من الاستقلالية؛

مستوى كبير من المخاطر الاقتصادية؛
الحد الأدنى من العمل المدفوع الأجر.

شمل المعايير الاجتماعية ما يلي:

هدف صريح لفائدة المجتمع؛

مبادرة أطلققتها مجموعة من المواطنين؛

سلطة اتخاذ القرار غير قائمة على ملكية رأس المال ؛

الطابع التشاركي، الذي يشمل مختلف الأطراف المتأثرة بالنشاط

المصدر: ديفورني ج.، نايسنز م. (2006) تعريف المؤسسة الاجتماعية. دراسات روتلج في إدارة
pp.3-26، المؤسسات التطوعية وغير الربحية

Defourny J., Nyssens M. (2006) Defining Social Enterprise. Routledge Studies in the
Management of Voluntary and Non-Profit Organizations, pp. 3-26

تستخدم المفوضية الأوروبية مصطلح «المؤسسة الاجتماعية» لتغطية الأنواع التالية من الأعمال التجارية

أولئك الذين يكون الهدف الاجتماعي أو المجتمعي للصالح العام هو سبب النشاط التجاري، غالبًا في شكل مستوى عالٍ من الابتكار الاجتماعي

أولئك الذين يعاد استثمار أرباحهم بشكل أساسي لتحقيق هذا الهدف الاجتماعي

الحالات التي تعكس فيها طريقة التنظيم أو نظام الملكية رسالة (مهمة) المؤسسة، باستخدام مبادئ ديمقراطية أو تشاركية أو التركيز على العدالة الاجتماعية

ويشمل التعريف التشغيلي الذي وضعه الاتحاد الأوروبي للمؤسسة الاجتماعية ثلاثة أبعاد رئيسية: الاقتصادي (الريادي) والاجتماعي (الهدف والمهمة الاجتماعية) والحوكمة الشاملة ((الملكية)).

البعد الريادي: "تقوم المؤسسات الاجتماعية بتنفيذ أنشطة اقتصادية مستقرة ومستمرة، وعليه تظهر الخصائص النموذجية التي تتقاسمها جميع المؤسسات"؛

البعد الاجتماعي: يحدده الهدف و/أو المنتجات المقدمة. الهدف: تسعى المؤسسات الاجتماعية إلى تحقيق الهدف الاجتماعي الواضح المتمثل في خدمة المجتمع أو مجموعة محددة من الأشخاص الذين يشتركون في حاجة محددة. "الاجتماعي" بمعناه الواسع بحيث يشمل توفير الخدمات الثقافية والصحية والتعليمية والبيئية. وتعزيز المصلحة العامة، تتغلب المؤسسات الاجتماعية على التوجه التقليدي للمالك الذي يميز عادة التعاونيات التقليدية. المنتج: عندما لا تهدف المؤسسات الاجتماعية تحديداً إلى تيسير الإدماج الاجتماعي والعمل للقل حظاً، يجب أن تقدم سلعاً/خدمات ذات دلالة اجتماعية "؛

بُعد الملكية: لتحديد الاحتياجات وإشراك أصحاب المصلحة المعنيين في تصميم الحلول المناسبة، تتطلب المؤسسات الاجتماعية هياكل ملكية محددة ونماذج حوكمة تهدف إلى تعزيز مشاركة أصحاب المصلحة المتأثرين بالمؤسسة إلى مختلف المستويات. وتحد الشركات الاجتماعية بشكل واضح من توزيع الأرباح ووعدم تسهيل الأصول. الهدف من قيود توزيع الأرباح هو ضمان حماية المصلحة العامة. ويمكن تفعيل قيود التوزيع التي لا تستهدف الربح بطرق مختلفة.

المصدر: المفوضية الأوروبية (2020) خريطة المؤسسات الاجتماعية وأنظمتها البيئية في أوروبا. تقرير التوليف المقارن

Source: European Commission (2020) A Map of Social Enterprises and Their Eco-Systems in Europe. Comparative Synthesis Report

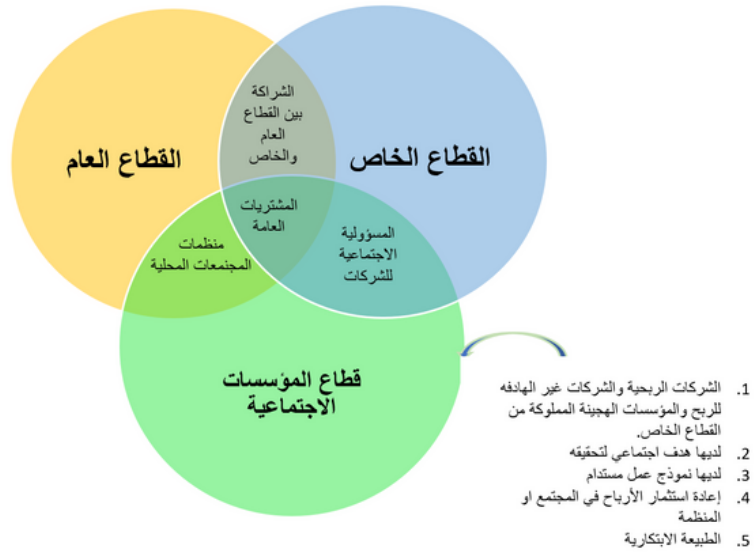
لا تزال قضية التعريف قيد المناقشة، ومع ذلك، هناك مؤشرات مشتركة تجعل من الممكن وضع تعريف عملي لبرامج محددة وخطط المنح ومجموعات الأدوات. المؤشر الأكثر شيوعًا هو «استخدام نماذج الأعمال لتحقيق المهمة الاجتماعية». وسندمج هذا المؤشر في تعريف مجموعة الأدوات هذا. ومن شأن هذا تسهيل فهم الريادة الاجتماعية من قبل رواد الأعمال الجدد ويحترم الاتفاق العام حول جزئيات تعريف الريادة الاجتماعية. لغرض مجموعة الأدوات هذه لتنظيم المشاريع الاجتماعية، سنستخدم التعريف التالي

"المؤسسات الاجتماعية هي منشأة أعمال ، موجهة نحو السوق وترتبط عادة بالمجتمع المحلي، وتعالج مشاكل مجتمعية مهمة ومهملة أو/ وتحدث تأثيرًا اجتماعيًا واضحًا من خلال نهج مبتكر" (موزين وآخرون (Murzyn et al., 2020) (2020

فهم أدوار القطاعات

في مجال الأعمال التجارية هناك ثلاثة قطاعات مصنفة حسب نوع ملكيتها. وتشمل القطاعات الثلاثة القطاع العام والقطاع الخاص والقطاع الثالث، وهي تشكل قطاعات الاقتصاد. القطاع العام مملوك للدولة (الحكومة) ويقدمون سلعا وخدمات مختلفة لصالح مواطنيها. يتم تشغيلها من قبل الحكومة وتديرها برأس مال يتم جمعه من الضرائب على سبيل المثال، تعمل العيادات الطبية في القطاع العام. القطاع الخاص (السوق) مملوك من الأفراد وهم مدفوعون بالربح. يتم تقاسم أرباحهم بين المالكين والمساهمين والمستثمرين. وأيضا يتم تمويلها من خلال التمويل الخاص من المساهمين ومن القروض المصرفية على سبيل المثال، تعمل متاجر التجزئة الكبرى في القطاع الخاص. منظمات القطاع الثالثة يملكها ويقودها الشخص بمحض ارادته، وليست مدفوعة بالربح، بل بالحاجة إلى مساعدة ودعم المجتمع المحلي ومكوناته. يتم تمويلها من خلال التبرعات والمنح ويمكن لهذه المنظمات أيضا أن تضطلع بأنشطة اقتصادية توفر لها الإيرادات وبالتالي الاستدامة المالية. واي أرباح يتم تحقيقها يتم إعادة استثمارها في المنظمة ومهمتها. هذا هو القطاع الذي يشمل الريادة الاجتماعية، ويمكن أن تكون منظمات القطاع الثالث مؤسسات اجتماعية والتعاونيات (PROMO) والمؤسسات الاجتماعية (ARNO) فعلى سبيل المثال، تعمل منظمات المجتمع المدني وغيرها في القطاع الثالث

الشكل 1. المؤسسات الاجتماعية: كيف تتناسب وتزدهر



المصدر:

Moreno N. C. (2016) كيف يمكننا دعم رواد الأعمال الاجتماعيين بشكل أفضل لتحسين تقديم الخدمات ؟ البنك الدولي Social .

الابتكارات في المؤسسات الاجتماعية. متاح باللغة الإنجليزية على الرابط ادناه:

<https://web.worldbank.org/archive/website01600/blogs.worldbank.org/dmblog/how-can-we-better-support-social-entrepreneurs-improve-service-delivery.html>

شجرة المشكلة + ورقة مهمة مع الشرح التفصيلي

عندما نقوم بتطوير مشروع، نحتاج إلى تلبية الاحتياجات الحقيقية للمستفيدين. ولكي نفعل ذلك نحتاج إلى تحليل الحالة والمشكلة. وهنا يمكننا استخدام تحليل مشكلة الشجرة. تعتبر شجرة المشكلة هي تقنية تخطيط تشاركية من الأفضل إكمالها مع جميع أصحاب المصلحة الرئيسيين (الحكومة المحلية ومنظمات المجتمع المدني والمؤسسات الاجتماعية والمجتمع المحلي وغيرها) إن أمكن. إنها منهجية من ثلاث خطوات تحدد الأسباب والمشكلة الرئيسية والعواقب أو الآثار. وتستخدم لتحديد أهداف لإكمالها واستراتيجية لاتباعها لتمهيد الطريق للتغلب على التحدي وتحقيق الأهداف المحددة. المشكلة الرئيسية تمثل جذع الشجرة، والجذور هي الأسباب والعواقب هي أغصان شجرة المشكلة.

الشكل 2. الخطوات الرئيسية لشجرة المشكلة



المصدر: تفسير المؤلف نفسه

يمكن أيضًا عمل شجرة المشكلة من خلال فرق صغيرة من ستة إلى ثمانية أشخاص ويتم إنشاؤها من خلال عدة مراحل.

الخطوة 1 - تحليل المشكلة

في هذه الخطوة، من المهم الاتفاق على المشكلة التي ترغب في تحليلها ومعالجتها. المشكلة التي تختارها ستحل محل المشكلة الرئيسية التي يعاني منها المستفيدون كما هي في الشكل 3. يجب أن تكون المشكلة قضية واسعة ومن خلال المحادثة مع الزملاء يتم تحقيقها كقضية محددة يشعر الجميع بالحماس تجاهها على سبيل المثال، المشكلة الرئيسية - التلوث

الخطوة 2 - تحديد أسباب المشكلة

الخطوة الثانية هي تحديد الأسباب الرئيسية للمسألة التي تحتاج إلى حل والأطراف المشاركة في حدوث المشكلة. على سبيل المثال، الأسباب - النفايات من السكان، والنفايات من السياح، وضعف إدارة النفايات، وما إلى ذلك

الخطوة 3 - تحديد نتائج المشكلة

في الخطوة الثالثة، نحدد نتائج المشكلة. هنا نشارك في نشاط منطق السبب والنتيجة حيث ندرك النتائج المقترنة بالمسألة والنتائج المحتملة لها

على سبيل المثال، العواقب - المخاطر الصحية، والزراعة الملوثة، والهواء الملوث، وما إلى ذلك

الشكل 3. أسئلة حول تحليل شجرة المشكلة



المصدر: تفسير المؤلف نفسه

المزايا

يمكن تجزئة المشكلة الرئيسية إلى أجزاء بسيطة قابلة للإدارة.
يوفر التركيز وتحديد أولويات واضحة للأنشطة.
يوفر فهمًا أفضل للمشكلة والأسباب
إمكانية تحديد المسائل والنقاشات، وبناء عليه أصحاب المصلحة
والعمليات الحالية
توفير معلومات حديثة عن المسألة الرئيسية اللازمة لبناء حالة
(مقنعة حل).
غالبًا ما يؤدي تبادل المعلومات إلى فهم أفضل لما يجب القيام به.

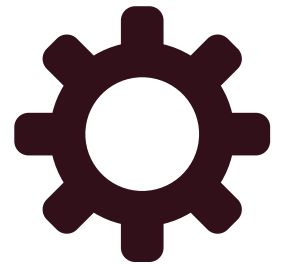
العيوب

في البداية، قد يتم اغفال بعض أسباب وآثار المشكلة
الترتيب مع جميع أصحاب المصلحة للجلوس على طاولة واحدة
ومناقشة المسألة الملحة المطروحة يستغرق طويلا
يجب أن يشارك الجميع لتوفير حالة حقيقة فيما يتعلق
بالمسألة.

على ملصق محدد فيه المشكلة الرئيسية بشكل مسبق،
على المشاركين تقديم اجوبة للاسئلة المطروحة في
الشكل 3. على المشاركين كتابة الاسباب والعواقب /
الاثار على اوراق الملاحظات اللاصقة أو البطاقات من أجل
ترتيبها وفق منطق السبب والنتيجة

الهدف من هذا التمرين هو الحوار والمناقشة بين
المشاركين خلال عملية إنشاء الشجرة. عند نهاية العملية ،
يحتاج المشاركون إلى شرح منطقهم

يجب أن يستغرق هذا التمرين 15 دقيقة على الأكثر.
وينبغي ان يستغرق كل قسم من الاقسام الثلاثة
(الأسباب والعواقب والعرض) 5 دقائق



References

- Borzaga C, Defourny J (eds) (2001) *The Emergence of Social Enterprise*. London and New York: Routledge (paperback edition: 2004).
- Chichevaliev S. (2020) *Key Factors for Conducive Environment for Development of Social Entrepreneurship in the Republic of North Macedonia*. PhD Thesis. University American College Skopje
- Dacin PA, Dacin MT, Matear M (2010) Social entrepreneurship: why we don't need a new theory and how we move forward from here. *Academy of Management Perspectives*, 24(3): 37–57.
- Dees JG (1998) The meaning of “social entrepreneurship”. Comments and suggestions contributed from the Social Entrepreneurship Founders Working Group. Durham, NC: Centre for the Advancement of Social Entrepreneurship, Fuqua School of Business, Duke University.
- Defourny J., Nyssens M. (2006) *Defining Social Enterprise*. Routledge Studies in the Management of Voluntary and Non-Profit Organizations, pp. 3-26.
- Eikenberry A, Kluver J. (2004) The marketization of the nonprofit sector: Civil society at risk? *Public Administration Review*, 64(2): 132–140.
- European Commission (2020) *A Map of Social Enterprises and Their Eco-Systems in Europe*. Comparative Synthesis Report.
- Kirzner I. (1973) *Competition and Entrepreneurship*. University of Illinois.
- Les E, Kolin M (2009) Social enterprise in East-Central Europe. In Kerlin J (Ed.) *Social enterprise: A global comparison*. Lebanon, NH: Tufts University Press.
- Moreno N. C. (2016) How can we better support social entrepreneurs to improve service delivery? The World Bank. Social Enterprise Innovations. Available at: <https://web.worldbank.org/archive/website01600/blogs.worldbank.org/dmbl og/how-can-we-better-support-social-entrepreneurs-improve-service-delivery.html>. [Accessed: 23.02.2021]
- Overseas Development Institute. (2009) *Planning tools: Problem Tree Analysis*. Toolkit. January 2009. Available at: <https://www.odi.org/publications/5258-planning-tools-problem-tree-analysis>. [Accessed: 24.02.2021]
- Peneder, M. (2009) *The Meaning of Entrepreneurship: A Modular Concept*, WIFO Working Papers, No. 335, Austrian Institute of Economic Research (WIFO), Vienna
- Roitter M, Vivas A (2009) Social enterprises in Argentina. In J. Kerlin (Ed.), *Social enterprise: A global comparison*. Lebanon, NH: Tufts University Press.
- Santos J. (2009) Social enterprise in Southeast Asia. In J. Kerlin, et al. (Eds.), *Social enterprise: A global comparison*. Tufts University Press, Lebanon
- Murzyn, D., Czyżewska, M., Lupa-Wójcik, I., Maciejewski, W. (2020). *Innovative Social Entrepreneurship with Youth Engagement. Needs Analysis in Poland, Italy, North Macedonia and Jordan*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Pedagogicznego, Kraków.

نمذجة الأعمال

عندما تبدأ نشاطًا تجاريًا، فإن أحد الأجزاء الحاسمة في العملية هو التخطيط. خذ وقتك وكرس نفسك (أو فريقك) لتحديد منتجك و/أو خدمتك، وما هي مجموعتك المستهدفة (العملاء)، وكيف ستحقق الربح. لتحقيق ذلك، ستحتاج إلى تحديد أفضل نموذج عمل للفكرة ودمجها في عملياتك.

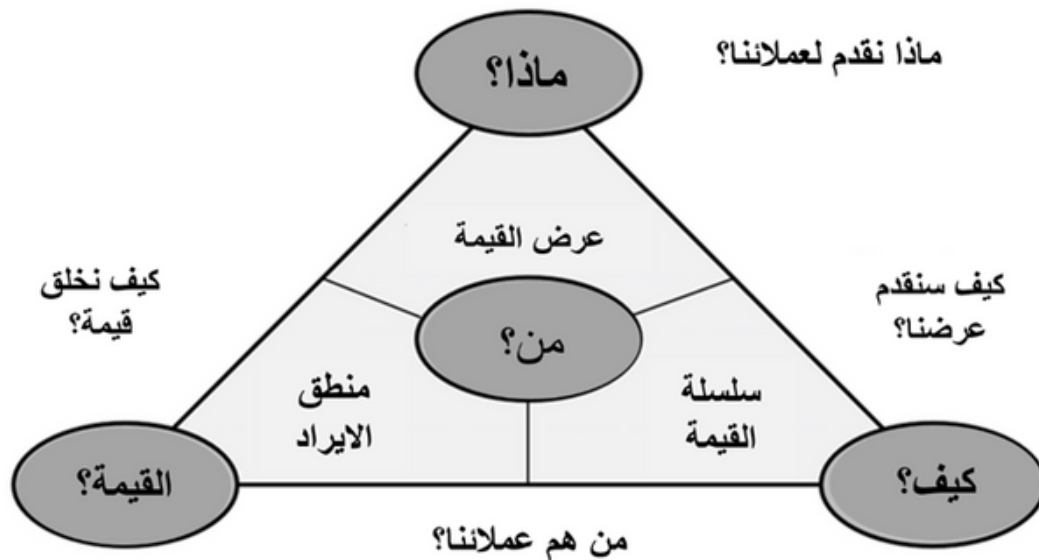
يعد وضع نماذج الأعمال أمرًا بالغ الأهمية لعملية صنع القرار، سواء كان ذلك لتقييم الفرص الاستراتيجية أو الاستثمارات الجديدة أو العمليات الحالية. يساعدك على تحليل فكرة العمل باستخدام نهج شامل واستراتيجي تقسم نمذجة الأعمال فكرة الأعمال إلى أهم أجزاء الأعمال مثل عرض القيمة و/أو الإنشاء. أنها توفر الأرضية للتحليل ووضع الخطوط العريضة للفكرة والتحسين والاستحداث كأساس لنموذج الأعمال لنمذجة الأعمال هو "من هو العميل، وما الذي يقدره (يشكل قيمة هامة له) Drucker (التعريف الشهير دروكر (1954) وكيف يمكنك كسب المال منه". عندما تطرح هذا النوع من الأسئلة، فإنك تحدد مجموعتك المستهدفة، وعرض القيمة لنموذج العمل وتدفقات الإيرادات التي توفر لك الاستدامة المالية والوسائل حتى النهاية لتحقيق مهمتك الاجتماعية.

بصراحة، نموذج العمل هو خطة مؤسستك لكيفية الوصول إلى الربح، وكيفية جني الأموال عن طريق بيع منتجك و/أو خدمتك لعملائك (المجموعة المستهدفة، قاعدة العملاء) في سوق معين يمكنك البدء بطرح هذه الأسئلة الأربعة على نفسك أو على الفريق

ما هو المنتج أو الخدمة التي ستبيعها مؤسستك
كيف تنوي طرح هذا المنتج أو الخدمة، في السوق
ما نوع النفقات التي ستواجهها مؤسستك
كيف تتوقع أن تحقق ربحًا

في الشكل 5، يمكنك رؤية الأسئلة التي تحتاجها (أو من خلال الفريق) لتطلب من نفسك تقديم إجابات لأهم القضايا

الشكل 5. المثلث السحري لنماذج الأعمال



المصدر: بووم وآخرون (2017:1007)

Source: Bohm et al. (2017:1007)

وتشمل أساسيات نموذج الأعمال ما يلي:

عرض القيمة: جزء من شأنه أن يجعل منتجك أو خدمتك جذابة لعملائك.
السوق المستهدف: مجموعة مختارة بعناية من العملاء الذين سيجذبهم منتجك.
الميزة التنافسية: عنصر فريد من منتجك أو خدمتك لا يمكن تقليده بسهولة من خلال منافسيك.
هيكل التكلفة: قائمة بالنفقات الثابتة والمتغيرة التي تحتاجها مؤسستك للعمل، وكيف تؤثر التكاليف/النفقات على أسعارك.
المقاييس الرئيسية: الطرق التي تقيس بها مؤسستك النجاح.
الموارد: الأصول المادية والمالية والفكرية لمشروعك.
المشكلة والحل: حاجة عملائك، وكيف تخطط مؤسستك لتبليتها.
نموذج الإيرادات: مخطط يحدد مصادر الدخل الممكنة للسعي إليها.
تدفقات الإيرادات: الطرق المختلفة التي ستدر بها مؤسستك الدخل.
هامش الربح: المبلغ الذي تتجاوز فيه إيراداتك عن نفقاتك.

هناك أربعة أنواع تقليدية من نماذج الأعمال وتشمل

B2C

الأعمال التجارية للمستهلك. تبيع شركات B2C للمستخدم النهائي. هذا هو نموذج العمل الأكثر شيوعًا.

B2B

من العمل إلى العمل. في نموذج أعمال B2B ، تبيع الشركة منتجاتها أو خدماتها لشركة أخرى.

C2B

من المستهلك إلى العمل، يبيع الأفراد المنتجات والخدمات إلى الشركات.

C2C

من المستهلك إلى المستهلك، السوق الأكثر شيوعًا عبر الإنترنت (eBay).

هناك العديد من نماذج الأعمال المتعلقة بفكرة وردود الأسئلة الأربعة المذكورة سابقا تشمل:

نموذج الاشتراك. مقابل رسوم شهرية تحصل على منتجات أو خدمات معينة. على سبيل المثال، Netflix.

نموذج التجميع. يمكنك شراء العديد من المنتجات أو الخدمات بسعر أكثر جاذبية. على سبيل المثال، برجر كنج.

نموذج فريميوم. تحصل على منتج أو خدمة مجانية لمدة شهر واحد، ولكن عليك الدفع إذا كنت تريد المزيد. على سبيل المثال: لنكد ان (LinkedIn)

نموذج شفرات الحلاقة. بيع الأساس بسعر منخفض أو خسارة، لكن على المشتري الاستمرار في دفع ثمن المنتج المقترن بالاساس. على سبيل المثال، Nespresso

نموذج من المنتج إلى الخدمة. أنت تدفع مقابل الخدمة لفترة معينة من الوقت. على سبيل المثال، أوبر.

نموذج التأجير. أنت تستأجر منتجًا لفترة معينة. على سبيل المثال، إيجار سيارة.

نموذج حشد المصادر (التعهد الجماعي). أنت تقدم مدخلًا لتلقي منتج أو خدمة. على سبيل المثال، ويكيبيديا

نموذج واحد مقابل واحد. أنت تشتري منتجًا واحدًا أو خدمة واحدة ويحصل على منتج أو خدمة مماثلة شخصًا أقل حطًا بشكل مجاني. على سبيل المثال، أحذية TOMS

نموذج الامتياز. أنت تشتري رخصة من شركة معينة لفتح فرع في الحي الخاص بك. على سبيل المثال، ستاربكس.

نموذج التوزيع. أنت تشتري بالجملة من موزع يقوم أيضًا بتزويد الشركات الأخرى. على سبيل المثال، شركة Avnet, Inc.

نموذج الشركة المصنعة. أنت تصنع منتجاتك الخاصة وتبيعها للموزعين. على سبيل المثال شركة ال جي للالكترونيات LG Electronics.

نموذج بائع التجزئة. تبيع منتجات من علامة تجارية أكبر وتحصل على عمولة من المبيعات. على سبيل المثال، الهدف.

نموذج الإعلان. أنت توفر محتوى يهتم به الأشخاص وتبيع مساحة لعملائك لعرض إعلاناتهم. على سبيل المثال، موقع على شبكة الانترنت.

نموذج التسويق التابع. أنت توصي بمنتجات أو خدمات مقابل عمولة. على سبيل المثال، برنامج Amazon Associates

أي نموذج تختاره، تأكد من الاختيار الدقيق لاساسيات نموذج العمل الذي انت جاهز للمضي قدما به

مخطط نموذج الأعمال

أحد أكثر نماذج الأعمال استخدامًا، خاصة للشركات الناشئة والمؤسسات الاجتماعية هو مخطط نموذج الأعمال (BMC). انه يمثل أداة أولية رئيسية لتخطيط الأجزاء الحاسمة من المرحلة المبكرة للمشروع. يركز مخطط نموذج الأعمال على تقييم إمكانات المشروع والأعمال ويمكن استخدامه لأي فكرة تجارية. لوضع فكرتك على المخطط، عليك التفكير في الجوانب والتحديات والفرص الرئيسية لفكرتك أو يمكنك إجراء التحليل الرباعي SWOT الخاص بك (انظر الفصل 1) ثم البدء في العمل على المخطط. في كلتا الحالتين، سيوفر لك مخطط نموذج الأعمال لوسائل لرؤية نظرة عامة على الخصائص الأساسية المختلفة لإمكانات فكرتك.

بالنظر إلى أنك بحاجة إلى تحديد المهمة التجارية والاجتماعية لمشروعك، فإن هذا المخطط سيوفر الفرصة للقيام بذلك. يمكنك أن ترى بوضوح كيف تتفاعل كلتا المهمتين مع بعضهما البعض، وكيف يتماشيان بشكل شامل مع فكرة العمل والحسابات الخاطئة والتوترات بينهما. ستمنحك هذه العملية إمكانية التحقق من الواقع الذي نحتاجه جميعًا عند بدء عمل جديد. سيزودك بالبصائر التي من شأنها أن تعكس زيادة القدرة على صنع القرار والكفاءة والفعالية.

تتمثل إحدى أولوياتك كرائد أعمال اجتماعي جديد وقادم في تذكر أن ريادة الأعمال الاجتماعية تحتوي على ريادة الأعمال، مما يعني أنه بدون ربح لا يمكنك تحقيق مهمتك الاجتماعية. لذلك، تذكر أنه إذا كان نموذج العمل غير قابل للتطبيق ماليًا، فلا فائدة من البدء فيه. وعليه ابدأ بمخطط جديد أو جد طريقة لتحقيق مصادر دخل تساعدك على تحقيق مهمتك الاجتماعية. كما تجدر الإشارة إلى أن نموذج الأعمال الذي يحقق إيرادات وأرباحًا دون معالجة قضية اجتماعية وتحقيق مهمة اجتماعية لا يمثل سوى عمل تجاري وليس مؤسسة اجتماعية.

إذا كنت تعتقد أنه من المستحيل تحقيق كلتا المهمتين (الاجتماعية والتجارية)، فما عليك سوى النظر الى بعض المؤسسات الاجتماعية الكبرى في العالم بما في ذلك Grameen Bank من بنغلاديش و Echoing Green - الولايات المتحدة الأمريكية و The Skoll Foundation - أمريكا الشمالية و Schwab Foundation لريادة الأعمال الاجتماعية وغيرها الكثير، وسترى أن هذا واقعي للغاية وقابل للتحقيق



والهدف الأساسي من المشاركة في الريادة الاجتماعية هو التمكن من تحقيق أثر اجتماعي مستدام في إطار نموذج تجاري قابل للاستمرار (بوركيث، 2013).

إذن، ماذا عليك أن تفعل لتكون مؤسسة اجتماعية؟ فيما يلي عدة خطوات تحتاج إلى مهمة مرتبطة ببعض القضايا الاقتصادية أو الاجتماعية أو البيئية أو الثقافية المرتبطة بقيمة المجتمع ((بوركيث، 2020).

لديك نشاط اقتصادي لتحقيق مهمتك

سحب حصة كبيرة من الدخل من النشاط الاقتصادي

أعد استثمار الربح في أنشطة المؤسسة لتحقيق مهمتك الاجتماعية

لتكون قادرًا على تحقيق جميع الخطوات التي تحتاجها لإكمال مخطط نموذج العمل لمعرفة ما إذا كانت فكرتك لها إمكانات، لذلك دعنا نقفز إليها مباشرة. في الشكل 1 جميع الخصائص الرئيسية للنموذج والتي سيتم شرحها بالتفصيل أدناه

كنفاس نموذج الاعمال

المشروع: التاريخ:

قائد المشروع:



References

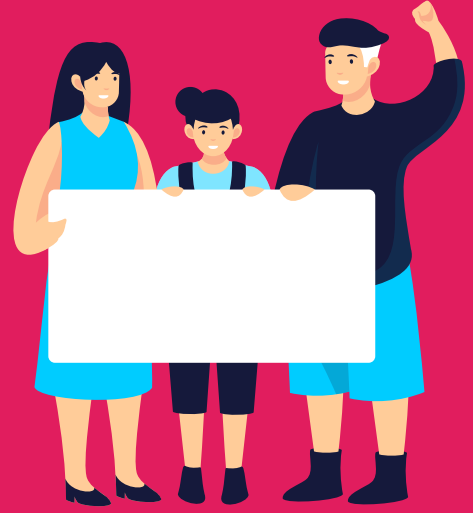
American Management Association. (2019) 25 Ways to Keep Customers for Life. [online] Available at: <https://www.amanet.org/articles/25-ways-to-keep-customers-for-life/>. Accessed [22.03.2021]

Burkett I. (2013) Using the Business Model Canvas for Social Enterprise Design. Knode.

Burkett I. (2020) Using the Business Model Canvas for Social Enterprise Design. 2nd Edition. The Yunus Centar. Griffith University. Australia
Management Study Guide. [online] Available at: <https://www.managementstudyguide.com/social-enterprises-in-world.htm>. Accessed [11.03.2021]

Social enterprise Treebanks. Available at: <https://www.managementstudyguide.com/social-enterprises-in-world.htm>. Accessed [15.03.2021]

Strategyzer. (2021). The Value Proposition Canvas. Instruction Manual. [online] Available at: <https://assets.strategyzer.com/assets/resources/the-value-proposition-canvas-instruction-manual.pdf>. [Accessed 15.03.2021]



الأفكار والآراء ليست "مولودة" بشكل عفوي في كل عقل على حدة؛ لقد كان لديها مركز تشكيل، أو اشعاع، أو نشر، لمجموعة من الرجال المقنعين، أو حتى فرد واحد، الذي قام بتطويرها وعرضها في الشكل السياسي للواقع الحالي.

أنطونيو غرامشي، اختيارات من دفاتر السجن —

الريادة الاجتماعية تمارين وامثلة



فصل الثاني

مقدمة سريعة

في هذا القسم، سترى بعض التدريبات المختارة بعناية والتي نفذتها ارنو في الماضي (اثناء جائحة كورونا / عبر الإنترنت) وكانت إضافة رائعة للبرامج التي قدمناها. نأمل أن تكون منعشة لبرامجكم ومفيدة لك.



إن تمرين "الصورة الكبيرة" هو مقدمة رائعة لدور ريادة الأعمال الاجتماعية في سياق بتعديل هذا التمرين وفقًا لأعمار المشاركين وخلفياتهم ARNO اجتماعي أوسع. تقوم ومعرفتهم بالموضوع. تم إجراء التدريبات في دورات تدريبية مع أكثر من 200 شاب (ضمن "بشكل أساسي) وأكثر ردود الفعل شيوعًا هي تأثير "آها (1) SEED مشروع أحد الأساليب العملية المفضلة لمناقشة "Urban Farm" يعد تمرين المزرعة الحضرية تمكن أكثر من 100 شاب من لعب هذا التمرين، RISE التوقعات المالية. بفضل مشروع وكان هناك مستوى عالٍ من التفاعلية، ونتائج التعلم وما إلى ذلك. يرجى ملاحظة أنه نظرًا لوضع التمرين عبر الإنترنت، سيتم توجيهك إلى مجلد على الإنترنت يحتوي على جميع (المواد) ملفات اكسيل مع المعادلات

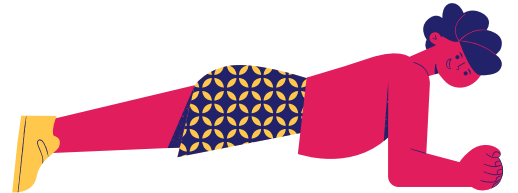
مخطط نموذج الأعمال الاجتماعية المطور والذي يعد جزءًا أساسيًا من نموذج طلب. منذ 8 سنوات ARNO مسابقة الأفكار الخضراء (3) التي تديرها يحتوي الإصدار المطور لمخطط نموذج العمل الاجتماعي على على كئلتين إضافيتين: "التكلفة الاجتماعية والبيئية" و "المنافع الاجتماعية والبيئية". تم إجراء التطوير بأكمله لتبسيط الضوء على البعد الاجتماعي والبيئي لنموذج الأعمال، بالإضافة إلى تصفية الأفكار التي قد تنطوي على مخاطر محتملة للعمليات، على سبيل المثال إذا كان بعض الأعمال توظف قطاع خاص من الناس، لكنهم يعتمدون على عبوات بلاستيكية لا يمكن تجنبها (مثلا عصائر اللحظة الأخيرة التي يتم تحضيرها بالقرب من الأسواق الخضراء من قبل أمهات عازبات، ولكن معبأة في أكواب بلاستيكية) أو الأعمال التي لديها توجه غير ربحي (ويجب أن تستخدم طرق توصيل غير مستدامة (مثل تقديم الطعام بالسيارة التقليدية

تستخدم ارنو هذه الحقول التي تمت اضافتها على مخطط نموذج الأعمال لتصفية الأفكار المؤهلة لمسابقتها وأيضا لتوجيه المتقدمين للتحويل الأخضر والاجتماعي، حتى يتمكنوا من التقدم في العام المقبل للمنافسة باستخدام مخطط نموذج عمل محسن. تستخدم هذا الإصدار من مخطط نموذج العمل هذا، نظراً لأنه يحتوي أيضاً على عنصر ARNO تعليمي قوي - فمن خلال الفحص الدقيق لنماذج الأعمال، يتعلم المشاركون بشكل أفضل ادرك RISE حول العمليات وأبعادها الأوسع. وقد حدث وأثناء توليد الأفكار ضمن برنامج أحد الفرق أنه يمكن أن يكونوا أكثر خضرة إذا استخدموا خدمات الاستضافة الخضراء - من خلال حل الاستضافة عبر الويب الذي يتم تنفيذه بواسطة موارد صديقة للبيئة مثل الطاقة المتجددة.

[1] <https://www.seed-project.net/>

[2] <https://www.risewb.org/>

[3] <https://arno.org.mk/project/green-ideas/>



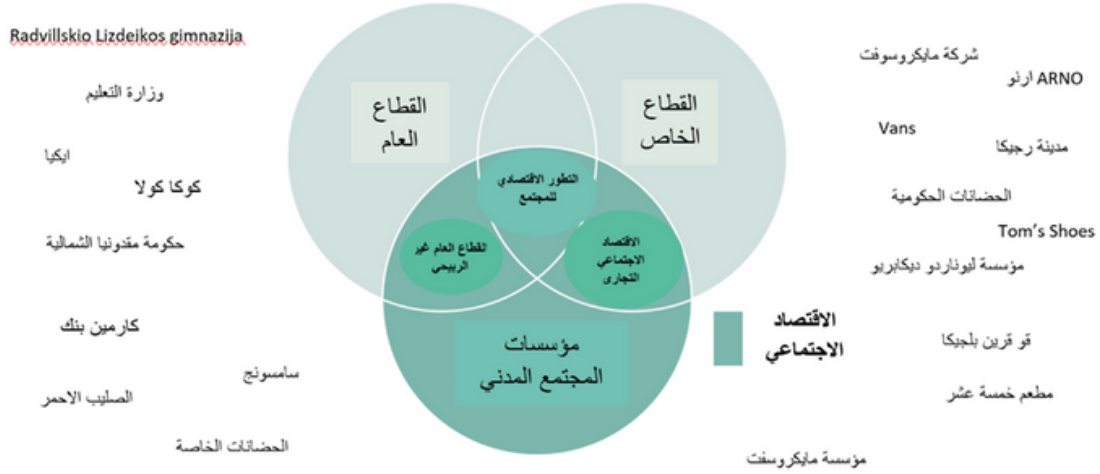
تمرين الصورة الكبيرة

يمكن عمل هذا التمرين بشكل وجاهي أو من خلال الانترنت، على الشريحة هنا (الشريحة 1) هناك مختلفة الكيانات التي يجب على المشاركين نقلها إلى القطاع الصحيح. إذا لعبت على الإنترنت يمكنك إنشاء لوحة Miro ، أو مشاركة شريحة الباور بوينت واطلب من المشاركين نقل الأسماء بأنفسهم. في حال التطبيق بشكل وجاهي، يمكنك طباعة / كتابة الكيانات واطلب من المشاركين نقلها فعليًا.

المصمم خصيصًا لدورات تدريبية لطلاب SEED ملاحظة: لا تتردد في تغيير الكيانات! الأمثلة مأخوذة من مشروع المدارس الثانوية القادمين من كرواتيا وليتوانيا وبلجيكا ومقدونيا الشمالية. كان من السهل على الطلاب التعرف على الكيانات المحلية أو معرفة الأمثلة

مشروع
SEED

لكن، انتظر، دعنا نرى الصورة الكبيرة



شريحة (1) ضع الكيانات في القطاع الصحيح

تمرين الصورة الكبيرة

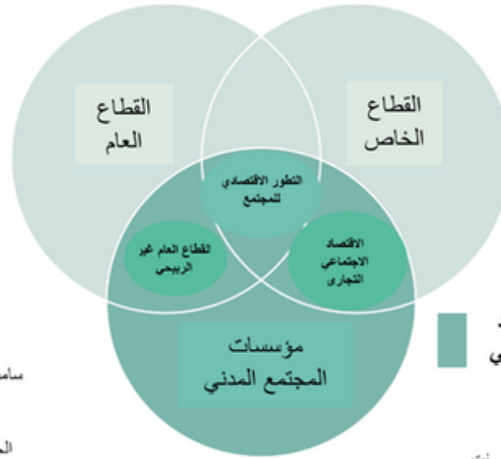
يتم عرض الإجابات الصحيحة، يمكن استغلال النقاش لشرح الاختلافات بين القطاعات، شارك بعض الأمثلة عن الريادة الاجتماعية ومؤسسات القطاع المدني الأخرى

مشروع
SEED

لكن، انتظر، دعنا نرى الصورة الكبيرة

Radvilliskio Lizdeikos gimnazija

وزارة التعليم
ايكيا
كوكا كولا
حكومة مقدونيا الشمالية
كارمين بنك
سامسونج
الصليب الأحمر
الحضانات الخاصة



شركة مايكروسوفت
ARNO ارنو
Vans
مدينة رجيك
الحضانات الحكومية
Tom's Shoes
مؤسسة ليوناردو ديكابريو
فو قرين بلجيكا
مطعم خمسة عشر
مؤسسة مايكروسوفت

شريحة (1) ضع الكيانات في القطاع الصحيح

تمرين لتخطيط الاعمال - اعده شمس الدين ايلجاز- ارنو

T

العنوان: تمرين المزرعة الحضرية

مع المعادلات) ، يوجد هنا رابط مع جميع ملفات التمرين Excel ملاحظة: نظراً لتوزيع المواد الإلكترونية (ملفات المرفقات مضمنة) يمكن الوصول إليها من قبل أي شخص لديه الرابط

<https://drive.google.com/drive/folders/16b4GflwhS2ITTh36ltbv6hXmW3Ylloi?usp=sharing>

الاهداف التعليمية

لأصحاب المشاريع الاجتماعية الشباب. الحاضنة الإقليمية لأصحاب RISE هذا التمرين هو جزء من برامج مشروع هي مشروع للشباب ، المتحمسين ، الملتزمين ، الراغبين في التعلم (www.risewb.org) المشاريع الاجتماعية والمكتب الإقليمي للتعاون GROUPE SOS Pulse من قبل اتحاد يضم RISE وتغيير العالم. تم تطوير مشروع ومكتب (Institut Français) والمعهد الفرنسي (SEEN) وشبكة شباب جنوب شرق أوروبا (RYCO) الشبابي (Agence française de développement-AFD). (ومولته الوكالة الفرنسية للتنمية (FGYO / OFAJ) الشباب الفرنسي الألماني

تم تصميم هذا التمرين لتعليم رواد الأعمال الشباب أو رواد الأعمال كيفية إنشاء بيان الربح والخسارة. من الناحية المثالية ، ينبغي إجراء التمرين في مجموعات من ثلاثة إلى خمسة مشاركين ، ولكن يمكن إجراؤه بشكل فردي. تم تصميم التمرين لتقديم لمحة موجزة عن الشركة. يتضمن أيضاً المعلومات التي يجب تضمينها في بيان الربح والخسارة ، بالإضافة إلى أسئلة لتحليل النتائج بشكل أعمق. من الضروري أن يفهم الفريق (أو الفرد) ليس فقط كيفية عمل بيان الربح والخسارة ، ولكن أيضاً كيفية فهمه ومناقشته

التعليمات

نسخة التطبيق من خلال الانترنت

قبل البدء بالتمرين ، يقوم المدرب بتقديم "الملحق 4 - المصطلحات" للمشاركين ، بعد ذلك ، يتم توزيع المشاركين إلى غرف وفقاً للمنصة المستخدمة تتكون من 3-5 مشاركين. تتلقى كل مجموعة "الملحق 1 - تعليمات التمرين (للمشاركين) " ، " والملحق 2 - بيان الربح والخسارة فارغ (للمشاركين) " و "الملحق 4 - المصطلحات

يعطى كل فريق ساعة واحدة لإكمال "الملحق 2 - بيان الربح والخسارة الفارغ (للمشاركين) " ؛ و 30 دقيقة "إضافية لمناقشة الأسئلة المدرجة ضمن مجموعتهم في "الملحق 1 - تعليمات التمرين (للمشاركين) عند الانتهاء من التمرين ، يرسل كل فريق بيان الربح والخسارة إلى المدربين دون إجراء أي تعديلات إضافية. يقدم كل فريق بيان الربح والخسارة. والإجابات على الأسئلة المدرجة في الملحق 1. بعد أن يقدم كل فريق بيان الربح والخسارة ، يفتح المدرب نقاش عام مع المجموعة. من خلال شرح المجالات التي ارتكب فيها المشاركون أخطاء ، يساعد المدرب على تعلم كيفية التحسين. الغرض من التمرين هو تعليم المشاركين كيفية إكمال بيان الربح والخسارة دون الحكم عليهم بناء على أخطائهم يستمر هذا التمرين ما بين ساعتين ونصف الساعة وثلاث ساعات ، حسب عدد الفرق التي تم إنشاؤها. بدلاً من ذلك ، يمكن تقليل هذا الإطار الزمني إلى ساعتين إذا كنت تعمل مع فريق لديه خبرة

النسخة الواجهية

يتم تقديم المشاركين إلى "المصطلحات الملحق 4" من قبل المدرب قبل بدء التمرين. بعد ذلك ، يتم تقسيم المشاركين إلى مجموعات من 3-5 مشاركين. تستلم كل مجموعة "الملحق 1 - تعليمات التمرين (للمشاركين)" ، "الملحق 2 - بيان الربح والخسارة الفارغ (للمشاركين)" ، و "الملحق 4 - المصطلحات إلى جانب الملاحق المذكورة أعلاه ، يجب أن تحتوي كل مجموعة على كمبيوتر محمول واحد على الأقل. بدلاً من ذلك ، في حالة عدم توفر كمبيوتر محمول ، يجب على المدرب طباعة "الملحق 2 - بيان الربح والخسارة انظر الشكل 1). بالإضافة إلى ذلك ، يجب أن يتلقى كل فريق آلة A3 أو A2 الفارغ (للمشاركين)" بتنسيق حاسبة وورقة بيضاء للملاحظات وقلماً ووقلم تخطيط و "إرشادات الملحق 5 حول كيفية تعبئة بيان الأرباح والخسائر يدوياً"

الشكل (1) (ارجو الرجوع للرابط أعلاه للوصول الى الملفات)

يتلقى كل فريق ساعة واحدة لاستكمال "الملحق 2 - بيان الربح والخسارة الفارغ (للمشاركين)" ؛ و 30 دقيقة إضافية للمناقشة داخل مجموعتهم للأسئلة المدرجة في "الملحق 1 تعليمات التمرين (للمشاركين)". عند الانتهاء من التمرين ، يرسل كل فريق بيان الربح والخسارة إلى المدربين دون إجراء أي تعديلات إضافية. يقدم كل فريق بيان الربح والخسارة والإجابات على الأسئلة المدرجة في الملحق 1 بعد أن يقدم كل فريق بيان الربح والخسارة ، يفتح المدرب نقاش عام مع المجموعة. من خلال شرح المجالات التي ارتكب فيها المشاركون أخطاء ، يساعد المدرب على تعلم كيفية التحسين. الغرض من التمرين هو تعليم المشاركين كيفية إكمال بيان الربح والخسارة دون الحكم عليهم بناءً على أخطائهم. يستمر هذا التمرين ما بين ساعتين ونصف الساعة وثلاث ساعات ، حسب عدد الفرق التي تم إنشاؤها. بدلاً من ذلك ، يمكن تقليل هذا الإطار الزمني إلى ساعتين إذا كنت تعمل مع فريق لديه خبرة



يجب مشاركة "إرشادات الملحق 5 حول كيفية اكمال بيان الأرباح والخسائر يدويًا" إذا تم تطبيق التمرين بشكل وجاهي وبدون جهاز كمبيوتر محمول.

ملاحظة مهمة:

هناك عبارة خادعة في ملف الملحق 1 البيان رقم 16:
لقد تعاقدت على قرض لشراء هذه الالة. كل شهر تدفع 90 يورو للبنك ، مقسمة على النحو التالي
يورو من تعويض رأس المال 83
يورو من دفع الفوائد 7

في بيان الربح والخسارة ، لا يظهر بند الميزانية "تعويض رأس المال" ، مما يترك العديد من المشاركين في حيرة من أمرهم بشأن المكان الذي ينبغي تسجيل هذه العملية. في "الملحق 3 - بيان الربح والخسارة المحقق (للمدربين)" سترى كلا المصروفين مسجلين تحت بند الميزانية "مصروفات الفائدة المالية". لم يشرح مبتكرو التمرين سبب اختيار بند الميزانية هذا مطلقًا. يسأل المشاركون عادة المدربين أين يجب تسجيل هذه النفقات. وحتى قد يقوم البعض باحداث سطر جديد في الميزانية يسمونه "تعويض راس المال"



ملحق 1/1 - تعليمات التمرين (للمشاركين)

خطة عمل المزرعة الحضرية

لقد قمت بتطوير مزرعة حضرية خارج بلغراد

لقد قمت بتطوير المشروع خلال الأشهر الأربعة الماضية ولديك

بدأت بالخضروات في قطعة الأرض الأولى على نطاق صغير؛

قنوات التوزيع محددة لتصريف خضرواتك؛

وظفت شخصًا واحدًا كمزارع حضري لقطعة الأرض؛

استثمرت في آلة زراعية

تتمثل خطواتك التالية في توسيع إنتاجك على نطاق أوسع عن طريق استئجار قطعتين جديدتين مختلفتين من الأرض للوصول إلى نقطة التعادل. من أجل تنظيم هذا التوسع وجمع الأموال الكافية لتنفيذ خطة التطوير هذه ، تحتاج إلى كتابة خطة العمل المالية الخاصة بك

Excel من أجل كتابة خطة العمل هذه ، ستبدأ ببيان الأرباح والخسائر للسنوات الثلاث القادمة. يرجى ملء ورقة

(بالعناصر التالية (جميعها تعتبر العناصر الواردة أدناه قبل الضريبة

تدفع حاليًا إيجارًا قدره 700 يورو مقابل القطعة التي بحوزتك من الأرض منذ البداية

أنت تخطط لدفع إيجار إضافي بمقدار 1500 يورو لقطعة الأرض الأكبر اعتبارًا من شهر يوليو 2021

لديك تكاليف ثابتة للكهرباء والماء وما إلى ذلك بقيمة 150 يورو شهريًا

تدفع 30 يورو في كل 3 شهور لصيانة الموقع الإلكتروني وتطويره

أنت تدفع 1200 يورو سنويًا رسوم للتأمين

لقد قمت بتوظيف أول مزارع لك في نهاية العام الماضي مقابل راتب إجمالي (شامل عمولة التوظيف) بواقع 800

يورو في الشهر

تنوي دفع راتبك الأول اعتبارًا من شهر سبتمبر 2021 ، بحد أدنى 600 يورو شهريًا. ستحتاج إلى رفع هذا الراتب إلى

700 يورو اعتبارًا من مارس 2022 ، ثم 800 يورو اعتبارًا من يناير 2023

ستوظف مزارعًا ثانيًا اعتبارًا من يوليو 2021 مقابل راتب شهري (شامل عمولة التوظيف) بقيمة 1000 يورو لكل

مزارع.

(تنوي تعيين مدير متجر بدوام جزئي اعتبارًا من يناير 2022 مقابل راتب شهري قدره 650 يورو (شامل رسوم التوظيف

سوف تطلب خبرة خبراء الزراعة لتجهيز قطع الأراضي الجديدة في عام 2021. لقد تلقيت عرض أسعارهم بمبلغ

إجمالي قدره 6000 يورو

تتوقع تنفيذ تقييم الأثر في عام 2023. إذا تريد الاستعانة بجهة خارجية يمكن أن يكلفك ما يصل إلى 5400 يورو

يفرض القانون في بلدك طريبتين مختلفتين على العمل

ضريبة تدريب تعادل 1% من إجمالي تكلفة الراتب a)

ضريبة إيجار بمبلغ سنوي 540 يورو b)

يفرض عليك البنك الذي تتعامل معه رسومًا شهرية قدرها 10 يورو

لديك محاسب خارجي يتقاضى رسومًا شهرية قدرها 150 يورو للمحاسبة وتنظيم دفع رواتب العاملين لديك

اشتريت آلة زراعية مقابل 6000 يورو في شهر يناير 2020. يتم استهلاكها على مدى 5 سنوات ، أي 1200 يورو في

السنة

لقد تعاقدت على قرض لشراء هذه الآلة. كل شهر ستدفع 90 يورو للبنك ، مقسمة على النحو التالي

a. يورو من تعويض رأس المال 83

b. يورو من مدفوعات الفوائد 7

(EBT) ضرائب الشركات في بلدك هي 15% من الأرباح قبل الضريبة

في أول قطعة أرض لك ، تزرع الجزر والشمندر في الغالب. لقد زرعت البطاطس في العام الماضي ومن المفترض أن

يكون محصولك الأول في مايو 2021. أنت تباع الجزر بسعر 2 يورو للكيلو ، والشمندر بسعر 3 يورو للكيلو ، والبطاطس

بسعر 1.5 يورو. تنوي بيع 350 كيلو من الجزر شهريًا و 400 كيلوجرام من الشمندر شهريًا. واعتبارًا من مايو 2021 ،

تخطط لبيع 500 كيلو من البطاطس شهريًا

الملحق 1/2 - تعليمات التمرين (للمشاركين)

من قطع الأرض الجديدة التي ستحصل عليها في يوليو 2021 ، لن تتمكن من بيع أي خضروات قبل مارس 2022 :
لأنك بحاجة إلى انتظار نمو المحاصيل. في عام 2022 ، تنوي بيع

700

كيلو زيادة من الجزر اعتبارًا من مارس

800

كيلو زيادة من البطاطس اعتبارًا من سبتمبر

800

كيلو من الملفوف من أكتوبر. أنت تباع الملفوف بسعر 2.5 يورو للكيلو

550

كيلو زيادة من الشمندر اعتبارًا من يونيو

:بمجرد الانتهاء من تعبئة بيان الأرباح والخسائر ، يرجى تحليله للإجابة على الأسئلة التالية

ما هو معدل الدوران المستهدف بعد تطوير مزرعتك الحضرية؟

إيجابية (سنويًا و شهريًا)؟ كيف تفسرون (EBITDA) متى تصبح الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك ذلك؟

متى يصبح صافي دخلك إيجابيًا (سنويًا و شهريًا)؟ كيف تفسرون ذلك؟

تحليل النتائج في عام 2021 ، 2022 و 2023

الملحق 2 - بيان الربح والخسارة فارغ (للمشاركين)

الشكل 1 - بيان الربح والخسارة فارغ (يرجى مراجعة الرابط أعلاه للملفات)

الملحق 3 - بيان الربح والخسارة معبئ (للمدربين)

الشكل 2- بيان الربح والخسارة المحقق (يرجى مراجعة الرابط أعلاه للملفات)

الملحق 4 - مصطلحات (للمشاركين والمدربين)

EBITDA

الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك

EBIT

الأرباح قبل الفوائد والضرائب

EBT

الأرباح قبل الضرائب

Net Income

صافي الدخل - يمثل صافي الدخل الربحية الإجمالية للشركة بعد خصم جميع النفقات والتكاليف من إجمالي الإيرادات. يشمل صافي الدخل أيضًا أي أنواع أخرى من الدخل حصلت عليها الشركة ، مثل دخل الفوائد من الاستثمارات أو الدخل المستلم من بيع أصل

BREAK-EVEN POINT

نقطة التعادل هي النقطة التي عندها تتساوى التكلفة الإجمالية وإجمالي الإيرادات ، مما يعني عدم وجود خسارة أو ربح لشركتك الصغيرة. بمعنى آخر ، لقد وصلت إلى مستوى الإنتاج الذي تتساوى فيه تكاليف الإنتاج مع عائدات الإنتاج



ملحق 5- تعليمات كيفية اكمال بيان الأرباح والخسائر باليد

ايجب أن يتضمن معدل دوران الصفوف ، والنفقات الثابتة العامة ، والموارد البشرية ، والخبرة الخارجية ، والضرائب التشغيلية مجموع كل شهر في الأعلى. بمعنى آخر

معدل دوران الصف - يجب أن يتضمن المجموع الشهري الإجمالي لجميع بنود الميزانية ضمن هذه الفئة بشكل أكثر تحديدًا: معدل دوران الجزر والبطاطس والملفوف والشمندر

النفقات الثابتة العامة - يجب أن تتضمن المبلغ الشهري الإجمالي للمصاريف لجميع بنود الميزانية ضمن هذه الفئة بشكل أكثر تحديدًا: الإيجار والكهرباء والماء وما إلى ذلك ، والتأمين ، ورسوم وعمولات البنك ، والمحاسبة ، والمشتريات الاستهلاكية ، وصيانة الموقع الإلكتروني والاتصالات

صف الموارد البشرية - يجب أن يتضمن المجموع الشهري الإجمالي للمصاريف لجميع بنود الميزانية ضمن هذه الفئة بشكل أكثر دقة: المدير التنفيذي ، والمزارع 1 ، والمزارع 2 ، ومدير المتجر

صف الخبرة الخارجية - يجب ان تتضمن الإجمالي الشهري لجميع بنود الميزانية ضمن هذه الفئة بشكل أكثر تحديدًا: استشارات الزراعة واستشارات قياس الأثر

صف الضرائب التشغيلية - يجب أن تتضمن المجموع الشهري لجميع بنود الميزانية تحت هذه الفئة أكثر بالضبط: ضريبة التدريب وضريبة الإيجار

أو 1% (إذا كانت الآلة) $0.01 \times$ (حساب ضريبة التدريب: إجمالي الرواتب الشهرية لشهر محدد (مثال مارس 2022 - الحاسبة لديها هذا الخيار) = ضريبة التدريب

صف اجمالي المصاريف - يجب أن تتضمن إجمالي المبلغ الشهري للمصاريف الثابتة ومصاريف الموارد البشرية والخبرة الخارجية وضرائب التشغيل

يجب ان يتضمن هذا الصف معدل الدوران الشهري مطروحًا منه إجمالي المبلغ الشهري لإجمالي - EBITDA صف المصروفات.

/يحسب فقط في نهاية العام ، وبالضبط يحسب معدل الدوران - EBITDA/Turnover صف معدل الدوران لعام 2021 على اجمالي الدوران لعام 2021. يتم ضرب الناتج من هذه المعادلة EBITDA بقسمة اجمالي EBITDA في 100 للحصول على النسبة المئوية والتي قد تكون موجبة او سالبة

مطروحاً منه الإجمالي الشهري للاستهلاك EBITDA يجب ان يحتوي الإجمالي الشهري ل - EBIT صف ناقص اجمالي الشهري للمصاريف المالية EBIT النتائج المالية يجب ان يحتوي الإجمالي الشهري ل EBT/ صف للفوائد.

صف ضرائب الشركات- يتم احتساب ضرائب الشركات في نهاية فقط من العام ، وفقط إذا كان الرصيد الإجمالي ل- النتائج المالية لتلك السنة موجبًا. إذا كان الرصيد موجبًا ، يتم حساب ضرائب الشركات بضرب المبلغ الإجمالي / EBT النتائج المالية بـ 0.15 (أو 15% إذا كانت الآلة الحاسبة لديها EBT/ لتلك السنة المحددة (على سبيل المثال 2023) من هذا الخيار

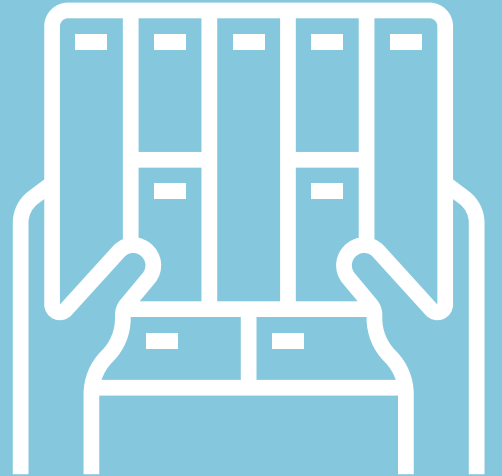
النتائج المالية مطروحًا منه إجمالي المبلغ / EBT صف صافي الدخل - يجب أن يتضمن المبلغ الشهري الإجمالي ل الشهر لضررائب الشركة .

صف صافي الربح/ معدل الدوران - يتم احتساب صافي الدخل / معدل الدوران فقط في نهاية العام ، وبشكل أكثر دقة يتم حساب صافي الدخل / معدل الدوران لعام 2021 عن طريق قسمة المبلغ الإجمالي لصافي الدخل لعام 2021 على إجمالي معدل الدوران لعام 2021. الناتج من هذه المعادلة يجب ضربه بـ 100 للحصول على النسبة المئوية التي قد تكون موجبة أو سالبة



مثال 1: نسخة مطورة من مخطط نموذج الأعمال - الأفكار الخضراء البلقانية (حقوق التأليف والنشر ل
الفائز بالأفكار الخضراء الوطنية والإقليمية **Sofija Daceva, WISE Additive 2020**

مخطط نموذج العمل هذا تم إنشاؤه (ومشاركته مع ترخيص للاستخدام) بواسطة "Sofija Daceva" ضمن مسابقة "Green Ideas". . يسمح بطباعته واستنساخه طالما يتم الحفاظ على سلامة النص ، ولا يتم استخدام النسخة خارج السياق ، ولا تعرض معلومات غير كاملة أو تضلل القارئ بشأن طبيعة النص ونطاقه ومحتواه. ال يجب دائماً اقتباس مصدر النص



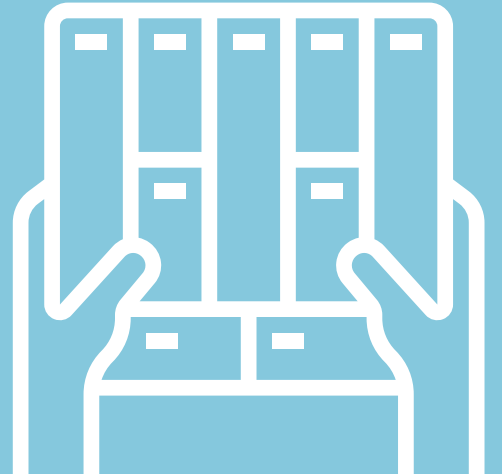
الشركاء الأساسيون	الأنشطة الأساسية	عروض القيمة	علاقات العملاء	شرايح العملاء
- منتج النبيذ / الجراب (مصانع النبيذ ، - مصغر المنتجين ، السكان المحليين) - مصانع الألبان و الحليب و الطيور و المصانع و المخابز. - معمل معتمد لإختبار خصائص المنتج النهائي - شركات الخدمات اللوجستية و التوزيع لتوزيع المادة المضافة إلى وجهتها النهائية (المعمل النهائي)	- جمع ثقل العنب من مصانع النبيذ مختارة / مصغر المنتجين - التبن سيم إبرام عقد التعاون معهم ؛ - أنشطة البحث و التطوير المتعلقة بتحسين المستمر للمنتج الأولي ؛ - إنتاج مضافات ثقل العنب متعددة الوظائف ؛ - تسويق المنتج. - المبيعات باستخدام استر التوجيه B2B	- طبيعي: يتم إنتاج مضافة ثقل العنب من مكونات طبيعية 100% - متعدد الوظائف: مضاف للأكل و مصدرا للألياف الغذائية و مكونات لتزيين الطعام الطبيعية - يتم تحقيقها مجتمعة من خلال منتج واحد - قيمة للمال	- تطوير علاقة شخصية مع الشترين ، و التي تشمل التواصل المستمر و تقييم التحسينات المشتتة للمنتجات أو الخدمات بما يتماشى مع تفضيلات العملاء ، بهدف إنشاء مجموعة من العملاء المخلصين و توليد الثقة التي تؤدي إلى تعاون طويل الأمد ؛ - التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي لإبراز الجوانب الاجتماعية و البيئية للمادة المضافة للعملاء النهائيين.	- تطوير استر التوجيه B2B من خلال استهداف ثلاث صناعات في قطاع الأغذية و الشرابات: - صناعة الألبان؛ - صناعة الحليب و الطيور. - صناعة المخابز و المخابز.
	الموارد الرئيسية - الناس (الموظفون و الفريق) ؛ - مساحه العمل - ثقل العنب (كمادة خام) ؛ - المواد اللازمة للعملية التكنولوجية. - آلات إنتاج المواد المضافة؛ - مواد التعبئة و التغليف.	هيكل التكاليف - التكاليف الثابتة: رواتب الموظفين ، مصاريف التشغيل ، خدمات المحاسبة. - التكاليف المتغيرة: تكاليف المواد الخام ، مواد التعبئة و التغليف ، تكاليف الكهرباء المتعلقة بعملية إنتاج المادة المضافة ، تكاليف التوزيع ، تكاليف النقل للحصول على المادة الخام من مصانع النبيذ المحلية.	مصادر الدخل بيع إضافات ثقل العنب متعددة الوظائف باستخدام استر التوجيه B2B.	
يوفر السوق الحالي خيارات محدودة لشراء آلة واحدة ، إلى جانب هذه الآلة ، سيتم شراء جميع المعدات الأخرى محلياً. سيتم نقل ثقل العنب عن طريق استئجار شاحنة ، ولكن سيتم نقل ثقل صلبة الثقل إلى مرتين في السنة ، و التفتير البيئي الإيجابي للأجراء يتطلب على هذا التأثير السلبي.	التكلفة الاجتماعية و البيئة	الأثر الاجتماعي و البيئي تقليل الأثر البيئي السلبي من خلال تقليل تقنيات العنب الصلبة؛ زيادة الأثر البيئي الإيجابي من خلال إعادة تدوير ثقل العنب ؛ شراء المعدات و المواد الخام اللازمة من الموردين المحليين ؛ تسكين المجتمعات المحلية من خلال شراء تقنيات العنب الصلبة ؛ تحويل نموذج سلسلة التوريد التقليدية لمصانع النبيذ إلى نموذج دائري.		

<http://www.zeleniidei.mk/>



المثال 2: نسخة مطورة من مخطط نموذج الأعمال التجارية (حقوق النشر لمنظمة ، ARNO، Coolinari هي مبادرة تديرها المنظمة)

مخطط نموذج العمل هذا تم انشائه (ومشاركتها للاستخدام بترخيص) بواسطة ARNO . يُسمح بطباعة النسخ واستنساخها طالما يتم الحفاظ على سلامة النص ، ولا يتم استخدام النسخة خارج السياق ، ولا تعرض معلومات غير كاملة أو تضلل القارئ بشأن طبيعة النص ونطاقه ومحتواه. يجب دائمًا اقتباس مصدر النص

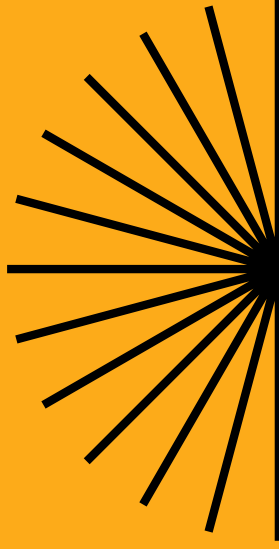
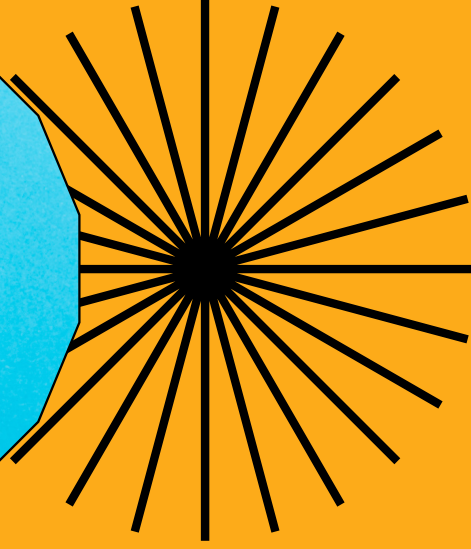
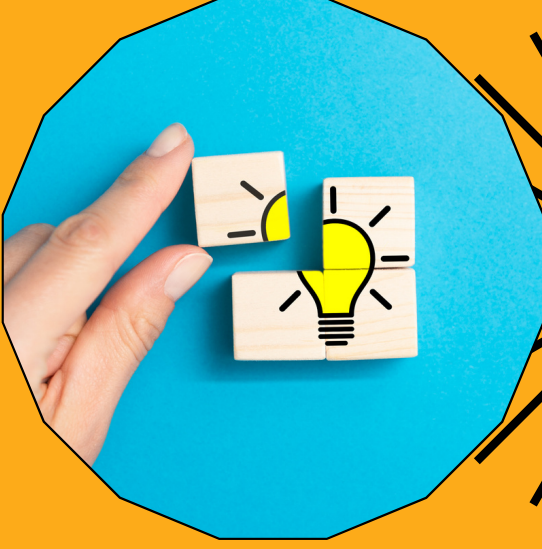




"لا يمكن الوصول الى اهدافنا الا من خلال آلية الخطأ، التي يجب ان نؤمن فيها بشدة، وبناء عليها يجب ان نعمل بنشاط، لا يوجد طريق آخر للنجاح
بابلو بيكاسو ، رسام"

PABLO PICASSO, PAINTER

الابتكار المفتوح لريادة الأعمال الاجتماعية



الفصل الثالث

مفهوم الابتكارات المفتوحة

يعد ت'طبيق الابتكار محرّكاً للتنمية الاقتصادية ، ولكنه يأتي أيضاً مصحوباً بمخاطر كامنة. عادة ما تتحمل الشركات الأوائل التي تنفذ الابتكارات أكبر قدر من المخاطر ، في حين أن المنافسين الذين يأتون بعد ذلك بحلول مماثلة لديهم فرصة لتجنب العديد من الأخطاء من خلال مراقبة تصرفات الأوائل. بسبب التكلفة والمخاطر التكنولوجية ، لا ترغب الشركات في تحمل عبء ان تكون من الأوائل. أقل خطورة هي استراتيجية الابتكار المقلد ، والتي تنطوي على استيعاب التقنيات المبتكرة التي طورها الآخرون ، مع تنفيذ الحلول الأصلية الخاصة بهم بشكل متوازي . يتم تسهيل تحقيق مثل هذه الاستراتيجية من خلال نموذج معاصر شائع لعمليات الابتكار المقترنة ، المرتبط بمفهوم الابتكار المفتوح. من السهل نسبياً التحايل على اللوائح القانونية الدولية وقوانين حماية براءات الاختراع ، لذلك تظهر إلى أن استراتيجية التقليد هي في شكل أكثر أماناً لبناء Wierzbicki المنتجات البديلة في السوق بسرعة كبيرة. يشير موقع الشركة في السوق وتقع على أساس العديد من النجاحات الاقتصادية في مقياس الاقتصاد الجزئي والكلي (Wierzbicki ، 2017)

مثال على ذلك **Apple** ومنتجها **iPhone** ، والذي لم يكن أول هاتف ذكي بدون لوحة مفاتيح أو من الأوائل في شاشات اللمس الكبيرة. قام **Steve Jobs** فقط بدمج الوظائف التي كانت معروفة بالفعل في الهاتف.

(<https://theconversation.com>, 2017).



يوجد في الإنتاج الفكري يمكن تمييز أربعة أنواع من الابتكار: ابتكار المنتجات ، ابتكار العمليات ، الابتكار التسويقي والابتكار التنظيمي. لذلك ، فهي تغطي مجموعة واسعة من التغييرات في عمليات الشركة. أعرب العديد من مبتكر نموذج الابتكار المفتوح ، عن وجهة نظر مفادها أن مصادر Henry Chesbrough المتخصصين ، بمن فيهم الابتكار لا يمكن أن تقتصر على أقسام البحث والتطوير فقط ، ولكن يجب إشراك البيئة الكاملة للشركة في عملية . (Chesbrough, 2003, p.17) الابتكار

للتمييز بين مصادر العرض والطلب. P.F. Drucker تم استخدام هذا النهج الواسع لعملية ظهور الابتكار من قبل يتضمن الأول تغييرات غير متوقعة في السوق أو الصناعة. وتجدر الإشارة هنا إلى أهمية العميل ، كمشارك نشط يشارك في الابتكار. عملية من خلال البحث عن مفاهيم المنتجات الجديدة. في مثل هذه الحالة نتحدث عن الابتكارات "التي يجذبها السوق". مصادر الإمداد بالابتكارات هي المعارف الجديدة التي أنشأها العلم ثم "تُحقن" في الاقتصاد (مثل التقدم التكنولوجي للصناعة أو الموظفين المؤهلين تأهيلاً عالياً). هذه بعد ذلك ابتكارات "دفعها (العلم)" (دراكر ، 2004)

كان الابتكار المفتوح والعلم المفتوح والانفتاح على العالم هي الأهداف الرئيسية الثلاثة لسياسة البحث والابتكار في الاتحاد الأوروبي التي تم الترويج لها اعتبارًا من عام 2016 (المفوضية الأوروبية، 2016) يعني مفهوم الابتكار المفتوح فتح عملية تطوير الابتكار أمام الأشخاص ذوي الخبرة في مجالات أخرى غير الأوساط الأكاديمية والعلوم. يهدف إشراك المزيد من الأشخاص في عملية الابتكار إلى تسهيل تبادل المعرفة. سيتم استخدام هذه المعرفة لتطوير المنتجات والخدمات التي ستكون من إنشاء أسواق جديدة. العلم المفتوح هو نهج للعملية العلمية التي تركز على نشر المعرفة باستخدام تقنيات الشبكات الرقمية والتعاونية. الانفتاح على العالم يعني دعم التعاون الدولي الذي يتيح الوصول إلى أحدث المعارف العالمية وإتاحة الفرصة لتوظيف أكثر الأشخاص موهبة. الانفتاح على العالم يعني مواجهة التحديات العالمية وإعطاء رواد الأعمال فرصة للوصول إلى فرص جديدة في الأسواق الناشئة

نماذج عمليات الابتكار وإدارة الابتكار

يمكن أن تكون التغييرات المبتكرة إما مفاجئة أو مستمرة. تغييرات القفزة تكون غير مخطط لها وغير متوقعة بطبيعتها. كقاعدة عامة ، فهي ليست نتيجة لأنشطة منهجية ، على عكس ابتكارات العملية. تميز نظرية الابتكار اتجاهين في عملية الابتكار الأول يركز على النقل الرأسي إلى الإنتاج (من: (Schumpeter, 1934; Schumpeter, 1942; Schmookler, 1966) (البحث إلى التنفيذ) ، والثاني - يتكون في نشر الابتكار ، أو الانتشار (النقل الأفقي). الذي عرّف هذه العملية على (Rogers, 2003) E.M. Rogers غالبًا ما ترتبط قضية النقل الأفقي ، أو نشر الابتكار ب أنها انتشار فكرة جديدة من مصدرها إلى المستخدمين النهائيين أو المقلدين. وحدد مراحل عملية استيعاب الابتكار ، وحدد مجموعات الاتجاهات المتميزة والمسماة تجاه الابتكارات وفق معيار سرعة الاستجابة للابتكارات. كما قام بتعريف عملية صنع قرار الابتكار. كما وجد أن المنحنى الذي يصور معدل انتشار معظم الابتكارات هو على شكل النقل العمودي ، الذي يمكن مقارنته بعملية الإنتاج التي يتم فيها تحويل سلع وأنشطة معينة إلى سلع . "S" حرف وخدمات أخرى (عملية التحويل ، عملية التحويل) ، يتم دائمًا في عدة مراحل تم ترتيبها في ما يسمى بدورات تطوير التكنولوجيا ، والتي بدورها تتألف من أنشطة في نطاق البحث والتطوير (البحث الأساسي ، البحث التطبيقي ، أعمال التطوير) والتنفيذ (مرحلة التسويق). في النماذج المستخدمة حاليًا لعمليات الابتكار ، تسير الأنشطة بطريقة تفاعلية ((الجدول 1).



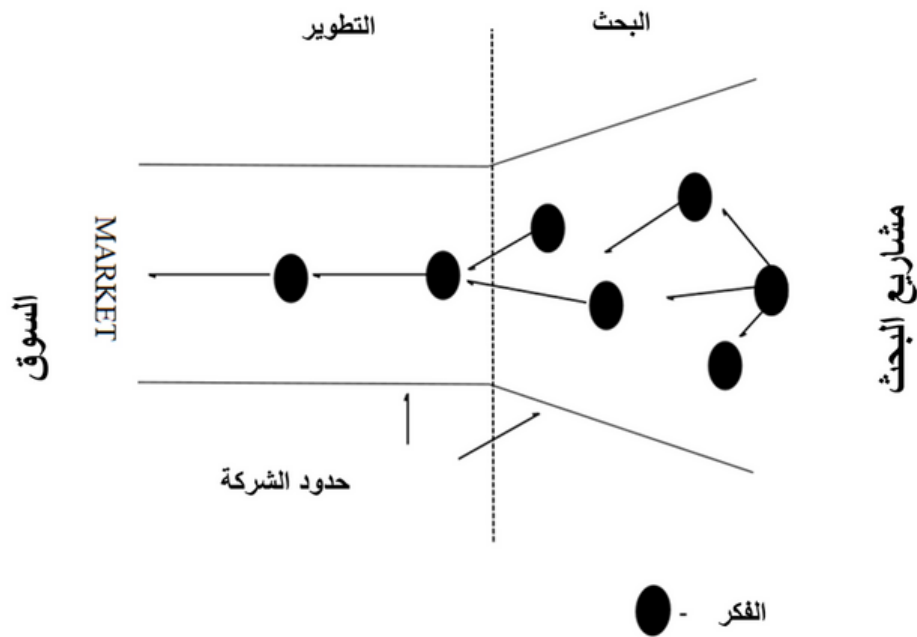
الاجيال	اسم نموذج العملية	خصائص النموذج
الجيل الاول	نموذج الابتكار المدفوع بالتكنولوجيا	بسيط ، خطي ، متسلسل ، يركز على نتائج البحث والتطوير ، السوق كمتلقي لنتائج البحث والتطوير
الجيل الثاني	نموذج الابتكار القائم على قوة جذب السوق	بسيط ، خطي ، متسلسل ، يركز على التسويق ، السوق هو مصدر الأفكار الذي يعطي توجيهها للبحث
الجيل الثالث	نموذج الاقتران	ادراك التفاعل بين العناصر المختلفة وحلقات التغذية الراجعة فيما بينها ، والتركيز على دمج البحث والتطوير والتسويق
الجيل الرابع	النموذج التفاعلي	مزيج من نماذج الدفع والسحب ، التكامل داخل الشركة ، التركيز على الروابط الخارجية مع الموردين والعملاء ، التعاون الأفقي
الجيل الخامس	نموذج الشبكة	التكامل الاستراتيجي مع الموردين الرئيسيين ، بما في ذلك التعاون في تطوير المنتجات الجديدة ؛ الابتكار هو عملية شبكة موزعة ؛ إدخال أنظمة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لتسريع عمليات الابتكار والاتصالات عبر أنظمة الشبكات
الجيل السادس	نموذج الابتكار المفتوح	نموذج موزع يعتمد على الابتكار المفتوح ، والذي يفترض أن مشاركة المعرفة وتبادلها يسمحان بتلبية متطلبات بيئة سريعة التغير بشكل أفضل

مع تطور تقنيات المعلومات والاتصالات ، أصبح الابتكار عملية شبكة. يسمح النموذج القائم على ما يسمى بالابتكار المفتوح للمشاركين بجني فوائد شاملة ناتجة عن تآزر المعرفة والمعلومات وتسهيل عملية التعلم المتبادل. تم تعريف الابتكار المفتوح من قبل (H.W. Chesbrough (2006 باعتباره التدفق الداخلي والخارجي المتعمد للمعرفة التي تسرع الابتكار داخل الشركة وتوسع أيضاً الأسواق للاستخدام الخارجي للابتكار. الابتكار المفتوح هو نموذج يفترض أن الشركات يمكنها ويجب عليها استخدام الأفكار الخارجية وكذلك الأفكار الداخلية والمسارات الداخلية والخارجية للسوق ، حيث تتطلع إلى تطوير تقنياتها.

Gassmann & Enkel: تم إجراء محاولات لاحقة لتعريف مفهوم الابتكار المفتوح من قبل العديد من الباحثين (2004), Dahlander & Gann (2010), West & Bogers (2014).

بأعادة تعريف الابتكار المفتوح من خلال تعريفه بأنه عملية ابتكار موزعة تدار بشكل Chesbrough and Bogers قام هادف عبر الحدود التنظيمية ، باستخدام الآليات المالية وغير المالية بما يتماشى مع نموذج عمل كل مؤسسة. قد تتضمن تدفقات المعرفة هذه تدفقات المعرفة إلى المنظمة المحورية (الاستفادة من مصادر المعرفة الخارجية من خلال العمليات الداخلية) ، تدفقات المعرفة من منظمة محورية (الاستفادة من المعرفة الداخلية من خلال عمليات التسويق الخارجية) أو كليهما (الاقتراح فيما بين مصادر المعرفة الخارجية وأنشطة التسويق يدعم مفهوم الابتكار المفتوح الشركة في زيادة قدرتها على استيعاب الابتكارات وبالتالي زيادة مستواها التكنولوجي والوصول إلى السوق. في نموذج الابتكار المفتوح ، يتمثل المبدأ في تعظيم قيمة الأفكار المختلفة التي تنشأ داخل الشركة وخارج الكيان. الحدود بين الشركة والبيئة ليست ضيقة ، كما هو الحال في نموذج الابتكار المغلق (الشكل 1) ، والإطار الرسمي للمؤسسة لا يقيد تدفق المعرفة بين الشركة وبيئتها. وبالتالي ، فإن عملية الابتكار المفتوح هي عملية تسمح بالتدفق الداخلي والخارجي للأفكار والمعرفة والابتكارات والتقنيات عبر الحدود "المليئة بالثغرات" للشركة في جميع مراحل عملية الابتكار

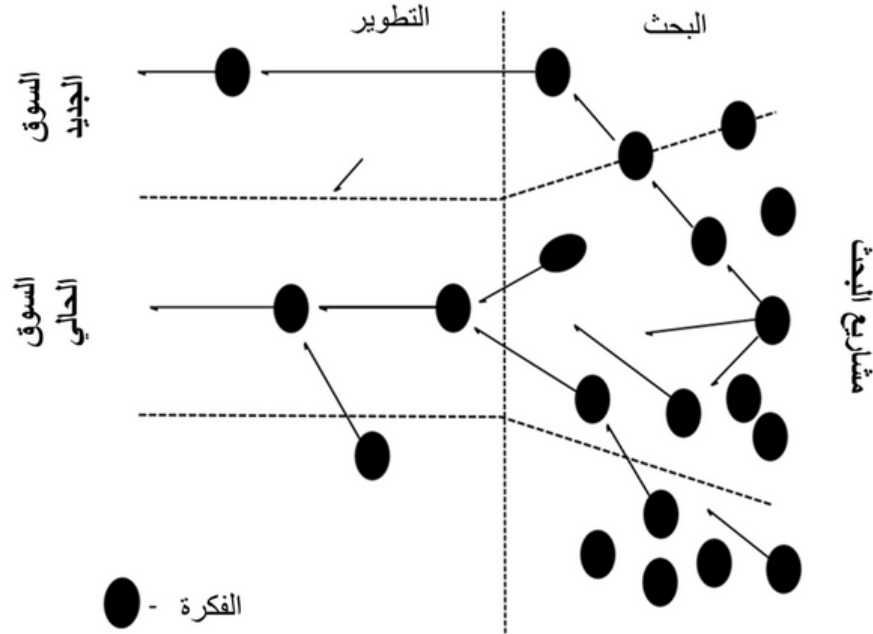
الشكل 1. نموذج اتجاه الابتكار المغلق



المصدر: K. Koziol-Nadolna (2015, p. 67).

يكون الموظفين على استعداد لتطوير أفكار ليسوا هم أصحابها أو مؤلفيها ، كما أنهم يجعلون أفكارهم متاحة للآخرين إذا شعروا أنهم لن ينزعجوا منها. أصبح الابتكار أكثر عالمية ، وبالتالي فإن انفتاح نموذج الابتكار هذا آخذ في الازدياد (الشكل 2).

الشكل 2: اتجاه انموذج لابتكار المفتوح



المصدر: K. Koziol-Nadolna (2015).

تعد نمذجة عمليات الابتكار ذات أهمية كبيرة للشركات التي تبحث باستمرار عن فرص لتطوير نفسها وتحسينها. إن محدودية الموارد التكنولوجية والفكرية والمالية الداخلية وتعقيد الابتكارات المعاصرة تدفعهم إلى استنباط الإلهام والمعرفة من البيئة. نموذج الابتكار المفتوح هو المفهوم الذي تستخدمه الشركات سريعة النمو ، وخاصة الشركات الناشئة ، أي المنظمات التي تم إنشاؤها لإنشاء منتج جديد في ظل ظروف عدم اليقين الشديد (Ries ، 2017). أوضح Chrzanowski و Zawada (2018 ، ص 102) فوائد استخدام نموذج الابتكار المفتوح ، مؤكدين على أساس البحث أن الشركات الناشئة تخطط لإنشاء ابتكارات بطريقة مفتوحة على مستوى التسويق أو المنتج. فوائد هذا النموذج ، التي أشارت إليها الشركات الناشئة ، هي: تسريع عملية إنشاء وتنفيذ الابتكارات بشكل عام وزيادة عدد الشركاء والعملاء

كلا النموذجان - الابتكار المغلق والابتكار المفتوح ، يقدمان فوائد ولكن لهما أيضًا بعض العيوب. قدمت GoTech Innovation مقارنة بين النموذجين وفقا للجدول 2.

الجدول 2. مزايا وعيوب نموذج الابتكار المغلق ونموذج الابتكار المفتوح

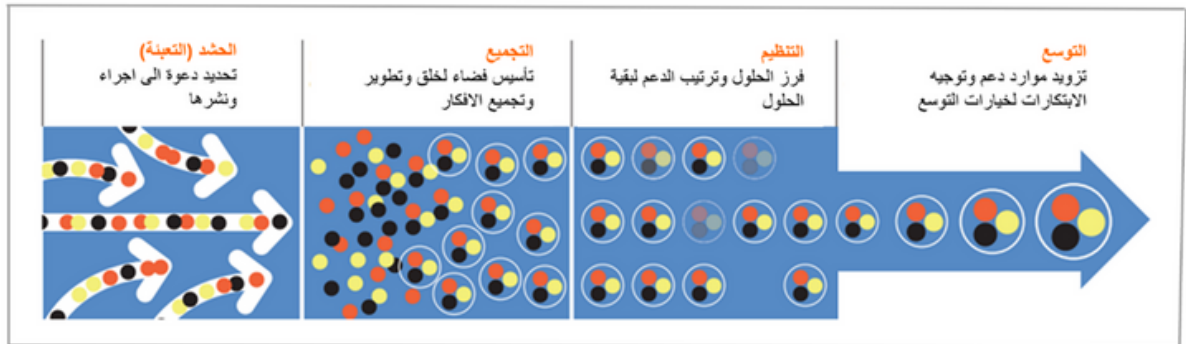
فوائد الابتكار المغلق	عيوب الابتكار المغلق
جميع الأعمال المتعلقة بالابتكارات تحت السيطرة الكاملة للإدارة العليا للشركة. لا تنتشر المعلومات حول التطورات المبتكرة إلى العالم الخارجي ، مما يعني أنها تخلق مزايا تنافسية إضافية في شكل تقنيات فريدة للسوق.	يتم تطوير التقنيات الجديدة في هذا النموذج من الابتكار المؤسسي بموارد محدودة للشركات. نفس موظفي قسم الابتكار، بغض النظر عن مدى موهبتهم ، لا يمكنهم ابتكار أفكار جديدة إلى ما لا نهاية. تترك الشركة بدون خبرة خارجية التي غالبا ما تساعد على تنقيح وصقل الفكرة والمنتج قبل طرح الابتكار في السوق. بدون هذه الخبرة ، تزداد مخاطر الفشل بشكل كبير.
فوائد الابتكار المفتوح	عيوب الابتكار المفتوح
زيادة كفاءة وسرعة عملية تطوير الابتكارات. ليست هناك حاجة للحفاظ على قسم كامل من الموظفين على أساس دائم ، مما يعني أن تكاليف الابتكار قد انخفضت بشكل كبير. فرصة للحصول على تقييم خبير موضوعي من الخارج. القدرة على الاختيار من بين العديد من الشركات الناشئة والمشاريع.	يؤدي الانفتاح على السوق منطقياً إلى ظهور عدد من المخاطر المرتبطة بتسرب المعلومات التي تمنح مزايا تنافسية في السوق. بالإضافة إلى ذلك ، لا ينبغي نسيان المخاطر المتعلقة بالأمن السيبراني للشركات. هناك دائما مخاطر تبني الخيار الخاطئ من قبل الشركات الناشئة والشركات التي تقدم منتجات وتقنيات مبتكرة بالإضافة الى استثمار اموال لن تحقق نتائج. عيب آخر للانفتاح الابتكاري هو خطر استقطاب الموظفين الموهوبين في فريق الابتكار المؤسسي إلى الشركات المنافسة.

Source: <https://gotechinnovation.com/closed-innovations-vs-open-innovations/> (accessed: 06.04.2022)

الابتكار الاجتماعي المفتوح

القدمت التجارب الحديثة حول المناهج المفتوحة والتشاركية رؤى مهمة لتحديث ممارسة الابتكار الاجتماعي. انه يمكن تطبيق منهجية الابتكار المفتوح لممارسة الابتكار الاجتماعي. (Mair and Gegenhuber 2021) يعتقد بالنسبة للعديد من التحديات المجتمعية ، يمكن للشركاء المهتمين بحل المشكلات استخدام نهج الابتكار المفتوح في عملية الإنشاء المشترك للنماذج الأولية ، وتوسيع نطاق الحلول. يمكن الشعور بالمسؤولية الجماعية والتعلم الجماعي من مواجهة التحديات المجتمعية ومواجهة التحديات والأزمات إلى عملية مشاركة واسعة لمواجهة التحديات الاجتماعية بحلول جديدة. يركز (OSI) يرمز الابتكار الاجتماعي المفتوح على الاختبار الموازي للعديد من مناهج الحلول ، لاكتشاف ما يصلح وما لا يصلح بسرعة. Open Social Innovation Chesbrough and Di Minin (2014, p.170) يتم وضع الحلول المثبتة موضع التنفيذ من خلال التعاون وتوحيدها بشكل مثالي. يعرف كل من الابتكار المفتوح بأنه تطبيق إما استراتيجيات الابتكار المفتوحة الداخلية او الخارجية ، جنبًا (2014, p.170) Di Minin إلى جنب مع الابتكارات المتعلقة بنموذج عمل المؤسسة، للحد من التحديات الاجتماعية انه باستخدام التقنيات الحديثة ، مثل المنصات التعاونية عبر الإنترنت (Stiftung and Bosch 2021) يدعي ومكالمات الفيديو الجماعية ، تغيرت قواعد التفاعل والمشاركة. وقد ساعد ذلك في سد الفجوات بين الحكومات المحلية والمجتمع المدني والمنظمات غير الحكومية. لذلك ، يعد الابتكار الاجتماعي المفتوح إحدى طرق الدعم الحقيقي للمبادرة الشعبية بمشاركة قطاع عريض من الجهات الفاعلة إمكانات الابتكار الاجتماعي المفتوح وقاما بتحديد عملية الابتكار الاجتماعي المفتوح Mair and Gegenhuber قدّر بتسليط الضوء على المراحل الأربع: الحشد (التعبئة) والتجميع والتنظيم والتوسع (الشكل 3). في مرحلة التعبئة يتم تحديد التحديات وتحديد المشاكل بشكل دقيق ، ثم يتم الكشف عن الأفكار والحلول المحتملة. الأسئلة التي تحتاج إلى إجابات هنا هي: ما المشكلة التي يجب حلها؟ ما هي المتطلبات التي يجب أن يلبها الحل؟ من هم أصحاب المصلحة الذين يجب أن يشاركوا؟ ويتمثل التحدي أيضًا في نشر النتائج الذي يمثل تحديًا كبيرًا حيث يعاني من المعلومات الزائدة. في مرحلة التجميع ، تتم مطابقة الأفكار والحلول وتجميعها ، ويبدأ تجريب ربط المشكلات والحلول. يمكن للمشاركين تقديم أفكارهم باستخدام المنصات الرقمية التي تعزز التعاون. يتم تشجيعهم على تشكيل فرق والعمل بشكل مشترك على حل المشكلات. يمكن أيضًا تنظيم اجتماعات دون اتصال بالإنترنت. في مرحلة التنظيم ، يتم اختيار توافقات المشكلة والحل. هذا يتطلب الحرص الواجب كونه يقلل الأفكار وكذلك عدد المشاركين في العملية. في هذه المرحلة ، الجوانب المهمة للغاية هي: إدارة المجتمع ورعايته ، وتسهيل العمل الجماعية وتمكين التجريب المستمر. في مرحلة التوسع ، يتم وضع الحلول على مسارات مختلفة لتحقيق التأثير. على المبتكرين أن يقرروا: هل سيبدأون مشروعًا اجتماعيًا جديدًا؟ التوسع من خلال الحكومة أو الأعمال التجارية؟ يتمثل التحدي المهم في هذه المرحلة في دعم المبتكرين بالموارد (مثل التمويل أو الموارد العملية) وربط المبتكرين بشركاء التوسع.

الشكل 3. عملية الابتكار الاجتماعي المفتوح



أحد الأمثلة الجيدة على نهج الابتكار الاجتماعي المفتوح هو ذلك الذي نفذته هيتاشي - تعمل الشركة في إنشاء مشترك مع مجموعة واسعة من أصحاب المصلحة والشركاء (الشكل 4) لتسريع الابتكار الذي من شأنه رفع جودة حياة الأفراد والقيمة المؤسسية للعملاء . ستنم زيادة القيمة الاجتماعية والقيمة البيئية والقيمة الاقتصادية من خلال الجمع بين المعرفة الخارجية ومنصات التكنولوجيا والمعرفة لدى هيتاشي "لتحقيق مجتمع أفضل".

الشكل 4. منصة الابتكار الاجتماعي المفتوح التي بدأتها شركة هيتاشي

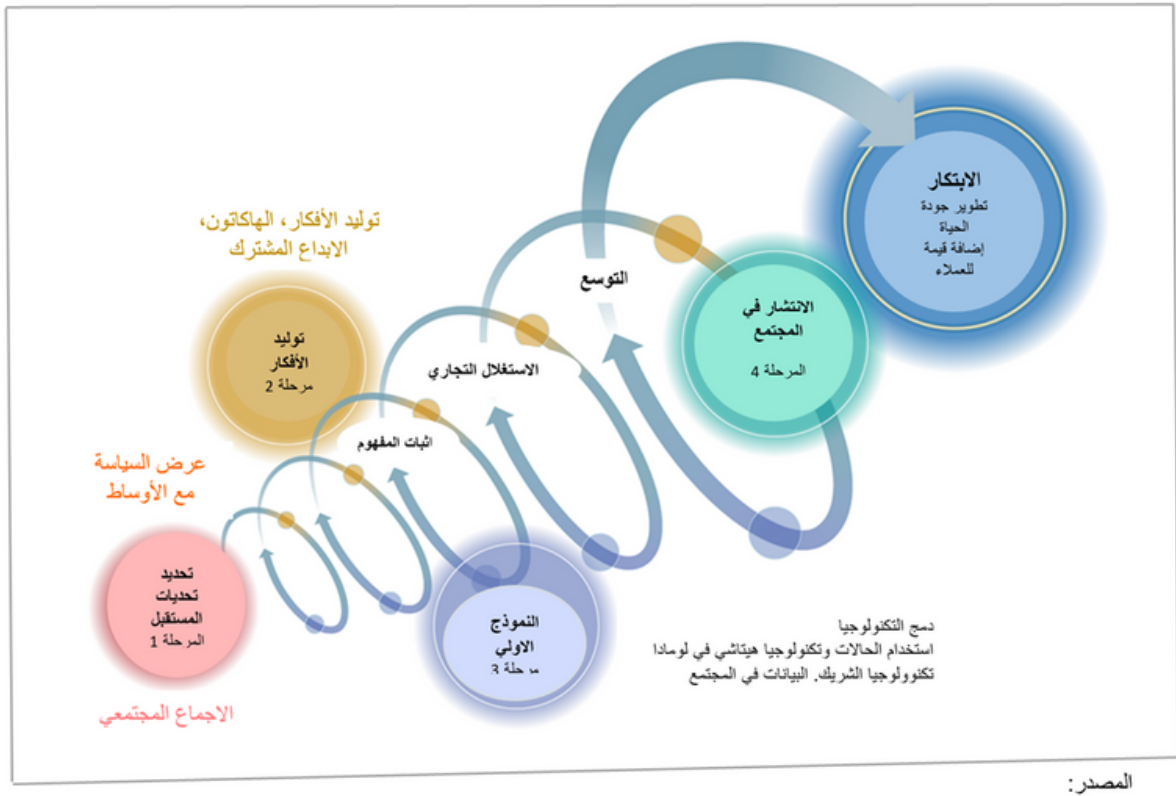


المصدر: Evolution of collaborative creation to accelerate innovation,

<https://www.hitachi.com/rd/open/index.html>

يتم اخذ اربع مراحل بالاعتبار في عملية الابتكار المفتوح (الشكل 5). الهدف هو توليد الابتكار من خلال الانخراط في الانشاء المشترك في كل مرحلة مع مختلف أصحاب المصلحة مثل مجتمع الصناعة والأوساط الأكاديمية والحكومية أو الأوساط الأكاديمية والشركات الناشئة والعملاء والشركاء والمواطنين

الشكل 5. مراحل نهج الابتكار المفتوح لتسريع الابتكار الذي سيرفع من جودة حياة الأفراد والقيمة المؤسسية للعملاء



Evolution of collaborative creation to accelerate innovation,

(تاريخ الوصول إلى المصدر 12.04.2022) <https://www.hitachi.com/rd/open/index.html>

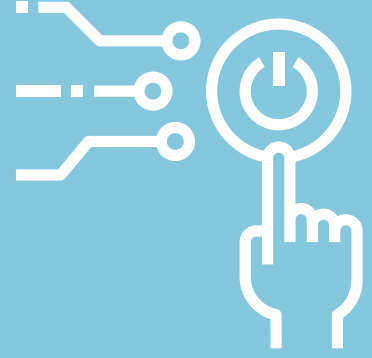
في ختام الاعتبارات المذكورة أعلاه ، ينبغي التأكيد على أنه ليس فقط الشركات التقليدية بحاجة إلى تنفيذ الابتكارات ، ولكن أيضًا يجب على المؤسسة الاجتماعية تطوير استراتيجية ابتكار يمكن أن تكون قائمة على أساس او مدعمة بتطبيق نهج الابتكار الاجتماعي المفتوح. إن الترويج لنموذج الابتكار الاجتماعي المفتوح ونشره يشجع الشركات على فتح نماذجها انشطتها الابتكارية للنشاط الابتكاري للمشاكل الاجتماعية ، مما يؤدي إلى تكامل أكبر للمعرفة وزيادة كبيرة في إمكانات الابتكار

References

- Chesbrough, H. (2003), *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Boston: Harvard Business School Press 2003.
- Chesbrough, H. (2006), *Open Business Models: How to Thrive in the New Innovation Landscape*, Harvard Business Press.
- Chesbrough, H., Bogers, M. (2014), *Explicating Open Innovation: Clarifying an Emerging Paradigm for Understanding Innovation*, [w:] *New Frontiers in Open Innovation*, H.
- Chesbrough, H. and Di Minin, A. (2014), *Open social innovation*, in Chesbrough, H., Vanhaverbeke, W. and West, J. (Eds), *New Frontiers in Open Innovation*, Oxford University Press, Oxford, pp. 169-188.
- Chesbrough, W. Vanhaverbeke, J. West (red.), *Oxford University Press*, Oxford, pp. 3-28.
- Dahlander, L., Gann, D.M. (2010), *How Open is Innovation?*, "Research Policy", No. 39, pp. 699-709.
- Closed Innovations VS Open Innovations, GoTech Innovation, <https://gotechinnovation.com/closed-innovations-vs-open-innovations/>, 21.04.2021, (accessed: 06.04.2022)
- Chrzanowski, M. Zawada, P. (2018), *Otwarte innowacje i ich wykorzystanie w przedsiębiorstwach typu start-up*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2018.
- Drucker, P.F. (2004), *Managing Yourself*, Harvard Business Review, No. 1.
- European Commission, Directorate-General for Research and Innovation, *Open innovation, open science, open to the world : a vision for Europe*, Publications Office, 2016, <https://data.europa.eu/doi/10.2777/552370>
- Evolution of collaborative creation to accelerate innovation, <https://www.hitachi.com/rd/open/index.html> (accessed 12.04.2022)
- Gassmann, O., Enkel, E. (2004), *Towards a Theory of Open Innovation: Three Core Process Archetypes*, R&D Management Conference (RADMA) Lisbon.
- Kozioł-Nadolna, K. (2015), *New dimension of innovation in modern economy*, [in:] *Innovation and technology transfer processes in strategic management of organizations*, original title: *Nowy wymiar innowacji we współczesnej gospodarce*, [in:] *Innovation and technology transfer processes in strategic management of organizations*, ed. K. Janasz, J. Wiśniewska, Difin Warszawa.
- Mair, J., Gegenhuber, T., *Open Social Innovation*, Stanford Social Innovation Review Fall 2021, pp. 26-33, <https://pacscenter.stanford.edu/wp-content/uploads/2021/08/Mair-Gegenhuber-Fall-2021-SSIR-Open-Social-Innovation.pdf> (accessed: 06.04.2022).
- O'Sullivan, D., Dooley, L. (2008), *Applying Innovation*, Boston, Massachusetts, Sage Publications Ltd.

References

- Ries, E. The Lean Startup. How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses / translated into Polish: Metoda Lean Startup. Wykorzystaj innowacyjne narzędzia i stwórz firmę, która zdobędzie rynek, Wydawnictwo Onepress 2017.
- Rogers, E.M. (2003), Diffusion of Innovations, Free Press, New York.
- Rothwell, R. (1992), Successful Industrial Innovation: Critical Factors for the 1990s, "R&D Management", 22(3).
- Schumpeter, J.A. (1934), The Theory of Economic Development, Harvard Economic Studies, Cambridge.
- Schumpeter, J.A. (1942), Capitalism, Socialism and Democracy, Harper, New York.
- Schmookler, J. (1966), Invention & Economic Growth, Harvard University Press, Cambridge.
- The Evolution of Innovation Framework Models, <https://ipacso.eu/innovation-modelling/innovation-model-analysis/187-the-evolution-of-innovation-framework-models.html> (accessed: 06.04.2022).
- Stiftung, B., Bosch R., with cooperation with BMW Foundation Herbert Quant, Vodafone Stiftung Deutschland & ProjectTogether, Social innovation needs a makeover: Using open social innovation as a collaborative action for driving social change, https://conference.evpa.eu.com/colab-award/social-innovation-needs-a-makeover-using-open-social-innovation-as-a-collaborative-action-for-driving-social-change/?utm_source=rss&utm_medium=rss&utm_campaign=social-innovation-needs-a-makeover-using-open-social-innovation-as-a-collaborative-action-for-driving-social-change (accessed 13.04.2022).
- Understanding the real innovation behind the iPhone, <https://theconversation.com/understanding-the-real-innovation-behind-the-iphone-79556>, June 27, 2017
- West, J., Bogers, M. (2014), Leveraging External Sources of Innovation: A Review of Research on Open Innovation, "Journal of Product Innovation Management", 31(4), pp. 814-831.
- Wierzbicki M. (2017), Imitation versus myth of innovativeness, original title: Imitacja a mit innowacyjności, Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej, „Zarządzanie”, No. 26, pp. 64-71, available at: <http://zim.pcz.pl/znwz/files/z26/6.pdf> (accessed: 06.04.2022).



العنوان: ممارسات الابتكار المفتوحة (تمرين للعمل عبر الإنترنت)

أهداف التعلّم

يهدف التمرين إلى جعل عمليات الابتكار المفتوحة المختلفة أكثر قابلية للفهم. في الواقع ، سيتعين على الفريق فهم ليس فقط نوع العملية (واردة أو صادرة أو مقترنة) ولكن أيضًا النوع الفرعي الذي تنتمي إليه. سيتعين عليه أيضًا فهم من هم الفاعلون المعنيون وأيضًا نوع المساهمة المطلوبة من الموضوعات المعنية.

التعليمات

يحتاج الطلاب إلى تشكيل XX عدد من المجموعات. سيتم تزويد كل فريق بدراسة حالة لممارسة الابتكار المفتوح التي تتبناها شركة أو منظمة. سننصح بشدة بأن دراسات الحالة يجب أن تشمل على الأقل:

ممارسة المكالمة المفتوحة:

(<https://newsroom.toyota.eu/toyota-startup-accelerator-2nd-edition-open-call-for-innovations-in-mobility-for-all-and-sustainability/>)

حاضنة شركات

(<https://pgventuresstudio.com/>)

ممارسة مشتركة

(<https://ideas.lego.com/>)

مزود خدمة الابتكار المفتوح

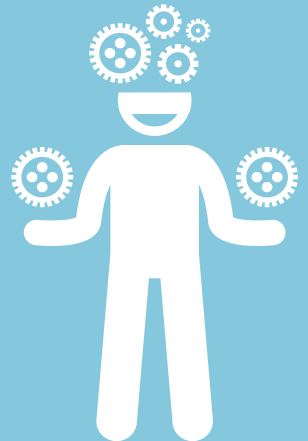
(<https://www.innocentive.com/>)

تحتاج كل مجموعة إلى لوحة قماشية حيث يمكنهم وصف (1) نوع العملية والممارسة ؛ (2) نوع التحدي. (3) نوع الفاعلين المشتركين (4) مجال الابتكار. يمكنك أيضًا إضافة عمود خامس وتسميته "درجة الانفتاح" ، والتي ستشرح مشاركة الشركة ونوع العلاقة التي يمكنها إقامتها مع النظام البيئي للمبتكرين الذين تريد التواصل معهم

بمجرد تشكيل المجموعات ، يكون لدى الطلاب 15 دقيقة ليجمعوا بشكل فردي المعلومات من تصفح مواقع الويب الخاصة بالممارسة التي طلب منهم تحليلها ، وذلك باستخدام مصادر الإنترنت المختلفة في شركات محددة وأنشطتهم الابتكارية المفتوحة. ثم يجب عليهم إعادة تجميع صفوفهم كفريق واحد والبدء في مناقشة كيفية ملء أعمدة اللوحة. كما يحتاجون أيضًا إلى تسمية المتحدث الرسمي الذي سيقدم تقريرًا إلى الفصل بنتيجة التمرين في عرض تقديمي مكون من 5 شرائح عبر الإنترنت

أو لوحة بيضاء رقمية أخرى. هنا يمكنك Mural أو Miro يمكنك أيضًا استخدام العنود على مثال حول كيفية إعداد اللوحة

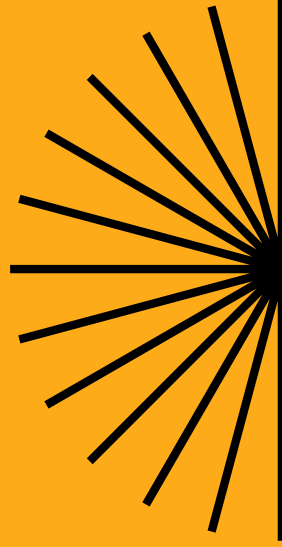
<https://miro.com/app/board/uXjVO3Ld-YM=?>





إذا كان لديك تفاحة ولدي تفاحة وقمنا بتبادل هذه التفاحات ، فسوف يكون لدى كل منا تفاحة واحدة. ولكن إذا كانت لديك فكرة ولدي فكرة وقمنا بتبادل هذه الأفكار ، فسيكون لدى كل منا فكرتان ."
جورج برنارد شو

برنامج تدريب التربويين



الفصل الرابع

محتويات الفصل

مقدمة سريعة
تنظيم نشاط تدريبي
برنامج تدريب

مقدمة سريعة

في هذا الفصل من مجموعة الأدوات ، نتخذ نهجًا عمليًا لتدريس المؤسسة الاجتماعية وريادة الأعمال. من خلال أساليب التعليم غير الرسمي ، يوفر البرنامج للمشاركين الأدوات والأنشطة للتعرف على ريادة الأعمال الاجتماعية. الغرض من هذا الفصل من مجموعة الأدوات هو إعطاء الشباب نظرة عامة عن المشاريع الاجتماعية وريادة الأعمال ، وإعدادهم لبدء مشاريعهم الاجتماعية الخاصة باستخدام برامج جديدة مصممة خصيصًا تهدف إلى اتباع مبادئ التفكير التصميمي والابتكار المفتوح (نعم ، نوع من النهج التجريبي).

نظرًا لأن مجموعة الأدوات هذه تم إنشاؤها مبدئيًا كمستند عبر الإنترنت ، فإن أي أسماء لمنظمات أو برامج أو موارد تتضمن ارتباطًا بالمكان الذي يمكن للقراء العثور فيه على مزيد من المعلومات حول تلك المنظمات أو البرامج أو الموارد. لقد حاولنا استخدام المساحة بنفس الكفاءة ، وبالتالي نقدم روابط مباشرة حيث يمكن للمستخدم التعرف بشكل أعمق على المحتوى. كان النهج بأكمله عند كتابة هذا الفصل يركز على إنشاء البرنامج ، مع الإشارة إلى الأدوات والجلسات. هذا هو المكان الذي تم فيه استخدام كل قدراتنا المبتكرة ، لذلك إذا استخدمنا مرة واحدة كمدرسين لعبة الأحذية المعرفة فقط كمحفز للتعرف على بعضنا البعض ، نعلم أننا نستخدم نفس النشاط لاستكشاف التعاطف كعنصر من عناصر تصميم المنتجات / الخدمات. ينطبق الشيء نفسه على لعبة الامتياز ، إذا استخدمناها كأداة رائعة لإثارة النقاش حول عدم المساواة في المجتمع ، فنحن نستخدمها الآن لاستخلاص المعلومات من سياق ريادة الأعمال الاجتماعية - كيف ولماذا يجب أن تمكّن الناس

حاولنا مع الشركاء اختبار بعض الجلسات ، في الوضع الذي كان مناسبًا للقيام به في سياق الجائحة. حاولنا إجراء الاختبار في وضع الاتصال بالإنترنت وغير متصل. في بعض مساحات الفصل ستري إشارة / ملاحظة من الاختبار. ويتم ذلك بقصد تسليط الضوء على الأبعاد المحتملة لاستخدام الدورة والأسئلة الناشئة والقيود المحتملة وما إلى ذلك. نظرًا للنهج التجريبي ، فإننا ننصح مستخدمي برنامج التدريب بالتخطيط و (إن أمكن) إجراء اختبار صغير الحجم للأدوات والجلسات المبتكرة التي نقترحها

إلى المستخدم المحتمل: هذا البرنامج مفيد لأي شخص أو مجموعة تهدف إلى استخدام التعليم التجريبي لتعلم المشاريع الاجتماعية وريادة الأعمال. تنطبق أقسام وعناصر الدليل المختلفة على الأشخاص من مختلف الجماهير والمستويات التعليمية. يمكن لأي خبير في مجال ريادة الأعمال الاجتماعية (مثل رجل أعمال أو مستشار) الاستفادة من المورد أيضًا ، ويمكنه أيضًا تعديل البرنامج وفقًا للاحتياجات المعبر عنها. أثناء إنشاء البرنامج ، تجنبنا تداخل لكننا ننصح أيضًا باستخدام المواد التعليمية المقدمة هناك ، لأنها تتماشى تمامًا مع ، Innovathon الجلسات من برنامج التدريب

نشجع بشدة التدريب السابق على التألف في مجال التفكير المتقدم و / أو الابتكار المفتوح. تتطلب بعض التمارين التي توجه المشاركين خلال عملية التفكير أن يمتلك المدرب عقلًا إبداعيًا قويًا وخبرة في التيسير (لعبة الكلمات العشوائية ، القبعات الست). لذلك ، أوصي بشدة ببعض التعارف / التدريب على الموضوع قبل الغوص في برنامج التدريب التجريبي هذا

دعونا نبدأ ونمدد عقولنا!

ايرينا جانيفسكا
Irina Janevska



تنظيم نشاط تدريب



نبذة

هذا المنهج التدريبي لمدة ستة أيام مصمم لحوالي 25 مشاركًا بتوجيه من مدربين يعملان جنباً إلى جنب. يمكن لمستخدمي مجموعة الأدوات استخدام المواد والتمارين في هذا المنهج بشكل أكبر عند تصميم ورش العمل المستقبلية. يمكن أيضاً استخدام التمارين في التدريبات التنشيطية وورش العمل المنفصلة. بمجرد التدريب ، يحتاج المشاركون إلى دعم مستمر ، بما في ذلك مزيد من التدريب ، ربما كجزء من برامج توليد الأفكار والاحتضان بتزويدهم بالدعم والخدمات.

الامور اللوجستية

تم تعيين التدريب الوجهي (على الوضع غير المتصل بالإنترنت) ، ويفضل إقامة كاملة مع كامل الوجبات في مكان معين بسبب الحاجة الى ساعات العمل الكاملة ، على الرغم من أنه يمكن أيضاً الترحيب بالمشاركين الذين يصلون ويغادرون كل يوم. يوصى بغرفة عمل كبيرة بمساحة وفرص لاستخدام غرف وزوايا أصغر أخرى للعمل الجماعي. يتبع التدريب معايير التعليم غير النظامي العامة ويتطلب معدات التدريب الأساسية على سبيل المثال الورق القلاب (فليب شارت) ، وجهاز العرض ، والتلفزيون (لتشغيل محتوى الوسائط المتعددة) ، ومكبرات الصوت ، والمجلدات ، والأقلام ، والأقلام الملونة ، وأقلام التحديد ، وما الى ذلك.

الدعوة المفتوحة

من أجل الاختيار الشفاف والمتوازن للمشاركين ، يُنصح بإجراء مكالمات مفتوحة للشباب يتم توزيعها عبر جميع قنوات الاتصال. يمكن للمكالمات أن تستهدف المشاركين وتضمن عملية يعتمد فيها الاختيار على الإجابات والتركيب السكانية والاهتمامات والأهداف المصممة الأخرى (إن وجدت). فيما يلي بعض الاقتراحات: أسأل المشاركين عن اهتماماتهم ودوافعهم أسأل المشاركين عن الإلمام بالموضوع (تجنب المشاركين الذين شاركوا في عدد قليل من البرامج المماثلة ، أو ذهبوا إلى مرحلة توليد الأفكار و/ أو الحضانة أسأل المشاركين عن مشكلة يتعرفون عليها في مجتمعهم المحلي أسأل المشاركين عن التوقعات الخاصة بنهج التفكير التصميمي / الابتكار المفتوح أسأل المشاركين عن انتمائهم المهني ، حيث يتم استخدام طريقة الابتكار المفتوح بشكل أفضل عندما يكون أصحاب المصلحة المختلفون في نفس المجموعة عبر الإنترنت لتسهيل الإدارة. بعد جمع الاستجابات / استدعاء Google ينصح باستخدام نموذج هناك يمكنك على الفور تلوين الصفوف بأكملها باللون الأحمر. Excel التطبيق سيتم إنشاء ورقة (ليس التطبيق الكامل / الإجابات الضعيفة) مقابل الأخضر (إجابات رائعة مفصلة) ، أو الرمادي ((غير مؤهل ، على سبيل المثال العمر أو الخبرة السابقة مع بعض البرامج المماثلة تشكيل لجنة تحكيم واختيار أفضل المتقدمين المناسبين. إذا كنت تخطط لمزيد من العمل مع هذه المجموعة من الأشخاص ، فقم بتشغيل برنامج التفكير ، وإذا كان الإقبال والاهتمام كبيراً (فوق 40/45 طلباً) ، فيمكنك أيضاً إجراء الاختيار المسبق أو يوم المقابلة

التحضيرات

بالنسبة للجلسات النظرية ، يمكنك إعداد العروض التقديمية ، واستخدام مزيج من الأساليب والأساليب للتعليم غير الرسمي. وغني عن القول إنه يجب تشجيع مستوى عالٍ من التفاعل ومساحة آمنة لطرح الأسئلة والمناقشات



تم تصميم البرنامج لهذا التدريب لتعيين موضوع لكل يوم. تعكس الموضوعات جوهر ريادة الأعمال الاجتماعية - فهم القيم الشخصية ، وتمكين العمل الجماعية والانتماء الاجتماعي ، وتصميم العمل للاستجابة للتحديات الاجتماعية ، ووضع نماذج أولية للحلول وتحفيز الشباب على العمل في مجتمعاتهم. كما تم تصميم البرنامج لمتابعة مراحل عملية التفكير التصميمي مع تجارب المحاكاة.

التنشيط وكسر الجليد

العمل الجماعي والتعاون والابتكار هي ركائز نهج التفكير التصميمي. باستخدام هذه الأساليب ، يمكن للفرق الجماعية إعادة صياغة الطريقة التي يفكرون بها في تطوير المنتج / الخدمة من منظور المستخدمين النهائيين وكذلك التحدث عن ريادة الأعمال الاجتماعية من منظور المستفيدين (ليس فقط العملاء). بالإضافة إلى عوامل التنشيط هنا ، تهدف جميع أدوات المنهجية الأخرى إلى ضمان سماع صوت كل شخص ، وتهدف إلى تحدي المشاركين للتفكير خارج الصندوق ، وتكون بمثابة تمارين فعلية لبناء الفريق

هام

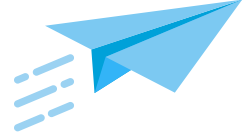
تأكد من أن المشاركين يعرفون أنك لا تريد فقط القيام بمحفزات ، لكنهم جزء لا يتجزأ من العملية. شارك دائمًا مع المشاركين هدف كل نشاط ، وإذا كان هناك مجال لنشاط التعلم ، فاستخدم الوقت بعد ذلك للتفكير فيه لأنه يحسن عملية الفهم. وهذا أساسي فيما يخص أنشطة بناء الفريق وتوزيع المهام على الفريق ، مثل تحديات تطوير النماذج الأولية تمت الإشارة إلى عوامل التنشيط وكسر الجليد المقترحة من المصادر المتوفرة الأخرى بحيث يتم اختيارها لاتباع منطق التدريب على أفضل وجه. الأمر متروك للمدربين لاستخدام المتغيرات و/ أو الاستبدال. يجب أن تكون عوامل التنشيط أيضًا مناسبة للمعايير الثقافية ((على سبيل المثال ، يتطلب بعضها التقارب الجسدي ، خلع الأحذية وما إلى ذلك

ملاحظة: باستخدام منهجيات التفكير التصميمي ، قد يكون من الصعب فهم وممارسة بعض التمارين في البداية. تتطلب الأساليب تفكيرًا إبداعيًا وتفكير جانبي وقد تكون هذه هي المرة الأولى التي يتعرض فيها بعض المشاركين لهذا النهج. حاول تشجيع الجميع ، وتمكين جو من الانفتاح والتعلم ، ومعالجة ثقافة التجارب والأخطاء المطلوبة حسب الثقافة المرغوبة للتدريب.



الاجندة (البرنامج)

[illegible]



يوم الوصول هو يوم المقدمة حيث يتم الترحيب بالمشاركين وتقديمهم إلى جدول الأعمال ويتم عرض برنامج التدريب. يجب أن توفر الجلسة الترحيبية نظرة عامة على كل يوم. من المتوقع أن تستمر الجلسة أقل من الفترة الزمنية في جدول الأعمال

المحتوى المقترح للجلسة الابتدائية

الترحيب = 10 دقائق
ملاحظة: إذا لم يتعب المشاركون من السفر ، يمكنك اختيار أي لعبة قصيرة تحمل أسماء اللاعبين
نظرة عامة على أهداف التدريب وجدول الأعمال = 10 دقيقة
ملاحظة: لا تتردد في استخدام نعمتك واختيار الأساليب
قواعد التدريب = 20 دقيقة
ملاحظة: لا تتردد في استخدام طريقتك واختيار الأساليب المفضلة لديك
إعداد التوقعات = 30 دقيقة
ملاحظة: يمكن العثور على الطريقة المقترحة هنا

سالتو شباب - صندوق الأدوات - حقيبة ظهر للاحتياجات والتوقعات
SALTO-YOUTH - Toolbox - Backpack of needs and expectations.
Saltoyouth.

net. (2022). Retrieved from
<https://www.saltoyouth.net/tools/toolbox/tool/backpack-of-needs-and-expectations.1340/>.



اليوم الثاني - من أنا



يركز اليوم الثاني على الفرد ، على الإنسان ، وعلى المناهج التي تتمحور حول الإنسان ، وعلى التعاطف والترابط بين المجموعة من خلال التفكير في التنوع والامتيازات والتحديات الاجتماعية لكل مواطن وفرد. تم تعيين عوامل التنشيط على التفكير في هذه المفاهيم الاجتماعية. من خلال الجلسات المصممة ، سيتعرف المشاركون على ريادة الأعمال الاجتماعية وتعريفهم بها.

المحتوى المقترح للجلسة الأولى

البنغو البشري = 20 دقيقة

انظر الملحق 1 للخيار 1

انظر الملحق 2 للخيار 2

ملاحظة: فكر في تقديم جوائز لأول 3 بينغو. لا تخبروا ما ستكون عليه الجوائز. يُنصح بأن تكون شيئاً مشتركاً بين كل المجموعة ، على سبيل المثال علبة كبيرة من الشوكولاتة. شجع الفائزين على مشاركة الشوكولاتة.

التفكير التصميمي لبنغو الريادة الاجتماعية = 20 دقيقة من اللعب + 20 دقيقة من التدبر في الإجابات / الموضوعات

انظر الملحق 3 للنسخة المعدلة من قبل المؤلف

وشجع المشاركين على ، BINGO ملاحظة: توقع أنه قد يكون هناك عدد قليل من استكشاف الإجابات بغض النظر عن الألفة. في نهاية البنغو ، أخبرهم أنه سيتم الرد على جميع البيانات الموجودة في البنغو من خلال التدريب. وضح أيضاً أنه بغض النظر عما إذا كان لدى شخص ما بعض المعرفة السابقة بالموضوع ، فمن الجيد دائماً التذكير والتفكير. علاوة على ذلك ، شجع الخبرة والمعرفة السابقة على المشاركة ، بحيث يمكن تحقيق التعلم (المفتوح والتعليم من الأقران) (التعلم من بعضهما البعض) هام: تأكد من أن العبارات في اللعبة تتوافق مع جدول أعمالك النهائي المؤكد ، وسوف تقدم إجابات عليها جميعاً من خلال تقديم التدريب. لا تتردد في تعديل البيانات وفقاً للجلسات والأهداف المعرفية.

لعبة الانطباعات الأولى = 30 دقيقة

نظر الملحق 4

المحتوى المقترح للجلسة الثانية

قدّم عرضاً تقديمياً من خلال البوربوينت مع إبراز تعريف الريادة الاجتماعية وأصولها، ها وبين المسؤولية الاجتماعية لدى الشركات والعمل الخيري (CSR 60) والاختلافات بين (دقيقة)

تمرين معرف الحذاء + حذاء الآخر (بتعديل المؤلف) = 20 + 40

انظر الملحق 5

ملاحظة: بالنسبة للنسخة المعدلة ، يجب دعوة عدد قليل من المشاركين لمشاركة القصص ، يجب أن يكون ذلك بناءً على الرغبة ، فلن يرغب الجميع في المشاركة ، الاعتراف بذلك على أنه أمر جيد ، ولكن أيضاً الاعتراف بالانفتاح للمشاركة. أسأل المشاركين عن معنى اللعبة. أسألهم كيف كان الأمر. ماذا يعني لهم المشاركة في هذا النوع من الأنشطة؟ استخلاص المعلومات من مفهوم التعاطف في التفكير التصميمي والنهج المتمحور حول الإنسان في ريادة الأعمال الاجتماعية. يجب أن يكون وقت استخلاص المعلومات من 10 إلى 15 دقيقة

اليوم الثاني - من انا

المحتوى المقترح للجلسة الثالثة:

قدّم عرضًا تقديميًا لمفهوم شجرة المشكلات من خلال البوربوينت = 30 دقيقة
تحليل جماعي لمشكلة واحدة (مثل بطاقة الشباب) = 20 دقيقة
اختر 4 مشاكل واعمل في مجموعات (كل مجموعة تصنع شجرة مشكلة) = 40 دقيقة

المحتوى المقترح للجلسة الرابعة

5Whys & 4Ws

الاسئلة الاربعة (من/ ماذا/ اين/ لماذا) واللمذات الخمس = 80 دقيقة

انظر الملحق 6

خريطة التعاطف = 40 دقيقة

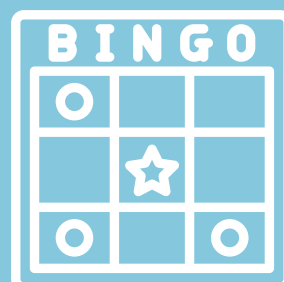
انظر الملحق 7



بينغو الإنسان!!!

يجب ملئ خط عمودي او افقي بأسماء الأشخاص الذين تنطبق عليهم الخصائص التالية. لا يجوز تكرار الشخص في أكثر من مربع

من يستطيع لمس انفه بلسانه ؟	من رياضي ؟	من ولد في 1981 ؟	من لديه أكثر من 10 احرف بأسمه
من لديه على الأقل 3 أخوة او اخوات	من يعيش في القرى	من هو في مجلس إدارة المنظمات غير الحكومية	من شارك بأجتماع عالمي من قبل
من سافر على 4 دول مختلفة	من يستطيع قضم أصابع أقدامه	من يستطيع تحريك اذنيه	من يستطيع القاء نكتة جيدة
من يحب الطبخ	من يستطيع عزف القيثارة	من يربي سمكة ذهبية كحيوان اليف	من يخاف من المرتفعات



Human Bingo - New class/ form activity | Teaching Resources. Tes.com. Retrieved from <https://www.tes.com/teaching-resource/human-bingo-new-class-form-activity-11650725>. البينجو البشري
<https://www.tes.com/teaching-resource/human-bingo-new-class-form-activity-11650725>. نشاط جديد/ صف جديدز موارد التدريس

بينجو الإنسان!!!

جد شخص ينطبق عليه
 اكتب أسمائهم في المربعات
 عندما تنتهي من تعبئة ورقتك، اصرخ بنجو

ساعد شخص ما في الأسبوع الماضي	يلعب أكثر من رياضتين	يمكنه لمس أنفه بلسانه	سبق وإن عاش خارج بلده
لديه نفس وظيفة احلامك	سبق وإن زار أكثر من 5 دول	يتحدث أكثر من لغة واحدة	لديه رهاب (فوبيا)
ولد في نفس الشهر الذي ولدت فيه	درس في مدرسة ابتدائية مختلفة	لديه حساسية	يستخدم يده اليسرى
يشارك معاك بموضوع مفضل	لديه قصة او حقيقة مثيرة عن نفسه	يستطيع العزف على آلة موسيقية	لديه اخ او اخت بالمدرسة



ملحق 3 (لمجموعة لديها خبرة)

مشروع INN@SE

التفكير التصميمي والريادة الاجتماعية

البنغو

عزيزي المشارك،

تسمى هذه اللعبة البنغو. الهدف هو ايجاد الاشخاص الذي تنطبق عليه الجملة ثم وضع اسمهم في الفراغ لعمل خط افقي او عمودي و من يكمل سطر يفوز ويصرخ بنغوووو

ملاحظة: لا يمكنك ذكر اسمك في احد الإجابات

اعرف ما هو التدفق المالي أسمي هو _____	اريد إدارة مؤسسة اجتماعية (شارك فكرتك) أسمي هو _____	أستطيع تسمية 3 مؤسسات اجتماعية أسمي هو _____	أعرف الفرق بين المسؤولية الاجتماعية للشركات والريادة الاجتماعية أسمي هو _____
اعرف ما هو التعاطف أسمي هو _____	أعرف الفرق بين المنظمات غير الحكومية والمؤسسة الاجتماعية أسمي هو _____	اعرف ما هو بحث السوق أسمي هو _____	اعرف ما هي الريادة الاجتماعية أسمي هو _____
أستطيع ذكر 3 نماذج الاعمال أسمي هو _____	اعرف ما هي شجرة المشكلات أسمي هو _____	اعرف ما هو مخطط نموذج العمل التجاري أسمي هو _____	أعرف ما هي المنظمات غير الحكومية أسمي هو _____
أعرف الخطوات الخمس لعملية التفكير التصميمي أسمي هو _____	أعرف ما هو التفكير التصميمي أسمي هو _____	اعرف ما هو التحليل الرباعي SWOT أسمي هو _____	اعرف ما هي مجموعات التركيز أسمي هو _____

استمتع



لعبة الانطباعات الأولى:

لإعداد الانطباعات الأولى ، مرر الأوراق الكبيرة وأدوات الكتابة

اطلب من كل شخص كتابة اسمه أعلى الورقة

الصق ورقة كل شخص على ظهره حتى لا يتمكنوا من رؤيتها

اطلب من الجميع الاختلاط ببعضهم البعض والتحدث. أخبر الجميع أن يقولوا مرحبًا وأن يقدموا بعضهم البعض لبعض

لحظات. بعد دقيقة أو نحو ذلك ، اطلب من كل شخص أن يكتب صفة ("انطباعاتهم الأولى" عن الشخص الذي تحدثوا

معه للتو) على أوراق بعضهم البعض. ثم اجعل كل شخص يواصل الاختلاط بأشخاص جدد ، كرر العملية

بعد 10-20 دقيقة (اعتمادًا على حجم مجموعتك والمدة التي تريد تشغيل هذا النشاط فيها) ، يجب أن يكون لكل

شخص عدة صفات وكلمات وصفية مدرجة على ظهورهم. تجول في الغرفة وقدم بعضكم البعض ، واقرأ الكلمات

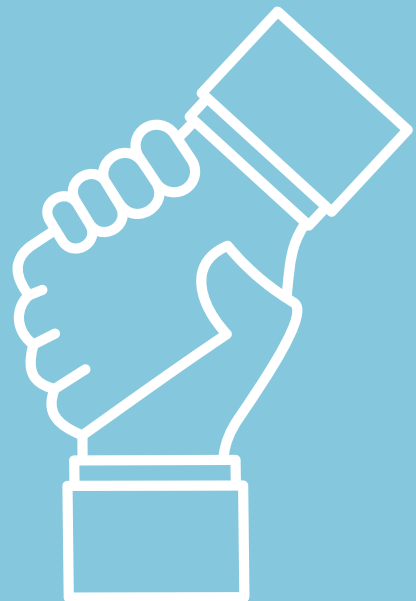
المكتوبة على ورقة جارك. يجب أن يكون هذا مضحكًا جدًا ، وإذا قام الأشخاص بهذا النشاط بشكل صحيح ، فيجب أن

يكون هناك الكثير من الأشياء اللطيفة التي تقال عن بعضهم البعض

ملاحظة مهمة: اطلب من الجميع كتابة كلمات لطيفة (أو مشجعة) فقط! لا تسمح بكتابة أي كلمات وضيعة أو وقحة أو

انتقادية. على سبيل المثال ، يمكن للمرء أن يكتب كلمات مثل "ابتسامة جميلة" ، "حس فكاهي رائع" ، "شخصية

ذكية وذكية" ، "مستمع موهوب" ، إلخ



Maryville.edu. Retrieved from
<https://www.maryville.edu/cse/wp-content/uploads/sites/62/2016/09/Icebreakers-Team-Builders.pdf>.

لعبة معرفة الحذاء

يخلع الجميع فردة من احذيتهم ويلقون بها في كومة كبيرة على الأرض.
عند العد لثلاثة، يأخذ كل شخص حذاءً من الكومة ، ثم يجد الشخص الذي يحمل الحذاء المطابق في قدمه الأخرى.
ويكتشف عن اسمه وثلاثة أشياء لم يعرفها عنهم بالفعل.
تكون اللعبة أفضل مع المجموعات الأكبر.
بعد أن يجد كل شخص شخصه ويطرح عليه الأسئلة ، قم بالالتفاف حول الدائرة واطلب من الجميع تقديم الشخص الذي تحدثوا إليه وإخبارهم بالأشياء الثلاثة عنه. هذه اللعبة هي لعبة جماعية كبيرة جيدة ، على الرغم من أنها قد تكون كريهة الرائحة إلى حد ما

(لعبة معرفة الحذاء (تعديل المؤلف

يخلع الجميع حذاءهم ويلقون بهم في كومة كبيرة على الأرض.
عند العد لثلاثة أشخاص ، يمسك كل شخص بحذاء من الكومة ، ثم يبحث عن الشخص الذي يحمل الحذاء المطابق في قدمه الأخرى واكتشف اسمه واسأله هذا
ما أسعد الأوقات أثناء ارتداء الحذاء
(ما هي أكثر الأوقات إثارة للدهشة أثناء ارتداء الحذاء (ذكر حالة
(ما هي أكبر عقبة تم حلها عند ارتداء الحذاء (إن وجدت ، لا تسأل أسئلة فرعية
أخبرني قصة حذاءك التي لا يعرفها أحد



الأربع أسئلة من وماذا وأين ولماذا (4Ws)

تقنية أخرى لتجميع النتائج الخاصة بك من مرحلة التعاطف. تساعدك طريقة الأسئلة الأربعة على تحديد المشكلة من خلال الإجابة على الأسئلة التالية: من وماذا وأين ولماذا.

من الذي يعاني من المشكلة؟ من الذي تركز عليه أثناء محاولتك حل المشكلة؟

ما المشكلة؟ نقطة الألم الرئيسية التي تقف في طريق المستخدم.

أين حدثت المشكلة؟ هل هي جسدية أم عقلية أم رقمية؟ ما هو السياق حول هذه المشكلة؟

لماذا هو مهم؟ هل سيحصل المستخدم على قيمة كبيرة من حل هذه المشكلة؟

The 5 Whys

اللمذات الخمسة (الأسباب الـ 5)

تقنية سهلة الاستخدام تتيح لك التعمق في سبب وتأثير مشكلتك. تتيح لك الطبيعة الاستفهامية والتكرارية لـ "الأسباب الخمسة" الوصول إلى جوهر المشكلة في أقل من خمس جولات من الأسباب.

ابدأ من الجزء العلوي من مشكلتك ، وتأثيرها الأكثر وضوحًا ، واستمر في طرح السؤال حتى تشعر أنك وصلت إلى السبب النهائي لها.

لماذا لا يستخدم مستخدمونا الميزة X؟ - لأنهم لا يفهمون منتجنا.

لماذا لا يفهم مستخدمينا منتجنا؟ - لأنهم لا يقومون بالإعداد

لماذا لا يقومون بالاعدادات؟ - لأنه ليس لديهم وقت لمكالمة لمدة ساعتين.

لماذا ليس لديهم وقت؟ - إنهم يعملون لساعات طويلة ولديهم وقت فراغ محدود.

لماذا يعملون لساعات طويلة؟ - لم يكونوا قادرين على إدارة وقتهم بشكل فعال

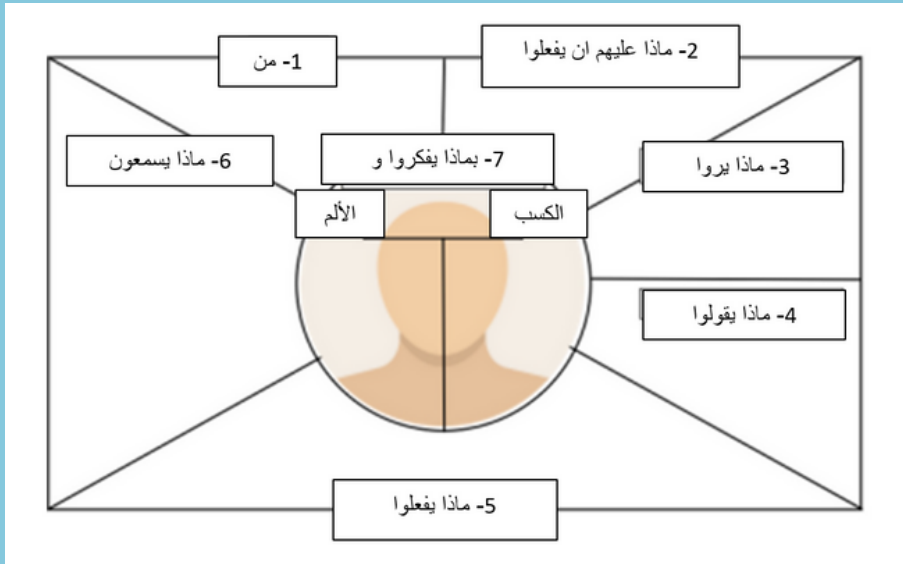
السبب الجذري ، في هذه الحالة ، هو عدم القدرة على إدارة وقتهم بكفاءة. من المحتمل أن يركز بيان مشكلتك على موضوعات كفاءة إدارة الوقت أو توفير الوقت



الملحق 7

Empathy Mapping in the Teaching and Training Classroom – PeacheyPublications.com. Peacheypublications.com. Retrieved from <https://peacheypublications.com/empathy-mapping-in-the-teaching-and-training-classroom>.

إن عملية رسم خرائط التعاطف لها أصل غير متوقع في تطوير المنتجات وقد تم تصميمها في الأصل لمساعدة الشركات على فهم احتياجات عملائها (ولكن يمكن تكييفها بسهولة لمساعدتنا على فهم أفضل للأشخاص الذين نعمل معهم ، وآلامهم ودوافعهم). إذن هذه خريطة التعاطف وهذه هي الطريقة التي تعمل بها. لاستخدام الخريطة ، يجب أن تتحرك حولها من 1 إلى 7 في محاولة لفهم موضوعك وتعبئة ملف بالمعلومات ذات الصلة.



من؟

يجب أن تقرر من هو الذي تريد أن تفهمه وتعاطف معه. لا يجب أن يكون هذا شخصًا واحدًا ، على الرغم من أنه قد يكون مفيدًا جدًا إذا كان لديك طالب أو متدرب معين تجده صعبًا أو يحتاج إلى مساعدة إضافية ، فقد يكون أيضًا مجموعة من الأشخاص أو شخصية. لذلك ، على سبيل المثال ، إذا كنت تخطط لدورة تدريبية ، فيمكنك استخدامها لبدء فهم احتياجات المتدربين كمجموعة ، قبل التعرف عليهم بشكل أفضل كأفراد.

ماذا يحتاجون أن يفعلوا؟

في هذه المرحلة ، تحتاج إلى التفكير في هدفهم فيما يخص الدورة التدريبية الخاصة بك ، وماذا يفعلون ، وما يحتاجون إلى القيام به وما يحتاجون إليه منك.

ماذا يرون؟

في هذه المرحلة ، تحتاج إلى التفكير فيما يراه من حوله فيما يتعلق بهذا الهدف ، لذلك ، على سبيل المثال ، قد يرى طالب اللغة الإنجليزية أشخاصًا آخرين يتحدثون الإنجليزية بشكل أفضل يحصلون على وظائف أفضل. قد يرى المعلم المتمرس المزيد من المعلمين والطلاب يستخدمون التكنولوجيا ويتأثرون بذلك. حاول التفكير في أكبر عدد ممكن من الأشياء التي يمكن أن تؤثر عليهم فيما يتعلق بهدفهم.

ماذا يقولون؟

في هذه المرحلة ، عليك التفكير فيما يقولونه فيما يتعلق بالهدف. ماذا يقولون لك وماذا يقولون عن هدفهم للآخرين؟ ماذا يمكنك أن تتخيلهم يقولون؟

ماذا يعملون؟

في هذه المرحلة ، نحتاج إلى التفكير فيما يفعلونه. ما أنواع السلوك التي لاحظناها يفعلونها؟ ما الذي يريدون أو يحتاجون إلى تغييره فيما يفعلون ؟ ما الذي يمكن أن نتخيلهم يفعلونه في سياق حياتهم اليومية؟

ماذا يسمعون؟

في هذه المرحلة ، عليك التفكير فيما يسمعون من الآخرين. ماذا يقول زملاؤهم وأصدقائهم؟ ماذا يسمعون "من جهة ثانية"؟ بماذا يفكرون ويشعرون؟

أخيرًا ، عند النقطة 7 ، يجب أن تكون قادرًا على جمع كل هذه المعلومات معًا ويجب أن تبلغك بالمخاوف والإحباطات (الآلام) وآلامهم وأحلامهم ومعتقداتهم (مكاسبهم) للمستقبل.

Empathy Mapping in the Teaching and Training Classroom – PeacheyPublications.com. Peacheypublications.com. Retrieved from <https://peacheypublications.com/empathy-mapping-in-the-teaching-and-training-classroom>.

المهام والأنشطة

يمكننا استخدام خريطة التعاطف بعدة طرق
يمكنك استخدامها لفهم أفضل للأفراد أو المجموعات التي تقوم بتدريسها أو يمكنك استخدامها مع طالب شديد التحدي لفهم أسباب سلوكهم بشكل أفضل
يمكننا أيضًا استخدامها كأداة تعليمية لطلابنا وحملهم على إنشاء خرائط التعاطف. يمكنهم إنشاء خرائط التعاطف حول الشخصيات في القصص أو الأدب الذي يقرؤونه. في النصوص الأطول ، يمكنهم بناء خرائط التعاطف تدريجيًا لكل من الشخصيات في القصة أثناء قيامهم بجمع المزيد من المعلومات
يمكنناحث الطلاب على إنشاء خرائط تعاطف حول الأشخاص في الأخبار لمساعدتهم على فهم العالم من حولهم بشكل أفضل والدوافع التي قد تكون لدى الأشخاص للأشياء التي يقومون بها

سواء أحببنا أو نتفق مع الأشياء التي يفعلها الأشخاص من حولنا ، فإن وجود التعاطف والفهم الأكبر لسبب قيامهم بالأشياء سيساعدنا نحن وطلابنا على فهم العالم بشكل أفضل وبالتالي نكون أكثر قدرة على التعامل معه وبالتالي التأثير على التغيير في أنفسهم و الناس من حولهم



اليوم الثالث - من نحن



يركز اليوم الثالث على مراقبة المجتمع والفئات الاجتماعية ودور القطاعات وكذلك نمذجة الأعمال. إنه أيضًا يوم للقيام بتمديد العقل ومتابعة المشكلات السابقة المعينة وشخصيات المستخدم وممارسة التفكير الجانبي.

المحتوى المقترح للجلسة الصباحية الأولى

العقدة البشرية = 30 دقيقة

<https://guideinc.org/2015/09/15/team-building-activity-human-knot/>
ملاحظة: استخلاص المعلومات عن التحديات والتواصل والاتصال باللعبة بالعالم الحقيقي
تقديم عرض تقديمي بوربينت (pptx) لدور القطاعات = 60 دقيقة
ملاحظة: ركز على بُعد ريادة الأعمال الاجتماعية لتمكين مجموعات من الناس وأيضًا نظرة عامة كبيرة على الأدوار القطاعية لكل قطاع في المجتمع

المحتوى المقترح للجلسة الثانية

تقديم عرض بوربينت لامثلة على الريادة الاجتماعية = 60 دقيقة
تقديم عرض تقديمي بوربينت لنمذجة الأعمال = 60 دقيقة
ملاحظة: يُنصح باستخدام مجموعة متنوعة من الأمثلة كنقطة مناقشة حول نماذج الأعمال المتنوعة .

المحتوى المقترح للجلسة الثالثة

كلمات عشوائية للتفكير الجانبي = 30 دقيقة
انظر الملحق 9
قبعات التفكير الخمسة = 60 دقيقة
انظر الملحق 10

المحتوى المقترح للجلسة الرابعة

اختيار الأفكار والعمل الجماعي وعرض الأفكار = 120 دقيقة
ملاحظة: قرر المشاركون العمل على 4 أفكار وكل منهم يقومون ببيان المشكلة وشخصية المستخدم وخريطة التعاطف
انظر الملحق 11 و 12



نشاط بناء الفريق: عقدة بشرية GUIDE, Inc ، Guideinc.org

<https://guideinc.org/2015/09/15/team-building-activity-human-knot/> تم الاسترجاع من

عقدة الإنسان

قد يكون الكثير على دراية بهذا النشاط لأنه طريقة مجربة ومختبرة لتشجيع مجموعتك على العمل معًا على مقربة جسدية لإكمال مهمة ما. قم بتيسير هذا النشاط لإنشاء مناقشة حول الثقة والقيادة وتعاون المجموعة والتواصل وحل المشكلات - جميع العناصر الحاسمة في فريق ناجح! لقد استمتعنا بفك التشابك في معهد جورجيا للمراهقين هذا الصيف لأنه أعطى أيضًا فرق عمل الشباب لدينا فرصة للتعرف على بعضهم البعض بشكل أفضل والاختلاط بالفرق الأخرى.

الوقت اللازم: 15-20 دقيقة

حجم المجموعة: 6-10 أشخاص لكل مجموعة

المواد: لا شيء

الوصف والتوجيهات: اجعل كل مجموعة تشكل دائرة ضيقة ، بحيث يقفوا في مواجهة بعضهم البعض كتف إلى كتف. يجب على كل شخص بعد ذلك أن يمد إحدى يديه في الدائرة ويمسك بيد شخص آخر عبر الدائرة. اجعلهم يمدون ذراعهم الآخر فوق ذراعهم الأول ليصلوا إلى شخص آخر عبر الدائرة. اطلب منهم أن يتأكدوا من أن اليدين اللذين يمسكانهما لا ينتميان إلى نفس الشخص.

اصبح لديك عقدة بشرية الآن بعد أن أصبحت كل مجموعة في "عقدة" كبيرة، فإن التحدي الذي تواجهه هو أن تصبح غير متشابكة دون أن يتخلّى أحد عن الأيدي التي تمسك بها. مع مراعاة السلامة ، يمكن لأعضاء المجموعات التسلق جسديًا أو تحت أو من خلال أذرع بعضهم البعض لفك عقدهم. يجب أن ينتهي الأمر بكل مجموعة في دائرة كبيرة تواجه الداخل ، ولكن في بعض الأحيان قد يكون من المفيد تشكيل دائرتين بدلاً من دائرة واحدة فقط بسبب الطريقة التي يمسك بها الناس أيديهم.

أسئلة استخلاص المعلومات:

- ما هو شعورك حيال القرب الذي كنت عليه مع أعضاء المجموعة الآخرين؟
- هل قاد أي شخص المجموعة في أي وقت أو هل عمل كل شخص بمفرده؟
- هل تعمل بعض المجموعات بشكل أفضل عندما يكون هناك قائد؟ لماذا؟
- كيف تؤثر القيادة أو عدم وجودها على قدرة مجموعتك على التواصل بشكل فعال؟
- ما هي "العقدة" التي يجب حلها في مجموعتك لمساعدتك على النجاح؟



الملحق 9

ادارة الابتكار. تم. InnovationManagement. - كيفية إنشاء أفكار إبداعية أصلية باستخدام التحفيز العشوائي للكلمات. Vandenberg, S. الاسترجاع من <https://innovationmanagement.se/2009/08/09/how-to-generate-original-creative-ideas-with-random-word-stimulation/>.

الكلية العشوائية

التحفيز العشوائي للكلمات هو أسلوب قوي يوفر طريقة عملية للوصول إلى عقلك الباطن والاستفادة من ثروة المعلومات التي يحتوي عليها لتوليد أفكار جديدة ومبتكرة. التحفيز العشوائي للكلمات هو أسلوب قوي يوفر طريقة عملية للوصول إلى عقلك الباطن والاستفادة من ثروة المعلومات التي يحتوي عليها لتوليد أفكار جديدة ومبتكرة تؤدي الممارسة المنتظمة إلى قيام الدماغ بتوسيع شبكته العصبية لاستيعاب هذا النمط الحر من التفكير ، مما يعزز الاتصال بالعقل الباطن ويمنح الممارس إبداعًا محسنًا ومهارات التفكير النقدي بشكل كبير أفضل جزء؟ تأتي فوائد تحسين مهارات التفكير لديك من ممارسة توليد أفكار جديدة حول الأشياء التي تهتمك. باستخدام هذه التقنية البسيطة ، يمكنك إيجاد طرق جديدة لحل المشكلات الشخصية أو التجارية ، وإنشاء اختراعات جديدة ، وتحسين المنتجات والخدمات الحالية ، واستكشاف مشاعرك الخاصة وعلاقاتك مع الآخرين ، و- بالمعنى الأكبر - لاكتشاف طرق جديدة للتفكير عن أي شيء يثير اهتمامك قبل أن تبدأ ، ستحتاج إلى قاموس مطبوع. ليس قاموسًا على جهاز الكمبيوتر الخاص بك - إنه كتاب "تمثيلي" فعلي قديم الطراز. ستحتاج أيضًا إلى طريقة لتدوين الملاحظات - لا بأس بقلم وورقة أو جهاز كمبيوتر

الخطوة 1: صياغة بيان مشكلة معين

اكتب بالضبط ما تريد توليد أفكار جديدة عنه. يمكنك العمل مع أي نوع من الموضوعات ، لا توجد قيود. حاول التقاط الجوهر الحقيقي لما تبحث عنه بأقل عدد ممكن من الكلمات. كن محددًا في وصفك ، فالوصف الغامض عادةً ما يؤدي إلى نتائج غامضة بنفس القدر. يمكن ذكر الموضوع في الأشكال التالية: حل مشكلة - حدد المشكلة لحلها. تحديد المشكلة هو فن في حد ذاته. إن الإدراك الواضح للمشكلة هو الخطوة الأولى نحو اكتشاف الحل الأمثل

توليد الأفكار - حدد ما تدور حوله الأفكار الجديدة. ربما لإنشاء اختراع جديد من نوع ما ، أو تحسين منتج أو خدمة موجودة ، أو ببساطة لاكتساب نظرة أعمق في أي موضوع اطرح سؤالاً - إنه لأمر مدهش كيف يمكن للإجابات أن تقدم نفسها بمساعدة بعض التحفيز العشوائي - الإجابات التي تأتي من نفس العقل الذي طرح السؤال

الخطوة 2: اجمع المحفزات العشوائية

ملاحظة من المؤلف: يمكنك فقط أن تطلب من المشاركين التفكير في كلمات عشوائية (الأسماء) ، أو اصطحاب الصحف معك

اغلق عينيك. افتح القاموس على أي صفحة وضع إصبعك على الصفحة. افتح عينيك واكتب أي كلمة أقرب إلى إصبعك. من المهم جدًا استخدام هذه الكلمة تحديدًا سواء أحببت هذه الكلمة أم لا. تعمل هذه التقنية بشكل أفضل عندما لا توجد علاقة واضحة بين الكلمة وموضوعك. لا تختار الكلمة - دعها تختار لك. العشوائية أمر بالغ الأهمية ، لذا استخدم أي كلمة تشير إليها ، واكتبها ، ولا تدع عينيك تتجول في الصفحة. بالطبع من الجيد قراءة التعريف حتى تفهم المعنى الكامل للكلمة

كرر هذا الإجراء لتحديد خمس أو ست كلمات عشوائية من صفحات مختلفة في القاموس



الخطوة 3: قم بإنشاء روابط بين الكلمات العشوائية ، التحدي الخاص بك

في هذه المرحلة ، وصلت إلى المنعطف الحرج الذي سيحدد مستوى نجاحك في استخدام تحفيز الكلمات العشوائية هدفك هو إنشاء روابط تربط معنى كل كلمة عشوائية بموضوعك بطريقة ما. تمثل كل جمعية جديدة بذرة فكرة جديدة ، لذا كلما زاد عدد الجمعيات التي تنشئها - كانت فرصك في تحقيق نتائج مفيدة أفضل سيؤدي التعرض لمحفز الكلمات العشوائية على الفور إلى ارتباطات بالتجارب المدفونة في عقلك الباطن. هذه العملية تلقائية ولا مفر منها. العديد من الروابط والأفكار التي تولدها لن يكون لها معنى فيما يتعلق بموضوعك. اعلم أن الأفكار الجديدة غالبًا ما تبدو غير منطقية أو سخيفة أو غير ذات صلة تمامًا عندما تخطر ببالك لأول مرة تم تدريب عقولنا على فهم الأشياء. الأفكار التي لا معنى لها تؤدي إلى استجابة مشروط بعمق من الدماغ الأيسر تتخلص على الفور من هذه الأفكار باعتبارها خيالًا لا قيمة له. تعلم التعرف على هذه الاستجابة المشروطة وإخضاعها للسيطرة المُدارة أمر ضروري. "التقط اللحظة التي تفكر فيها في "هذا لا معنى له" وقم بتحويله إلى سؤال "كيف يمكن أن يكون هذا منطقيًا؟ إن الجهد الذي تبذله للإجابة على هذا السؤال هو الذي يجعل الدماغ يستجيب. يؤدي تدريب الجسم إلى زيادة القوة وتعزيز قدرات الحركة. يؤدي تمرين الدماغ إلى زيادة القوة العقلية وتعزيز قدرات التفكير لا يهم إذا كانت ارتباطاتك منطقية أم لا في هذه المرحلة. ابحث عن أي طريقة لربط الكلمات بموضوعك الذي يمكنك التفكير فيه. إذا شعرت بالإعاقة بأي شكل من الأشكال ، فابذل جهدًا لتكون شائنًا قليلًا حتى تتغلب على مثبطاتك. هل قلت "قليلًا؟ لا - ما إقصدت قوله كان شائنًا للغاية

ركز على خلق أكبر عدد ممكن من الأفكار الجديدة. لا تتوقف عن تبرير أفكارك الجديدة ، يكفي الآن أن تكون لديك. كن مؤمنًا بحقيقة أن عقلك الباطن قد سلط الضوء على هذه الأفكار لسبب ما ، على الرغم من أن السبب قد لا يكون واضحًا بسهولة. يعتمد النجاح كليًا على استعدادك للتعلق المؤقت للرغبة في تجاهل الأفكار الجديدة والسماح لنفسك بحرية استكشافها

الخطوة 4: زيادة الجمعيات الخاصة بك

كان أرسطو (384 - 322 قبل الميلاد) هو من صاغ القوانين الثلاثة للصلات. قم بتطبيق هذه القوانين بأكبر عدد ممكن من الطرق لإنشاء صلاتك

هم:

الجوار: يشرح هذا القانون كيفية عمل الترابطات من خلال تحفيز الاتصال أو القرب. قد يذكرك السرج بحصان ، أو بشجرة غابة ، أو بقدّم حذاء

التشابه: يشرح هذا القانون كيف تنتج الأشياء المتشابهة روابط. يمكن أن تذكرك قطعة بالنمر ، وقد تثير الخيمة الارتباط بكابينة خشبية ، والعين البشرية تشبه الكاميرا ، والدرج يشبه السلم المتحرك

التباين: يشرح هذا القانون كيف تربط الأشياء التي تتناقض مع بعضها البعض. قد يثير القزم ارتباطات عملاق ، والنهار على النقيض من الليل ، والوجه الحزين على النقيض من الوجه السعيد ، والأسود والأبيض لونان متباينان ، طويل وقصير ، جديد وقديم ، طازج وقديم

خذ بعض الوقت في التفكير في كل كلمة على حدة ومجموعة. تأكد من كتابة كل ما يخطر ببالك ، مهما بدت سخيفة أو غير ملائمة في البداية



الخطوة 5: قم بإجراء المزيد من الترابطات

تهانينا! لقد وسعت للتو فهمك وادراكك لموضوعك إلى أبعد من أنماط تفكيرك العادية بطرق لم تكن لتفكر فيها من قبل بعد إنشاء عدد من الارتباطات الجديدة ، ربما عدة عشرات ، يمكنك البدء في استكشاف واكتشاف طرق لتطبيق ارتباطاتك على المسألة المطروحة. يقترح تطبيق المعنى العشوائي على موضوع ما طرقًا للنظر إلى الموضوع في سياق مختلف عن المعتاد.

اكتشاف طرق جديدة للنظر في موضوعك سيطلق العنان لتوليد أفكار جديدة تلقائيًا فقط تذكر أن توليد أفكار جديدة يتعلق بالكم وليس الجودة. إنه مثل التنقيب عن النفط. غالبًا ما تقوم بحفر العديد من الثقوب الجافة قبل أن تضغط أخيرًا على المداخل الذي يجلب لك ثروات النجاح.

ضع في اعتبارك أنه نظرًا لخلفيتنا الأكاديمية والعديد من التأثيرات الأخرى في عالمنا ، يميل معظمنا نحو التفكير المنطقي والعقل الأيسر. تحفيز الكلمات العشوائية هو بطبيعته نشاط مقصود لخطر الدماغ الأيمن بالتأكيد. اعتمادًا على توازن استخدام شطري الدماغ لديك، قد تجد التحفيز العشوائي للكلمات أمرًا محرجًا لاستخدامه في البداية. هذا هو السبب في أنه يوصى بشدة بتحديد جلساتك الأولية من 10 إلى 15 دقيقة لتجنب الإحباط.

قد يستغرق الدماغ بضعة أيام أو أكثر لإعادة هيكلة شبكته العصبية لاستيعاب هذا النوع الجديد من التفكير. إذا كنت تواجه مشكلة في البدء ، فلا تقلق بشأن ذلك. فقط استمر في تجربة الجلسات القصيرة والمريحة حتى تكتسب عادة تحقيق النتائج. تذكر أن مجهود المحاولة هو الذي يدفع الدماغ للتكيف وسوف يتكيف إذا منحتة الوقت والصبر الذي يحتاجه



كيفية استخدام قبعات التفكير الست (إصدار "المؤسسة الاجتماعية"). تصميم الأعمال الاجتماعية. تم الاسترجاع من <https://socialbusinessdesign.org/how-to-use-the-six-thinking-hats-for-social-enterprises>

كيف تستخدم قبعات التفكير الست - أداة لصنع القرار للرياديين الاجتماعيين

نحن نعلم مدى صعوبة تصميم وإطلاق مؤسسات اجتماعية مبتكرة جديدة. يمكن بالفعل أن تصبح عملية تصميم نموذج العمل معقدة للغاية ، لأنها غير متوقعة ومتكررة بطبيعتها. لتقليل المخاطر والتغلب على أوجه عدم اليقين ، نحن في مهمة لتزويد رواد الأعمال الاجتماعيين الطموحين بأدوات وتقنيات مفيدة للنجاح في رحلاتهم الريادية. لذلك ، هذه المقالة مخصصة لتقنية ربما سمعت عنها بالفعل: قبعات التفكير الست

قبعات التفكير الست: وصف مختصر

هي تقنية عصف ذهني ابتكرها في الأصل إدوارد دي بونو. في واقع الأمر ، اصدر دي بونو في عام (THs) قبعات التفكير الست (6) 1985 كتاب بعنوان "قبعات التفكير الست: نهج أساسي لإدارة الأعمال" ، مكرس لهذا الموضوع. منذ ذلك الحين ، اكتسبت هذه التقنية شعبية وانتشرت على نطاق واسع

هو مساعدة ممارسي الأعمال على أن يصبحوا مفكرين وصناع قرار أفضل من خلال لعب الأدوار De Bono كان الهدف النهائي لـ المتعمد. من خلال لعب الأدوار عادة ما نبدأ في استكشاف وتحليل موقف معين من منظور الآخرين. بمعنى آخر ، يساعدنا ذلك على ترك أسلوب تفكيرنا المعتاد واحتضان وجهات نظر بديلة. شيء يثبت أنه ذو قيمة خاصة للقرارات الإدارية والممارسات التجارية من جميع الأنواع

في نسخته الأصلية ، تمثل القبعات الست ستة أساليب مختلفة في التفكير. لذلك ، ترتبط كل طريقة من طرق التفكير "بقبعة" وهي شركة استشارية سميت على اسم مخترع هذه التقنية ، "العقليات" / De Bono Group التفكير "الملونة الخاصة بها. حددت القبعات" التالية

القبعة البيضاء ، التركيز على الحقائق والمعلومات المتوفرة والبيانات الموضوعية ؛

القبعة الصفراء ، التركيز على الإيجابيات والفوائد والأسباب التي قد تؤدي إلى نجاح فكرة ما ؛

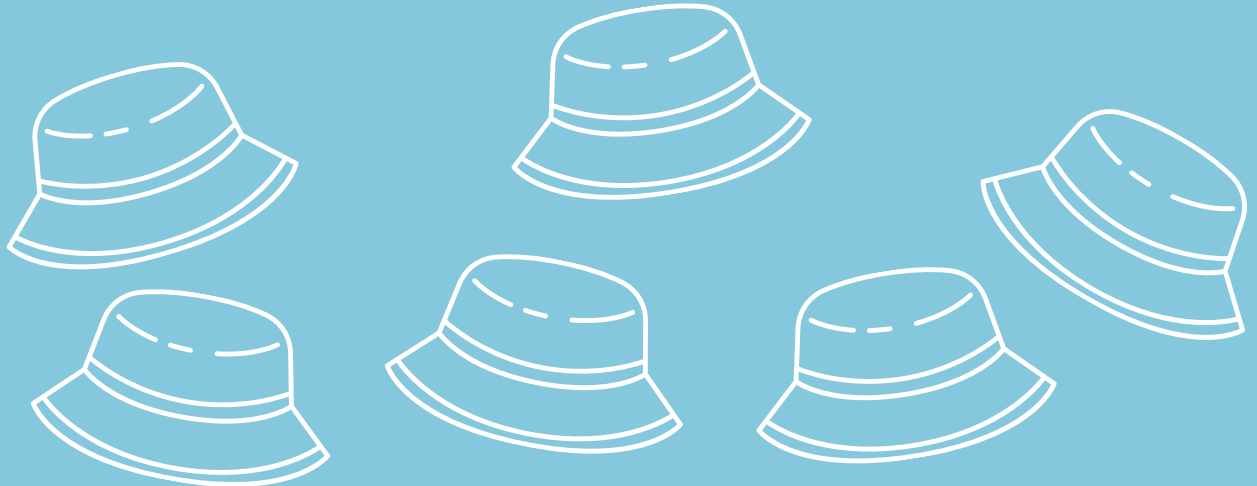
القبعة السوداء ، التركيز على المخاطر والصعوبات والأسباب التي قد تؤدي إلى فشل الفكرة

القبعة الخضراء: التركيز على الإبداع بأفكار وبدائل جديدة قد تتغلب على نقاط الضعف السابقة

القبعة الحمراء ، التركيز على العواطف والحدس ، لا ترتبط بشكل صارم بالتفكير المنطقي ؛

القبعة الزرقاء ، آلية التحكم التي تستعرض عملية التفكير بأكملها

في جلسات العصف الذهني ، مع مجموعات صغيرة وكبيرة من الأشخاص. عادة ما يبدأ صاحب THs عادةً ما يتم استخدام الـ 6 القبعة الزرقاء العملية برمتها ويحدد الاتجاه الذي يجب اتخاذه. بعد ذلك ، يبدأ الفريق بفحص مشكلة / فكرة من منظور محدد (أي ("قبعة") ، قبل الانتقال إلى تحليلها من وجهة نظر مختلفة ("قبعة" أخرى



قبعات التفكير الست: نسخة "المشروع الاجتماعي"

نهدف الى مساعدة رواد الأعمال ، Social Business Design كما ذكرنا من قبل ، اننا في تصميم المشروع الاجتماعي الاجتماعي الطموحين على إتقان الأدوات والتقنيات القادمة من مجالات نمذجة الأعمال وتصميم الأعمال. من وقت لآخر ، قد يشمل ذلك "إعادة تفسير" هذه الأدوات / التقنيات في سياق ريادة الأعمال الاجتماعية. وهذا ما تم THs. عمله مع أسلوب قبعات التفكير الست 6

نظرًا للتعقيدات التي يتعامل معها رواد الأعمال الاجتماعيون عادةً ، فإننا نضع بعض الأسئلة الرئيسية التي قد "تساعدكم في استخدام هذه التقنية بشكل أكثر فاعلية بالنسبة لكل "قبعة تفكير

 القبعة البيضاء ماذا نعرف/ لا نعرف عن المشكلة الاجتماعية التي نريد التعامل معها؟ كيف تم التعامل معها لتاريخه؟ ما الذي نعرفه / لاتعرفه عن المنتجين و احتياجاتهم؟ ما هي الحقائق / البيانات التي يجب فهمها لمعرفة كيفية حل المشكلة؟	 القبعة الصفراء هل هناك اي فرصة لنا في مواجهة هذه المشكلة؟ ما هي مهارتنا/ مواردها التي يمكن استخدامها لحل المشكلة ؟ ما هي المنافع / القيمة المضافة التي يمكن لحلنا/ حلولنا تحقيقها للمستفيدين؟ ولماذا؟ ما هي النتائج قصيرة الأمد والاثر طويل الأمد التي سيقود الحل/ الحلول اليها؟	 القبعة السوداء هل تم الحل/ الحلول المطروحة ضعيفة او غير لائقة؟ لماذا لا تضيف قيمة/ فائدة للمستفيدين وتولد اثر ايجابي؟ ما هي المصادر الداخلية و المهارات التي نمتلكها للتحسن و/او لتطبيق الحل/ الحلول ؟ هل هناك عوامل معيقة خارجية لم تؤخذ بعد بعين الاعتبار؟
 القبعة الخضراء هل هناك بدائل لحل المشكلة او اي حلول لم يتم التطرق لها؟ هل يمكننا توليد مفاهيم جديدة لتخطي المخاطر؟ اذا لا ، هل يمكننا تغيير الحلول جزئيا لزيادة القيمة /الفائدة ؟ كيف؟	 القبعة الحمراء ماذا يقول لنا حدسنا عن الحلول ؟ كيف نشعر تجاهها؟ ان كنا في مكان المستهدفين (المستفيدين و/او العملاء) كيف سوف ننقل هذه الحلول ؟ هل سنكون راضين/ سعداء /غاضبين... الخ	 القبعة الزرقاء القبعة الزرقاء تدير كافة العملية: - وضع القوانين/ التوجيهات، الاجتدة، الاهداف - ادارة الوقت والجلسة - طرح الاسئلة المناسبة لكل قبعة - ضمان اخذ كل فكرة مقترحة من المعنيين بعين الاعتبار (من مستفيدين، عملاء، شركاء، مستثمرين... الخ)

النسخة الأصلية © The De Bono Group

كقاعدة عامة ، من المهم أن تتذكر أن القبعة الزرقاء تبدأ العملية برمتها من خلال إعداد جدول الأعمال ، بالإضافة إلى القواعد التي يجب اتباعها والأهداف التي يجب تحقيقها. من هناك ، يمكن أن تبدأ جلسة العصف الذهني حقًا. منذ تلك اللحظة ، يبدأ أعضاء الفريق في التفكير في القبعات ، والتي يجب استخدامها لتحليل الموقف من وجهات نظر مختلفة



الملحق 11

تم الاسترجاع من Design Sprint. Designsprintkit.withgoogle.com. شارك وتفاعل مع مجتمع سياق التصميم
<https://designsprintkit.withgoogle.com/methodology/phase3-sketch/crazy-8s>

الوقت: 8 دقائق
النشاط: فردي
نوع السباق: الكل

مجنون ثمانية (Crazy 8's) هي إحدى طرق سباق التصميم Design Sprint الأساسية. إنه تمرين سريع للرسم يتحدى الناس لرسم ثمانية أفكار متميزة في ثماني دقائق. الهدف هو تجاوز فكرتك الأولى ، التي غالبًا ما تكون الأقل إبداعًا ، وإنشاء مجموعة متنوعة من الحلول لتحديك

قد يجد بعض أعضاء الفريق الذين ليس لديهم خلفية تصميمية هذه الطريقة مخيفة في البداية ، لذلك من المفيد طمأنة الجميع بأن هذه الرسومات تقريبية. لا يحتاجون إلى أن يكونوا مثاليين أو جميلين - فالرسومات فقط تحتاج إلى إيصال الفكرة. إذا لزم الأمر ، يمكنك حتى إجراء جلسة تعليمية سريعة حول "كيفية الرسم" قبل البدء في هذا التمرين.

من المهم أيضًا أن تتذكر أن الأفكار لا يجب أن تكون رائعة. يدور هذا التمرين حول تهدئة النقد الداخلي وافتتاح المجال لنبضاتنا الإبداعية لتزدهر. غالبًا ما تفسح الأفكار الغريبة والمستحيلة وغير العملية المجال لأفكار ملهمة حقًا. إنها تسمى Crazy 8 لسبب ما

التعليمات

يقوم كل عضو من أعضاء الفريق بطي ورقته وطبها إلى ثمانية أقسام
اضبط المؤقت لمدة ثماني دقائق
يرسم كل عضو في الفريق بشكل فردي فكرة واحدة في كل مستطيل ، ويبدل قصارى جهده حتى يتم ملء جميع الأقسام
عندما يرن الموقت ، يتم وضع جميع الأقلام

الملحق 12

Share and engage with the Design Sprint Community. Designsprintkit.withgoogle.com. Retrieved from
<https://designsprintkit.withgoogle.com/methodology/phase3-sketch/crazy-8s-sharing-and-voting.>

Time: 30 mins
Activity: Group
Sprint Type: All

Crazy 8's Sharing and Voting

After everyone has finished the Crazy 8's exercise, it's time for each team member to share the ideas they have generated and discuss with the group. In order to not get bogged down, give each sprinter roughly 3 minutes to present. If they risk running long, let them know. Keep it moving.

After the entire team has presented their sketches, hold a round of voting. You're not choosing the idea you're moving forward with yet. Instead, you're weeding out any sketches that aren't feasible and/or won't help the user.

Directions

- Put up each sprinter's sketches on a wall or whiteboard one at a time so everyone can see them clearly
- Each person has three minutes to talk through the ideas they generated and answer any questions other teammates may have
- Give each team member three votes
- The team will have five minutes to indicate the three most compelling ideas by voting on the specific sketches (not the entire paper)
- It is ok to vote for your own sketch or to put all three dots on one idea if you think it is truly the most valuable to pursue



الملحق 11

تم الاسترجاع من Design Sprint. Designsprintkit.withgoogle.com. شارك وتفاعل مع مجتمع سياق التصميم <https://designsprintkit.withgoogle.com/methodology/phase3-sketch/crazy-8s>

الوقت: 8 دقائق

النشاط: فردي

نوع السباق: الكل

مجنون ثمانية (Crazy 8's) هي إحدى طرق سباق التصميم Design Sprint الأساسية. إنه تمرين سريع للرسم يتحدى الناس لرسم ثمانية أفكار متميزة في ثماني دقائق. الهدف هو تجاوز فكرتك الأولى ، التي غالبًا ما تكون الأقل إبداعًا ، وإنشاء مجموعة متنوعة من الحلول لتحديك

قد يجد بعض أعضاء الفريق الذين ليس لديهم خلفية تصميمية هذه الطريقة مخيفة في البداية ، لذلك من المفيد طمأنة الجميع بأن هذه الرسومات تقريبية. لا يحتاجون إلى أن يكونوا مثاليين أو جميلين - فالرسومات فقط تحتاج إلى إيصال الفكرة. إذا لزم الأمر ، يمكنك حتى إجراء جلسة تعليمية سريعة حول "كيفية الرسم" قبل البدء في هذا التمرين.

من المهم أيضًا أن تتذكر أن الأفكار لا يجب أن تكون رائعة. يدور هذا التمرين حول تهدئة النقد الداخلي وافساح المجال لنبضاتنا الإبداعية لتزدهر. غالبًا ما تفسح الأفكار الغريبة والمستحيلة وغير العملية المجال لأفكار ملهمة. إنها تسمى Crazy 8 لسبب ما

التعليمات

يقوم كل عضو من أعضاء الفريق بطي ورقته وطبها إلى ثمانية أقسام

اضبط المؤقت لمدة ثماني دقائق

يرسم كل عضو في الفريق بشكل فردي فكرة واحدة في كل مستطيل ، ويبذل قصارى جهده حتى يتم ملء جميع الأقسام

عندما يرن الموقت ، يتم وضع جميع الأقلام

الملحق 12

شارك وتفاعل مع مجتمع سياق التصميم Design Sprint. Designsprintkit.withgoogle.com. تم الاسترجاع من <https://designsprintkit.withgoogle.com/methodology/phase3-sketch/crazy-8s-sharing-and-voting>

الوقت: 30 دقيقة

النشاط: مجموعة

نوع السباق: الكل

المشاركة والتصويت - مجنون ثمانية

بعد أن ينتهي الجميع من تمرين مجنون ثمانية Crazy 8 ، حان الوقت لكل عضو في الفريق لمشاركة الأفكار التي توصلوا إليها ومناقشتها مع المجموعة. من أجل عدم التعثر ، امنح كل مشارك في السباق ما يقرب من 3 دقائق لتقديم أفكارهم. إذا كانوا يتجاوزون وقتهم ، أخبرهم بذلك. حافظ على استمرارية العملية

بعد أن يقدم الفريق بأكمله رسوماتهم ، قم بإجراء جولة تصويت. أنت لا تختار الفكرة التي تمضي قدمًا بها حتى الآن. بدلاً من ذلك ، فإنك تتخلص من أي رسومات غير مجدية و / أو لن تساعد المنتفع

التعليمات

ضع رسومات كل مشترك في السباق على الحائط أو السبورة البيضاء واحدة تلو الأخرى حتى يتمكن الجميع من رؤيتها بوضوح كل شخص لديه ثلاث دقائق للتحدث من خلال الأفكار التي توصل إليها والإجابة على أي أسئلة قد تكون لدى زملائه الآخرين في الفريق

أعط كل عضو في الفريق ثلاثة أصوات (ثلاثة نقاط)

سيكون أمام الفريق خمس دقائق للإشارة إلى الأفكار الثلاثة الأكثر إقناعًا من خلال التصويت على الرسومات المحددة (وليس الورقة بأكملها)

لا بأس بالتصويت للرسم التخطيطي الخاص بك أو وضع النقاط الثلاث على فكرة واحدة إذا كنت تعتقد أنها حقًا هي الأكثر قيمة للمتابعة



اليوم الرابع - ماذا يمكننا ان نعمل

يركز اليوم الرابع على نمذجة الأعمال وإتقان تخطيط نموذج الأعمال. تم ضبط الايقاع اليوم للنشاط الموجه نحو العمل ، وأدوات التفكير التصميمي والبناء على الأفكار وتحسين جوانب أعمالهم.

المحتوى المقترح للجلسة الأولى

تحدي البيضة = 70 دقيقة
انظر الملحق 13
مقدمة عن اعداد النماذج الأولية = 20 دقيقة

المحتوى المقترح للجلسة الثانية

النمذجة الأولية (سرد القصص ولعب الأدوار) = 90 دقيقة

المحتوى المقترح للجلسة الثالثة

أطول ظل لعبة بناء الفريق = 30 دقيقة
انظر الملحق 14
عرض تقديمي لمخطط نموذج العمل = 60 دقيقة

المحتوى المقترح للجلسة الرابعة

عمل جماعي على مخطط نموذج الأعمال التجارية في 4 مجموعات = 30 دقيقة
العمل الجماعي (الانتهاء) القصص المصورة ولعب الأدوار = 20 دقيقة
عرض أعمال المجموعة: مخطط نموذج العمل التجاري ومسرحيات لعب الأدوار. $40 = 10 \times 4$ دقيقة
ملاحظة: يقرر المشاركون العمل على 4 أفكار ولكل فكرة يقوموا بكتابة عبارة المشكلة وشخصية المستخدم وخريطة التعاطف



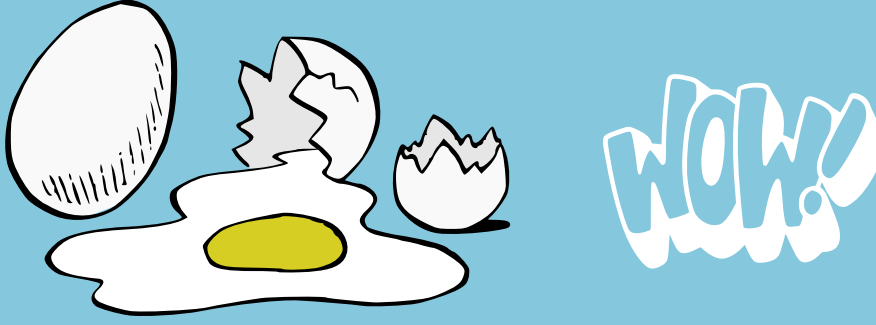
الملحق 13

اسقاط البيضة Egg-Drop - عالم العلوم. عالم العلوم. تم الاسترجاع من
<https://www.scienceworld.ca/resource/egg-drop/>

في هذا الاستكشاف ، يقوم المشاركون بتصميم وتقييم واختبار واقتراح تحسينات لوعاء يحمي حملتهم الثمينة من السقوط: بيضة.

في لعبة اسقاط البيضة التقليدية تم وضع معيارًا في تعليمات علمية لعدة سنوات في تعليم العلوم "Egg-Drop" كانت تجربة لسنوات عديدة. بشكل أساسي ، يُطلب من الطلاب إنشاء نوع من الاوعية التي ستحمي البيضة النيئة من التصدع عند سقوطها من الارتفاعات المتزايدة باستمرار هناك ثلاث طرق أساسية لزيادة احتمالية إسقاط بيضة بأمان إبطاء سرعة الهبوط.

المظلات طريقة واضحة لإبطاء سرعة السقوط ، طالما أن التصميم يتضمن طريقة لإبقاء المظلة مفتوحة. قم بتغطية البيضة بحيث يمتص شيء آخر غير البيضة نفسها تأثير الهبوط. الطرف الأكبر من البويضة به منطقة من الهواء محصورة بين غشاء البويضة. تتشكل هذه المساحة الهوائية عندما تبرد محتويات البيضة وتتقلص بعد وضع البيضة. إنها تمثل الحفرة التي تراها غالبًا في نهاية بيضة المسلوقة جيدًا. عند الاصطدام يستمر صفار البيض الكروي الأثقل في التحرك نحو الأرض. يعمل ضغط المجال الجوي مثل الوسادة الهوائية لمحتويات البيض القيمة. سيساعد أيضًا بناء جهاز توسيد اصطناعي على امتصاص تأثير الهبوط. وجه البيضة بحيث تهبط على أقوى جزء من القشرة. بنية القوس في طرفي البيضة أقوى من جوانبها. يتم توزيع الضغط لأسفل (أو لأعلى) الأقواس بحيث يعمل ضغط أقل على أي نقطة لوحدها. سيؤدي توجيه القوس لأسفل إلى زيادة احتمال نجا البيضة



التحدي

في 22 أغسطس 1994 ، ألقى ديفيد دونوجو بيضة من طائرة هليكوبتر على ملعب للجولف في المملكة المتحدة ، من ارتفاع 213 مترًا (700 قدم). لديه الآن الرقم القياسي لأطول اسقاط بيضة دون كسر في العالم (كل ذلك بدون هيكل خارجي لمزيد من الحماية)!

نصيحة المعلم

يمكنك ربط النشاط بالتحدي الذي واجهه علماء ناسا في بناء مسبار لاستكشاف المريخ روفر. هيكليا ، كان عليه أن يتحمل حرارة الدخول إلى الغلاف الجوي للمريخ وتأثير الهبوط. من الناحية الاستراتيجية ، كان عليهم أيضًا اكتشاف طريقة يمكن للعربة الجواله من خلالها تصحيح نفسها بغض النظر عن كيفية هبوطها. يحب الطلاب أن يروا كيف أن الهيكل الذي قاموا ببنائه يشبه غالبًا تلك التي تصورها علماء ناسا!

الأهداف

إظهار الفضول وإظهار الإبداع.
تبادل الأفكار في فريق لتوليد الأفكار.
استخدام استراتيجيات حل المشكلات في بناء الهياكل البسيطة

المواد

لكل فصل

مفرش بلاستيك كبير / قماش القنب / مفرش من الفينيل

(سلم اختياري)

لكل مجموعة مكونة من 2-3 طلاب

بيضة كبيرة جدا 1

(كيس واحد من المواد (قد يشمل كوبًا من الورق المقوى وخيطًا وشريطًا وبالونات وقشًا وما إلى ذلك

ورقة قصاصات و 2 قلم رصاص 2

الأسئلة الرئيسية

ما الذي كان ناجحًا / غير ناجح في تصميمك؟

ما الذي يجعل البيضة "موضوعًا" جيدًا لتجارب الإسقاط؟

ماذا أفعل

تحضير:

اكتشف المواقع التي يسهل الوصول إليها حول المدرسة بحثًا عن قطرة البيض على ارتفاعات مختلفة.

اصنع أكياسًا كافية من المواد لمجموعات الطلاب

استكشاف:

تحدى الطلاب (في فرق مكونة من 2-3) لبناء هيكل في 40 دقيقة لمنع البيضة من الانكسار عند سقوطها من مكان

مرتفع. طبق العصف الذهني في طرق لزيادة احتمالية هبوط البيضة بأمان

تحصل كل مجموعة على كيس من المواد و 2 قلم رصاص و 2 ورقة قصاصات

لا يمكن للطلاب تجميع أي شيء خلال أول 10 دقائق. سيتم استخدام هذه الفترة لتبادل الأفكار ورسم نموذج بالحجم

الطبيعي لهيكلها على قصاصة الورق المتوفرة

عند انتهاء الدقائق العشر ، قم بالتجول حول الفصل للتأكد من أن الطلاب قد تجهزوا بشكل مدروس من أجهزة الإنزال

الخاصة بهم

ضع البيض في حاملات بيض فردية ووزعه على الفرق. ذكر الطلاب أنه لا يمكنهم استخدام حامل البيض كجزء من

تصميمهم

قم بإسقاط البيض من نقطة الإطلاق إلى منطقة الإسقاط المحمية بصفيحة بلاستيكية ، مما يضمن إسقاط كل مركبة

هبطت من نفس المسافة

بمجرد سقوطها ، يقوم الطلاب بفحص البيضة لمعرفة ما إذا كانت قد كسرت أو إذا كان هناك أي شقوق

الفريق الذي تنجو بيضته من أعلى هبوط يفوز.

نصيحة المعلم

يجب أن يكون المعلم هو من يطلق البيض لضمان الإنصاف ولتقليل مخاطر الإصابة (في حالة السقوط من مسافة

عالية).

يمكن جمع العديد من المستلزمات في هذا النشاط وإعادة استخدامها

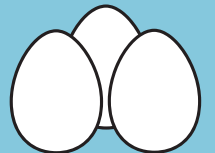
إضافات

كيف يمكنك تعديل تصميمك لجعله أفضل؟ اعرض نموذجك المنقح على الفصل

تحديد الأسعار لكل انتاج حرفي وامنح الطلاب ميزانية. يأتي الطلاب إلى "المتجر" بتصميماتهم ويقوم المعلم بتوزيع

المواد التي طلبوها

اعرض على الطلاب مقطع فيديو هبوط الروفر لاستكشاف المريح



الملحق 14

نشاط أطول ظل لبناء فريق، أنشطة بناء الفريق والتحديات | بناء فريق المشروع. تم الاسترجاع من: <https://ventureteambuilding.co.uk/the-longest-shadow-team-building-activity/>

أطول ظل لبناء الفريق: بموجب نشاط بناء الفريق هذا الذي ينظم في الهواء الطلق تعمل لمجموعة معًا لتشكيل أطول ظل ممكن باستخدام أجسادهم فقط.
الموارد: لا يوجد

. المساحة المطلوبة: كبيرة في الهواء الطلق. يعمل هذا النشاط بشكل أفضل إذا تم إجراؤه في حقل مفتوح في يوم مشمس.
حجم المجموعة: 10 - 20 مشارك

الوقت الإجمالي: 30 دقيقة

خمسة دقائق للإيجاز والإعداد

خمسة دقائق للتخطيط / الإستراتيجية

عشرة دقائق للنشاط

عشرة دقائق للمراجعة واستخلاص المعلومات

تشغيل النشاط

اشرح النشاط: في هذا النشاط ، يتم تكليف الفريق بتشكيل الظلال من أجل إنشاء أطول ظل ممكن، يجب أن يكون ظل الفريق مستمرًا ولا يتم إنشاؤه إلا من خلال وضع أنفسهم لإنشاء أطول ظل يمكنهم باستخدام أجسادهم فقط

يتلقى الفريق 5 دقائق من وقت التخطيط خلال هذا الوقت ، لا يمكنهم اختبار خطتهم، ولكن يمكنهم فقط إجراء مناقشة لفظية بمجرد انتهاء وقت التخطيط ، يكون لديهم 10 دقائق لاختبار ، وتنفيذ خطتهم لإنشاء أطول ظل

في نهاية الدقائق العشر المخصصة ، سيقوم الميسر بقياس / التحقق من ظلالهم

(إذا كان هناك المزيد من الوقت ، يمكنك تجربة الأشكال المختلفة في هذا النشاط (المدرجة أدناه

قواعد:

يجب أن يكون الظل الذي تم إنشاؤه بواسطة الفريق غير منقطع، على سبيل المثال: يجب أن تتصل الظلال الفردية، أو تتداخل مع بعضها البعض

يجب إنشاء الظل فقط باستخدام الأشخاص، وليس الدعائم، أي يتعين على الفريق وضع نفسه لإنشاء ظلال أطول ولا يمكن استخدام عناصر أخرى مثل الملابس والأحذية وما إلى ذلك

الاختلافات:

(تحدّي المجموعة لتشكيل أكبر / أطول محيط للشكل (مثل نجمة أو مستطيل أو دائرة

يمكن أيضًا إجراء هذا النشاط في أزواج للعثور على أطول ظل تم إنشاؤه بواسطة شخصين

ملاحظات النشاط:

قد يبدو هذا نشاطًا بسيطًا إلى حد ما، ولكن يمكن أن يكون له تأثير قوي لأنه يسلط الضوء على مدى قوة التخطيط، والعمل الجماعي باستخدام الظلال كاستعارة، يمكن استخدام هذا النشاط كنقطة انطلاق لمناقشة الفريق حول الإرث، أو التأثير الذي

يرغبون في تركه في المؤسسة

نتائج التعلم المقترحة

الابداع

التعاون

حل المشاكل

قيادة

مراجعة

أسئلة مقترحة يجب طرحها

ما مدى فعالية تواصل الفريق؟

هل اتفق الجميع على الخطة؟ إذا لم يكن كذلك، فكيف تم التسوية لحل وسط؟

ما مدى فائدة وقت التخطيط في إنشاء إستراتيجيتك؟

هل تقدم أي شخص كقائد؟ كيف ساعد وجود قائد؟

ماذا تعلمت من التحدي؟

مثلما تلقي الشمس بالظلال، كيف تعتقد أن فريقك سيكون له تأثير على نجاح مؤسستك؟

اليوم الخامس - كيف يمكننا عمل ذلك؟

يركز اليوم الخامس على تعزيز الحافز، ونمذجة الأعمال، وإتقان محط نموذج الأعمال، تم ضبط نغمة اليوم للعمل الموجه نحو العمل، وأدوات التفكير التصميمي والبناء على الأفكار وتحسين جوانب أعمالهم

المحتوى المقترح للجلسة الأولى:

امتياز المشي = 70 دقيقة

انظر الملحق 15

قائد الرقص = 20 دقيقة

انظر الملحق 16

ملاحظة: سلط الضوء على الدعوة إلى العمل والتماسك الاجتماعي والعمل معًا والتعاون والثقة

المحتوى المقترح للجلسة الثانية

ثانية شهرة = 30 دقيقة

انظر الملحق 17

ملاحظة: من السهل التحدث عن الأشياء التي تكون معتادًا عليها وأيضًا شغوف بها. هذا البعد مهم جدًا في ريادة الأعمال الاجتماعية
عرض "اتصالات وتسويق" = 60 دقيقة
ملاحظة: تسليط الضوء على الأخلاق، واهتمام المشتري (عدم الشراء لأسباب خيرية)، واستخدام وسائل الإعلام كأداة لجذب انتباه الجمهور مقابل الدفع فقط للإعلانات التجارية

المحتوى المقترح للجلسة الثالثة

دقيقة 30 = The Privilege Walk عرض تمرين مسيرة الامتياز

انظر الملحق 18

النمذجة الأولية (اعداد النماذج الأولية) = 90 دقيقة

المحتوى المقترح للجلسة الرابعة

الاستعدادات للطرح الحماسي = 30 دقيقة

ملاحظة: بواصل المشاركون العمل في مجموعاتهم الصغيرة الأربع، ويقدمون تعليمات واضحة حول توقعات العرض التقديمي

انظر الملحق 19

طرح الأفكار = 30 دقيقة

ملاحظة: تقدم كل مجموعة 120 ثانية من العرض التقديمي ومراجعة ذات مستوى عالي؛ 5 دقائق لكل فريق

انطباعات ومشاركات = 60 دقيقة

انظر الملحق 20



الملحق 15

اطول ظل لبناء الفريق . أنشطة بناء الفريق \ بناء فريق المشروع. استرجعت من
<https://ventureteambuilding.co.uk/>

The privilege walk

مسيرة الإمتياز:

نظرًا لأن كل من ريادة الأعمال الاجتماعية والعمل الخيري (بأي شكل) يسعيان إلى المساهمة في التغييرات الإيجابية في المجتمع ، وبقدر أهمية تحديد السبب الجذري للمشكلة ، من المهم جدًا التحدث إلى الطلاب حول التنوع والامتيازات وعدم المساواة . تم التجريبي للمعلمين الذي عقد في 12- STRET تكييف النشاط التالي لممارسته مع المعلمين الذين شاركوا في تدريب 19.02.2020. كرواتيا بصفتك مدرسًا ، فأنت على دراية جيدة بالجوانب التربوية لجلب الأساليب غير الرسمية إلى الفصول الدراسية ، فضلاً عن أهمية اتباع نهج مخصص وحذر عند العمل مع الشباب. يمكن تكييف هذا النشاط مع الأسئلة ذات الصلة بمجموعة الطلاب ، بناءً على راحتهم وانفتاحهم وتماسكهم والأبعاد الثقافية الأخرى

خطة درس مسيرة الامتياز مأخوذة من

<https://peacelearner.org/2016/03/14/privilege-walk-lesson-plan/>
تم تعديله بواسطة STRET Teacher Toolkit Author-Irina Janevska

مقدمة:

يستخدم العديد من المعلمين والناشطين مسارات الامتياز كنشاط تجريبي لتسليط الضوء على كيفية استفادة الناس أو تهميشهم من قبل الأنظمة في مجتمعنا. هناك العديد من التكرارات لمثل هذه المسارات مع تركيز العديد منها على قضية واحدة ، مثل العرق أو الجنس أو النشاط الجنسي. تم تصميم هذه المسيرة الخاصة بأسئلة تغطي العديد من مجالات التهميش المختلفة ، لأن الهدف من هذه المسيرة هو فهم التقاطعية. قد يتحرك الأشخاص الذين ينتمون إلى مجموعة ديموغرافية مشتركة معًا لسؤال واحد ولكن ينتهي بهم الأمر إلى الانفصال بسبب أسئلة أخرى حيث يتقدم البعض إلى الأمام ويتراجع الآخرون. يوصى بهذا التكرار لمسيرة الامتياز بشكل خاص للفصل الدراسي بالمدرسة الثانوية حيث يكون لدى الطلاب وقت للتواصل مع بعضهم البعض ، لكنهم لم يأخذوا وقتًا في بيئة أكثر رسمية قليلًا ، أي بقيادة ميسر ، لاستكشاف هذا الموضوع. إنها أداة جيدة للفصول التي تتعلم عن الامتياز أو العدالة الاجتماعية ويمكن استخدامها أيضًا لمناقشة التقاطع في الطبقات التي لديها خطر تمييز جانب واحد من الظلم الاجتماعي. من المهم أن يكون الطلاب أو أعضاء المجموعة على دراية بالفعل ولا يقومون بهذا النشاط باعتبارهم غرباء ، نظرًا لأن هناك حاجة إلى قدر كبير من الثقة في الأشخاص والبيئة لمساعدة الأشخاص على الشعور بالراحة عند الاعتراف بأن بعض العبارات تنطبق عليهم

هدف:

مناقشة التقاطعات المعقدة للامتيازات والتهميش بطريقة أقل تصادمية وأكثر انعكاسًا.
الزمن

مسيرة الامتياز 15- 20 دقيقة

استخلاص المعلومات 45 -60 دقيقة

المواد:

مساحة مفتوحة على مصراعها ، على سبيل المثال ، فصل دراسي مع دفع جميع الكراسي والطاولات للخلف ، أو قاعة أو صالة للألعاب الرياضية

الكراسي لتشكيل دائرة لاستخلاص المعلومات

شريط الرسام لعمل خط أولي للمشاركين

اختياري: شريط لاصق أو مواد أخرى لرسم خطوط للإشارة إلى المكان الذي يجب أن تتراجع فيه للخلف أو للأمام



الاجراءات

اطلب من المشاركين أن يصطفوا في خط مستقيم عبر منتصف الغرفة مع وجود مساحة كبيرة للتحرك للأمام والخلف مع استمرار التمرين.

اجعل المشاركين يمسكون بأيديهم أو يضعوا إحدى يديهم على كتف الشخص إلى اليسار أو اليمين حسب المساحة المحدودة . هام: تأكد من سؤال المشاركين عما إذا كانوا مرتاحين للمس الآخرين ولمسهم من الآخرين، إذا لم يكن البعض مرتاحًا لا تجبرهم على المتابعة، ولا تعر اهتماما كبيرا للامر

يمكنك تقديم شرح حول النشاط ، وكيف يهدف إلى التثقيف حول الامتياز ، وما هو الامتياز بالضبط ، أو يمكنك بعث الطلاب بالقيام بالنشاط بدون خلفية مسبقة

اقرأ ما يلي للمشاركين

سوف أقرأ البيانات بصوت عالٍ، يرجى التحرك إذا كان البيان ينطبق عليك، إذا كنت لا تشعر بالراحة في الاعتراف بعبارة تنطبق عليك ، ببساطة لا تتحرك عند قراءتها. لن يعرف أي شخص آخر ما إذا كانت تنطبق عليك

أبدأ في قراءة العبارات بصوت عالٍ ، وتوقف قليلاً بعد كل منها. يمكن أن يكون الإيقاف المؤقت طويلاً أو قصيراً حسب الرغبة لديك أو الموقف

عند الانتهاء من البيانات ، اطلب من المشاركين تدوين ملاحظات حول مكان وجودهم في الغرفة بالنسبة للآخرين اطلب من الجميع أن يجتمعوا في حلقة لاستخلاص المعلومات والمناقشة



بيانات مسيرة الامتياز (ملاحظة: تعكس المقالة مدخلات واقتراحات المؤلف):

إذا كنت شخصاً (يميني) يستخدم اليد اليمنى أكثر من اليسرى فخذ خطوة إلى الأمام.

إذا كانت اللغة الإنجليزية هي لغتك الأولى (الأم) فتقدم خطوة إلى الأمام.

إذا كان أحد والديك أو كلاهما حاصلًا على شهادة جامعية ، فخذ خطوة للأمام.

إذا كنت تعتمد بشكل أساسي على وسائل النقل العام ، فتراجع خطوة إلى الوراء.

إذا كنت قد التحقت بمدارس سابقة مع أشخاص شعرت أنهم مثلك ، فخذ خطوة إلى الأمام.

إذا كنت تشعر باستمرار بعدم الأمان وأنت تمشي بمفردك في الليل خذ خطوة للوراء.

إذا كانت أسرتك توظف أشخاص كمساعدين لهم، كخدم أوعمال نظافة، أو مشرفي الحديقة، وما إلى ذلك ، فتقدم خطوة إلى الأمام.

إذا كنت قادرًا على التنقل في العالم دون خوف من الاعتداء الجنسي ، فخذ خطوة إلى الأمام.

إذا درست ثقافة أسلافك في المدرسة الابتدائية ، فتقدم خطوة إلى الأمام.

إذا كنت تشعر في كثير من الأحيان أن والديك مشغولان للغاية بقضاء بعض الوقت معك ، فتراجع خطوة إلى الوراء

إذا تم الاستهزاء بك أو التنمر عليك بسبب شيء لا يمكنك تغييره أو كان خارج عن إرادتك ، فتراجع خطوة للوراء..

إذا غادرت عائلتك ووطنك أو دخلت بلدًا آخر ليس بمحض إرادتك ، فتراجع خطوة إلى الوراء.

إذا كنت لا تتردد في استدعاء الشرطة عند حدوث مشكلة ، اتخذ خطوة للأمام.

إذا كانت عائلتك تمتلك جهاز كمبيوتر ، فتقدم خطوة للأمام.

إذا تمكنت في أي وقت من لعب دور مهم في مشروع أو نشاط بسبب موهبة اكتسبتها سابقًا ، فخذ خطوة إلى الأمام.

إذا كنت تستطيع إظهار المودة لشريكك الرومانسي في الأماكن العامة دون خوف من السخرية أو العنف فخذ خطوة للأمام.

إذا اضطررت يومًا إلى تخطي وجبة أو شعرت بالجوع بسبب عدم وجود ما يكفي من المال لشراء الطعام فتراجع خطوة للوراء.

إذا شعرت بالاحترام لأدائك الأكاديمي ، فخذ خطوة إلى الأمام.

إذا كنت تعاني من إعاقة مرئية جسديًا ، فتراجع خطوة إلى الوراء.

إذا كنت تعاني من مرض أو إعاقة غير مرئية ، فتراجع خطوة إلى الوراء.

إذا تم إحباطك من أي نشاط بسبب العرق أو الطبقة الاجتماعية أوالأصل أو الجنس أو الإعاقة أو التوجه الجنسي فتراجع خطوة إلى الوراء.

إذا حاولت تغيير مظهرك أو عادة أو طبع أو سلوكك لتلائم أكثر ، فراجع خطوة للوراء.

إذا تم تصنيفك من قبل شخص آخر باستخدام الصور النمطية ، فارجع خطوة إلى الوراء.

إذا كنت تشعر بالرضا حيال كيفية تصوير وسائل الإعلام لهوياتك ، فخذ خطوة إلى الأمام.

إذا تم قبولك في أي وقت مضى للحصول على شيء تقدمت إليه بسبب ارتباطك بصديق أو أحد أفراد العائلة فخذ خطوة إلى الأمام.

إذا كان لدى عائلتك تأمين صحي ، فخذ خطوة إلى الأمام.

(عبارات مسيرة الامتياز (ملاحظة المقال يعكس مدخلات واقتراحات المؤلف

إذا تم الحديث عنك من قبل لأنك لم تتمكن من التعبير عن أفكارك بالسرعة الكافية ، فتراجع خطوة للوراء.
إذا تحدث شخص ما نيابة عنك ولم تكن تريده أن يفعل ذلك ، فتراجع خطوة إلى الوراء
إذا كان هناك أي تعاطي للمخدرات في منزلك ، خذ خطوة للوراء
إذا كنت من أسرة تعيش مع أحد الوالدين ، فتراجع خطوة إلى الوراء
إذا كنت تعيش في منطقة بها نشاط إجرامي ومخدرات ، فتراجع خطوة إلى الوراء
إذا كان أحد أفراد أسرتك عانى أو يعاني من مرض عقلي ، فتراجع خطوة إلى الوراء
إذا كنت ضحية لتحرش جنسي ، فتراجع خطوة للوراء
إذا شعرت بعدم الارتياح بشأن مزحة تتعلق بالعرق أو الدين أو الأصل أو الجنس أو الإعاقة أو التوجه الجنسي لكنك شعرت بعدم الأمان لمواجهة الموقف ، فتراجع خطوة للوراء
إذا لم يُطلب منك مطلقاً التحدث نيابة عن مجموعة من الأشخاص الذين يشاركونك الهوية ، فقم باتخاذ خطوة إلى الأمام
إذا كان من الممكن أن ترتكب أخطاء ولم تجعل الناس ينسبون سلوكك إلى عيوب في مجموعتك العرقية أو الجنسية فخذ خطوة إلى الأمام
إذا كنت تفترض دائماً أنك ستلتحق بالجامعة ، فخذ خطوة للأمام
إذا كان لديك أكثر من خمسين كتاباً في منزلك ، فخذ خطوة إلى الأمام
إذا أخبرك والداك أنه يمكنك أن تكون أي شيء تريده ، فخذ خطوة إلى الأمام

أسئلة استخلاص المعلومات:

أثناء وبعد مسيرة الامتياز ، قد يشعر المشاركون بمجموعة من المشاعر الشديدة بغض النظر عن وضعهم في الأمام أو الخلف، في حين أن الهدف من مسيرة الامتياز هو بالفعل تعزيز التفاهم والاعتراف بالامتيازات والتهميش ، سيكون من الضار إنهاء النشاط بمشاعر مؤلمة أو مدمرة. الهدف من جلسة استخلاص المعلومات ذو شقين
أولاً: من خلال الأسئلة المحفزة للتفكير ، ساعد المشاركين على إدراك ما كانوا يشعرون به بالضبط واستجمع الشجاعة لتوضيح ذلك وفقاً للمستوى المقبول لكل مشارك. ستخفف هذه العملية من المشاعر السلبية المحتملة ، وتمنع الضرر المحتمل
ثانياً: عندما يتم التخلص من المشاعر السلبية ، سيساعد استخلاص المعلومات المشاركين على إدراك أن الامتيازات أو التهميش جزء لا يتجزأ من كيان الشخص بدلاً من التخلص من الامتياز أو التهميش ، يمكن للمشاركين تعلم كيفية التصالح مع أنفسهم ، ومن خلال الاستفادة من المعرفة المكتشفة حديثاً عن الذات ، يكون لديهم علاقة أفضل مع أنفسهم ومع الآخرين من حولهم.

ما هو شعورك عندما تكون في مقدمة المجموعة؟ في الخلف؟ في المنتصف؟

في نهاية التمرين ، طُلب من الطلاب ملاحظة مكان وجودهم في الغرفة هذا سؤال شائع لاستخدامه للدخول في المناقشة ويسمح للناس بالتفكير فيما حدث قبل البدء في العمل مع تلك الأفكار بطرق ربما تكون أكثر تجريداً، إنه يبقّي النشاط قريباً جداً وفي الوقت الحالي.

ما هي بعض العوامل التي لم تفكر بها من قبل؟

يُطلب من الطلاب التفكير بشكل أوسع في التجارب التي قد لا يفكرون فيها بالطريقة التي تم تقديمها لهم في هذا النشاط إنه يفتح مساحة للبدء في مناقشة تصوراتهم عن جوانب من أنفسهم والآخرين ربما لم يناقشوها من قبل



إذا قطعت الاتصال بالشخص الذي بجانبك ، كيف شعرت في تلك اللحظة؟

يركز هذا السؤال على التجربة الملموسة للانفصال التي يمكن أن تحدث أثناء النشاط بالنسبة لبعض الطلاب، يمكن أن يكون الجانب الناموس قويًا جدًا، هناك العديد من التكرارات لمسيرة الامتياز التي لا تتضمن اتصالاً جسديًا، ولكن هذه القطعة الإضافية يمكن أن تضيف طبقة أخرى من الخبرة وتكون فرصة لاستجابات الطلاب الغنية جدًا ما هو السؤال الذي جعلك تفكر أكثر؟ إذا كان بإمكانك إضافة سؤال ، فماذا سيكون؟ يطلب الجزء الأول من هذا السؤال من الطلاب التفكير أكثر في النشاط والأفكار الكامنة وراءه، الجزء الثاني من هذا السؤال مهم جدًا لخلق المعرفة قد يقترح الطلاب سؤالاً لم يفكر به المدرب. يُعد سؤال الطلاب عن كيفية تغيير النشاط ثم العمل على دمج هذه التغييرات جزءًا مهمًا من التعلم التعاوني

ما الذي تتمنى أن يعرفه الناس عن إحدى الهويات أو المواقف أو العيوب التي دفعتك إلى التراجع؟

يدعو هذا السؤال الأشخاص الذين يرغبون في التحدث عن الطرق التي يتعرضون بها للتهميش، إنه سؤال جيد للتأكد من أن هذا الجزء من المحادثة قد تم، ومع ذلك ، من المهم أيضًا عدم توقع أو دفع بعض الطلاب للتحدث ، لأن ذلك سيزيد من تهميشهم وقد يتسبب في شعورهم بعدم الأمان، ليس من مهمة الشخص المهمش تثقيف الآخرين حول التهيميش، إذا كانوا يرغبون في القيام بذلك ، فاستمع، إذا لم يرغبوا في ذلك ، احترم رغباتهم

كيف يمكن أن يؤدي فهمك لامتيازاتك أو تهيميشك إلى تحسين علاقاتك الحالية مع نفسك ومع الآخرين؟

يعتمد هذا السؤال على فكرة أنه يمكن للناس دائمًا استخدام المعرفة والوعي بالذات لتحسين كيفية عيش المرء مع نفسه وكذلك الموجودين في حياته، كما يدعو الطلاب إلى التفكير في الطرق التي يمكن أن يؤدي بها هذا الفهم إلى إحداث تغيير إيجابي. هذا ليس فقط للطلاب الأكثر حظًا ولكن أيضًا للطلاب المهمشين لفهم أولئك في مجموعتهم الذين قد يتعرضون لتهميشات أخرى، هذا يمكن أن يجعل المناقشة تسترجع السؤال الأول ، الذي يسأل عن كيفية تمييزهم عن هذا السؤال الأخير ، والذي يمكن أن يسأل كيف يمكنهم العمل للوقوف معًا

اقتراح من المؤلف) كيف يمكن للمؤسسات الاجتماعية والعمل الخيري التأثير في التفاوتات الموجودة وتغييرها؟

يعتمد هذا السؤال على فكرة أنه يمكن للطلاب التعرف على نماذج الأعمال وإمكانيات برامج المسؤولية الاجتماعية للشركات ، بالإضافة إلى الأعمال الخيرية الأخرى كوسيلة للتأثير على الواقع والمساهمة في مستقبل أكثر مساواة. يمكن أن تثير هذه الأسئلة الكثير من الأمثلة عن المؤسسات الاجتماعية ، ودور القطاع الخاص ، والمناقشات حول إدارة الموظفين ، وحقوق الإنسان في القطاع الخاص ، والحاجة إلى دعم المانحين ، وإبداع الشباب للقيام بأبحاث السوق والتوصل إلى الحلول و الأفكار المستدامة التي لها تأثير اجتماعي

تم تطوير هذا النشاط من قبل ربيكا لين وريان تشيو ، علم أصول التدريس في حل النزاعات للدكتور آرثر رومانو في مدرسة جورج ميسون لتحليل النزاعات وحلها، يتم عرض بعض أسئلة نشاط المشي بشكل شائع في مسارات الامتياز الأخرى بينما يكتب هؤلاء الطلاب أسئلة أخرى في هذه المسيرة المحددة، تمت كتابة الإجراءات من تجارب المشاركة في مسارات أخرى، كتب هؤلاء الطلاب أسئلة استخلاص المعلومات ، باستثناء السؤال الأول، بهدف وضع هذه المسيرة في الاعتبار السؤال الأول عالمي إلى حد ما بالنسبة لهذا النشاط



دروس القيادة من الرجل الراقص

مقطع فيديو لرجل يرقص وحيداً في Derek Sivers ربما يكون هذا أفضل عرض لمدة ثلاث دقائق لأي شيء رأيته في حياتي. يأخذ مهرجان موسيقي ويحوّله إلى درس حول القيادة يحتاج القائد إلى الشجاعة ليوقف بمفرده ويظهر سخيّاً. لكن ما يفعله بسيط للغاية ، إنه تعليمي تقريباً. هذا هو المفتاح يجب أن تكون سهل المتابعة

الآن يأتي التابع الأول مع دور حاسم: فهو يوضح للجميع كيف يتبعون ، لاحظ أن القائد يتبناه على قدم المساواة ، لذلك لم يعد الأمر يتعلق بالقائد بل يتعلق بهم ، بصيغة الجمع. لاحظ أنه يتصل بأصدقائه لينضموا إليه، يتطلب الأمر شجاعة لتكون التابع الأول! أنت تبرز ولديك الشجاعة لتمرح مع نفسك. أن تكون تابعاً أولاً هو شكل من أشكال القيادة لا يحظى بالتقدير الكافي. يحول التابع الوحيد إلى قائد، إذا كان القائد هو المحرك ، فإن المتابع الأول هو الشرارة التي تشعل النار الذي يلاحظ بذكاء تشابهه مع الثورة. يقول أن أندرو: عن النوع الأول من المتخصصين هو ، ottmark حصلت على هذا الرابط من شخص عبقرى حقيقي قادر على امتلاك أفكار تبدو جيدة وليس في التداول العام. "العبقري الذي يعمل بمفرده دائماً ما يتم رفضه باعتباره مجنوناً" ، كما يقول: من السهل جداً العثور على النوع الثاني من المتخصصين: مواطن ذكي للغاية يتمتع بمكانة جيدة في مجتمعه ، يفهم ويعجب بالأفكار الجديدة للعبقرية ، ويشهد على أن العبقرية بعيدة كل البعد عن الجنون. يقول سلازنجر: "شخص مثل هذا يعمل بمفرده ، يمكنه فقط الرغبة بشدة و بصوت عالٍ للتغييرات ، لكنه يفشل في تحديد الشكل الذي ينبغي أن يكون عليه الأمر".

"الأحرف الثلاثة إلى "المخترع والمستثمر والمبشر Jeff Veen اختصر ، على Twitter ،

On Twitter, Jeff Veen shortened the three personas to "the inventor, the investor, and the evangelist".

تم الاسترجاع من

Y <https://www.youtube.com/watch?v=fW8amMCVAJQ>



الملحق 17

. دليل تدريب المدربين لمجموعة أدوات تعليم الأقران الشباب. [كتاب إلكتروني] نيويورك: صندوق الأمم المتحدة للسكان ، ص 43. متاح على <https://www.fhi360.org/sites/default/files/media/documents/Youth%20Peer%20Education%20Toolkit%20-%20The%20Training%20of%20Trainers%20Manual.pdf>

تمرين ثلاثين ثانية من الشهرة Exercise: Thirty seconds of fame

الوقت: 30 دقيقة.

الأهداف:

اعطاء المشاركين فرصة للتحدث امام الناس.
جعل التجربة إيجابية قدر الإمكان من أجل بناء الثقة.
المواد: كراسي لجميع المشاركين

الإجراءات:

اشرح أنه سيتم منح كل مشارك/مشاركة 30 ثانية للتحدث إلى المجموعة حول أي شيء يريد أو تريده، ثم قل للمشاركين ما يلي: "في نهاية الـ 30 ثانية ، سأبدأ في التصفيق لإظهار تقديري لجهودكم، لا تنزعج إذا كنت/كنت في منتصف الجملة، سيكون تصفيقي إشارة للجميع لبدءوا في التصفيق ، مما سيظهر تقديراً إيجابياً لجهودكم. خلال 30 ثانية ، يمكنك أن تفعل/تفعل ما تريدونه، ومع ذلك حتى لو توقفت عن الكلام قبل انتهاء الوقت، فلن نبدأ في التصفيق حتى تنتهي 30 ثانية إن مهمة كل فرد في المجموعة هي إعطاء كل متحدث اهتمامه الكامل، المبهج والحماسي، من فضلك لا تقاطع أي متحدث بأي شكل من الأشكال على الإطلاق. لا تحاول إنقاذهم بأي شكل من الأشكال. يجب أن نشيد بصوت عالٍ للشخص الأخير كما فعلنا مع الأول ، ولكل شخص بينهما. اطلب من أول شخص أن يبدأ ؛ بعد 30 ثانية ، حتى لو كانت في منتصف الجملة ، يجب أن تبدأ في التصفيق قد تضطر أحياناً إلى تذكير المجموعة بالتزام الصمت أثناء حديث الشخص وإعطاء كل متحدث اهتمامه الكامل. ذكرهم أيضاً بالانتظار حتى تعطي الإشارة قبل أن يبدأوا في التصفيق

الخاتمة

بعد أن أتم الجميع التحدث لمدة 30 ثانية ، قم بقيادة مناقشة جماعية يتحدث فيها المشاركون عن شعورهم أثناء أداء التمرين. ما : هي أفضل الخطب التي أظهرت مهارات التحدث أمام الجمهور بشكل أفضل؟ كيف يمكن تطبيق هذه المهارات على تدريب تعليم

<https://www.fhi360.org/sites/default/files/media/documents/Youth%20Peer%20Education%20Toolkit%20-%20The%20Training%20of%20Trainers%20Manual.pdf>



ثقافات التفكير. اختصار الثاني. معرض ووك. [عبر الإنترنت] متوفر على
<http://www.rcsthinkfromthemiddle.com/gallery-walk.html>

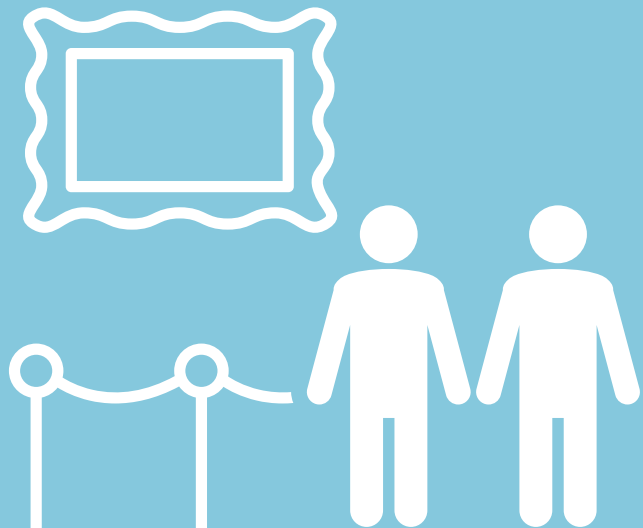
السير بالمعرض Gallery walk

الوصف

تعرض إستراتيجية المشي بالمكان العديد من العروض الرسومية أو النصية بينما يتفاعل المتعلمون من حولهم بطريقة هادفة. تمامًا كما هو الحال في معرض فني ، يعد هذا نشاطًا هادفًا. يمكن دمج هذه الإستراتيجية بسهولة مع استراتيجيات أخرى مثل روتين التفكير Chalk Talk.

كيفية استخدام الإستراتيجية:

اختر موضوعًا / مفهومًا يتم فيه إنتاج عرض مرئي بواسطة مجموعات صغيرة. اختر طريقة هادفة يتفاعل بها الطلاب مع ما يتم عرضه (على سبيل المثال: اجمع 5 أفكار ، اكتب شيئًا في دفتر يومياتهم / ملصق الملاحظات، اعر على 3 أشياء لا توافق عليها ، وما إلى ذلك). ضع في اعتبارك أن الطلاب يجب أن يفعلوا شيئًا مع الأفكار التي يأخذونها بعيدًا عن شاشات العرض. بمجرد أن تنتهي المجموعات الصغيرة من عرضها المرئي ، قم بتعليقها في جميع أنحاء الغرفة. في البداية التعريف بنشاط المشي بالمكان ، ستحتاج إلى تحديد القواعد: لا تتحدث ، هناك تركيز و مهمة لإكمالها أثناء المشي ، قم بالدوران بـ مكان الجلسة في اتجاه عقارب الساعة / عكس اتجاه عقارب الساعة ، وتعيين مقدار الوقت ، وما إلى ذلك. اشرح الغرض من نشاط المشي بالمكان من خلال إخبار الطلاب بما يحتاجون إلى القيام به أثناء سيرهم بهدوء. ابدأ المشي بالمكان في الوقت المخصص. اختتم النشاط بطريقة ما (على سبيل المثال: مناقشة الفصل بأكمله ، مناقشة مجموعة صغيرة ، إدخال دفتر اليومية ، قسيمة الخروج ، صناعة الكتابة ، إلخ.....).



تمرين 120 ثانية لعرض خطاب المستثمر

بعض الاقتباسات الرائعة القادمة من أندريا باريكا ، شريك في مشروع ، مدرب عروض تقديمية في 500 شركة ناشئة ما تحتاج إلى أن يعرفه المستثمر هو أن هذا السوق رائع ، و يمكنك القيام بذلك في 30 ثانية الأفكار البسيطة تنتشر بسرعة كما أنها تحمل قوة هائلة، ومع ذلك ، فإن اختزال التكنولوجيا المعقدة أو فكرة المنتج الخاصة بك إلى بضعة أسطر سريعة ليس دائمًا بهذه البساطة، كما تشير أندريا: "إذا لم تستطع شرح ذلك لي في دقيقة واحدة ، فأنت لا تفهمه جيداً بما فيه الكفاية".

وهناك المزيد من الحقيقة في أن المستثمرين يقضون 3 دقائق و 44 ثانية فقط في المتوسط على منصة العرض الخاصة بك. حتى لو تم منحك رفاهة التحدث لمدة 10 دقائق كاملة

لديك وقت أقل مما تعتقد لتثير الإعجاب. لا تضيعه في التفاصيل غير الضرورية، انتقل مباشرة إلى النقطة ، ابدأ في تحسين عرضك لبدء التشغيل من خلال تدوين الإجابات على الأسئلة الثلاثة التالية

ما هو سوقي الكبير لزعزعتة؟

أنت تعلم أن هناك 150.000 من كبار السن في منطقتك يعيشون بمفردهم، صعدت وتحديثت إلى جيم مدير مدرسة ثانوية سابق وأرمل نشط، يعيش أطفاله على بعد 400 كيلومتر ويزورونه مرة واحدة في غضون بضعة أشهر. بينما يكون جيم نشيطاً جداً ، ويعرف كيفية استخدام أجهزة الكمبيوتر، وحتى أنه يعلم دروس الكمبيوتر لكبار السن الآخرين مرة واحدة في الأسبوع ، إلا أنه لا يزال يشعر بالوحدة الشديدة في بعض الأحيان، يتمنى لو كان هناك شيء يساعده على التواصل مع كبار السن في منطقتهم وتنظيم المزيد من الأحداث معاً.

هذه قصة لطيفة ولكنها طويلة، إليك نصيحة سحرية: قم بتقليصها إلى بضعة أسطر مقنعة

على سبيل المثال

تصل 10000 مكالمات إلى الخط الساخن الخاص بالوحدة لكبار السن كل أسبوع في مدينتي. يعيش 150.000 من كبار السن بمفردهم في المنطقة، ولكن التكنولوجيا يمكن أن تساعد في التغلب على العزلة بالفعل. مقدار 38% من كبار السن الذين شملهم الاستطلاع قالوا بأنهم يحبون استخدام السكايب وبعض التطبيقات الأخرى من أجل التواصل مع عائلاتهم

لماذا الآن هو أفضل وقت للإطلاق؟

إذا كانت فكرتك لا تحظى بقبول كبير في الوقت الحالي ، فسيقوم شخص آخر بتنفيذها وجني الأرباح عند تقديم عرض ترويجي للمستثمرين ، حدد دائماً أن السوق المستهدف جاهز للحل المقترح ، وليس هناك وقت أفضل لإطلاقه من الآن.

هذا هو استمرار لقصتك: "... وقال 45% آخرون إنهم يرغبون في اكتشاف تقنية جديدة للاتصال ، ومع ذلك وجدوا أن معظم التقنيات الحالية معقدة للغاية

لا توفر مؤسسات أسرهم ومجتمعاتهم المحلية هذا النوع من التعليم. تريد إميلي 68 عامًا تريد فهم كيفية عمل تطبيقات الدردشة وسكايب والتواصل مع عشاق البستنة الآخرين ، لكنها لا تعرف من تسأل. إذا عُرض عليها حل بسيط اليوم ، فستكون مستعدة

". ... لدفع ثمنه ما بين دولارين و 10 دولارات

إن فكرة بدء التشغيل التي لا تُنسى هي تمرين في التعاطف ورواية القصص



لماذا هذه الفكرة مهمة؟

تشير أندريا إلى أن العديد من المؤسسين يبدأون بعقلية المبيعات ويبنون عروضهم حول قيمة العميل واكتسابه وسعادته، ومع ذلك ، وبالرغم من أن هذه الأرقام مهمة، إلى ان اجتماع الناس في غرفة يهدف إلى سماع قصة جيدة. قصة ساحرة امتلك قصتك، و كن جريئاً بما يكفي لدفعها إلى الأمام وتحدث عن سبب أهميتها لك شخصياً ولماذا أنت الشخص المناسب . لتنفيذ هذه الفكرة، يمكنك إجراء تغيير فعلي بفكرتك

ومع ذلك ، لا أعتقد أننا يجب أن نفرض رسوماً على أي شخص مقابل رغبته في التعلم والتواصل مع البشر الآخرين فالعيش في " عزلة وتجربة الشعور بالوحدة يؤدي إلى الوفاة المبكرة ومجموعة متنوعة من المشكلات الصحية ، كما أثبت البحث. سنتان في الكلية ، تطوعت في دار لرعاية المسنين. عرضت رفقتي مجاًناً لعشرات الأشخاص وجمعت المزيد من القصص والامتنان غير المشروط أكثر من السنوات الخمس والعشرين المتبقية من حياتي. لقد علمت ثمانية أشخاص استخدام سكايب و الواتس اب موضحا لهم كيفية التواصل مع عائلاتهم ومراسلة أقرانهم. المنتج الذي نقدمه سيكون له تأثير أكبر. نود ربط المزيد من المتطوعين وكبار السن النشطين مثل جيم ، مدير المدرسة الثانوية بأشخاص مثل إيما وكبار السن الفضوليين الآخرين. نريد إنشاء بيئة رقمية مبسطة ، تجعل التكنولوجيا الحديثة تبدو كمكان بسيط ومثير. يمكن للأطفال في سن الخامسة استخدام فيديو غرف الاجتماعات ، ويمكن للكبار في الخامسة والستين من العمر القيام بذلك أيضاً

في الختام ، يجب أن يكون عرض المستثمر الخاص بك مثل إعلان تشويقي لفيلم مدته 120 ثانية ، مثير للفضول ومليء بالحركة ولكنه يترك للجمهور رغبة في معرفة المزيد عن فكرة شركتك الناشئة
مراجعة الخمس نجوم: تخيل أنك عميل مشروعك وأنت تكتب 50 كلمة ، مراجعة خمس نجوم للنشاط التجاري أو منتجاته، أوخدماته. ماذا سيقول هذا الشخص؟



التفكير الانعكاسي Reflective Reflection

تتناول هذه الأداة: التقييم
يوصى باستخدامه في: التبادل الشبابي والتدريب والشبكات

المواد المطلوبة:

(مربع كحد أدنى 30 * 30 * 30 سم (حتى 1 م *
(مرآة بحد أدنى 30 * 30 سم (ممكّن أن يكون أكبر لا مانع
غطاء (شريطة ، بطانية ، إلخ) يغطي الصندوق بالكامل ويمكن أن يوضع بشكل غير متجانس فوقه
بضع أوراق

مدة:

دقائق لكل مشارك 1-3-5

هذه أداة تستخدم في تقييم نشاط بأكمله، يقوم على التفكير والتقييم الذاتي

أهداف الأداة

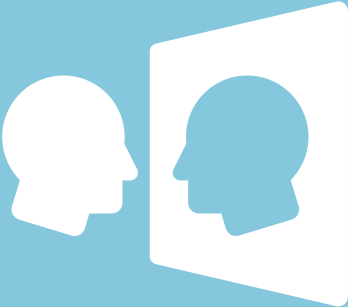
تشجيع المشاركين على التفكير في تعلمهم
دعم المشاركين في النظر إلى أنفسهم وتعلمهم من وجهة نظر أخرى
إبراز العناصر المهمة في تعلم المرء

وصف الأداة

خلال الجلسات الأخيرة ، سيكون هناك صندوق بغطاء في الأعلى في منتصف دائرة المشاركين ،. سيتم إخبار المشاركين أنه يوجد في
المربع صورة شخصية لكل شخص. بالتناوب ، سينظر المشاركون نظرة خاطفة في المربع ، ويرون وجه أحد المشاركين ويتحدثون عن
(هذا الشخص ، دون إعطاء أي نوع من التلميح حول من هو الشخص المعني. (سيتم على الميسر تغيير "الصورة" بعد ذلك

الأسئلة الرئيسية

كيف كان تصور هذا الشخص عندما التقينا جميعًا؟
ما هي التغييرات التي رأيتها في هذا الشخص خلال الوقت هنا؟
ما هي النصيحة التي تعطيها للشخص؟
يمكن للميسر إضافة بعض الأسئلة المضحكة أو غيرها من الأسئلة ذات الصلة
، الطريقة هي أنه في المربع (إلى جانب بعض الصفحات التي تحاكي تغيير الصور) سيرى المشاركون مرآة
و سيتم مفاجأة المشارك/ المشاركة بالتحدث عن نفسه/ها دون إعداد إجابات مسبقًا ، وهنا مزيد من الصدق
جزء آخر من التفكير هو أن المشاركين سيستمعون إلى تعليقات كل منهم ويرون أنفسهم من خلال عيون الآخرين ، ويتساءلون عما إذا
كان الأمر يتعلق بالحديث
من ناحية أخرى ، سيتمكن المشاركون الذين كانوا أمام المرأة من التفكير بشكل أكبر في تعلمهم من خلال سماع وجهات نظر أخرى



اليوم السادس - دعنا ننجزها

يركز اليوم الأخير على تقييم البرنامج، وأيضًا على توفير مساحة للمشاركين للتأمل الذاتي. مجموعة الأدوات المستخدمة للتقييم منتقاة بعناية لتلائم بشكل أفضل نهج التفكير التصميمي. تم اقتراح نشاط الرسالة إلى نفسي كقيمة للتدريب للتطلع إلى المستقبل، وكفرصة لتذكير المشاركين في المستقبل بتجربة التعلم والأفكار المطورة.

المحتوى المقترح للجلسة الأولى

- فحص التوقعات = 10 دقائق
- ملصقات التفكير ال= 6 = 50 دقيقة
- انظر الملحق 20
- رسالة إلى نفسي = 20 دقيقة
- انظر الملحق 21
- تقييم التدريب = 10 دقائق



الملحق 21

ملصقات التفكير-6-SALTO-YOUTH - Toolbox - n.d. Salto-youth.net

على: [الإنترنت] متوفرة عبر

<https://www.salto-youth.net/tools/toolbox/tool/6-thinking-stickers.2078/>

ملصقات التفكير الست 6 Thinking Stickers

هو تمرين تقييم، والذي يعتمد على طريقة قبعات التفكير الست من DeBono. ومع ذلك، يمكن استخدام هذا التمرين للتقييم الفردي، والجماعي، كما يمكن استخدامه كطريقة للتقييم الذاتي.

أهداف الأداة:

الهدف من التمرين هو التفكير في الأحداث التي حدثت أثناء التدريب وإجراء التقييم لها، أو إجراء التقييم الذاتي

وصف الأداة:

يقوم المدرب بإعداد الأوراق الكبيرة (6 لوحات ورقية مُلصقة ببعضها البعض)، ويرسم أي كلمة بشكل دائري على سبيل المثال: شكرًا لك، ثم يقوم بإعداد 6 ملصقات ملونة مختلفة: الأبيض والأحمر والأصفر والوردي والأخضر والأزرق، بعد ذلك يضع المدرب لوح ورقي كبير، و الملصقات الملونة على الأرض. يكمل المدرب بالكتابة على اللوح الورقي أو سبورة الوصف البيضاء للملصقات الملونة

اللون الأبيض (بيانات ومعلومات و حقائق) يكتب المشاركون فقط الحقائق التي يمكنهم تذكر حدوثها على الملصقات البيضاء
اللون الأحمر (المشاعر والعواطف) يكتب المشاركون عن المشاعر والعواطف التي كانت لديهم أثناء التدريب على الملصقات الحمراء.

اللون الأصفر (الأمر الإيجابية): يجب المشاركون على السؤال: ما هي الأشياء الإيجابية التي حدثت معهم في فترة التدريب؟
(الشيء الأكثر أهمية بالنسبة لهم)

اللون الوردي (المساهمة) يجب المشاركون على السؤال: ما هي مساهماتهم خلال التدريب؟

اللون الأخضر (التفكير الإبداعي والأفكار) يجب المشاركون على سؤال: ما هو الشيء الأكثر إثارة للاهتمام والجديد بالنسبة لهم، والذي أشركهم في إنشاء شيء جديد؟

اللون الأزرق (ملخصات، نتائج) يجب المشاركون على سؤال: ما النتيجة التي توصلوا إليها بعد التدريب، وكيف لخصوها لأنفسهم؟

يعطي المدرب المشاركين من 20 إلى 30 دقيقة، لملء كل الملصقات الملونة، وإرفاق تلك الملصقات بشكل عشوائي على (الكلمات المكتوبة على اللوح الورقي. (من الأفضل أن يستخدم المدرب بعض الموسيقى الخلفية

عندما ينتهي جميع المشاركين من عملهم، يقوم المدرب مع المتطوعين بتعليق اللوح الورقي على الحائط لإظهار مدى تنوع الصور الملونة والتنوع الذي يجتمعون فيه معًا. بعد ذلك، يقرر المدرب القيام بعمل جماعي على أوراقه فقط للتقييم الذاتي. إذا استمر المدرب بالتدريب، فاليطرح الأسئلة وفقًا للألوان في المجموعة الكبيرة ويجمع إجابات المشاركين



رسالة إلى نفسي**المواد**

أقلام.

بطاقات بريدية / ورق كتابة ومغلفات

طوابع بريدية

اللوحة القلاب / السبورة

أقلام ماركر

التعليمات**الخطوة 1**

وزع أقلام وبطاقات بريدية / ورق كتابة. اشرح لهم أنهم سوف يكتبون خطابًا لأنفسهم في المستقبل ، وأن هذا سيساعدهم على تطبيق رؤاهم وتعلمهم من ورشة العمل / البرنامج من الأشهر ، وأنه يجب عليهم أخذ ذلك في الاعتبار عند كتابتها. يمكنك تحديد X أخبرهم أنك ستنشر البطاقة / الحروف في عدد الإطار الزمني مع المجموعة

ملاحظات الميسر

يمكن أن يكون هذا التمرين مفتوحًا أو مغلقًا كما تعتقد أنه مناسب، يمكنك تقييدهم بثلاثة إجراءات نقطية يحتاجون إلى متابعتها، أو يمكنك منحهم الحرية في كتابة ما يريدون لأنفسهم، احكم على احتياجات المجموعة والغرض من الجلسة

الخطوة 2

اكتب سؤالاً تركيزياً أو توجيهات على اللوحة الورقية / السبورة البيضاء، يمكن تحديدها من قبلك أو من خلال المناقشة مع المجموعة. فمثلاً:

ماذا سأحقق لغاية تاريخ معين- x ما الذي سأحققه بحلول تاريخ

ماذا سأفعل غداً، الأسبوع المقبل ، الشهر المقبل؟

كيف أشعر الآن تجاه عملي / وظيفتي / فريقتي؟ وكيف أريد أن أشعر في المستقبل؟

لا تنسى

أريد أن أتغير ... لأن

(امنحهم حوالي 10 دقائق لإكمال بطاقتهم / خطاباتهم، وأكثر إذا كانوا بحاجة إلى الوقت (كن مرناً

الخطوة 3

اجمع البطاقات / الرسائل ، وضعها في مكان آمن ، وانشرها في التاريخ المتفق عليه





في البداية تحتاج الى تصميم الشيء الصحيح ثم تصمم
هذا الشيء بطريقة صحيحة

[*https://acumenacademy.org/blog/prototyping-design-process-pressure-test-ideas/](https://acumenacademy.org/blog/prototyping-design-process-pressure-test-ideas/)

المزيد من الادوات للمدربين



الفصل الخامس

محتوى الملحق لمجموعة الأدوات:

كسر الحواجز ، ونشاط بناء الفريق

إعداد : سامر الكسيح ، مدرب واستشاري

<https://youthatworkpartnership.org/alkasih/>

<https://www.salto-youth.net/tools/toy/samer-al-kasih.2729/>

زها الصحراء للتدريب والتنمية المستدامة

محتوى جديد مقترح لمجموعة الأدوات / الألعاب: ألعاب تنشيط وكسر الجليد
الهدف: مصمم للتدريب على التفكير الاستراتيجي والتفكير التصميمي وبناء الفريق و تمارين
تنشيطية

النوع: وجهاً لوجه ، نشاط غير متصل بالإنترنت (يجب أن تكون الألعاب المقترحة غير متصلة
بالإنترنت لأنها أكثر قابلية للتطبيق).

المناهج: نحن نستخدم أساليب مختلطة وعملية يمكننا جميعاً استخدامها والعودة لمجموعة
كمراجع @SE INN الأدوات بعد انتهاء



ا. ألعاب التنشيط وكسر الجمود

اللعبة الاولى

اسم اللعبة: مجموعة من ... (5 ، 3 ، 9.7. إلخ.)
هدف اللعبة: هذا نشاط تنشيطي يساعد في وضع المجموعة الديناميكية للمشاركين

تعليمات وملخص

ببساطة تطلب من الناس التحرك في جميع أنحاء الغرفة المتاحة / كلها ثم اطلب منهم أن يكونوا في مجموعات من 4 أشخاص لكل مجموعة ، ثم استمر في المشي ، ثم مجموعة من 7 أشخاص على سبيل المثال ، ثم استمر في المشي ، ثم مجموعة ... من 2 شخصين ، ثم واصل المشي
استمر في هذا القول إنهم جربوا المجموعات 6/7 مرات وقبل أن يتعبوا عادةً ما تجعل لعبة التنشيط هذه الأشخاص يترابطون ، ويحركون أجسادهم ، ويقترّبون من بعضهم البعض ، ويتعرفون على بعضهم البعض ، ويضحكون ، ويتنشطون.

الأدوات المطلوبة: مساحة فقط ، يمكن أن تكون مساحة مفتوحة أو داخل التدريب أو غرفة الاجتماعات
المدة: 5-7 دقائق

اللعبة الثانية

اسم اللعبة: اصطياد الاصبع.
هدف اللعبة: هذا نشاط تنشيطي يساعد في وضع المجموعة الديناميكية للمشاركين

تعليمات وملخص

يقف جميع المشاركين في دائرة يجب على كل مشارك أن يضع كف يده اليمنى على إصبع اليد اليسرى لزميله الذي يقف بجانبه من جهة اليمين يضع إصبع يده اليسرى على راحة يد زميله الواقف عن يساره
يبدأ المدرب أو الميسر في العد ، وعندما يصل إلى الرقم ثلاثة ، يقوم كل مشارك بحركتين معًا

الأول: محاولة إمساك إصبع الزميل عن يمينه قبل سحبه للأسفل
الثانية: الهروب بإصبع يده اليسرى قبل أن يمسك به زميله الواقف عن يساره. يتكرر التمرين من خمس إلى ست مرات
ثم تتم الحركة بشكل عكسي بحيث يفتح المشارك كفه باليد اليسرى ويرفع إصبعه باليد اليمنى ، ليلمس كف زميله الذي يقف على يمينه. يقف المشاركون في دائرة
الأدوات اللازمة: لا شيء
المدة: 3-5 دقائق



أ. ألعاب التنشيط وكسر الجمود

اللعبة الثالثة

اسم اللعبة: المواعدة السريعة

الهدف: دعم عملية الحصول على المعرفة في بداية الجلسة

التعليمات والملخص

يقف جميع المشاركين واحدًا تلو الآخر يُطلق على المشاركين المجموعة أ والمجموعة ب،

المشاركون في المجموعة أ ثابتون ومتحركون في المجموعة ب، عندما يصفق المدرب بيده ، يتعرف المشاركون على بعضهم البعض ويتحدثون عن موضوع مشترك لبضع ثوان ، ثم يصفق المدرب مرة أخرى ، فينتقل أحد المشاركين من المجموعة ب إلى زميل آخر من المجموعة أ ويتحدث معه، يستمر المدرب في التصفيق وإعطاء فرصة من 15 إلى 20 ثانية أو أكثر في كل جولة

الأدوات المطلوبة: لا شيء ، مساحة فقط في غرفة الاجتماعات (يُنصح بأن تكون خارج المنطقة إذا كانت متوفرة

المدة: 10 دقيقة

المرجع: المدرب والميسر سامر الكسيح

<https://youthatworkpartnership.org/alkasih/>

<https://www.salto-youth.net/tools/toy/samer-al-kasih.2729/>

زها الصحراء للتدريب و التنمية المستدامة



أ. ألعاب التنشيط وكسر الجمود

اللعبة الرابعة

اسم اللعبة: **قريب وبعيد**

الهدف: بناء الروابط ومناقشة القضايا المتعلقة بثقافة الشركة والديناميكيات التنظيمية وبناء الشبكات.

التعليمات والملخص: القريب والبعيد هي لعبة رائعة للإحماء توفر طرقًا ممتازة لبناء الروابط ومناقشة مختلف القضايا المتعلقة بثقافة الشركة وديناميكياتها. لقد استخدمته في المؤتمرات وهو مناسب للمجموعات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة. التعليمات: ادعُ الأشخاص للوقوف في دائرة كبيرة حيث يمكنهم التواصل بالعين مع بعضهم البعض. إذا كانت المجموعة كبيرة جدًا ، يمكنك تقسيم الدائرة إلى مجموعات أصغر. أقوم بهذا النشاط كثيرًا في الهواء الطلق لأننا نحتاج إلى الكثير من المساحات المفتوحة.

سير اللعبة:

اطلب من المشاركين أن ينظروا حول دائرتهم وأن يتواصلوا بالعين مع الآخرين وأن يتسموا.

ثم اطلب من كل مشارك أن يختار شخصًا قريبًا ل يبقى قريبًا منه. احتفظ بهوية الشخص القريب منك سرًا

للتوضيح ، حدد شخصًا بشكل عشوائي وأعلن اختيارك. ادعُ الشخص المختار للتجول في منتصف الدائرة واتبعه في محاولة الاقتراب. اشكر الشخص المختار بالتصفيق.

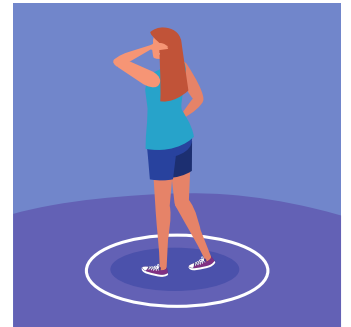
تابع تعليماتك عن طريق مطالبة كل مشارك باختيار شخص بعيد للابتعاد عنه. عند القيام بذلك مرة أخرى ، اطلب من المشاركين الحفاظ على سرية اختياراتهم.

استمر في العرض التوضيحي باختيار شخص آخر في الدائرة وأعلن اختيارك. قم بدعوة هذا الشخص للتجول في منتصف الدائرة والابتعاد عنه أو عنها. اشكر الشخص المختار بجولة من التصفيق.

تحقق مع المجموعة وتأكد من أن كل شخص لديه خياران. اطلب من الناس رفع أيديهم للإشارة إلى أنهم اختاروا شخصًا واحدًا للوقوف بالقرب من (قريب) وشخص آخر للابتعاد عن (بعيد).

اشرح متطلبات السلامة لضمان عدم إصابة أي شخص: لا يُسمح بالركض أو العناق أو اللمس

وجه الجميع لاتخاذ خطوات قليلة للأمام لتشكيل تجمعات ضيقة. عند العد لثلاثة ، اطلب من المشاركين أن يتجولوا ، وتنفيذ كل من القواعد القريبة والبعيدة في نفس الوقت دون التحدث. بمجرد انتقال المجموعة إلى العمل ، ستظهر ديناميكيات غريبة ومثيرة للاهتمام. دع ديناميكيات النظام تأخذ مجراها لمدة 30 إلى 45 ثانية. هذا وقت كافٍ لظهور الأنماط وليس وقتًا طويلًا بحيث يصبح مملاً



أ. ألعاب التنشيط وكسر الجمود

اللعبة الرابعة

استخلاص المعلومات والفوائد
ادعُ الأشخاص للعودة إلى دائرة كبيرة وناقش ما حدث ومدى صلة الحدث بالعالم الحقيقي. قد تتضمن موضوعات المناقشة الفصائل وديناميكيات الفريق وافتراسات حول الآخرين.

المرجع: <https://www.sessionlab.com/methods/near-and-far>

اللعبة الخامسة

اسم اللعبة: أحبك يا عزيزي

الهدف: بناء الروابط ومناقشة القضايا المتعلقة بثقافة الشركة والديناميكيات التنظيمية وبناء الشبكات

تعليمات وملخص: لعبة جماعية بسيطة وقصيرة تدور حول محاولة جعل بعضك البعض يبتسمون. يتناوب المشاركون في المنتصف ، في محاولة لإقناع مشارك آخر بالابتسام فقط باستخدام مثل "أنا أحبك يا عزيزي ، ألا تبتسم لي؟" تولد اللعبة الضحك وتساعد المجموعات على بناء الثقة والانفتاح من خلال اللعب

الهدف

مساعدة المجموعات في بناء الثقة والانفتاح من خلال اللعب

الخطوة 1:

تقف المجموعة أو تجلس في دائرة

الخطوة 2:

يسير شخص في المنتصف إلى شخص واحد في الدائرة ويقول ، "أنا أحبك ، عزيزي ، ألا تبتسم لي؟" يجب أن يرد الشخص المختار ، "أنا أحبك أيضًا ، يا عزيزتي ، لكني لا أستطيع الابتسام" دون أن يبتسم

إذا ابتسم الشخص المختار ابتسامة ، فسيقوم هو أو هي بتبديل الأماكن مع ذلك الشخص الموجود في المنتصف. كرر الدورة من 7 إلى 10 مرات حتى يصل الضحك والمرح في المجموعة إلى ذروته

الخلفية

المصدر: Hyper Island Toolbox

بتصميم تجارب تعليمية تتحدى الشركات والأفراد للنمو والبقاء Hyper Island تقوم و Adidas و Google في المنافسة في عالم يتزايد فيه التحول الرقمي. مع عملاء مثل كواحدة من أكثر المدارس إبداعًا في CNN من قبل Hyper Island تم إدراج ، IKEA العالم

<https://www.sessionlab.com/methods/i-love-you-honey>



ب. ألعاب بناء الفريق

محتوى جديد مقترح لمجموعة الأدوات / الألعاب: تنشيط اللعبة وكسر الجليد.
الهدف: مصمم للتدريب على التفكير الاستراتيجي والتفكير التصميمي وبناء الفريق وتحسين التفكير التصميمي
النوع: وجهًا لوجه ، نشاط غير متصل بالإنترنت (يجب أن تكون الألعاب المقترحة غير متصلة بالإنترنت لتكون أكثر قابلية للتطبيق)

تمارين بناء الفريق والتفكير الجماعي وريادة الأعمال والنقد
بقلم سام كامبل

تُعد ألعاب بناء الفريق طريقة ممتعة ومبتكرة لتوصيل فريقك والعمل معًا. سواء كنت تجتمع بشكل افتراضي أو في المكتب ، فإن القيام بالأنشطة معًا يمكن أن ينشط فريقك ويجعل يومه أكثر إشراقًا
قد يكون العثور على التمرين الصحيح أمرًا صعبًا ، حيث لا يشعر كل فريق بالراحة تجاه أنواع معينة من الأنشطة. من المهم اختيار نشاط يشعر الجميع بالأمان عند ممارسته

لماذا يحتاج العمل إلى ألعاب أو تمارين لبناء الفريق؟
مع الوقت الذي نقضيه مع زملائنا في العمل ، فإن فوائد استثمار الوقت والمال في بناء الفريق لا يمكن المبالغة فيها
تشمل الفوائد الأكثر وضوحًا للقيام بمبادرات بناء الفريق في العمل ما يلي
يسهل ثقافة العمل التعاوني والدافع حيث يُنظر إلى هذه الأنشطة على أنها خطوة نحو الجمع بين الأفراد
يساعد في حل المشكلات واتخاذ القرارات بشكل رشيق حيث يساهم الرؤوس / الأيدي في هذه العملية
يعزز التواصل السريع الاستجابة وذات مغزى حيث يتعرف الموظفون على شخصية ورغبات ونقاط القوة والضعف لدى زملائهم في العمل
يساعد على استخدام الإبداع والتفكير خارج الصندوق عن طريق إبعاد الموظفين عن إعداد الوظائف المعتاد الذي يعيد شحنهم وينعشهم
خلق جو لتعزيز الإنتاجية من خلال تحديد وإزالة العقبات أو من خلال تحسين طرق العمل الحالية
رفع معنويات الموظفين حيث يشعرون أن الشركة والزملاء مهتمون بمعرفتهم وتطويرهم ، وهذا سبب وجيه للاحتفاظ بالموظفين
يمكن للألعاب البسيطة أو المضايقات الذهنية أن تبقي الجميع مستيقظين أثناء الاجتماعات الصباحية. فهو يساعد على تدفق العصائر الإبداعية ، مما يجعل اجتماعاتك أكثر إنتاجية
أخيرًا ، يمكن نقل التعلم والأفكار من ألعاب بناء الفريق إلى بيئة العمل الفعلية مما يؤدي إلى معادلات عمل وأداء تنظيمي أفضل

<https://blog.sage.hr/top-50-team-building-games-employees-love-play/>



ب . العااب بناء الفريق

اللعبة الاولى: بناء اعلى برج

هدف التمرين: العمل كفريق ، نشاط بناء الفريق ، العمل كمجموعة ، تمرين ريادة الأعمال والتفكير النقدي

توضيح

ينقسم المشاركون إلى مجموعات متساوية العدد
سيطلب من كل مجموعة بناء أعلى برج ممكن من خلال الأدوات المتاحة وهي: (أوراق ، مستعملة ، أوراق جرائد ، طول محدد لشريط سكوتش ، طاولة

التعليمات وخطوات التنفيذ

يجب على الفريق التشاور حول كيفية بناء البرج بشكل صحيح
ابحث عن رسالة واسعة للابتكار والقيادة
تجد أن بعض المشاركين لديهم شخصية قيادية في كل مجموعة
ستجد أيضًا أن بعض المشاركين لديهم مهارات ريادة الأعمال في كل مجموعة
يجب على الجميع الرجوع إلى آلية التطبيق
يتم إعطاء وقت محدد للجميع
في نهاية الوقت ، يتم قياس أطول برج وأكثره استقرارًا

الأدوات

أوراق المستعملة ، أوراق الجرائد ، طول معين من شريط لاصق ، طاولة

المرجع: المدرب / الميسر سامر الكسيح

<https://youthatworkpartnership.org/alkasih/>

<https://www.salto-youth.net/tools/toy/samer-al-kasih.2729/>

زهرة الصحراء للتدريب والتنمية المستدامة



ب. ألعاب بناء الفريق

اللعبة الثانية : ايجاد ارضية مشتركة

هدف التمرين: العمل كفريق ، نشاط بناء الفريق ، العمل كمجموعة ، تمرين قيادة الأعمال والتفكير النقدي

التوضيح

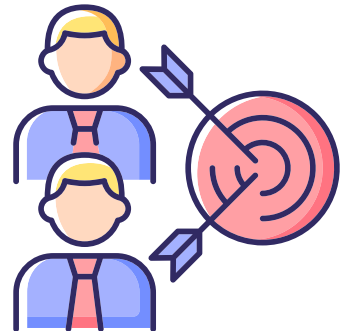
قبل اجتماع فريق العمل المعتاد ، قسّم فريقك إلى مجموعات. وجه تعليمات للمجموعات لاكتشاف قواسم مشتركة واحدة فيما بينها. قد تكون هواية أو اهتمامًا لديهم جميعًا ، أو لديهم نفس النوع المفضل من الموسيقى أو الطعام المفضل. بمجرد أن يكتشفوا قواسم مشتركة يمكنهم الاتفاق عليها ، فإنهم ينشئون قائمة بالصفات النمطية لمثل هؤلاء الأشخاص.

بعد ذلك ، تجتمع المجموعات لتعلن لبقية المجموعات عن هويتهم. على سبيل بالنسبة لبقية "Jane Austenites" أو "Roller Coaster Buffs" المثال ، قد يكون اجتماع الموظفين العادي (أو اليوم ، إذا كنت جريئًا) ، يجب على أعضاء المجموعة The Roller Coaster تبليّة الصور النمطية التي ذكروها. على سبيل المثال ، قد يرفع صياغة كل خطابهم Jane Austenites أذرعهم بشكل دوري ، أو قد يعيد سكان Jane Austen Buffs عند الانتهاء من Jane Austen إلى زملائهم في العمل على شكل اقتباسات من كتب الاجتماع (أو اليوم) ، تحدث عن الصور النمطية التي نخصصها للأشخاص. ناقش كيف تؤثر على كيفية إدراكنا لقدرات الآخرين. تحدث عن كيفية تمكن الناس من إيجاد قواسم مشتركة ، والعملية التي استغرقت البحث عنها.

الغرض: الفكرة هي إجبار فريقك على مواجهة الطبيعة الحمقاء للقوالب النمطية وكيف ، إذا تصرف الناس حقًا كما نتوقع بشكل عرضي ، فسيكون المكتب مختلفًا كثيرًا. تكشف اللعبة أيضًا عن قدرة مجموعة تبدو عشوائية من الأشخاص على إيجاد قواسم مشتركة. هذه مهارة تستحق البناء

المرجع

<https://wheniwork.com/blog/team-building-games>



ب. ألعاب بناء الفريق

اللعبة الثالثة: الاقتصاد المنشئ

هدف التمرين: العمل كفريق ، نشاط بناء الفريق ، العمل كمجموعة ، تمرين قيادة الأعمال والتفكير النقدي

الشرح

لغة Wes ابتكر الصبي الصغير ، Paul Fleischman من تأليف Weslandia في كتاب وثقافة واقتصاد (صيف واحد). أنشأت شركة ناشئة جديدة اقتصادًا صغيرًا وانتهى بها الأمر إلى الاستمتاع بقدر كبير من المرح بالإضافة إلى التعرف على دوافع أعضاء الفريق الآخرين.

اجمع فريقك معًا وقرر ما إذا كنت تريد إنشاء اقتصاد أو جانب صغير من مجتمع أكبر. قم بإعداد القواعد التي ستلتزم بها ، مع ترك مساحة كافية للمناورة على المشكلات التي تحتاج إلى اتفاق جماعي لحلها أثناء وضع النظام موضع التنفيذ

الغرض: من خلال إنشاء مجتمع "صغير" ، يخلق فريقك بشكل طبيعي مشاكل وتحديات تجبرهم على العمل معًا. هناك مكافآت وعقوبات. سيكشف بعض أعضاء الفريق عن أنفسهم على أنهم ملتزمون بالقواعد والبعض الآخر كطرف مبدع. سيتعلم الفريق بسرعة كيف يعمل الآخرون ويحلون ويفكرون خارج نطاق العمل المعتاد المرتبط بالعمل. سيؤدي ذلك إلى جلب فهم جديد للمشاريع المتعلقة بالعمل التي تحتاج إلى حلول

المرجع

<https://wheniwork.com/blog/team-building-games>



ب. ألعاب بناء الفريق

اللعبة الرابعة: انها مشكلتك

هدف التمرين: العمل كفريق ، نشاط بناء الفريق ، العمل كمجموعة ، تمرين قيادة الأعمال والتفكير النقدي

الشرح:

اجلب الفريق إلى الغرفة ، وقسمه بالتساوي إلى مجموعات مكونة من شخصين على الأقل. أخبرهم أن لديهم ثلاثين دقيقة للتوصل إلى تحد جماعي لحل المشكلات من شأنه الاستفادة من: العمل الجماعي والإبداع والتواصل عند اكتمال الثلاثين دقيقة ، سيختار الفريق أحد التحديات حل المشكلات ويقوم بالنشاط بالفعل.

يتمثل الاختلاف في استخدام جميع التحديات على مدار فترة زمنية بحيث تأتي أنشطة بناء الفريق مباشرة من فريقك نفسه

الغرض: يعيد تمرين بناء الفريق هذا مسؤوليات القيادة إلى فريقك ، ويظهر لهم أن لديهم القدرة على التوصل إلى حلول أيضًا. كما أنه يمنح فريقك فرصة لتحدي أعضاء الفريق الآخرين بطرق قد لا يجدون فيها الفرصة للقيام بذلك في نشاط يوم العمل المعتاد.
المرجع

<https://wheniwork.com/blog/team-building-games>



ب. ألعاب بناء الفريق

اللعبة الخامسة: استخدم ما تملك

هدف التمرين: العمل كفريق ، نشاط بناء الفريق ، العمل كمجموعة ، تمرين قيادة الأعمال والتفكير النقدي

الشرح

قسّم فريقك إلى مجموعات متساوية. أنشئ مشروعًا محددًا بقيود واضحة وهدف. على سبيل المثال ، قد تطلب من فريقك إنشاء جهاز يتضمن حركة بدون كهرباء ، وتحريك كرة الغولف من النقطة "أ" إلى النقطة "ب". التحدي متروك لك تمامًا. ثم امنح كل فريق نفس المعدات للعمل منها ، أو أنشئ كومة من المعدات المتاحة في منتصف الغرفة. امنحهم وقتًا محددًا لإكمال المشروع ، مع التأكد من ذكر أنهم لا يمكنهم استخدام سوى ما هو متاح ، على الرغم من أن كيفية استخدامه متروك لهم تمامًا. الكشف النهائي هو حدث ممتع وفرصة رائعة لفريقك للمنافسة **الغرض:** حل المشكلات كفريق واحد ، بمزيج قوي من الإبداع ، هو بالضبط ما يحققه هذا التمرين. كما أنه يجلب عنصرًا من المرح والإبداع في المزيج ، مع تطور إضافي لتعلم كيفية حل مشكلة بخيارات أقل

المرجع

<https://wheniwork.com/blog/team-building-games>



ب. ألعاب بناء الفريق

اللعبة السادسة: العقدة البشرية

هدف التمرين: العمل كفريق ، نشاط بناء الفريق ، العمل كمجموعة ، تمرين قيادة الأعمال والتفكير النقدي

الشرح:

تجمع هذه اللعبة بين متعة الفريق والتواصل والإبداع. يُطلب من المشاركين الوقوف في دائرة ، كتفًا إلى كتف ، في مواجهة داخل الدائرة. يُطلب من كل عضو أن يمد ذراعه اليمنى ويمسك يد شخص يقف عبر الدائرة. ونفس الشيء يتكرر مع الذراع اليسرى. هناك شرطان يجب اتباعهما يجب أن يمسك كل شخص يد شخصين مختلفين لا ينبغي لأحد أن يمسك بيد شخص يقف بجانبه مباشرة الهدف من اللعبة هو فك تشابك كل شخص في تشكيل العقدة البشرية دون كسر الدائرة. إذا انكسرت السلسلة ، يتعين على المجموعة تكرار التمرين



ب. ألعاب بناء الفريق

اللعبة السابعة : خط عيد ميلاد الفريق

هدف التمرين: العمل كفريق ، نشاط بناء الفريق ، العمل كمجموعة ، تمرين قيادة الأعمال والتفكير النقدي

الشرح:

نشاط جماعي رائع لكسر الجمود ، يوصى بهذه اللعبة السريعة والبسيطة للتدريب الذي يتضمن التركيز على حل المشكلات والتواصل والتعاون. يُطلب من المشاركين الوقوف في الصف جنباً إلى جنب. ثم يُطلب منهم إعادة ترتيب خطهم حسب أعياد ميلادهم (مع الأخذ في الاعتبار الشهر والتاريخ فقط). ما الفائدة؟ التحدي هو أن أعضاء المجموعة لا يستطيعون التحدث على الإطلاق. يمكنهم اللجوء إلى استخدام لغة الإشارة ، والتنبيهات ، وتقنيات أخرى لتحديد تاريخ ميلاد كل منهم.

هذه لعبة تحدي فريق مثالية لأكثر من 8 مشاركين وقد ترى بعض الأعضاء يتولون القيادة ويوجهون الأعضاء لتحقيق النتيجة المرجوة.

يتضمن الاختلاف في اللعبة عصب أعين اثنين من المشاركين ، باستخدام منصة / مقعد للأعضاء للوقوف - حيث إذا سقط أي شخص ، يجب على المجموعة أن تبدأ من جديد.

المرجع:

<https://blog.sage.hr/top-50-team-building-games-employees-love-play/>



ب. ألعاب بناء الفريق

اللعبة الثامنة: غرفة الهروب

هدف التمرين: العمل كفريق ، نشاط بناء الفريق ، العمل كمجموعة ، تمرين قيادة الأعمال والتفكير النقدي

لا شيء يخبرك أكثر عن فريقك أو يجمع فريقك معًا مثل غرفة الهروب. مع مزيج من العقبات الصعبة (ولكن الممتعة) ، والبيئة الغامرة ، واندفاع الأدرينالين للتغلب على !.(عقارب الساعة ، سيخرج فريقك أقوى من أي وقت مضى (سواء هربت أم لا

الشرح

وإليك كيفية عملها: سيحتاج فريقك إلى العمل معًا والتواصل بكفاءة للعثور على أدلة وحل الألغاز وإكمال المهمة في النهاية في أقل من ساعة. يمكنك اختيار البحث عن الذهب المفقود وإصلاح مركبة فضائية على سطح المريخ ، الهروب من السجن وغير ذلك الكثير! تستوعب معظم الألعاب ما يصل إلى 8 أشخاص والعديد من الشركات لديها ألعاب متعددة ، مما يعني أنه يمكنك إحضار الفريق / القسم بأكمله ونشرهم عبر المغامرات

قال 9 من 10 أشخاص أن تواصل الفريق قد تحسن بعد لعب غرفة الهروب ، الأعلى تصنيفًا. لقد ابتكر فريقهم من الفنانين والمهندسين والمصممين ألعابًا من شأنها رفع الروح المعنوية وتحسين التواصل والتعاون بين فريقك في 60 دقيقة أو أقل



ب. ألعاب بناء الفريق

اللعبة الثامنة: التحدث في دوائر

هذه لعبة ممتعة ومليئة بالتحديات تتطلب الكثير من التواصل والتنسيق بين أعضاء الفريق ، والهدف من هذا التمرين : العمل كفريق ، ونشاط بناء الفريق ، والعمل كمجموعة ، وتمرين قيادة الأعمال والتفكير النقدي

الشرح

يُطلب من المجموعة الوقوف في دائرة حول قطعة طويلة من الخيط مربوطة عند النهايات لتشكيل دائرة. يُطلب من الفريق بعد ذلك إنشاء أشكال باستخدام الخيط - مربع ، ومثلث ، وشكل 8 ، ومستطيل والعديد من الأشكال الأخرى

لزيادة مستوى الصعوبة ، يُطلب من الأعضاء إغلاق أعينهم / تعصيب أعينهم وتكرار التمرين. لزيادة تعقيد المهمة ، قد يتم "كتم الصوت" لأعضاء الفريق العشوائيين في أوقات مختلفة ، مما يجعل التواصل أكثر صعوبة

يختبر هذا النشاط أيضًا مستوى القيادة والثقة داخل المجموعة

مرجع للألعاب السابقة

<https://blog.sage.hr/top-50-team-building-games-employees-love-play/>



ب. ألعاب بناء الفريق

اللعبة العاشرة: اغمز واهرب

هذه لعبة ممتعة ومليئة بالتحديات تتطلب الكثير من التواصل والتنسيق بين أعضاء الفريق ، والهدف من هذا التمرين: العمل كفريق ، ونشاط بناء الفريق ، والعمل كمجموعة ، وتمرين قيادة الأعمال والتفكير النقدي

الشرح

ينقسم المشاركون إلى مجموعتين أ + ب ، المجموعة ب تجلب الكراسي وتجلس عليها بشكل دائري ، ويضاف كرسي فارغ داخل الدائرة لا يمكن لأحد الجلوس عليها. B يقف كل مشارك خلف أحد الأشخاص الجالسين في المجموعة B: المجموعة ويضع أيديهم على أكتاف الأشخاص الجالسين. خلف الكرسي الفارغ ويحاول أن يغمز أحد A يقف شخص إضافي في المجموعة وعليه أن ينتقل بسرعة من الكرسي الذي يجلس فيه إلى B الأشخاص من المجموعة الكرسي الفارغ. يحاول الشخص الذي يقف خلف الشخص المغموز برفق منعه من الذهاب إلى الكرسي الفارغ. يحاول الشخص الموجود خلف الكرسي الفارغ أن يغمز شخصًا آخر من الجالسين لإحضاره إلى الكرسي الفارغ ، وهكذا تستمر اللعبة

المرجع: المدرب / الميسر سامر الكسيح

<https://youthatworkpartnership.org/alkasih/>

<https://www.salto-youth.net/tools/toy/samer-al-kasih.2729/>

زها الصحراء للتدريب والتنمية المستدامة



ج. اساليب حل المشكلات وتوليد الافكار بطريقة ابداعية

تم اختيارها من قبل مأمون خريسات

- <https://www.ionos.com/startupguide/productivity/brainstorming/>
- <https://www.doprocess.com/blog/how-to-think-outside-the-box/>
- <https://www.gowork.pl/blog/think-outside-the-box-uwolnij-swoje-kreatywne-myslenie/>
- <https://asana.com/pl/resources/convergent-vs-divergent>
- <http://nicolecolter.com/rules-for-convergent-thinking/>
- <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/convergent-thinking>
- <https://www.toolshero.com/psychology/convergent-thinking/>





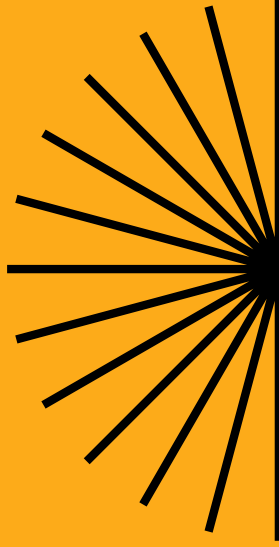
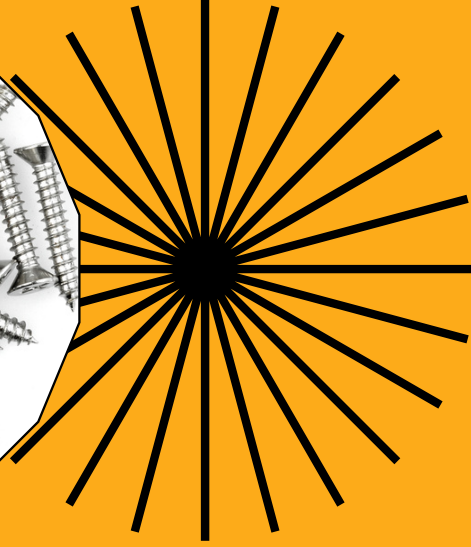
الآن ، هناك موقفان مختلفان تجاه التعلم من الآخرين. الأول هو الموقف العقائدي المتمثل في نقل كل شيء ، سواء كان ذلك مناسبًا لظروفنا أم لا. هذا ليس جيدًا. الاتجاه الآخر هو استخدام رؤوسنا ومعرفة الأشياء التي تناسب ظروفنا ، أي لاستيعاب أي تجربة مفيدة لنا. هذا هو الموقف الذي يجب أن نتبناه.

ماو تسي تونغ

MAO ZEDONG

الانوفاتون

(هاكاتون الاثر الاجتماعي)



الفصل السادس

ما هو الانوفاتون ؟

هو حدث يستخدم تنسيق الهاكاثون ، مع التركيز على منهجيات الابتكار المفتوح والتفكير التصميمي. يهدف الحدث إلى تحفيز الأفكار والمساهمة في عمليات الابتكار وتعزيز التعاون وتصميم نماذج الأعمال في مجال ريادة الأعمال الاجتماعية.

الانوفاتون هي أداة رائعة من أجل

جمع الأشخاص من مختلف القطاعات للعمل معًا (مثل الشباب ، وممثلي البلديات ، والقطاع الخاص ، ومنظمات المجتمع المدني ، إلخ)
تصميم أفكار تساعد المجتمعات المحلية
إلهام الشباب ليكونوا استباقيين ورياديين
تعزيز الإبداع بين المشاركين

الانوفاتون ليست أداة رائعة من أجل

تعزيز المخرجات النظرية (مثل ورقة السياسة الجديدة)
(تقييم معرفة المشاركين) (ينصب التركيز على الإبداع وليس المواد المكتسبة)
(بناء التعاون بشكل مصطنع) (على سبيل المثال ، ممثلو البلدية الذين يحضرون الحدث فقط لجلسات قليلة)
تقديم تدريب (من المؤكد أنه يمكن أن يكون مزيًا من الأساليب ، ولكن نظرًا للحد الزمني (القصير) ، لا يمكن أن يحل محل التدريب الكامل)

الاساليب

تتكون أساليب وأنشطة الانوفاتون من سلسلة من مجموعات العمل وورش العمل وإجراءات التواصل والتحديات ... كلها تهدف إلى زيادة الاعتراف بأهمية ريادة الأعمال الاجتماعية مع أصحاب المصلحة والمشاركين وتوفير الأدوات للتوصل إلى حلول مبتكرة بشكل تعاوني من خلال الابتكار المفتوح العمليات ، والتي هي أساس مشروع INN @ SE. ومع ذلك ، فإن الأنشطة المقترحة مصممة خصيصًا لحدث غير متصل بالإنترنت. يجب إجراء تعديلات لمبادرة عبر الإنترنت

التجهيزات

ما يجب القيام به قبل الانوفاتون

جمع نماذج الطلبات: الاسم. سن؛ منظمة (على سبيل المثال الطالب ...) ؛ مجال الدراسة / العمل؛
حدد اهتمامين على الأقل (النقل والطاقة وتلوث الهواء وما إلى ذلك: يجب اقتراح مواضيع أخرى
من قبل الشريك المنظم) ؛ الخلفية (هل لديك أي خبرة في الموضوعات المختارة؟) ؛ إخلاء
المسؤولية (أوافق على التقاط الصور) ؛ بروتوكولات كوفيد
(ضمان وجود 50 شخصًا ، أي 40 طالبًا + 10 أصحاب مصلحة (واحد لكل فريق سيتم إنشاؤه
خبير في البيئة ، 1 من البلدية): الأمر متروك للشريك SE 1+ إنشاء لجنة التحكيم (3-5 أشخاص = 1
المنظم ليقرر ما إذا كان يريد المزيد من الأعضاء في لجنة التحكيم
اللوجستيات: يجب أن يكون هناك 2 ميسرين على الأقل لإدارة الحدث ، 3 مساعدين (يوصى بوجود
شخص واحد من الموظفين أثناء التدريبات لدعم المجموعة) مصور واحد
(قواعد المسابقة) (بطاقات النتائج للجنة التحكيم

اجندة مقترحة لحدث وجاهي 1/3

يرجى ملاحظة أن المشروع استخدم الانوفاتون كحدث مضاعف (وبالتالي هناك بعض الوقت المضمون لشرح المشاريع ومخرجاتها)

الوقت	مدة الجلسة	الجلسة	ملاحظة/ تعليق
8:00	ساعة	الاستعدادات	قم بإعداد الغرفة ، واطلب من المشاركين ملء استبيان ما قبل الحدث. جمع الاستطلاعات. المواد: قائمة المشاركين ، 10 طاولات تتسع لـ 4-6 أشخاص (مرتبة مسبقًا) ؛ استطلاعات ما قبل الحدث ؛ بطاقات الأسماء؛ اقلام ماركر. موسيقى؛ مرطبات الصباح
9:00	30 دقيقة	ترحيب ومقدمة	انتقل من خلال جدول العمال ووجه احتياجات المشاركين الى (دورات المياه ، وما إلى ذلك) بروتوكولات COVID النشاط: يقدم المشاركون أنفسهم في لعبة كسر الحواجز الممتعة (بنغو) المواد: نسخ مطبوعة من البنغو والاقلام انظر الملحق 1
9:30	15 دقيقة	عرض تقديمي للمشروع	أعط لمحة موجزة عن المشروع. أعط تعريفات وأمثلة لريادة الأعمال الاجتماعية المواد: العرض التقديمي
9:45	30 دقيقة	مقدمة في الابتكار المفتوح والتحديات	قدم الابتكار المفتوح من خلال قراءة أن السيارة تعاني من حساسية تجاه الأيس كريم (5 دقائق) قدم نظره عامة حول موضوع اليوم وقدم حقائق حول المشكلات البيئية والاجتماعية (10-15 دقيقة) النشاط: مناقشة حول ما هو الابتكار المفتوح (إذا كانوا يعرفون أمثلة مماثلة مثل السيارة) وتحدي الحدث المواد: العرض التقديمي ، القصة حول السيارة ، المجموعات والموضوعات انظر الملحق 2
10:15	40 دقيقة	تحدي السباغيتي	تقديم قواعد تحدي السباغيتي (5 دقائق) النشاط: تعمل الفرق على بناء الفريق المواد: انظر الملحق 3
10:55	5 دقائق	الفائزون في تحدي السباغيتي	تقدم الفرق حلولهم. أعلى بناء هو الفائز النشاط: مناقشة حول التعاون والتفكير واستخلاص المعلومات من اللعبة المواد: جوائز للفرق (علبة كبيرة من الشوكولاتة يمكن مشاركتها مع الجميع)

اجندة مقترحة لحدث وجاهي 2/3

الوقت	مدة الجلسة	الجلسة	ملاحظة/ تعليق
11:00	30 دقيقة	استراحة	المواد: مشروبات والطعام الخفيف والموسيقى
11:30	10 دقائق	مقدمة في توليد الأفكار	قدم نظرة عامة على شجرة المشاكل (10 دقائق) المواد: العرض التقديمي
11:40	30 دقيقة	مجموعة عمل	النشاط: تعمل الفرق في مجموعات على تحديد المشكلة والتصويت المواد: ملصقات وعلامات ورقية
12:10	40 دقيقة	وجبة غداء	المواد: المشروبات والطعام والموسيقى
12:50	30 دقيقة	عصف ذهني	قدم نظرة عامة عن قواعد العصف الذهني. (5 دقائق) النشاط: تبادل الأفكار بين الفرق. (20 دقيقة) النشاط: وزع 3-5 ملصقات تصويت لكل مشارك ، واجعل الفريق يتقارب حول الأفكار الواعدة للمضي قدماً. (5 دقائق) المواد: العرض التقديمي. ملصقات وعلامات ورقية ، اقلام؛ ملصقات التصويت
13:20	120 دقيقة	عمل النماذج الأولية	أعط لمحة عامة عن مخطط نموذج العمل BMC (نسخة مطورة) (30 دقيقة) قدم التعليمات للفرق وحدد وقتاً لعملهم في مجموعات النشاط: ينشئ المشاركون نماذج أولية للأفكار المختارة عبر BMC (75 دقيقة) المواد: عرض تقديمي حول BMC ، مثال على BMC ، نسخ فارغة من BMC ، موسيقى
15:20	10 دقائق	فترة راحة	المواد: مشروبات ، وجبات خفيفة ، موسيقى
15:30	60 دقيقة	الطرح (العرض)	طرح الفكرة الرئيسية النشاط: 30 ثانية لعبة الشهرة المواد: عرض تقديمي حول الترويج
16:30	45 دقيقة	الاستعدادات	تقديم إرشادات بشأن قواعد مسابقة (5) الانوفاتون النشاط: يعمل كل فريق على عرضه التقديمي لـ BMC والخطوات التالية المحتملة (40 دقيقة). المواد: النموذج الأولي ، شارك ورقة عمل النموذج الأولي الخاص بك ، الملصق ، اقلام ماركر

اجندة مقترحة لتنظيم حدث وجاهي 3/3

الوقت	مدة الجلسة	الجلسة	ملاحظة/ تعليق
17:15	60 دقيقة	مسابقة الانوفاثون "Innovathon"	يتنافس كل فريق أمام لجنة التحكيم (10 فرق $\times$ 5 دقائق = 50 دقيقة) بعد الانتهاء من العروض ، يعرضون مخطط نموذج العمل التجاري (BMC) الخاص بهم. النشاط: مسيرة المعرض المواد: ملصقات
18:15	60 دقيقة	وجبة عشاء (اجتماع لجنة التحكيم)	توفير عشاء للمشاركين وغرفة منفصلة للجنة التحكيم احسب الأصوات من مسيرة العرض، واجمع الملاحظات ، وجائزة تصويت الناس (اختياري) المواد: أوراق النقاط ، جمع النقاط في ملف اكسل Excel
19:15	/	الفائزون، تأملات وتفكرات واختتام	أعط لمحة عامة عن العملية. أعلن عن الفائزين (اختيار لجنة التحكيم والأفراد (إن وجد)) (15 دقيقة) وامنح جوائز يقوم المشاركون بملء استبيان ما بعد الحدث (10 دقائق) امنح المشاركين فرصة لمشاركة أفكارهم وأخذ أي أسئلة أو أفكار أخيرة. أعط فرصة للجنة التحكيم لتقديم فرص أخرى إعلان الخطوات التالية والأفكار الختامية. (20) المواد: جوائز عرض الفريق (الفرق) ؛استبيان ما بعد ورشة العمل، كاميرا للصور المشتركة

(اجندة مقتبسة من حدث تم تنفيذه من خلال الانترنت (اون لاين 1/3
تم تزويده من قبل الجامعة التربوية في كراكوف

9:00 8:30	التسجيل / تسجيل الدخول	استكمال استبيان ما قبل ورشة العمل
9:00 (60 دقيقة)	ترحيب، المقدمة والأهداف	تقديم الضيوف عرض الغرض من الاجتماع وجدول أعماله النشاط: يقدم المشاركون أنفسهم من خلال اللعب باستخدام لوحة ميرو
10:15 (15 دقيقة)	مشروع INN @ SE	عرض تقديمي للمشروع تعريف المشاركين على النواتج الفكرية تعريفات ريادة الأعمال الاجتماعية وأمثلة
10:15 (20 دقيقة)	مقدمة إلى الابتكار المفتوح وموضوعات اليوم	مقدمة إلى الابتكار المفتوح (كانت السيارة تعاني من حساسية تجاه الأيس كريم) التعرف على موضوع اليوم وتقديم حقائق حول المشاكل البيئية والاجتماعية التي نريد التعامل معها النشاط: مناقشة حول ماهية الابتكار المفتوح
10:35 (15 دقيقة)	فترة راحة	
10:50 (5 دقائق)	مقدمة في التفكير (خلق الأفكار)	عرض خريطة الفكر كأداة لخلق الأفكار
10:55 (55 دقيقة)	العمل في مجموعات	النشاط: تعمل الفرق في مجموعات لتحديد المشكلة
11:50 (15 دقيقة)	فترة راحة	
12:05 (30 دقيقة)	الكتابة الدماغية	نظرة عامة على قواعد الكتابة الدماغية النشاط: تقوم الفرق بتبادل الأفكار والتصويت على الفكرة الواعدة التي ستستمر
12:35 (60 دقيقة)	النماذج	نظرة عامة على مخطط نموذج الأعمال النشاط: يقوم المشاركون بإنشاء نماذج أولية للفكرة المختارة من خلال مخطط نموذج العمل (BMC)
13:35 (25 دقيقة)	فترة راحة	
14:00 (30 دقيقة)	العرض	النشاط: اختبار على PolIEv مقدمة في تقديم العروض
14:30 (60 دقيقة)	التحضير	تقديم إرشادات حول قواعد مسابقة الانوفاتون (Innovathon) النشاط: يعمل كل فريق على عرض BMC الخاص بهم
15:30 (60 دقيقة)	مسابقة Innovathon	النشاط: يقدم كل فريق نفسه إلى لجنة التحكيم بعد العرض التقديمي ، تنشر الفرق عروضهم التقديمية على منصة مايكروسوفت تيمز MS Teams ("المهام")
16:30 (30 دقيقة)	الفائزون ، ملخص وتفكرات	تصويت لجنة التحكيم وتصويت الجمهور اعلان الفائزين (اختيار لجنة التحكيم والجمهور) فرصة لمشاركة تأملاتك والأسئلة أو الأفكار النهائية المحتملة. يقوم المشاركون بملء استبيان PO- ورشة العمل
17:00	النهاية	

اجندة مكيفة لتنظيم حدث عبر الانترنت 2/3 مهام وكسر الجمود أون لاين

كسر الحواجز في الفريق وتعرف على بعضنا البعض بشكل أفضل!
املاً "كسر الحواجز" أدناه: يكتب الجميع اسمهم أعلى العمود المحدد ثم يجيبون على الأسئلة الموجودة في كل سطر على البطاقات

The image shows two screenshots of a Miro board, a collaborative workspace. The board is divided into two sections, each containing a 2x5 grid of colored boxes. The top section has a question on the left: "If you were an animal, what would it be?" and the bottom section has a question: "If you could become an expert in any activity or field at the flick of a finger, what would it be?". Each box in the grid is a different color (dark blue, orange, light blue, teal, and medium blue) and contains a white sticky note for writing. The Miro interface includes a top bar with the name "miro", a search bar, and various tool icons. The bottom bar shows a zoom level of 73% and a share button.

أسئلة:

تخيل لو انك حيوان ، ماذا ستكون؟

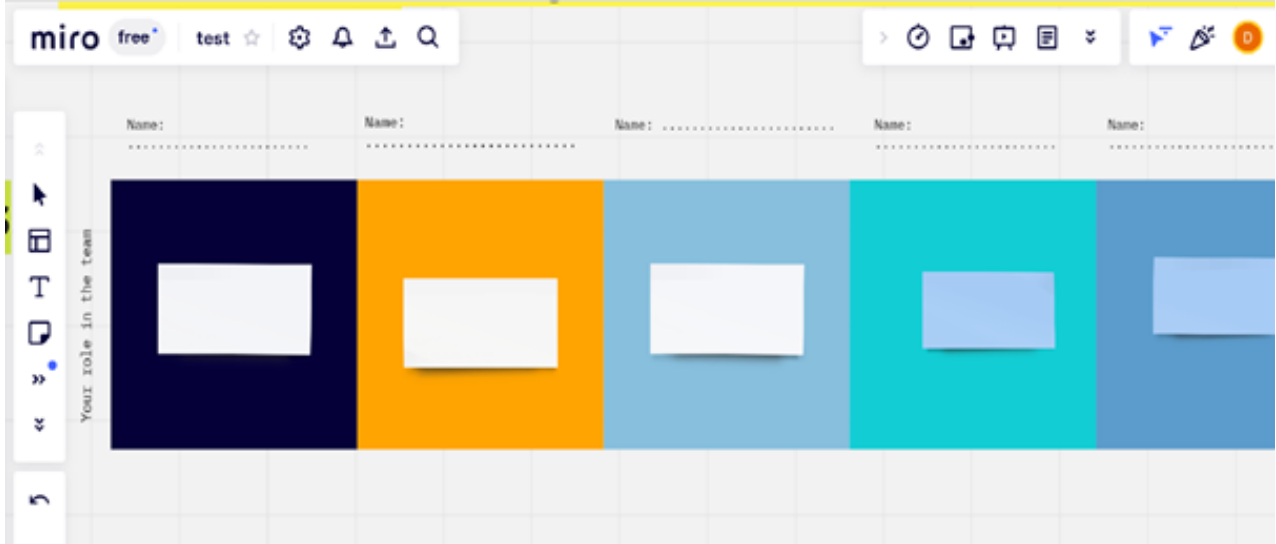
ما الذي تعلمته مؤخراً؟

إذا كان بإمكانك اختيار أي قوة عظمية ، فماذا ستختار؟

إذا كان بإمكانك أن تصبح خبيراً في أي نشاط أو مجال بنقرة إصبع ، فماذا ستختار؟

اجندة مكيفة لتنظيم حدث اون لاين 2/3 مهام وكسر الجمود اون لاين

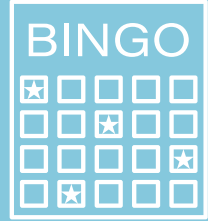
أنت تعرف بالفعل كل شيء عن نفسك ، أو على الأقل كل ما تحتاجه لتحديد أدوارك في الفريق بناءً على الخصائص المذكورة أعلاه ، اتفق على دورك ودور الفريق وقم بتسميتهم بشكل إبداعي بكلمتين - اكتبهم أدناه



الملحق 1

INN@SE Innovathon- The Krakow Edition

الانوفاتون الخاص بمشروع الريادة الاجتماعية الابتكارية بمشاركة الشباب
نسخة كراكوف



، عزيزي المشارك

هذه اللعبة تسمى البنغو. الهدف هو العثور على الأشخاص الذين يتفقون مع هذه العبارات (ضع اسمهم على السطر) ومحاولة عمل خط قطري أو أفقي أو عمودي. أول من يكمل السطر يفوز ويصرخ بنغوووووو
ملاحظة: لا يجب ان يكون اسمك من ضمن الاسماء
استمتع وراعي اجراءات جائحة كورونا

لقد ولدت قبل عام 1984 اسمي هو _____	أود أن أدير مؤسسة اجتماعية اسمي هو _____	اتشارك معك بنفس وظيفة احلامي اسمي هو _____	أنا أول مرة أشارك في انوفاتون Innovathon /هاكاتون (Hackathon) اسمي هو _____
أنا أعسر (اعتمد على يدي الشمال) اسمي هو _____	أنا أحب أن أطبخ اسمي هو _____	لدي أخ وأخت (نحن 3 أطفال أو أكثر) اسمي هو _____	أعرف ما هي ريادة الأعمال الاجتماعية اسمي هو _____
لقد سافرت بالفعل إلى 5 دول مختلفة اسمي هو _____	لدي قطة اسمي هو _____	أعرف ما هو مخطط نموذج العمل التجاري اسمي هو _____	لدي أكثر من 6 أحرف في اسمي اسمي هو _____
استطيع ان اقول نكتة جيدة اسمي هو _____	يمكنني العزف على آلة موسيقية اسمي هو _____	أنا أحب كراكوف اسمي هو _____	لقد عشت في الخارج اسمي هو _____

ملحق 21/4



كانت لدى هذه السيارة حساسية من البوظة على نكهة الفانيليا

متوسط. 2022. كان لدى هذه السيارة حساسية اللبوظة على نكهة الفانيليا. [عبر الإنترنت] متوفر على: <https://neocody.medium.com/this-car-was-allergic-to-vanilla-ice-cream-f2b0d253474d>

قصة نشأت في أوائل السبعينيات تفاصيل الوقت الذي قدم فيه شخص ما شكوى إلى بونتياك. كان تقليد عائلته هو شراء الآيس كريم لعائلته بعد العشاء كل ليلة ، لكنه كان يواجه مشاكل في بدء تشغيل سيارته بعد شراء نوع معين من البوظة.

اشترى الرجل السيارة الجديدة مؤخرًا ولم يكن لديه مشاكل مع بدء تشغيل السيارة في أي من رحلاته الأخرى. بغض النظر ، في كل مرة يشتري فيها بوظة الفانيليا ، لن تبدأ السيارة. كان يعلم أن هذا يبدو سخيًا ، لكنه كان مصراً على أن السيارة لا تواجه أي مشاكل في البدء إذا اشترى أي نكهة أخرى في المتجر كان رئيس بونتياك متشككًا بشكل مفهوم بشأن الرسالة ، لكنه أرسل مهندسًا للتحقق من الرسالة على أي حال اتفقا على الاجتماع في ليلة بعد العشاء ، وركب الاثنان السيارة للقيادة والتقاط البوظة. تصادف أن تكون الفانيليا في تلك الليلة ، ومن المؤكد أنه بعد عودتهم ، لم تكن السيارة تعمل عاد المهندس لثلاث ليالٍ أخرى. في الليلة الأولى ، حصلوا على شوكولاتة. بدأت السيارة. في الليلة الثانية حصل على فراولة. بدأت السيارة. في الليلة الثالثة طلب الفانيليا. السيارة فشلت في البدء ولأن المهندس رجل منطقي ، رفض تصديق أن سيارة الرجل كانت تعاني من حساسية تجاه بوظة الفانيليا. رتب لمواصلة زيارته لأطول فترة ممكنة وبدأ في تدوين جميع أنواع البيانات مثل الوقت من اليوم ونوع الوقود ووقت القيادة وما إلى ذلك

في غضون أيام قليلة ، وجد دليلاً: استغرق الرجل وقتاً أقل في شراء الفانيليا من أي نكهة أخرى. اتضح أن تصميم المتجر يحتوي على الفانيليا ، البوظة الأكثر شعبية ، في المقدمة حيث يمكن التقاطها بشكل أسرع. أدرك المهندس أن المشكلة لم تكن البوظة ، ولكن الفترة الزمنية الأقصر بين بدء تشغيل المحرك هي المشكلة

بعد مزيد من التحليل ، لخص إلى أن سبب ذلك هو قفل البخار. احتاج محرك السيارة إلى مزيد من الوقت لتبديد الحرارة قبل أن يبدأ من جديد



استخلاص المعلومات - مُعاد صياغته بواسطة المؤلف

سواء أكان هذا صحيحًا أم لا ، فإن هذه القصة توضح أن معظم المشكلات ، بغض النظر عن مدى تعقيدها في البداية ، يمكن غالبًا استنتاجها لحل بسيط. لقد وجدنا أنفسنا في كثير من الأحيان نأمل في مهام بسيطة ، ولكن بمجرد بذلنا الجهد ، وجدنا أن الحل كان أسهل بكثير مما توقعنا. تذكر ، بغض النظر عن مدى صعوبة أو جنون المشكلة للوهلة الأولى ، ما يهم حقًا هو موقفنا وإدراكنا لأننا نادرًا ما نقرأ كتابًا من غلافه

كيف نحل المشاكل؟

حل المشكلات هو عملية للأفراد للتغلب على مشكلة معينة. هذه العملية ، ببساطة ، تبدأ من نقطة البداية وتستمر حتى الوصول إلى نتيجة. تتضمن العملية الوظائف العقلية العليا والتفكير الإبداعي. ومع ذلك ، يُرى حل المشكلات أيضًا في مملكة الحيوان من خلال استخدام المتهات والاختبار للحصول على مكافآت خفية. تعرض العديد من الحيوانات مجموعة كبيرة من استراتيجيات حل المشكلات بما في ذلك الإقامة "المتكافئة". لا يظهر حل المشكلات فقط في البشر ولكن يمكن تصنيفها في مملكة الحيوان أيضًا

Psychologydictionary.org. n.d. ما هو حل المشكلة؟ تعريف حل المشكلة (قاموس علم النفس). متاح عبر الإنترنت على <https://psychologydictionary.org/problem-solving>.

مع هذا ، نحن هنا اليوم لمحاولة حل المشاكل ، ولكن ليس كأفراد ولكن كمجموعات. ونعم ، لدينا بعض الجوائز لجعل العملية برمتها أكثر متعة

حل المشكلات هو عملية عقلية تتضمن اكتشاف المشكلات وتحليلها وحلها. الهدف النهائي لحل المشكلات هو التغلب على العقبات وإيجاد حل أفضل لحل المشكلة. تعتمد أفضل استراتيجية لحل المشكلة بشكل كبير على الموقف الفريد. في بعض الحالات ، يكون الأشخاص أفضل حالًا في تعلم كل ما في وسعهم بشأن المشكلة ثم استخدام المعرفة الواقعية للتوصل إلى حل. في حالات أخرى ، يكون الإبداع والبصيرة أفضل الخيارات

Verywell Mind. n.d. Using Problem-Solving Strategies to Finding a Solution. [online] Available at: <https://www.verywellmind.com/what-is-problem-solving-2795485> .



ما هو الابتكار المفتوح؟

يروج لهذا المفهوم؟ هل سمعت عنها من قبل؟ Inn @ SE هل سمعت أن مشروعنا يعني مصطلح الابتكار المفتوح موقفاً لا تعتمد فيه المنظمة فقط على معارفها الداخلية ومصادرنا ومواردها (مثل موظفيها أو البحث والتطوير على سبيل المثال) للابتكار (للمنتجات والخدمات ونماذج الأعمال والعمليات وما إلى ذلك) ولكنه يستخدم أيضاً مصادر خارجية متعددة (مثل تعليقات العملاء وبراءات الاختراع المنشورة والمنافسين والوكالات الخارجية والجمهور وما إلى ذلك) لدفع الابتكار.

مراجعة أكسفورد. اختصار الثاني. الابتكار المفتوح: التعريف والشرح. [عبر الإنترنت] متاح على <https://oxford-review.com/oxford-review-encyclopaedia-terms/encyclopaedia-open-innovation-definition-explanation/>.

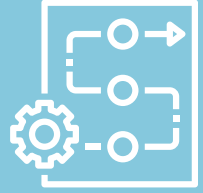
وهذا هو سبب وجودنا جميعاً هنا اليوم. من بين الاستخدامات لدينا أشخاص من خلفيات ومصالح مختلفة ... ولدينا طلاب وبلديات وكبار السن

الابتكار المفتوح"، المصطلح الذي ابتكره هنري تشيسبرو في عام 2003 ، هو بداية عملية الابتكار. بمجرد تطوير المنتجات الجديدة سرّاً وخلف الأبواب المغلقة ، يتم اليوم دمج مستهدف للعملاء والباحثين والموردين والشركاء في أنشطة الابتكار

اليوم لا نستهدف هنا المستخدم النهائي فقط أو العميل ، ولكن أيضاً المستفيد ، صاحب المصلحة. لقد أنشأنا مجموعات مختلطة ستعملون فيها معاً حتى تتمكن من التفكير في كيفية إيجاد حلول للمشاكل التي نواجهها في مجتمعنا. ستحتاج الحلول إلى نموذج عمل ، لذلك سنكون في مكان المشتري ، وسنضع نموذجاً أولياً للفكرة ، لكننا سنناقش أيضاً كيف يمكن لهذه الفكرة أن تساعد الأشخاص ، وكيف يمكنها إنشاء تعاون قوي وتوليد الدعم

ما هي مشاكلنا ماذا الذي نريد حله هنا اليوم؟

اختيار موضوعي/ 20 حقيقة عن القضايا الاجتماعية والبيئية في -tbd من قبل المنظم



ما هي منهجية الانوفاتون (Innovathon)

دعنا اولاً نوضح ما هو الانوفاتون. لهذا الحدث اخذنا المنطق من تنظيم الهاكاتون. هل تعرف ما هي الهاكاتونات؟ هل سبق وان شاركت في اي منها؟

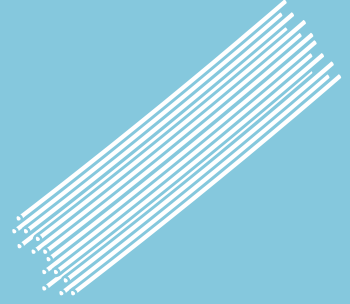
(ما هو الهاكاثون؟ الاختراق هو حل إبداعي للمشكلات. (ليس حكراً على التكنولوجيا الهاكاثون هو أي حدث من أي مدة حيث يجتمع الناس لحل المشكلات

لقد اطلقنا اسم انوفاتون على حدثنا الذي يمتد ليوم واحد وذلك لاننا نتبع مفهوم الابتكار المفتوح ونعمل على تطوير النموذج الاول لعمل اجتماعي

في الجزء الأول ، سنعمل على تحديد السبب الجذري للمشكلة وستحتاج كل مجموعة إلى تحديد مشكلة واحدة داخلياً للتركيز عليها. في وقت لاحق سوف نتعلم طريقة مخطط نموذج العمل التجاري وسيحتاج كل فريق إلى إعداد مخطط الخاص به. بعد انتهاء الدرس الرئيسي عن العرض، سيكون لدى الفرق الوقت لإعداد عرضهم والمنافسة أمام لجنة التحكيم. في النهاية سنختار الفائزين ونحتفل بكل جهودنا.

ملحق 3

playmeo. n.d. Fun Problem-Solving With The Marshmallow Challenge Game. [online] Available at: <https://www.playmeo.com/activities/team-building-problem-solving-activities/marshmallow-challenge/>



إرشادات خطوة بخطوة

قم مسبقًا بإعداد مجموعة واحدة تحتوي على العناصر التالية لكل مجموعة صغيرة:

عشرون عود اسباجيتي

واحد متر (3') من الخيط

واحد متر (3') من الشريط اللاصق

واحد X مارشميلو

اجمع مجموعتك وقسمهم إلى فرق صغيرة من 4 إلى 8 أشخاص تقريبًا.

وزع مجموعة واحدة على كل مجموعة صغيرة.

اطلب من المجموعات استخدام (فقط) محتويات المجموعات لبناء أطول هيكل قائم بذاته ، ووضع المارشملو على القمة (أعلى قمة في الهيكل)

اشرح أن كل مجموعة لديها 20 دقيقة بالضبط لإكمال المهمة.

يُسمح للمجموعات باستخدام القليل من مواردها أو جميعها وكسر السباجيتي والخيط والشريط حسب رغبتهم.

يفوز الفريق ذو الهيكل الأطول (القائم بذاته) الذي يدعم أعلى مارشميلو في نهاية الوقت

نصائح واستراتيجيات التفكير

إلى جانب واحدة أو أكثر من استراتيجيات التفكير ، إليك بعض الأسئلة النموذجية التي يمكنك استخدامها لمعالجة

تجربة مجموعتك بعد لعب هذه المبادرة الجماعية الشائعة:

هل كانت المهمة أصعب مما كنت تعتقد في البداية؟ لماذا؟

هل وضعت أي افتراضات أثناء التمرين؟

إذا كان بإمكانك القيام بهذه المهمة مرة أخرى ، فهل ستفعل أي شيء بشكل مختلف؟ ماذا بالضبط؟

ما هي الدروس التي يقدمها لنا هذا التحدي؟

في كثير من الحالات ، قد تظهر ثلاثة دروس رئيسية من استخلاص المعلومات من هذا التمرين:

يقوم الأطفال بعمل أفضل من البالغين ، وخاصة خريجي الأعمال والإدارة - في كل مقياس تقريبًا للإبداع ، ينشئ أطفال

رياض الأطفال هياكل أطول وأكثر إثارة للاهتمام. لماذا؟ لا يلتزمون بالقواعد والشهادات الهندسية والافتراضات.

النماذج الأولية مهمة - السبب الذي يجعل الأطفال أفضل من الكبار ، وخريجي التجارة ، على وجه الخصوص ، هو أن

الشباب يقضون وقتًا أطول في اللعب والنماذج الأولية. يبدأون بشكل طبيعي مع المارشملو وينقبضون في العصي.

يقضي البالغون عمومًا وقتًا أطول في التخطيط ، ثم التنفيذ وفقًا للخطة ، مع عدم وجود وقت تقريبًا لإصلاح تصميم

هيكلكم بمجرد وضع المارشملو في المقدمة (ثم اكتشاف الدرس الثالث).

تعليق المؤلفين: يمكنك مشاهدة واستخدام هذا الفيديو لاستخلاص المعلومات

[v=H0_yKBitO8M&t=5s](https://www.youtube.com/watch?v=H0_yKBitO8M&t=5s) [https://www.youtube.com/watch](https://www.youtube.com/watch?v=H0_yKBitO8M&t=5s)

INN@SE PROJECT