**مبادرة**

**كل النجاحات تبدأ من داخلك**

مذكرة تطبيقية

**تقديم: حماد دحام علي العليمي**

**أولاً: المشكلة والفئة المستهدفة والفكرة الأوليّة**

|  |  |
| --- | --- |
| **المشكلة المحدّدة:**  اكتب المشكلة التي تريد معالجتها من خلال المبادرة، وضّح المشكلة بحيث تكون محدَّدة المعالم | الكثير من طلاب الثانوية يعانون من تدني الحماس والدافعية للتعلم وضعف الإنتاجية وفقدان الشغف لللنجاح والدراسة وغيرها الكثير من الأمور السلبية، وهذي كلها ليس بسبب قدراتهم الحقيقية بل نتيجة معتقدات خاطئة داخلية مثل :  الدراسة ليست لها فايدة في حياتي او لأ أستطيع ان اصبح ذكياً كا باقي زملائي والخ….  وايضاً نتيجه سلوكيات غير جيدة مثل:  التسويف ، عدم التركيز في الحصص الدراسية، عدم إدارة الوقت، الانسحاب السريع والخ….  وغياب البرامج التي تعالج المشاكل الفكرية والنفسية التي لديه، وتركز فقط على مشاكله الخارجية فقط والتي تمثل نسبة صغيرة من نجاحه الدراسي ونهمل الجانب الأهم واللي هو مافي داخل الطالب من معتقدات وأفكار وسلوكيات اتجاه الدراسة . |
| **الفئة المستهدفة:**  حدّد الفئة المستهدفة بدقّة | طلاب وطالبات المرحلة الثانوية من يعانون من تدني في الطموحات والشغف  ويمتلكون سلوكيات ومعتقدات سلبية نحوا الدراسة |
| **فكرة المبادرة:**  قم بصياغة فكرة المبادرة بشكل واضح تعطي صورة مكتملة عن فكرة مبادرتك من خلال قراءة فكرة المبادرة | تقوم فكرة المبادرة على غرس عادات واعتقادات جديدة داخل الطلاب، مقتبسة من سلوكيات الأشخاص الناجحين دراسيًا، بحيث يتم تغيير الأفكار السلبية داخلهم إلى أفكار إيجابية تؤثر على سلوكهم الخارجي تجاه الدراسة ، وتمر المبادرة بعدة خطوات ومنها :   1. الاستعدادية: تحديد الفئة المستهدفة (طلبة الثانوية )، ونحدد مشكلاتهم النفسية ومعتقداتهم السلبية حول الدراسة . 2. صناعة المحتوى : إعداد ورش ولقاءات تركز على تغيير المعتقدات السلبية، ونعزز الثقة وعاداتهم الدراسية. 3. التطبيق : تطبيق البرنامج على مدى 4–8 أسابيع، بلقاءات أسبوعية وتحديات عملية بسيطة يجب تنفيذها خلال الأسبوع . 4. التقييم: قياس التغير في أفكار وسلوكيات الطلاب اسبوعياً لين ما نوصل للأسبوع الأخير ثم نحلل النتائج. 5. الاستدامة: نشر المبادرة في مدارس أخرى، وتدريب طلاب ومعلمين لقيادتها مستقبلاً. |

**ثانيًا: مرحلة التحليل**

**أ/ تحليل المشكلة:**



**الفروع – التـأثـيـرات**

بعدما تم التعريف بـ "المشكلة" وتحديد "الفئة المستهدفة" بدقة؛ يمكننا تحليلها لنعرف مدى تعقيدها، ومسبباتها، وآثارها.

تستطيع ذلك عن طريق: استخدام نموذج (تحليل شجرة المشكلات) كما في الأسفل، ارسم العلاقة بين الأسباب.

**الآثار**

بعد إكمالها راجع المسببات الواردة في أسفل الشجرة، وابحث عن الأدوار التي تستطيع القيام بها مع الجامعة.

فقدان الشغف في المذاكرة.

تدني في مستوى الطموحات .

قلة الدافعية نحوا الدراسة.

تدني مستوى الحماس والإنتاجية وفقدان الشغف للدراسة لدى طلاب المرحلة الثانوية

**المشكلة**

**الأسباب**

قلة توفر برامج تساعد في حل المشاكل النفسية للطالب.

السلوكيات الغير فعالة.

المعتقدات الخاطئة نحوا الدراسة

**ب/ تحليل البيئة عبر أداة (SWOT):**

|  |  |
| --- | --- |
| عناصر القوة في المبادرة | عناصر الضعف في المبادرة |
| ...............................................................................................  ...............................................................................................  ............................................................................................... ...............................................................................................  ............................................................................................... | ...............................................................................................  ...............................................................................................  ...............................................................................................  ............................................................................................... .............................................................................................. |
| الفرص المتاحة والممكنة للمبادرة | التهديدات والمخاطر المحيطة بالمبادرة |
| ....................................................................................................  ....................................................................................................  ...................................................................................................  ................................................................................................... | ................................................................................................  ...................................................................................................  ................................................................................................... ................................................................................................... |

ويمكنك من خلال تحليل (SWOT) القيام بالتالي على الأقل:

1. تعظيم عناصر قوتك باستثمار الفرص المتاحة.. وقد تجد في هذين العنصرين فرصتك (للبناء على الأصول).
2. تقليص عناصر ضعفك باستثمار نقاط القوة والفرص كلما أمكن ذلك.

**بنهاية هذه المرحلة:**

1. تكون مسببات المشكلة واضحة ومحددة، ثم يستطيع فريق العمل تحديد المجالات التي سيعمل عليها وفق قدرات المنظمة.
2. تستطيع صياغة أهداف المبادرة بطريقة سهلة بواسطة الصياغة الإيجابية للتعبيرات الواردة في شجرة المشكلات على مستوى (الآثار).
3. بعد هذه المرحلة المفترض أن الصورة الكلية اكتملت، فاملأ الجدول التالي وفقا لما سبق:

**ثالثًا: صياغة العناصر الأساسية**

|  |  |
| --- | --- |
| اسم المبادرة | حماد دحام بن علي العليمي |
| فكرة المبادرة  بصورتها المكتملة والنهائية | تقوم فكرة المبادرة على غرس عادات واعتقادات جديدة داخل الطلاب، مقتبسة من سلوكيات الأشخاص الناجحين دراسيًا، بحيث يتم تغيير الأفكار السلبية داخلهم إلى أفكار إيجابية تؤثر على سلوكهم الخارجي تجاه الدراسة، وتمر المبادرة بعدة خطوات ومنها:  1الاستعدادية: تحديد الفئة المستهدفة (طلبة الثانوية)، ونحدد مشكلاتهم النفسية ومعتقداتهم السلبية حول الدراسة .  2صناعة المحتوى : إعداد ورش ولقاءات تركز على تغيير المعتقدات السلبية، ونعزز الثقة وعاداتهم الدراسية.  3التطبيق: تطبيق البرنامج على مدى 4–8 أسابيع، بلقاءات أسبوعية وتحديات عملية بسيطة يجب تنفيذها خلال الأسبوع .  4التقييم: قياس التغير في أفكار وسلوكيات الطلاب اسبوعياً لين ما نوصل للأسبوع الأخير ثم نحلل النتائج.   1. الاستدامة: نشر المبادرة في مدارس أخرى، وتدريب طلاب ومعلمين لقيادتها مستقبلاً. |
| الأهداف التفصيلية | عن طريق عكس شجرة المشكلات وتحويلها إلى شجرة الأهداف:   1. إرجاع الشغف لديهم 2. نرفع مستوى الدافعية لهم 3. نكون لهم عادات إيجابيّة للدراسة 4. نرفع مستوى طموحاتهم |
| الفئة المستهدفة | طلاب وطالبات المرحلة الثانوية من يعانون من تدني في الطموحات والشغف  ويمتلكون سلوكيات ومعتقدات سلبية نحوا الدراسة |
| مبررات المبادرة | عن طريق آثار المشكلة وصياغتها هنا بأسلوب مبررات المبادرة:  1-ضعف الإنتاجية لدى الطلاب نحو الدراسة  2-وجود معتقدات سلبية تحد من نجاحهم في الدراسة  3-قلة البرامج التي تركز على التغيير الداخلي لدى الطالب  4-رغبة الكثير من الطلبة التغيير للأفضل لكن لايعلمون الطريقة ومن اين يبدوا |
| مؤشرات النجاح | 1-كثرة القصص اللي ينشرونها المشاركون في هذي المبادرة وزيادة عدد المشاركين .  2-ملاحظات من المعلمين عن تغيير ملحوظ في سلوكيات طلابهم .  3-تحسن الانظباط في الدراسة وتنظيم الوقت لدى الطلاب وزيادة الثقة بأنفسهم . |
| أنشطة المبادرة | 1-تحديات يومية بسيطة يجب ان يفعلها الطلبة  2-أسئلة تفاعليّة ومناقشات يومية او أسبوعية مثرية بالإيجابية والحيوية  3-منشورات تحفيزية وابداعية من الطلبة والمعلمين عن المعتقدات والسلوكيات الإيجابية عن الدراسة |
| مراحل المبادرة | 1-الاستعداد والتهيئة للمبادرة  2-الانطلاق والبداية بالمبادرة  3- التقييم مما وصلنا إليه والاحتفال بنجاح المبادرة |
| مدة المبادرة | من اربع أسابيع إلى ثمّن أسابيع |
| القيمة المضافة | 1-تغيير جذري في معتقدات الطالب وطريقة فكره  2-تعزيز دافعيته نحوا الدراسة  3-تحدث فرقاً كبيراً في حياة الطلاب دراسياً وما بعد الثانوية |
| متطلبات التنفيذ | 1-مشرف على المبادرة وموزع للمهام (مدير المدرسة او مدرس النشاط)  2-مرشد طلابي أو تربوي لأجل الدعم النفسي للطلاب  3-مشاركات الطلاب ذات انفسهم لأجل تنفيذ التحديات التي تؤكل لهم |
| فريق المبادرة | 1-مدير المدرسة  2-مرشد الطلابي  3-الطلاب |
| التكلفة التقديرية | من 500ريال إلى 1500 ريال  تكلفة المطبوعات من 300ريال إلى 600 ريال  تكلفة مصممين 200ريال إلى 300ريال  تكلفة الجوائز للطلبة 200 ريال إلى 600ريال |
| مصادر التمويل | 1-المدرسة  2-وزارة التعليم  3-او من قبل متبرعين أولياء الأمور او المعلمين |
| أفكار تسويقية | 1-إعلان تشويقي للمبادرة تكون قبل الأسبوع الأول  2-تصميم هوية للمبادرة تكون جذابة للطلبة  3-تحفيز المشاركين بجوائز ماديه بسيطة |
| المخرج النهائي | اثر ملموس وكبير على الطالب في معتقداته من أنا فاشل في الدراسة إلى أنا ناجح في الدراسة ومن الدراسة صعبة إلى أن أستطيع ان اتعلم بالتدريج  وتحسن كبير في سلوكياته في تنظيم وقته والتزامه في المذاكرة وايضاً زيادة حضوره الدراسي للمدرسة |

**رابعًا: صناعة خطط المبادرة (هذا الجزء من النماذج الإضافية)**

بوصولك إلى هذا الحد صار لديك كافة التفاصيل التي تمكنك من صناعة خطط المبادرة.

ستحتاج على الحد الأدنى إلى:

1. الخطة التنفيذية.
2. الزمنية (مخطط جانت).
3. خطة التدفقات النقدية.

في الخطة التنفيذية؛ أنت تحتاج أن تجيب على خمسة أسئلة لكل نشاط: (ماذا؟ من؟ متى؟ أين؟ بكم؟)، وبطبيعة الحال تستطيع أن تزيد التفاصيل لتحصل على تحكم أعلى ووضوح أكبر. لاحظ أن تفاصيل خطة المبادرة تتناسب وحجم التعقيد فيه والشراكات والموارد المتعلقة به.

في الخطة الزمنية؛ تنبه إلى أهمية تحديد وترتيب الأنشطة المتتابعة والمتزامنة ولمعرفة الأعمال الاعتمادية والأعمال المستقلة بذاتها؛ وذلك لضغط الجدول الزمني، وإدارة الموارد المختلفة في المبادرة بطريقة أكثر كفاءة. وبالتالي سيمثل لك ذلك نقطة قوة في التحكم بالقيود الثلاثية في مبادرتك (الزمن، الكلفة، النطاق)، وعدم الوقوع في مصيدة التعثرات المختلفة المحيطة بك.

في خطة التدفقات النقدية؛ تستطيع معرفة كم تحتاج؟ ومتى تحتاج؟ حتى تتحكم في مواردك بطريقة صحيحة ومنطقية، كما أنها ستساهم في معالجة قيد (التكلفة) حتى لا تقع في الحرج مع الموردين أو المستفيدين أو حتى المانح نفسه، بل وتستطيع عن طريق هذه الخطة مفاوضة المانح على حجم الدفعات وتوقيتها وفقا للخطة المقترحة.

**نموذج مبسط للخطة التنفيذية**

| المـــحـــــــور | المهام والأنشطة | المسؤول | عدد ونوع المستهدفين | التاريخ | التكلفة | ملاحظات التنفيذ |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

**نموذج مبسط للخطة التنفيذية الزمنية**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | الــــشـهــــــــــــــــــر | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **المهام والأنشطة** | 1 | | | | 2 | | | | 3 | | | | 4 | | | | 5 | | | | 6 | | | | 7 | | | | 8 | | | | 9 | | | | 10 | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

تستطيع إدراج أشياء إضافية في الجدول الزمني من قبيل (مواعيد إصدار التقارير الدورية، اجتماعات فريق العمل، الزيارات الإشرافية والمتابعات، .. وغيرها) بحسب الحاجة.

**نموذج مبسط لخطة التدفقات النقدية**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | توزيع التكاليف وفقاً للزمن | | | | | | | | | | | |
| الأنشطة | التكلفة الإجمالية | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **المجموع** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**خامسًا: خطة تسويقيــة (هذا الجزء من النماذج الإضافية)**

|  |  |
| --- | --- |
| **خطة تسويقية** | |
| **اسم المبادرة** |  |
| حدد جمهورك |  |
| من هم منافسيك |  |
| هدفك التسويقي |  |
| العبارة التسويقية |  |
| الميزة التنافسية |  |
| استراتيجية الخدمة |  |
| استراتيجية الترويج |  |
| الصورة الذهنية |  |

**نماذج إضافية (يمكن إضافتها بحسب الحاجة)**

إجراءات الاحتراز

الخطورة والأولويات

**إدارة المخاطر**

**نموذج الإطار المنطقي**

الأثر

الهدف العام

الأنشطة

المخرجات

فريق العمل

الهيكل التنظيمي

**هيكلة المشروع**

مصفوفة المهام والصلاحيات

تقييم عناصر ومراحل المبادرة

**خطة التقييم**