

أداة تقييم سريعة لمدى تأثيرك وفعاليتك
ومنظمتك في رحلة صناعة وتعظيم الأثر.



الدليل الإرشادي

بأداة تقييم فعاليتك في صناعة الأثر
خلال 10 دقائق

تعرف الخطوات القادمة لما بعد التقييم ولكي ترسم طريقك في تعظيم الأثر

م. إلياس عبد الكريم

رئيس شركة إثمار للاستثمار الاجتماعي

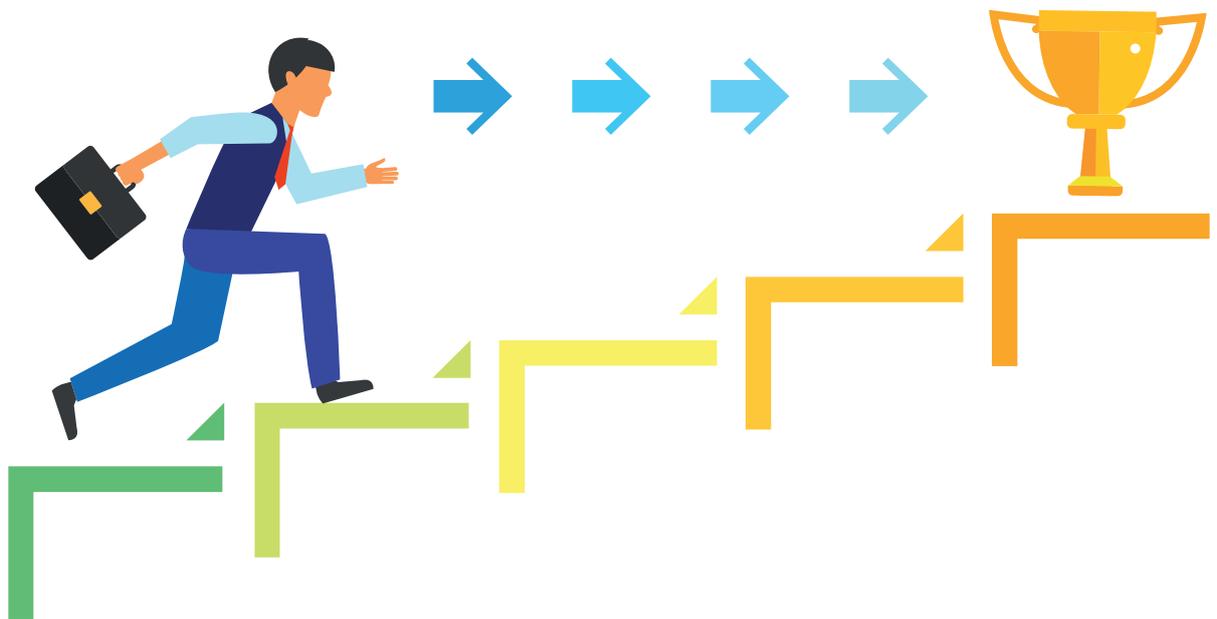
من إصدارات إثمار للاستثمار
الاجتماعي في أدوات تقييم الأثر،
نطور منظومة الأثر من أجل
استثمارات اجتماعية ذات تأثير أكبر.

بمجرد الانتهاء من تقييم فعاليتك في الأثر لمدة ١٠ دقائق،
سيساعدك هذا الدليل في توجيهك لما بعد التقييم.

قد تكون زيادة تأثيرك
عملية متطورة بوتيرة ثابتة وقد لا
تكون. سينتقل بعض الممولين ومنتخذي
القرار في المنظمات غير الربحية بشكل
حدسي من التفكير في التأثير (المشار إليه
بالمحور الأول) إلى تعظيم الأثر الخاص بك
(المشار إليه بالمحور الخامس)، بينما يحقق
الآخرون تقدمًا بشأن محاور متعددة
في نفس الوقت.



ومع ذلك، يمكن أن تختار الانتقال من خلال هذا الطيف ثنائي الأبعاد، والهدف هو الانخراط المتعمد في الممارسات التي ستساعدك على زيادة الأثر بمرور الوقت. سواءً كانت تستغرق شهورًا أو عقودًا، وستكافئك الرحلة بكل خطوة تخطوها بأثر أعظم وتغيير مجتمعي حقيقي.



ابحث عن نقطة البداية

بناءً على الدرجات التقييمية أعلاه والحوار مع صانعي القرار الرئيسيين،
ابدأ بالتركيز على عنصر واحد. للاختيار والبدأ بالتطوير، فكر في:



- ما هي نقطة البداية الأكثر منطقية؟
- هل من السهل معالجة محور واحد لكي تزيد الأثر في منطقتك؟
- ما المحاور التي يكون صناع القرار الرئيسيون على استعداد لمعالجتها؟



إذا لم يكن واضحًا لديك ما هو محور التركيز الذي يناسبك لكي تنطلق منه، استخدم النصائح أدناه كدليل إرشادي. ضع في اعتبارك أنه لا يوجد مكان خاطئ للبدء. أي مجهود أو أنشطة للبدأ بزيادة الأثر تعتبر جيدة.





نقاط القوة

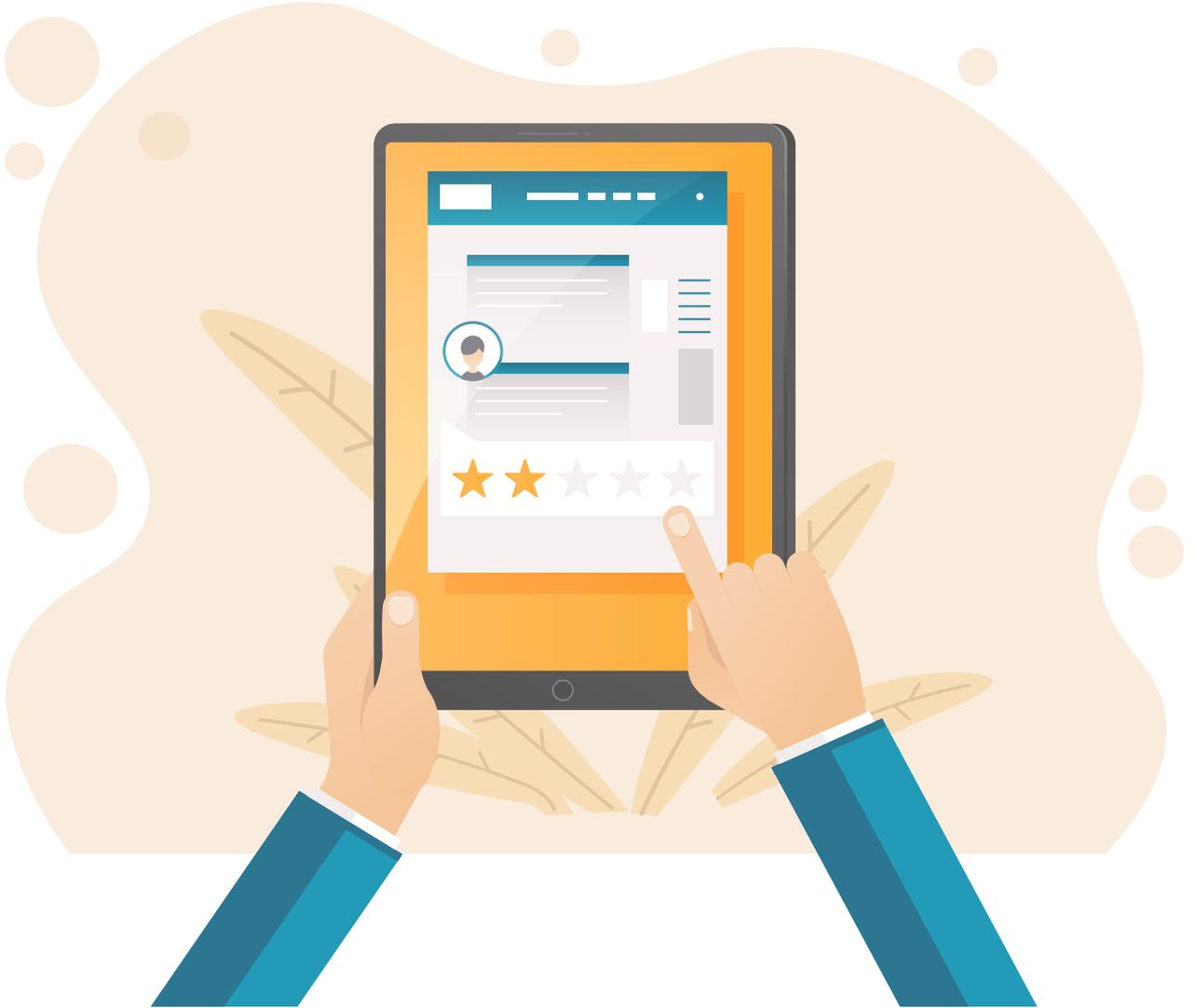
هناك الكثير مما يمكن تعلمه من خلال التفكير في نقاط القوة لديك. على سبيل المثال، إذا كان مجلسك (مجموعة متخذي القرار في منظماتك) قويًا في طرح الأسئلة المحددة في المحور الأول، فهل يمكنك تطبيق نقاط القوة نفسها في طرح الأسئلة على المحور الثاني، لتقوم بطرح الأسئلة من أجل تركيز عطاءك؟





التقييم المتوسط

إذا سجلت بعض العناصر في المدى المتوسط، فكر في السبب. هل يعكس أفضية وسط بين صناع القرار المستقطبين؟ إذا كان الأمر كذلك، فإننا نشجعك على تخصيص بعض الوقت لمواءمة صانعي القرار و صنع التوافق بينهم للاستمرارية في العملية التطويرية. إذا كان صناع القرار في مستوى واحد، فربما تريد البدء هنا مع ذلك لتقوية هذه المحاور لمستوى أفضل.



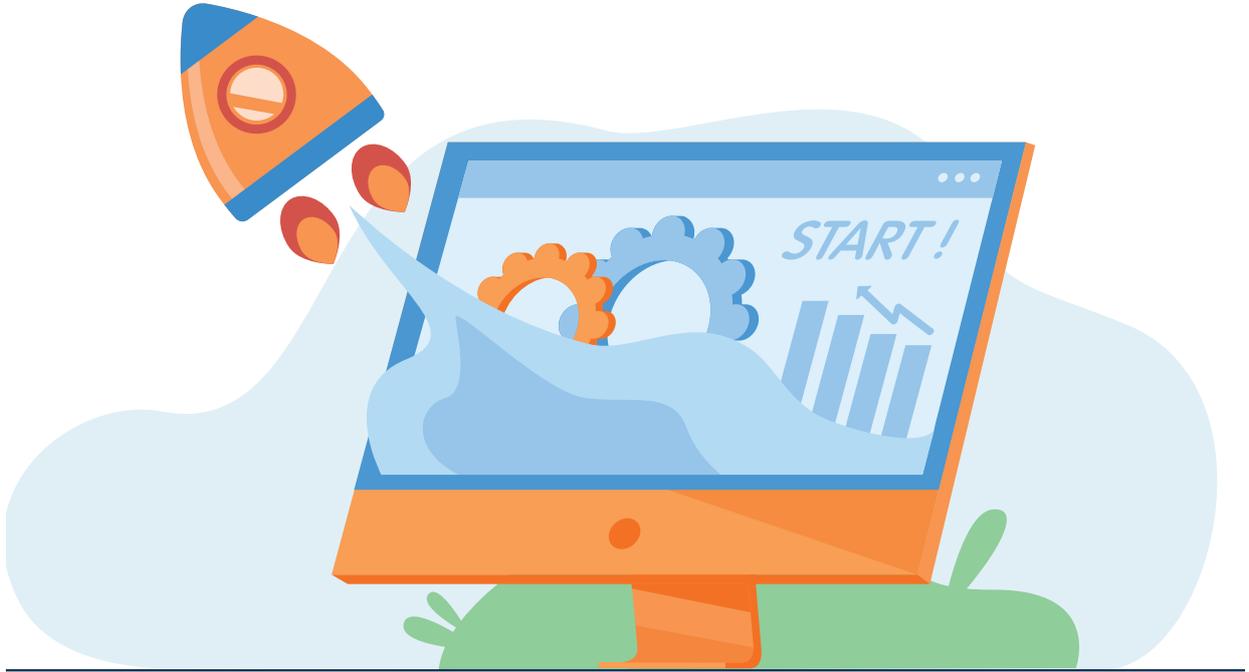
فرص النمو



المحاور ذات الدرجات المنخفضة تمنحك إمكانات كبيرة لزيادة التأثير. ينمو العديد من الممولين أكثر من خلال البدء بمحور أقل نقاطًا، والمحور الذي يأتي أولاً على مقياس 1 إلى 5 على سبيل المثال، إذا كان الأثر موضوعاً جديداً بالنسبة لك وكانت جميع الدرجات منخفضة، فيمكنك الاستفادة من البدء بالمحور الأول، ثم الانتقال إلى المحور الثاني، وتقوم بالتدرج بين المحاور.

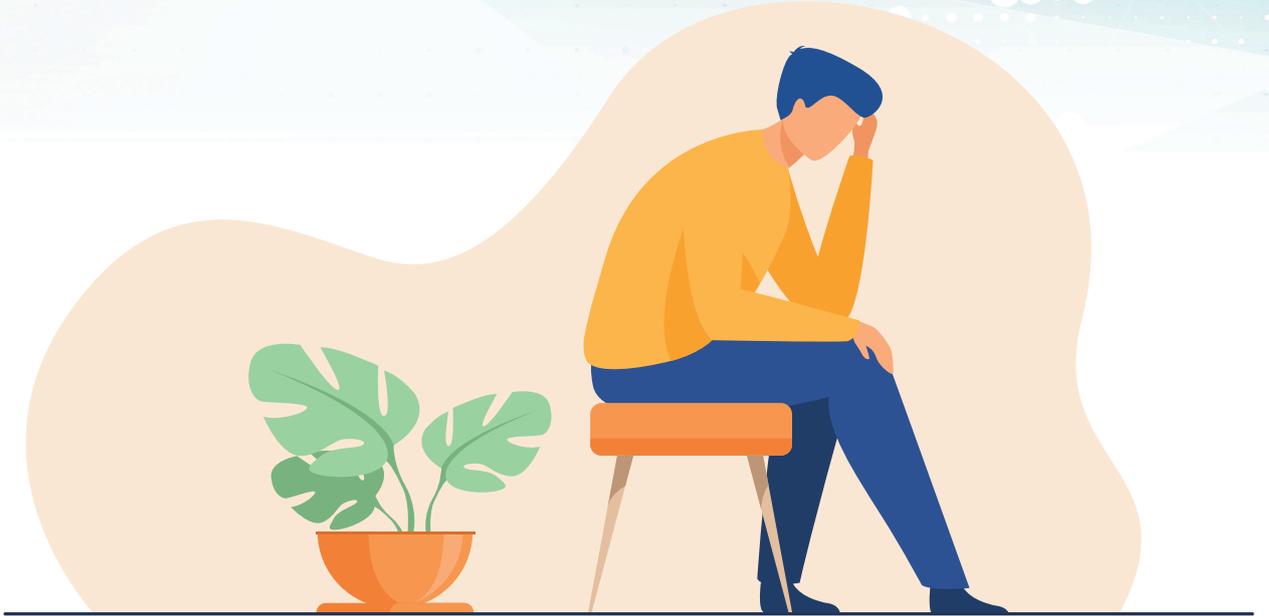
ماذا بعد؟

بعد تحديدك لنقطة البداية
في رحلة التطوير،
استخدم هذا الدليل للحصول على
نصائح سريعة وقصص ملهمة
لتحريكك للأمام.





التفكير في الأثر



التفكير في التأثير هو أهم عنصر لزيادة أثرك. الخطوة الأولى في طريقك للتفكير في الأثر هي ممارسة طرح أسئلة سهلة ولكن فيها تحدٍ كبير حول أثرك وتأثيرك.



نصائح وإرشادات



ابدأ الحوار

- استخدم دليل الحوار لماذا كل منظمة خيرية يجب أن يكون لها أثر لإشراك صناع القرار الرئيسيين



اسأل صناع القرار الرئيسيين

- ما الفرق الحقيقي الذي أحدثناه في مجتمعنا؟ ما الذي نحاول تحقيقه فعلاً؟ هل نحن راضون عن التأثير الذي لدينا؟



قم بتعميق معرفتك

- قم بقراءة العديد من المراجع من الكتب والمقالات عن الأثر ولماذا نضع الأثر ومثل كتب التبرع بذكاء.
- قم بالاطلاع تقارير الأثر لدى العديد من المنظمات عبر قراءة قصص التأثير ومشاهدة وثائق المنظمات التي نجحت في التغيير والأثر.



تواصل واحصل على الإلهام



- قم بحضور الاجتماعات والمؤتمرات المتعلقة بالأثر مع الممولين الآخرين أو المنظمات المشابهة أو الشريكة.
- قم بدعوة الممولين الآخرين أو المنظمات الخيرية الصديقة لمشاركة رحلتهم في صناعة الأثر وتبادل الدروس والعبر المستفادة.
- قم بالتواصل مع خبراء الأثر الذين لديهم الخبرة العملية في صناعة الأثر وتبادل الحديث معهم حول الأثر.

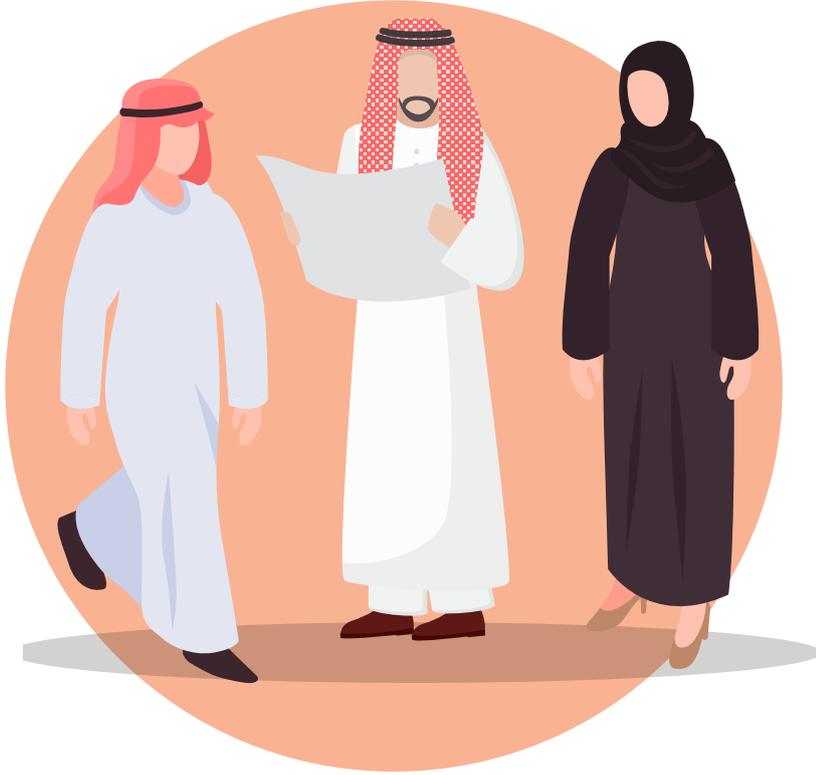


رحلة تعظيم الأثر

قوة الأسئلة البسيطة، قصة لمؤسس منظمة عائلية مانحة



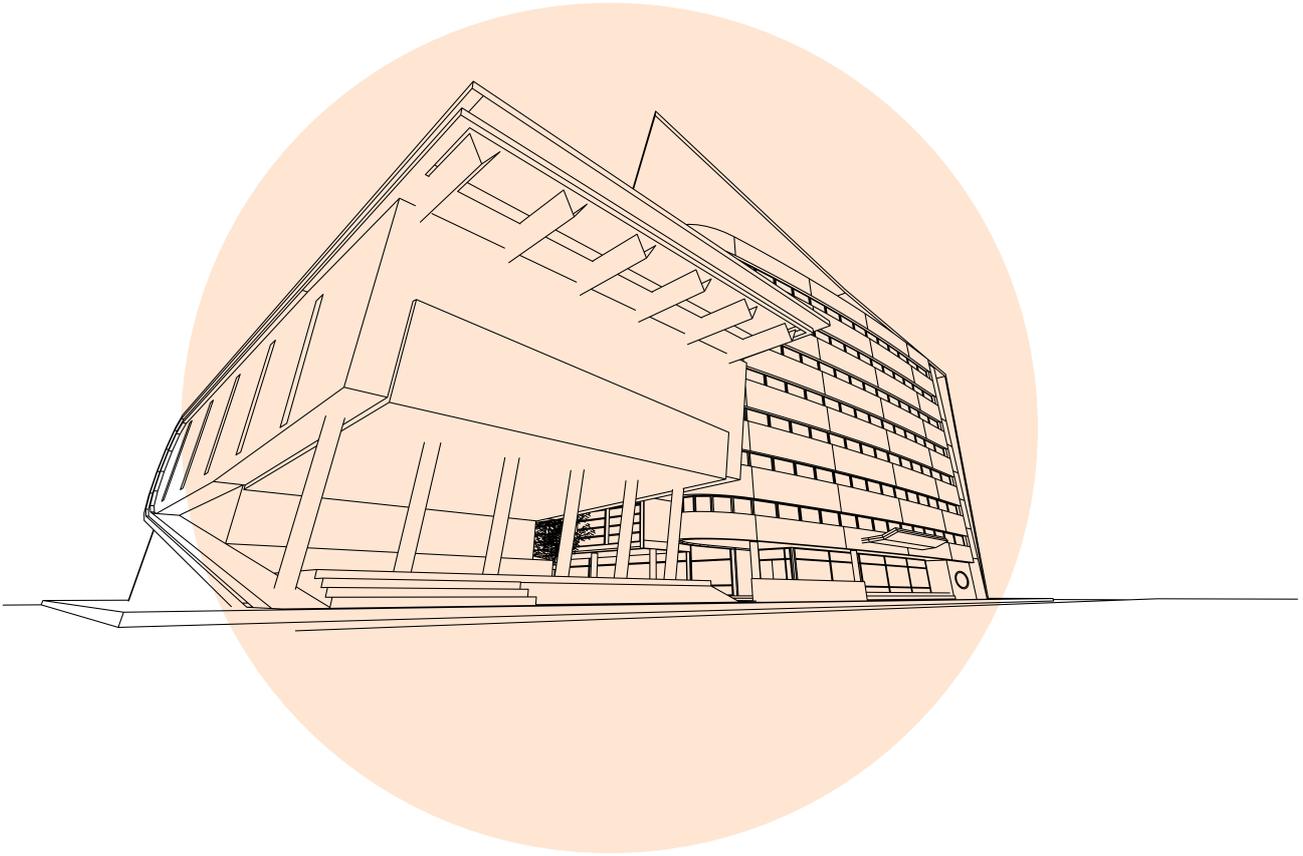
قبل ثلاثة عشر عامًا، أوقف والدائي شركة الاتصالات الخاصة بهما وبدءا في إنشاء مؤسسة خاصة. كانت دوافعهم الأولى هي عمل الخير وممارسة أعمالنا المجتمعية بالإضافة إلى تأميننا اجتماعيا.



بعد مضي سبع سنوات من بدأنا بالعمل في الوقف، أي في 27 ديسمبر 2013، إتقينا لحضور مناسبة عائلية، وطرحنا قائمة بالمنظمات الخيرية المفضلة لدينا، وتفاوضنا بشأن من سيحصل على 20 ألف ريال، والذي قد يحصل على 50 ألف ريال أو 100 ألف ريال، والتي لن تحصل على شيء على الإطلاق. كان كل شيء يتعلق بمشاعرنا وحدثنا وما نحب وما نعجب به،

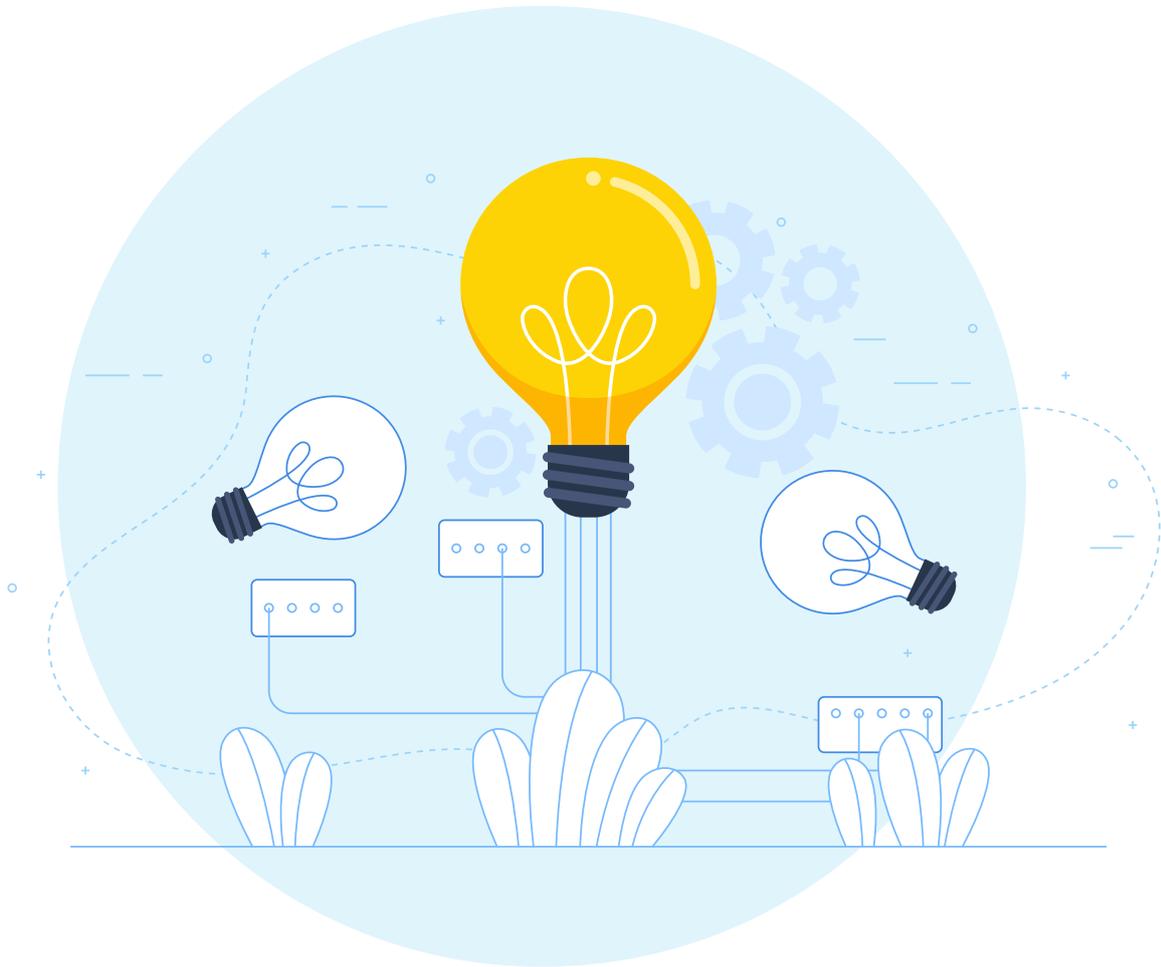
ومن المثير للاهتمام أنه بمرور الوقت، أصبح من الصعب إيجاد توافق في الآراء، أصبح من الصعب على والدي أن يعتمد لنا مبالغ منح لاحقًا عندما لم يكن لديه فكرة عما إذا كانت المنح السابقة قد أحدثت أي فرق أو أثر يذكر.

بدأ والدي بطرح أسئلة مثل، ما الذي نجزه بدعمنا؟ ما هو تأثيرنا؟ وما الذي تغير في المجتمع بعد منحنا. ردي كان، بالطبع، نحن بخير وعملنا خيرًا وأفدنا الناس. نحن نعطي المال للمنظمات الخيرية التي نحبها. لم يكن ذلك مقنعًا لوالدي المهندس حيث أنه لم يكن واضحًا لديه ما الأثر الذي نحققه وما هو التغيير الذي نريد وكأن أمواله تذهب في مهب الريح.



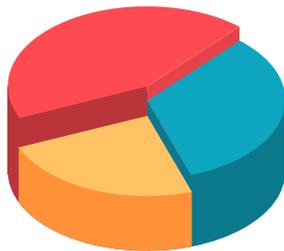
بعد عشر سنوات من حياة المؤسسة، أحدثنا بعض التغييرات الكبيرة حيث قمنا بتطوير عملية تقديم المنح، وقمنا بمراجعة جولتنا الأولى من المنح والتي كانت بناءً على المعرفة والعاطفة، حيث قمنا بزيارتها جميعًا

لمعرفة النتائج. في نفس الوقت، حضرت مؤتمرات وفعاليات توعوية حول الأثر وصناعة الأثر وأصبحت مقتنعةً بأننا يمكن أن نفعل الكثير من خلال المؤسسات التي ندعمها أو مؤسستنا التي قمنا بتأسيسها ؛ كان كل ذلك يتعلق بكيف نفكر في الأثر ولماذا الأثر الذي نريد مهم وما هو الفارق الذي نقوم بفعله. أصبحنا الآن نفكر في الأثر الذي نريد أن نحدثه وكيف لكل منحة أن تلبي ما نريد من الأثر الواضح.



فيما يلي بعض تغييراتنا:

- قراراتنا الآن أكثر استنارة، وأكثر منطقية، وليست مدفوعة بالعواطف.
- أصبح من السهل اتخاذ القرارات، لدينا نموذج تقييم لتوجيه قراراتنا، باستخدام الشغف، والتأثير المحتمل، وقابلية البرنامج للتطبيق، والملاءمة المالية لدينا.
- أصبحنا أكثر إرضاءً وتحفيزًا. ثقتنا في تأثيرنا تقودنا إلى إعطاء المزيد من أنفسنا. كم هو رائع أن أرى والدي يقضي عن طيب خاطر 9 ساعات في مدرسة عامة في منطقة محرومة لأنه يعلم أن ذلك يُحدث فرقًا.
- ظلت منحنا تؤثر في دعم تغيير مستوى الأنظمة وعمل المنظمات الخيرية لأننا ندعم بتأثير وأثر واضح المعالم وليست منح مفتوحة. نقوم بدعم رؤية المنطقة التعليمية من خلال منحنا وقيادتنا، وعلى الرغم من أننا جزء واحد فقط مؤثر في منظومة التغيير، فمن المثير رؤية نتائج مبهرة في تحسن التعليم في المناطق التي نعلم بها بمجرد أننا أصبحنا نركز في الأثر أكثر من الإغراق في العمليات أو الأمور الشكلية.



مجرد إعادة التفكير غيرت المنظمة، قصة لمدير جمعية إغاثية



تخرج معاذ من جامعة الملك سعود بالرياض في تخصص إدارة الأعمال وعمل في بعض شركات التمويل الغذائي ثم بدأ لديه الشغف في مشاركة الأعمال التطوعية، بعد مرور خمس سنوات أصبح معاذ رئيس فريق تطوعي، وما لبث حتى أن جاءه عرضاً وظيفياً في جمعية إغاثية في إحدى محافظات منطقة الرياض.



منذ أن تولى معاذ الجمعية جلب للجمعية فرقاً تطوعية عديدة حتى ازداد العمل لديها وكان مجلس الإدارة يدعم كل الأفكار الجديدة التي يقترحها معاذ في وجوه الخير والأفكار الجميلة الجديدة، حضر معاذ إحدى اللقاءات حول الأثر وصناعته في إحدى منصات التواصل الاجتماعي، ثم بدأ يسأل نفسه لماذا أنا في هذه الجمعية وما الغرض الذي جئت من أجله، وخلال سنتين من الإدارة ما الذي تغير في المجتمع، البرامج هي نفسها والمحتاجين هم أنفسهم، بدأ معاذ في إعادة التفكير وبدأ يطرح هذه الأسئلة على مجلس الإدارة في كل اجتماع للفت نظرهم وكان يُقابل من مجلس الإدارة بالرد التلقائي نحن نعمل الخير ألا يعجبك!



وفي يوم قرر معاذ عمل تقرير لأعمال الجمعية وفي ختام العرض طرح سؤالاً واحدًا على مجلس الإدارة وطلب الجواب من كل شخص: ما الذي تغير في المجتمع بعد أن أدركنا الجمعية لمدة 7 أعوام؟ كان السؤال صادمًا لجميع أعضاء المجلس لأن الإجابات دائمًا تكون بعدد السلال الغذائية التي وُزعت والديون المسددة ومساعدات الزواج وأعداد المتطوعين وغيرها من الأرقام الروتينية، استجاب مجلس الإدارة أخيرًا لطرح معاذ حول الأثر وتعظيمه وقرر مجلس الإدارة وضع مستهدفات للأثر الذي تريده الجمعية وما الفارق الذي تصنعه وتمت إعادة هيكلة برامج الجمعية بناءً على ذلك.



لقد تغير نمط عمل الجمعية بعد ذلك، لأن التقارير أصبحت تقول ما الذي تغير وما هو الأثر الذي نتج وكم عدد المستفيدين الذين استغنوا عن الدعم، وما هي بصمة الجمعية على المجتمع خلال كل عام بحيث أن المجتمع يتحسن وضعه في حالة تصاعدية مرصودة.



الأعمال التجارية التي لديها تركيز عالي تتسم بالنجاح وكذلك المنظمات الخيرية التي تنتهج التركيز في الأثر ستحقق نتائج إيجابية وحقيقية. هناك العديد من الطرق والوسائل للوصول إلى التركيز، بغض النظر عن تنوع صناعات القرار لديك.



نصائح وإرشادات



ابدأ الحوار



- ناقش ابتداءً لماذا تركيزنا على التعريف الدقيق للأثر الذي نود التركيز عليه، يعد أمرًا مهمًا في صناعة أثر أكبر؟
- اطرح أسئلة في عملية مراجعة المنحة أو مراجعة البرامج لدى المنظمة: ما هو تأثير هذه المنحة/البرنامج وهل هذا هو الأهم بالنسبة لنا؟ هل نعرف ما يكفي عن هذا المجال لاتخاذ قرارات مدروسة؟ هل من الممكن لنا أن نكون على اطلاع حقيقي بالأثر المراد في جميع المجالات التي نمولها أو البرامج التي نعتمدها؟
- إنشاء مساحة حوار آمنة (ربما يتم تسهيلها من قبل طرف آخر) للتفكير في فكرة تركيز العطاء ومناقشتها؛ إذا كان هناك إجماع على التحرك نحو التركيز، شارك في عملية تحديد أثر مركز ذو معنى حقيقي.



قم بتعميق معرفتك

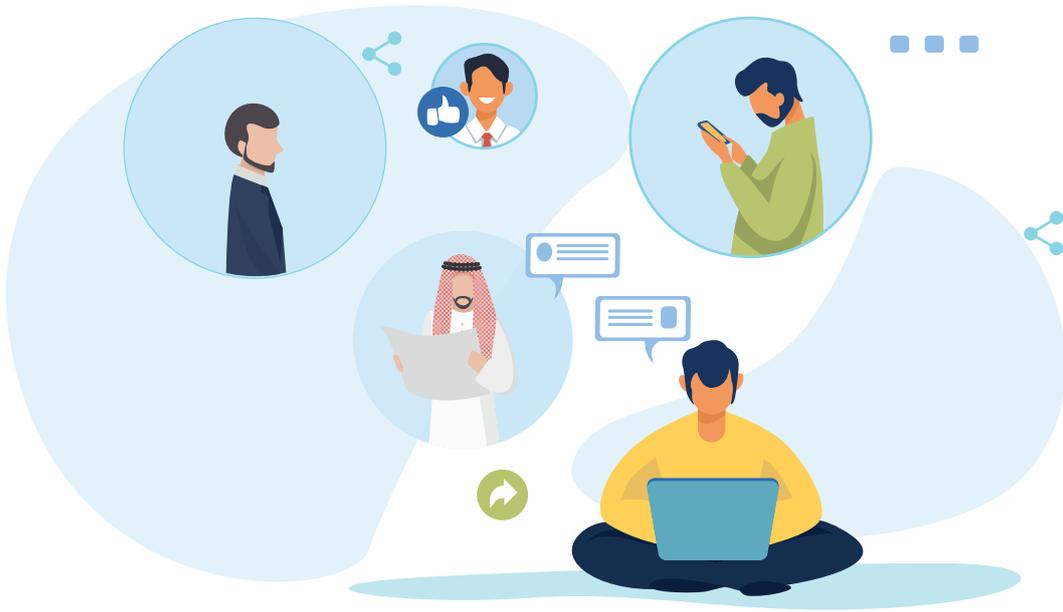


- اقرأ العديد من المراجع عن أهمية تركيز وتعميق الأثر .
- أبحر في قصص المنظمات والممولين الآخرين الذين وجدوا تركيزهم لتستلهم قوة التركيز لديك وتحقق القيم المضافة للمجتمع .



تواصل واحصل على الإلهام

- احضر الاجتماعات والملتقيات مع المنظمات والممولين الآخرين لكي تسمع عن أثر التركيز في أعمالهم وعطائهم.
- قم بدعوة الممولين لمنظمتك لاجتماعات مع صانعي القرار الرئيسيين لكي تشارك معهم كيف تطور تركيزك في المشاريع
- قم بالاطلاع على تجارب المنظمات الأخرى وتأمل كيف كان تركيزهم وما هي قصص النجاح والفشل لديهم.



رحلة تعظيم الأثر

صناعة التحول، قصة لمنظمة مانحة صغيرة

مؤسسة أسرتنا صغيرة جداً. في العام الماضي، قدمنا 50 ألف ريال من المنح، وهي ليست أموالاً كافية لحل أي من مشاكل المجتمع، خاصة أنه لا توجد مشكلة واحدة يمكن أن تتفق عليها عائلتنا جميعاً. ومع ذلك، أردنا أن يكون لنا تأثير، وتوصلنا إلى نتيجة أننا بحاجة إلى تركيز عطائنا حتى نتمكن من تقييم تأثيرنا بشكل أفضل.



وقد قادنا ذلك إلى التركيز على حل المشكلات التشغيلية للمنظمات غير الربحية الصغيرة والمتوسطة حيث تضع العديد من هذه المنظمات جميع مواردها المحدودة في نفقات البرامج، مما يترك القليل من المال أو لا يوجد مال لتغطية نفقات التشغيل الأساسية، أو العجز غير المتوقع في الميزانية، أو مشروعات التوعية المجتمعية التي تشتد الحاجة إليها، هذا هو المكان الذي قررنا أن يكون تركيزنا فيه.



في حين أن معظم مشاكلهم خارج نطاق الميزانية لدينا، فقد استخدمنا استراتيجيات مبتكرة لتقديم المنح لتحقيق أقصى فائدة ممكنة في حدود ميزانيتنا المحدودة. على سبيل المثال:



لم نتمكن من بناء مكاتب جديدة، ولكن يمكننا توفير الأموال لإطلاق حملة تمويلية للمنظمة. أصبحنا ندعم حملات الترويج باحتراف عالٍ للمنظمات الخيرية وغدت تحقق 20 ضعف فأكثر من مبلغ منحنا الموجه لهذه المنظمات وخلال السنوات الخمس الأولى من إطلاق مجال تركيزنا قمنا بتمكين أكثر من 32 منظمة خيرية ليصل دخلها السنوي إلى 500 ألف ريال سنويًا بحد أدنى ولم تحتاج إلى أي دعم منا لاحقًا لأن هذه المنظمات أصبحت تعرف كيف تجلب الأموال من المتبرعين الأفراد. تركيزنا واختيارنا لمحور التأثير ساعد منظماتنا بالمال القليل للوصول إلى أثر كبير ومستدام.



لم تكن مزايا منحنا مقتصرةً على المنظمات الخيرية، بل تعدت الفائدة لمجلس الإدارة:

● من خلال معرفة هدفنا النهائي، نعرف أين نبحث عن التأثير ويمكننا رؤيته بالفعل.

● نظرًا لأننا نقوم بتمويل ما لم تفعله معظم المؤسسات الأخرى، فقد أصبحنا أكثر مهارة في مساعدة المستفيدين على التفكير في فرص التأثير.

● بالتأكيد هناك أيام نحلم فيها بالحصول على مزيد من المنح المالية والمزيد من الموارد، لكننا نحدث فرقًا، على الرغم من صغر حجمنا. وهذا ما يهم.



سر تميزنا، قصة لجمعية فاي إحدى محافظات مكة المكرمة

جمال من قيادات العمل الخيري الذي قام بتأسيس العديد من المشاريع الخيرية وبدأت رحلته بتأسيس مستودع خيري تحت مظلة إحدى الجمعيات الخيرية. جمال يثق به رجال الأعمال ويقومون بالتبرع عن طريقه للمستودع الخيري وكان ينفذ كل ما يريدونه من برامج وأنشطة من توزيع سلال غذائية وكسوة الفقراء وتحفيظ القرآن وتوزيع النشرات التوعوية وبرامج للتنمية الأسرية وتأهيل المقبلين على الزواج وبرامج تعليم الخياطة ومختلف الحرف.



لفت نظر جمال في المراجعات الدورية السنوية مع مجلس الإدارة أنه لم يقدّم بإنجاز الأعمال بأثر ملموس وليست هناك بوصلة واضحة بإمكانه أن يبذل كل ما لديه من إمكانيات لتحقيقه وصناعة أثراً فارقاً فيه، فقد وضع مع فريقه أهدافاً واضحة ونبيلة في الاستراتيجية ولكن لم يتمكن أن ينجز أي من هذه الأهداف على وجه يُشاد له بأنه صنع فارقاً ملموساً، فكل برنامج له مستهدف في الأثر وفرق عمل وغير ذلك ولكن المراقبة والتطوير ضعفت في خضم تنوع البرامج وعدم تفرغه للعمل بشكل كامل.



قرر جمال أن يفكر مع مجلس الإدارة في تركيز الأثر في أمور تصنع فرقاً وتؤثر على جوانب أخرى للمستفيدين. فقررُوا وبعد تفكير تركيز المنظمة على مساعدة الشباب على الزواج والإصلاح الاسري لاستقرار حياتهم، فتم

جمع بيانات واضحة عن مشكلات الأسر والمقبلين على الزواج وتم ابتكار وصناعة برامج لتشجيع الشباب على الزواج وتأهيلهم للحياة الأسرية. وبذلك انجزت الجمعية بالاستراتيجية الجديدة خلال السنوات الثلاثة الأولى تزويج 450 شاب وانخفض معدل الطلاق لديها إلى أقل من 3% وأصبح فريق الجمعية جميعهم متخصصين وأصحاب خبرة في مجال التنمية الأسرية.



الآن الجمعية لديها طاقم خبراء في مجال التنمية الأسرية وتأهيل المقبلين على الزواج، وكذلك ساعد التركيز الجمعية على ابتكار 3 إلى 5 برامج جديدة سنوياً في مجال تركيز الجمعية وبالفعل صنعت الجمعية فرقاً في مجتمعها.



الأثر نادرًا ما يحصل بالصدفة، خصوصًا في حقل يواجه أكثر المشاكل المجتمعية تعقيدًا. من المهم جدًا لكي نضع فارقًا وفق اهتمامنا بصناعة الأثر وما نريد تحقيقه من أثر مركز أن يكون لدينا تخطيطًا جيدًا لتحديد مسار أثر واضح يستمر لمدة طويلة.



نصائح وإرشادات



ابدأ الحوار

- وجه أسئلة متعددة لصانعي القرار لديك:
 - ما الذي يعيق تخطيطنا الجيد للأثر وكيف يمكننا تجاوز هذه العقبات؟
 - هل لدينا تركيز كافي ليكون لدينا تخطيط واقعي؟
 - هل تخطيطنا واقعي ويمكن أن يلبي الأثر والتركيز الذي نريد؟
- هل تخطيطنا مبني على تجارب أو خبرات أو مبني على افتراضات تحتاج إلى تجربة وتأكد؟





قم بتعميق معرفتك

اقرأ أكثر عن التخطيط الجيد للأثر وكيف تضع مؤشرات واضحة لتحقيق الأثر وقم بالاطلاع على خطط للأثر لمنظمات أخرى ناجحة عملياً ولديها أثر واضح؟



تواصل واحصل على الإلهام

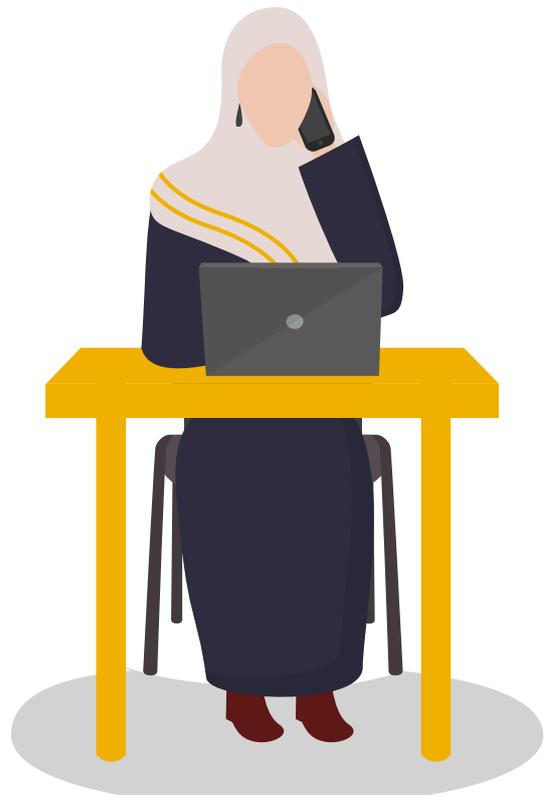
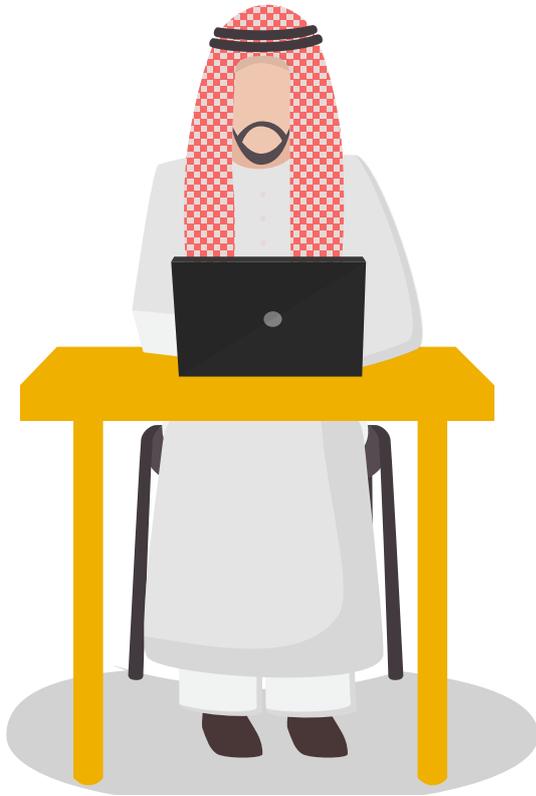
- خذ وقتك للتواصل وتصنع علاقات مع المنظمات غير الربحية الأخرى والمنظمات الممولة الأخرى والمجتمعات ورواد الأعمال وممثلي الجهات الحكومية والباحثين لتتعلم أكثر عن مجال تركيزك وتعرف كيف تخطط له بشكل جيد.
- احضر فعاليات المنظمات الخيرية الجيدة في التخطيط الجيد للأثر وقصص النجاح.



رحلة تعظيم الأثر

تعريف الأثر والتحرك نحو التأثير، حكاية منظمة مانحة

عندما تم تأسيس هذه المنظمة، لم يحدد الأمناء أي تركيز خاص. مع مرور الوقت، من خلال النظر في فلسفات المؤسسين وسيرتهم المهنية بالإضافة إلى اهتمامات أعضاء مجلس الإدارة، ظهر تركيز المؤسسة ليشمل تعليم ريادة الأعمال، وعلاج السرطان، وإعاقات النمو. منذ التأسيس، قدمت المؤسسة مئات المنح للمنظمات على نطاق واسع وساهمت المنح في تحسين البرامج وزيادة المستفيدين.



بعد 30 عامًا من تقديم المنح، تمنى مجلس الإدارة والموظفون الحصول على فهم أوضح لأثر المؤسسة، ولكن للأسف لم يتمكنوا من تقييم تأثيرهم بشكل محدد لأن أهداف تقديم المنح كانت غالبًا واسعة جدًا وافتقرت إلى الوضوح الكافي رغم وجود مجالات تركيز محددة.



في أواخر عام 2011، وبدعم من المجلس، شرع الموظفون في جهود مركزة مدتها 6 أسابيع لتوضيح الأهداف الخاصة بتقديم المنح واكتساب فهم أفضل للتأثير المقصود للمؤسسة. من خلال استخدام بعض برامج عملية التخطيط، حيث راجعوا المنح السابقة وفحصوا الاحتياجات في كل مجال من خلال المناقشات مع المستفيدين وغيرهم، مما أدى إلى الوصول إلى خطط تأثير مع استراتيجيات ونتائج واضحة لكل مجال تمويل.

في أوائل عام 2012، وافق المجلس على الخطط الأولية وبدؤوا في استخدامها للتحدث عن عمل المنظمة وتقييم فرص المنح.

بعد عام ونصف من تطبيق خططنا، يرى فريق المنظمة هذه الفوائد:



- يمكننا توضيح أهداف المؤسسة في تقديم المنح بشكل أكثر وضوحًا وثباتًا.
- أصبحت المنح الأخيرة أكثر تركيزًا في كل مجال من مجالات التمويل الثلاثة.
- أعضاء المجلس أكثر قدرة على تقييم توصيات المنح والتفكير الاستراتيجي.
- من السهل الآن معرفة برامجنا وأثرها بشكل أفضل وذلك بالتخطيط الجيد للأثر وانعكاس واضح لمراد المجلس من الأثر الذي نريد ونتعرف على شركاءنا الواعدين بأكثر فاعلية.
- نجري حوارات صعبة ومهمة حول التأثير الكلي للبرامج والتغيرات المحتملة في مجالات التمويل ذات التأثير الأقل.



التعلم من الأثر



الممولون الجادون في موضوع صناعة الأثر سيكونون جادين في التعلم من تجارب صناعة الأثر. وعيك بأهمية الأثر مع تركيزك عليه وتخطيطك المتقن له سيساعدك في تعلم الأثر وصناعته وتقييم تجاربك.



نصائح وإرشادات



ابدأ الحوار



● قم بإلقاء أسئلة لصناعي القرار الرئيسيين :

- هل سيكون لدينا الهمة أكثر إذا تعلمنا وكان لدى الممولين معرفة حول الأثر الذي نصنعه؟
- ما هو الشيء الذي يجب أن نتعلمه من أعمالنا والذي سيؤدي إلى أثر أكبر وتأثير أعظم؟
- هل نقوم بتوثيق وقراءة الدروس التعلمية والمستفادة من أنشطة صناعة الأثر لدينا؟
- هل ساعدنا تعلمنا على إصدار قرارات تصحيحية لنصنع أثر أكبر؟



قم بتعميق معرفتك

- قم بتقييم أثرك بجمع البيانات المتعلقة بالبرامج والأنشطة وأثرها الفعلي ضمن نطاق التركيز وأجب على أسئلة الأثر لتعمق معرفتك في الأثر الذي صنعت.
- الممولين بإمكانهم بناء قدرات تقييم الأثر لدى المستفيدين، وهذا الأمر لا يقتصر في الفائدة والنفع لدى الممولين فقط وإنما المنظمات الأخرى أيضاً لكي يرفعوا من فعاليتهم في صناعة الأثر والتقييم والتعلم منه.



تواصل واحصل على الإلهام

- احرص على إقامة علاقات ثقة مع المستفيدين والممولين الآخرين التي تشجع على التواصل الصادق وتعزز منظوراً يزيد التعلم وإجراء التعديلات خلال المشروع.
- ابحث عن طرق لتحفيز المنظمات غير الربحية والممولين لمشاركة تعلمهم بعضهم مع بعض.
- قم بنشر دروسك التعليمية من الأثر للمنظمات والممولين الآخرين لكي نشارك جميعاً التعلم.

رحلة تعظيم الأثر

التركيز على التعلم: بقلم أمل التي تعمل في إحدى المؤسسات الاجتماعية



عندما انضممت إلى المؤسسة في عام 2008، اكتسبتُ خبرة 15 عامًا في العمل في المجال مع مؤسسة مجتمعية وعدد من المؤسسات الخاصة. لقد أقنعتني هذه التجربة، إلى جانب مدخلات المجلس ونتائج حوارات مع عدد من قيادات العمل الخيري حول زيادة تأثيرنا إذا ركزنا عطاءنا وأعمالنا الخيرية، وحددنا بعض الأهداف، ثم نقلنا تلك الأهداف بوضوح إلى الآخرين في ميدان العمل الخيري.



أدركت أنا وأعضاء المجلس أيضًا أنه يمكننا الاستفادة من دعمنا للبرامج من خلال تعزيز تعلمنا من الأثر الذي نقوم به من خلال شركائنا المستفيدين. كنت أعلم أن المعرفة أداة قوية، لكنني لم أكن أدرك مدى تأثير سعيينا مع شركائنا في المنح في إنجاح البرامج التنموية.

عقلية التعلم تجعل أذاننا منسجمة مع المدخلات. نظرًا لأننا نسعى جاهدين للتعامل مع كل شيء كفرصة لأفكار جديدة ومنهجيات مختلفة ونصائح مفيدة، فقد أدخلنا العديد من التحسينات على طريقة عملنا.



من أبسط ما يمكن السؤال عنه مثل فرص التحسين بعد كل فعالية مع الشركاء والمستفيدين إلى تطوير إطار تقييم قائم على التعلم، حيث نحصل بشكل روتيني على مدخلات لنتعلم من أعمالنا اليومية ونقوم بتوثيق الدروس المستفادة ونقلها إلى الأجيال القادمة. من خلال استطلاعنا الأول حول رضا شركاء المنح، وجدنا أننا بحاجة إلى القيام بعمل أفضل لفهم المجتمعات التي يعمل فيها شركاؤنا في المنح. وقد شجعنا ذلك على القيام بالمزيد من الزيارات الميدانية وطرح أسئلة بشكل مكثف حول احتياجات المجتمع.



أعتقد أن شركاء المنح لدينا أكثر انفتاحًا بشأن تعلمهم، ويرجع ذلك جزئيًا إلى مستوى وضوحنا بشأن تعلمنا في رحلة الأثر ومشاركة الآخرين بما تعلمناه. يشجع جو من الانفتاح على التعلم على الحوار الأساسي بين شركائنا في المنح بطرق عديدة. على سبيل المثال : من خلال المراجعة المنتظمة لخطط عمل الشركاء، لاحظنا أن ثلاثة منهم كانوا يخططون لمراجعة برامجهم الداخلية خلال العام المقبل. طرحنا عليهم واقترحنا بعقد الاجتماعات معًا لمشاركة الخبرات والتجارب فوافقوا على مضم في المرة الأولى ولكن بعد ذلك أصبحوا يطلبون ذلك باستمرار لأنها أضافت قيمة كبيرة على مراجعات التخطيط.



مؤسساتنا وجمعيتنا الأهلية والاجتماعية مليئة بالتجارب والدروس والعبر لو تم تدارسها وتوثيقها واستثمارها لتغيرت أعمالنا وتطورت بأضعاف التطوير القائم حالياً.



الممولين الذين يستثمرون سمعتهم وقوتهم الكاملة
ومعرفتهم وعلاقاتهم وإبداعهم هم فاي وضع مثالي لتوسيع
دائرة أثرهم عاما بعد عام.



نصائح وإرشادات



ابدأ الحوار

● قم بطرح أسئلة مع صانعي القرار لديك

- ما الذي سيتغير إذا اجتهدنا في تكبير وتوسيع نطاق أثرنا؟
- هل نقوم باستخدام جميع أصولنا ومكتسباتنا لتعظيم الأثر الذي لدينا؟
- كم سيستفيد غيرنا وكم من تغيير أكبر سيحصل إذا قمنا بتوسيع أثرنا؟



قم بتعميق معرفتك

- قم بقراءة جميع المصادر التي تتكلم عن توسيع الأثر وخصوصاً التي تتحدث عن توسيع الأثر بدون الحاجة إلى تمويل.
- قم بمشاركة جميع المستفيدين لديك لمناقشة ما هو أكثر من المنح والدعم وكيف توصل الخير للآخرين لعمل أثر أعظم.
- قم بالاطلاع الجيد على المراجع التي تتحدث عن استراتيجيات التأييد والمؤازرة، التنسيق والتكامل، والتشبيك وصناعة العلاقات، والأثر التراكمي.
- قم بمعرفة شروط ومواصفات المشاريع التي تنجح التوسع معها وما هي البيئات الملائمة للتوسع وتجارب النجاح والفشل في التوسع.



تواصل واحصل على الإلهام



● قم بدعوة الممولين والمنظمات الشبيهة والتي قامت لتوسيع نطاق أثرها لكي يشاركونا قصص نجاحهم مع صانعي القرار الرئيسيين في منظماتك.

● قم بالتواصل مع المنظمات الأخرى وقيادات العمل الخيري الذين نجحوا في توسيع نطاق أعمالهم الخيرية المؤثرة واحضر لقاءات عرض تجاربهم واسمع لقصصهم الملهمة.



رحلة تعظيم الأثر

التغيير الكبير يمكن بعمل بسيط: قصة علي من منطقة عسير



الأستاذ علي من القيادات الشابة في تنمية المجتمع في إحدى القرى بمنطقة عسير، بدأ رحلته في العمل الخيري بوعي حول الأثر وما الفارق الذي يريد أن يحدثه في مجتمعه البسيط، انضم علي إلى لجنة للتنمية الاجتماعية وعمل مديراً تنفيذياً لها، بدأ رحلته بوضع أهداف واضحة بالتنام مع مجلس الإدارة الذي كان يتسم بالتنوع من فئات المجتمع لديه في القرية وحدد

معهم الأثر الفارق الذي يريدوا أن يحدثوه في مجتمعهم، وحددوا مجال تنمية مهارات الشباب لسوق العمل كأثر مستهدف لدى المنظمة، لم يكن لدى المجلس طموح في عمل استراتيجية طويلة المدى فقاموا بوضع أهداف سنوية تمتد إلى سنتين في بعض الأعوام وابتجوا برامج متنوعة في تأهيل الشباب لسوق العمل، خلال السنوات الثلاث الأولى نجحت المنظمة في تأهيل 132 شاباً من الفقراء وتوظيفهم في المدن الكبيرة ونسبة قليلة منهم بقيت في مدينة أبها القرية من القرية.



بعد مرور السنوات الثلاث الأولى، قرر المجلس بعد مراجعة تقرير التعلم من التجربة أن تستفيد القرى الأخرى من نفس التجربة فقاموا بعمل دليل للبرنامج وعقدوا لقاء مع القرى المجاورة وجمعياتها الخيرية للاطلاع على التجربة، قُوبلت المبادرات من القرى الأخرى بالشكر والعرفان وقد ساعدتهم وجود لقاء للشرح والبيان مع وجود دليل تطبيقي في تطبيق التجربة لدى أربع قرى مجاورة في نفس المنطقة ولكن بعضها غيرت في مسار البرنامج وفق احتياج منطقتهم.



توسيع دائرة الأثر لا يحتاج إلى المال بالضرورة، وإنما بأدوات بسيطة تستطيع فعل أثر أكبر مثل استثمار علاقاتنا وشراكاتنا ومهارة التوثيق ومهارة نقل المعرفة إلى الغير والنشر عبر وسائل التواصل الاجتماعي.

تتكرراً

كل الشكر والعرفان لمنظمة كوليومان المانحة ومؤسسة العمل الخيري الأساسي على المادة العلمية الأساسية التي تم تطوير هذا الدليل عليها وكل من ساهم في إخراج هذا الدليل بهذه الصورة.

المرجع:

www.exponentphilanthropy.org/ImpactGuide/

النظام الإلكتروني لأداة تقييم الأثر في 10 دقائق



لتحميل النسخة الإلكترونية من أداة تقييم الأثر في 10 دقائق
<https://ethmar.social/download/tool/>



لتحميل الدليل الإرشادي لما بعد تقييم الأثر في 10 دقائق
<https://ethmar.social/download/guide/>



لاستخدام نظام التقييم الإلكتروني للأثر في 10 دقائق
<http://impact.ethmar.social/>

ننتظر إثراء القراء بالملاحظات والاقتراحات البناءة لتطوير
الدليل للنسخ القادمة بحول الله



طريق الملك عبدالله ، حي الملك فهد، الرياض 12271 المملكة العربية السعودية

www.Ethmar.social

00966568886005

info@ethmar.social

00966550326861

[@ethmar.scoial](https://twitter.com/ethmar.scoial)