



# النمو صندوق أدوات





**SCOUTS®**  
من أجل عالم أفضل

© World Scout Bureau Inc  
التتمة المؤسسية مارس 2019

مركز الدعم العالمي للمكتب الكشفي العالمي، كوالالمبور

الجنح 3، الطابق 17،  
منارة سنترال فيستا 150 جالان سلطان عبد الصمد  
بريكفيلد 50470  
كوالالمبور، ماليزيا

الهاتف: +60 3 2276 9000  
فاكس: +60322769089

[worldbureau@scout.org](mailto:worldbureau@scout.org)

يُسمح بإعادة الإنتاج للمنظمات والجمعيات الكشافية الوطنية  
أعضاء في المنظمة العالمية  
للحركة الكشافية، حقوق المصدر محفوظة

صور: ©World Scout Bureau Inc

النمو  
صندوق أدوات



# جدول محتويات

مقدمة	7
البداية كيف يمكنك استخدام هذه الأدوات؟ ما علاقتها بدورك؟	8
سبع عناصر رئيسية للنمو الإطار	10
<b>العنصر 1: تحديد الهدف والتخطيط للنمو</b> البحث والتحليل الإطار تحديد هدف نمو واضح اختر جمهورك المستهدف النمو داخليا أم الوصول أم كليهما؟ تتبع نموك أبحاث وتحليل النمو اتخاذ الخيارات الاستراتيجية	12
<b>العنصر 2 : برنامج الفتية والشباب</b> مشاركة الفتية والشباب مراجعة منتظمة للبرنامج ملاءمة البرنامج وجاذبيته للشباب فرص التحدي والتقدم دور الراشدين في تصميم ودعم البرنامج الانتقال بين الأقسام التنوع والإندماج طرق مبتكرة لتقديم البرنامج	26
<b>العنصر 3 : الراشدون في الكشفية</b> تكليف مبني على احتياجات طريقة الست خطوات النمو من خلال تنفيذ دورة حياة الراشدين في الكشفية إدارة التوقعات من خلال الاتفاق المتبادل والتكليف التحضير والانضمام للبرنامج والتوجيه الاحتفاظ (عدم التسرب) الحماية من الأذى	42

56

#### العنصر 4 : إشراك الاتصالات

صورة

بحث

كن على علم بجمهورك المستهدف واختر الرسالة الصحيحة  
العلامة التجارية والهوية المرئية  
قنوات الاتصال

70

#### العنصر 5. الشراكات من أجل النمو

الكشافة هي مجهود فريق

أين يمكن للشركاء المساعدة

حدد شركائك من أجل النمو

حدد الشركاء الذين تريد التعامل معهم

حدد توقعاتك وما تبحث عنه

أمثلة من أنواع الشركاء لدعم نموك

88

#### العنصر 6 : جمعية قوية

تهيئة بيئة داعمة للنمو

الحوكمة

مواءمة جمعيتك من أجل النمو

هياكل الدعم المحلية

محاربة إجهاد النمو

98

#### العنصر 7: التوظيف والوصول

افهم ما الذي يمنع الناس من الانضمام إلى الكشافة  
تعرف على من تريد توظيفه (تحديد جمهورك المستهدف)

كل فرد له دور

طوّر ثقافة الانفتاح في كل ما تفعله

لديك خطة عمل للتكليف

من الجذب إلى الاحتفاظ

واصل النمو

108

## قائمة الأدوات

العنصر 1: تحديد الهدف والتخطيط للنمو  
حساب حصة السوق 24

1

العنصر 2 : برنامج الفتية والشباب  
مشاركة الفتية والشباب في جمعيتك الكشفية الوطنية 29  
تحديد فرص التقدم في جمعيتك الكشفية الوطنية 33

2

العنصر 3 : الراشدون في الكشفية  
تحديد الكفاءات المطلوبة في جمعيتك الكشفية الوطنية 49  
ما مدى تحفيز جمعيتك الكشفية الوطنية ؟ 52  
إيجاد الدور المناسب 55

3

العنصر 4 : اشراك الاتصالات  
مصفوفة الرسائل 61  
قائمة مراجعة الاتصالات 66  
مخطط خطة الاتصالات 68  
فهم علامتك التجارية الخاصة بجمعيتك الكشفية 69

4

العنصر 5. الشراكات من أجل النمو  
أصحاب المصلحة من أجل النمو 87

5

العنصر 6 : جمعية قوية  
ما هو نوع الدعم الذي تحتاجه جمعيتك الكشفية الوطنية؟ 92  
التوافق التنظيمي للنمو 95  
قائمة الكشافة المحلية السريعة 97

6

العنصر 7: التوظيف والوصول  
التخطيط لحملة التوظيف 107

7

## مقدمة

حددت الخطة الثلاثية للمنظمة العالمية للحركة الكشفية 2017-2020 "نمو معاً" كنقطة تركيز رئيسية لأننا نريد أن ندعم، جمعياتنا الكشفية الوطنية، في تحقيق هذا الطموح. وجزء من هذا الالتزام هو زيادة جهودنا في دعمكم لتطوير استراتيجيات النمو وخطط العمل نحو تحقيق نمو ذي الجودة. وهذا يشمل توفير الخبرة من خلال خدمات المنظمة العالمية للحركة الكشفية لدينا، ومشاركة أفضل الممارسات من جميع أنحاء الحركة. لأنه، ولنكن واضحين، النمو لا يحدث على المستوى العالمي، بل يحدث على المستوى الوطني والمحلي. ويحدث في المكان الذي يتواجد فيه الفتية والشباب.

أنت تحمل بين يديك صندوق أدوات النمو التي تعد جزءاً أساسياً من طموح النمو معاً. لا يُقصد منها أن تكون دليلاً شاملاً ولكنها نهج شامل يغطي عدداً من العناصر الأساسية التي يجب أخذها في الاعتبار عند النظر في أي استراتيجية للنمو. لكل عنصر من هذه العناصر، يوفر أيضاً الإلهام والأدوات والأفكار لمساعدتك على طول الطريق. يمكنك العثور على العديد من الموارد الأخرى التي تم إنتاجها على المستويات العالمية والإقليمية والوطنية على [منصة خدمات المنظمة العالمية للحركة الكشفية](#).

نتمنى لك كل التوفيق في رحلة نمو جمعيتك الكشفية الوطنية، ونشكر على التزامك بالوفاء بوعودك بتقديم كشافة أفضل لمزيد من الفتية والشباب. معاً يمكننا أن نوفر لكل الفتية والشباب في العالم الفرصة للانضمام إلى هذه المغامرة التعليمية الرائعة التي نطلق عليها اسم الحركة الكشفية

وحدة النمو بالمنظمة العالمية للحركة الكشفية

لأكثر من مائة عام، تساهم الكشافة بشكل فعال في خلق عالم أفضل من خلال دعم الفتية والشباب لتنمية كامل إمكانياتهم كأفراد ومواطنين فاعلين في مناطقهم وفي المجتمع من خلال الطريقة الكشفية وبرنامجها التعليمي، حيث تغرس القيم وكذلك الكفاءات والمهارات الحياتية والقيادية التي تمكنهم من لعب دور فعال في خلق عالم أفضل.

اليوم، أكثر من أي وقت مضى، يحتاج العالم إلى المزيد من الكشافة. شباب مسلحين بالقيم ومجهزين بمهارات الكشافة ليكونوا قوة تغيير إيجابي. لهذا السبب، من المهم أن نعمل معاً لضمان حصول كل شاب على فرصة للانضمام إلى حركتنا. يزداد تأثير الكشافة وإمكانياتها كقوة اجتماعية للتغيير مع كل شاب يمكننا المساعدة في تطويره.

**نمو معاً** من خلال رؤية 2023، حددت 173 جمعية كشفية وطنية تابعة للمنظمة العالمية للحركة الكشفية (WOSM) هدفاً طموحاً نهدف فيه إلى رؤية الكشافة باعتبارها "الحركة الشبابية التعليمية الرائدة في العالم، وتمكين 100 مليون شاب من أن يكونوا مواطنين فاعلين يحدثون تغييراً إيجابياً في مجتمعاتهم وفي العالم بناءً على القيم المشتركة".

نحن ندرك أن هذه رؤية طموحة وستتطلب جهداً والتزاماً طويل الأمد من كل الجمعيات الكشفية الوطنية لدينا، لتقديم تجارب كشفية أفضل وأكثر مشاركة لمزيد من الفتية والشباب، كما ستساهم في نشر الكشافة في المجتمعات التي لم تكن موجودة فيها من قبل، مما يسمح لنا بالوصول إلى ملايين الكشافيين في جميع أنحاء العالم.

## البداية

عندما نتحدث عن نمو الكشفية، فإننا نشير إلى كل من زيادة تأثيرنا وعضويتنا. كواحدة من أفضل الطرق لقياس زيادة عضويتك في الحصة السوقية للجمعية الكشفية الوطنية.

تشير الحصة السوقية إلى عدد الفتيات والشباب المشاركين في الجمعية الكشفية الوطنية مقارنة بالسكان الفتيّة والشباب في الدولة. على سبيل المثال، إذا كان هناك 1000 كشاف في بلد به 100000 شاب في سن الكشافة، فإن حصة الجمعية الكشفية الوطنية في السوق ستكون 1%.

$$\text{حصة السوق} = \frac{\text{إجمالي عدد الأعضاء في جمعيتك الكشفية الوطنية}}{\text{السكان الفتيّة والشباب في بلدك}}$$

كيف يمكنك استخدام هذه الأدوات؟

لتقديم الفهم الأعمق حول ماهية النمو وكيفية تطبيق هذا النهج، يهدف صندوق الأدوات هذه إلى دعم جميع المشاركين بشكل مباشر في إجراء تحول مستدام، مهما كان كبيراً أو صغيراً.

تم تصميم صندوق الأدوات للجمعيات الكشفية الوطنية ولكن يمكن استخدامها كأداة للمجموعات الكشفية الإقليمية (المقاطعة) والمحلية أيضاً. بناءً على دورك في الكشافة، ونوصيك باستخدام المعلومات وتشكيل الخطوات القادمة وفقاً لنطاق عملك.

يغطي كل قسم من صندوق الأدوات جانباً مختلفاً من تنمية العضوية ويقترح صندوق مختارة من الأنشطة التي يمكن أن تنفذها الجمعية الكشفية الوطنية. تعني الطبيعة الشاملة للنمو أنه سيكون من المهم تكييف كل عنصر وفقاً لاحتياجات ومتطلبات الجمعية الكشفية الوطنية.

يتضمن صندوق الأدوات بعض النظريات لتوجيه كيفية تحقيق النمو والأدوات التي يمكن أن تساعدك في التخطيط الاستراتيجي واتخاذ القرار. يمكن استخدام هذه الأدوات كما هي أو تكييفها باستخدام الأنشطة والموارد الموضحة في هذا المورد أو صندوق أدوات المنظمة العالمية للحركة الكشفية الأخرى.

## ما علاقتها بدورك ؟

تم تصميم صندوق الأدوات للجمعيات الكشفية الوطنية ولكن يمكن استخدامها كأداة للمجموعات الكشفية الإقليمية (المقاطعة) والمحلية أيضًا. بناءً على دورك في الكشافة، ونوصيك باستخدام المعلومات وتشكيل الخطوات القادمة وفقًا لنطاق عملك.

### كيف يمكن أن تساعدك صندوق أدوات النمو هذه

#### الدور

بالإضافة إلى تحديد مبادئ النمو، تحدد صندوق الأدوات هذه الجوانب العملية لاستخدام هذا النهج والابتكار، لحل المشكلات، وإشراك الموظفين و/أو المتطوعين، وقياس تأثير هذه التغييرات على الجمعية الكشفية الوطنية، ورضا مستخدمي الخدمة والموظفين - مما يساعدك على فهم كيف وأين يجب أن يتركز النمو لإضافة قيمة إلى جمعيتك.

المفوض العام  
المدير التنفيذي



ستتمكنك صندوق الأدوات هذه من إنشاء ونشر عقلية النمو والتحكم في تنفيذ التزام النمو من خلال جمعيتك الكشفية الوطنية. كجزء من شغل المناصب القيادية، يتعين عليك إظهار روح المبادرة وإلهام الآخرين، كما توفر صندوق الأدوات هذه أدوات ومعلومات حول كيف يمكنك إلهام الالتزام واستخدام نهج نمو شامل لبناء نهجك في الجمعية الكشفية الوطنية والوصول للحجم الملائم في عضويتك.

لجان النمو  
مجلس القيادة  
قادة المجموعات المحلية



غالبًا ما يُنظر إلى القادة والموظفين المسؤولين عن النمو على أنهم هم الذين يجب أن يتحملوا مسؤولياتهم في تنمية الجمعية الكشفية الوطنية. يمكن أن يساعدك هذا الدليل على فهم نطاق النمو، وكيف يمكن أن ينطبق على من هم في هذه المناصب وكيف يمكن دمجهم في أنشطة الكشفية التقليدية. في دورك، ربما تكون قد واجهت مشكلات يصعب حلها، وقد استنفدت العديد من الخيارات والتقنيات دون إحراز تقدم حقيقي. يمكن أن يساعد صندوق الأدوات هذه من خلال توضيح كيف يمكن أن يؤدي القيام بالأشياء بشكل مختلف إلى تعزيز النمو والاختلافات الإيجابية والدائمة والملموسة.

القادة  
فريق العمل/ الموظفين المسئولون  
عن النمو والتنمية



## سبعة مكونات رئيسية للنمو

لا يوجد نهج واحد يناسب الجميع للنمو. فما يعمل بنجاح في بلد أو سياق ما قد لا يحقق نجاحاً في بلد آخر. ومع ذلك، حتى لو لم تكن هناك وصفة واحدة لكيفية تحقيق النمو، يمكننا مشاركتك ما حددناه على أنه بعض المكونات الرئيسية التي ستحتاجها.

تستند قائمة المكونات السبعة الرئيسية إلى تحليلنا لعدد من استراتيجيات نمو ناجحة في عدد من الجمعيات الكشفية الوطنية في جميع أنحاء العالم. حيث وجدنا أن المكونات التالية كانت عناصر شائعة في كل منها:

- 1 تحديد هدف ووجود استراتيجية للوصول إليه.
- 2 برنامج شبابي مثير وجذاب ومُحدَّث.
- 3 إيجاد وتطوير والاحتفاظ بالقادة والمتطوعين البالغين.
- 4 إشراك الاتصالات لسرد قصة أفضل عن الكشافة.
- 5 جمعيات قوية لتوفير دعم أفضل لمجموعاتكم المحلية.
- 6 شراكات لخلق بيئة مواتية للنمو.
- 7 الجذب والتكليف للوصول بالنشاط إلى أعضاء جدد.

• حتى إذا كان لديك برنامج جديد عالي الجودة وجذاب ومثير ويلبي توقعات أعضائك، ولكن ليس لديك عدد كافٍ من المتطوعين الراشدين لضمان تقديمه، فلن يبقى الأعضاء الجدد طويلاً.

• إذا وعدت في حملتك الجديدة الإعلامية بتجربة كشفية مملوءة بالمغامرات، لكن برنامجك لا يفي بهذا الوعد، فسيغادر الوافدون الجدد قريباً.

سيعتمد مقدار كل مكون رئيسي ستحتاج إلى تضمينه في استراتيجيتك إلى حد كبير على احتياجات جمعيتك الكشفية الوطنية والقدرة الحالية والسياق والواقع.

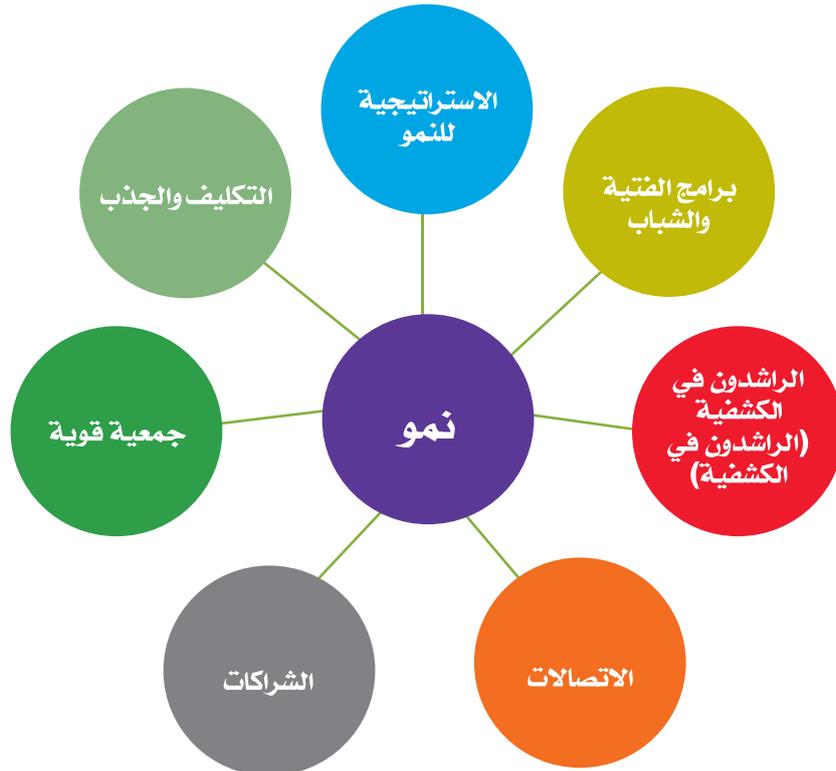
ستحتاج إلى اكتشاف المزيج الصحيح من المكونات لوصفة النمو الصحيحة لجمعيتك، وقد يتغير المزيج بمرور الوقت. ومع ذلك، إذا ركزت على أحد المكونات فقط، فستجد صعوبة بالغة في تحقيق نمو مستدام طويل الأمد والحفاظ عليه في جمعيتك الكشفية الوطنية. على سبيل المثال:

لذلك نشجعك بشدة للنظر إلى المكونات السبعة وأخذها في الاعتبار عند تطوير استراتيجية النمو الخاصة بجمعيتك من خلال تضمين جميع العناصر، حيث نعتقد أنه من الممكن حتى تحقيق النمو الأساسي والمستدام معاً.

نمو ناجح ومستدام يتطلب نهجاً استراتيجياً وشمولياً على مستوى الجمعية. وهو أمر لا يمكن تحقيقه إلا من خلال العمل على تحسين الأبعاد المختلفة لجمعيتك. كما يدعو إلى الالتزام الضروري طويل الأجل واستثمار الموارد من جميع أنحاء جمعيتك. من أجل ضمان عدم ضياع هذا الاستثمار، من المهم التأكد من أن النمو مستدام ويوفر تأثيراً طويل المدى.

## الإطار

توفر المكونات الرئيسية السبعة إطار عمل لصندوق الأدوات هذا. سيرشدك كل فصل من خلال أحد المكونات، ويوفر المعلومات الأساسية الضرورية بالإضافة إلى عدد من الأفكار حول كيفية التعامل مع كل مجال. نقوم أيضاً بتضمين أدوات ملموسة للتقييم والتحليل وستجد عدداً من الأسئلة لمساعدتك على التفكير في العناصر المختلفة التي قد تحتاج إلى معالجة.





## عنصر

# تحديد الهدف والتخطيط للنمو

الهدف بدون خطة هو مجرد أمنية

أنطوان دو سانت إكزوبيري

”

يمكن أن يتبع التخطيط للنمو الخطوات الموضحة في نموذج التخطيط الاستراتيجي والمراقبة والتقييم (SPME)، ويجب بالطبع تكييفه بشكل صحيح مع واقع الجمعية الكشفية الوطنية. يجب أن تستند عملية التخطيط هذه إلى تحليل مناسب للوضع، مما يسمح لك بتحديد العوامل الداخلية والخارجية التي يمكن أن تساهم في النمو أو تشكل تحديات أمامه.

يعد تحديد هدف واضح، ووضع خطة حول كيفية الوصول إلى النمو أمراً حيوياً للانتقال من النمو الطبيعي إلى النمو الاستراتيجي والمتسارع والمستدام.

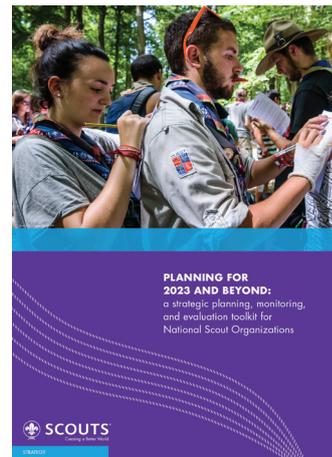
قد تواجه بالفعل نمواً طبيعياً نتيجة للتزايد المستمر في عدد الفتية والشباب في بلدك. ومع ذلك من أجل زيادة نموك بشكل ملحوظ وفي نفس الوقت التأكد من استدامته، نحن نشجعك كثيراً على الاقتراب من النمو الاستراتيجي. سيساعد الهدف المحدد والخطة المدروسة جيداً بناءً على البحث الضروري لضمان أن جمعيتك الكشفية الوطنية مستعدة بشكل صحيح للنمو وقادرة على تتبعه ومراقبته وتقليل مخاطر أي مفاجآت قد تظهر على طول الطريق.



## البحث والتحليل

لمعرفة المكان الذي تريد الوصول إليه، عليك أولاً أن تفهم من أين تبدأ.

كخطوة رئيسية أولى لأي جمعية كشفية وطنية ترغب في النمو، تحتاج إلى جمع وتحليل المعلومات ذات الصلة حول وضع عضويتك الحالي، بما في ذلك حالة واتجاهات النمو لكل من الأعضاء الفتية والشباب والمتطوعين الراشدين. هذا التحليل الاستراتيجي على نطاق أوسع يشمل أيضاً استشارة الأعضاء بشأن مجموعة من القضايا لتقييم مدى نجاح جمعيتك الكشفية الوطنية، وكيف يُنظر إليها، في تحقيق مهمتها. هذا ينطوي على جمع وتحليل معلومات كمية ونوعية من الأعضاء بالإضافة إلى تحليل المعلومات الخارجية بما في ذلك الإحصاءات والاتجاهات والقضايا التي من المحتمل أن تؤثر في آفاق النمو على المدى الطويل.



**PLANNING FOR 2023 AND BEYOND:**  
a strategic planning, monitoring,  
and evaluation toolkit for  
National Scout Organizations

SCOUTS  
World Organization

## اسأل الأسئلة التالية



ما حصتنا السوقية الحالية والمحتملة؟  
ما الاتجاهات والقضايا والتحديات التي تؤثر أو ستؤثر على الفتية والشباب و/أو المتطوعين  
(المحتملين) ونحتاج إلى أخذها في الاعتبار من أجل تقديم كشفية أفضل لمزيد من الفتية  
والشباب (في السياق الذي نعمل فيه)؟

في أداة التخطيط للنمو، ستجد أسئلة لإرشادك خلال هذه المرحلة من التفكير، والتي تعد جزءاً  
مهماً من هذه الخطوة الأولى. بمجرد الانتهاء من البحث والتفكير، ستكون مستعداً لمواصلة  
تطوير استراتيجيتك للنمو.

## الإطار

باستخدام النموذج المقترح، يجب أن تتذكر ما يلي:

- يجب أن تركز رؤيتك ورسالتك على المدى الطويل الآن وإلى أين وإلى أي مدى تهدف إلى النمو
- عند تحديد الأولويات في إستراتيجيتك للنمو، يمكنك معالجة المكونات الرئيسية الموضحة في صندوق الأدوات هذه أو تطوير عناصر محددة مرتبطة بالمراحل العمرية والمناطق وما إلى ذلك.
- يجب أن تكون الأنشطة التشغيلية التي تتناول أولوياتك للنمو هي تلك التي سيتم العثور عليها في خططك السنوية
- يجب عليك التأكد من أن استراتيجية النمو تدعم الإستراتيجية التنظيمية وأن هناك مواءمة واتساقاً بين الاثنين.

هناك طريقتان يمكن أن تراعيهما جمعيتك الكشفية الوطنية عند وضع خطط النمو في إطار عمل إستراتيجي:

### 1. تطوير استراتيجية نمو وطنية (أو خطة عمل للنمو)

وجود مستند مخصص يوفر نهجاً منظماً، والتوجيه والدعم، يجلب العديد من الفوائد:

- سيكون لديك خطة مركزة يسهل مراقبتها وتقييمها
- في تطوير هذه الاستراتيجية، من المحتمل أن تقوم بإشراك الأشخاص وأصحاب المصلحة من جميع المستويات. هذه فرصة رائعة لمنح كل من الأعضاء وأصحاب المصلحة ملكية خطة النمو، في وقت مبكر جداً من العملية.

### 2. دمج النمو في إستراتيجية الجمعية الكشفية الوطنية الجديدة أو الحالية

النمو ممكن لجميع الجمعيات الكشفية الوطنية، وإذا تم التخطيط له، يمكن دمجها في الإستراتيجية الشاملة لجمعيتك

لا تختلف عملية تطوير استراتيجية النمو كثيراً عن تطوير أي استراتيجية ويمكنك استخدام خطوات مماثلة. تعد [صندوق أدوات التخطيط الاستراتيجي والمراقبة والتقييم](#) مورداً رائعاً يمكن أن يوفر لك كل من الإرشادات والإلهام. ويمكنك العثور على هذا والعديد من المواد الأخرى على منصة خدمات المنظمة العالمية للحركة الكشفية.

## يمكن القيام بهذه العملية من خلال:

من المهم في عملية دمج النمو في استراتيجيتك الحالية، أن تستخدم الخطوات الأربع الأولى من عملية التخطيط المعتادة: اختر الوقت المناسب واجمع الفريق المناسب للنمو؛

• تحديد النمو كأولوية إستراتيجية أثناء عملية التخطيط عند تطوير إستراتيجيتك الجديدة

إنشاء مهمة طويلة الأجل تلتزم بالنمو، وقم بالبحث والتحليل المناسبين. يجب القيام بذلك قبل البدء في مراجعة وتصحيح أو تطوير إجراءات النمو. يعد هذا ضرورياً لتطوير ملكية الفريق وتخطيط إجراءات النمو القائمة على الأدلة لضمان معالجة المشكلات الصحيحة.

• تحديث استراتيجيتك الحالية، من خلال مراجعة الأولويات والأنشطة التشغيلية وتحديد أين يمكنك استخدامها لتحقيق النمو المنشود.

## تحديد هدف نمو واضح



سألت أليس: هلا أخبرتي من فضلك في أي طريق يجب أن أسلك من هنا؟  
قالت القطة إن هذا يعتمد بشكل كبير على المكان الذي تريد الوصول إليه.  
قالت أليس: لا أهتم كثيراً بالمكان.  
قالت القطة: إذن لا يهم في أي اتجاه تذهبين.  
- طالما وصلت إلى مكان ما، أضافت أليس كتفسير.  
قالت القطة: اه، أنت متأكدة من القيام بذلك فقط إذا كنت ستمشين لفترة كافية".

- - لويس كارول

• مواردك: ما قدرتك على النمو؟ (على سبيل المثال، عدد المجموعات الموجودة والمجموعات الجديدة المحتملة، والقدرة على دعم النمو على المستويين الوطني والإقليمي، والمقاومة الداخلية للتغيير).

• ما عدد الفتية والشباب المتاح في المجموعة السكانية المستهدفة؟

• رغباتك: ما مدى طموح جمعيتك؟

• ما الأولوية التي تعطى للنمو؟

إذا كنت تعرف المكان الذي تريد الذهاب إليه، فسيكون من الأسهل الوصول إليه.

تبدأ استراتيجيتك للنمو من رؤية جمعيتك الخاصة لتحقيق هذه الرؤية، يجب تقسيمها إلى أهداف وغايات استراتيجية. تحدد الإجراءات والأنشطة التي ستضطلع بها لتحقيق هذه الأهداف، والمؤشرات (المعروفة أيضاً باسم مؤشرات الأداء الرئيسية KPIS) وهي كيفية قياس هذه الأهداف. يمكن تحديد الأهداف من خلال تقييم:

## مثال على كيفية تحديد هدف عام، هدف خاص، إجراء ومؤشر أداء رئيسي:

**الهدف:** زيادة الحصة السوقية الوطنية بنسبة 2% بحلول عام 2023.

**الهدف 1:** زيادة عدد المجموعات في الجمعية.

**الإجراء 1.1:** في الأشهر الثلاثة القادمة، قم بإنشاء فريق مخصص لدعم المجموعات الجديدة.

**الإجراء 2.1:** في الأشهر الستة المقبلة، قم بتطوير إرشادات حول كيفية فتح مجموعات جديدة.

**مؤشر الأداء الرئيسي 1:** هناك 10 مجموعات كشافة جديدة في عام واحد.

### اختر جمهورك المستهدف

سنقوم بتجربتها معاً، واستكشاف آثارها، وما يجب أخذه في الاعتبار من أجل اتخاذ خيار استراتيجي مناسب.

يتطلب النمو المستدام لقاعدة عضويتك نهجاً استراتيجياً. بشكل عام، هناك خياران رئيسيان من حيث الجمهور المستهدف.

### النمو داخليا أم الوصول أم كلاهما؟

المستهدفة الأساسية و/أو من خلال الوصول إلى شرائح سكانية جديدة خارج جمهورك المستهدف الأساسي. كل خيار له مجموعته الخاصة من الآثار والعواقب المحتملة.

بافتراض أنك أجريت تحليلاً شاملاً لكل من جمعيتك الكشافية الوطنية والبيئة التي تعمل فيها، فهناك عدد من الطرق المختلفة لزيادة عضوية الفتية والشباب: عن طريق زيادة حصتك في السوق ضمن مجموعتك

زيادة حصتك في السوق خارج نطاقك التقليدي الفئة المستهدفة الحالية	زيادة حصتك في السوق في حدود الفئة المستهدفة الحالية	
3. جذب جماهير مستهدفة جديدة للمجموعات الموجودة	1. نمو مجموعتكم الحالية	مجموعات موجودة
4. إنشاء مجموعات جديدة لـ فئات مستهدفة مختلفة	2. إنشاء مجموعات جديدة لنفس الجمهور المستهدف	مجموعات جديدة
التنوع واستكشاف جماهير مستهدفة جديدة	النمو داخل الفئة المستهدفة الحالية	

بناءً على نموذج مصفوفة أنسوف

## النمو الداخلي

يهدف هذا النهج إلى اختيار المزيد من الأعضاء من نفس الفئة المستهدفة الأساسية التي تقوم بتكليفها بالفعل. في معظم الحالات، لا يزال هناك مجال للنمو داخل هذه المجموعة المكلفة نظراً لأن عدداً قليلاً جداً من الجمعيات الكشفية الوطنية قد اختار إجمالي السكان الفتية والشباب المحتملين في أي مجموعة محددة.

### هناك ثلاثة مشاريع مختلفة لدعم هذا النهج، وتشمل:

- إجراء تغييرات على برنامج الفتية والشباب لتلبية اهتمامات واحتياجات وتطلعات الفتية والشباب ضمن تلك المجموعة بشكل أفضل.
- تحسين تقديم البرامج من خلال التدريب الأفضل ودعم القادة الراشدين.
- تحسين صورة الجمعية الكشفية من خلال تعزيز العلاقات العامة والاتصالات الخارجية والعلامات التجارية.

### يمكن تحقيق النمو من خلال:

- إنشاء وحدات جديدة ضمن نفس المجتمع المستهدف.
- زيادة القدرة داخل الوحدات الحالية على الترحيب بالأعضاء الإضافيين.
- تحسين مدة بقاء الأعضاء من خلال تعزيز

## التواصل

معدل الاحتفاظ.

عند استخدام هذا النهج، فإن الحد الأدنى من إمكانات النمو سيتبع التطور الديموغرافي المتوقع لتلك المجموعة السكانية. وسيتم الوصول إلى ما بعد هذا المستوى الأدنى على قدرة الجمعية على جعل برنامجها أكثر ملاءمة وأكثر جاذبية.

سيفتح ذلك إمكانات جديدة ويوفر إمكانية أن من خلال الكشفية سيكون تأثير أكبر في الاستجابة لاحتياجات المجتمع. ولكن من المحتمل أن يتطلب هذا الخيار أيضاً القيام بواحد أو أكثر من الإجراءات التالية:

- العمل على تعديل صورة الكشفية للجمهور المستهدف.
- إدخال تغييرات على برنامج الفتية والشباب الحالي بناءً على الاحتياجات والتوقعات المختلفة لفئة المستهدفة الجديدة.
- ابحث عن طرق بديلة لتقديم البرنامج
- استكشف طرق مبتكرة لجذب شرائح سكانية جديدة.
- تحديد ومعالجة التحديات التي تمنع أو تثبط عزيمة الفتية والشباب من الانضمام.
- جذب واستبقاء الراشدين الأكفاء والمتحمسين لدعم الفتية والشباب في هذه الشرائح الجديدة (وتطوير التدريب المتخصص، إذا لزم الأمر).
- إنشاء شراكات جديدة.

## إسأل الأسئلة التالية

كيف نصل إلى الفتية والشباب من الأقليات والخلفيات المختلفة؟  
هل عضويتنا تعكس بدقة عدد سكان البلد؟  
هل لدينا برنامج شبابي ملائم للمناطق الريفية؟  
هل نحن مختلفون ومنفتحون بالكامل للفتية والشباب من الجنسين؟  
ما المجموعة (المجموعات) المجتمعية التي ستستفيد أكثر من  
الكشافة؟



كل هذا يحتاج إلى استكشافه ومناقشته بعناية. علاوة على ذلك، من المرجح أن تحدث هذه التغييرات عندما يكون لديك فريق ومجلس يتمتعان بعقلية نمو والتزام بتجربة أشياء جديدة.

من المهم أن تتذكر أنه ليس عليك أن تلزم نفسك بخيار واحد فقط. من خلال تجربة خيارات واستراتيجيات مختلفة على نطاق أصغر في مناطق (فرعية) مختلفة، أنت تخلق فرصة للاختبار بتكلفة محدودة، أيهما ينتج عنه نمو ناجح ومستدام أكثر.



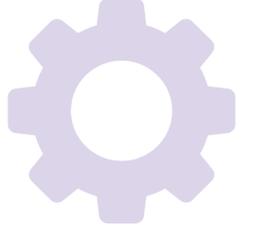
## تتبع نموك

- يتطلب بناء إستراتيجية فعالة الحصول على بيانات عالية الجودة للمنتسبين والمجتمعات التي ينتمون إليها. تُعد بيانات العضوية مصدرًا قيمًا للمعلومات، وغالبًا ما تكون غير مستغلة بشكل كافٍ، ويمكن أن تخبرك كثيرًا عن:
- نبذة عن الأشخاص الذين يشاركون في الكشافة.
- متوسط عدد سنوات الاحتفاظ حسب العمر أو الجنس أو الخلفية.
- انتشار التوازن بين الجنسين عبر المناطق.
- معدلات النمو أو الانقطاع عن الدراسة لكل منطقة و/ أو لكل فئة عمرية.

من أجل استخدام البيانات بشكل فعال، يجب جمعها وإدارتها بأفضل طريقة ممكنة.

### هناك طريقتان أساسيتان لتتبع بيانات العضوية وجمعها وإدارتها:

- **التعداد السنوي**، يتضمن تسجيل البيانات على أساس دوري ومع ذلك، يميل التعداد السنوي إلى عدم جمع البيانات الشخصية التفصيلية للأعضاء.
- **نظام تسجيل وإدارة العضوية**، يتضمن الجمع المنتظم للبيانات الشخصية عن كل عضو في الجمعية الكشفية الوطنية، منذ لحظة انضمامه. يتم تسجيل هذه المعلومات، مثل الاسم والجنس والعمر والعنوان والدور التطوعي وما إلى ذلك، وتخزينها في قاعدة بيانات يتم تحديثها باستمرار.

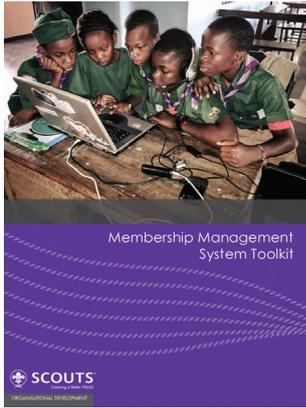


يمكن العثور على مزيد من المعلومات حول اختيار وتطوير هذه المنصات في أدوات نظام إدارة العضوية

سيطلب نظام إدارة العضوية (MMS) في البداية عملاً أكثر من التعداد ولكنه سيوفر الوقت في إدارة البيانات على المدى الطويل.

بمجرد وضع نظام إدارة العضوية، يمكن تحديثه بسهولة وبسرعة عند انضمام أعضاء جدد، بينما في حال التعداد السنوي يجب إجراء التعداد مرة أخرى لجميع الأعضاء، كل عام. نظراً لإمكانية التحديث المنتظم، ستوفر خدمة نظام إدارة العضوية معلومات تتبع أكثر دقة وحدثة. كما أنها تتيح للجمعيات الكشفية الوطنية إنشاء بيانات مالية أكثر موثوقية من رسوم العضوية، التي يمكن أن تساعد في كل من الميزانية والتخطيط.

ستسمح البيانات الأكثر قوة ودقة لجمعيتك الكشفية الوطنية باتخاذ قرارات أكثر استنارة واستراتيجية فيما يتعلق بالنمو، وستساعدك أيضاً على زيادة فهمك للاتجاهات التي تؤثر في العضوية. نظراً لأن مزايا خدمة نظام إدارة العضوية تفوق التكاليف بكثير، فإننا نشجعك بشدة على تنفيذ نظام واحد في جمعيتك الكشفية الوطنية، إذا لم تكن قد فعلت ذلك بعد.





### كيف يساعد نظام ادارة العضوية في النمو

#### كيف يساعد التحليل لفهم نموك

يمكن أن يساعدك تحليل بيانات تسجيل العضوية في تحديد وتطوير فهم أنماط النمو داخل جمعيتك الكشافية الوطنية.

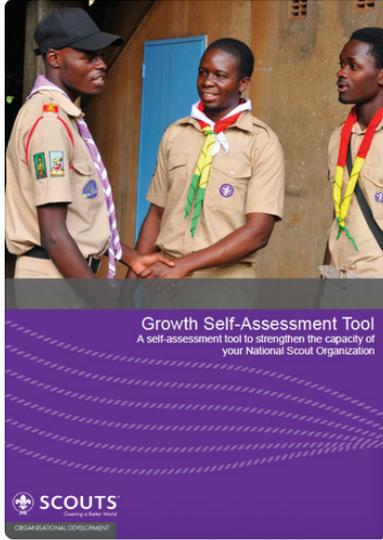
هناك نوعان مقبولان بشكل عام مناهج التحليل. كميًا ونوعيًا. اعتماداً على احتياجاتك وظروفك، يمكن أن يكون كلاهما مفيداً بنفس القدر ويمكن أن يكمل أحدهما الآخر.

تتيح خدمة نظام إدارة العضوية اتصالاً أكثر فعالية مع قاعدة العضوية، مما يسمح لك بدوره بجمع بيانات أكثر دقة عن النمو. كما يتيح لك إبلاغ الأعضاء بسهولة بالبرامج والموارد والمخيمات الجديدة وما إلى ذلك.

تسمح لك المعلومات الشخصية المحددة التي تم جمعها من التسجيل، مثل العناوين والعمر ودور الكشافة، بتوجيه اتصالاتك إلى مجموعات محددة، وضمان زيادة معدل المشاركة. مثال على ذلك قد يكون استطلاعاً يستهدف متطوعين جدد يحاولون فهم سبب انضمامهم إلى الكشافة. من المهم أن تضع في اعتبارك أنه يجب دائماً التعامل مع البيانات الشخصية وفقاً للقوانين واللوائح الحالية في بلدك.

قد تجد اختلافات أو ارتباطات إقليمية عبر الأعمار أو الجنس، إلخ. كلها تفاصيل يمكن أن تساعد في توجيه استراتيجيتك للنمو هذا هو المكان الذي يأتي فيه مزيج من التحليل النوعي والكمي للمساعدة في تزويدك بأكثر البيانات دقة.

لفهم إمكانات نمو الجمعية الكشفية الوطنية بشكل أفضل، ندعوك إلى استخدام **أداة التقييم الذاتي للنمو** المصممة لمساعدتك على التفكير في المجالات التي قد ترغب في التركيز عليها عند تطوير الاستراتيجية.



يجب تسجيل أي بيانات وتخزينها للسماح بالمقارنة بمرور الوقت. سيمكنك ذلك من حساب نمو الكشافة أو انخفاضها بشكل صحيح في بلدك، واكتساب فهم أكثر تعمقًا للمناطق (المناطق، والمراحل العمرية، وما إلى ذلك) التي تنمو فيها جمعيتك الكشفية الوطنية وكذلك المناطق التي تتراجع فيها الجمعية الكشفية الوطنية.

يوفر لك التحليل الكمي نقاط بيانات حول معايير محددة للمنتسبين. على سبيل المثال، متوسط عمر قادتك أو النسبة المئوية للمتطوعات في جمعيتك الكشفية الوطنية.

يمكن أن تساعدك على الحصول بسرعة على فهم حجم جمعيتك الكشفية، والتغطية الجغرافية، ومن خلال المقارنة مع أرقام السنوات السابقة، سواء كنت تنمو أو تتقلص. يسمح لك باكتشاف التغييرات في اتجاهاتك للنمو وعبر أعضاء جمعيتك، ولكن نادرًا ما يقدم لك أسبابًا أو مسببات أو عواقب هذه التغييرات.

عادةً ما يتضمن التحليل النوعي مجموعات التركيز أو المقابلات الفردية أو الجماعية أو استبيانات أو استبيانات الرضا. إنها تتطلب الكثير من العمل والوقت ولكنها ستوفر لك نظرة ثاقبة حول سبب وجود شيء ما حدث، وتأثير ذلك في جمعيتك. لذلك يمكن أن يسمح لك بالحصول على فهم أكثر عمقًا لأشياء مثل فهم آراء قادتك حول برنامج الفتية والشباب، أو سبب مغادرة الأعضاء للجمعية (من خلال استطلاعات الخروج).

لن تزودك الزيادة العامة أو النقصان في عدد الأعضاء بمعلومات كافية لاكتساب فهم حقيقي للنمو. القيمة في التفصيل.

### على سبيل المثال:

- أين تنمو؟
- ما الخلفية الاجتماعية للأشخاص الذين ينضمون؟
- من يفادر الجمعية الكشفية الوطنية (الملف التعريفي للأفراد)؟

## اتخاذ الخيارات الاستراتيجية



يجب أن يعطي القرار المتعلق بمجموعات السكان التي ستم خدمتها، جنباً إلى جنب مع فهم الديناميكيات الديموغرافية لكيفية نمو تلك المجموعة (المجموعات) أو تقلصها في المستقبل (القريب)، مؤشراً على إمكانية النمو.

سيسمح لك تطبيق معدل النمو المحتمل هذا على العضوية الحالية على مدى فترة زمنية، بتحديد هدف النمو وتكليفه حسب الضرورة لأغراض التخطيط.

على أساس التحليل المتعمق لجميع المعلومات الكمية والنوعية التي تم الحصول عليها، يمكنك البدء في اتخاذ قرارات بشأن الاتجاه المحتمل لتنمية جمعيتك. يجب أن تأخذ هذه القرارات في الاعتبار أعلى إمكانات النمو، ومستوى قبول التغيير، وتوافر (أو القدرة المحتملة على تديير) الموارد اللازمة، البشرية والمالية والمادية، لدعم هذه الخيارات.

سيكون لأي خيار عدد من الآثار التي يجب أخذها في الاعتبار، مثل زيادة تكاليف التدريب أو النشر، أو تغيير الصورة، أو تطوير مناهج جديدة لبرنامج الفتية والشباب.

مرة أخرى، من المهم أن تتذكر لاتباع نفسك بخيار واحد فقط فمن خلال تجربة خيارات واستراتيجيات مختلفة على نطاق أصغر في مناطق (فرعية) مختلفة، فإنك تخلق فرصة للاختبار، بتكلفة محدودة، أي من نتائج الخيارات ستؤدي لنمو ناجح ومستدام.

## اسأل الأسئلة التالية

هل لدى الجمعية الكشافية الوطنية الخاصة بي رؤية طويلة المدى والاستراتيجية المطبقة لتنفيذها والتي يكون فيها النمو على وجه التحديد قد تم التطرق إليه ؟

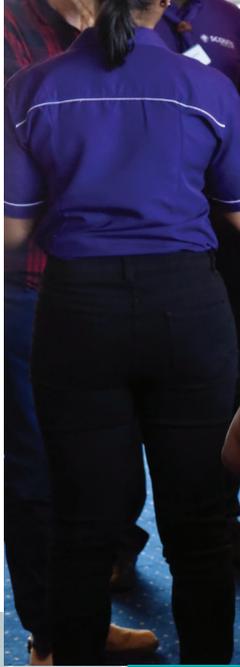
هل يمكن تحديد إجراءات النمو بسهولة في الخطط السنوية وفي تخطيط الميزانية؟

هل لدينا نظام تحليل أو وسائل متعددة؟

كيف نقوم بتحليل واستخدام البيانات بمجرد أن يتم تجميعها ؟

هل لدينا هدف نمو قابل للقياس ومرتبطة بمؤشرات الأداء الأساسية التي نستخدمها لقياس النجاح؟

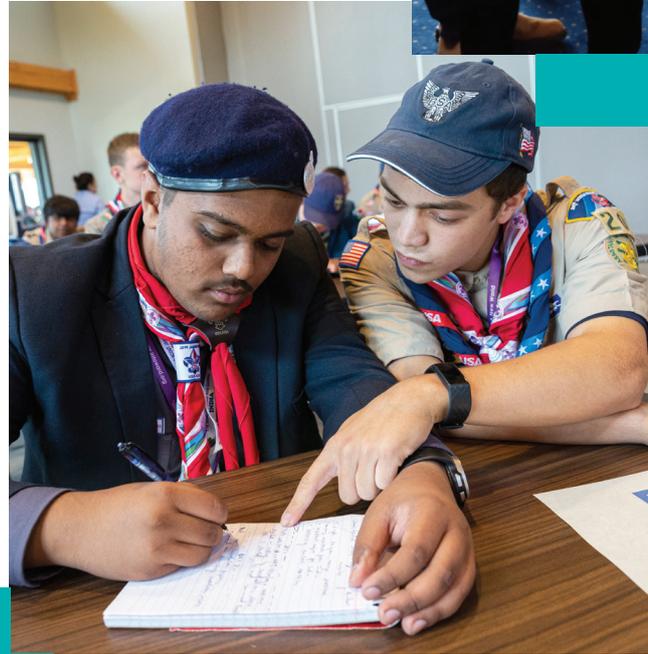
هل أهداف النمو لدينا ذكية (محددة، قابلة للقياس، قابلة للتحقيق، ذات صلة، محددة زمنياً)؟



يتطلب النمو طويل الأجل النظر في الخيارات الإستراتيجية للنمو ضمن المجموعة المستهدفة الأساسية من فئة الفتية والشباب أو التوسع إلى ما بعد ذلك. يمكن تحقيق هذا التوسع من خلال الترويج والوصول إلى شرائح جديدة ومجموعات مستهدفة مختلفة من الفتية والشباب.

بينما يقدم الوصول إلى أكبر تأثير من حيث الاستجابة لاحتياجات المجتمع، يمكن أن تكون التغييرات المطلوبة أكثر جذرية وتحدياً. يتطلب أي من الخيارين تحليلاً جاداً لمكان وجود جمعيتك الكشافية الوطنية الآن، وإلى أين تريد أن تذهب، وكيف تتوي الوصول إلى هناك.

يجب أن تكون حصة السوق من أهم مؤشرات النمو في تحليل الجمعية الكشافية الوطنية. هذا هو إجمالي عدد الأعضاء لديك حالياً مقسوماً على إجمالي عدد الفتية والشباب في بلدك. يمكنك حساب حصتك في السوق بمقارنة حساب عضويتك الحالي مع البيانات الديموغرافية الرسمية مثل معلومات التعداد من حكومتك أو الإحصائيات من وكالات الأمم المتحدة أو الأرقام من بوابة بيانات المنظمة العالمية للحركة الكشافية للجمعية الكشافية الوطنية.



$$\text{حصّة السوق} = \frac{\text{إجمالي عدد الأعضاء في جمعيتك الكشفية الوطنية}}{\text{السكان الفتية والشباب في بلدك}}$$

استخدم الأداة أدناه للحصول على فكرة أفضل عن حصتك في السوق. يمكنك العثور على أحدث المعلومات حول التركيبة السكانية للشباب في بلدك من خلال فهرس الأمم المتحدة، ولكن إذا كنت مجموعة محلية أو منطقة، فيمكنك استخدام المعلومات الديموغرافية المحلية المتاحة الأخرى لإدراجها في حساباتك.

### حساب حصّة السوق



حصّة السوق أ / ب	ب إجمالي السكان في هذه الفئة العمرية في منطقتك / بلدك	أ العدد الحالي للأعضاء	سن الفتية والشباب
			5 - 9 سنوات
			10 - 14 سنة
			15 - 19 سنة
0.42%	1,568,900	6,700	مثال:

إذا كنت ستزيد حصتك في السوق بنسبة + 1% أو تضاعف حصتك السوقية الحالية أو تحدد هدفًا بنسبة 5%، فماذا يعني ذلك بالنسبة لجمعيتك الكشفية الوطنية :

العدد الإجمالي للأعضاء اليوم	حصّة السوق الحالية (إجمالي الأعضاء الحاليين / إجمالي عدد الفتية والشباب)
العدد الإجمالي للأعضاء اليوم	حصّة السوق المستهدفة

## كيف يترجم هذا إلى المراحل العمرية المختلفة؟

- ما النطاق العمري للعضوية الذي يوفر أكبر إمكانية للنمو؟
- كم عدد القادة لديك حالياً؟ كم تحتاج لدعم هذا النمو؟
- كم عدد المجموعات المحلية لديك حالياً؟
- كم عدد المجموعات الجديدة التي ستحتاج إلى إنشائها في السنوات الثلاث المقبلة لدعم هذا النمو؟
- استناداً إلى الاتجاهات السائدة في عضويتك، ما الفئات العمرية للعضوية التي يجب أن تركز عليها، وأي قطاع يشير إلى إمكانية النمو؟

العدد الإجمالي من الأعضاء اليوم	العدد المستهدف من الأعضاء		
العدد الإجمالي من الزهراء	العدد المستهدف من الزهراء		
العدد الإجمالي من الأشبال	العدد المستهدف من الأشبال		
العدد الإجمالي للكشافة الفتيان	العدد المستهدف من الكشافة الفتيان		
العدد الإجمالي من الدليلات	العدد المستهدف من الدليلات		
العدد الإجمالي من الجواله	العدد المستهدف من الجواله		



## عنصر

# برنامج الفتية والشباب

برنامج الفتية والشباب لدينا هو جوهر ما نقوم به ككشافة. يوفر تجربة كشفية جذابة. والتطبيق الذي يتم تحديثه بانتظام يساعد على أن يظل حديثاً وملائماً. وهو يعد أكبر العوامل المساهمة في جذب الأعضاء والاحتفاظ بهم، وحجر الزاوية الأساسي لأي استراتيجية نمو ناجحة.

من خلال تكييف برنامجنا واستكشاف طرق جديدة ومبتكرة لاستخدام الطريقة الكشفية لتقديم الكشافة، يمكننا ضمان سهولة الوصول إليها وانفتاحها على الجميع.

إذا أردنا جذب المزيد من الفتية والشباب إلى الكشافة والاحتفاظ بهم، فيجب علينا فهم وتلبية الاحتياجات والتوقعات الحالية للشباب وأولياء أمورهم (داخل الحركة وخارجها).



## من خلال هذا الفصل الثاني سوف:



### 2. افحص عددًا من تحديات برنامج الفتية والشباب التي تؤثر على النمو والاستكشاف وطرق التغلب عليها.

برنامج الفتية والشباب هو جوهر ما يفعله الفتية والشباب في الكشافة (الأنشطة)، وكيف يتم ذلك (الطريقة الكشافية) وسبب القيام به (الغرض). لقد حددنا العديد من عوامل النجاح الرئيسية لبرنامج الفتية والشباب الذي نعتقد أنه يجذب الفتية والشباب إلى الكشافة ويحتفظ بهم:

- مشاركة الفتية والشباب

### 1. استكشف إجابات هذه الأسئلة الرئيسية:

- كيف نتأكد من مشاركة برنامجنا؟
- ما توقعات الفتية والشباب وأولياء أمورهم (داخل الحركة وخارجها)؟ وكيف يمكننا تلبية هذه التوقعات؟
- كيف نتأكد من أن تجربة الكشافية في الجمعية الكشافية الوطنية مفتوحة ومتاحة للجميع؟

- فرص التحدي والتقدم / مهارات الحياة
- دور الراشدين في تصميم ودعم البرنامج
- الانتقال بين المراحل العمرية
- التنوع والإندماج
- طرق مبتكرة لتقديم البرنامج

- مراجعة منتظمة للبرنامج
- ملاءمة البرنامج وجاذبيته للشباب



## مشاركة الفتية والشباب

تحدد الكشافة ثلاثة جوانب لإشراك الفتية والشباب في صنع القرار:

- في الوحدة (إشراكهم في تشكيل وتقييم تجاربهم).
- مؤسسياً (تضمينهم في هيئات صنع القرار)
- في المجتمع (المساعدة في خلق عالم أفضل من خلال المواطنة الفاعلة والمشاريع المجتمعية).

نحن نشجعك بشدة على استكشاف هذه المجالات بشكل أكبر، وندعوك لإلقاء نظرة على [سياسة مشاركة الفتية والشباب للمنظمة العالمية للحركة الكشفية](#) لمزيد من المعلومات. توفر وثيقة السياسة أيضاً إرشادات حول ضمان أن يظل برنامجك برنامجاً كشفياً، مع السماح للشباب بإضافة فكرهم الخاص إليه.

بصفتنا حركة شبابية، يمكننا معالجة جميع المجالات المذكورة أعلاه من خلال إشراك الفتية والشباب في عملية صنع القرار فيما يتعلق بتجربتهم الكشفية. سيؤدي ذلك إلى تمكينهم وكذلك المساعدة في ضمان أن محتوى البرنامج يظل ذا صلة بهم.

تعتبر استشارة الفتية والشباب ومساعدتهم على اتخاذ القرارات والمشاركة، بشكل فردي وجماعي، أمراً أساسياً لضمان بقاء الكشافة جذابة وملاتمة. إنها أيضاً طريقة مفيدة لجمع ملاحظات مستمرة تفيد الجمعية الكشفية الوطنية.



## مشاركة الفتية والشباب في جمعيتك الكشفية الوطنية

استخدم الأداة أدناه لتحديد المجالات التي يشارك فيها الفتية والشباب بشكل مباشر في جمعيتك وتقييم ما يفعلونه داخل كل منها.

التصميم برامج الفتية والشباب الأهداف	الإستراتيجية الإدارة	الميزانية والقرارات المالية	النشاط التنفيذ	الحوكمة واتخاذ القرار

بناءً على التمرين السابق، أين تعتقد أنه قد يكون من المهم إشراك المزيد من الفتية والشباب وكيف تعتقد أنه سيفيدهم وسيفيد الجمعية الكشفية الوطنية ؟

اجمع الأفكار من أعضائك ووثقها

## مراجعة منتظمة للبرنامج

هناك عدد من الطرق التي يمكن بها إجراء هذه المراجعات، ولكن يجب إجراؤها بانتظام على مستوى المرحلة العمرية للحصول على تعليقات من الفتيات والشباب المشاركين في البرنامج أو الذين تركوه.

يجب إجراء المراجعات الرسمية كل خمس سنوات على المستوى الوطني.

يوجد عدد من الأدوات على المستويين العالمي والإقليمي للمنظمة العالمية للحركة الكشفية لمساعدة الجمعيات الكشفية الوطنية على إجراء هذه المراجعات.

أحدھا هو نهج متجدد للبرنامج (RAP) - دليل من ثماني خطوات لضمان جودة برنامج جمعيتك الكشفية الوطنية.

لكي يكون أي برنامج جذاباً للشباب الذين يعيشون في القرن الحادي والعشرين، يجب أن يكون محدثاً وأن يظل محدثاً ويشعرهم بأنه ملائم وجديد.

جزء مهم من هذا هو المراجعة المنتظمة للبرنامج الوطني والتأكد من أنه يحافظ على وتيرة تغيير المجتمع.

يتضمن ذلك مراجعة الاحتياجات والتوقعات الناشئة للأجيال الجديدة أو أولياء أمورهم (للمراحل الأصغر سناً)، مع الالتزام بالمبادئ الأساسية للحركة (القيم، الطريقة الكشفية، إلخ).



## ملاءمة البرنامج وجاذبيته للشباب

لا يمكن فصل برنامج الفتية والشباب ذي الصلة عن العالم الذي يعيش فيه الفتية والشباب. إذا شعر الفتية والشباب أن الكشافة تقدم لهم تحديات وفرضًا إيجابية، فمن المرجح أن يظلوا في الكشافة. في الوقت نفسه، إذا تم تقدير مساهمة الكشافة في المجتمع، فهذا سيساعد في جذب المزيد من الأعضاء.

### مراعاة ما يلي:

برنامج الفتية والشباب يساعد الفتية والشباب على تطوير المهارات والكفاءات التي يحتاجونها اليوم وغدا وبدوره، يساعد على إنشاء عالم أفضل



من أجل أن تكون ذات صلة فعلاً، من المهم فهم السياق الاجتماعي والاقتصادي والسياسي وما إلى ذلك الذي يؤثر في طريقة تصميم البرنامج (على سبيل المثال، التعليم القانوني غير الرسمي، والاعتراف والتقدير، والتقدم التكنولوجي، والوصول إلى الطبيعة، إلخ).

بالإضافة إلى العديد من العناصر المثيرة للبرنامج التي يمكن أن تساعدك على جذب المزيد من الأعضاء، تتمتع مجالات السلام والبيئة بجاذبية عالمية وتظل في قلب الكشافة. يمكنك أيضًا دعم الفتية والشباب الأعضاء ليصبحوا مواطنين عالميين فاعليين من خلال مواءمة برامج الفتية والشباب مع أهداف التنمية المستدامة للأمم المتحدة (SDGs).

## فرص التحدي والتقدم

قد تكون أنشطة جديدة، أو أنشطة مألوفة وتصبح تدريجياً أكثر تعقيداً، أو فرصاً لاستكشاف بيئات جديدة. الكشفية يمكن أيضاً أن ترتبط بشركاء المجتمع الآخرين لدعم الأنشطة الصعبة والمغامرة للفئات العمرية الأكبر سناً.

يمكن أن تنشأ الصعوبات عندما ينتقل الفتية والشباب إلى فئة عمرية جديدة ولا يتقدم البرنامج بما فيه الكفاية بالنسبة لهم. هذا هو المكان الذي يمكن أن يصبح فيه الاحتفاظ بالأعضاء الحاليين أمراً صعباً. وبدون أن يكون الاحتفاظ جزءاً أساسياً من استراتيجيتك للنمو، قد يكون من الصعب تحقيق النمو المستدام.

سيجتمع فريق قيادة المجموعة القوي بانتظام لمناقشة البرنامج، ليس فقط داخل المرحلة الخاصة بهم ولكن عبر جميع الفئات العمرية. يمكنك العثور على مزيد من الإرشادات حول التحديات والتقدم في وثيقة [نهج متجدد](#) إلى وثيقة البرنامج.

يمكنك أيضاً استخدام الأداة أدناه للنظر في فرص التقدم في برنامجك حالياً. قم بتطبيق هذه الأداة لرسم خريطة للتقدم في برنامجك وللتفكير في كيفية التقدم وتنظيم الأعضاء بناءً على النتائج، فكر في كيفية تحسين التدفق وتقدير الإنجازات في برنامجك.

غالباً ما ينضم معظم الفتية والشباب إلى الكشافة في سن صغير بسبب المتعة والإثارة التي توفرها لهم، ولكنهم يظلون بسبب الصداقات التي يكونونها، ومن خلال الأنشطة التي يقومون بها، يواجهون تحديات مستمرة في استكشاف المزيد، ومعرفة المزيد، ومن ثم زيادة نموهم.



ضع في اعتبارك أن ما هو تحدٍ أو مغامرة يختلف باختلاف الفئات العمرية ومن شخص لآخر. لذلك يجب أن يتضمن برنامج الفتية والشباب تحدياً تدريجياً يراعي تطور الفتية والشباب في العمر. هذا يعني التأكد من أن الأنشطة مناسبة للفئة العمرية مع تقديم شيء ما يسعون له دائماً.

## تحديد فرص التقدم في جمعيتك الكشفية الوطنية



سن	5-10	10-15	15-18
ما التحدي؟	ما أهداف التعلم؟	ما أهداف التعلم؟	ما أهداف التعلم؟
كيف تم تقديم هذا؟			
كيف تم الاعتراف/التقدير بالإنجاز؟			

\* المراحل العمرية هي إرشادية ويجب تطبيقها على واقع كل الجمعيات الكشفية الوطنية (وكذلك عدد الأقسام).

### دور الراشدين في تصميم ودعم البرنامج

فسوف يفقدون ببساطة (وبسرعة كبيرة) أعضاء.

إن تقديم تجربة مملوءة بالتحديات والمحفزات للشباب يعني أن هؤلاء القادة البالغين يحتاجون إلى التدريب والدعم المناسبين، فضلاً عن الوسائل والأدوات اللازمة للقيام بذلك.

خلال هذا التدريب، يجب إعلام القادة بأهمية النمو وإرشادهم حول دورهم في التوظيف بالإضافة إلى فهم كيفية التحلي بالمرونة والانفتاح لأي شاب يرغب في الانضمام.

تعتبر قيادة الراشدين عاملاً مهماً في اختيار الفتية والشباب للانضمام إلى الكشافة والبقاء فيها. ومهارات وقدرات فريق القيادة حاسمة لنجاح برنامج الفتية والشباب.

إذا لم يتم تدريب القادة على إنشاء أو تطوير أو تقديم برامج شبابية نوعية وجذابة ومثيرة وأنشطة للتحدي لإثارة وتحفيز الفتية والشباب في قسمهم،





على المستوى الوطني، يمكنك دعم تقديم برنامج أفضل من خلال توفير نظام تدريب الراشدين في الكشافة ويكون جذاباً ومناسباً للغرض بالإضافة إلى الموارد التعليمية اللازمة للقادة والمجموعات المحلية لتنفيذ البرنامج. يمكنك أيضاً تقديم قائمة محدثة بأفكار البرامج الجديدة أو الأنشطة الأخرى بالإضافة إلى الموارد العامة التي يستخدمها القادة للمساعدة في تقليل عبء العمل على القائد المتطوع. هذا يساعد أيضاً على ضمان اتساق الجودة على الصعيد الوطني.

### الانتقال بين الاقسام

الانتقال بين المراحل العمرية بما في ذلك الفترة الزمنية السابقة مباشرة وما بعد ذلك، وهي المرحلة الأكثر شيوعاً التي يغادرها الأعضاء الفتية والشباب. إن مساعدتهم على إجراء انتقال سلس سيقبل من احتمالية التسرب ويدعم النمو. والأهم من ذلك أنه سيضمن أيضاً ألا يفوت الفتية والشباب الأشياء المثيرة التي تظهر لهم في قسمهم الجديد.

يجب أيضاً توفير التوجيه الوطني بشأن النسب المناسبة من العضو -إلى-القائد لكل فئة عمرية. يساعد وجود عدد كافٍ من الراشدين لدعم البرنامج على ضمان حصول الفتية والشباب على الدعم والاهتمام الذي يحتاجون إليه وهذا هو مفتاح لزيادة الاحتفاظ بهم.

يجب على مفوضي المناطق و/ أو قادة المجموعات الكشفية ضمان نظام مراقبة لتنفيذ كل من نسب الأعضاء -إلى-القائد في مجموعاتهم، وكذلك تنفيذ برنامج الفتية والشباب. إن الحصول على نظرة عامة على الأنشطة المعروضة للشباب يضمن أنها ذات طبيعة وجودة مناسبة وأن أفضل الممارسات يتم مشاركتها على أوسع نطاق ممكن. يمكن أن ترتبط مشاركة أفضل الممارسات ارتباطاً مباشراً بالأنشطة، ولكنها قد تكون مرتبطة أيضاً بضمان مناخ بناء لدعم مشاركة الفتية والشباب. يمكن أيضاً أن تتم المشاركة عبر العديد من الوسائل المختلفة مثل وسائل التواصل الاجتماعي أو الاجتماعات الشخصية على سبيل المثال لا الحصر.

## نصيحة



غالبًا ما يكون حفل الانتقال إلى القسم التالي فريدًا جدًا بالنسبة للمجموعة الواحدة، ولكن طقوس المشاركة مهمة. إنه جزء من تقاليد المجموعة وكذلك فرصة لتوفير شعور بالانتماء إلى الفتية والشباب المشاركين. في معظم الحالات، إنه شيء يتم التطلع إليه والاستمتاع به كشيء خاص. لا تتس التأكيد من أن أي حفل تقوم به مجموعاتك لابد أن يكون مرنا وشاملا لجميع الفتية والشباب، من أي خلفية أو ثقافة.

## فكرة



أنشئ جائزة "المضي قدماً" حتى يتمكن الشباب من مواجهة تحد جديد في الأسابيع القليلة الماضية من قسمه الحالي. سيساعدهم هذا أيضاً في التعرف على القسم الجديد الذي سيتقدمون إليه.

قد يكون الانتقال إلى قسم جديد مرهقاً لبعض الفتية والشباب لأنهم لم يعودوا الأكبر سنًا في المجموعة أو قادة المجموعة الصغرى ولكن بدلاً من ذلك سيصبحون مثل "سمكة صغيرة في بركة كبيرة". سيتضمن هذا غالبًا الانتقال إلى زي جديد بدون العديد من الشارات، والتكيف مع القادة الجدد ومجموعة جديدة من الأقران الذين لا يعرفونهم. ينضج الفتية والشباب ويتغيرون بسرعة كبيرة خلال سنوات تكوينهم، لذلك من المهم أن يكونوا في مجموعات أقران من نفس الأعمار والقدرات لمساعدتهم على الشعور بالراحة.

يمكن أن يكون جعل الشاب يشعر بالترحيب والاندماج في الوحدة سواء كان كشخص جديد أو شخص يتنقل بين الأقسام أو المراحل العمرية هو الفرق الرئيسي بين قرار البقاء أو المغادرة. من الجدير أيضًا أن نأخذ في الاعتبار أن انتقال الفتية والشباب مع الأقران (أو مجموعة من الأقران) يمكن أن يساعد في تخفيف أي ضغوط وهناك عدد من الشارات التي يمكن ارتداؤها على قميص جديد والتي قد تساعد الشاب على عدم الشعور وكأنه عضو جديد.

## قدم لمحة عن القسم العمري التالي ووفر ترحيبًا كبيرًا

عندما يكون الفتية والشباب في سن أكبر من قسمهم الحالي قد يبدون في اكتشاف أن عرض البرنامج غير ملهم أو غير مثير. بالنسبة للشباب، قد يستغرق الأمر أسابيع فقط حتى ينفذ صبرهم في انتظار تحد جديد. وهذا ما يحدث عندما يترك العديد من الفتية والشباب الكشافة، من خلال تقديم لمحة عما سيقدمه للمرحلة العمرية التالية من حيث التحديات والمغامرات والفرص الجديدة، سوف تحفز المزيد من الفتية والشباب على البقاء والاستمرار. يمكن القيام بذلك عن طريق دعوة شاب لحضور اجتماعات المرحلة العمرية التالية قبل إجراء الانتقال الرسمي فعليًا. سيساعدهم ذلك على أن يصبحوا متحمسين لما هو قادم ويسهل عليهم كذلك الانتقال عندما ينتقلون بالفعل.





## التنوع والاندماج

بصفتنا كشافة، يجب أن نتطلع دائماً إلى الترحيب بالفتية والشباب من خلفيات مختلفة، الذين ربما لم يكونوا قد جربوا الكشافة من قبل.

**للقيام بذلك بشكل فعال، من المهم أن تظل مرناً بشأن كل ماتقوم به لضمان سهولة الوصول إلى الكشافة وفتحها لأي أعضاء جدد، على سبيل المثال:**

- الفتية والشباب من أصول الأقليات (عرقية، دينية، إلخ).
- الفتية والشباب ذوو الإعاقة (الجسدية أو العقلية).
- الفتية والشباب الذين يعيشون في المناطق الريفية أو الحضرية.
- الفتية والشباب الذين يعيشون في الشوارع.
- الفتية والشباب من اللاجئين.
- الفتية والشباب الذين يعيشون في مناطق الصراع.
- الفتية والشباب الذين يعيشون في مناطق حضرية عنيفة أو محرومة.
- الفتية والشباب الذين يعيشون في مؤسسات طويلة الأمد (السجون، المدارس الداخلية، المستشفيات، دور الأيتام، دور المعوقين، إلخ).
- الفتية والشباب الذين يتعين عليهم العمل منذ الصغر للمساعدة في إعالة بقية أفراد الأسرة.

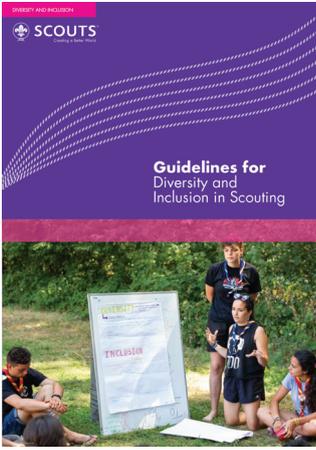
استناداً إلى المعلومات التي تم جمعها، يمكنك بسهولة تحديد ما قد يحتاج إلى تكييف، ثم التفكير في كيفية تقديم برنامج مختلف ولكنه جذاب بشكل متساوٍ من خلال طريقة الكشافة. ستكون في وضع أفضل لتسخير الخصائص الأساسية للكشافة للترحيب بهذه المجموعة الجديدة من الفتية والشباب والاحتفاظ بها.

الاستثمار والعمل على زيادة التنوع والاندماج في جمعيتكم يمكن أن يعمل كمساهم رئيسي في النمو ويخلق القدرة على جلب طاقة جديدة في

جمعيتك الكشافية الوطنية. كما ستوفر الفرص للأعضاء والقادة والمتطوعين الموجودين للالتقاء والمشاركة وتكوين صداقات مع شباب من خلفيات مختلفة من غير المحتمل أن يتفاعلوا معها. إن تعزيز التفاهم بين الثقافات وبناء الجسور عبر المجتمعات، يوفر فرصاً للتطوير الشخصي والقيادي وتجربة كاشفة رائعة لهؤلاء الفتية

والشباب الذين قد لا يتمكنون من الوصول إليها، وغالباً ما يستفيدون أكثر من غيرهم.

يمكنك أن تجد المزيد من الإلهام والأفكار للعمل على التنوع والاندماج في المبادئ التوجيهية [للتنوع والاندماج في الكشافة](#) على [منصة خدمات المنظمة العالمية للحركة الكشافية](#).



يتطلب الوصول إلى الفتية والشباب في المجتمعات الجديدة التي لا توجد فيها الكشافة حالياً أو ليس لها وجود قوي تغييرات في العديد من المجالات. في بعض الأحيان يتم التغاضي عن برنامج الفتية والشباب أثناء هذا التمرين، ولكن كما قلنا سابقاً، من الضروري تكييف برنامجك وأنشطتك مع احتياجات وتوقعات أعضائك.

لذلك من المهم للغاية استكشاف هذه التوقعات ومراجعتها خاصة عند التعامل مع الفتية والشباب من خلفيات مختلفة (ثقافية، دينية، إلخ)، فقد تكون مختلفة تماماً عما نعتقد أنهم بحاجة إليه أو يريدونه.

إقامة حوار مع قادة المجتمع، وبالطبع الفتية والشباب من هذه المجتمعات هم المفتاح ليس فقط لفهم احتياجاتهم وتوقعاتهم ولكنهم سيقدمون أيضاً رؤى حول عناصر الكشافة التي قد تمنعهم من الانضمام.

## إسأل الأسئلة التالية

ما مدى تنوع جمعيتنا الكشفية الوطنية؟

ما الفئات المجتمعية من الفتية والشباب غير ممثلة حالياً في مجموعتنا المحلية؟

ما توقعات الفتية والشباب أو الآباء من هذه الفئات المجتمعية؟

ما الذي يجب أن نفعله لجعل برنامج الفتية والشباب لدينا أكثر صلة بالموضوع ويمكن الوصول إليه من قبل هذه الفئات المستهدفة؟

ما الأنشطة التي يمكن أن تقوم بها المجموعات المحلية لتشملهم في جمعيتكم الكشفية الوطنية؟



## طرق مبتكرة لتقديم البرنامج

أسست العديد من الجمعيات الكشفية الوطنية تقاليد تتعلق بكيفية ومتى يشارك الفتية والشباب في الكشافة. لسوء الحظ، هذا يعني أحياناً حرمان الأعضاء الفتية والشباب المحتملين من الوصول إلى الكشافة لأن الطريقة "التقليدية" لتقديمها ليست مناسبة لهم.

إذا كنت ترغب في النمو أو عكس الانخفاض في العضوية وتلتزم بهذا الهدف، من المهم أن تدرك أن العمل بموقف "العمل كالمعتاد" لن يخدم مصلحتك بعد الآن. ستحتاج بدلاً من ذلك إلى التحلي بالمرونة. تتيح لنا قوة الطريقة الكشفية استكشاف العديد من الطرق المختلفة لتقديم الكشافة وتقديمها دون فقدان أي من أساسيات خصائص الكشافة.



## أوقات الاجتماع

في العديد من الجمعيات الكشفية الوطنية، يتم توفير الكشافة في نفس الأوقات أو في أوقات مماثلة من اليوم وغالباً في نفس اليوم من الأسبوع. ومع ذلك، فإن العديد من أوقات الاجتماعات وأشكالها المختلفة ممكنة بالفعل.

تشمل الخيارات التي يمكن النظر فيها ما يلي:



هل يمكن عقد اجتماعات الوحدة الكشفية كل سبت أو أحد؟  
هل يمكن عقد اجتماعات الوحدة الكشفية في عطلة نهاية الأسبوع مرة أو مرتين في الشهر (ربما الاجتماع لمدة نصف يوم أو يوم كامل)؟

نهاية الأسبوع

هل يمكن إنجاز الأنشطة الكشفية مباشرة بعد انتهاء المدرسة (كنادي ما بعد المدرسة)؟

بعد المدرسة

هل يمكن إقامة أنشطة كشفية في منتصف الأسبوع في أوقات الغداء (ربما في المدارس أو في الأماكن القريبة من المدارس)؟

وقت الغداء



## مواقع خاصة

عند التفكير في تقديم الكشافة في أي مكان وفي أي وقت، يجب مراعاة القضايا التالية:

- آراء ودعم مدير المؤسسة المعنية أو رئيسها أو محافظها
- توافر القادة الراشدين المناسبين
- توافر الموارد اللازمة (المالية واللوجستية)
- توافر مكان الاجتماع المناسب
- الاحتياجات التدريبية المحددة للقادة الراشدين المعنيين.

يمكن تقديم الكشافة في أي مكان وفي أي وقت تقريباً، لذلك يمكن أن تكون ناجحة بشكل خاص في المؤسسات والمواقع الخاصة الأخرى مثل المدارس والمستشفيات والسجون.

في كثير من الحالات، توفر هذه المؤسسات فرصة لتقديم الكشافة للشباب الذين لن يتمكنوا من الوصول إليها بشكل آخر ولكنهم سيستفيدون منها في كثير من الأحيان أكثر من الفتية والشباب الآخرين.



## وحدات المجموعة العمرية المختلطة

- ترغب وحدة الكشافة في بدء القسم العمري التالي ولا يوجد سوى عدد قليل من الكشافة على استعداد للانتقال إلى القسم التالي.
- تعني الاحتياجات الخاصة للشباب أن الوحدة المختلطة الأعمار ستلبي احتياجاتهم بشكل أفضل.
- تعمل الكشافة بشكل جيد في الوحدات العمرية عندما يكون هناك أعداد كافية من الفتية والشباب في كل فئة عمرية. لكن ماذا يحدث عندما يكون هناك عدد قليل جداً من الفتية والشباب؟
- قد ترغب جمعيتك الكشافية الوطنية في النظر في وحدات الفئات العمرية المختلطة حيث:
- يوجد عدد قليل جداً من الفتية والشباب في منطقة المجتمع المحلي لتشغيل وحدات قائمة على العمر
- بدأت مجموعة كشافة جديدة ولا يوجد عدد كاف من القادة أو الفتية والشباب لتشغيل وحدات قائمة على العمر في المقام الأول



## عنصر

### القادة الراشدون في الكشفية

لكي نحقق نموًا مستدامًا، نحتاج إلى عدد متزايد من القادة الراشدين المؤهلين مع الكفاءات ذات الصلة. فالقادة الراشدون هم المفتاح لتقديم برنامجنا الجذاب للشباب ودعم تنمية الفتية والشباب، وكذلك المتطوعون الذين يقدمون الدعم اللازم لمجموعتنا المحلية.

هو التحدي الرئيسي لكثير من الجمعيات الكشفية الوطنية التي تتطلع إلى النمو. ومع ذلك، فمن الواضح أن جذب عدد كافٍ

من خلال تحليلنا للبيانات الواردة من التزامات النمو وكذلك من المحادثات العديدة مع قادة الجمعيات الكشفية الوطنية عبر الأقاليم الستة، من الواضح أن تعيين عدد كافٍ من المتطوعين



كيفية إدارة ودعم المتطوعين من خلال كل خطوة من خطوات دورة حياة الراشدين في الكشافة (Ais). تستند المعلومات الواردة أدناه إلى إطار عمل سياسة الراشدين في الكشافة، مع التركيز بشكل خاص على النمو.

يتوفر مزيد من المعلومات حول السياسة العالمية ودورة حياة الراشدين في الكشافة على [بوابة خدمات المنظمة العالمية للحركة الكشافية](#).

من المتطوعين ليس هو دائماً التحدي الوحيد. فقد اكتشف عدد لا بأس به من الجمعيات الكشافية الوطنية، من خلال النظر في بيانات عضويتها وتحليلها، أنه في حين أنها قد تنمو، فإنها تفقد أيضاً أعداداً كبيرة (تصل في بعض الحالات إلى 30%) من متطوعيها كل عام. وبناءً على ذلك، فقد أدركوا أن الاحتفاظ بالمتطوعين له نفس القدر من الأهمية وأحياناً أكثر أهمية، من جذب متطوعين إضافيين.

لحسن الحظ، [توفر سياستنا العالمية للراشدين في الكشافة](#) مصدراً رائعاً وأفكاراً حول



## تكليف مبني على احتياجات

### مراعاة الأسئلة التالية :

كم عدد الراشدين الذين نحتاجهم فعليا في جمعيتنا؟ (الاحتياجات التنظيمية)

أين نجدهم؟ (مصادر الجذب)

كيف نحصل عليهم؟ طريقة الست خطوات



### كم عدد الراشدين المطلوب؟

العديد من المجموعات الكشفية ليست مستعدة أو قادرة على زيادة عدد أعضائها الفتية والشباب ما لم يكن لديها عدد كاف من القادة. قد يكون لديها برنامج شبابي رائع ولكن بدون العدد الضروري من القادة، لن يتمكن من تنفيذه بفعالية لذلك، فإن العائق الرئيسي أمام النمو هو وجود عدد كاف من الراشدين المدربين. لدعم إيصال برنامج شبابي مثير وجذاب، توفر **صندوق أدوات المتطوعين في الكشافة** بعض الإرشادات المفيدة لمساعدتك

على فحص الوضع الحالي في جمعيتك والنظر في مجالات التطوير يتضمن هذا بعض الأفكار حول سبب تطوع الراشدين، ولماذا لا يتطوع الآخرون، ولماذا يغادر بعض المتطوعين، بالإضافة إلى ذلك، يمكنك **استكشاف أداة الهام الجذب والتكليف** في موارد خدمة النمو.



أين تجدهم

هناك مصادر مختلفة لتوظيف الراشدين.  
و هنا بعض الأفكار:



قد تسمح لك مطالبة الأصدقاء الذين يشاركونك اهتماماتك وقيمك بالمشاركة في الأنشطة التي تقوم بها حالياً بطريقة هادفة وذات مغزى أكبر.

الأصدقاء

يعتبر أولياء أمور الكشافة سوقاً ضخمة للمتطوعين وعادة ما يكونون على استعداد لتقديم المساعدة لصالح الفتية والشباب.

الآباء / الأصدقاء

أولئك الذين يعملون بالفعل مع الفتية والشباب يمكن الاتصال بهم للعمل في مناصب مختلفة كمستشارين، مرشدين، إلخ.

المدرسون / موظفو قطاع التعليم

الأشخاص النشطون في الدوائر المجتمعية مثل المؤسسات الدينية (الكنائس، المساجد، المعابد، إلخ)، نوادي الفتية والشباب، النوادي الاجتماعية، النوادي الريفية، إلخ، ربما تتم دعوتهم للعمل كقادة لبدء الكشافة في مؤسساتهم / أنديتهم.

قادة المجتمع

إن منح الجوال خيار توسيع نطاق خدمته في الكشافة من خلال أن يصبح مساعداً راشداً عندما تنتهي فترته كجوال، هو طريقة رائعة للاحتفاظ بمعرفته الكشافية والعثور على المساعدة التي تحتاجها.

الجوالة

الأفراد الذين تبلغ أعمارهم 18 عاماً أو أكبر هم أكثر عرضة للتكليف إذا كانوا قد شاركوا في الكشافة خلال سنوات تكوينهم.

الفتية والشباب أو الكشافة السابقون

تقوم بعض الجمعيات الكشافية الوطنية بتكليف الطلاب كقادة خلال فترة دراستهم.

الطلاب في التعليم العالي / الدراسات المهنية

## كيف تجذب متطوعين جدد

وحملهم على التطوع من أجل التزام محدود (على سبيل المثال، المشاريع قصيرة الأجل، أو تقسيم الدور الحالي إلى ثلاثة أجزاء صغرى).

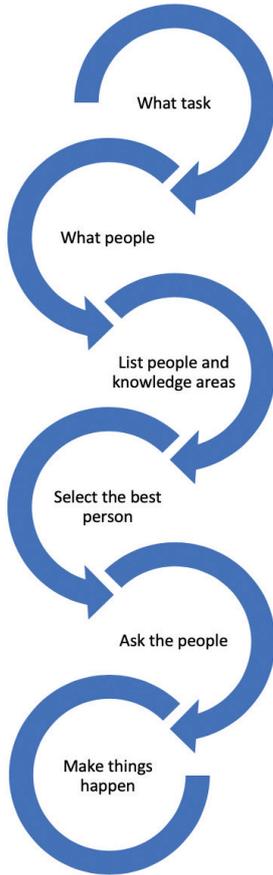
بناءً على هذه الدراسات، طورت جمعية الكشاف البريطانية طريقة من ست خطوات للتكليف.

أظهر عدد من الدراسات حول التطوع أن السببين الرئيسيين لعدم تطوع الناس هو بسبب:

1. ببساطة لم يطلب منهم ذلك.
2. يشعرون أنه ليس لديهم الوقت الكافي لمثل هذا الالتزام الكبير.

تعني هذه الرؤية المهمة أن أسهل الطرق للحصول على متطوعين هي ببساطة سؤالهم

### طريقة الست خطوات



# 2

حدد نوع الأشخاص المطلوبين من حيث معارفهم ومهاراتهم وخبراتهم والصفات لإكمال المهمة المطلوبة

# 1

حدد ماذا تحتاج المهمة لانهاؤها وما تنطوي عليه.

# 3

حدد قائمة بالأشخاص المناسبين للمهارة ومجالات المعرفة التي حددتها وانشئ قائمة محددة من الأشخاص الذين قد يكونون مؤهلين.

# 4

حدد أفضل شخص من القائمة المحددة بناءً على:

- الشخص المناسب للمهمة: أفضل شخص يمكنه القيام بالمهام التي حددتها
- الجمعية المناسبة للمهمة: أفضل شخص يمكنه العمل ضمن ثقافة الجمعية

# 5

اسأل المجموعة التي حددتها

# 6

دع الأمور تحدث، قم بمتابعة فورية، رحب بهم. شارك بالمواد الأساسية ووفر التدريب المطلوب بالإضافة إلى تحديد وتعيين الأشخاص الذين يمكنهم دعم الشخص الجديد في الدور المحدد.

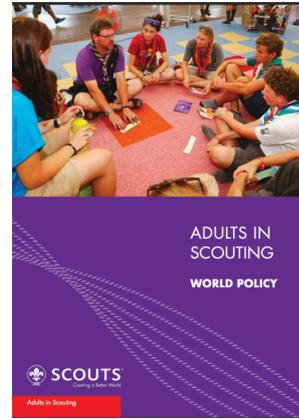
## النمو من خلال تنفيذ دورة حياة الراشدين في الكشافية

في الكشافية ويمكن طلب الدعم في هذا المجال من خلال منصة خدمات المنظمة العالمية للحركة الكشفية.

وهو يتضمن نهجًا استراتيجيًا قائمًا على خمسة مجالات رئيسية: الجذب والتدريب والدعم والتقدير والاحتفاظ. يمكن العثور على إرشادات متعمقة في السياسة العالمية للراشدين.

الاستثمار في زيادة عدد القادة النشطين وتزويدهم بالتدريب والموارد والمواد والدعم الضروري لتقديم كشافات عالية الجودة ربما يكون أفضل استثمار يمكنك القيام به لتسريع النمو والحفاظ عليه في جمعيتك الكشفية الوطنية.

الاستثمار في زيادة عدد القادة النشطين وتزويدهم بالتدريب والموارد والمواد والدعم الضروري لتقديم كشافات عالية الجودة ربما يكون أفضل استثمار يمكنك القيام به لتسريع النمو والحفاظ عليه في جمعيتك الكشفية الوطنية.



### التحضير والانضمام للبرنامج والتوجيه

كما هو مبين في سياسة الراشدين في الكشافة، يمكن أن تعتبر تنمية العضوية واحدة من مؤشرات فعالية التدريب في دعم تقديم الجودة الكشفية

من قبل الطرفين، يمكن بعد ذلك إجراء التكليف على أساس التزام بين المجموعة أو المنطقة أو الجمعية الكشفية الوطنية والمتطوع الجديد الذي تم اختياره.

### إدارة التوقعات من خلال الاتفاق المتبادل والتكليف

قبل التكليف أو توزيع الراشدين للقيام بدورهم، من المهم التأكد من أنهم يعرفون ما هو متوقع منهم.

بمجرد أن تكون التوقعات واضحة ومفسرة ومفهومة تمامًا

## تحديد الكفاءات المطلوبة في جمعيتك الكشفية الوطنية

حاول استخدام الأداة أدناه لتحديد الكفاءات المطلوبة لمهمة معينة.



الموارد والدعم المطلوب	كيف نشارك	متى	ما هو المطلوب			مهمة
			السلوكيات	المعرفة	المهارات	

### الاحتفاظ (عدم التسرب)

من خلال تحليل بيانات العضوية، اكتشفت الكشافة الأسترالية أنها إذا أرادت تحقيق النمو، فعليها توظيف 34% من القادة الجدد كل عام، لأنها تفقد 30% من المتطوعين الحاليين سنوياً.

في محاولة لتحسين الاحتفاظ بالمتطوعين، سعت الكشافة الأسترالية إلى فهم أفضل لاحتياجات وتوقعات هؤلاء القادة ولماذا تركوا الحركة، بناءً على نتائج هذا البحث، تم تطوير خطة لمعالجة الدوافع والأسباب الأكثر تكراراً وتأثيراً.

مفتاح الاحتفاظ بالمتطوعين هو الدافع، وهكذا لا يختلف كثيراً عن الاحتفاظ بالأعضاء. يتعلق الأمر كله بالتأكد من تزويد المتطوعين بما يلي:

- التدريب والدعم اللازمين.
- المعلومات في الوقت المناسب والتوقعات الواضحة.
- المرونة اللازمة للجمع بين دورهم التطوعي وعملهم وحياتهم الأسرية.
- فرصة تطوعية هادفة حيث يشعرون أنهم يحدثون فرقاً.



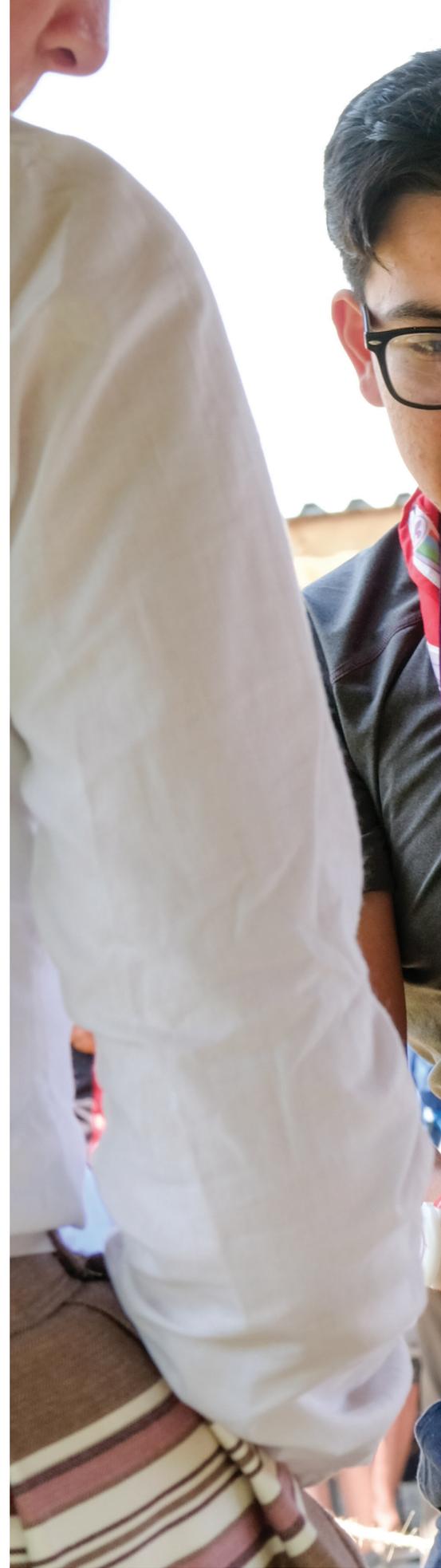
- دور تطوعي مجزي يمثل تحديًا كافيًا ولكنه في نفس الوقت لا يخلق أي ضغوط لا داعي لها وغير ضرورية.
- فرص لتطوير كفاءاتهم، مثل القيادة.
- الاعتراف وتقدير وقتهم وجهدهم والتزامهم.
- بيئة تطوعية ممتعة وفرصة لتطوير التواصل الاجتماعي والتواصل مع المتطوعين الآخرين.
- بيئة عمل آمنة.

يعد التحفيز أيضًا جزءًا مهمًا من ضمان قيام الراشدين بتقديم برنامج رائع واستكشاف أنشطة جديدة وجذابة للأعضاء بشكل مستمر.

ستجد أن العوامل التي تساهم في التحفيز تختلف من متطوع إلى آخر وقد تتغير بمرور الوقت، ينضم بعض الأشخاص إلى الكشافة بسبب الصداقات التي يكوّنونها، لكنهم غالبًا ما يبقون بفضل فرص التطور الشخصي، مهما كان السبب، ستجد أن الفهم الجيد للعوامل المحفزة لمتطوعيك سيسمح لك بتلبية تلك التوقعات بشكل أفضل وسيؤدي إلى تحسين معدلات الاحتفاظ بالمتطوعين في جمعيتك.

يمكن أن يساعد التمرين أدناه في تحديد العوامل التي تحفز الشخص على أداء دوره على أكمل وجه. وهو مصمم لدعم المديرين في تحديد المجالات التي قد تكون فيها مشكلة يجب معالجتها أو النظر في مجالات التنمية التي يمكنهم التركيز عليها لزيادة الاحتفاظ بالراشدين.

يمكن أن تؤثر العديد من العوامل على مستوى الدافع لدينا والالتزام بالأداء الجيد اطلب من قادتك الراشدين والمتطوعين الآخرين استخدام هذه الأداة لفهم مدى جودة أداء الجمعية الكشفية الوطنية في المجالات المختلفة.



ما مدى تحفيز جمعيتك الكشافية الوطنية ؟  
الترتيب (0 = لا على الإطلاق إلى 12 = جيد جداً)



تصنيف/الرتبة	وصف	عامل
<input type="text"/>	الحصول على اعتراف من الزملاء أو المفوض الوطني أو مفوض المحافظة لالتزامهم.	الاعتراف والتقدير
<input type="text"/>	المشاعر المرتبطة بإنجاز العمل بنجاح، وإيجاد حلول لمشاكل مختلفة، أو رؤية نتائج جهودك.	الشعور بالإنجاز
<input type="text"/>	فرص التقدم، أو الفرص المختلفة في الكشافة، بناءً على كفاءاتك وخبراتك.	التقدم
<input type="text"/>	تلقي الدعم الكافي للقيام بدورك أو الحصول على فرصة لتلقي التدريب أو التوجيه من نظير أو مفوض من ذوي الخبرة.	الدعم
<input type="text"/>	الحصول على دور مثير للاهتمام والتحدي والشعور بأنك تفعل شيئاً ذا مغزى.	الدور ذاته
<input type="text"/>	وجود أعضاء فريق ودودين ومتعاونين وأجواء ممتعة في فريقك.	الفريق والعمل الجماعي
<input type="text"/>	فرصة لتطوير وصقل مهارات وكفاءات جديدة في دورك.	تطوير الذات
<input type="text"/>	العمل في بيئة آمنة وجذابة.	البيئة

من خلال تلبية الاحتياجات التحفيزية للراشدين وفهمها بالإضافة إلى تطوير المزيد من الاستراتيجيات والموارد للجمعية الكشافية الوطنية لتلبية تلك الاحتياجات، ستمكن من الاحتفاظ بمتطوعيك بشكل أفضل.

## الحماية من الأذى

يلعب الراشدون دوراً مهماً في حماية سلامة الفتيات والشباب. لذا يجب تزويدهم بالمعلومات والتدريب والمواد اللازمة حول كيفية حماية الفتيات والشباب الذين تحت رعايتهم.

يجب أن يكون التدريب على هذا الموضوع جزءاً من مرحلة الإعداد والتوجيه ويجب إتاحتها على أساس مستمر.

يمكن فقدان ثقة الجمهور وصورة الكشفية وكل جهودك واستثمارك في تنمية جمعيتك الكشفية الوطنية بسرعة وسهولة وبشكل كبير من خلال خرق الالتزام بسياسة الحماية من الأذى أو تنفيذها بشكل سيئ.

يمكنك استخدام أداة التقييم الذاتي للحماية من الأذى، لضمان امتثال جمعيتك الكشفية الوطنية لأفضل الممارسات الموصى بها.

يجب تزويدهم بالمعلومات والتدريب والمواد اللازمة حول كيفية حماية الفتيات والشباب الذين تحت رعايتهم.



## إيجاد الدور المناسب



لكل فرد مكان في الكشافة، والجميع ذوو قيمة. ستمنحك هذه الأداة فكرة عن كيفية العثور على أفضل دور لأي راشد جديد في الكشافة.







## عنصر

### إشراك الاتصالات

الغابة". أثناء قيامنا بذلك، نقوم أيضًا بعمل أكثر من ذلك بكثير. نحن أكبر حلقة في القيادة والتنمية الشخصية في العالم.

لذا إذا أردنا تغيير الطريقة التي يُنظر بها إلينا، فنحن بحاجة إلى العمل على تحسين صورتنا.. جانب مهم من هذا هو العمل على العلامات التجارية لدينا والتسويق والبحث عن أفضل السبل لرواية قصتنا.

إن وجود برنامج شبابي رائع لا يكفي. إذا لم تروج له، فلن يعرف الناس أنه موجود.

كثيرًا ما نعتقد أن الجميع يعرف شيئًا عن الكشافة، لأن جميع أصدقائنا يعرفون ذلك. لكن معظم أصدقائنا في الكشافة، لذا فهم ليسوا الأكثر تمثيلًا.

في أوقات أخرى، قد يكون لدى عامة الناس فكرة خاطئة جدًا عن الكشافة. نحن من "نذهب للتخييم" أو "نلعب في



سوف تنمو الكشافة إذا تمكنا من جذب أعضاء جدد ومتطوعين يتوقون للانضمام إلى حركتنا. هذا هو السبب في أننا بحاجة إلى كسر الصور النمطية وإظهار الكشافة كطريقة رائعة لتنظيف الفتية والشباب. أنه شيء ممتع، ولكن بهدف. ستساعدك الاتصالات الخارجية والداخلية الجيدة على جذب أعضاء جدد والاحتفاظ بالأعضاء الحاليين وجذب المتبرعين وإنشاء ملف تعريف جذاب للكشافة.

استراتيجية، يمكننا جذب أعضاء جدد والاحتفاظ بهم والحصول على الدعم المالي الأساسي وتحسين اعترافنا بحركة الفتية والشباب التعليمية الرائدة في العالم.

من المهم أن توضح الملامح الكشفية بدقة ما نقوم به ولماذا نفعل ذلك، وكذلك تعكس قيمنا المشتركة. من خلال استخدام أكثر طرق الاتصال تأثيرًا والانخراط في شراكات ذات صلة



صورة

يعرف الآخرون أننا موجودون ؛ أو ما هو أسوأ ، فكر في الكشافة بطريقة نمطية بحتة - مثل هؤلاء الأطفال الذين يخيمون ويشعلون النيران - عندما نكون أكثر من ذلك بكثير.

قد يكون برنامج الفتية والشباب الخاص بك هو الأفضل في العالم، ولكن إذا كانت الكشافة غير

أهم شيء بخصوص الاتصالات في سياق النمو، هو حاجة الجمعيات الكشفية الوطنية للعمل على صورتها العامة.

بينما نحن مقتنعون بكيفية المشاركة والمكافأة والتأثير التي يمكن أن يكون عليها برنامج الفتية والشباب لدينا، قد لا



معروفة، أو يُنظر إليها بطرق سلبية، فلن يأتي الناس ويكتشفونها. وظيفتك هي الترويج له، والتأكد من أن الناس يعرفون عنك، ومعرفة ما تريد منهم أن يعرفوه عنك.

إن تكوين صورة عامة جيدة لن تحدث عن طريق الصدفة: الأمر يتطلب نهجاً استراتيجياً وخطّة اتصالات متوافقة مع استراتيجيتك للنمو وخطّة التنفيذ.

أول شيء يجب القيام به هو الاستماع إلى جمهورك وفهم كيف ينظر إليك حالياً، داخلياً وخارجياً.

اكتشف لماذا لا ينضم الناس. هل هذا بسبب:

بحث

### (أ) إنهم لا يعرفون أنك موجود.

في هذه الحالة سوف تحتاج إلى تحسين ملفك الشخصي وظهورك العام، أو إطلاق حملة لزيادة الوعي.

### (ب) لديك سمعة سيئة أو سلبية

في هذه الحالة، ستحتاج إلى العمل على صورتك العامة، أو اختراق الصور النمطية أو تحديد عدد من السفراء العاميين لتحسين ملفك الشخصي العام.

### (ج) لديك سمعة لا توضح سوى جزء صغير مما تقوم به بالفعل

في هذه الحالة سوف تحتاج إلى عرض الكشافة بشكل أفضل بكل ما فيها من التنوع وتحسين طريقة سرد قصصك سيساعدك استكشاف هذه الأسئلة على تشكيل تواصلك وإعلامك بحيث يكون لها أكبر تأثير.

البحث الآخر الذي يجب عليك القيام به هو تحديد أكبر فرص النمو في عضويتك. استخدم فصل مقياس إرشادات / استراتيجية لمساعدتك في هذا. على سبيل المثال، هل تفتقر إلى الأعضاء الفتية والشباب الأصغر سناً والاعضاء الشباب الأكبر سناً و المتطوعين الراشدين ؟ سيساعدك هذا على تحديد الجمهور المستهدف لاتصالاتك، وبالتالي ماذا يجب أن تتضمن الرسائل.

أيضاً، كن على دراية بالرسائل التي تروج لها حالياً ولمن (على سبيل المثال، ضع في اعتبارك استخدام صور الأولاد مقابل الفتيات ومجموعات الأقليات، إلخ).



من خلال صياغة رسائلك بعناية  
وتخصيص التواصل مع جمهورك  
المستهدف، سيكون لديك فرصة أفضل  
لتحقيق أهدافك بنجاح.

## كن على علم بجمهورك المستهدف واختر الرسالة الصحيحة

إذا كنت تهدف إلى تنمية عضوية الفتية والشباب في قسم عمري محدد، أو تحتاج إلى المزيد من المتطوعين الراشدين، لن تختلف فقط رسالة ما تفعله، ولكن أيضًا "كيف عليك أن تفعل ذلك. بحرص صغ رسائلك وخصص اتصالاتك لجمهورك المستهدف، سيكون لديك فرصة أفضل للنجاح في تحقيق أهدافك

سيسمح لك استخدام أداة مصفوفة الرسائل مثل الأداة أدناه بالتفكير في رسائلك وصياغتها بطريقة أكثر فاعلية لكل جمهور مستهدف.

ضع في اعتبارك من تتواصل معه. يجب توصيل قيمة الكشافة بطرق مختلفة لأناس مختلفين. سيستخدم الأولاد والبنات البالغون من العمر خمسة عشر عامًا من قرية ريفية كلمات مختلفة ويستجيبون لصور ورموز مختلفة عن الآباء المدنيين من الطبقة المتوسطة. يجب التعامل مع كلتا المجموعتين باستخدام لغة وأسلوب يروق لهما ويتجاوب معها.



أين يمكنك الوصول إليهم؟ عبر أي قناة اتصال؟

وسائل التواصل الاجتماعي، وسائل الإعلام التقليدية.

من خلال الآباء والمدارس وما إلى ذلك.

وسائل التواصل الاجتماعي.



ما رسالتك الأساسية؟

على سبيل المثال الكشافة طريقة رائعة لتنمية القيم والصداقات.

على سبيل المثال الكشافة ممتعة للغاية.

على سبيل المثال الكشافة هي مغامرة.

على سبيل المثال تتيح لك الكشافة أن يكون لديك تأثير وتطوير كفاءاتك



ما جمهورك المستهدف؟

أولياء الأمور

الفتية (الشباب الأصغر)

شباب

متطوعون محتملون

بمجرد تحديد جمهورك المستهدف، استخدم الإرشادات التالية لمساعدتك في تطوير الرسائل الأساسية لاتصالاتك.

سيتيح لك ذلك سرد قصة مختلفة لأشخاص مختلفين، وتسليط الضوء على عناصر مختلفة من منتجك لمجموعات مختلفة.

اكتب رسالتك بكلمات بسيطة، حتى لو كنت لا تريد توصيلها على الفور. اختبر اتصالك (القصة، الصور، النصوص) لترى ما إذا كان ينقل الرسالة التي قررتها وحسن نوع اتصالاتك وكررها للتأكد من أن الرسالة لها صدى وتمرر.



### الاعضاء الفتية (الشباب الاصغر)

صناع القرار الرئيسيون الذين تستهدفهم هنا هم آباء الأعضاء الشباب. في رسالتك، قدم الكشافة بطريقة تتوافق مع ما يريد الآباء سماعه. على سبيل المثال، المتعة لغرض ما، وتطوير القيادة، والفرص التي لا مثيل لها، ونظام القيم القوي، والعمل الجماعي، والتركيز، والاتصال بالطبيعة.



### الاعضاء الشباب الأكبر

أذكر قصة لها صدى مع الاهتمامات وتحفز المراهقين أو الراشدين الصغار على سبيل المثال:  
أنشطة المغامرة، والصداقات، والتنمية الشخصية لسيرتك الذاتية، وتطوير القيادة، الاستقلالية



### التطوع

استخدم الصور التي توضح الراشدين أثناء العمل. استخدم قصصًا عن متطوعين يشاركون. على سبيل المثال، كيف يحبون قضاء الوقت مع أطفالهم، وكيف توفر لهم الكشافة فرصة لرد الجميل والمشاركة في أنشطة المغامرة وتنمية صداقات رائعة.

تذكر أن تقديم علامة تجارية قوية وصورة لعضويتك الحالية لا يقل أهمية عن التركيز على الاتصالات الخارجية. سيذكر أعضاءك بمدى روعة الكشافة.



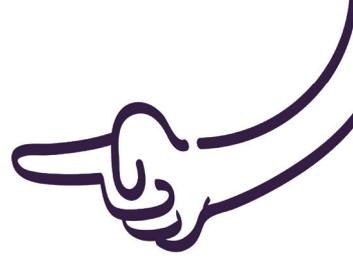
## الرسالة

طرق أفضل لرواية قصتنا. على سبيل المثال، قد تستخدم الصور التي تعزز التصور بأن الكشافة ما زالت للأولاد فقط. إذا كان الأمر كذلك، فاستخدم فرصك للاتصال لإثبات أن الفتيات يشاركن أيضاً في الكشافة. بدلاً من ذلك، إذا كان يُنظر إلى جمعيتك الكشفية الوطنية على أنها توفر المغامرة ورائعة، فتأكد في اتصالاتك أن الكشافة هي أكثر من ذلك بكثير. قم بتحسين اتصالاتك حول القيادة والتنمية الشخصية، والصداقات، والشبكة العالمية، وما إلى ذلك.

يجب أن يساعدك بحثك على تحديد رسائل معينة تريد نقلها إلى المنزل في تواصلك وإعلامك.

إذا أردنا تغيير صورتنا، فنحن بحاجة إلى العمل على علامتنا التجارية والتسويق وإيجاد

ضع في اعتبارك أن أفضل طريقة على الإطلاق لإفئاع الفتية والشباب بالانضمام إلى الكشافة هي أن يشارك الشبل الكشفي المتحمس والمحفز حماسهم من خلال القصص الشخصية لأنشطتهم والمغامرات



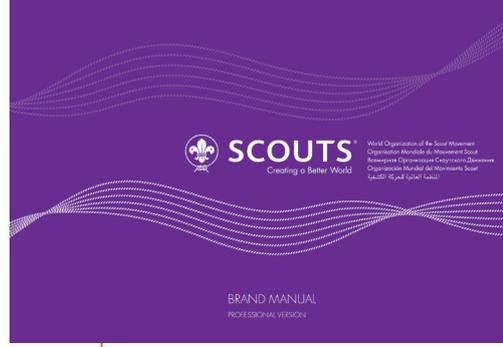
## العلامة التجارية والهوية المرئية

يجب استخدام الصور الشبابية والممثلين الشباب كلما أمكن ذلك للحفاظ على صورة الكشافة كصورة تركز على الفتية والشباب. حاول أيضاً استخدام مقطع عرضي لعضويتك، بما في ذلك العمر والجنس والعرق.

على سبيل المثال، إذا سنحت لك الفرصة لإجراء مقابلة في وسائل الإعلام (الصحافة المحلية أو التلفزيون الوطني)، ففكر في الاستعانة بممثل للشباب ليكون وجه الحركة، ووفر لهم التدريب الكافي. ضع في اعتبارك علامتك التجارية. يتضمن هذا كل ما

تقدمه للجمهور، مثل الزي الرسمي. إذا كنت ترغب في تغيير صورة علامتك التجارية، فقد تحتاج إلى التفكير في تغييرات أساسية لأشياء من هذا القبيل.

كيف يبدو موقع الويب الخاص بك؟ إذا كانت هذه هي المرة الأولى التي يواجه فيها شخص الكشافة، فما الصورة التي سيتم تصويرها؟ هل يعكس كيف تريد أن يُنظر إليك من خلال الأعضاء الجدد المحتملين؟ قد تحتاج إلى الاستثمار في إجراء بعض التغييرات على منصات الاتصالات الأساسية.



## قنوات الاتصال

بدلاً من ذلك، فكر في طرق إبداعية لنشر علامتك التجارية هناك. على سبيل المثال، يعتبر حمل أعضاء شبابك على المشاركة في اليوم العالمي للمندبل وارتداء مندبل الكشافة الخاص بهم في المدرسة طريقة رائعة لثبث للمجتمع أن الكشافة على قيد الحياة وبصحة جيدة.

قد يكون الاتصال المخصص أكثر تكلفة، ولكنه قد يكون أكثر كفاءة. استخدم المجالات والمواد المطبوعة الأخرى والأفلام والوسائط الإلكترونية والمناسبات الخاصة والقنوات غير المباشرة (مثل القادة لإبلاغ الوالدين) ووسائل الإعلام. قد تكون هذه القنوات ذات صلة حتى لو كان جمهورك المستهدف مجموعة داخلية.



كن على دراية بمكان وجود جمهورك المستهدف. على سبيل المثال، أصبحت منصات الوسائط الاجتماعية مثل الانستغرام والفييس بوك مؤخراً أماكن رائعة لتسويق علامتك التجارية على نطاق واسع. إذا كانت حملتك مصممة لتوسيع نطاق الوصول، فمن الضروري أحياناً دفع مقابل هذا التواجد عبر الإنترنت وكل فترة من حين لآخر، فإن الأمر يستحق الاستثمار.

## اسأل الأسئلة التالية

- كيف نتواصل داخليا و خارجيا ؟
- هل الرسالة لأعضاء جمعيتنا أو لعامة الناس؟
- ما أفضل وسيلة لاستهداف هذا الجمهور؟



حتى عند مخاطبة الجماهير الخارجية، يجب عليك إبقاء المجموعات المستهدفة الداخلية على اطلاع (مثل الإدارة والقادة والأعضاء الفتية والشباب). وبالمثل، يجب أن تدرك دائماً أن الاتصال الداخلي يمكن أن يصبح بسهولة خارجياً بدون قصد، لذا فكر جيداً في المحتوى الخاص بك، بغض النظر عن الجمهور.

## اسأل الأسئلة التالية

- ما الشكل الأكثر فعالية للتواصل الذي يستهوي الفتية والشباب (من مختلف الأعمار) والراشدين والمجتمعات وما إلى ذلك؟
- ما فئة الأعضاء (الفتية والشباب أو الراشدون) التي تريد تمييزها عبر أي قنوات اتصال؟

كيف يمكنني استخدام تلك المنصة المختارة بأفضل طريقة ؟



ترسي الصورة الجيدة الأساس للاتصالات المستهدفة والنتائج الملموسة. لأغراض النمو، هذا يعني: لجذب الأعضاء الجدد والاحتفاظ بهم، من الفتية والشباب والراشدين على حد سواء، نحتاج إلى مزيج من طرق الاتصال واستراتيجية فعالة وميزانية كافية.

اجعل الاتصالات المخططة والأكثر فعالية جزءاً من استراتيجيتك للنمو.

الكشفة لديها منتج عالي الجودة في برنامج الفتية والشباب الخاص بها ويجب أن تكون قادرة على الترويج لنفسها بشكل فعال إذا كان لها أن تستمر في النمو. الصورة العامة الجيدة لا تحدث عن طريق الصدفة، فهي تتطلب نهجاً احترافياً وتخطيطاً دقيقاً.

بعض	محدودة	لا يوجد
بعض الهوية / العلامات التجارية، ولكن لا توجد رؤية واضحة لها و/ أو لا يستخدمها الجميع في الجمعية الكشفية الوطنية	هوية / علامة تجارية محدودة، مجرد شعار	لا يوجد لا هوية / علامة تجارية
توجد بعض المبادئ التوجيهية لخطة الاتصالات. توصل الجمعية الكشفية الوطنية رسائلها الرئيسية ولكنها تواجه صعوبة في ربطها بالنمو	لا توجد خطة اتصالات ولكن اتفاق شامل على الرسائل العامة للجمعية الكشفية الوطنية	لا توجد خطة اتصالات. تعمل الجمعية الكشفية الوطنية فقط على أساس مخصص (إذا كان الأمر كذلك)
تستخدم الجمعية الكشفية الوطنية قنوات اتصال مختلفة لأخبار مختلفة. تقوم بتكييف المعلومات مع تنسيقات محددة. لا تزال تعتمد في الغالب على وسائل الإعلام الخاصة بها (صفحة الويب، وسائل التواصل الاجتماعي، النشرات الإخبارية)	تستخدم الجمعية الكشفية الوطنية قنوات اتصال مختلفة (الويب، والنشرات الإخبارية، ووسائل التواصل الاجتماعي) ولكن المعلومات لا يتم تكييفها للنمو أو لمجموعات مستهدفة مختلفة	الجمعيات الكشفية الوطنية غير واعية بقنوات اتصالات مختلفة وتستخدم فقط مصدرًا واحدًا لمشاركة المعلومات (مثل صفحة الويب والنشرات الإخبارية)
بعض الانخراط مع وسائل الإعلام. المحتوى واضح ومنظم، ولكنه ليس منتظمًا (يقتصر بشكل أساسي على أحداث معينة مثل المخيمات)	مشاركة محدودة مع وسائل الإعلام، غير منظمة. تتم بشكل أساسي من خلال إرسال البيانات الصحفية	لا تعامل مع وسائل الإعلام
تدرك الجمعية الكشفية الوطنية بشكل عام أهمية الشفافية والمساءلة ولكنها لا تقدم المعلومات إلا عند الطلب	تدرك الجمعية الكشفية الوطنية بشكل عام أهمية الشفافية والمساءلة ولكنها تفتقر إلى القدرة على العمل بنشاط عليها	ليس لدى الجمعية الكشفية الوطنية سياسة بشأن الشفافية والمساءلة

بعد استعراض المؤشرات ورسم خريطة لموقع جمعيتك الكشفية الوطنية، ضع في اعتبارك التحسينات المحتملة التي يمكنك إجراؤها على اتصالاتك من أجل تعزيز النمو التنظيمي.

<p>أسئلة تطرحها على نفسك</p>	<p>متكاملة تمامًا</p>	<p>تتمشى مع الاستراتيجية</p>
<p>هل لدى جمعيتك الكشفية الوطنية هوية / علامة تجارية واضحة؟</p>	<p>لدى الجمعية الكشفية الوطنية هوية / علامة تجارية مناسبة تشكل الأساس لإعلام المجتمع بانتظام بأنشطته</p> <p>يتم التعرف على العلامة التجارية واستخدامها في جميع الاتصالات المتعلقة بالنمو</p>	<p>يستخدم الجميع الهوية / العلامة التجارية الواضحة، ولكن ليس في أساس حملة النمو</p>
<p>هل لدى جمعيتك الكشفية الوطنية خطة اتصالات متماسكة للنمو؟</p>	<p>لدى الجمعية الكشفية الوطنية خطة اتصالات مناسبة تتضمن رسائل رئيسية متسقة ومجموعات مستهدفة محددة وطرق التعامل معها</p>	<p>خطة اتصالات واضحة ورسائل رئيسية منسقة وتتوافق مع بعضها البعض. ومع ذلك، لم يتم تحديد الفئات المستهدفة على وجه التحديد</p>
<p>إلى أي مدى تستخدم الجمعية الكشفية الوطنية الخاصة بك قنوات اتصال مختلفة للوصول إلى الجماهير المستهدفة المختلفة؟</p>	<p>تختار الجمعية الكشفية الوطنية القناة الأنسب للتواصل في خدمة تحقيق أهداف النمو الخاصة به. يتم تكييف المعلومات مع الاحتياجات المحددة والفئات المستهدفة، وتستخدم مجموعة متنوعة من القنوات</p>	<p>تستخدم الجمعية الكشفية الوطنية مجموعة متنوعة من القنوات المختلفة وتأخذ في الاعتبار الجماهير المختلفة. كما تتعاون مع الآخرين لأغراض التواصل (منصات التواصل الاجتماعي، وسائل الإعلام، المنتديات، إلخ).</p>
<p>هل تستخدم الجمعية الكشفية الخاصة بك وسائل الإعلام للنمو؟</p>	<p>لدى الجمعية الكشفية الوطنية شراكات جيدة وتواصل منتظم مع وسائل الإعلام. تعتبر مصدرًا موثوقًا للمعلومات، وقادرة على التأثير في أجندهم واستخدامها كجزء من استراتيجيتك للنمو</p>	<p>المشاركة الواضحة والمنتظمة مع وسائل الإعلام وبأكثر من وسيلة. ولكن دون التأثير في أجندهم أو دمج رسائل النمو</p>
<p>إلى أي مدى تعتبر الجمعية الكشفية الوطنية شفافة وخاضعة للمساءلة؟</p>	<p>تعمل الجمعية الكشفية الوطنية بنشاط على تعزيز الشفافية والمساءلة إنها استباقية في شفافتها، وتنتشر المعلومات على الإنترنت وتمكين الوصول إلى الجميع</p>	<p>توجد شفافية ومساءلة واضحة، ولكن ليس لجميع أصحاب المصلحة ومعظمهم من خلال التقارير السنوية المنشورة (أو غيرها). قد تظل المعلومات متاحة فقط للأعضاء والمناجحين والمستفيدين وليس لعامة الناس</p>

## مصفوفة الرسائل



يمكن أن يساعد وضع خطة اتصالات لدعم أهداف النمو لجمعيتك في تحقيقها. حاول استخدام الجدول أدناه حتى يكون لديك مخطط تفصيلي لخطة اتصالات النمو الخاص بك. يمكن استخدام هذا النموذج لكل من الخطة العامة للجمعية وأيضا لمشاريع / برامج محددة، مثل خطة النمو الخاص بك.

هدف (أهداف)  
لماذا تريد التواصل؟

الفئة المستهدفة  
مع من تريد التواصل؟  
من الجيد أن تكون لديك خطة منفصلة  
لمختلف الفئات المستهدفة أو أن تضع في  
اعتبارك إجراءات محددة لمختلف أصحاب  
المصلحة.

الرسالة (الرسائل) الرئيسية  
ما الذي تريد تبليغه؟  
اكتب الرسالة (الرسائل) الأساسية التي  
تريد تبليغها، وتذكر فتتك المستهدفة.

قنوات الاتصال  
كيف / أين تريد التواصل؟  
ما القنوات التي يرجح أن يستخدمها  
جمهورك المستهدف؟

التوقيت والتردد  
متى وكيف تريد توصيل رسائلك بانتظام  
باستخدام القنوات المذكورة أعلاه؟  
ضع كل الأنشطة في تقويم شهري.



## فهم علامتك التجارية الخاصة بجمعيتك الكشفية

حاول إكمال الجدول أدناه من خلال سرد مجموعة متنوعة من أصحاب المصلحة من داخل وخارج الجمعية.

### 1. املأ كل مساحة بكلمة / جملة قصيرة تصف الجمعية الكشفية الخاصة بك:


### 2. حدد الآن فقط الكلمات الثلاث الأولى / الجمل القصيرة التي تصف جمعيتك بشكل أفضل:

---

---

---

### 3. الآن ضع كل ما سبق في جملة واحدة منطقية واضحة وتدعم النمو الذي تستهدفه جمعيتك الكشفية الوطنية :

يمكن أن تكون هذه الجملة بداية بيان علامتك التجارية. قم بتعديلها وتقديمها إلى أشخاص آخرين والحصول على ملاحظاتهم عليها. من خلال مقارنة المدخلات الداخلية والخارجية المستلمة، يمكنك الحصول على فهم أفضل لكيفية إدراك الآخرين لك ولأي تحديات محتملة تتعلق بالصورة.



## عنصر

### شراكات من أجل النمو

هناك مثل أفريقي يقول: "تربية الطفل تتطلب قرية". وينطبق الشيء نفسه على الكشافة؛ يتطلب الأمر مجتمع كامل لدعم إنشاء ونمو مجموعة كشافة محلية. هناك مثل أفريقي آخر يقول: "إذا أردت أن تسرع، اذهب بمفردك. إذا كنت تريد الذهاب بعيداً، فلنذهب معاً". هذه نصيحة أساسية لأي جمعية كشافية وطنية ترغب في النمو.



## الكشافة هي مجهود فريق

أن تصبح حركة الفتية والشباب التعليمية الرائدة في بلدك والتي يتمثل نشاطها الأساسي في "تطوير الفتية والشباب إلى مواطنين فاعلين وخلق عالم أفضل"، فهو أمر مستحيل دون تعاون قوي. الدعم الخارجي والواسع النطاق من الحكومة والمجتمع المدني هو المفتاح، وعلى جميع المستويات، سواء كان ذلك على الصعيد الوطني أو الإقليمي أو المحلي.

الطموحات الكشفية عالية، لذا فإن القيام بها بمفردنا لن يقودنا إلى هناك.

تحتاج إلى زيادة عدد الأشخاص وأصحاب المصلحة والشركاء الذين يؤمنون بقيمة هدفك ويريدون رؤيتك تتجسّد في تحقيقه والذين يرغبون في أن يكونوا جزءاً منه بلا هوادة. تريد منهم أن يصبحوا مساهمين في نجاحك. كلما زاد عدد أصحاب المصلحة الذين يأخذون الملكية ويريدون العمل من أجل نجاح هدفك، كلما زاد احتمال تحقيقك لها.



لأنه بغض النظر عن مدى التزام فريقك المكون من خمسة أو خمسة عشر أو ربما حتى 150 شخصًا، فهذا مجرد جزء بسيط من الأشخاص الضروريين لتحقيق أهدافك.

كجزء من إستراتيجيته للنمو، يمكن أن تستخدم الجمعية الكشفية الوطنية شركاءها الحاليين أو تبني شراكات جديدة لتحقيق مجموعة واسعة من الأهداف التي تؤدي إلى النمو. غالبًا ما توحد الجمعيات المتنوعة قواها لتحقيق الأهداف المشتركة حول بناء القدرات وتحسين المجتمع.

دائمًا ما يكون كل من التأثير وعدد الأشخاص الذين يمكن الوصول إليهم من خلال جمعيتك الكشفية الوطنية أكبر إذا قمت بتطوير شراكات ذات جودة. فيما يلي خطوات إنشاء شراكة ناجحة وذات مغزى ستدعم نمو جمعيتك الكشفية الوطنية.

### أين يمكن للشركاء المساعدة

قبل أن نبدأ في تحديد شركاء جدد، نحتاج إلى إعادة النظر في أولوياتنا الإستراتيجية وأهداف النمو وتحديد فجوات القدرات الموجودة والتي يمكن للشركاء المساعدة في سدها.

من خلال أداة التقييم الذاتي للنمو في [الجمعية الكشفية الوطنية](#)، ستتمكن من تحديد المجالات التي تحتاج إلى تحسين والمجالات التي يجب أن تركز فيها جهودك.





أي علاقة متبادلة المنفعة.

- إن معرفة الدعم الذي تطلب من شركائك تقديمه بالضبط أمر أساسي. ابدأ بسرد جميع التحديات التي تواجه جمعيتك في تحقيق استراتيجية النمو الخاصة بها، ثم فكر في المكان الذي يمكن للشريك أن يساعدك فيه.
- الوصول إلى مجتمعات جديدة حيث لديهم شبكة واسعة تفتقر لها الكشافة
  - الوصول إلى المجتمعات المحرومة التي تستفيد بالفعل من عمل الشريك



- اجعل الرؤية لتعزيز صورتك والوعي العام

- وفر الوصول إلى الموارد الخاصة بجمعيته الكشفية، مثل المتطوعين الراشدين أو المواد

لا تنس أنك تحتاج أيضاً إلى التفكير في كيفية دعم شركائك، لأن هذا هو مفتاح

- قم بتمويل خطط / مشاريع نمو جمعيته

- شارك المعرفة والخبرة في الموضوعات التي تهتمك

- إضفاء الشرعية على موقف الجمعية وتقويته

## حدد شركاءك من أجل النمو

هذه خطوة مهمة يجب تنفيذها لأن نوع أصحاب المصلحة الذين تحضرهم سيحدد نجاح الشراكة والفوائد التي سيحصل عليها كل جانب.

### أسأل الأسئلة التالية

من هم أصحاب المصلحة في محيطي؟

من هم أصحاب المصلحة الذين يمكنهم مساعدتي في التغلب على التحديات المحددة للنمو؟

ما المنظمات التي تستهدف جمهور الفتية والشباب في بلدي؟ (المدارس والجامعات والمنظمات الرياضية والثقافية والمنظمات الإنسانية، إلخ.)

من هم أصحاب المصلحة الذين يصلون إلى الجماهير التي أستهدفها؟ (المؤثرون والعلامات التجارية ووسائل الإعلام والآباء وما إلى ذلك)

من هم أصحاب المصلحة الذين يمكنهم مساعدة جمعيتي الكشفية الوطنية في الوصول إلى هدف النمو لدينا؟

من هم أصحاب المصلحة الذين يؤثرون في اللوائح والقوانين التي تؤثر في جمعيتي؟ (الحكومة، الوزارات، المدارس، جماعات الضغط، إلخ.)



## حدد الشركاء الذين تريد التعامل معهم

بمجرد أن يكون لديك قائمة الشركاء المحتملين، عليك أن تقرر أيهم تريد التعامل معه. إنها مهمة مهمة، لأنه مع الموارد المحدودة، لا تستطيع جمعيتك أن تفعل كل شيء للجميع. عند تحديد أصحاب المصلحة الذين تريد التعامل معهم، يجب أن تكون قادرًا على الإجابة بشكل إيجابي على هذه الأسئلة:

هل يمكن أن يكون لديك قائمة الشركاء المحتملين، عليك أن تقرر أيهم تريد التعامل معه. إنها مهمة مهمة، لأنه مع الموارد المحدودة، لا تستطيع جمعيتك أن تفعل كل شيء للجميع. عند تحديد أصحاب المصلحة الذين تريد التعامل معهم، يجب أن تكون قادرًا على الإجابة بشكل إيجابي على هذه الأسئلة:

هل يمكن أن يكون لأصحاب المصلحة تأثير كبير على استراتيجيتي نمو جمعيتك الكشفية الوطنية؟

هل هذا الشريك هو الخيار الأفضل للمساعدة في حل تحديات النمو التي تواجه جمعيتي؟

هل يمكنني تحديد ما أريده بوضوح من صاحب المصلحة؟

هل يمكنني الحصول على علاقة متنامية ومستدامة مع صاحب المصلحة هذا؟

هل لدي شيء لأكسبه وشيء لأقدمه في هذه العلاقة؟ هل يمكننا تحقيق نتائج أكثر أو أفضل من خلال التعاون؟



الذين سيحققون قيمة مضافة حقيقية لاستراتيجيتك للنمو بدلاً من أن يكون لديك عدد كبير جداً من الشركاء وعدم القدرة على الاستفادة حقاً من الشراكات القائمة.

اعتماداً على المشروع أو البرنامج المطروح، ستساعدك الأسئلة أعلاه في تحديد صاحب المصلحة المناسب الذي يلائم استراتيجيتك للنمو. تذكر أنه من الحكمة التعامل مع عدد قليل من الشركاء

## حدد توقعاتك وما تبحث عنه



تواصل مع الشركاء بصراحة حول طموحاتك ورغباتك. سيمكنهم ذلك من امتلاك ملكية حقيقية لرؤية وأهداف النمو الخاصة بك.

من المهم أيضاً تحديد مقياس العلاقة. يمكن تنفيذ الشراكات على المستويات الوطنية أو الإقليمية أو المحلية. الأفضل هو أن تكون قادراً على التعامل مع شركاء فاعلين على نفس النطاق، لأن هذا سيسهل الاتصالات والاهتمامات المشتركة.

يمكن أن تنمو جمعيتك الكشفية بفضل الشراكات حيث يتشارك الجانبان الموارد، سواء كانت هذه معلومات أو تطوير مشروع معاً. يجب أن تختار الجمعيات الكشفية الوطنية نوع الشراكة الذي يناسبها بشكل أفضل، بناءً على احتياجات وثقافة المجتمع المعني والأشخاص الموجودين على الأرض. يمكنك بعد ذلك تحديد التوقعات بوضوح، وتوقيع اتفاقية شراكة للموارد المشتركة من كلا الجانبين، وتحديد نوع العلاقة التي تريدونها معاً.



## أمثلة من أنواع الشركاء لدعم نموك

### الشراكات بين جمعيات / منظمات المجتمع المحلي غير هادفة للربح

شراكات عبر القطاعات (بين القطاعات غير الربحية وقطاع الأعمال والحكومة و/ أو القطاعات الأكاديمية)

من السهل إطلاق الشراكات عبر القطاعات إلى حد ما ولكن الحفاظ عليها صعب. بغض النظر عن حسن نية المشاركين، يجب أن تجتمع ثقافتان تنظيميتان مختلفتان تمامًا

عندما تتحد المنظمات/ الجمعيات غير الربحية المجتمعية، يجب أن تتمتع كل منظمة / جمعية بالقدرة التنظيمية اللازمة لإدارة المشاريع والميزانيات ومشاركة الموظفين. في الشراكات المجتمعية، يجب أن يكون صنع القرار شاملاً ويشرك المجتمع نفسه.



في أستراليا، أدت الشراكة الاستراتيجية بين الكشافة والحكومة إلى اعتماد الشارة الخشبية وغيرها من برامج التدريب المتقدمة للقادة. وقد أعطى هذا للراشدين في الكشافة اعترافاً خارجياً بالتدريب والمهارات التي طوروها من خلال الحركة. كما حسن الاعتراف بالتدريب الكشفي داخل المجتمع الأوسع ومجال العمل.

لتحقيق النتائج، وقد يكون من الصعب تحقيق ذلك. يساعد ذلك على إيجاد أرضية مشتركة واستخدام لغة مشتركة تؤكد رؤية الشركاء.

### الدوائر الحكومية ومسؤولوها

ستتعامل أجزاء مختلفة من الحكومة الوطنية أو المحلية مع المجالات المختلفة المرتبطة بالتعليم والرعاية الاجتماعية. تحتاج إلى تحديد أي جزء من الحكومة يمكنك الشراكة معه.

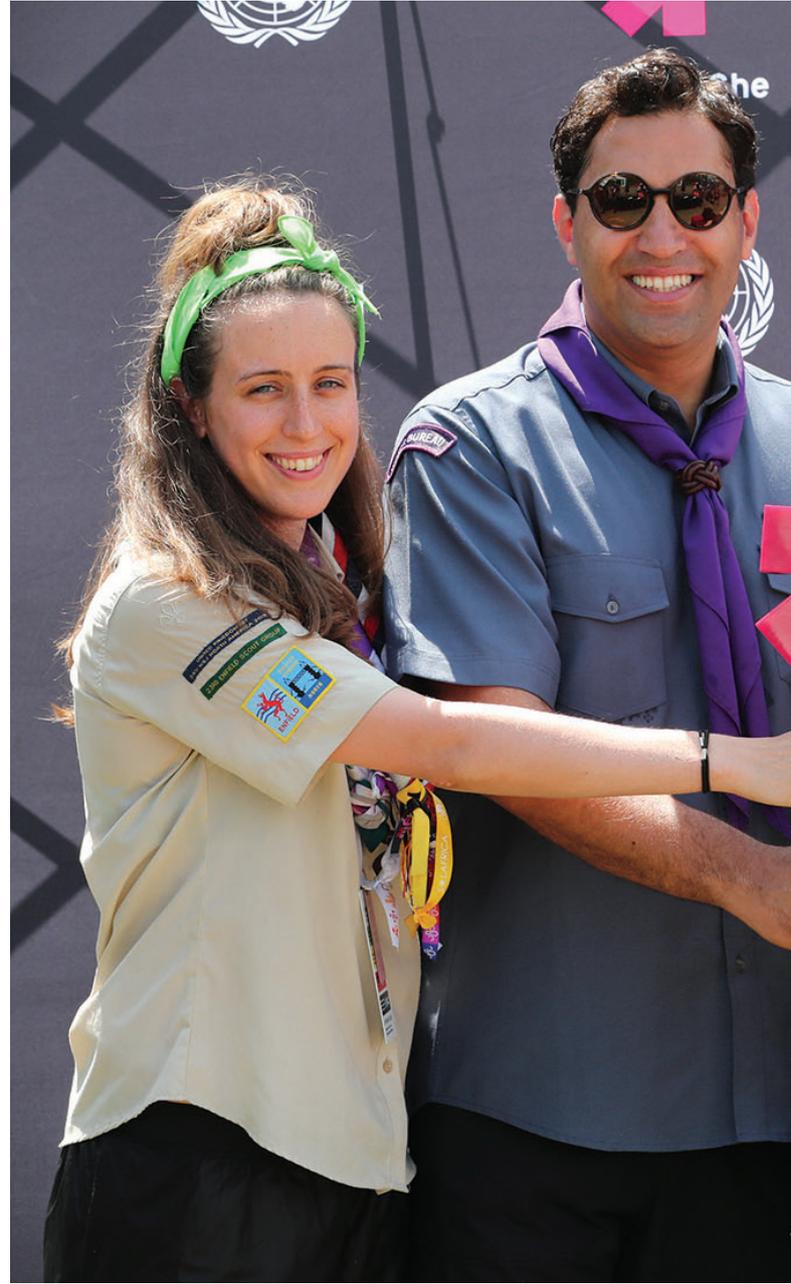


## اعمال

يمكن أن تشمل الشراكات مبادرات الاستثمار الاجتماعي، والرغبة في نشر رسائل مع مجتمعاتهم، أو الشراكة في مبادرات محددة. تستثمر الشراكات أكثر فأكثر في قضايا مثل التعليم وتنمية الفتية والشباب والوعي البيئي. بصفتك أحد أصحاب المصلحة الرئيسيين في هذه المجالات، فأنت بحاجة إلى فهم ما قد يرغب الشريك في الاستثمار فيه، وكيف يمكنك إشراكهم للمساعدة في استراتيجيتك للنمو.

## مؤسسات التعليم الرسمي مثل المدارس والجامعات

شهدت البلدان التي أدخلت الكشافة في المدارس نمواً كبيراً في أعدادها. هذا جزء من استراتيجيتهم لزيادة عدد الفتية والشباب المنضمين للكشافة وعدد الراشدين الداعمين للحركة. غالباً ما تكون الشراكات التي تحدث على العديد من المستويات هي التي تشهد أكبر قدر من النجاح. على سبيل المثال، على المستوى الوطني مع الحكومة المسؤولة عن التعليم، ثم على المستوى المحلي مع كل مدرسة. من خلال برامج عالية الجودة ونظامنا الواضح القائم على القيم، يمكن للكشافة، عند تقديمها بشكل صحيح، أن تحصل على الدعم من إدارة المدرسة وأولياء أمور الفتية والشباب، مما ينتج عنه أعضاء جدد.



في أوكرانيا، وبعد عدة اجتماعات مع الحكومة، قررت الكشافة إتاحة الفرصة للمدارس لاستضافة الأنشطة الكشفية. كانت المدارس مسؤولة عن توفير المساحات والعثور على قادة راشدين بالإضافة إلى المشاركين في الأنشطة وتمكنت من الاستفادة من تدريب الجمعية الكشفية الوطنية والوصول إلى برامج الكشافة. أدت المبادرة إلى ترحيب الجمعية الكشفية الوطنية الأوكرانية بالشباب في 15 مجموعة جديدة في أربع مناطق مختلفة

في فرنسا، الكشافة شريكة مع مجموعة من المتاجر التي تباع المواد الطبيعية والخارجية. يتواصل هذا الشريك بشأن إجراءات الكشافة، من خلال شبكاتهم، وبشارك حملات التعيين في النشرات الإخبارية للعملاء. بفضل هذا، يمكن للجمعية الكشفية الوطنية الوصول إلى جمهور جديد يشترك في الاهتمامات المشتركة مع الكشافة.



بعد سنة واحدة من ذلك تم إدراج الكشافة في بعض الجامعات في فلسطين، مما قريتهم بمجرد تخرجهم وتدعمهم الجمعيات يتيح توظيف طلاب لقسم الجواله. تستفيد الكشافية الوطنية إما في إنشاء مجموعة الكشافة من البنية التحتية والدعم المالي الجديدة أو الانضمام إلى المجموعة الحالية ان للجامعة ولديها الفرصة للمشاركة في أمكن ذلك. الأحداث التي تساعد على توعية الطلاب الآخرين بالكشافة. وقد أدى ذلك إلى



### المؤسسات الدينية

بعض المنظمات الدينية ليس لديها برامج للشباب، لذا فإن الكشافة قادرة على تقديم برنامجها الشبابي الذي يمكن أن يتناسب مع العديد من العقائد والقيم والأخلاقيات.

دور الأيتام ومراكز الرعاية يمكن هؤلاء الشركاء الكشافة من الوصول إلى الفتية والشباب الذين قد يكون لديهم قدرة وصول ضئيلة أو معدومة إلى الأنشطة، وهكذا، غالباً ما يمكن للكشافة أن تحدث فرقاً كبيراً. غالباً ما يتم طلب قاعدة بيانات لهذه المراكز من المؤسسات العامة.

### المنظمات غير الحكومية الأخرى ذات الصلة بالفتية والشباب

المنظمات الشبابية الأخرى (الفتية، رعاية الشباب، الرياضة، إلخ) أو المنظمات غير الحكومية التي تعمل مع الفتية، وخاصة أولئك الذين يحتاجون إلى التعليم، يمكن أن تكون شركاء أو أصحاب مصلحة في الكشافة. يتعاملون مع جميع أنواع القضايا ويفهمون احتياجات جمهور الفتية والشباب.

في كوت ديفوار، كان بإمكان القساوسة المحليين إنشاء مجموعات كشافة جديدة بعد أن شارك بعض الراشدين من الرعاية في تدريب. وقد جعل هذا الكشافة متاحة لمجموعات جديدة من الفتية والشباب الذين لولا ذلك لما كانت لديهم الفرصة.



في اثيوبيا، الكشافة في الشراكة مع مؤسسة الغذاء للحياة، وهي منظمة غير حكومية لديها برامج لجعل الطعام الجيد الاختيار السهل للجميع. أصبحت الشراكة والأنشطة المرتبطة بها سبباً أساسياً لعدة مئات من الفتية والشباب مهتمين بالانضمام للحركة والكشافة.

### وسائل الإعلام

صياغة شراكات مع وسائل الإعلام سوف تساعدك على معرفة أفضل القصص وتوفير المزيد من الفرص للجمهور للقراءة عن الكشافة. إنها شراكة مفيدة للطرفين حيث تبحث وسائل الإعلام غالباً عن محتوى مثير للاهتمام وجدير بالنشر، بينما ستتمكن من الوصول إلى جمهور أوسع ويكون معروفاً من قبل أناس أكثر.

في فرنسا، دخلت الكشافة في شراكة مع مجموعة صحفية للأطفال تنشر الحملات والمقالات الكشافية في مجلات الأطفال، مما يتيح لهم استهداف الفتية والشباب بشكل مباشر برسائل محددة.

### المؤثرون أو القادة

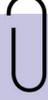
يمكن لجمعيتك أن تتشارك مع أشخاص في مناصب تنقل التأثير وتصل إلى جمهور جديد (أطباء، رؤساء تنفيذيون، مشاهير، إلخ). تذكر، مع ذلك، يجب على هؤلاء الأفراد تجسيد قيمك ودعم الفتية والشباب للتواصل بشكل أفضل مع الكشافة.

بير جريلز، مغامر ومقدم برامج تلفزيونية، هو سفير المنظمة العالمية للحركة الكشافية وسفير المملكة المتحدة للكشافة. فهو يحمل رسالة الكشافة في وسائل الإعلام ويجلب الوعي للحركة، ويصل إلى جمهور أوسع مما قد تصل إليه جمعية كشافية وطنية لوحدها.

### الجمعيات الكشافية الوطنية الاخرى

يمكن للمنظمات والجمعيات الكشافية الوطنية التي تواجه نفس التحديات للنمو أن تتعاون معاً لتبادل المعلومات والموارد والخبرات. تخلق هذه الديناميكيات أوجه تآزر تسمح للعديد من الجمعيات الكشافية الوطنية ان تنمو في نفس الوقت.

الشركاء هم مفتاح زيادة التنوع واندماج الفتية والشباب المستفيدين من الكشافة. من خلال الشراكات، يمكن العثور على الكشافة في مخيمات اللاجئيين في كينيا، وفي العائلات المحرومة في فرنسا، وفي مرافق إصلاحية للشباب في غانا، وفي القرى النائية في ناميبيا، وفي مدرسة للصم في ميانمار، وفي سجون في الفلبين، وفي العديد من المدارس وفي أماكن عديدة أخرى.



طورت الكشافة في الإكوادور برنامجًا لإدارة العضوية يمكنهم من فهم احتياجات المجموعات المحلية واتخاذ إجراءات نمو أكثر صلة. مثل بقية الجمعيات الكشفية الوطنية من دول أخرى التي لديها احتياجات مماثلة، دخلت كشافة الإكوادور في شراكة مع هذه الجمعيات للسماح لها باستخدام برامجهم. تستفيد الجمعية الكشفية الوطنية من بنما وجمهورية الدومينيكان والأرجنتين الآن من بيانات أكثر دقة خاصة بها، وتستخدم هذه المعلومات لتطوير استراتيجيات نمو أكثر تفصيلاً.

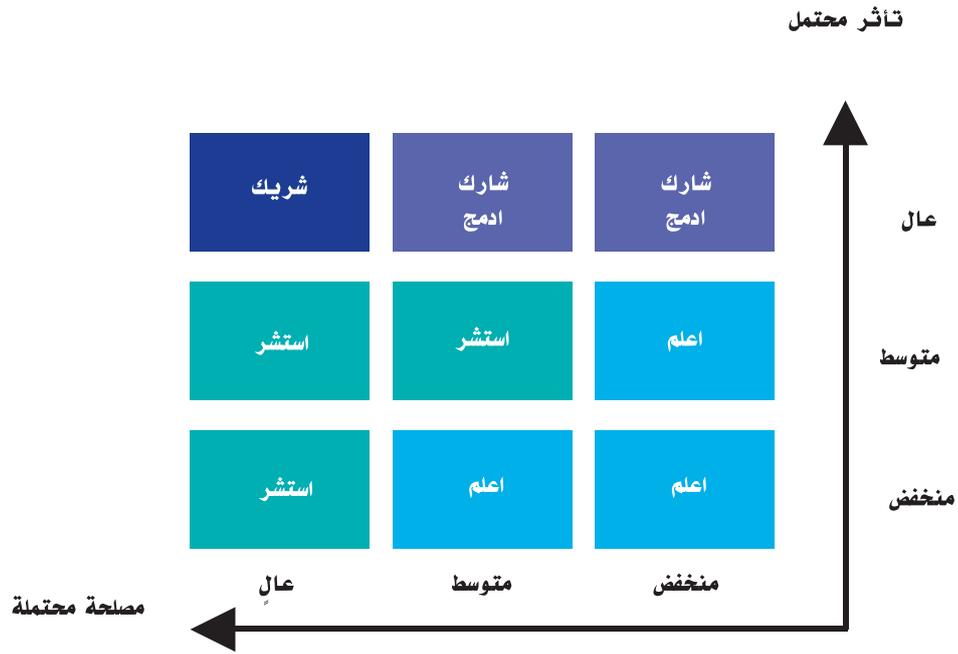


يمكن أن تساعدك الشراكات المختارة استراتيجياً والمنفذة بشكل صحيح على تحقيق أهداف النمو وتسريعها بعدة طرق. على الرغم من أن المنظمات قد يكون لها مهام ومناهج مختلفة جداً، إلا أنها غالباً ما يمكنها جني فوائد كبيرة من خلال العمل معاً لتحقيق رؤية مشتركة. إذا كان لديك التزام مشترك وأهداف واضحة واتفاقيات عمل واحترام الاختلافات التنظيمية، فإن الشراكات ستزيد من تأثير مجتمعتك. كن على دراية بأن الشراكة تذهب إلى ما هو أبعد من إنشائها الأولي ويجب رعايتها بحيث تستمر. سيتطلب هذا جهوداً من كلا الجانبين، ولكنه أيضاً ما سيسمح لها بأن تكون فعالة وتحقق التأثير المطلوب على استراتيجيتك للنمو.



## أصحاب المصلحة من أجل النمو

بمجرد الانتهاء من وضع قائمة بجميع أصحاب المصلحة الحاليين (الآباء، وقادة المجتمع، والفتية والشباب، إلخ) والشركاء المحتملين، فمن المستحسن وضع خريطة لهم وفقاً لاهتماماتهم وتأثيرهم. حاول القيام بتمرين تعيين أصحاب المصلحة أدناه.



أي من أصحاب المصلحة لديه المصلحة والتأثير والأهمية الأعلى؟

أي من أصحاب المصلحة يمكنه مساعدة جمعيتك الكشفية الوطنية في مبادرات النمو الخاصة بها؟

أي من أصحاب المصلحة المذكورين أعلاه قد يعارض مبادرات نموك؟



## جمعية قوية

### تهيئة بيئة داعمة للنمو

يحدث النمو على المستوى المحلي. يحدث حيث يكون الفتية والشباب ؛ في المجموعات والوحدات المحلية الخاصة بك. لتحقيق هذا النمو، يتطلب ذلك جهداً على مستوى الجمعية والتزاماً استراتيجياً. تُعد جمعيتك وحوكمتها وهيكلها وسياساتها أساسية لتوفير الدعم والموارد اللازمة وخلق بيئة مواتية للنمو لمجموعاتك المحلية لتزدهر وتنمو.



## الحوكمة

يلعب المجلس الوطني أو الهيئة الإدارية في جمعيتك الكشافية الوطنية دوراً رئيسياً في وضع استراتيجية النمو وكذلك تعزيز الالتزام بالنمو على جميع مستويات الجمعية . على هذا النحو، يجب إعطاء الأولوية للنمو ومعالجته في السياسة، وفي اجتماعات مجلس الإدارة، وفي جدول أعمال الجمعية الوطنية - لتعكس هذا الالتزام وتعزيزه.

## مواءمة جمعيتك من أجل النمو

لا يمكن أن يكون النمو مجرد أولوية للمجلس الوطني أو مملوكًا للقيادة الوطنية، بل يتطلب مشاركة على مستوى الجمعية.

يتمثل أحد الأدوار الرئيسية لمجلس إدارتك الوطني في ضمان مشاركة جمعيتك بأكملها وشعورها بذلك، وتتولى ملكية استراتيجيتك للنمو وتتضمن إليك في رحلة النمو هذه.

العمل من أجل النمو هو عملية طويلة الأجل على مستوى الجمعية وسوف تستغرق عدة سنوات. إذا كانت الجمعية مصممة على النمو، فيجب تبني هذا الالتزام على كل مستوى من مستويات الجمعية. يجب أن

## أسئلة التايبة

هل مجلسنا الوطني يوافق على أن الجمعية الكشافية الوطنية يجب أن تنمو؟

هل يتم نشر أي استراتيجية نمو وطنية حالية على المستويين الإقليمي والمحلي؟

هل لدينا هيكل قوي قائم يمكنه دعم النمو على المستويين الإقليمي والمحلي؟

ما نوع الدعم الذي تحتاجه مجموعتنا المحلية لتنفيذ أي استراتيجية للنمو؟

هل نحن مستعدون للنمو كجمعية؟

هل لدينا عقلية النمو أم أننا على استعداد لتطوير واحدة؟



من أجل تعزيز التوافق والالتزام في جميع أنحاء الجمعية، من المستحسن حث مفوضي المراحل العمرية على العمل مع فرقهم لترجمة هدف نمو الجمعية الكشافية الوطنية إلى هدف محدد والالتزام بالنمو للمراحل العمرية ذات الصلة.

يمكنهم بعد ذلك البدء في التعامل مع قادة الأشبال أو الجواله في جميع أنحاء البلاد لفهم ما يحتاجون إليه للنمو، وإثارة حماسهم بشأن الالتزام بالتزامات النمو المحلية الخاصة بهم.

وبالمثل، يجب عليك تنظيم حدث للمفوضين الإقليميين و/ أو المفوضين بالمنطقة وجعلهم يترجمون هدف النمو الوطني إلى هدف معين والالتزام بالنمو لمنطقتهم أو محافظتهم. سواء كان الأمر يتعلق بإنشاء عدد مستهدف من المجموعات الجديدة، أو زيادة متوسط حجم

ينعكس هذا الالتزام أيضاً في رؤية واستراتيجية الجمعية الكشافية الوطنية طويلة المدى، وأولوياتها الاستراتيجية، والميزانية وفقاً لذلك.

تبدأ عملية الموازنة التنظيمية هذه بقرار اعتماد النمو كأولوية رئيسية في استراتيجيتك. يجب أن تتم الموافقة على هذا القرار وتبنيه من قبل الجمعية الوطنية لضمان المشاركة والملكية الواسعة والالتزام من الجمعية بأكملها. في حين أن هذا قد يبدو كإجراء شكلي، فإن اعتماد استراتيجيتك للنمو هو مرحلة حاسمة في نجاحها. هذه هي اللحظة التي تنتقل فيها ملكية خطتك من ملكية فريق النمو أو مجلس الإدارة إلى الجمعية الكشافية الوطنية بالكامل.



من خلال زيادة عدد الأشخاص الذين يتولون مسؤولية التزامات النمو الخاصة بك، وكلما اقتربت من ترجمة الأهداف الاستراتيجية إلى المستوى المحلي، زادت احتمالية نجاحك.

المجموعة، أو تقليل عدد المتطوعين أو الأعضاء المتسربين، أو تحسين نسبة الأعضاء لكل قائد للمجموعات. شجعهم على أن يكونوا طموحين ولكن واقعيين في تحديد أهدافهم والاتفاق على طريقة ووقت للمتابعة.



### أسأل الأسئلة التالية

هل المجموعات المحلية مستعدة للنمو؟

ما الذي يمنعهم من النمو؟

هل تعرف المجموعات المحلية من أين تحصل على الدعم؟

هل نعرف ما إذا كانوا يتلقون الدعم الذي يحتاجونه؟

هل يتعين عليهم البحث عن الدعم أم يتم تقديمه بشكل استباقي؟

من الدعم لا يمكن تقديمه. لذا تذكر أن تكون واضحاً أنك تقومون فقط بجمع المعلومات في هذه المرحلة.

الجدول أدناه هو مجرد طريقة واحدة يمكنك من خلالها جمع هذه المعلومات في مكان واحد ويتضمن بعض المجالات المحتملة للدعم.

أفضل طريقة لتحديد نوع الدعم المطلوب تحديداً هي السؤال. ضع في اعتبارك الأدوات التي يمكنك استخدامها لجمع مدخلات الأعضاء واحتياجاتهم. يمكن أن يكون أي شيء من أداة استطلاع رقمية، إلى إنشاء مساحة في الأحداث المحلية حيث يمكنك جمع المعلومات. خلال هذه العملية، من المهم عدم الوعد أو رفع التوقعات بمستوى



### ما نوع الدعم الذي تحتاجه جمعيتك الكشفية الوطنية؟

تحسينات أو تعليقات أو مخاوف	مجال دعم النمو
	الاتصالات
	هيكل الدعم
	التدريب
	المرافق والموارد
	تمويل الأنشطة
	عبء العمل للأفراد
	تدفق المعلومات
	الإدارة والأعمال الورقية

حملات التوعية، كان من الأفضل لهم تقديم تجربة كشفية عالية الجودة وجذابة ومثيرة. وهذا بدوره سيساعد على ضمان الاحتفاظ؛ وكلما زاد احتمال أن يؤدي ذلك إلى الجذب الفعال لأعضاء جدد.

إن عقد اجتماع سنوي مع قائد (قادة) المجموعة حيث يمكنك مناقشة تقدم العضوية بشكل مفتوح والانخفاض المحتمل أو الزيادة حسب المراحل العمرية، سيساعد المجموعة على فهم أفضل للمكان الذي يتطلب جهداً إضافياً، وأين يمكنك كمفوض منطقة أو حي مساعدة.

ندرك أنه في بعض الحالات يمكن أن يؤدي ذلك إلى "إجهاد النمو". التعب من الحديث المستمر عن النمو، والذي يمكن أن يحدث بين المتطوعين الوطنيين أو المفوضين في المناطق أو المقاطعات، أو ربما حتى مجموعاتك المحلية.

هناك عدة طرق للوقاية من إجهاد النمو أو مكافحته:

بمجرد أن تقوم بتوثيق بعض احتياجات الدعم، من المهم تجميعها معاً في خطة. يجب أن تحدد هذه الخطة الإجراءات التي سيتم اتخاذها، ومن يقوم بها، وما هو مطلوب من حيث الموارد، وما هي المجالات ذات الأولوية.

سيكون وضع هياكل الدعم المحلية اللازمة في مكانها أمراً أساسياً لضمان التقييم المستمر للاحتياجات ودعم التسليم لمجموعاتك المحلية. كلما شعروا بالدعم، سواء من خلال التدريب أو مواد البرنامج أو الأدوات التعليمية أو

## معالجة إجهاد النمو

كما ذكرنا بالفعل عدة مرات، يتطلب النمو استراتيجية طويلة المدى والمشاركة الفاعلة. يمكن أن تستغرق رؤية التأثير الهادف لجهود النمو الخاصة بك ما بين خمس إلى عشر سنوات. في بعض الأحيان قد ترى أرقامك تتخفف بالفعل قبل أن تعود لأعلى، لأن الأمر يستغرق بعض الوقت قبل أن تترجم أفعالك واستراتيجياتك إلى نتائج، أو ربما لم تجد الطريقة الصحيحة بعد.

### احتفل بالنجاحات

هل أنشأت عشر مجموعات جديدة في جمعيتك الكشفية الوطنية؟ احتفل هل وصلت إلى 10% أو 25% من هدفك؟ احتفل هل أصبحت مجموعة جديدة واحدة خمس مجموعات؟ هل لديك حفلة عيد ميلاد! هل وصلت إلى 3000 أو 5000 عضو لأول مرة؟... هذا صحيح... احتفل! ولا تنسَ التعريف بهذه الانجازات على منصات الاتصال الخاصة بك: على موقع الويب الخاص بك أو من خلال قنوات التواصل الاجتماعي الخاصة بك أو في رسالتك الإخبارية الشهرية.

### إعادة النظر في "لماذا"

ذكر الناس لماذا نريد أن نتمو وأن هذا ليس فقط "النمو من أجل النمو". نريد تزويد المزيد من الفتية والشباب بالفرص التي توفرها الكشافة

### ركز على كيف أن النمو يحل المشاكل

يمكن أن يؤدي النمو إلى دعم حكومي أكثر وأفضل والثور على متبرعين جدد وإنشاء مجموعات أكثر استدامة والحصول على رؤية إعلامية أكثر وزيادة ميزانية الجمعية، إلخ.

### غير أسلوب السرد

أحياناً يتعب الناس من سماع نفس الكلمات. يمكن أن يساعد استخدام مصطلحات بديلة مثل "تطوير الكشافة" بدلاً من "النمو". أو جرب "القوائم المستهدفة" بدلاً من "قوائم الانتظار" أو "فسح المجال للشباب" عوضاً عن "فرص النمو".

### ركز على الاحتفاظ

حوّل تركيزك، حتى مؤقتاً، من جذب أعضاء جدد إلى الاحتفاظ بالأعضاء أو المتطوعين الحاليين. عادة ما تكون هذه مشكلة يمكن التعرف عليها بشكل أكبر وتحدياً ملموساً للمجموعات المحلية التي يمكنهم التعرف عليها.

### عرض تأثير الكشافة على الأفراد المنضمين

حسن أسلوب سرد القصص، ليس خارجياً فحسب، بل داخل منظمتك أيضاً. شارك بقصص عن تأثير تجربة الكشافة على المتطوعين المنضمين حديثاً، أو على الفتية والشباب من خلفيات مختلفة الذين لولا ذلك لما كانوا لينضموا إلى الكشافة لولا التنوع والاندماج وجهود التوظيف الشاملة. أحياناً يكون من السهل جداً نسيان الاختلاف الحقيقي والتأثير الذي نحدثه على حياة الكثير من الفتية والشباب، من خلال القيام ببساطة بتقديم تجربة كشفية رائعة.

### ركز على الاحتفاظ

حوّل تركيزك، حتى مؤقتاً، من جذب أعضاء جدد إلى الاحتفاظ بالأعضاء أو المتطوعين الحاليين. عادة ما تكون هذه مشكلة يمكن التعرف عليها بشكل أكبر وتحدياً ملموساً للمجموعات المحلية التي يمكنهم التعرف عليها.

تلهمهم بالرغبة في النمو على مستوى المجموعة. التواصل الجيد وبناء علاقات إيجابية أمر أساسي، وليس هياكل إدارية معقدة أو بيروقراطية واسعة النطاق.

إذا كانت استراتيجيتك للنمو ستجح، فمن المهم أن يشارك الفريق الذي تقوم بتجميعه في عقلية النمو. هم أيضاً بحاجة إلى أن يكونوا قادرين على دمج الاستراتيجية مع القادة المحليين بطريقة



### هيكلية

فكر في جمعيتك الكشفية الوطنية وقم بإنشاء (رسم) هيكل مرئي للأدوار (الوظائف / الأقسام / المجموعات)، وكيفية ترابطها.

باستخدام الأدوار التي حددتها أعلاه، أكمل الجدول أدناه. لكل دور، ضع في اعتبارك الخبرة اللازمة للمساهمة في النمو ومقدار هذه الخبرة الموجودة بالفعل.

الدور في المنظمة	كيف يمكنهم المساهمة في النمو؟	كم من هذا موجود بالفعل؟	ما الذي يمكن عمله لإضافة الخبرة أينما تكون مفقودة؟

## تبولة راسا

إذا كانت لديك فرصة لإعادة إنشاء هيكل جمعيتك من الألف إلى الياء (من أجل دعم طموحاتك في النمو) بأكثر الطرق كفاءة وفعالية، فكيف سيبدو؟ اكتبها أو ارسمها كما تتصورها وشرح أسباب أي تغييرات أجريتها.

## ما مدى سهولة انضمام شخص ما؟

استخدمه، على سبيل المثال، في المستوى الوطني للنظر في تسجيل أرقام المجموعات الكشفية، أو لفحص عدد الراغبين من الراشدين الجدد الراغبين في التطوع، أو حتى تفهم مدى سهولة انضمام شاب إلى مجموعة كشافة.

أحياناً نجعل من الصعب حقاً على الأشخاص المشاركة في الكشافة دون قصد. فكر في ما نطلبه من الأشخاص للانضمام، ومدى سهولة ذلك، وما الذي يمكننا القيام به لتسهيل الأمر مع الاحتفاظ بإجراءات قوية عند الضرورة.

استخدم الجدول أدناه لتقييم ما هو مطلوب لتصبح عضواً في الجمعية الكشفية الخاصة بك. يمكن استخدامه في العديد من السياقات المختلفة.

يمكن القيام به في شهر واحد	يمكن القيام به في شهر واحد	يمكن القيام به في أسبوع واحد	يمكن القيام به في يوم واحد	يمكن القيام به فوراً	لماذا هو مهم؟	الإجراءات المطلوبة لتصبح عضواً

فكر في الجدول أعلاه. كيف يمكنك جعل عملية الحصول على عضوية أسهل وأسرع؟



## عنصر

### الاستقطاب والتعيين

إن الجلوس على أمل أن يأتي الفتية والشباب للانضمام إليك ليس استراتيجية فعالة أو فعالة لنمو جمعيتك الكشفية الوطنية. كجزء من إستراتيجية نمو جمعيتك الكشفية الوطنية، سوف تحتاج إلى تطوير والحفاظ على خطة جذب نشطة ودعم المجموعات الكشفية المحلية بالأدوات والأفكار والمبادئ التوجيهية لتنفيذ الجذب والتكليف بطريقة فعالة ومستدامة.



اختيار أعضاء جدد وفتح مجموعات جديدة يمكن ان يكون له تأثير مذهل على عضوية جمعيتك. يقدم هذا القسم بعض الإرشادات الأساسية لجذب هؤلاء الأعضاء الجدد بنجاح. ومع ذلك، يجب أن تتذكر أن الجذب لا معنى له إذا لم يتم دعمه ببرنامج كشفي متكامل وعالي الجودة لضمان شعور الوافدين الجدد بالترحيب والمشاركة ويمكنهم الاستمتاع بتجربة كشفية رائعة.

يسمح الجذب النشط للجمعية الكشفية الوطنية الخاصة بك بالوصول إلى الأشخاص الذين ربما لم يفكروا في الكشافة من قبل أو الذين شعروا أن الكشافة ليست لهم. ومع ذلك، سترى أنه عند الاقتراب منهم ومشاركة الفرص التي يمكن أن تقدمها الكشافة، سوف يسعدون بفرصة المشاركة.

الوطنية بالكامل. سيساعدك هذا على اختيار استراتيجية الجذب أو التواصل المناسبة ويوفر عليك المرور بحالة من عدم اليقين وإهدار موارد (مالية وغيرها).

تتمثل إحدى الأفكار الرائعة في تجربة استراتيجيات مختلفة في مناطق مختلفة في جميع أنحاء البلاد. بهذه الطريقة يمكنك تجربتها ومعرفة ما هو الأفضل في أي ظروف أو سياق قبل طرحه عبر الجمعية الكشفية



### افهم ما الذي يمنع الناس من الانضمام إلى الكشافة

استقصاء حول الفتية والشباب وأولياء الأمور، الذين ليسوا جزءاً من الحركة، ومسح المجموعات المستهدفة التي قامت الجمعية الكشفية الوطنية بتحديد الوصول إليها، وأيضاً جمع المعلومات من الأعضاء الحاليين في الجمعية.

من المهم حقاً أن نفهم أولاً سبب عدم انضمام الأشخاص إلى الكشافة. لا ينبغي أن تأتي الإجابات عن هذه الأسئلة من افتراضاتك الخاصة بل من حقائق محددة تستند إلى البحث. يمكنك معرفة ذلك من خلال إجراء مقابلات مع أو إجراء

**سيساعدك القيام بذلك على تحديد العوائق التي تحول دون الانضمام. ستكون هذه مختلفة من بلد إلى آخر، ولكن من المحتمل أن تشمل:**

- الكشافة باهظة الثمن أو يُنظر إليها على أنها باهظة الثمن.
- وجود أنشطة بديلة و/ أو ضيق الوقت.
- قلة المعرفة ببرنامج الكشافة.
- صورة سلبية عن الكشافة.
- أنشطة الكشافة بعيدة جداً عن منازلهم.
- سماع التجارب السلبية من الآخرين.

يجب عليك أيضاً تحليل الاتجاهات الداخلية للجمعية، لمساعدتك في تحديد أولويات جهود الجذب الخاصة بك (مثل التوازن بين الجنسين، ومعدلات الاحتفاظ، وما إلى ذلك).

يمكنك ويجب عليك القيام بنفس التمرين والاستبيان مع الأعضاء والمتطوعين الذين تركوا الحركة مؤخراً، لفهم الأسباب الرئيسية لفقدان الأعضاء أو المتطوعين. يجب عليك وضع خطة مماثلة لمعالجة القضايا الأكثر تكراراً وتأثيراً التي أثاروها.

بمجرد تحديد العوائق الأكثر شيوعاً والأكبر، ستتمكن من تطوير استراتيجية الجذب للتغلب عليها.

على سبيل المثال، في بعض الأحيان فقط تغيير وقت الاجتماعات بحيث لا تتعارض مع الرياضة أو الأنشطة الأخرى مما يسمح للشباب بالانضمام إلى الكشافة.

معرفة الأسباب الأكثر تكراراً وتأثيراً للأشخاص الذين لا ينضمون أو يغادرون ستسمح لك بالكشافة بإجراء التغييرات الصحيحة في الطريقة التي تقدم بها الكشافة.



## تعرف على من تريد توظيفه (تحديد جمهورك المستهدف)

ستساعدك مراجعة نتائج تحليلك على تحديد جمهورك المستهدف وفهم توقعاتهم بشكل أفضل وما هو مهم بالنسبة لهم. فيما يلي بعض المعايير التي يجب مراعاتها عند تحديد جمهورك

يمكن وينبغي أن يكون لدى الجمعية الكشفية الوطنية مجموعات مستهدفة مختلفة عند الجذب، ولكن من المهم أن تضع في اعتبارك أنك بحاجة إلى تكييف رسائلك مع كل مجموعة مستهدفة مختلفة.

### 2. الفئة المستهدفة جغرافياً.

ربما لاحظت أن غالبية أعضائك يأتون أساساً من (عدد) معين من المناطق. قد تكون هناك أسباب مختلفة لذلك، لذلك من الجيد تحديدها وتحديد المكان الذي تريد تركيز جهودك فيه.

### 1. الفئة المستهدفة على أساس العمر ما الفئة العمرية التي تعتبرها ذات أولوية؟

#### المستهدف:

ما الفئة العمرية التي تعتبرها ذات أولوية؟

بناءً على نمو عضويتك أو انخفاضها حسب الفئة العمرية، وحصص السوق في هذه المرحلة، ستتمكن من تحديد المراحل العمرية حيث يكون أكثر أهمية للجذب. نظرًا لأن الفتية الأصغر سنًا لا يتم جذبهم بنفس الطريقة التي يتم بها جذب المراهقين أو البالغين، يجب تكييف الرسالة مع الفئة المستهدفة.

#### اسأل نفسك الأسئلة التالية:

هل تستهدف المناطق التي توجد فيها الكشافة بالفعل، أو المناطق التي لا توجد فيها الكشافة؟

هل هذه منطقة حضرية أم ريفية؟

هل توجد مؤسسات محلية مثل المدارس أو المنظمات غير الحكومية أو المنظمات الدينية التي يمكن أن تساعد في الوصول إلى الفتية والشباب؟

في أي منطقة (مناطق) من البلد يعيش أعضاؤك الحاليون؟

ما حصتك السوقية من هذه المجالات؟

### 3. التركيبة السكانية

ربما لاحظت أن بعض المجتمعات (الأعراق، والثقافات، والأديان، والحقائق الاجتماعية والاقتصادية، وما إلى ذلك) ممثلة تمثيلاً ناقصاً في جمعيتك. ربما لاحظت أيضاً أن الكشافة موجودة بالفعل في المجتمعات ولكن إلى حد هامشي فقط، لذلك يمكن تطويرها بشكل أكبر. ستساعدك معرفة التكافؤ بين الجنسين في جمعيتك أيضاً على التركيز أكثر على الجنس الأقل تمثيلاً. فكر في أدوات الاتصال المذكورة في هذا الدليل لمعرفة أفضل طريقة للوصول إلى الجماهير والمجموعات المستهدفة التي ترغب في التركيز عليها.

## كل فرد له دور

الانضمام أيضًا. شجع أعضاء الفتية والشباب على مشاركة ما يحبونه في الكشافة مع الآخرين، إما بشكل مباشر أو من خلال وسائل التواصل الاجتماعي الخاصة بهم، وقم بتنظيم حملات "إحضار صديق" بشكل منتظم.

يمكن لأباء وأسر الفتية والشباب الأعضاء بالفعل أن يكونوا أيضًا سفراء عظماء لمشاركة ما تقدمه الكشافة لأبنائهم. ولذلك، فإنهم في وضع جيد لمشاركة هذه الرسالة مع الأباء الآخرين. لا تنس أنه حتى لو نجحت في جذب الفتية، فسيستعين عليك أيضًا إقناع الوالدين.

توظيف الفتية والشباب هو جهد جماعي. يجب أن يشارك الجميع ولذا يجب تدريب جميع المتطوعين وتجهيزهم لتوظيف أعضاء جدد. يمكن تكليف المتطوعين المسؤولين عن التوظيف في كل مستوى من مستويات الجمعية (مجموعة وطنية، إقليمية، محلية، قسم). سيكون هؤلاء المتطوعون مسؤولين عن تطوير مبادرات الجذب على مستواهم والتأكد من أن الجمعية ترحب بالجميع.

جذب من هم أكثر فعالية في الكشافة وهم الكشافة أنفسهم. سيخبر الشبل أو الجوال المتحمس لتجربته قصة جذابة ويريد من أصدقائه



## طور ثقافة الانفتاح في كل ما تفعله

أعضاء الجمعية في جميع اللحظات على مدار العام.

يتم الترحيب بالكشافة على مدار السنة وليس فقط في بداية كل عام كشفي. يعتمد الجذب المستدام على الانفتاح والضيافة من قبل جميع

## لمعرفة ما إذا كان لديك ترحيب حار دائم، اسأل نفسك ما يلي:



هل التسجيلات مفتوحة على مدار السنة؟  
عندما يطلب شاب التسجيل في وحدة قبل المخيم، فهل فات الأوان؟  
هل القادة على استعداد للقيام بالجهود اللازمة لإفساح المجال ودمج المنتسبين الجدد؟  
عندما يكون الشاب محروماً اجتماعياً أو اقتصادياً، هل الوصول إلى الجمعية ميسراً؟  
عندما يتم تنظيم لعبة في مكان عام، هل الفتية الآخرون مرحب بهم عملياً للانضمام؟

## لديك خطة عمل للتكيف

يمكنك تحديد مسار للنمو من خلال خطة عمل جذب خاصة بك.  
خطة العمل هي قائمة وجدول زمني للإجراءات والمبادرات الملموسة للغاية للتغلب على الحواجز على جميع مستويات جمعيتك لتحقيق النتائج المرجوة.

إذا لم تنجح الخطة، فقم بتغيير الخطة ولكن ليس الهدف. بمجرد أن تعرف أهدافك من الجذب، وما العوائق التي تعترض نموك، وملف تعريف الأشخاص الذين ترغب في جذبهم (جمهورك المستهدف)، وكيف تريد التواصل معهم،

## فيما يلي بعض الأمثلة لمستويات مختلفة من الجمعية :

**وطني:** وضع دليل توجيهي مع أفضل الممارسات للمجموعات المحلية حول كيفية توظيف الفتية والشباب والترحيب بهم بنشاط

**المجموعة:** افتح قسم البراعم (ما قبل الأشبال) إذا لم يكن موجوداً بعد

**القسم:** تنظيم يوم ترحيب مع أنشطة لتسهيل اكتشاف الكشافة واندماج الأعضاء الجدد

**إقليمي:** بدء ودعم فتح مجموعات جديدة في المناطق أو الأماكن التي بها العديد من الفتية والشباب ولكن لا توجد مجموعة موجودة

يمكنك استكشاف المزيد من الأفكار لتطوير خطة الاستقطاب الخاصة بك في [أداة الهام التوظيف](#)

## من الجذب إلى الاحتفاظ

يعد جذب أعضاء جدد أمرًا أساسياً لاستدامة جمعيتك وتطويرها. ومع ذلك، فإن جهود الجذب تذهب سدى إذا لم

### 1. تطوير الحس بالانتماء

تأكد دائماً من أن يشعر أي شاب بأنه جزء من عائلة الكشافة، خاصة إذا انضم إلى الكشافة في مرحلة لاحقة. يمكن أن يبدأ ذلك بتسليم الزي الرسمي في بداية رحلتهم. في هذه المرحلة، تصبح المجموعة نوعاً من النقاط المرجعية التي يتعرف عليها الشاب مما يساعده على الشعور بالطمأنينة والأمان.

يستفيد الفتية والشباب، بعد التسجيل، من الاندماج الجيد. بالإضافة إلى تقديم برنامج رائع، فإن النقاط أدناه هي أيضاً مفتاح الاحتفاظ:

### 2. شجع الإدراك الذاتي

يجب أن يشعر الفتية والشباب أنهم يتعلمون شيئاً ما وأنه مفيد. وسيدعمهم بسرعة بشارة ونظام التقدم في هذه العملية.

### 3. التركيبة السكانية

يجب أن يكون كل شاب قادراً على التعبير عن نفسه والمشاركة في صنع القرار. يمكن القيام بذلك عن طريق تضمين الأعضاء في أدوات المشاركة المجربة والمختبرة التي تمتلكها الكشافة بالفعل، مثل الدوريات مثل مجالس الوحدات، أو تحديد وتطوير مجالس جديدة.

يمكن أن تساعد النصائح التالية بشكل أكبر في عملية الدمج:

قم بتنظيم حفل ترحيب حيث سيتمكن الأعضاء القدامى والجدد من الاختلاط والتعرف على بعضهم البعض. إنها فرصة عملية للترحيب بالوافدين الجدد والاحتفاء بهم.

تنفيذ نظام التوجيه أو الزمالة بحيث يكون لكل وافد جديد شاب آخر يعتني به ويرافقه في خطواته الأولى ككشاف.

قم بتوفير أدوات ترحيب يتم منحها لكل كشاف جديد. يمكن أن يشمل الزي وقواعد الوحدة وكتيب القسم. يمكنك حتى عمل كتيب مخصص لأولياء الأمور.

قم بتضمين أنشطة إذابة الجليد في البرنامج. تتيح هذه الأنواع من الألعاب للجميع التعرف على بعضهم البعض والاستمتاع.

تنظيم الأنشطة التي تجمع المنضمين الجدد للسماح لهم ببناء العلاقات الأولية والشعور بالراحة في الفريق

### اسأل الأسئلة التالية



لماذا نريد أن نرحب بأشخاص جدد؟

كيف نريد أن نرحب بهم؟

كيف يمكننا أن نجعلهم يشعرون بأنهم وسط عائلتهم قدر الإمكان؟

ماذا يمكن أن يكون دورك في هذا؟

إنه الوقت المناسب لتشرح لهم أن الترحيب هو أيضاً فرصة للتكيف والتطور في شيء جديد يمكن للجميع المشاركة فيه.

يتطلب تقديم الكشافة لمزيد من الفتية والشباب فحصاً شاملاً لكيفية جذب الجمعية الكشافية الوطنية للشباب والاحتفاظ بهم. من خلال هذا الفهم، يمكنك الاستجابة بشكل أفضل لأي حواجز أمام الجذب وكذلك ضمان دعم أفضل على المستوى المحلي. هذا مهم جداً لأن التوظيف يحدث دائماً على مستوى المجموعة (المحلي). لذلك يكمن التحدي في القدرة على تسهيل ودعم التنمية، سواء من خلال إنشاء مجموعات جديدة، مع الموارد التي تمكن الكشافة المحلية من التوظيف والمشاركة، أو من خلال الحملات الوطنية.

## التخطيط لحملة جذب



قائمة التحقق:	انعكاس	أسئلة لأخذها في الاعتبار :
		ما الهدف ؟
		أين سيحدث ذلك ؟
		من نرغب في جذبها؟ (الجمهور المستهدف والملف الشخصي)
		ما الأنشطة التي سيتم تنفيذها؟
		من سيقوم بذلك ؟
		ما الوضع في المجتمع؟ هل يدعم طموحاتنا في النمو؟
		هل لدينا قادة لدعم النتائج؟ هل نتواصل مع الجمهور المستهدف؟ كيف؟
		من هم شركاؤنا في هذه الأعمال؟
		ماذا سيحدث بعد الجذب؟ هل لدينا خطة؟
		ما هو هيكل الدعم بعد الجذب؟

## واصل النمو

على مدار هذه الفصول السبعة، سرنا بك من خلال مكوناتنا الرئيسية للنمو:



.6

شراكات لخلق بيئة  
مواتية للنمو



.4

إشراك الاتصالات لتروي  
قصة أفضل عن الكشفية



.1

تحديد هدف ووجود  
استراتيجية للوصول إليه.



.7

الوصول والتكليف للوصول  
بنشاط إلى الأعضاء الجدد



.5

جمعيات قوية لتقديم دعم  
أفضل للمجموعات المحلية



.2

برنامج شبابي مثير وجذاب  
ومُحدَّث.



.3

البحث عن قادة وتطويرهم  
والاحتفاظ بهم متطوعين  
راشدون



الأمر متروك لك الآن وللجمعية الكشفية الوطنية للعثور على المزيج المناسب من المكونات بناءً على احتياجاتك وتحديد قدراتك الحالية وفهم سياقك وتشكيل كل هذه العناصر في الوصفة المثالية لنمو جمعيّتك.

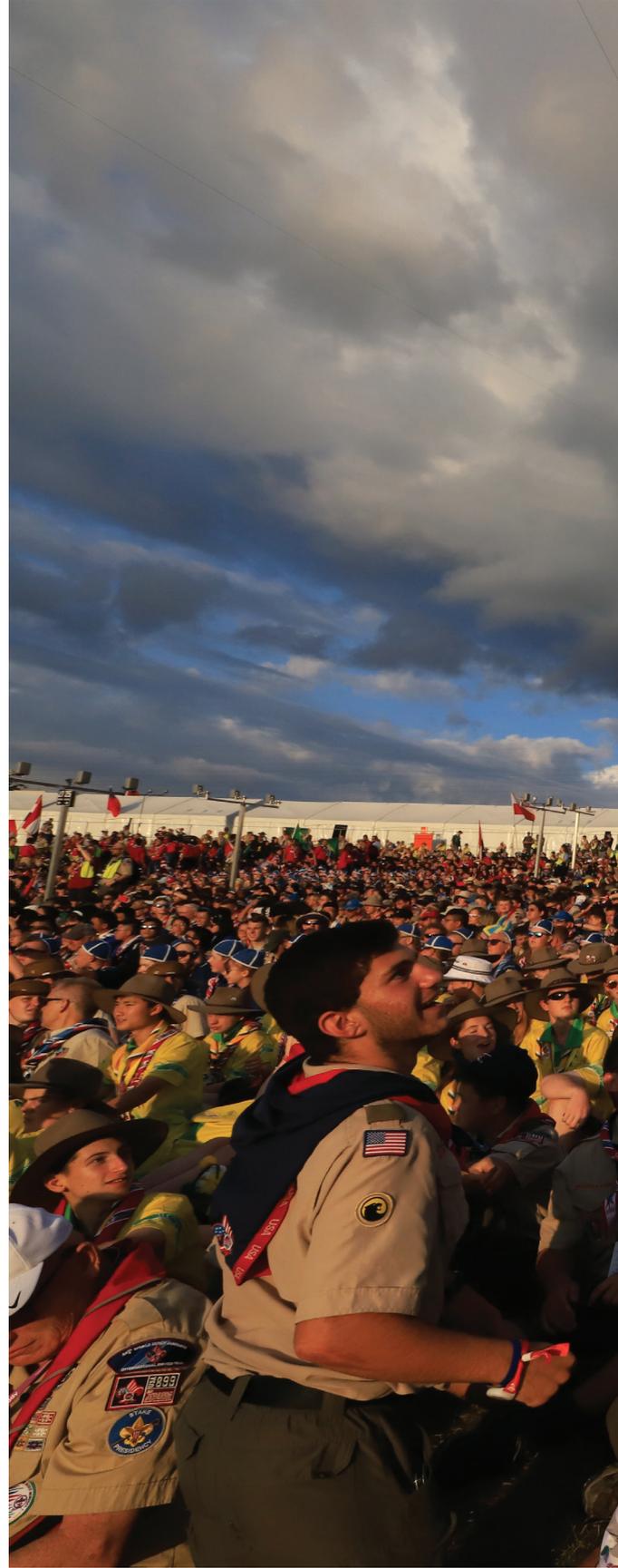
كما أوضحنا، تعد إدارة النمو تحديًا معقدًا. تحديا يتطلب نهجًا شاملاً واستراتيجيًا على مستوى الجمعية - لأن النمو هو عمل الجميع.

وإذا واجهت تحديات غير متوقعة في هذه الرحلة المثيرة نحو النمو، تذكر أن هذه أيضًا تجربة التعلم بالممارسة، وأنه لا توجد خبرة أفضل من تلك التي يتمتع بها زملائك في الجمعيات الكشفية الوطنية، وأن المنظمة العالمية للحركة الكشفية مستعدة لدعمكم في النمو معًا.

والأهم من ذلك، تذكر الفتية والشباب الذين قدمت لهم الكشافة تجارب غيرت حياتهم، مثل الشعور بالتمكين لأول مرة وتخيل التأثير الذي يمكن أن نحققه من خلال توفير فرصة لملايين آخرين.

نتمنى لك التوفيق في رحلة النمو ولننمو معًا.

وحدة النمو بالمنظمة العالمية للحركة الكشفية





## هل تبحث عن دعم إضافي؟

نحن نشجعك وندعوك لاستكشاف منصة خدمات المنظمة العالمية للحركة الكشفية. منصة خدمات المنظمة الكشفية العالمية هي محطتنا المتكاملة لدعم وتعزيز قدرة الجمعيات الكشفية الوطنية على تقديم الأنشطة والبرامج الكشفية بشكل أفضل إلى المزيد من الفتية والشباب في جميع أنحاء العالم. تتضمن المنصة الكثير من الموارد ودورات التعلم الإلكتروني التي تغطي جميع المكونات المتعلقة بالنمو وهي بالطبع وسيلة يمكن من خلالها الاتصال بفريق المنظمة العالمية للحركة الكشفية.

قد تتضمن بعض الأفكار التي يمكنك طلب الدعم بشأنها ومنها :

- إنشاء (أو تحسين نظامك الحالي) لإدارة عضوية جمعيتك الكشفية الوطنية.
- الاستفادة من الشراكات لتحقيق النمو مع وكالات التنمية والشركاء في الدولة.
- توفير الدعم من نظير إلى نظير من خلال خلق فرص لتبادل أفضل الممارسات أو إقران جمعيتك الكشفية الوطنية مع جمعيات أخرى.
- تسهيل التعامل مع المسؤولين الحكوميين.
- تطوير استراتيجية النمو.





**SCOUTS**<sup>®</sup>  
من أجل عالم أفضل

World Scout Bureau Inc ©  
التحفة الموسمية مارس 2019

مركز الدعم العالمي للمكتب الكشفي العالمي، كوالالمبور

الطابق 3، الطابق 17،  
منارة سنترال هيلس 150 جالان سلطان عبد الصمد  
بروكليان 50470  
كوالالمبور، ماليزيا

الهاتف: +60 3 2276 9000  
فاكس: +60322769089

[worldbureau@scout.org](mailto:worldbureau@scout.org)

يسمح بإعادة الطباعة للجمعيات والمنظمات الكشفية الوطنية  
التي تكون  
أعضاء في المنظمة العالمية  
للحرفرة الكشفية، يجب منح  
المرجعية للمصدر