

العثور على بوصلتك الخيرية

تخيل إذا كانت لديك رغبة على إحداث تغيير كبير في المجتمع، لكن لم يكن لديك بوصلة، لن تستطيع فعل ذلك؟



الآن حددت قيمك، وابني معتقداتك، وأطلقت مبادراتك، واسأل نفسك:

هل بوصلتي ما زالت تشير نحو الاتجاه الصحيح؟

ما الذي يعنيه النجاح في العمل الخيري؟

كيف يمكنني أن أجعل تبرعي ذا أثر ملموس؟

ما الذي يجعل من العطاء رحلة تأثير، لا مجرد تصرف عابر؟

القيم والمعتقدات هي خارطة الطريق

يُقدّم هذا الدليل كـ"بوصلة" تساعد المتبرعين على توجيه أحلامهم وتطلعاتهم الخيرية، من خلال استخدام قيمهم ومعتقداتهم كمرشد خلال رحلتهم. كما يشجعهم على مراعاة الواقع العملي لما يمكن أن يحققوه بمواردهم (الوقت، المال، التأثير)، ويوفر لهم هذا الدليل توجيهًا مستمرًا خلال الرحلة وللمن يسير على خطاهم مستقبلاً.



هي حل برمجي متكامل لإدارة حملات جمع التبرعات والفعاليات، موجهة للمنظمات غير الربحية والمدارس والمؤسسات التعليمية. تأسست المنصة عام 2011 ومقرها في أتلانتا، جورجيا، وتديرها شركة Community Brands. حتى الآن، ساعدت المنصة أكثر من 8,000 منظمة في جمع أكثر من 5.3 مليار دولار أمريكي.

سلسلة خلاصات إثرائية

9



البدء



”

قال أوميديار لمجلة فوربس عام 2000:

”هناك العديد من القضايا الجيدة... فكيف يمكنك القيام بذلك بشكل جيد؟“

في ذروة ازدهار الإنترنت في أواخر التسعينات، واجه مؤسس eBay، بيير أوميديار، تحدياً كبيراً: بعد أن حقق ثروة كبيرة، أراد أن يرتقي بعطاءه الخيري، لكنه لم يكن يعرف من أين يبدأ. هو وزوجته بام كان لديهما خبرة سابقة في التبرع للمنظمات المفضلة لديهم، لكنهم شعروا أن كتابة الشيكات لم يعد كافياً.

من خلال تجربتهم وبتوصية من فاعلي خير آخرين حدث الآتي:

✓ أسس الزوجان مؤسسة أوميديار لدعم المنظمات غير الربحية.

✓ لاحقاً، توصلوا إلى أن هذا النموذج التقليدي غير كافٍ، فأسسوا شبكة أوميديار التي:

02 تستثمر في مشاريع ربحية ذات تأثير اجتماعي.

01 تجمع بين التبرعات التقليدية.



توجيهك من خلال طرح أسئلة أساسية يجب التفكير بها قبل المضي قدماً.

مساعدتك على الاستعداد لرحلتك في العمل الخيري.

لذا، يهدف هذا الدليل إلى:

الأسئلة التي يجب التفكير بها قبل بدء رحلتك الخيرية:

قبل اتخاذ أي خطوات عملية، من المهم أن تطرح على نفسك الأسئلة التالية لتحديد توجهك بشكل أوضح:

ثانياً: كم من وقتك أنت مستعد لتخصيصه لهذا العمل؟

- ✓ هل سيكون ذلك مجرد بضع ساعات أسبوعياً؟
- ✓ حتى التقدير التقريبي سيساعدك في وضع توقعات واقعية.

أولاً: هل فكرت في دور العائلة أو الأشخاص المقربين في قرارات العطاء؟

- ✓ هل قررت ما إذا كنت ستخذ القرارات بمفردك أم بمشاركة الآخرين؟
- ✓ إن لم تكن الإجابة واضحة، خذ وقتاً للتفكير في الأدوار المناسبة لمن حولك.

رابعاً: هل قررت ما إذا كنت ستستمر في العطاء بعد وفاتك؟

- ✓ يعتمد القرار على معتقداتك الشخصية وأهدافك طويلة المدى.
- ✓ هل ترغب في ترك أثر دائم من خلال مؤسسة دائمة؟
- ✓ أم تفضل التركيز على دعم القضايا الحالية فقط؟
- ✓ من المفيد معرفة كيف تعامل متبرعون آخرون مع هذا القرار.

ثالثاً: هل قررت الشكل القانوني الذي ستعتمد عليه لتنفيذ عطاءك؟

- هل ستستخدم أدوات مثل:
- مؤسسة خيرية خاصة (Private Foundation)
- صندوق نصحت به من قبل متبرع. أو مزيج من الاثنين؟

تحديد قيمك ومعتقداتك Identify Your Values and Beliefs

تبرز تجربة ستيفن هيلتون حفيد كونراد هيلتون كمثال، الذي تولى إدارة مؤسسة العائلة وسعى لتفسير نوايا جده الخيرية بما يتماشى مع تحديات العصر الحديث. ترك كونراد وصية مرنة لكن واضحة: "تخفيف معاناة المحتاجين والمحرومين، وعدم ترك أحد يتخبط في الفقر والظلام وحده" وهو ما جعل المؤسسة اليوم تركز جهودها على تحسين حياة الفئات المهمشة حول العالم.



أهمية تدوين القيم والمعتقدات:

المانحون الحكماء لا يكتفون بالحديث عن ما يهمهم، بل يقومون بتوثيق هذه المبادئ كتابياً.

هناك طرقاً متعددة لتوثيق القيم، وأبرزها "البيان الرسالي (Mission Statement)"، وهو نص مختصر يعبر عن المبادئ الأساسية التي تقود عملية العطاء، ويُستخدم كمرجع لتوجيه القرارات الخيرية بشكل منسجم مع رؤية المانح.

هذا التوثيق مهم لأسباب رئيسية:

- يساعدك على وضع حدود واضحة للطلبات التي تتلقاها؛ لتتجنب التشتت.
- يوجه الآخرين الذين قد يشاركونك اتخاذ قرارات التمويل، الآن أو في المستقبل.

خطر الغموض:

حصل خلاف بين القائمين على الصندوق، واضطروا للجوء إلى المحكمة لتحديد القواعد.

النتيجة:

ليون هيلمزلي تركت أكثر من 5مليار دولار لصندوقها الخيري، لكنها لم تترك تعليمات واضحة.

مثال:

بعد تحديد قيمك ومعتقداتك، من المفيد أن توثقها بشكل واضح من خلال أدوات مثل "البيان الرسالي" أو "بيان نية المتبرع"، وهو أكثر تفصيلاً. وفقاً لـ The Philanthropic Initiative، يُعد بيان نية المتبرع وسيلة شخصية ومباشرة لمشاركة دوافعك وأهدافك مع الورثة أو خلفاء المؤسسة أو المستفيدين منها، لضمان استمرارية الرؤية على المدى الطويل.

بيان نية المتبرع (Statement of Donor Intent)

- 01 هو بيان يضيف تفاصيل حول أهدافك ونواياك في العطاء.
- 02 يُعتبر دوافعك وآمالك وأهدافك مع الورثة أو خلفاء المؤسسة.
- 03 يساعد على الاستمرارية وتوجيه العطاء على المدى الطويل.

القيم الراسخة

القيم الشخصية تميل إلى أن تبقى ثابتة على مر الزمن، مما يجعلها نقاط ارتكاز يمكن البناء عليها. وقبل صياغة بيان نية المتبرع أو البيان الرسالي، من المفيد تحديد قيمك الأساسية التي ستوجه قرارات العطاء.

تُسمى هذه القيم بـ "الركائز الخمس" (Five Ps)، وهي:

ما هي الأماكن التي تهتمك؟

الأماكن

من هم الأشخاص الذين يهمك دعمهم؟

الأشخاص

ما هي الحلول أو الأساليب التي تفضلها؟

المسارات

ما هي القضايا التي تود معالجتها؟

المشكلات

ما هي المبادئ التي توجه قراراتك؟

الفلسفات

قصة بيتر وجنيفر بافيت

في عام 2006، واجه بيتر وجنيفر بافيت مهمة صعبة لكنها محفزة. فقد منحهم والد بيتر، وارن بافيت، مبلغاً قدره مليار دولار لتنفيذ مشاريعهم الخيرية كما يحلو لهم. رغم أن بيتر وزوجته كانا قد شاركا في العمل الخيري لفترة طويلة، حيث كانا يتبرعان لأسباب اجتماعية وفنية صغيرة في ميلووكي، إلا أن هذا المبلغ الكبير طرح تحدياً جديداً ومثيراً بالنسبة لهم.

مع زيادة الموارد المتاحة، شعر بافيت وزوجته بأنهما مضطران للتفكير بشكل أوسع من الولايات المتحدة وأخذ نظرة أكثر عالمية. ولذلك، قررا القيام بمهمة بحثية في آسيا وأفريقيا. خلال سفرهم، لاحظا انتشار العنف ضد النساء ومع تعمقهم في فهم التحديات التي تواجه النساء والفتيات، تطور اهتمامهم بالتعلم الاجتماعي والعاطفي كمسار لحل هذه المشكلات مما دفعهم إلى توجيه جزء كبير من مواردهم الجديدة إلى منظمات مثل "اللجنة الدولية للإنقاذ" و"نساء من أجل نساء دولية".



05

الاستفادة من الشراكات.

04

التركيز على قضايا محددة.

03

البحث والفهم قبل اتخاذ القرارات

02

تحديد الأولويات لمبادراتك.

01

أهمية تحديد القيم والمبادئ.

تقدم هذه القصة عدة دروس وفوائد يمكن الاستفادة منها:

• قسّم مواردك بناءً على القيم والتأثير الواقعي.

• تقبّل المفاضلة بين القضايا.

• كن واقعياً في تقدير قدرتك على إحداث التغيير.

- اسأل نفسك: ما مدى قدرتي على التأثير الفعلي في هذه القضية بمواردي المتاحة؟

• استعد للتطور والتغيير مع تعمقك في العمل الخيري.

• استشر أهل الخبرة أو مانحين ذوي تجارب مشابهة.



ترتيب أولويات المبادرات الاستراتيجية وطلب النصيحة

توجيه مواردك إلى المبادرات الاستراتيجية

- ابدأ بتخطيط عام وقابل للتعديل.

- راجع مبادراتك وأعد تقييمها بناءً على المعلومات والنتائج الجديدة.

- افهم حجم المشكلة والسياق قبل ضخ التمويل.

- قس مدى واقعية التأثير بمواردك هل يمكن أن تحدث فرقاً حقيقياً؟

- نماذج مختلفة من توجيه العطاء:

- مستوى وطني: مثل مؤسسة Walton التي استثمرت ملايين الدولارات في إصلاح التعليم على نطاق واسع.

- مستوى محلي: مثل مؤسسة Broad التي تركز على تحسين أداء مناطق تعليمية محددة.

- منظمة واحدة: مثل جون سايمون الذي دعم مؤسسة واحدة تُعنى بتعليم طلاب المدارس المتوسطة.

كيفية الوصول إلى أهدافك في كل مبادرة استراتيجية

01 وضع خطة لكل مبادرة

تحديد المبادرات الاستراتيجية هو خطوة أولى فقط. لتحقيق الأثر المطلوب، تحتاج إلى خطة عمل لكل مبادرة تحدد فيها:

ما الأدوات التي ستستخدمها لتحقيق أهدافك؟

هل ستمول أبحاثًا في المجال؟

هل ستدعم منظمات قائمة بالفعل؟

02 الالتزام بالوقت والمهارات

تصعيد جهودك الخيرية سيتطلب وقتًا إضافيًا ومهارات متنوعة. ينبغي أن تقيّم:

المهام التي ستحتاج فيها إلى دعم خارجي.

المهام التي ستقوم بها بنفسك.

03 استخدام قائمة التحقق للعمل الخيري:

قائمة التحقق تساعدك على فهم المهام المطلوبة حسب حالتك، مثل:

الوقت الذي تنوي تخصيصه.

حجم المنظمة.

هيكل القانوني (مؤسسة خاصة؟ صندوق مخصص؟)

04 توزيع المهام: هل ستنفذها بنفسك أم بمساعدة؟

حدد لكل مهمة:

أم ستحتاج إلى من يساعدك؟

هل ستقوم بها بنفسك؟

"كثير من المانحين يبدأون بالقيام بكل شيء بأنفسهم أو مع مجموعة صغيرة، ثم يوسعون الفريق مع ازدياد حجم العمل"

التفكير في رحلتك الخيرية (Reflect on Your Giving Journey)

راجع قراراتك الأولية
بمرور الوقت

بشأن الهيكل القانوني، إشراك العائلة، أو العطاء أثناء الحياة مقابل العطاء بعد الوفاة ليست نهائية.

حدّد ما تتوقع
تحقيقه لكل مرحلة،

اسأل نفسك: ما الذي أتوقع أن يتحقق نتيجة لعطائي؟

التعلم يتطلب التزامًا
شخصيًا عميقًا:

كن على وعي بأن العمل الخيري هو رحلة تمر بمراحل مختلفة، وتحتاج إلى التكيف والتعلم في كل مرحلة.

ابدأ مبكرًا بالتفكير
في التعلم والتحسين:

رغم أن الأمر قد يبدو مبكرًا، إلا أن أفضل وقت لبناء آلية للتعلم والتطوير في عطائك هو الآن.



مقارنة بين بيان المهمة ونية المانح أو المبادئ التوجيهية لمؤسسة William and Flora Hewlett Foundation، بشكل واضح وسهل الفهم:

بيان المهمة / القيم الأساسية	نية المانح / المبادئ التوجيهية
<p>تعزيز رفاهية البشرية من خلال التركيز على أكثر المشكلات المجتمعية خطورة، حيث يمكن لرأس المال الجريء، عندما يُستثمر بمسؤولية، أن يحدث فرقاً على المدى الطويل، مع دعم وتحسين المؤسسات التي تُسهم بشكل إيجابي في المجتمع.</p>	<p>تركز المؤسسة بشكل أساسي على حل المشكلات الاجتماعية والبيئية. يتطلب هذا من فريق العمل:</p> <ul style="list-style-type: none"> - تحديد أهداف البرامج والمنح بناءً على المشكلات المطلوب حلّها. - وضع مؤشرات قياس ومعايير واضحة لتقييم النجاح. - الالتزام بالاستمرارية وعدم التراجع بسهولة. <p>تعترف المؤسسة بأن حلول المشكلات الكبرى غالباً ما تكون غير مؤكدة، لذا:</p> <ul style="list-style-type: none"> - تتبنى التجريب والمخاطرة كجزء من عملها الخيري. - تشترط وجود أهداف واضحة وقياسات دقيقة حتى يتم تقييم نتائج المجازفة. - تشجّع على الاعتراف بالأخطاء والتعلّم منها. <p>تعتبر المؤسسة أن المنظمات المتلقية للدعم:</p> <ul style="list-style-type: none"> - شركاء أساسيون في تحقيق أهدافها. - لذلك تخصص جزءاً كبيراً من ميزانية المنح لدعم التكاليف التشغيلية العامة لتلك المنظمات. - وتهتم ليس فقط بالمنظمات نفسها، بل بالمجالات التي تنشط فيها أيضاً.

بيان القيم والمعتقدات

01 الخطوة الأولى: وضح وعبر عن قيمك ومعتقداتك

ابدأ بالإجابة عن الأسئلة التالية لتساعدك في فهم الدوافع والأفكار التي تشكّل أساس عطاءك الخيري.

- ما الذي يدفعك للعطاء؟

؟ رغبة في إحداث أثر ملموس في حياة الآخرين؟

؟ شعور بالامتنان ورغبة في رد الجميل؟

؟ هل هو إيمان ديني؟

- ما القيم التي ورثتها عن عائلتك أو قداوتك في الحياة؟

- ما التجارب التي شكّلت نظرتك للعطاء والعمل الخيري؟

؟ حدث أثر بك بشكل عميق؟

؟ تجربة مهنية أو تطوعية؟

؟ موقف شخصي مررت به؟

- ما المواضيع التي تستدعي اهتمامك بشكل مستمر؟

- أين أنفقت وقتك ومالك في الماضي؟ ولماذا؟

02 الخطوة الثانية: تحديد وترتيب "مرتكزاتك" الأساسية

بعد أن حددت قيمك ومعتقداتك، حان الوقت لتحويلها لمرتكزات ملموسة. المرتكزات هي مجالات تركيز مبنية على ما يهيك أكثر.

- ما هي مرتكزاتك؟ فكر في الفئات التالية:

01 الأشخاص (People): مجموعات سكانية محددة وظروفهم الفريدة.

02 الأماكن (Places): مواقع جغرافية تهتم بصحتها ونموها.

03 المشكلات (Problems): قضايا تؤثر سلبيًا على الإنسان أو البيئة.

04 المسارات (Pathways): حلول أو مناهج تؤمن بها وتراها فعالة.

05 الفلسفات (Philosophies): رؤيتك وكيف يجب أن يعمل العالم.

03 الخطوة الثالثة: صياغة بيان القيم والمعتقدات

بعد أن حددت ما يحفزك للعطاء (الخطوة 1) وما هي مرتكزاتك الأساسية (الخطوة 2)، قم الآن بصياغة بيان يوجّه توجهك في العمل الخيري. ويتكوّن البيان من جزئين:

1 - جمل تصف القيم والمعتقدات الشخصية التي تحفزك على العطاء.

(مثل: الإيمان بالعدالة، التعليم كحق أساسي، أهمية الأسرة والمجتمع، إلخ.)

2 - ذكر واضح للمرتكزات التي حددتها (الأشخاص، الأماكن، المشكلات، المسارات، الفلسفات).

الهدف هو أن يفهم القارئ ما هي القضايا أو المجالات التي ستركّز عليها، ولماذا.

04 الخطوة الرابعة: اختبار البيان مع الآخرين

سواء كتبت البيان بنفسك أو بالتعاون مع العائلة، من المفيد عرضه على أشخاص مقربين أو مستشارين موثوقين.
اسألهم:

1 - ما الذي فهموه من البيان؟

2 - ما هي المجالات أو الأنشطة التي يظنون أنها "ضمن" التوجّه أو "خارجه"؟

3 - هل الرسالة واضحة؟ هل هناك التباس؟

قائمة التحقق من العطاء (Giving Checklist)

هي دليل عملي للمهام التي ينبغي التفكير في تنفيذها عند التوسع الجاد في العمل الخيري، وغالبًا ما يكون تطويرية ومتكررة، لا تسير بخط مستقيم.

ما الهدف من القائمة؟

01 الرجوع إليها وإعادة ترتيبها أو تعديلها مع مرور الوقت.

01 تطوير خطة متدرجة وفقًا لمستوى التزامك ومواردك.

01 تحديد المهام التي تناسب وضعك الخيري الحالي.

قائمة التحقق للعطاء:

03 التفكير في الأثر المتوقع

02 تحديد مجالات التركيز الاستراتيجية

01 تعريف القيم والمعتقدات

06 إدارة الشؤون المالية

05 ضمان التوافق القانوني

04 تحديد الهيكل القانوني

09 التواصل مع أصحاب المصلحة

08 مراقبة الأداء

07 دعم المنظمات المتلقية

