

## القائمة المرجعية للعتاء

تتضمن القائمة المرجعية للعتاء من منظمة 'بريدحسيان' مجموعة من المهام التي يجب النظر فيها لدى العمل على تعزيز أعمالك الخيرية وتنميتها. وعلى الرغم من أن القائمة المرجعية هذه موضوعة بشكل خطي، إلا أن المسار الذي ستبعه لأخذ أعمالك الخيرية على محمل الجد عبارة عن عملية فردية - وغالباً ما تكون متكررة بشكل كبير. ولذلك عليك اختيار المهام التي تعتبر منطقية لرحلتك في العطاء. (ربما تقرر إضافة المزيد من المهام لاحقاً، أو حتى إعادة تنفيذ المهام عندما تكون في مرحلة مختلفة في رحلتك هذه).

سيكون من المفيد معرفة الهيكل القانوني (الهيكل القانونية) للعتاء الذي قررت استخدامه، إذ سيؤثر هذا القرار على بعض هذه المهام. انظر دليل سيركل [اختيار وسيلة للعتاء](#) للمزيد من المعلومات حول خيارات الهياكل المختلفة.

هل سأقوم بذلك بنفسي؟	هل أحتاج إلى القيام بذلك؟	المهام
----------------------	---------------------------	--------

### ما هي قيمي ومعتداتي؟

تحديد قيمك ومعتداتك وتدوينها		
		فكر ملياً في قيمك ومعتداتك.
		اكتب هذه القيم والمعتدات، ربما على شكل بيان المهمة أو بيان نوايا الجهة المانحة.
		حدد المجالات ذات الاهتمام الاستراتيجي.
		قرر، بشكل عام، أي جزء من أعمالك الخيرية سيركز بشكل واضح على النتائج.
		فكر في التغييرات التي تريد أن تنتج عن أعمالك الخيرية.
		قرر ما إذا كنت ستنفق كل مواردك خلال حياتك أو ستستمر تبرعاتك بعد وفاتك.

هل سأقوم بذلك بنفسي؟	هل أحتاج إلى القيام بذلك؟	المهام
-------------------------	------------------------------	--------

ما هو "النجاح" بالنسبة لك وكيف يمكن تحقيقه؟  
ما الأمور التي تعتبر نفسك مساءلاً عنها؟

### تحديد القضايا

		حدد ما هو "النجاح" بالنسبة للأعمال الخيرية التي تقوم بها.
		حدد ما الذي يجب أن يحدث حتى يتحقق هدفك (أهدافك).
		وضح الافتراضات التي تستند إليها استراتيجيتك، بما في ذلك البحث عن أعمال أخرى في إطار اهتماماتك.
		حدد العوائق التي تحول دون تحقيق النجاح المنشود.
		ضع نموذجاً استثمارياً يقوم بتوجيه مواردك لتحقيق النجاح المنشود.
		ادرس الأعمال التي يقوم بها الممولون الآخرون والتي قد تكمل ما ستقوم به.

### اختبار النهج

		قم بتجربة استثماراتك على نطاق صغير.
		حدد محطات الإنجاز المستهدفة لهذه الاستثمارات التجريبية.
		قيم ما حدث بالفعل مقابل ما كنت تعتقد أنه سيحدث.
		استكشف المخاطر التي تواجه استراتيجيتك والفرص المتاحة أمامها لا سيما أنك قد أنهيت من اختبارها.

### العمل والتحسين

		ابدل قصارى جهدك وانظر كيف تغير النتائج التي تحصل عليها النهج الذي تتبعه.
		انظر في إبلاغ الآخرين بالتغييرات في استراتيجيتك.

هل سأقوم بذلك بنفسي؟	هل أحتاج إلى القيام بذلك؟	المهام
----------------------	---------------------------	--------

ما الذي يتطلبه إنجاز العمل؟

### إنشاء هيكل للإدارة

		ضع اللوائح والسياسات وراجعها بانتظام.
		حدد الدور المطلوب من مجلس الإدارة.
		اتخذ قرار بشأن هيكل القيادة لمجلس إدارتك، لاسيما الأدوار التي ستضطلع بها اللجان.
		عيّن أعضاء مجلس الإدارة.

### تأمين الخبرات والنصائح

		ضع الأشخاص المناسبين في الأدوار المناسبة لمساعدتك في تنفيذ استراتيجيتك. (قد يكون ذلك من خلال استقطاب المستشارين غير مدفوعي الأجر أو الخبراء الاستشاريين أو المتعاقدين أو الموظفين).
		تأكد من أن الموظفين والأمناء والمتطوعين يفهمون الأدوار الموكلة إليهم ومسؤوليات صنع القرار.
		امتثل للأنظمة الضريبية واللوائح القانونية.
		افهم الآثار الضريبية.
		احصل على الدعم التنظيمي والقانوني.
		ابلق عن الامتثال بصورة مستمرة.
		اعمل على تنسيق مجلس الإدارة.

### إدارة الأموال والاستثمارات

		حدد استراتيجية إدارة الأصول الخاصة بك.
		ضع أنظمة تكنولوجيا المعلومات والموارد البشرية.
		قدّم التمويل للجهات المتلقية للمنح التي تم اختيارها.
		اضطلع بإدارة المالية وإعداد التقارير.

هل سأقوم بذلك بنفسي؟	هل أحتاج إلى القيام بذلك؟	المهام
----------------------	---------------------------	--------

## التواصل مع العالم الخارجي

		حدد الرسالة الخيرية التي ترغب بتقديمها للجمهور.
		حدد أصحاب المصلحة الذين يتوجب عليك التواصل معهم.
		حدد العناصر الأساسية لعلامتك التجارية الخيرية.
		قم بأنشطة العلاقات العامة.

## كيف أعمل مع الجهات المتلقية للمنح؟

### اختيار الجهات المتلقية للمنح والاستثمار بها

		ابحث عن المنظمات للتوصل للمجموعة التي قد ترغب في دعمها.
		قم بفرز المنظمات - من خلال البحث وبذل العناية الواجبة - لتحديد مدى ملاءمتها لاستراتيجيتك.
		نظم الاستثمارات؛ وحدد المبلغ والوقت والآلية.
		قم باختيار المنظمات التي ستحصل على التمويل.
		قدم الدعم للجهات المتلقية للمنح من خلال توفير الدعم الاستراتيجي أو الفني.
		حافظ على العلاقات مع الجهات المتلقية للمنح، مع تقييم التوافق المستمر مع أهدافك.
		عند الضرورة، قم بإنهاء العلاقات مع الجهات المتلقية للمنح بنفس الطريقة المدروسة التي بدأت التعاون بها.

هل سأقوم بذلك بنفسي؟	هل أحتاج إلى القيام بذلك؟	المهام
-------------------------	------------------------------	--------

هل أحقق تحسناً؟

### مراقبة أدائك كمقدم للمنح

		حدد كيف يمكنك تتبع تقدمك بشكل أكثر فعالية (بما في ذلك، على سبيل المثال، جمع التعليقات من دون الكشف عن الهوية من متلقي المنح).
		حدد خط الأساس (كيف يسير أداؤك اليوم) والأهداف المناسبة.
		اجمع البيانات.
		استخدم البيانات لتقييم التقدم نحو الأهداف وحدد التحسينات التي ستدخلها على نهجك.
		نقذ التحسينات.
		عند الاقتضاء، قم بإطلاع الجهات المتلقية للمنح وغيرها من الجهات التي قدمت البيانات على النتائج والتحسينات.

### مراقبة أداء الجهات المتلقية للمنح

		اعمل مع الجهات المتلقية للمنح من أجل معرفة الأهداف التي سيكونون مسؤولين عن تحقيقها وكيف سيقومون بذلك.
		افهم كيف تقيس الجهات المتلقية للمنح تقدمها والمقاييس التي تستخدمها لذلك وما الذي سيتم تقديم تقاريرك بشأنه.
		انظر في سبل دعم الجهات المتلقية للمنح في عملية جمع البيانات.
		أثناء قيام الجهات المتلقية للمنح بجمع البيانات، اطلب منها مشاركة النتائج: ما هي التغييرات التي ستقوم بإجرائها على إثر ذلك؟
		مع تطور البرامج الخاصة بالجهات المتلقية للمنح، ناقش متى تكون التقييمات الخارجية ذات فائدة كبيرة بالنسبة لهم.

هذا العمل مرخص بموجب رخصة المشاع الإبداعي BY-NC-ND. للاطلاع على نسخة من هذا الترخيص، تفضل بزيارة [www.GiveSmart.org/AboutUs/TermsOfUse.aspx](http://www.GiveSmart.org/AboutUs/TermsOfUse.aspx)