

التطوير المشترك والتجريب والتحقق من عقلية ريادة الأعمال ومناهج المهارات الأساسية والمواد التدريبية لبلدان العالم ثالثة



Entrepreneurial Mindset and Key Skills for All

منهج ENTRECOMP - 3.4 العمل مع الآخرين الأدوات المنهجية

المهمة 2.2: التطوير المشترك للمناهج والمواد التدريبية لـ ENTRECOMP

الشريك المسؤول عن هذا النشاط: مركز إدارة البحر الأبيض المتوسط MMC

تفاصيل المشروع الرئيسية

إيراسموس +	البرنامج:
منحة المبلغ المقطوع	الإجراء الرئيسي:
التطوير المشترك والتجريب والتحقق من عقلية ريادة الأعمال ومناهج المهارات الأساسية والمواد التدريبية لبلدان ثالثة	عنوان المشروع:
EMSA	اختصار المشروع:
101092477	رقم اتفاقية المشروع:
2023/01/01	تاريخ البدء:
2025/12/31	تاريخ الانتهاء:

تم التنسيق بمتوسط

 Mediterranean Management Centre

شركاء المشروع



Jordan Youth Innovation Forum
المنتدى الأردني للإبداع الشبابي



جدول المحتويات

3	جدول المحتويات	
4	ملخص الأدوات المنهجية	
5	الأدوات المنهجية الإجبارية	
5	عرض باور بوينت	1.
7	أدوات منهجية إضافية	
7	عرض الفيديو والتحليل	1.
8	أسئلة مغلقة	2.
9	أسئلة صح/خطأ	
10	دراسة الحالة	3.
12	تمرين فردي	4.

ملخص الأدوات المنهجية

3.4 العمل مع الآخرين	رمز الكفاءة والعنوان
3 التنفيذ والتطبيق (الى العمل)	رمز مجال ENTRECOMP والعنوان
<ul style="list-style-type: none"> ✓ فهم أهمية التواصل الفعال والأخلاقي في المساعي الريادية . ✓ تطوير القدرة على العمل بشكل تعاوني لتحقيق الأهداف المشتركة وبناء الإجماع داخل فرق متنوعة. ✓ اكتساب القدرة على القيادة والتأثير على تعاطف الآخرين لتحقيق الأهداف المشتركة. 	مخرجات التعلم للكفاءة

عدد الأدوات المنهجية	نوع الأداة المنهجية
1	<input checked="" type="checkbox"/> محاضرة (إجبارية)
	<input type="checkbox"/> أسئلة مفتوحة
3	<input type="checkbox"/> أسئلة مغلقة
	<input checked="" type="checkbox"/> مناقشة جماعية
	<input type="checkbox"/> العصف الذهني
	<input checked="" type="checkbox"/> تمرين فردي

	<input type="checkbox"/> تمرين جماعي
	<input type="checkbox"/> ورشة عمل تجريبية
	<input type="checkbox"/> لعب الأدوار
	<input checked="" type="checkbox"/> عرض وتحليل الفيديو
	<input type="checkbox"/> أخرى (يرجى الإشارة)
	العدد الإجمالي للأدوات المنهجية:

الأدوات المنهجية الإجبارية

1. عرض باور بوينت

عرض شرائح PPT 3.4	رمز الأداة المنهجية وعنوانها
3.4 العمل مع الآخرين	رمز الكفاءة والعنوان
<ol style="list-style-type: none"> 1. فهم أهمية التواصل الفعال والأخلاقي في المساعي الريادية . 2. تطوير القدرة على العمل بشكل تعاوني لتحقيق الأهداف المشتركة وبناء الإجماع داخل فرق متنوعة. 3. اكتساب القدرة على القيادة والتأثير على تعاطف الآخرين لتحقيق الأهداف المشتركة. 	مخرجات التعلم التي تغطيها الأداة المنهجية
إلقاء محاضرة حول الموضوعات والمواضيع الفرعية للوحدة	هدف الأداة المنهجية
✓	تلميحات ونصائح للمدرب لاستخدام الأداة المنهجية

	مرفق لاستخدام الأداة المنهجية
--	-------------------------------

أدوات منهجية إضافية

1. عرض الفيديو والتحليل

أهمية الاتصالات MT3.4_1	رمز الأداة المنهجية وعنوانها
3.4 العمل مع الآخرين	رمز الكفاءة والعنوان
فهم أهمية التواصل الفعال والأخلاقي في مساعي ريادة الأعمال	مخرجات التعلم التي تغطيها الأداة المنهجية
لإثارة المناقشة والتساؤل حول فهم المتدربين أهمية التواصل الفعال والأخلاقي في مساعي ريادة الأعمال باستخدام الفيديو	هدف الأداة المنهجية
تسليط الضوء على أهمية التواصل الفعال والأخلاقي في مساعي ريادة الأعمال باستخدام الفيديو	تلميحات ونصائح للمدرب لاستخدام الأداة المنهجية
متوفرة في نموذج النشاط أدناه (إن أمكن)	مرفقات لاستخدام الأداة المنهجية

عنوان الأداة المنهجية
MT3.4_1 أهمية الاتصالات
عنوان الفيديو (إذا كان مختلفًا عن عنوان MT)
التواصل - الأساسيات والأهمية مصدر الفيديو (على سبيل المثال، URL)
https://www.youtube.com/watch?v=2Lkb7OSRdGE
منشئ الفيديو (شخص/مؤسسة/هيئة)
Skilling by Wadhvani Foundation المدة المقدره (لنشاط) (مقسمة إلى خطوات، إذا لزم الأمر)
6 دقائق

إرشادات عامة (للمدرب)	
اشرح نوعي التواصل (اللفظي وغير اللفظي) والأساسيات السبعة للتواصل في الأمثلة المذكورة	
تعليمات (للمشاركين)	
أثناء المشاهدة، انتبه جيداً للأمثلة المقدمة والرسائل الرئيسية المنقولة فيما يتعلق بتأثير التواصل الفعال.	
أسئلة المناقشة	
هل يمكنك تسمية العناصر السبعة للتواصل؟	
واضح مختصر ملموس صحيح متناسك متكامل مهذب	
ملاحظات المدرب	
✓ أنواع التواصل ✓ عناصر التواصل 7Cs	

2. أسئلة مغلقة

رمز الأداة المنهجية وعنوانها	2_3.4 MT مسابقة التواصل الفعال والأخلاقي
رمز الكفاءة والعنوان	3.4 العمل مع الآخرين
مخرجات التعلم التي تغطيها الأداة المنهجية	فهم أهمية التواصل الفعال والأخلاقي في مساعي ريادة الأعمال
هدف الأداة المنهجية	اختبار فهم المتدربين للمفاهيم الأساسية حول التواصل الفعال والأخلاقي في مساعي ريادة الأعمال
تلميحات ونصائح للمدرب لاستخدام الأداة المنهجية	أسئلة صح أو خطأ لمساعدة المتدربين على فهم التواصل الفعال والأخلاقي في سياقات ريادة الأعمال.

عدد الأسئلة في الأداة المنهجية لكل نوع سؤال (6 على الأقل)	6 أسئلة: أسئلة صحيحة أو خاطئة
مرفقات لاستخدام الأداة المنهجية	المنصوص عليها في وصف النشاط أدناه (إن أمكن).

أسئلة صح/خطأ

عنوان الأداة المنهجية	
يرجى الإشارة إلى ما إذا كانت العبارة (العبارات) أدناه صحيحة أم خاطئة.	
العبارة:	
يتضمن التواصل الأخلاقي نقل معلومات دقيقة وصادقة وخالية من الخداع أو الأكاذيب.	
صح	
خطأ	
صح	اجابة صحيحة
<input type="checkbox"/> قليل <input checked="" type="checkbox"/> متوسط <input type="checkbox"/> عالي	مستوى الصعوبة

العبارة:	
المساءلة في التواصل الأخلاقي تعني تجنب المسؤولية عن تواصلك، خاصة عند حدوث أخطاء.	
صح	
خطأ	
خطأ	اجابة صحيحة
<input type="checkbox"/> قليل <input checked="" type="checkbox"/> متوسط <input type="checkbox"/> عالي	مستوى الصعوبة

العبارة:	
يتضمن التواصل الأخلاقي نقل المعلومات أو الأفكار أو الرسائل بطريقة تتوافق مع المبادئ والقيم الأخلاقية، وتحترم حقوق وكرامة الآخرين، وتعزز الصدق والنزاهة والإنصاف.	
صح	
خطأ	
صح	اجابة صحيحة
<input type="checkbox"/> قليل <input type="checkbox"/> متوسط <input checked="" type="checkbox"/> عالي	مستوى الصعوبة

العبارة: التواصل الأخلاقي يعطي الأولوية للخداع والتلاعب على الصدق والنزاهة.	
صح	
خطأ	
اجابة صحيحة	خطأ
مستوى الصعوبة	<input type="checkbox"/> قليل <input type="checkbox"/> متوسط <input checked="" type="checkbox"/> عالي

العبارة: تتضمن الشفافية في التواصل مشاركة معلومات جزئية فقط للحفاظ على السيطرة، بينما تؤكد الصدق على تقديم معلومات كاملة ودقيقة.	
صح	
خطأ	
اجابة صحيحة	خطأ
مستوى الصعوبة	<input type="checkbox"/> قليل <input type="checkbox"/> متوسط <input checked="" type="checkbox"/> عالي

العبارة: تتضمن المساءلة في التواصل في المقام الأول إلقاء اللوم على الآخرين بسبب سوء الفهم أو الأخطاء، بينما تركز النزاهة على الاتساق الشخصي والإخلاص.	
صح	
خطأ	
اجابة صحيحة	خطأ
مستوى الصعوبة	<input type="checkbox"/> قليل <input type="checkbox"/> متوسط <input checked="" type="checkbox"/> عالي

3. دراسة الحالة

3_3 MT3.4 التفاوض الأخلاقي	رمز الأداة المنهجية وعنوانها
3.4 العمل مع الآخرين	رمز الكفاءة والعنوان
تطوير القدرة للعمل بشكل أخلاقي وتعاوني لتحقيق أهداف مشتركة وبناء الإجماع داخل فرق متنوعة.	مخرجات التعلم التي تغطيها الأداة المنهجية

تدريب الأفراد على كيفية التصرف بشكل أخلاقي وتعاوني لتحقيق الأهداف المشتركة وبناء الإجماع داخل الفرق المتنوعة	هدف الأداة المنهجية
التأكد من فهم المشاركين للفيديو الخاص بهدف النشاط بشكل كامل قبل البدء؛ توضيح إذا لزم الأمر.	تلميحات ونصائح للمدرب لاستخدام الأداة المنهجية
المنصوص عليها في وصف النشاط أدناه (إن أمكن).	مرفقات لاستخدام الأداة المنهجية
عنوان الأداة المنهجية	
3_4_3 MTدراسة حالة : التفاوض الأخلاقي	
عنوان دراسة الحالة (إذا كان مختلفاً عن عنوان مسرح ماجنت)	
لا تدع أصدقائك يعانون	
مصدر دراسة الحالة (على سبيل المثال، عنوان URL)	
https://www.youtube.com/watch?v=KWz7ekL9cl	
محتوى دراسة الحالة	
يعقد جون، وهو شريك تدقيق تمت ترقيته حديثاً في شركة تدقيق متوسطة الحجم، اجتماعاً مع السيد تان، رئيس مجلس إدارة شركة KS Pte Ltd، وهو أحد عملائه الرئيسيين. خلال الاجتماع، نشأ خلاف حول المعالجة المحاسبية لحسابات شركة KS Pte Ltd، مما شكل دائماً معضلة أخلاقية لجون. كيف سيكون قادراً على التعامل مع الوضع أخلاقياً؟ شاهد التلفزيون لتعرف.	
المدة المقدره (مقسمة إلى خطوات، إذا لزم الأمر)	

3 دقائق
إرشادات عامة (للمدرب)
حاول تسليط الضوء على الموقف الذي يتعامل معه جون ونقاط التعلم في الفيديو.
تعليمات (للمشاركين)
حاول أن تفهم الجهات الفاعلة الرئيسية في دراسة الحالة. وضح التهديدات التي يواجهها جون ونقطة التعلم الرئيسية المتوقعة.
أسئلة المناقشة
1. ما الذي فعله جون بشكل صحيح وكيف كان رد فعله على الموقف؟
ملاحظات المدرب
2. اشرح ما هو الشك المهني

4. تمرين فردي

رمز الأداة المنهجية وعنوانها	MT3.4_4: إدارة المواقف باستخدام مخططات الصراع
رمز الكفاءة والعنوان	3.4 العمل مع الآخرين
مخرجات التعلم التي تغطيها الأداة المنهجية	يكتسب القدرة على القيادة والتأثير على تعاطف الآخرين لتحقيق الأهداف المشتركة

تزويد المتدربين بمثال واقعي حول الموضوع ومنحهم الفرصة لدراسة الظروف والإجراءات المتخذة والعواقب.	هدف الأداة المنهجية
✓ إعطاء شرح موجز لمخطط الصراع	تلميحات ونصائح للمدرب لاستخدام الأداة المنهجية
المنصوص عليها في وصف النشاط أدناه (إن أمكن).	مرفقات لاستخدام الأداة المنهجية

عنوان الأداة المنهجية
4_4 MT3.4 إدارة المواقف باستخدام مخططات الصراع
عنوان التمرين الفردي (إذا كان مختلفاً عن عنوان MT)
إدارة المواقف باستخدام مخططات الصراع
مصدر التمرين الفردي (إذا تم تعديله من التمرين الموجود)
ما هي إدارة الصراع؟ (التعريف والأنواع والمهارات) الواقع. كوم
وصف التمرين الجماعي/التمرين الفردي



السيناريو الأول: في فريق المشروع، ينشأ الصراع عندما يكون لدى عضوين آراء مختلفة فيما يتعلق بتوزيع مهام المشروع. يعتقد أحد الأعضاء أنه يجب توزيع المهام على أساس الخبرة والفردية، بينما يصر العضو الآخر على التوزيع المتساوي للمهام بغض النظر عن مستوى المهارة. يؤدي هذا التناقض إلى التوتر والإحباط داخل الفريق حيث يتمسك كلا العضوين بوجهات نظرهما، غير قادرين على التوصل إلى توافق في الآراء. ويشتد الصراع مع اقتراب المواعيد النهائية، مع عدم رغبة أي من الأعضاء في التنازل عن موقفه، مما يؤدي إلى طريق مسدود يعيق التقدم ويقوض تماسك الفريق.

في رأيك ما هو النهج الأنسب لهذا الصراع ولماذا؟

السيناريو الثاني: "في بيئة خدمة العملاء، ينشأ الصراع عندما يقدم العميل شكوى بشأن تلقي منتج ذي جودة دون المستوى. ويعرب العميل عن عدم رضاه عن أداء المنتج ويطلب بحل فوري. وفي الوقت نفسه، يعترف ممثلو الشركة بالمشكلة ولكنهم يترددون في الاعتراف بالخطأ أو تقديم تعويض خوفاً من التداعيات المالية، ويتصاعد هذا الصراع مع تزايد إحباط العميل بسبب إجهاد الشركة عن معالجة مخاوفهم، مما يؤدي إلى الإضرار المحتمل بسمعة الشركة وفقدان ولاء العملاء. دون موجه و"إذا تم التوصل إلى حل مرض، فإن الصراع يهدد بالتصعيد أكثر، مما يسلط الضوء على أهمية الإدارة الفعالة للصراع في الحفاظ على رضا العملاء والحفاظ على نزاهة الأعمال."

في رأيك ما هو النهج الأنسب لهذا الصراع ولماذا؟
المدة المقدرة (مقسمة إلى خطوات، إذا لزم الأمر)
25 دقيقة
إرشادات عامة (للمدرب)
<p>السيناريو الأول: الصراع: خلاف بين اثنين من أعضاء الفريق بشأن توزيع مهام المشروع.</p> <p>النهج: التعاون الشرح:</p> <p>يتطلب هذا الصراع نهجًا تعاونيًا لأنه يتضمن إيجاد حل مفيد للطرفين حيث يمكن لكلا أعضاء الفريق المساهمة في تحديد التوزيع العادل للمهام.</p> <p>السيناريو الثاني: الصراع: شكوى العميل بشأن جودة المنتج المستلم. المنهج: استيعاب الشرح:</p> <p>وينبغي التعامل مع هذا الصراع بالتسوية لأنه يعطي الأولوية لتلبية احتياجات العميل وحل المشكلة على الفور، حتى لو كان ذلك يعني تقديم تنازلات من جانب الشركة.</p>
تعليمات (للمشاركين)
<p>كن على دراية بتعريفات العناصر الخمسة الأساسية للمخطط:</p> <p>يتضمن مخطط إدارة الصراع عادة خمسة عناصر رئيسية تهدف إلى توجيه الأفراد والفرق في معالجة النزاعات وحلها بشكل فعال.</p> <p>العنصر الأول هو التجنب، والذي يتضمن تجاهل الصراع أو تجنبه تمامًا، مما يؤدي غالبًا إلى راحة مؤقتة ولكن إلى تصعيد محتمل للقضايا الأساسية.</p> <p>العنصر الثاني وهو المرونة: يعطي الأولوية للحفاظ على العلاقات وتلبية احتياجات الآخرين على حساب احتياجات الفرد، مما يعزز حسن النية ولكن من المحتمل التضحية بالأهداف الشخصية.</p> <p>العنصر الثالث وهو المنافسة، فيركز على متابعة أهداف الفرد بشكل حازم دون النظر إلى مصالح الآخرين، مما يؤدي في كثير من الأحيان إلى نتائج مربحة للخسارة وتوتر العلاقات.</p>

العنصر الرابع وهو التعاون، يشجع التواصل المفتوح والتعاون لإيجاد حلول مفيدة للطرفين، وتعزيز التفاهم والعمل الجماعي وأخيراً، فإن المساومة، العنصر الخامس، تستلزم قيام الطرفين بتقديم تنازلات لتحقيق حل وسط، وتحقيق التوازن بين الحزم والتعاون للتوصل إلى حل مرض لجميع الأطراف المعنية.
المعدات والمواد اللازمة (إن وجدت)
<ul style="list-style-type: none"> • حاسوب محمول • إنترنت
نتائج متوقعة
<ul style="list-style-type: none"> • فهم الفرق بين العناصر الخمسة لمخطط إدارة الصراع
ملاحظات المدرب
✓ إعطاء تحليل قصير عن مخطط إدارة الصراع وعناصره