



دليل مقترح لتقديم مشروع

16 DAYS OF ACTIVISM AGAINST GENDER-BASED VIOLENCE
16 DÍAS DE ACTIVISMO CONTRA LA VIOLENCIA DE GÉNERO
16 JOURS D'ACTIVISME CONTRE LA VIOLENCE DE GENRE
25 NOV - 10 DEC
<http://16dayscwg1.rutgers.edu>



By Mama Cash ماما كاش

خمس أفعال يمكن عملها

✓ قوموا بواجبكم

- ✓ تحققوا من المبادئ التوجيهية للجهة المانحة من حيث المعايير او الأولويات حسب الموضوع وذلك للتأكد من أهلية مؤسستكم للتمويل.
- ✓ تحققوا من المعلومات حول الجهة المانحة – ما هي اهتماماتهم؟ اين يعملون؟ كيف يعملون (على سبيل المثال، هل يقبلون مقترحات المشاريع على مدار العام ام خلال فترة دعوات محددة)؟
- ✓ هل لديكم كل المعلومات التي تحتاجونها لتقديم مشروع؟ لا تتردوا بالسؤال، لم تتوفر لديكم المعلومات أو في حال لستم متأكدين من مقصد جهة التمويل بمعايير محددة.

✓ قولوا ما نعتون وإعنا ما نقولون

- ✓ هل لدى مؤسستكم رسالة ورؤية مكتوبة بشكل جيد؟ هل يوجد فقرة تعبر بشكل واضح عن ماهية مؤسستكم وماذا تعمل؟ تطوير هذه الرواية عن مؤسستكم بشكل واضح ومركز مهم جداً ويستحق اعطائه جزء من وقتكم. كن صادقا – التعبير بصدق عن ما تقوم به مؤسستكم وماذا تريد ان تعرف به، يساعد الآخرين على رؤية ذلك أيضاً.
- ✓ في بعض الأحيان تقوم الجهات المانحة بالبحث عن مؤسستكم في شبكة الأنترنت، لذلك توفر رسائل متنسقة عبر الأنترنت امر لا بد منه (على الفيسبوك او صفحة الأنترنت الخاصة بمؤسستكم)!
- ✓ ليس من الضرورة استخدام مصطلحات او لغة معقدة للتعبير عن مهنية مؤسستكم او مدى اهليتها في ما تعمل. المشاركة بما يلهم ويحفز مؤسستكم امر جيد !

✓ ناصروا انفسكم

- ✓ ما هي المشكلة التي تنطرق لها مؤسستكم؟ وكيف ترتبط مع اهتمامات الجهة المانحة؟ ماذا يجعل مؤسستكم في افضل وضع للتطرق لهذه المشكلة؟ الوضوح والتركيز في التعبير عن المنطق الخاص بكم يساعد على اقتناع الممولين.
- ✓ كيف يمكن للدعم الذي ستحصل عليه مؤسستكم ان يساعد الجهة المانحة في تحقيق اهدافها؟ نقطة للحد: تأكدوا بان مقترح المشروع يعبر عن ما تريدون فعله وليس عن ما تعتقدون بأن الجهة المانحة تريد منكم فعله !

✓ شاركوا برويتكم ونجاحكم وكونوا محددين

- ✓ ترغب الجهات المانحة في معرفة اعتقادكم حول النجاح الذي سيتم نتيجة تقديم الدعم وكذلك بعد انتهاء الدعم. من المهم اظهار التقدير لاهمية الرقابة والتقييم لجهودكم، وبانه لديكم فكره كيف تفعلون ذلك.
- ✓ تأكدوا من تضمين التغيير المتوقع على مستوى المستفيدين وليس على مستوى مؤسستكم فقط.
- ✓ كونوا صادقين – لا تقدموا وعوداً لا تستطيعون الوفاء بها. بدلاً عن ذلك شاركوا بخطط مؤسستكم للتعامل مع التحديات وتوثيق النجاح على مدار الوقت. شاركوا بقصص نجاح سابقة لدعم مطالبكم.

✓ أظهروا قوة الحركات

- ✓ الجهات المانحة لا ترغب برويتكم تعملون بعزله. أظهروا كيف ستشركون مع الاخرين سواء بشكل رسمي او غير رسمي.
- ✓ شاركوا بمعلومات حول جهات مموله اخرى في حال توفرها. الجهات المانحة معنية بمعرفة مقدراتكم على توفير مصادر اخرى للدعم. يمكن لذلك ان يدعم تقنتم بقدرة مؤسستكم على تحقيق اهدافها.
- ✓ أعلموا الجهة المانحة بأية مشاركة بأعمالكم في اجتماعات او مؤتمرات. الالتزام بالمشاركة في اعمالكم يظهر للجهات المانحة بأنكم جديون في ما تعملون.

خمسة أفعال لا تقوموا بها

- ✓ لا تعتقدوا بأنه يمكنكم أن "تضعوا خنزير مربع في حفرة مستديرة"
- ✓ لا تقدم مقترح مشروع إذا لم تستوفي مؤسستكم معايير الأهلية. معظم الجهات المانحة لا تأخذ بعين الاعتبار مقترحات المشاريع الخارجة عن معاييرها وهذا يعتبر تضييع لجهودكم الجبارة.
- ✓ لا تقترضوا بأن الجهة المانحة سوف "تفهم مقاصدكم"
- ✓ تجنبوا استخدام اللغة المعقدة أو الاختصارات حيث يمكن ان تكون هذه اللغة والاختصارات غير مألوفة للجهة المانحة.
- ✓ لا تقترضوا بأن الجهات المانحة تعرف السياق بشكل جيد. بدلاً عن ذلك وضحوا لماذا يعتبر عملكم مهماً في سياقكم المحدد.
- ✓ عند تقديم الطلب لا تنسوا من على الجهة الأخرى
- ✓ انتم لا تكتبون كي تفننوا انفسكم. يجب ان يساعد مقترح المشروع الجهة المانحة على فهم ماهية مؤسستكم ولماذا يعتبر عملكم مهماً.
- ✓ لا تضمنوا كل ما فتمت بعمله او ما ترغبون بعمله كي تعرفوا الجهة المانحة بمؤسستكم. شاركوا فقط بما تطلبه منكم الجهة المانحة . بما أنهم يقرأون العديد من المقترحات فإن ذلك يساعدكم ويساعدكم كي تكونوا موجزين ومحددين.
- ✓ الجهة المانحة ليس عبارة عن (وعاء مال) الجهات المانحة هم عبارة عن اشخاص لديهم ايضاً اهداف مؤسسية وهم أيضاً مساءلون من قبل الناخبين والممولين ومجالس الادارة. رؤيتهم كشركاء يمكن ان تساعد على بناء علاقة مبنية على الثقة والتفاهم المتبادلين. بالاضافة إلى ذلك فإن مداخلاتكم يمكن ان تساعد الجهة المانحة في تقوية موقفهم امام الاخرين في تبرير اهمية تمويل قضايا حقوق المرأة.
- ✓ لا تتسرع بالارقام
- ✓ الميزانية المكتوبة بشكل ضعيف (مثل ان تحتوي على اخطاء او تظهر بشكل غير واقعي) يمكن ان تؤدي إلى قرار سريع بالرفض من قبل الجهة الممولة. في المقابل، يتم تعزيز الثقة عندما تقدموا ميزانية قوية لمؤسستكم وكذلك لمقترح المشروع الخاص بكم .
- ✓ في المقترحات السيئة لا يوجد تناغم ما بين الميزانية والقصة المروية. تأكدوا بأنكم تربطون ما بين الجزئين في مقترح المشروع.
- ✓ تأكدوا بان تعطوا معلومات الميزانية باستخدام العملة المطلوبة في نموذج الطلب. إذا لم يكن بإمكانكم فعل ذلك، أعطوا معلومات عن العملة التي ستستخدمونها ولماذا.
- ✓ "عدي الدجاجات قبل التفتيش" – يمكن ان لا تحصل على التمويل
- ✓ تستلم الجهات المانحة طلبات اكثر من مقدرتها على التمويل وفي اغلب الأحيان يمكن ان تستغرقهم عدة اشهر قبل يعودوا بقرار. تأكدوا بأن لديكم خطة لاجاد مصدر دعم وتمويل بديل في حال عدم نجاح هذا المقترح. خطة لجمع التبرعات والتمويل يمكن أن تكون إليه مفيدة ايضاً .
- ✓ في حال عدم قبول طلبكم، تأكدوا من طلب معلومات وردود فعل كي تستخدموها في مقترحات مشاريع مستقبلية. كذلك اطلبوا اقتراحات لجهات مانحة اخرى يمكن التقدم بطلبات تمويل لديها. من المفيد استثمار الوقت في بناء علاقات جيدة مع الجهات المانحة حتى وان قاموا برفض مقترحاتكم (لأول مرة).

المصادر

- مؤسسة حقوق المرأة في التنمية: <http://www.awid.org/Our-Initiatives/Where-is-the-Money-for-Women-s-Rights>
- الصندوق العالمي للمرأة: <http://www.globalfundforwomen.org/impact/publications/127-other-resources/208-womens-fundraising-handbook>
- الشبكة العالمية لصناديق المرأة: <http://www.inwf.org/>
- ماما كاش: <http://www.mamacash.org/>