

المبادرات المجتمعية وتمكين المرأة لريادة الأعمال
في المشروعات الصناعية الصغيرة
"مبادرة الست المصرية نموذجًا"

إعداد

د. دينا مفيد علي حسن

أستاذ علم الاجتماع المساعد بكلية البنات / جامعة عين شمس

المُلخَص

أولاً: مشكلة الدراسة وأهدافها :

سعت الدراسة الراهنة إلى الوقوف على ماهية المبادرات المجتمعية ودورها في خلق وتنمية ريادة الأعمال النسائية، والكشف عن التحديات التي تواجهها من خلال دراسة حالة لإحدى المبادرات المجتمعية وهي "مبادرة الست المصرية"، ودورها في دعم وتمكين المرأة كرائدة أعمال في المشروعات الصناعية الصغيرة والمتناهية الصغر، وذلك في مجال الصناعات اليدوية الصغيرة (صناعة المنتجات الجلدية، الخياطة والتفصيل، تجديد الأثاث (الديكوباج)، صناعة الحلوى، صناعة منتجات التجميل والعناية بالبشرة). وتمصياغة مشكلة الدراسة في التساؤل الرئيسي الآتي: "إلى أي مدى تسهم مبادرة الست المصرية كأحدى المبادرات المجتمعية المصرية في تمكين المرأة لريادة الأعمال في مجال المشروعات الصناعية الصغيرة، وما مؤشرات نجاحها؟ وما التحديات التي تواجهها؟

وتمثلت أهداف الدراسة فيما يلي

- 1- التعريف بماهية المبادرات المجتمعية .
- 2- التعريف بمبادرة الست المصرية (مجال الدراسة) وتاريخ نشأتها وأهم إنجازاتها.
- 3- الكشف عن دوافع الانضمام لمبادرة الست المصرية، والسمات الشخصية لصاحبة المبادرة.
- 4- رصد مؤشرات التمكين الاقتصادي والاجتماعي للمرأة الريادية .
- 5- الكشف عن أهم التحديات الاجتماعية التي تواجهها المرأة الريادية في المجتمع المصري.

ثانياً: الإطار النظري والمنهجي:

نظرياً: اتخذت الدراسة من مدخل النوع الاجتماعي، ونظرية السمات الشخصية، ونظرية شومبيتر في النمو الاقتصادي مداخل نظرية أساسية للدراسة.

منهجياً: تنتمي الدراسة إلى نمط الدراسات الوصفية، حيث اتخذت من منهج دراسة الحالة Case study منهجاً أساسياً للدراسة. حيث قامت بدراسة حالة لإحدى المبادرات المجتمعية، وهي المعروفة باسم " بمبادرة الست المصرية". ودراسة حالة لعدد 16 حالة من رائدات الأعمال بالإضافة إلى صاحبة المبادرة ومؤسستها، وتم الاستعانة في دراسة الحالة بالوثائق الرسمية للمبادرة، والقراءة السوسولوجية للصفحة الرسمية للمبادرة على موقع التواصل الاجتماعي (الفايس بوك)، للتعرف على مؤشرات النجاح وأهم المعوقات التي تواجهها. بالإضافة إلى دليل العمل الميداني والمقابلات الفردية والجماعية لرائدات الأعمال (من المدربات والمتدربات).

ثالثاً: نتائج الدراسة والتوصيات:

- ١ - أوضحت نتائج الدراسة أهمية المبادرات المجتمعية كألية أساسية لتمكين المرأة اقتصادياً ومهنياً واجتماعياً؛ وذلك من خلال تنمية قدراتها المهارية والمهنية وقدرتها على الإبداع والابتكار، وإتاحة الفرصة لها من أجل التحكم في مواردها وتوسيع خياراتها وزيادة قدرتها على اتخاذ قراراتها في العمل والإنتاج والتسويق.
- ٢ - أظهرت نتائج الدراسة تمتع رائدات الأعمال بعدد من الصفات الشخصية - كما جاء في نظرية السمات الشخصية - التي شكلت في مجملها عوامل نجاح المرأة الريادية ونجاح المبادرات المجتمعية التي تديرها المرأة، وجاء في مقدمة هذه السمات الفكر الخلاق ووضوح الأهداف، الإصرار والتحدى، والقدرة على الإبداع والابتكار المستمر، الذكاء والقدرة على حل المشكلات، تحمل المسؤولية والمتابعة المستمرة لكثير من المهام، التواصل مع الآخرين وتكوين شبكة علاقات اجتماعية.

- ٣ - تمثلت دوافع العمل الرياڊى للمرأة فى: شغل وقت الفراغ والتغلب على الوحدة والملل وتكوين صداقات وعلاقات اجتماعية، والتخلص من ضغوط العمل الوظيفى وعدم القدرة على التوفيق بين الأدوار النمطية للمرأة والأدوار المهنية، الرغبة فى تعلم مهارات جديدة واكتساب خبرات فى مجالات معينة، وكذلك حب الأعمال الفنية والرغبة فى العمل بها، بالإضافة إلى عدم الاستقرار الوظيفى وعدم القدرة على التوفيق بين مهام العمل الوظيفى والأدوار التقليدية للمرأة.
- ٤ - جاءت التحديات المادية فى مقدمة التحديات التى تواجهها المرأة فى ريادة الأعمال، بالإضافة إلى انخفاض مستوى المعرفة فيما يتعلق بالتسويق والتعامل مع العملاء، وقد أشارت بعض الحالات إلى المنافسة فى سوق العمل كأحد التحديات التى تواجهها ولكن أكدت الغالبية العظمى على اعتبار المنافسة دافعاً تحفيزياً لهن يدفعهن لمزيد من الإبداع والابتكار فى مجال العمل.
- ٥ - أوصت الدراسة الراهنة بالتأكيد على ضرورة توجيه الاهتمام من قبل الهيئات الحكومية والمؤسسات الأكاديمية ومؤسسات المجتمع المدنى ورجال الأعمال، من أجل العمل على تشجيع وتعزيز المبادرات المجتمعية وضرورة إدراجها ضمن خطط التنمية المستدامة، وتوفير كافة أوجه الدعم المادى والبشرى من خلال توفير القروض والمساعدات المالية وسهولة الوصول إلى الموارد والتسويق المحلى والدولى، مع العمل على الحد من القيود والإجراءات البنكية لضمان أفضل مشاركة من جميع أفراد المجتمع وبصفة خاصة المرأة باعتبارها تمثل نصف قوة المجتمع

مقدمة:

يعد الاستثمار في المرأة إحدى الوسائل المهمة الفعالة لتحقيق المساواة، وتعزيز النمو الاقتصادي الشامل والمستدام كما أشارت منظمة العمل الدولية عام 2017م، خاصةً من خلال مشروعات المرأة الصغيرة والمتوسطة؛ إذ تسهم تلك المشروعات في خلق فرص عمل وتوسيع قاعدة الموارد والمواهب البشرية والحد من الفقر، إلا أنه رغم ذلك لا تزال الفجوة قائمة بين الجنسين على مستوى ملكية الأعمال وأنشطة ريادة الأعمال، التي تستأثر بالنصيب الأكبر من تكلفة الفرص البديلة لتحقيق التنمية المستدامة، ورغم الجهود المبذولة من جانب الحكومة المصرية من أجل تعزيز المشروعات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر، إلا أنها ما زالت تعاني من فرص عدم المساواة بين الجنسين، حيث تظل النساء تواجه تحديات كبيرة مثل: صعوبة تحقيق التوازن بين إدارة وريادة الأعمال والمسئوليات الأسرية، ونقص الوصول إلى الخدمات المالية وغير المالية، والافتقار إلى إمكانية الوصول إلى الأسواق والتكنولوجيا وشبكات الأعمال.

وكما يشير تقرير الدراسة الاستقصائية الصادرة عن منظمة العمل الدولية (2017) فيما يتعلق بريادة الأعمال النسائية في مصر إلى أن الدافع الحقيقي لرائدات الأعمال هو الحصول على دخل أكثر من كونها فرصة متاحة لهن لتأسيس أعمال تجارية خاصة بهن، وكانت نسبة رائدات الأعمال في مصر على مدار السنوات العشر الأخيرة هي الأدنى في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وجنوب الصحراء، ففي عام 2012م بلغت نسبة النساء في مصر ممن هم في المراحل الأولى من أنشطة ريادة الأعمال 2%، في مقابل 4% على مستوى الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، و 27% في إفريقيا وجنوب الصحراء، وفي عام 2014م بلغ عدد النساء صاحبات الأعمال التجارية والعاملات لحسابهن الخاص نحو 9%، من إجمالي أصحاب الأعمال المشغولين لحسابهم الخاص في مصر، وتركزت غالبيةهن في المناطق الريفية بنسبة 82% في مقابل 18% في المناطق الحضرية (منظمة العمل الدولية، 2017: 12)..

وقد عرف Knanka (2002) المرأة الريادية بأنها: "تمثل هؤلاء الذين يبتكرون، يقلدون أو يعتمدون نشاطاً تجارياً"، كما عُرِفَتْ بأنها: "كل امرأة تستخدم معرفتها ومصادرنا لتطوير وخلق فرص عمل تجارية جديدة". وفي الدراسات الأكاديمية أشار Parker (2010) إلى أن ريادة الأعمال النسوية لم تلقَ الاهتمام الكافي لدى المجتمعات أو في الحقل العلمي، حيث ظهرت الأبحاث الأكاديمية حول المرأة المقولة في أواخر السبعينيات، عندما انخرطت النساء في سوق العمل بشكل كبير مقارنة بالسنوات الماضية، وفي الثمانينيات عنيت الدراسات الأكاديمية بالمؤسسات والمشاريع الصغيرة التي تديرها المرأة، والتي اهتمت في مجملها كما أشار Carte at al. (2001) بالخصائص الديموجرافية، والدوافع، وخبرات مالك المشروع (عوادى مصطفى، 2017: 5).

وتأتى أهمية الدراسة من كونها محاولة لإثراء التراث البحثي في مجال ريادة الأعمال النسائية حيث كانت دراسات المرأة في ريادة الأعمال مهمة إلى حد كبير في التراث البحثي، وبدأ الاهتمام البحثي بدراسة الريادة النسائية في أواخر السبعينيات عندما ارتبطت المرأة بقوة العمل المهنية والتعليم العالي، وازداد بصورة أكثر كثافة في منتصف الثمانينيات عندما زاد حجم المشروعات الصغيرة للمرأة، ومن ثم بدأ عدد من الدراسات بالبحث في قضية النوع الاجتماعي وريادة الأعمال، على الرغم من ذلك إلا أنه على حسب كارتر Carter، وأندرسون Anderson (2001) أن هذه الدراسات التي اتخذت من رائدات الأعمال النساء موضوعاً للدراسة كانت دراسات وصفية، وركزت معظمها على الخصائص الديموجرافية والدوافع وخبرات صاحبات الأعمال، يضاف إلى ذلك قصور النظريات التفسيرية مما أدى إلى عجز الدراسات الأكاديمية عن تقديم تصور كافٍ عن رائدات الأعمال، وترجع أسباب ذلك إلى عدة أسباب يتمثل أولها في: أن النساء في بعض الأحيان لم تحسب كفئة مميزة ضمن أصحاب الأعمال في كثير من الدول، ويأتي السبب الثاني: في أنه لم يكن هناك اهتمام عام (جماهيري) بصاحبات الأعمال من النساء، والسبب الثالث: يتمثل في انخفاض الاهتمام بالمرأة في مجال ريادة الأعمال من جانب الدراسات الأكاديمية، وافترض عدم وجود فروق بين الرجل الريادي والمرأة الريادية من قبل كثير من الباحثين (Haxhiu,2015:5).

أولاً: مشكلة الدراسة وأهدافها :

في إطار الإجابة على التساؤل الأساسي الخاص بالى أى مدى تتوافر البيئة الداعمة لريادة الأعمال النسائية في مصر، تسعى الدراسة الراهنة إلى الوقوف على ماهية المبادرات المجتمعية ودورها في خلق وتنمية ريادة الأعمال النسائية، والكشف عن التحديات التي تواجهها من خلال دراسة حالة لإحدى المبادرات المجتمعية وهي "مبادرة الست المصرية"، ودورها في دعم وتمكين المرأة كرائدة أعمال في المشروعات الصناعية الصغيرة والمتناهية الصغر وتأهيلها لسوق العمل، والكشف عن دورها في تنمية قدراتها المهارية والمهنية وقدرتها على الإبداع والابتكار، وإتاحة الفرصة لها من أجل التحكم في مواردها وتوسيع خياراتها وزيادة قدرتها على اتخاذ قراراتها في العمل والإنتاج والتسويق. بالإضافة إلى التعرف على نماذج من رائدات الأعمال الناجحات، والكشف عن العوامل الدافعة للنجاح وأهم التحديات التي تواجهها المرأة في تحقيق أهدافها، وكيفية التغلب عليها، وذلك في مجال الصناعات اليدوية الصغيرة (صناعة المنتجات الجلدية، الخياطة والتفصيل، تجديد الأثاث(الديكوباج)، صناعة الحلوى، صناعة منتجات التجميل والعناية بالبشرة).

وقد تم صياغة مشكلة الدراسة في التساؤل الرئيسي الآتي: " إلى أى مدى تسهم مبادرة الست المصرية كأحدى المبادرات المجتمعية المصرية في تمكين المرأة لريادة الأعمال في مجال المشروعات الصناعية الصغيرة، وما مؤشرات نجاحها؟ وما التحديات التي تواجهها؟

وتتحدد أهداف الدراسة فيما يلي:

- 1- التعرف بماهية المبادرات المجتمعية .
- 2- التعرف بمبادرة الست المصرية (مجال الدراسة) وتاريخ نشأتها وأهم إنجازاتها.
- 3- الكشف عن دوافع الانضمام لمبادرة الست المصرية، والسمات الشخصية لصاحبة المبادرة.
- 4- رصد مؤشرات التمكين الاقتصادي والاجتماعي للمرأة الريادية .
- 5- الكشف عن أهم التحديات الاجتماعية التي تواجهها المرأة الريادية في المجتمع المصري.

ثانياً: المفاهيم الأساسية :

في الدراسة الراهنة عدد من المفاهيم الأساسية التي سيتم توضيحها من خلال تاريخ نشأتها وتطورها، وتتمثل هذه المفاهيم في: مفهوم ريادة الأعمال، ريادة الأعمال النسائية، المبادرات المجتمعية، التمكين .

1- التعريف بريادة الأعمال:

ظهر في البداية مصطلح الريادة Entrepreneurship في الفكر الاقتصادي، حيث قدم الكثير من الباحثين في علم الاقتصاد إسهامات مهمة أمثال شولتز Schultz ، مارشال Marshall ، شومبتر Schumpeter ، كيرزнер Kirzner، وشان Shane وآخرين. وقدم ريتشارد كانتيلون Richard Cantillon أول اقتصادي يقدم تعريفاً للريادي Entrepreneur بأنه: الذي يوازن بين الدخل مع تحمل المخاطر أو النتائج غير المتوقعة، وأشار مارشال إلى الريادي بأنه: "العبقري Genius" الذي يمثل حالة خاصة من الأفراد ولديه سمات شخصية خاصة كالعفوية artlessness ، وقدرة فوق المتوسطة على الابتكار والتنسيق ومواجهة المخاطر. كما رأى شومبتر Schumpeter أن الريادي هو "المبدع" والذي ليس بالضرورة يخترع أو يبتكر، لكن لديه القدرة على تعريف المكونات الجديدة وكيفية تطبيقها في الإنتاج. وأن رواد الأعمال من المنظور الاقتصادي هم من الذين يقومون بعمل تغييرات في النسق الاقتصادي بواسطة خلق منتجات جديدة أو استحداث طرق إنتاج مختلفة.

كما ظهرت إسهامات عديدة لفهم مصطلح الريادة في التراث الإداري من خلال بيتر داركر Durker، وهوارد ستيفنسون StevensonHoward، وجيفري تيمونس TimmonsJeffrey، وجيفورد بانكوت PinchotGifford. فقد عرفها داركر Durker بأنها: الفطنة من أجل التغيير، والريادي هو الشخص الذي يسعى إلى البحث عن فرصة للتغيير. وشرح ستيفنسون الريادة كعملية يتم من خلالها خلق قيمة جديدة، وأكد

Timmons على أنها القدرة على إنتاج وصنع شئ من لاشئ تقريباً. ومن منظور بانكوت pinchot الريادي هو المبدع وفرق أيضاً بين دور الريادة داخل التنظيم وخارجه (Haxhiu,2015:3,4).

وعرفت منظمة العمل الدولية ILO (1984م)ريادة الأعمال Entrepreneurship بأنها ترتبط بالمقاول أو الريادي، وهو كل شخص يتمتع بمجموعة من الخصائص كالثقة بالنفس، والنتائج الموجهة بهدف محدد، تحمل المخاطر، القيادة، والمبادرة، وتعرف الموسوعة البريطانية الجديدة رائد الأعمال بأنه: فرد لديه الاستعداد الذاتي لتحمل مخاطر تشغيل مشروع اقتصادي مع عدم تيقنه من الظروف المستقبلية، ويعرف جان تين برجن Jan Tin Bergen رائد الاعمال بأنه: الفرد الذي لا يعتمد بالضرورة على رأس مال كبير ولكن له القدرة على كيفية تنظيم عملية التشغيل وتدريب عماله، وهذا النوع من رواد الأعمال يقدم لمجتمعه فائدة كبرى أكثر من الذي يستخدم رأس مال كبير في إنشاء مشروعاته (اعتماد علام، 2019: 39).

وارتبط مفهوم الريادة في الأونة الأخيرة بالأعمال Business، فكثرت الحديث عن ريادة الأعمال التجارية والاقتصادية، ثم تطور المفهوم لترتبط الريادة بالمجتمع والعلم والمعرفة وغيرها، وما زال المفهوم يتطور مع تطور الحياة المدنية للمؤسسات والمجتمعات، وهناك ثلاثة مجالات للريادة هي: ريادة الأعمال التجارية والربحية، ريادة الأعمال المجتمعية، الريادة العلمية. وسنركز فيما يلي على مفهوم ريادة الأعمال المجتمعية؛ باعتبارها الجذر الأساسي لجميع مجالات الريادة، بالإضافة إلى النقص الشديد في المكتبة العربية حولها، كما أنها تلعب دوراً مهماً في رفد المجتمع برواد الأعمال في جميع المجالات وليس التجارية والربحية فقط. ولريادة الأعمال كما أظهر التراث النظري فوائد عديدة تتضح في التنمية الاقتصادية التي تميز بين الدول حسب مستويات التنمية، كما أنها تخلق مزايا متنوعة تتمثل في: الإبداع، التوظيف، تخصيص الموارد، المنافسة، التنوع، فتح شركات جديدة، الآثار غير المباشرة للمعرفة Knowledge (Spillovers Haxhiu,2015:5).

وعن تعريف ريادة الأعمال النسائية إجرائياً، فهي تشير إلى النساء اللاتي لديهن أفكار إبداعية ويتمتعن بعدد من الصفات الشخصية كالمخاطرة وتحمل المسؤولية الكاملة في تشغيل مشروع اقتصادي صغير وإدارته وتنظيم العمل به، ومواجهة مشكلاته والقدرة على حلها، ولديهن القدرة على استخدام الموارد المتاحة واستحداث تقنيات جديدة تسهم في إحداث تغييرات في النسق الاقتصادي من خلال تقديم منتجات جديدة أو استحداث طرق إنتاج مختلفة تؤثر في أذواق المستهلكين، وتسهم في إحداث فوائد شخصية ومجتمعية.

2- المبادرات المجتمعية:

تعرف المبادرة Initiative بأنها برنامج أو نشاط أو ممارسة أو سياسة يقودها تنظيم أو مجموعة من الأفراد لفائدة المجتمع. وتعرف المبادرة المجتمعية Social Initiative بأنها خطة استراتيجية يتم إدراكها من خلال الإحساس بالواجب والاهتمام الحقيقي بنفع المجتمع والرغبة في تحقيق النفع والصالح العام، وقد أوضح مايور مانس MayurManas أن المبادرات المجتمعية لا بد أن يكون هدفها موجهاً نحو استعادة القيمة وتعزيز نوعية الحياة. وتعنى المبادرة المجتمعية بتطبيق فكرة إبداعية تساهم في تطوير المجتمع أو بعض فئاته في أي مجال من مجالات الحياة وتعالج قضية أو مشكلة أو تلبى حاجة تهم المجتمع من خلال إيجاد الفرصة واغتنامها وتوظيف الموارد المتاحة، وحشد القدرات والطاقات المتوفرة وتحقيق أقصى استفادة منها. وللمبادرة المجتمعية ثلاثة أبعاد أساسية تتمثل في:

- الإبداعية: بمعنى طرح فكرة جديدة غير مسبوقة أو تنفيذ فكرة معروفة بطريقة غير معروفة.
- الابتكارية: تعنى تحويل الأفكار الإبداعية إلى تطبيق إبداعى والسبق في ذلك.
- المخاطرة: تعنى التحدى ومواجهة الصعوبات .

وأصحاب المبادرات المجتمعية (الرواد المجتمعيون)، هم أشخاص مبادرون، يواجهون حاجات المجتمع من خلال تنفيذ أفكار إبداعية ومبادرات يتبناها ويلتف حولها مجموعة من الأفراد، وذلك لتنمية المجتمع أو حل مشكلاته أو تلبية حاجاته، فإذا كان رواد الأعمال يغيرون وجه الأعمال التجارية والاقتصادية، فإن الرواد المجتمعيون يغيرون المجتمع، ويقومون باستثمار الفرص وتوظيف الموارد، ويبتكرون أساليب جديدة

ويسيروا بالمجتمع نحو الأفضل. فضلاً عن كونهم أشخاص يمتلكون حلولاً مبتكرة لمشاكل المجتمع الأكثر إلحاحاً، ويعملون بمثابة لتقديم وتنفيذ أفكارهم الخلاقة من أجل التحسين والإصلاح في حياتهم وحيات مجتمعاتهم. هم أيضاً أفراد أو مجموعات تسعى لإحداث تغيير إيجابي واسع المدى بواسطة أفكار تخرج عن النمط التقليدي المؤلف، رسالتهم الأساسية تغيير المجتمع الإيجابي من خلال الابتكار في تلبية حاجات المجتمع أو بعض فئاته وحل مشكلاته، وهدفهم الأساسي هو إحداث تغيير إيجابي في المجتمع والتنمية، وإحداث علامات فارقة في مكان ما أو فئة ما أو حياة عدد من الناس (دليل المبادرات والمشاريع الشبابية، 12).

3- تمكين المرأة Empowerment Woman:

أظهرت الأدبيات أنه لا يوجد تعريف متفق عليه عالمياً لمفهوم التمكين، نظراً لتعدد أبعاده ومؤشرات قياسه كميًا وكيفيًا. يعرفه البنك الدولي بأنه أحد المفاتيح الأساسية لتقليص الفقر، كما يعد آلية للنمو الاقتصادي من ناحية، وهدفًا لتحقيق المساواة بين الرجل والمرأة من ناحية أخرى. وفي منظمة العمل الدولية يشير التمكين إلى: المساواة بين الرجال والنساء، والحق في صنع الاختيارات الشخصية، وقوة التحكم في الحياة الخاصة خارج وداخل الأسرة، والقدرة على إحداث التغيير الاجتماعي من أجل خلق نظام أفضل اجتماعيًا واقتصاديًا محليًا ودوليًا (اعتماد علام، 2017: 198، 199).

ويتضمن التمكين كمفهوم قدرًا كبيرًا من الخيارات التي يجب أن تمارسها المرأة، سواء فيما يتعلق بالفرص الاقتصادية التي تتمثل في الحصول على تمويل أو العمل في سوق العمل الرسمي أو غير الرسمي، والحصول على الخدمات الصحية والتعليم للمرأة من أجل تحسين قدراتها لاتخاذ القرارات. وقد طور fawcell وزملاؤه (1996) مفهومًا شاملاً للتمكين بأنه: "عملية التأثير في العائد الاجتماعي والاقتصادي ذي الأهمية للفرد والجماعة والمجتمع"، وعرفه باندورا Bandura (1997) بأنه: "العملية التي يدرك من خلالها الفرد أنه يتحكم في مسار حياته"، ويشير تمكين المرأة كما أشار Bandura إلى: "عملية بناء قدرة المرأة على أن تكون معتمدة على ذاتها وأن تنمي شعورها بالقوة الداخلية والاستقلال الذاتي اقتصاديًا والقدرة على اتخاذ القرار والإدارة والقيادة وتغيير السلوك والخروج من دائرة التهميش الاجتماعي". وتعرفه ملك زعلوك (1996) بأنه: "قدرة النساء على التحكم في مسار حياتهن بوجه عام والوعي بحقوقهن السياسية والاقتصادية والاجتماعية... وقدرة المرأة على العمل الجماعي للوصول إلى حقوقها من خدمات وموارد من خلال مشروع ما ويمكن المرأة من المشاركة الفعالة في الأسرة والمجتمع الأوسع، وأن يرتبط هذا بالمشروع التنموي العام".

وتعرف إجلال حلمي (2003) تمكين المرأة بأنه: "مجملة العلاقات الاجتماعية والإنتاجية التي من خلالها تساهم اقتصاديًا واجتماعيًا في رفاهية الأسرة وتقدم المجتمع بالإضافة إلى الاعتراف المجتمعي بقدرتها على إحداث التغيير في سلوك الآخرين، وتمثلت مؤشرات ذلك في: المشاركة في اتخاذ القرارات الأسرية، الحراك ويعنى حرية الحركة والانتقال خارج المنزل، الأمان الاقتصادي؛ بمعنى أن تكون صاحبة عمل (مشروع خاص بها) سواء داخل أو خارج المنزل وإدارته بنفسها والحصول على عائد مادي منه، الاندماج في أنشطة الجمعيات غير الحكومية والأحزاب السياسية" (إجلال حلمي، 2003: 159-161).

وتعرف اعتماد علام تمكين المرأة اقتصاديًا كعملية تهدف إلى تحسين تحكمها في إدارة المصادر المادية المتاحة المُدرة للدخل، والعمل المنظم من خلال البرامج والسياسات والعمل على تدريبها وإكسابها مهارات، وتأهيلها فنيًا في مشروعات دائمة النشاط الاقتصادي وليست مؤقتة، وقدرتها على إدارة المشروعات الصغيرة وتملكها لها كرائدة أعمال، مع تنمية قدرتها على المشاركة في صنع القرار والمشاركة الفعالة في سوق العمل، من خلال زيادة وعيها وثقتها بنفسها في إدارة المشروعات الاقتصادية التي تدر عائداً ماديًا سواء داخل الوحدة المعيشية أو خارجها (اعتماد علام، 2017: 204).

وانطلاقاً مما سبق، يمكن تعريف تمكين المرأة إجرائيًا بأنها: عملية تهدف إلى تنمية مهارات وقدرات المرأة مهنيًا في مجال المشروعات الصناعية الصغيرة والمتناهية الصغر كصياغة الحلى، والمنتجات الجلدية (شنت،

أحذية)، وصناعة منتجات البشرة والتجميل، وتجديد الأثاث (الديكوباج)، بالإضافة إلى تنمية قدراتها على الإبداع والابتكار، واقتصادياً من خلال تنمية قدرتها على إدارة مشروع اقتصادي خاص بها كرائدة أعمال والمشاركة في سوق العمل من خلال تسويق منتجاتها بنفسها، والتغلب على التحديات التي تواجهها، ونفسياً واجتماعياً من خلال زيادة ثقفتها بنفسها وزيادة قدرتها على تكوين علاقات اجتماعية واتخاذ القرارات سواء داخل أو خارج الأسرة.

ثالثاً: الإطار النظري الموجه للدراسة:

اتخذت الدراسة من مدخل النوع الاجتماعي، ونظرية السمات الشخصية، ونظرية شومبيتر في النمو الاقتصادي مداخل نظرية أساسية للدراسة، وسيتم التعرف على كل منها فيما يلي، مع توضيح كيفية الاستفادة من كل مدخل في الدراسة الراهنة، وقضايا الإطار النظري الموجه للدراسة..

1) مدخل النوع الاجتماعي والتنمية: Gender and Development

ظهر في بداية الثمانينيات مدخل النوع الاجتماعي والتنمية GAD، الذي يركز على علاقات النوع الاجتماعي كوحدة للتحليل لفهم دور المرأة في عملية التنمية، والذي يهدف إلى إزالة التفاوت بين النساء والرجال في التوجه نحو التنمية. ويؤكد هذا المدخل النظري على ضرورة إشراك الرجال والنساء معاً في إحداث التغيير في المواقف والممارسات، وإزالة التمييز فيما يتعلق ببرامج وسياسات التنمية مع تحقيق العدالة والمساواة بين الجنسين في المشاركة والسيطرة على الموارد. ويسعى هذا المدخل إلى الاتجاه نحو التمكين كآلية للمشاركة من أجل التغلب على الثقافة الذكورية، وعدم المساواة بين المرأة والرجل في الامتيازات الممنوحة من ناحية، ومشكلة استمرار تهميش المرأة من منظور الأهداف الإنمائية، بالإضافة إلى التركيز على ضرورة دمج النساء والرجال في عملية التنمية. ويؤكد هذا المدخل أنه لا بد من وجود مؤسسات وحرركات سياسية واجتماعية ضاغطة كشرط للدولة في عملية التنمية ودورها في تحرير المرأة وتمكينها والنهوض بأوضاعها الاقتصادية والاجتماعية، وظهر ضمن هذا المدخل مفهومات مثل: " التحرير، الوعي الذاتي، التمكين" (نائلة عرفات، 2010: 44، 45).

وتجدر الإشارة إلى أن فكرة تأنيث ريادة الأعمال تعود إلى نظرية المقاربة بالنوع من أجل إبراز أهمية المرأة كعنصر بشري. وفي هذا الصدد تم ظهور عدة تساؤلات التي تعنى بدراسة ريادة المرأة من مدخل النوع الاجتماعي، ومن هذه التساؤلات: من هي المرأة الرائدة؟ لماذا تصبح رائدة؟ مانوع الأعمال التي تهتم بإنشائها أو القطاع الذي يجذبها؟ كيف تحصل على رأس المال لإنشاء مؤسسة؟ وفي هذا السياق يتم تصنيف المرأة الرائدة إلى أربعة فئات انطلاقاً من تعريف النوع الاجتماعي، للمرأة الرائدة حسب درجة قبولها لتبعية الرجل: (ضيف عائشة، بوران سمية، 2017: 122):

- أ) المرأة الرائدة التقليدية أو المألوفة Conventional business owners: تتميز هذه الفئة من النساء بقدرتهن على التأقلم مع الضغط المتولد داخل الأسرة وخبرتهن المهنية، معظمهن متزوجات ويقمن بإنشاء مؤسساتهن بالاعتماد على المهارات المكتسبة من خلال متابعتهم لأدوارهن الأنثوية التقليدية.
- ب) المرأة الرائدة المبدعة: Innovative proprietors: تتميز هذه الفئة بقدرتهن على الإبداع ورفضهن الانصياع لفكرة تبعية الرجل وفكرة تأنيث أدوار المرأة، من مميزات هذه الفئة أنهم يعتبرن ريادة الأعمال كمحور أساسي في الحياة، وهن نساء ذات مستوى تعليمي عالٍ نجحن في تأسيس وتسيير مشروعاتهن، واستطعن أن يجعلن من المشاكل والصعوبات التي تواجههن دافعاً لتعزيز روح المبادرة وتحقيق طموحاتهن.
- ج) المرأة الرائدة المنزلية أو الأسرية Domestic business owners: تتميز هذه الفئة من النساء بكونهن يتمتعن بحس منخفض لريادة الأعمال، فهن يحبذن دورهن كأمهات أو ربوات بيوت كدور أساسي على فكرة الاستقلالية ويعتبرن ريادة الأعمال دوراً ثانوياً لكن ريادة الأعمال تمنحهن فرصة تحقيق ذلك.

د) المرأة الرائدة الراديكالية Radical proprietors: تتميز هذه الفئة من النساء بكونهن يرفضن فكرة التبعية للرجل، وينادون بالمساواة بين الرجل والمرأة، ويتميزن بالتوفيق ما بين الجانب الاقتصادي والاجتماعي لمؤسساتهن. كما يعتمدن على مؤشر الأرباح المحققة لديهن لتعزيز الفكر النسائي. وجدير بالذكر أن مدخل " النوع والتنمية " يطور برامج ومشروعات للعمل على تمكين المرأة اقتصادياً واجتماعياً وسياسياً، بهدف سد الفجوة النوعية بينها وبين الرجل في كل من: فرص متساوية للحصول على الموارد وإزالة العقبات التي تحول دون ذلك، العمل على استثارة الوعي بفهم دور المرأة من منظور النوع gender وليس الجنس sex، المساواة بين الرجل والمرأة في المشاركة في اتخاذ القرارات والمشاركة السياسية، فضلاً عن التشجيع المستمر لها كرائدة أعمال Entrepreneurship، والعمل على التمكين الاقتصادي للمرأة مما يزيد من قدرتها على التحكم في مواردها واستغلالها وتوسيع خياراتها دون الوصاية عليها من قبل آخرين (إجلال حلمي، 2002: 157)، كما يشير مايوكس Mayoux (2005) إلى تمكين المرأة بأنه: عملية حلزونية أو لولبية تحتوى ثلاثة نماذج يمكن قياسها امبريقياً بمؤشرات كمية وكيفية وهى: نموذج تقليص الفقر، و نموذج التمكين النسوي، ريادة الأعمال (اعتماد علام، 2017: 203):

- نموذج تقليص الفقر Poverty alleviation paradigm : الذى ينهض على فرضية أن زيادة دخل المرأة وزيادة قدرتها على التوفير المالى والائتمان والتحكم فى الدخل سيؤدى إلى زيادة قدرة المرأة على اتخاذ القرارات لها ولأبنائها.

- نموذج التمكين النسوي Feminist empowerment paradigm : يعتمد على فرضية الادخار والائتمان الذى تحققه المرأة من خلال المشروعات متناهية الصغر، وزيادة دخلها وتحسين مكانتها من امتلاكها لهذه المشروعات ومن ثم تحسين نوعية حياتها.

- مدخل ريادة الأعمال Entrepreneurship: الذى يمثل اتجاهاً لتحقيق المساواة على أساس النوع اجتماعياً واقتصادياً وسياسياً .

وانطلاقاً من هذا المدخل تحاول الدراسة الكشف عن دور المبادرات المجتمعية كآلية أساسية لدعم وتنمية الريادة النسائية، وذلك من خلال تنمية قدراتها المهنية وقدرتها على الإبداع والابتكار وإتاحة الفرصة لها، من أجل التحكم فى مواردها وتوسيع خياراتها وزيادة قدرتها على اتخاذ قراراتها فى العمل والإنتاج والتسويق.

2) نظرية السمات الشخصية لرواد الأعمال :

تركز نظرية السمات الشخصية لرواد الأعمال Personal Characters of Entrepreneurs على أبرز السمات الشخصية التى تميز رواد الأعمال، والمعروف سابقاً بالوكيل أو المنظم لمشروع أو وحدة اقتصادية انتاجية. ويعرف كل من Stathopoulos , Psaltopoulos رائد الأعمال بأنه: الفرد الذى يتمتع بالاستقلالية وقبول المخاطرة والدافعية للإنجاز والثقة بالنفس، والطموح والعمل الجاد والقدرة على التجديد والابتكار، مما يسهم فى تحقيق التنمية المستدامة .
وتتمثل السمات الشخصية لرواد الأعمال الناجحين فيما يلى (اعتماد علام، 2019: 42، 43):-

أ - القدرة الذهنية (الذكاء) Mental ability: تشمل الذكاء والفكر الخلاق والقدرة على تحليل المشكلات والأوضاع المتعلقة بالعمل والتسويق وكل ما يرتبط بالعملية الإنتاجية .

ب وضوح الأهداف Clear objectives: تعنى الرؤية الواضحة لدى رائد الأعمال فيما يخص طبيعة مشروعه الاقتصادي وإمكاناته المالية وما سيعود عليه من مكاسب مالية واجتماعية .

ت القدرة على بناء علاقات إنسانية Human relations ability: إن رائد الأعمال الناجح هو من تتوفر لديه القدرة لتحقيق إستقرار عاطفى، وعلاقات شخصية مع العاملين لديه ومع عملائه، والممولين والتجار. وبناء علاقات اجتماعية قوية داخل المجتمع المحلى، حيث يسهم ذلك فى شعور العمال بالتقدير

- الشخصى من جانبهم لصاحب المشروع، وحرصهم على المصلحة العامة للمشروع بأن يربطوا بين واجباتهم ومسئولياتهم بما يحقق هدف المشروع ويحقق تطلعاتهم الشخصية .
- ث **القدرة على التواصل الفعال Communication ability** : مع العمال والعملاء والممولين والتجار
- ج **الاستعداد الشخصى لممارسة مهام متعددة Ability to multitask** : أن يكون لدى رائد الأعمال إمكانية الجمع بين كل من إدارة العمل، والقدرة على تسويق المنتج، وأنشطة فنية مهارية تعتمد على معرفة وخبرة سابقة .
- ح **الطموح والإستمرارية**: رائد الأعمال الناجح هو من يحرص على عدم التوقف، ومن ثم يبحث عن مسارات جديدة كلما تغلق أمامه مسارات قائمة، ويبحث عن حلول مبتكرة للمشكلات.
- خ **الثقة بالنفس Self confidence**: يتمتع رائد الأعمال بالثقة بنفسه وفي قدرته على تحقيق الأهداف.
- د **المعرفة التقنية Technical knowledge** : تعنى توفر مستوى معقول من المعرفة التقنية لدى رائد الأعمال حتى يتمكن من أداء العمل بشكل أفضل وتسهم في حل مشكلات العمل وتطوير المنتج .
- ذ **القدرة على التفويض Ability to delegate** : يعتبر تفويض المسؤوليات عاملاً بالغ الأهمية إذا أراد رائد الأعمال أن ينمي مشروعيه. وليس المقصود من التفويض إنابة آخرين في أداء المهام، بل التعلم بما يضمن إستمرار أداء العمل، وهذا يتطلب أن يكون رائد الأعمال ملماً بكل نقاط القوة والضعف لدى كل فرد في قوة العمل لديه بما يحقق تصنيفاً أفضل عند توزيع المهام.
- ر **المبادرة Initiative**: من الضروري لرائد الأعمال المبادرة في تحمل المسؤولية الشخصية لكل الأفعال مع الاستخدام الجيد للموارد المادية والبشرية المتاحة أمامه .
- ز **مستوى عالٍ من الطاقة High level of energy** : بمعنى القابلية للعمل لساعات طويلة .
- س **المخاطرة**: الاستعداد الذاتى لدى رائد العمل للأخذ بالمخاطرة وأن يتعلم دائماً من حالات الفشل التى يصادفها فى واقع العمل اليومي.
- وس يتم الاستعانة بهذه النظرية للتعرف على مدى تمتع صاحبة المبادرة (مجال الدراسة) وحالات الدراسة بهذه السمات، وإذا كانت هناك صفات شخصية أخرى يتمتع بها.
- 3) **نظرية جوزيف شومبيتر في النمو الاقتصادي**:
 جوزيف شومبيتر Joseph Schumpeter اقتصادي وعالم اجتماع أمريكي، تأثر بالمدرسة النيوكلاسيكية فى اعتبار أن النظام الرأسمالي هو الأساس للنمو الاقتصادي، مع ذلك لا يدعو لإلغاء الرأسمالية، ولا ينحاز إليها، إنما تنبأ بانتهاء النظام الرأسمالي ليرث محله النظام الاشتراكي وليس الشيوعي. وقد ظهرت أفكاره فى كتابه: نظرية التنمية الاقتصادية عام 1911م، أكملها فى كتاب له سنة 1939. وتتمثل أهم أفكاره فيما يلي (جلال خشيب، دت: 20):
- إن التطور فى ظل النظام الرأسمالي يحدث فى صورة قفزات متقطعة واندفاعات غير متسقة، تصاحبها فترات من الكساد والرواج قصيرة الأجل متعاقبة؛ وذلك بسبب التجديدات والابتكارات التى يحدثها المنظمون (رواد/ أصحاب الأعمال)، والتي من شأنها زيادة الإنتاج ودفع عجلة النمو .
- يتوقف النمو على عاملين أساسيين: الأول هو المنظم (رائد الأعمال)، والثاني هو الائتمان المصرفي الذى يقدم للمنظم إمكانيات التجديد والابتكار.
- إعطاء رائد الأعمال أهمية خاصة، ووصفه بأنه مفتاح التنمية، أو "الدينامو" المحرك لعجلة التنمية.
- التطورات التى يحدثها رائد الأعمال تؤثر فى العادات والتقاليد وأذواق المستهلكين، التى يمكن أن تأخذ إحدى أو بعض الصور التالية:
- استغلال موارد جديدة.
 - استحداث سلع جديدة.

• استحداث أساليب إنتاج جديدة.

• فتح أسواق جديدة.

• إعادة تنظيم بعض الصناعات.

ويرى شومبيتر أن التنمية هي تغيير تلقائي وغير مستمر، وأن سيادة المنافسة والعمالة الكاملة لاقتصاد في حالة توازن ساكن يكرر نفسه دائماً دون وجود صافي استثمار أو زيادة سكانية؛ وأن المنظم (رائد الأعمال) يقوم بإيجاد الفرص المربحة لتمويل استثمارات جديدة، فتولد موجة من الاستثمارات نتيجة التجديد والابتكار، فيتم تشغيل مصانع جديدة، وتجدر السلع طريقها إلى الأسواق، تبدأ موجة من الازدهار، تغذيها زيادة الائتمان المصرفي، فزيادة في الإنتاج والدخل، وبعم الرواج، تعمل زيادة السلع على انخفاض الأسعار، وتصبح المنشأة القديمة غير قادرة على منافسة المنشآت الجديدة، فتغلق هذه الأخيرة أبوابها، وتسود حالة من التناقص لدى المنظمين، فتنعثر حركة التجديد والابتكار، وتسود حالة من الكساد، لا يلبث الكساد إلا فترة وجيزة لتعود الأمور إلى التحسن بابتكارات جديدة، واستحداث أساليب إنتاج أفضل، فاستثمار وتوسع للنشاط الاقتصادي وهكذا (جلال خشيب، غير مبين: 21).

ومن ثم فإن الدراسة الراهنة تهتم بالكشف عن مدى الابتكارات التي تحدثها النساء رائدات الأعمال في مجال الصناعات الصغيرة ومتناهية الصغر والتي تأخذ صوراً عديدة كاستغلال الموارد الجديدة، استحداث أساليب جديدة للإنتاج، فتح أسواق جديدة، استحداث سلع جديدة، ودورهم في نقل تلك المعارف الجديدة للآخرين مما يسهم في إحداث تغييرات في السوق وتأثير ذلك على المنافسة وتوسع النشاط الاقتصادي. وعن قضايا الإطار النظري الموجه للدراسة:

- ١- يتمتع أصحاب المبادرات المجتمعية بعدد من الصفات الشخصية والتي يأتي في مقدمتها الفكر الخلاق، وضوح الأهداف، والثقة بالنفس، تحمل المسؤولية، التواصل الفعال، والقدرة على الابتكار.
- ٢- تمثل المبادرات المجتمعية إحدى آليات التمكين الاقتصادي والمهني والاجتماعي للمرأة كرائدة أعمال، من خلال تنمية مهاراتها وقدراتها الذاتية على استغلال الموارد والابداع وزيادة ثققتها في نفسها وقدرتها على اتخاذ القرار.
- ٣- تلعب المبادرات المجتمعية دوراً أساسياً في إتاحة فرص لمشاركة المرأة كرائدة أعمال في مجال المشروعات الصناعية الصغيرة والمتناهية الصغر.
- ٤- تلعب رائدات الأعمال النساء دوراً في تغيير النسق الاقتصادي من خلال الابتكارات التي تتمثل في: استحداث أساليب إنتاج جديدة، فتح أسواق جديدة، استغلال الموارد الجديدة، المنافسة، فتح فرص عمل، توفير منتجات جديدة.
- ٥- تتعدد أنماط رائدات الأعمال حسب مدخل النوع الاجتماعي، فتشمل: المرأة الرائدة التقليدية، الأسرية، الراديكالية، الإبداعية.

رابعاً: زيادة الأعمال النسائية من واقع التراث البحثي:

على الرغم من أن الاهتمام البحثي بدراسة الريادة النسائية بدأ في أواخر السبعينيات عندما ارتبطت المرأة بقوة العمل المهنية والتعليم العالي، وازداد بصورة أكثر كثافة في منتصف الثمانينيات عندما زاد حجم المشروعات الصغيرة للمرأة، إلا أن هناك قصوراً في دراسات ريادة الأعمال النسائية؛ نظراً لمحدودية المداخل النظرية الخاصة بها وكانت غالبيتها دراسات وصفية، ومع الألفية الثالثة ازداد بشكل واضح الاهتمام بريادة الأعمال في المجال الصناعي والتجاري، إلا أن ريادة الأعمال النسائية ظلت محدودة إلى حد كبير وفي حاجة إلى مزيد من الاهتمام البحثي، وفيما يلي سيتم عرض بعض الدراسات البحثية والتي سيتم عرضها حسب تسلسل الإطار الزمني من الأحدث إلى الأقدم.

في دراسة مها عزت أبو رية بعنوان: " الأبعاد السوسيوثقافية لريادة الأعمال والتمكين الاقتصادي للمرأة دراسة لاتجاهات عينة من رائدات الأعمال في المجتمع الإماراتي حسب نموذج هوفستيد " (2018)، هدفت إلى الكشف عن واقع ريادة الأعمال النسائية في المجتمع الإماراتي، والتعرف على دور ريادة الأعمال

النسائية في تحقيق التمكين الاقتصادي للمرأة، والأبعاد السوسيوثقافية لريادة الأعمال من أجل تحقيق التمكين الاقتصادي للمرأة حسب نموذج الأبعاد الثقافية لهوفستيد Hofstede's cultural model، ومن خلال آراء عينة من رائدات الأعمال بالمجتمع الإماراتي، واعتمدت الدراسة نظرياً على المداخل النظرية للتمكين الاقتصادي للمرأة ومدخل التنمية البشرية المستدامة، واعتمدت منهجياً على المنهج الوصفي واستخدمت استبياناً إلكترونياً تم إرساله عبر رسائل نصية إلى رائدات الأعمال العضوات في مجلس سيدات أعمال عجمان بدولة الإمارات العربية المتحدة، وتوصلت إلى أن تدعيم دولة الإمارات لريادة الأعمال النسائية أدى إلى زيادة عدد رائدات الأعمال، كما حققت ريادة الأعمال النسائية مؤشرات التمكين الاقتصادي للمرأة، واتفقت مع نتائج أبحاث هوفستيد في مؤشرين هما: الصرامة والجماعية.

وفي دراسة **ضيف عائشة، بوران سمية** بعنوان: **"دراسة ميدانية لريادة الأعمال النسائية في منطقة الشرق الأوسط -التحديات والفرص"** (2017)، اهتمت بدراسة ريادة الأعمال النسائية في الجزائر بصفة خاصة، من أجل التعرف على التحديات والفرص الخاصة بريادة الأعمال النسائية في الدول العربية، وتحديد أهم الحلول والاقتراحات للنهوض بها في الدول العربية. واعتمدت الدراسة على تحليل قواعد بيانات المؤسسة الوطنية لدعم وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وتبنت الدراسة مدخل النوع الاجتماعي كإطار نظري موجه للدراسة، وأسفرت النتائج عن أن العلاقات القائمة بين النوع وريادة الأعمال لا تزال تثير العديد من التساؤلات التي لا يوجد اجابة عنها، كما قدمت نقطة انطلاق لمزيد من الأبحاث المستقبلية عن ريادة الأعمال النسائية. وفي دراسة **StanzinMantok (2016)** بعنوان: **"Role of Women Entrepreneurship in promoting women Empowerment"**، سعت إلى استكشاف تأثير مهارات ريادة الأعمال لدى المرأة وتأثيرها على تمكين المرأة، وتم عمل مسح على عينة مكونة من 169 سيدة من صاحبات المشاريع الصغيرة والمتوسطة، والتي تعمل في مجال الصباغة والكيماويات والنسيج، وتقع جميعها في شمال غرب الهند في مدينة أحمد آباد، واعتمدت على الأساليب الإحصائية لتحليل البيانات، وتم الاعتماد على ثلاثة أبعاد لتقييم التوجه الريادي للمرأة وهي: الابتكار، الاستباقية، وتحمل المخاطر. واعتمدت في قياس درجة التمكين بين النساء على ثلاثة أبعاد هي: الكفاءة Competence، وتقرير المصير Self-determination، والتأثير Impact وكشفت النتائج أن ريادة الأعمال النسائية تؤثر بشكل إيجابي وملحوظ في تمكين المرأة اقتصادياً في الهند، حيث إن الاستقلالية والمرونة في ساعات العمل تساعدن لأداء اعمالهن بشكل أسهل وأسرع مما يسهم في الشعور الداخلي بالتمكين، كما تساعدن ريادة الأعمال على التفوق في حياتهن المهنية والذي ينعكس في الأداء الجيد لمشروعاتهن من حيث كسب الإيرادات، والابتكار يحفزهن على المنافسة في سوق العمل، والشعور بالمسؤولية تجاه الأنشطة التي يقمن بها.

وفي دراسة **Edona, Haxhiu** بعنوان: **"The Facts affecting success and performance of Women Entrepreneurs in Kosovo"** (2015)، كان الغرض من الدراسة التعرف على العوامل التي تواجه نجاح وأداء المرأة الريادية في مدينة كوسوفو، واعتمد تصميم البحث على جمع البيانات المكتبية والإمبيريقية من خلال المقابلات المتعمقة، والمسوح والتقارير الفعلية والتراث الأدبي والمجلات العلمية، واتخذت من المنهج الوصفي منهجاً أساسياً لها. ودارت تساؤلات الدراسة حول العوامل الرئيسية التي تؤثر على نجاح وأداء النساء رائدات الأعمال، وأكثر قطاعات الأعمال التي تشتمل على النساء رائدات، وكذلك أوجه الدعم الموجه لرائدات الأعمال.

أيضاً هدفت دراسة **FarawaMorshed** حول: **"Impact of Women Entrepreneurship on Women Empowerment in Bangladesh"** (2015)، إلى معرفة كيف تسهم روح المبادرة في تمكين المرأة، وحاولت الدراسة الكشف عن علاقة المشروعات الريادية بتمكين المرأة. وتم استخدام استبيان مقنن لجمع البيانات، وكانت جميع المستهدفات من النساء وتم تقسيمهن إلى فئتين: (ربة منزل ورائدة أعمال، وربة منزل فقط). وتم إجراء الدراسة في منطقة خولنا Khulna في بنجلاديش. وكشفت النتائج عن أن ريادة الأعمال للمرأة تسهم في زيادة قدرتها على اتخاذ القرارات في معظم الجوانب مقارنة بالمرأة ربة المنزل،

حيث تكون أكثر ثقة، وأكثر قدرة على التحكم في شؤون الأسرة وفي الموارد مثل الرجل، كما أظهرت النتائج أن هناك الكثير من القيود الاجتماعية والتشغيلية التي تواجه النساء من أجل بداية وإدارة مشروعاتهن الاقتصادية. وأن تنمية التوجه الريادي لدى المرأة يمكن أن يساهم في التنمية الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع ككل، وأوصت الدراسة بالحاجة إلى مزيد من الدراسات المقارنة للمرأة الريادية وغير الريادية. وفي دراسة الزهرة عباوي، حول: "المسارات الاجتماعية والثقافية للمرأة المقاوله وعلاقتها باختبار النشاط الاجتماعي" (2015)، كان الهدف محاولة تسليط الضوء على واقع المقاولات النسوية في الجزائر، ونوعية النشاطات الاجتماعية التي تتجه إليها المرأة الجزائرية في المشاريع الصغيرة، ومن ثم سلط الضوء على المقاول والمقاوله من الناحية النظرية، وعنيت بالكشف عن عوامل ظهور النساء المقاولات (رائدات الأعمال) في ولاية سطيف بالجزائر، وتبين من الدراسة أن المبادرات والأجهزة المختلفة التتوضعتها الدولة من أجل إبراز المقاولين كطبقة جديدة في المجتمع من العوامل الرئيسية لظهور النساء المقاولات. كما أن هناك تنوعاً في مشاريع المرأة المقاوله ذات المستوى التعليمي العالي والذي يساهم في تغيير السلوك. كما أن فكرة عدم الاستقرار الوظيفي كانت من الأسباب المهمة التي جعلت المرأة تتجه إلى تكوين مشروع خاص بها، والتميز في الأجر وفقاً للنوع خاصة في القطاع الخاص وكذلك المناصب المهمة والحراك المهني والوظيفي لصالح الرجل، بالإضافة إلى ما أظهرته الدراسة في أن معظم النساء المقاولات يتجهن إلى نشاطات اجتماعية تعتبر امتداداً لدورهن التقليدي في المجتمع من جهة، وأنشطة لديهن خبرات سابقة بها من أعمالهن السابقة، كما تواجه المرأة المقاوله عدة معوقات اجتماعية تتمثل في إشكالية التوفيق بين المشروع والبيت، مما يتطلب إعادة توزيع للأدوار الاجتماعية، ومعوقات تمويلية حيث تنتمي معظمهن إلى الطبقة المتوسطة، وأخرى إدارية ترتبط بالبيروقراطية السائدة في الإدارات والمحسوبية والرشوة.

وهدفت دراسة DivyaSinghal بعنوان "Women Empowerment through social Initiatives: An Indian story" (2014)، إلى الكشف عن أهمية تمكين المرأة من خلال مبادرات اجتماعية مختلفة، وذلك من خلال استعراض أمثلة للمبادرات الاجتماعية المستدامة العاملة في الهند. واعتمدت الدراسة في منهجيتها على مراجعة وتحليل التراث الأدبي والمعلومات المكتبية المتوفرة عن المبادرات الاجتماعية وأشكالها وتاريخ نشأتها، وكذلك تمكين المرأة، بالإضافة إلى التراث البحثي في هذا المجال، ودراسة حالة لنموذجين من المبادرات المجتمعية والتي تم استخلاصها من السجلات الأرشيفية للمنظمات المعنية.

وفي دراسة تمام جميل الدراغمة (2014) حول: "فاعلية التدريب المقدم من المؤسسات النسوية في تمكين المرأة الفلسطينية اقتصادياً من وجهة نظر المستفيدات أنفسهن"، هدفت إلى التعرف على فاعلية التدريب المقدم من المؤسسات النسوية في تمكين المرأة الفلسطينية، ومعرفة الاختلافات في وجهات نظر المستفيدات حول فاعلية التدريب وفقاً لمتغيرات السن والمستوى التعليمي وعدد الورش التدريبية المقدمة، وتكون مجتمع الدراسة من جميع المستفيدات الملتحقات ببرامج التدريب في المؤسسات النسوية، وتم اختيار عينة طبقية حسب المحافظة وبلغ حجمها 265 مستفيدة، وتم تطبيق صحيفة استبانة وتوصلت الدراسة إلى: ارتفاع درجة فعالية التدريب المقدم من المؤسسات النسوية في تمكين المرأة الفلسطينية، مع عدم وجود فروق ذات دلالة في استجابات أفراد العينة نحو فاعلية التدريب تعزى لمتغيرات السن والمستوى التعليمي وعدد الورش التدريبية.

وفي دراسة إجلال إسماعيل حلمي: "إعادة الهيكلة الرأسمالية تمكين أم تهيمش للمرأة المصرية: دراسة حالة لعينة من المستفيدات من الصندوق الاجتماعي للتنمية" (2003)، استهدفت الدراسة التعرف على دور الإصلاح الاقتصادي وهل أدى إلى زيادة معدلات المرأة في سوق العمل؟ أم أدى إلى تهيمش دورها؟ وإلى أي حد ساهمت البرامج التي تأخذ بمنهج النوع والتنمية في تمكين المرأة داخل الأسرة وخارجها؟ وقد اعتمدت الدراسة على الإحصاءات الرسمية لمعرفة مساهمة المرأة العاملة في سوق العمل، وتطبيق دليل دراسة الحالة على عدد من النساء اللاتي خضعن لتجارب برامج للتنمية، والذي يهدف إلى تعميق الوعي بأهمية العمل

الحر. وقد أوضحت النتائج ما يلي: التمكين الاقتصادي لا يحسن من الأوضاع الاجتماعية والثقافية والسياسية للمرأة، ورغم تحسن الوضع النسبي للمرأة العاملة إلا أن هذه المساهمة مازالت بمعدلات متوسطة أو منخفضة، ولكنها ليست بالمعدل المتوقع وفقاً لفرضية التهميش.. بالإضافة إلى استمرار الفجوة النوعية بين الرجال والنساء لصالح الرجال في العديد من الوظائف، وفي عمليات الترقية وفي الإدارة العليا، وفي المقابل نجد تمييزاً وظيفياً لصالح المرأة في مجال التمريض والتدريس وأعمال السكرتارية والأعمال الكتابية وغيرها. وفيما يتعلق بالاستغناء عن العمالة النسائية نجد أنه لم يترتب على الإصلاح الهيكلي الاستغناء عن العاملات، كما لم يتم تعيين عمالة نسائية جديدة مما أدى إلى زيادة نسبية في عمالة الذكور، وينعكس ذلك بالطبع على القطاع الخاص والقطاع الاستثماري وكذلك البنوك، حيث برزت ظاهرة التمييز ضد تشغيل الإناث.

وكشفت هذه الدراسات على عدد من النتائج العامة والتي يمكن استخدامها ضمن الإطار النظري أو كمقدمات لدراسات مستقبلية، وهي:

- ١- أن زيادة الأعمال النسائية تؤثر بشكل إيجابي في تمكين المرأة اقتصادياً ومهنياً واجتماعياً.
- ٢- المبادرات التي تدعمها أجهزة الدولة من العوامل الرئيسية لظهور النساء رائدات الأعمال.
- ٣- تواجه النساء الكثير من المعوقات الاجتماعية والتمويلية والإدارية من أجل بداية مشروعاتهن الاقتصادية.
- ٤- التوجه الريادي للمرأة يساهم في التنمية الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع ككل.

خامساً: الإطار المنهجي وأدوات جمع البيانات :

١- نوع الدراسة ومنهجيتها:

تنتمي الدراسة إلى نمط الدراسات الوصفية، حيث اتخذت من منهج دراسة الحالة **Case study** منهجاً أساسياً للدراسة، حيث قامت بدراسة حالة لإحدى المبادرات المجتمعية، والتي حققت نجاحات ملحوظة على مستوى المجتمع المصري وهي المعروفة باسم " بمبادرة الست المصرية "، والتي تهتم بتدريب وتمكين النساء في مجال الصناعات اليدوية (تصنيع الجلود، تجديد الأثاث، الخياطة والتفصيل، صناعات الحلى والاكسسوارات، منتجات العناية بالبشرة) وذلك في عدد من المحافظات المصرية هي: القاهرة، الإسكندرية، المنصورة، الشرقية، بورسعيد، الزقازيق، شرم الشيخ، وذلك من خلال دراسة حالة لصاحبة المبادرة، ومتابعة أنشطتها في المبادرة ودراسة حالة لعدد من النساء اللاتي تم تدريبهن في المبادرة، بالإضافة للقراءة السوسولوجية التحليلية للصفحة الرسمية للمبادرة، والأحاديث الصحفية والتلفزيونية لصاحبة المبادرة وعدد من رائدات الأعمال التابعات للمبادرة، واللاتي تدربن وقمن بتأسيس مشروعات لأنفسهن وأصبحن رائدات أعمال في هذه المجالات المختلفة.

٢- أدوات جمع البيانات:

تم الاستعانة بدليل العمل الميداني الذي تم تقسيمه إلى أربعة محاور (الملحق رقم 1)، اختص المحور الأول بالتعريف بالمبادرة وأهدافها وأهم أنشطتها وأماكن التدريب، والجهات الداعمة لها وعوامل نجاحها، واهتم المحور الثاني بصاحبة المبادرة ومؤسستها وأهم سماتها الشخصية وخصائصها الديموجرافية والتحديات التي تواجهها وطموحاتها المستقبلية، كما عنى المحور الثالث برائدات الأعمال من المتدربات وخصائصهن الديموجرافية والاجتماعية وكيفية المعرفة بالمبادرة ودوافع الانضمام لها، ومستوى التدريب ومدته والعلاقة بالمتدرب وبصاحبة المبادرة وكذلك مميزات وعيوب التدريب وأوجه الاستفادة من المبادرة، والمحور الرابع اختص بطبيعة المشروعات الصغيرة الخاصة برائدات الأعمال والقدرة على إدارة العمل والقدرة على التسويق والتحديات التي تواجههن أ والقدرة على اتخاذ القرار سواء في العمل أو الأسرة، فضلاً عن مدى الشعور بالرضا والسعادة وتحقيق الذات بالإضافة إلى

عوامل ومسببات النجاح، والتحديات التي تواجههن، وآليات التسويق المستخدمة، بالإضافة إلى طموحاتهن المستقبلية.

وتمثلت حالات الدراسة في 16 حالة من رائدات الأعمال بالإضافة إلى صاحبة المبادرة ومؤسستها، وتم الاستعانة في دراسة الحالة بالوثائق الرسمية للمبادرة، والقراءة السوسولوجية للصفحة الرسمية للمبادرة على موقع التواصل الاجتماعي (الفايس بوك)، من أجل التعرف على عدد المتابعين للمبادرة، فضلاً عن التعرف على مؤشرات النجاح وأهم المعوقات التي تواجهها، وكذلك الصفحات الشخصية لرائدات الأعمال (حالات الدراسة) للتعرف على مهاراتهن وأنشطتهن وحجم النشاط التسويقي لهن؛ بالإضافة إلى تحليل مضمون بعض الأحاديث الشخصية لرائدات الأعمال في عدد من اللقاءات التليفزيونية وفي الراديو وفي بعض الصحف، وكذلك آراء المتابعين لصفحاتهن الرئيسية، وقد تم الاستعانة أيضاً في جمع البيانات بالمقابلات الفردية والجماعية لرائدات الأعمال (من المدربات والمتدربات)، والتي تنوعت الباحثة في أماكنها ووقت إجرائها، وكانت بعضها لقاءات مباشرة وجهًا لوجه وبعضها من خلال التليفون، كما تنوعت أماكن إجرائها فبعضها كان في أماكن التدريب، وأحياناً في أماكن خارجية، وبعضها في المعارض، وأحياناً أخرى في منازل البعض، وكذلك تم التعرف على السير الحياتية لرائدات الأعمال (ملحق رقم 2)؛ من أجل الوصول إلى دوافع الانضمام للمبادرة وخلفياتهن الأسرية والمهنية. وتم الاستعانة أيضاً بالمقابلة الحرة لأحد المسئولين - وهو مدير عام اتحاد مستثمري المشروعات الصناعية الصغيرة والمتناهية الصغر - والتابع لوزارة التضامن الاجتماعي كأحد مجالات العمل التطوعي، والتي دارت حول فكرة إنشاء المبادرات التطوعية ومجالاتها، ودورها في تنمية المجتمع.

٣ - حالات الدراسة وخصائصها الديموجرافية:

تكونت حالات الدراسة من (16 حالة) تمثلت في مؤسسة المبادرة و 2 من المدربات في: صياغة الحلوى، منتجات التجميل والصابون)، 13 من السيدات رائدات الأعمال اللاتي تدرين في المبادرة وأصبح لديهن مشروعات خاصة بهن في مجالات: (صناعة الجلود، الديكوباج، الصابون، الخياطة والتفصيل)، وأصبح بعد ذلك أربعة منهن مُدربات في المبادرة ذاتها، وقد تراوحت أعمارهن ما بين 33 إلى 46، فيما عدا حالة واحدة فقط (م.س) فكانت 62 عامًا (أنظر جدول رقم 1).

وقد تم اختيار الحالات من السيدات رائدات الأعمال في ضوء الاعتبارات الآتية:

- التنوع في نوع الأعمال الحرفية والمشروعات الخاصة بهن (جلود - صابون - صياغة حلوى - خياطة - ديكوباج).
- التنوع في السن.
- التنوع في محل الإقامة وأماكن التدريب (محافظات مختلفة).
- أن تكون صاحبة مشروع مستقل بعد انضمامها للمبادرة .
- أن تقوم بتسويق منتجاتها بنفسها .

جدول رقم (1)
الخصائص السوسيوديموجرافية لحالات الدراسة

م	الحالة	نوع العمل في المبادرة	مجال العمل	المؤهل الدراسي	الحالة الاجتماعية	محل الإقامة
1	ر.ش	صاحبة المبادرة	التجارة والتسويق	أقل من المتوسط	مطلقة	القاهرة
2	ه.ح	متدربة - صاحبة مشروع - مُدربة (الآن)	جلود	جامعى	متزوجة	الاسكندرية
3	ت.ع	متدربة - صاحبة مشروع	جلود	جامعى	مطلقة	الزقازيق
4	ه.ع	متدربة - صاحبة مشروع	جلود	جامعى	متزوجة	الزقازيق
5	ه.خ	متدربة - صاحبة مشروع	جلود	جامعى	متزوجة	الزقازيق
6	و.ج	متدربة - صاحبة مشروع والمتمحدث الرسمي للمبادرة	جلود	جامعى	أرملة	القاهرة
7	ه.ش	متدربة - صاحبة مشروع	جلود	جامعى	متزوجة	المنصورة
8	م.ع	متدربة - صاحبة مشروع	جلود	جامعى	متزوجة	المنصورة
9	أ.ف	متدربة - صاحبة مشروع	جلود	جامعى	متزوجة	القاهرة
10	أ.ب	متدربة - صاحبة مشروع	جلود	جامعى	متزوجة	القاهرة
11	أ.س	متدربة - صاحبة مشروع	جلود	جامعى	متزوجة	المنصورة
12	م.س	متدربة - صاحبة مشروع	صناعة منتجات تجميل	جامعى	متزوجة	المنصورة
13	س.أ	متدربة - صاحبة مشروع	ديكوباج	فوق جامعى	متزوجة	المنصورة
14	م.د	متدربة - صاحبة مشروع	ديكوباج	جامعى	متزوجة	شرم الشيخ
15	م.ص	مُدربة	منتجات تجميل	جامعى	مطلقة	القاهرة
16	أ.ر	مُدربة	صياغة حلى	جامعى	متزوجة	القاهرة

وعن المستوى التعليمى فكانت جميع الحالات من المتدربات والمُدربات حاصلات على مؤهل جامعى (بكالوريوس تجارة، وفنون جميلة، وتربية نوعية، وإيسانس آداب)، وكانت حالة واحدة حاصلة على ماجستير فى الدعوة الإسلامية، وعن الحالة الاجتماعية فكانت جميع الحالات متزوجات ولديهن أبناء يتراوح عددهن ما بين (2-4) أبناء فى المراحل الدراسية المختلفة، فيما عدا (4) حالات منهن 2 مطلقات و2 أرامل، أما فيما يتعلق بمحل الإقامة فكانت جميع المدربات من القاهرة أما المتدربات فكان هناك 3 حالات من القاهرة، 4 من المنصورة، 2 من الشرقية، حالة واحدة من الإسكندرية، وحالة واحدة من شرم الشيخ.

سادساً: نتائج الدراسة:

تم تقسيم نتائج الدراسة ومناقشتها وفقاً لأهداف الدراسة إلى أربعة محاور أساسية، كما يلى:

1- التعريف بمبادرة الست المصرية، والسمات الشخصية لصاحبة المبادرة:

كشفت نتائج الدراسة من خلال المقابلة المتعمقة لصاحبة المبادرة وحالات الدراسة والقراءة السوسيوولوجية والمتابعة المتعمقة لأنشطة المبادرة أن مبادرة الست المصرية (مجال الدراسة) قامت فى البداية على جهود شخصية من قبل صاحبة المبادرة، بهدف تدريب سيدات وأنسات من مختلف الشرائح الاجتماعية والمناطق الثقافية، وتقوم فكرة المبادرة على تدريب السيدات على مختلف الحرف اليدوية من الخياطة وتصنيع الجلود وتجديد الأثاث (الديكوباج) وصناعة الحلى من النحاس والأحجار الكريمة، وأخيراً تم التدريب على تصنيع الصابون ومنتجات العناية بالبشرة (كريمات، شاور جل، شامبو وبلسم للشعر، ومسكات للجسم والبشرة،

وجميع منتجات العناية بالبشرة والجسم)، متابعتهن من خلال الاتصالات المستمرة وعن طريق الصفحة الرسمية للمبادرة ووسائل التواصل الاجتماعي (فيس بوك، واتساب)، ومساعدتهن من أجل تأسيس مشروعات خاصة بهن وإدارتها وتسويق منتجاتها بشكل مستقل. وظهرت فكرة المبادرة فعام 2013موكان هدفها في البداية مساعدة سيدات مصر على توفير فرص عمل تضمن لهن حياة كريمة، وقد بدأت المبادرة كواقع فعلي في عام 2017، ومستمرة حتى الآن في تطور مستمر.

وقد حققت المبادرة نجاحات ملحوظة في عدد كبير من المحافظات، خلال عامين تم تدريب أكثر من 6000 سيدة في العديد من المحافظات والمناطق المصرية كالقاهرة، والإسكندرية والمنصورة وأخيراً في بورسعيد وشرم الشيخ، بالإضافة إلى تميز الكثير من السيدات وامتلاكهن مشروعات خاصة بهن كما أن بعضاً منهن أصبحن مُدربات في المبادرة لإعادة تنشئة وتدريب جيل جديد من السيدات ذوات المهارة اليدوية والفنية، بالإضافة إلى المشاركة في العديد من المعارض للتسويق وإلقاء الكثير من المحاضرات المجانية بمختلف الفروع لأساسيات الجلود والأدوات وعن التسويق الإلكتروني وتغليف المنتجات، بالإضافة إلى افتتاح خمسة فروع للتدريب ثابتة في القاهرة بمناطق مختلفة، وحالياً تم استحداث كورسات جديدة للتدريب على صناعة منتجات العناية بالبشرة وكذلك التجديد والديكور، كما وصل عدد السيدات اللاتي تم تدريبهن إلى 7000سيدة حتى الآن، وتم اعتماد عدد من السيدات كمُدربات معتمدات للمبادرة في عدد من المحافظات كالشرقية، والمنصورة، والإسكندرية لضمان الاستمرارية، وخرجت من رحم المبادرة نماذج ناجحة ومنهن من احترفن الحرف اليدوية وأصبحت لكل منهن مشروعها الخاص بها وبراندي يحمل اسمها، ومنتجات مبتكرة حققتن من خلالها مكاسب مادية وحياة كريمة، ومنهن أيضاً من يصبحن مدربات محترفات (أنظر الشكل رقم 1).



شكل يوضح أهم إنجازات المبادرة خلال العامين 2017 / 2018

وصاحبة المبادرة (ر.ش): هي صاحبة محلات كبرى لملايس الأطفال " محلات بامبينو " الشهيرة، وتبلغ من العمر نحو 43 عامًا، لم تكمل شهادتها التعليمية العليا ، لكنها عملت في مجالات متعددة منذ أن كان عمرها 10 سنوات، كما أنها سافرت إلى العديد من الدول الأجنبية واحتكت بالثقافة الغربية والتي كان لها تأثير كبير على شخصيتها ونظرتها للحياة، وتذكر قائلة: " أنا بقالي في مجال البيزنيس 18 سنة وبدأت مشروعى في محلات بامبينو بـ 500 جنيه وكنت سلفاهم كمان، ولقيت إن الستات قوة بشرية مش مستغلة، وكمان بنتهمش محدش حاسس بالمرأة كل شوية اسمع الدولة بنقول التمكين الاقتصادى للمرأة يعنى إيه، هي كلمة رنانة فى المؤتمرات لكن مش موجودة على أرض الواقع " واستطردت قائلة " أنا سافرت 12 دولة فى العالم جبتها من جنوب السودان إلى شرق آسيا مروراً بأمريكا وانجلترا وشفنت جميع فقراء العالم، واشتغلت فى كل حاجة وعرفت يعنى إيه قيمة القرش".

وعن أهم عوامل نجاح المبادرة، كما أسفرت المشاهدات الميدانية والمقابلات المتعمقة لحالات الدراسة لصاحبة المبادرة، ومن خلال القراءة التحليلية السوسولوجية للصفحة الرسمية للمبادرة فى: السمات الشخصية لصاحبة المبادرة، حيث أكدت جميع حالات الدراسة على أن صاحبة المبادرة هي السر الأساسى لنجاح المبادرة، والتي تتسم بشخصية قيادية كاريزمية لديها درجة عالية من الثقة بالنفس والقدرة على مواجهة الصعاب وتحمل المخاطر والتغلب على العقبات، كما اتسمت بقدرتها على التفكير المبدع الخلاق، حيث تقوم بطرح أفكار مبدعة وخلاقة بصورة مستمرة من أجل تحقيق أهداف عامة كالقدرة على التسويق والانتشار، فضلاً عن الطموح المستمر والقدرة على إدارة ومتابعة العديد من الأمور فى آن واحد، ولديها درجة عالية من الطاقة والنشاط ، وقد تبين ذلك من خلال المشاهدات الميدانية ومتابعة أنشطة المبادرة، كما اتسمت بقدرتها العالية على تكوين علاقات اجتماعية، حيث وصل عدد متابعي الصفحة الرسمية للمبادرة إلى أكثر من 32 ألف متابع فى خلال عام ونصف، فضلاً عن انتشارها على مستوى وسائل الإعلام التقليدية والحديثة، حيث أصبحت المبادرة فى فترة وجيزة موضعاً لاهتمام الصحف والمجلات الرسمية وغير الرسمية، وكذلك فى الراديو والتلفزيون.

وكما أكد ذلك أيضاً مدير عام اتحاد المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر- الراعى الرسمى للمبادرة- أن العامل الأساسى لنجاح أي مبادرة يكمن فى صاحب المبادرة نفسه وأن يكون هدفه محدداً قابلاً للتطبيق ويتفق مع توجهات السوق، وفى هذا الصدد ذكر فيما يتعلق بصاحبة المبادرة "رحيمة من النماذج القيادية الناجحة مشكلتها السرعة واستعجال النتائج، هي ناجحة جداً لأنها فى سنتين دربت 7000 سيدة على منتجات يدوية كلها مربحة ومنتجة وأصبح لكل سيدة مشروعها الخاص بها".

وقد أظهرت المقابلات المتعمقة لصاحبة المبادرة وحالات الدراسة، ومن خلال متابعة تعليقات المتدربات على صفحة الفيس بوك الخاصة بالمبادرة، تبين مدى تمتع صاحبة المبادرة بعدد من السمات الشخصية التي يأتى فى مقدمتها: الذكاء الحاد، وضوح الأهداف، الثقة بالنفس، المبادرة، القدرة على تكوين علاقات إنسانية، القدرة على التفويض، القدرة على إنجاز مهام متعددة ، والمخاطرة وتحمل المسؤولية، الاستعداد لأداء العديد من المهام فى وقت واحد، والقدرة على تكوين علاقات اجتماعية، وسيتم مناقشة هذه السمات فى إطار نظرية السمات الشخصية وفى ضوء نتائج الدراسة الميدانية، مع محاولة الكشف عن دور هذه السمات فى نجاح المبادرة وأهدافها

1- الفكر الخلاق ووضوح الأهداف : انطلقت فكرة إنشاء المبادرة كما ذكرت (ر.ش) من هدف واحد محدد وهو توفير فرص عمل للسيدات من أجل ضمان حياة كريمة، وتم التفكير فى ذلك بعد تحديد احتياجات السوق المصرية وتحديد الحرف والصناعات الأكثر رواجاً فى السوق، فضلاً عن العمل على تطوير الأنشطة والحرف التي يتم تدريب السيدات عليها حسب احتياجات السوق، وإدخال أنشطة وأفكار جديدة كل فترة، وفى البداية بدأت بنشاط التفصيل وخياطة الملابس، والديكوباج (تجديد الأثاث)، وكان ذلك بسبب الاستفادة من الموارد المتاحة وعدم إرهاق السيدات بأعباء مادية فى شراء الخامات المطلوبة، وتذكر (ر.ش) صاحبة المبادرة " أنا كصانعة عارفة إيه احتياجات السوق وإيه الحاجة اللى تحبب فلوس، كورس الديكوباج أنا حولته

من حاجة ترفيهية إلى منتج أنا بجدده وبستفيد بيه". ثم التخصص في ملابس الأطفال فقط، بعد ذلك تم الاهتمام بتصنيع المنتجات الجلدية من أجل الحصول على مكاسب مادية مع التفكير في الوقت ذاته في التميز في تلك المنتجات اليدوية من أجل التسويق العالمي. وذكرت مروة (م. ص) إحدى مدربات المبادرة عن صاحبة المبادرة: "هي بنت بلد أوى وبتحب مصر أوى ونفسها الست المصرية تبقى قوية ومتحاجش لحد وتبقى مستقلة، ودايمًا تقول (متديش لحد قرش انهارده لأ اعلمه يعمل حاجة ويصرف بيها على نفسه وميحتاجش لحد أنا بكره الست الضعيفة اللي علطول تقول ظروفى كده وتحسى أنها خاضعة للرجل اللي بيتحكم فيها)"، وعن فكرة المبادرة تذكر (ه.ع) في صناعة الجلود: "أن المبادرة هي عمل انساني بالدرجة الأولى بتساعد أي واحدة ست إنها تقف على رجلها وتعمل مشروع خاص بيها عشان تقدر تصرف على نفسها وتحقق ذاتها وتحس بكيانها".

2- الحرص على الإبداع والابتكار المستمر :

وأكدت على ذلك جميع حالات الدراسة من المدربات والمتدربات، حيث ذكرت (و.ج) في صناعة الجلود: "هي - تقصد صاحبة المبادرة- مش بيعجبها أي حاجة علطول عوزانا نعمل حاجة متميزة وجديدة ويتسعى على طول للتجديد والتطوير كل كورس بتلاقى في أفكار جديدة عن غيره، وهي بتأكد على ده دايمًا مع المدربين والستات اللي بيتعلموا دايمًا عاوزة شغل جديد وشغل مبتكر ومستواه عالي، شخصيتها القوية بتخلي الواحد يعمل أقصى ما عنده عشان تتبسط، يوم ما كانت تقولى القطعة ده عجباني معنى كده إنها حاجة محصلتش بالنسبة لي طبعًا لأنها مش بس بتبص على الشكل هي بتأخذ بالها من الفينش والتفصيل والموديل الجديد اللي ذوقه عالي ويجذب وأهم حاجة تكون الفكرة جديدة وفي إبداع"، وتذكر (ه.أ) عن صاحبة المبادرة "هي دايمًا بتأكد علينا لازم نعمل حاجة جديدة لازم نفكر ومنقلدش حد، ندور ونشوف أفكار كثيرة وفي الآخر نعمل حاجة بتاعتنا، يعني بتطلع كل اللي جوانا وبيكون تركيزها إنك لازم تطلع منتج متميز عشان تقدرى تسوقى لنفسك وتبدئى مشروعك".

وتذكر (م.ص) مُدربة منتجات العناية بالبشرة: "ر.ش شخصية قيادية دايمًا بتحاول تجدد في الشغل مش بتقلد حد، كمان بتكون حريصة جدًا إنها تخلي الناس كلهم يحبوا بعض ويبقوا إيد واحدة وبتخلق فينا الحثة دى عشان بتخلينا ننزل مع بعض نجيب الخامات وممكن نشترك فيها ممكن نساعد بعض في مواجهة مشكلة معينة، كمان دايمًا تقول محدش يقلد حد في كل الكورسات بتخلي الناس تبديع وتطلع أفكار جديدة وأنا كمدربة أكدت علي الموضوع ده جدًا، إحنا بندي الأساس وبكفاءة عالية ونسيبهم كل واحد يطلع برده أفكار ويحاول يبدع في شكل المنتج وطريقة تقديمه والفينش بتاعه، هي فعلا انسانة أد المسؤولية وبتدفع غيرها للأمام". وتذكر (ه.خ) إحدى الحالات رائدة أعمال: "كانت - تقصد صاحبة المبادرة- سبب نجاحي علطول مهتمة وبتتابع كل حاجة بنفسها وبأخذ رأيها في كل حاجة، ولو لقيتني عملت حاجة زي حد أنا أو اي حد تقولى لأ فكرى في حاجة تانية فلانة عملت الفكرة دى عشان كل واحدة يبقى ليها الناتج بتاعها بتخلينا نفكر في التجديد علطول".

3- تحمل المسؤولية ومتابعة الكثير من المهام في وقت واحد:

ذكرت (و.ج) إحدى حالات الدراسة وأصبحت رائدة أعمال ومدربة "صاحبة المبادرة هي السر الأساسى لنجاح المبادرة وانتشارها في محافظات كثير، هي بصراحة دينامو شغل بتابع كل كبيرة وصغيرة بنفسها حتى الخامات بتنزل تلف على التجار بنفسها عشان تجيب أجود الخامات ويكون سعرها معقول هي برده بيبقى قلبها علينا، عندها علاقات كثيرة جدا بتعرف تسوق الشغل أول بأول"، كما ذكرت: "كمان مش بنتهاون مع أي حد مقصر أو مكسل بصراحة بتديله على دماغه بس بعد كده على أد ما بنخاف على أد ما بنحبها وبنموت فيها، كمان رحيمة مش بتسيبنا حتى بعد ما الكورس بيخلص هي بتابع كل صفحاتنا وأخبارنا وبتتواصل معنا دايمًا وبتشجعنا لو في معارض تقولنا، وطلع الناس معناها في التليفزيون عشان يعرضوا شغلهم".

وتذكر (ه.ح) عن صاحبة المبادرة: "هي برده بعد التخرج مش بتسيبنا هي بتساعدنا بتعلمنا إزاي نصور منتجاتنا ونعرضها وبتعلمنا وبتنزل معنا واحنا بنجيب اكسسوارات الشنط والجلد وعرفتنا كل الخامات

والتجار، وإزاي نثمن الشغل ونسعره وكمان هي بتعرض وبتتكلّم عن شغلنا فى كل مكان فى الجرايد وفى التلفزيون وأخذتى معاها فى لقاء تليفزيونى كان معمول وخلتني أعرّض منتجاتي وأتكلّم عنها هي بتعمل show جامد وكمان صفحتها فيها أكثر من 30 ألف صديق فالموضوع بيفرق وبيتعرف بدرجة كبيرة، فى شنطة أخذتها رحيمة يوم التخرج اللي كسبت بيها وحش الدفعة وسميناها شنطة رحيمة واتطلبت من كثير أوى، وكمان المذيعة اللي استضافتني أخذت شنطة واتطلبت بعد كده مني لكندا وواحدة اعلامية ثانية". وتذكر (أ.ب) فى صناعة الجلود: "هي علطول على تواصل معنا بتابع معنا كل حاجة ومش بتسبينا يعنى أنا بقالى سنة مخلصه الكورس من شهر مايو 2018، وعلطول بتتواصل معنا لو فى أى معرض بنقولنا، لو برنامج اذاعى تخلينا نسجل معاه ونعرض شغلنا علطول بتشجعنا وبتساعدنا"، وذكرت (أ.أ) عن المدربين أيضاً كان هناك تأكيد من صاحبة المبادرة على المتابعة المستمرة للمدربين، وذكرت "كانت علاقتنا بالمدرّب قوية، هو بصراحة طيب جداً عمره ما يبجرح حد ولا يقول ده وحش علطول بيشجعنا كلنا وبيعلمنا بضمير، ودايماً بيرد فى أي وقت بنكلمه وبيتواصل معنا باستمرار، ساعات كنت بيعتله الساعه 3 الفجرو لأقيه بيرد علي، وده شرط أساسى هي (صاحبة المبادرة) عملاه للمدربين أنهم يردوا علينا فى أي وقت نكون محتاجين استفسار عن أي حاجة".

4- الذكاء والقدرة على إدارة وحل المشكلات:

أكدت المقابلات المتعمقة لصاحبة المبادرة وحالات الدراسة على تمتعها بشخصية قيادية قادرة على إدارة وحل المشكلات، والقدرة على التفاوض من أجل الوصول إلى الهدف المحدد، واتضح ذلك من متابعة الصفحة الرسمية للمبادرة وعدد المتابعين لها، وذكرت فى هذا الصدد (ه.ج) فى صناعة الجلود عن صاحبة المبادرة "هي بصراحة شخصية مش حتتكرر لها أسلوب كده يخليكي كلك حماس وتحدى عشان تعمل حاجة متميزة مش تعملى حاجة وخلص، هي كمان بشخصيتها وعلاقتها بتقدر تعرض منتجاتنا بشكل يجذب الناس ويبين أد إيه الشغل متميز وفي إبداع ومجهود". وتذكر أيضاً (ه.خ) فى الزقازيق: "بصراحه صاحبة المبادرة كان لها دور كبير جداً هي بتسهلنا كل حاجة يعنى أكبر مشكلة بتواجهني كانت شراء الخامات واللى كان لازم أسافر وأجيبها كل شوية من القاهرة وكمان التعامل مع التجار بيبقى صعب لكن هي علمتنا عندنا فى الزقازيق منفذ بيع وبتنزل ثقى – من المدرّبات دلوقتي فى المبادرة- تتعامل مع التجار مرة واحدة وتجيب كل اللي احنا عاوزينه وبنروح ناخذ منها الخامات ده فعلاً كانت نقطة مهمة جداً؟ كمان هي علمتنا إزاي نسوق شغلنا وإزاي نعرضه بطريقة مميزة وعلمتنا التصوير مسبتش حاجة ولحد دلوقتي وأنا بشتغل ساعات بسألها أحط بطانه نوعها ايه مثلاً أو كده احلى ولا كده وبسأل المدرّب بتاعى برده مستر اسلام محدش بيتأخر خالص أنا بقالى سنة مخلصه الكورس ولسة فى تواصل معاهم علطول وده من اكثر الحاجات اللي بتظمنى".

5- الاصرار والتحدى والقدرة على الابداع والابتكار المستمر:

تذكر (أ.ب) إحدى حالات الدراسة: "ر.ش كان لها دور كبير فى نجاحي أنا اتعلمت منها الإصرار والتحدى لأن شخصيتها جامدة أوى، هي متعرفش حاجة اسمها ظروف، ومفيش برده حاجة اسمها خليها لبكرة، ومكانش حاجة بتعجبها وعلطول تقولنا عاوزة شغل محترم واللى مش حيعمل ميحيش، فخلت عندنا تحدى وإصرار إننا نعمل حاجة، وهي مكنتش بتحب الكروشيه خالص، فى التخرج عملت شنطة واحدة جلد ومعاها كروشيه عجبته جداً ولقنت نظرها، فى يومها بصت للشنطة وقالت بتاعت مين دى؟ حلوه مين اللي عملها؟ حسيت وقتها إنها رائعة مش حلوة بس"، وعن طريقة التدريب ذكرت (أ.ج) مُدربة فى صياغة الحلّى تابعة للمبادرة: "أنا بهتم أوى بالتفاصيل والدقة فى الشغل وبفضل على تواصل دائم معاهم على الواتس اب، لأنهم طبعاً بيحتاجوا توجيه فى أثناء الشغل وخصوصاً لو حد غلط فى حاجة ببسألوني إيه الحل وأصلحها إزاي وكده، بوجههم يفتحوا مواقع زي Pinterest وغيرها، ويشوفوا عليها أفكار وموديلات، وطبعاً مش كل الناس بتلاقى عندها حتة الابداع دى بتبقى موهبة واحنا بننميها، لكن ممكن فى كل كورس يطلع واحدة أو اتنين بس عندهم القدرة على الابداع، وده بتأكد عليه رحيمة صاحبة المبادرة وأما بلاقى حد كده مبدع وبيفكر ببقى

فرحانة اوى، وبنشر شغلها على صفحتي، وفي ناس بتكون بطيئة وضعيفة في التعليم بفضل وراهم بخليهم يسجلوا الحصّة فيديو عشان يراجعوا في البيت وهما بيشتغلوا خطوة بخطوة".

وتذكر (ه.رش) احدى حالات الدراسة من المنصورة: " هي - صاحبة المبادرة- كانت بتشد عينا كلنا عشان تطلع مننا حاجة حلوة وبتحب الناس تشتغل وتطلع أفكار جديدة وشغل متميز عشان سُمعة المبادرة تبقى حلوة، أنا دلوقتي كل شنطة بعملها بتبقى أحلى من اللي قبلها وفيها ابتكار، ومهما بتزق بقولها أنا بحبك، واقترحت علي أعمل هدية مع أول بيعة للزبون في ناس عجبتها وناس لا أنا عجبتني الفكرة أوى وبعملها عطلول".

وذكرت (أ. أ) احدى حالات الدراسة: " رحيمة بالنسبة لي أول أما شفنتها استغربت من طريقته في القوة والشخصية القوية عجبتني أوى وبقت مثل أعلى بالنسبة لي ليه مبفاش زيتها، وعرفت انها سيدة أعمال فحسيت أن نفسي أبقى زيتها في يوم من الأيام وأبقى مسؤولة وأقدر أعمل حاجة، أول احتكاك بيني وبينها لما جت لنا الكورس كان تقريبا في الحصّة الثالثة أو الرابعة وسمعت منها كلام مش قادرة أنساه زي ((انتوا في ناس غيركم ببيجوا يقعدوا على الأرض عشان يتعلموا، انتي هنا بتتعلمي صنعة وحيكون ليكي شغلك ومشروعك الخاص بيكي، اللي عاوز يدلع في غيره أولى ومحتاج يتعلم لكن اللي جاي يتدلع أو يفك عن نفسه ده مش مكانه يروح بيته (...))، (رش) شخصية قوية جدا وأثرت في شخصيًا ونفسي فعلاً أكورن زيتها، عجبنى فيها إصرارها وإنها عوزانا نتحدى ظروفنا ونقدر نعمل حاجة".

وتذكر (ت. ع) فيما يتعلق بصاحبة المبادرة ما يلي: " أنا أحب أقدم لها شهادة شكر وتقدير لأنها حولت حياتي 180 درجة، هي مش مجرد شخص عادي هي فعلا طاقة ايجابية بتوزعها على كل اللي حوالها فيها حاجة غريبة تتحس وتلمس القلب"، وتذكر (و.ج) " هي دايماً حريصة على التجديد والإبداع دايماً تقول خدى فكرة لكن متاخديش الفكرة كلها، مينفعش انزل شغل صاحبتى عاملة زيه كل واحدة لازم يبقى لها افكارها، وبتخلينا نخرج من الكورس كلنا أصحاب وأخوات وبتجمعنا من وقت للتاني على رحلة مثلا أو غدوة عشان نتعرف على بعض والهدف من ده برده انها بتشيل من جوانا حنة الغيرة لأن طبعنا السنتات بتغير من بعضها، كل واحدة ليها الحطة بتاعتها مينفعش صاحبتى تبقى عاملة شغل اعمل زيتها ميصحش ودايما بتقول لازم نشوف أفكار كثير وأطلع الشغل الخاص بيا المختلف عن غيري".

" وتذكر (أ.ر) مُدربة في المبادرة في صياغة الحلّي تذكر: " المبادرة حاجة جميلة جدا لها هدف وبصراحه أنا بروح كورسات في أماكن تانية كثير لكن مشوفنتش حد بيهتم بالطريقة دي بالناس رحيمة حريصة على كل حاجة هي حد مختلف بتتخاّنق مع الناس عشان يتعلموا ويعملوا حاجة بالفعل، وبيهمها جدا ان كل واحدة تبديع في الشغل بتاعها وتطلع أفكار جديدة، وهي بتكون حريصة على ده من أول يوم في الكورس".

2- رائدات الاعمال ودوافع الانضمام للمبادرة:

أوضحت نتائج الدراسة من خلال مقابلة حالات الدراسة، أن شغل وقت الفراغ والتغلب على الوحدة والملل كانت في مقدمة عوامل الانضمام للمبادرة، فأكدت كثير من حالات الدراسة (6 حالات) واللاتي لا تعملن في مهن أو وظائف على الإطلاق، وانحسرت أدوارهن في الأدوار النمطية التقليدية للمرأة كراعية الشئون المنزلية ورعاية الأبناء، وعندما كبر الأبناء أو توفي الزوج لبعضهن بدأت المرأة في الشعور بأن حياتها توقفت ودورها انتهى، وعبرت عن ذلك الحالة (أ. أ) " بعد التخرج تزوجت عطلول ولم أتمكن من العمل بسبب ظروف البيت والأولاد، وجوزي كان بيسافر شوية وبيجي شوية، ولما ولادي بدأوا يكبروا ودخلوا المدرسة بدأت أفكر آخذ كورسات لأنني מבحبش قعدة البيت"، وتذكر (أ.ب): " كنت زهقانة جداً من القعدة وعدم الشغل وبدأت اشتغل كروشييه وأنا أصلاً كنت شاطرة ... عجبنى موضوع الجلود ولفت نظري الصفحة الخاصة بالمبادرة على الفيس بوك وبدأت أتابع نشاطهم".

وفي المرتبة الثانية جاء في عوامل الانضمام للمبادرة عدم القدرة على تحمل ضغوط العمل الوظيفي، نتيجة الصراعات مع الإدارة العليا أو زملاء العمل، وكان ذلك نتيجة لتعدد أدوار المرأة النمطية والوظيفية، والذي ينتج عنه صراع الأدوار الذي تواجهه المرأة، وأكدت على ذلك (3 حالات من حالات الدراسة) واللاتي كانت لديهن وظائف رسمية ولكن لم يقدرن على الاستمرار فيها نتيجة لضغوط العمل، ومن هذه الحالات أكدت

(هـ.ش) وكانت تعمل مدرسة واضطرت إلى تقديم استقالتها فتقول: "أنا أصلاً مُدرسة تاريخ لكن تعبت جداً من الشغل في المدرسة وكان عندي عطل طول مشاكل مع زميلي ومع مدير المدرسة وكرهت الشغل بصراحة من كثر المشاكل فقدمت استقالتي، وقلت أحسن حاجة الواحد يشتغل حر نفسه محدش يقوله اعمل ومتعلمش ومحدش يتحكم في"، كما ذكرت (م. د) التي كانت تعمل في مجال السياحة وكانت متميزة جداً في عملها لكن نتيجة لأزمة السياحة اضطرت لتترك العمل، وذكرت في هذا السياق " طول عمرى بحب الرسم والمشغولات اليدوية هوايتي من زمان، واشتغلت في السياحة فترة كبيرة لكن بعد الأزمة اللي حصلت في السياحة سبت الشغل وكان نفسى اعمل حاجة بحبها بدأت آخذ كورسات في تعليم تزيين التورت والكوكيز فيها أشكال وفن وتصميم وعملت صفحة ويعمل حاجات فعلا وبيبعها".

وفي المرتبة الثالثة، جاءت الرغبة في تعلم مهارات جديدة واكتساب خبرات في مجالات معينة وكان عدد الحالات (2) حالة، فقد أشارت (س. أ) والتي تعمل في مجال الدعوة الإسلامية وحاصلة على ماجستير " أنا بحب الأعمال الفنية اليدوية جداً من زمان يعنى أعمال الكورشييه والتريكو والرسم والحاجات دي، من سبع شهور تقريباً اشتريت ميداليتين من الصلصال الحراري لفتوا نظري أوى وحببت أعرف بيتعمل ازاى دخلت على النت وشوفت فيديوهات كثير واتعلمته من فيديوهات على النت وتواصلت مع إحدى المدربات علمتني حاجات كثير في تقنية الصلصال الحراري واستفدت كثير الحقيقة، وكل أما يلفت نظري حاجة أو ابقي عاوزة اعرف حاجة ادور على النت لحد اما اوصلها... بعد كده وأنا بدور على الديكوباج وعاوزة اتعلمه سمعت عن منى سامى ولقيت لها فيديوهات كثير على اليوتيوب، ولما دخلت لقيت في جروب باسمها تبع مبادرة الست المصرية و في إعلان عن كورس ديكوباج لمنى سامى فطبعاً قدمت فوراً، وده كان أول كورس أدخله على أرض الواقع".

وفي المرتبة الرابعة، جاء حب الأعمال الفنية والرغبة في العمل بها، وذكرت في هذا الصدد (هـ. ع): " أنا مبحبش تخصصي ومشتغلتنش ولا فكرت اشتغلتنش بيه، أنا دخلته عشان والدى صمم أدخل كلية تربية وبس، لكن أنا بحب طول عمرى الأعمال الفنية والرسم وكنت يعمل أشغال يدوية كثير وأنا في إعدادى من تريكو والكروشيه والمكرميات والتطريز على القماش كانت هواية عندي وكنت بعمل بوكيهات ورد ، ومامتى كانت بتحب الأشغال اليدوية برده جداً أنا طلعها".

ومما سبق يتضح أن دوافع الانضمام للمبادرة بالنسبة للمرأة (من أجل الريادة في المشروعات المتناهية الصغر) انحصرت في:

- 1- شغل وقت الفراغ والتغلب على الوحدة والملل وتكوين صداقات وعلاقات اجتماعية.
 - 2- التخلص من ضغوط العمل الوظيفي وعدم القدرة على التوفيق بين الأدوار النمطية للمرأة وأدوارها المهنية.
 - 3- الرغبة في تعلم مهارات جديدة واكتساب خبرات في مجالات معينة.
 - 4- حب الأعمال الفنية والرغبة في العمل بها.
- والتي تختلف في مجملها عن دوافع العمل الريادي عند الرجل، حيث يأتي زيادة الدخل وتحسين مستوى المعيشة والحصول على المكسب المادي في الصدارة بالنسبة للرجل في ريادة الأعمال، كما أظهرت ذلك الدراسات السابقة في مجال ريادة الأعمال كدراسة اعتماد علام، دينا مفيد (2019)، وعلى الرغم من أن الحصول على دخل مادي والاستقلال الاقتصادي لم يظهر كدافع أساسي مباشر لريادة الأعمال النسائية، إلا أنه كان من أهم المزايا والعوائد التي حققتها المبادرة على المستوى الشخصي والأسري، حيث أكدت على ذلك غالبية حالات الدراسة، فنذكر في هذا الصدد ماقالته الحالة (هـ.خ): "أنا حببت أشتري في المبادرة لما شفت صاحبتى أد ايه هي اتعلمت حلو وبدأت مشروعها وبقت بتعمل حاجات حلوة وكان نفسى أشغل وقتي بحاجه تقيدنى، وفعلاً بدأت مشروعى من يوم التخرج نفسه مستنتش، في نفس يوم التخرج كنت عاملة صفحة خاصة بي وبعث كل شغلى بتاع التخرج مكملتش أسبوع وكنت بايعة كل شغلى ومن بعدها مبطلتنش شغل والشغل بيحبب شغل والمشروع مربح جداً بجد وبيجيني زباين عطلول وطلبات عطلول أنا مش ملاحقة من

كثر الطلبات وحتى مش قادرة أفكر في موديلات جديدة لأن نفس الموديلات بتطلب منى علطول"، وتذكر (م).
 (د) أيضًا عن عوامل النجاح في المبادرة: " من وجهة نظري إن الستات نفسها عندها دافع قوى للشغل والنجاح أي واحدة بتيجي تتعلم وتدخل الكورس هي فعلا عاوزة تنجح وعاوزة تبقى منتجة ده أول حاجة الإصرار من الست نفسها على النجاح ، الحاجة الثانية المبادرة بتوفر حاجات مهمة بتساعدنا على النجاح اهمها المدرب الشاطر اللي بيعلم صح ، فأهم حاجتين إن فى حد عاوز يتعلم ومُصر على النجاح وإن فى حد بيعلم". وتذكر (هـ.ع) أن من أسرار نجاح المبادرة كانت المدرب نفسه ومدى كفاءتهم وتشجيعه للمتدرب، فتعبر عن ذلك قائلة: "مستر إسلام عنده ضمير جدًا وكان ليه دور كبير أوى معنا لأنه كان بيدينى المعلومة الصح اللي تخلينى أطلع الشغل من أول مرة صح، كان بيدينا كل خبرته فى الشغل مش بيخل على حد لا بمعلومة ولا بوقته ولا أي حاجة كان بيرد ويتواصل معنا فى أي وقت على الواتس أب تصور ونوريله لو وقت فى إيدينا حاجة ويقولنا نعمل ايه، ودايمًا على الجروب عشان الكل يستفيد، كان بيعرفنا الأخطاء اللي ممكن نقع فيها والتكات اللي تميز الشغل وتفرقه عن غيره، كمان كان بيشرحنا جامد جدًا ويحمننا للشغل، بيعملنا مكافآت للى يعمل شغل أكثر بصراحة تعب معنا أوى، وعلما كمان التسويق وازاي نعمل براند لشغلنا باسمنا". وأكملت قائلة: " أنا لقيت طريقي لأنى كان نفسى أعمل مشروع خاص بي من زمان بس مكنتش عارفة أبتدى ازاي ومنين".

3- مؤشرات التمكين الاقتصادي والاجتماعي في مبادرة الست المصرية :

أوضحت نتائج الدراسة الميدانية الفوائد المتحققة من الانضمام للمبادرة، وإلى أى مدى استطاعت أن تحول النساء من قوة مستهلكة فقط إلى قوة منتجة، وأصبحن رائدات لمشروعات متناهية الصغر، بالإضافة إلى تمكينهن مهنيًا من خلال التدريب على صناعات حرفية يدوية، واقتصاديًا حيث أصبحن رائدات أعمال لمشروعات مستقلة تديرها كامرأة بنفسها، بالإضافة إلى المشاركة فى معارض محلية ودولية بمنتجاتها التى تصنعها بنفسها، والقدرة على التحكم فى مواردها وإدارتها بشكل مستقل، وبشريا حيث إعادة استثمار قدراتها فى تعليم وتدريب آخرين بتقنيات مبتكرة وآليات جديدة، فقد تم الاستفادة من عدد ست من النساء اللآتى تدرن فى المبادرة فى صناعة الجلود والحلى والديكوباج فى التدريب أيضًا فى أماكن مختلفة (الاسكندرية، المنصورة، الزقازيق)، وأكدت على ذلك جميع حالات الدراسة، ومن ذلك ذكرت (هـ.ج) إحدى الحالات والى أصبحت رائدة أعمال مستقلة ومُدربة فى المبادرة فى الاسكندرية تقول: "عندى صفحة خاصة بيا على الفيس بوك وبراند باسمى yarro وبيجلى طلبات كثير من بعد ما خلصت علطول التدريب، وبيتعلم معايا أحاديث صحفية وتليفزيونية كثير ودايمًا بجدد فى شغلى، وحاليا أنا بدرب مجموعة جديدة باسم المبادرة فى الاسكندرية". وذكرت (و.ج) من القاهرة ولديها مشروع خاص فى صناعة الجلود وتقوم بالتدريب والتسويق بنفسها " أنا كنت ست بيت اتجوزت وخلفت وقعدت فى البيت كنت بقوم أطبخ وأكل وأنام، ومبعملش حاجة فى حياتى غير كده، ولا بهتم بنفسى ولا بأى حاجة ولا بخرج، دلوقتى أنا بخرج وبشغل وبكسب وبيعملوا معايا برامج فى التليفيزن والراديو وقريب جدًا حبيبقى فى برنامج باسمى فى التليفزيون، اتغيرت حياتى 180 درجة، أنا اتحولت من عضو مستهلك فى المجتمع إلى عضو منتج، ومن حد مُحبط خصوصًا بعد وفاة زوجى إلى حد متفائل ومُقبل على الحياة وبقي عندى أصدقاء كثير، نفسيتى اتغيرت تمامًا وبعد ما كنت بتخانق مع ولادى على أقل حاجة وكنت عصبية جدًا بقيت متفهمة أكثر وبقدر اسمعهم وأتناقش معاهم".
 وذكرت (ت.ع) من الزقازيق وتعمل فى مجال الجلود: " بعد التخرج من الكورس استخدمت الرسم على الجلد وتقنية dot art وعندى صفحة أساسية على موقع الفيس بوك باسم KNOZ بالاشتراك مع اختى" وتم اختيارها بعد ذلك لتأسيس فرع ثابت للمبادرة فى محافظة الزقازيق بالشرقية، ويقمن بتدريب السيدات الآن على مستوى عال من الكفاءة والمهارة، وعن الفوائد من المبادرة ذكرت: " أنا اتحولت من ست بيت لسيدة مجتمع ومنتجة وصاحبة ورشة وكمال مدربة فى أكبر كيان أنا شفته هو مبادرة الست المصرية، وأكبر مكسب لى إن بقى لى صديقة وأخت جدعة وبنبت بلد متعوضش (ر.ش) وكل طموحى أن اسم المبادرة يكبر

أكثر وأكثر لأن نجاحها هو نجاح لينا كلنا". وتذكر (أ.ب) " اتغيرت حياتي تمامًا بعد ما أسرتي كانت حتدمر، جوزي بقي فخور بي جدًا ورجع لي تاني وبقي عندي ثقة في نفسي".

وذكرت (أ.ب) إحدى الحالات المتخرجة من التدريب على صناعة الجلود: " استقدت كثير من التجربة وبقي عندي حماس وإصرار للنجاح وتحدي لكثير من الظروف اللي مريت بيها في حياتي، ودلوقتي عندي صفحة على الفيس بوك عليها كل منتجاتي واطلعت ازاى اسعر شغلي، و عملت براند باسمي لكل منتجاتي والحمد لله". وتذكر (ه.ع) عن سبب اختيارها للتدريب مع أختها: " في نهاية الكورس عملنا شغل فاجئهم مكنوش متخيلين إننا ممكن نطلعه وننفذه، انبهرت رحيمه ومستر اسلام بأدائنا وعرضت علينا نبقي مدربات ونبقي مسئولين عن فرع المبادرة في الزقازيق، وبصراحة اتبسطت أنا وأختي جدًا بس ده خلانا مهتمين جدًا وعاوزين نثبت أنها كان اختيارها لينا صح وإننا أد المسئولية ويارب نشرفها ونرفع راسها، وأحنا بالفعل حاطين كل همنا في الدفعة الجديدة اللي بندربها أنا وأختي وعاوزين نقدم انتاج يشرف، لأنى نفسى المبادرة تنتشر وتوسع أكبر وأكبر وتبقى فرصة لكل واحدة عاوزة تثبت ذاتها وتصرف على نفسها، وعلى المستوى الشخصى نفسى المشروع بتاعى أنا وأختي يكبر ويوصل للعالم كله".

وتذكر (ه.خ): " استقدت جدًا من المبادرة واتغيرت بعد ما بقيت صاحبة مشروع خاص بي وعلاقتي زادت وبقي عندي ثقة في نفسي وبقيت مشغولة علطول الأول كنت انطوائية ومليش علاقة بحد عدد المتابعين بتوعى على الصفحة وصل لأكثر من 1500 متابع، وجوزي في الأول كان رافض إنى أشغل عشان شغل البيت والأولاد وكم ان أمى مريضة وأنا برعاها دلوقتي هو اللي بيشجعنى وبيحوش من مرتبه عشان يجبل بضاعه وخامات لأنى فعلا بكسب كويس المشروع مريح جدًا، دلوقتي اتغير معايا خالص بقى غير الأول كان الأول الكلمة كلمته لكن دلوقتي بياخد رايبى وبيسالنى قبل اي حاجة إذا كنت فاضية ولا لأ حتى لو رايبين لمامته، كمان بيساعدنى فى الشغل بتاعى فى التسويق وفى حاجات كمان هو بيعملها لى عشان هو مصمم جرافيك"، وذكرت (و.ج) " أنا اتعلمت فى المبادرة وبقيت صاحبة مشروع وبراند خاص بي واشتغلت على نفسى وطورت من مهاراتي ودخلت على مواقع أجنبية واطلعت تقنيات أكثر وأكثر وبقي عندي ورشة فى بيتي يعمل فيها شغلي، كمان بقيت بدرب الأول متطوعة بدون مقابل كنت بروح جمعيات خيرية وبعد كده فى مؤسسات خارج المبادرة واديت دورات فى وزارة التربية والتعليم خريجين فنون جميلة وتربية فنية وبقيت مشهورة فى مجال التدريب وبيطلبونى".

ومن ثم يتضح من أقوال الحالات والمشاهدات الميدانية أن هناك مظاهر للتمكين الاقتصادى، تمثلت فى إدارة مشروع خاص والتحكم فى الموارد، والقدرة على تسويق المنتجات من خلال وجود علامة تجارية محددة، والتمكين الاجتماعى المتمثل فى زيادة مستويات الثقة بالنفس والقدرة على اتخاذ القرار، والمشاركة فى تنمية وتدريب العديد من السيدات وقيادة فرق عمل، والمسئولية وإدارة المواقف ومواجهة المشكلات، وزيادة العلاقات الاجتماعية على المستوى الشخصى والانتشار والشهرة على مستوى وسائل الإعلام المختلفة (صحف- مجلات - راديو - تليفزيون- وسائل التواصل الاجتماعى)، بالإضافة إلى المشاركة فى المعارض المحلية والمؤتمرات الدولية، وتتفق نتائج الدراسة مع دراسة (اجلال حلمى، 2003) فيما يتعلق بأن التمكين الاقتصادى للمرأة ساهم بدرجة كبيرة فى تحقيق التمكين الاجتماعى والنفسى، من خلال زيادة الثقة بالنفس والاعتماد على الذات والاستقلال فى اتخاذ القرارات، وفى هذا الصدد ذكرت (س.س) متدربة فى صناعة الصابون ومنتجات التجميل: "انا اتعلمت حاجات جديدة فى المبادرة وبقي عندي أصحاب وبنخرج مع بعض وملولى وقت فراغى، وרגنم ان الموضوع مكلف ماديا لكن ممتع وبحس بسعادة كبيرة وبلقى نفسى وكل اللى حواليا بيبقوا مبهورين بي، وبدل ما ابقى عبء على ولادى واستنى حد يبجى يزورنى أنا دلوقتي اللى مش فاضية". وذكرت (ه.ع) فى صناعة الجلود: " أنا استقدت جدًا من المبادرة بصراحة حياتي كلها اتغيرت مش من ناحية المكسب المادى وبس لكن أنا بقيت أعمل الحاجة اللى بحبها طول عمرى أد إيه يكون مبسوطه وأنا بشتغل بايدي وبنسى كمان أي حاجة مضايقانى".

بالإضافة إلى التغيير الاجتماعي في سلوكيات واتجاهات أفراد الأسرة، الذين أصبحوا يساعدونها ويشاركونها ويقوموا بتشجيعها سواء من قبل الزوج أو الأبناء أو الأم أو الأب، من أجل رفع مستوى المعيشة، وأكدت على ذلك غالبية الحالات ومنها ما ذكرته الحالة (س.د): "كلهم في البيت يساعدوني وماما بتدعمني جدا مادياً ومعنوياً الحمد لله"، كما ذكرت (ه.خ) "جوزى اتغير معايا تماماً بقى بيحوش من مرتبه عشان يجيبلى الخامات اللي انا محتاجها لأن المشروع مريح وبيكسب جداً، كمان بقى بيراعي ظروفى يعنى لو انا عندى شغل مبيتقلش علي بطلبات أو مشاوير غير الأول خالص"، وذكرت (م.د) في الديكوباج: "الأول كلهم كانوا بيقولولى الموضوع مش جايب همه منتعبيش نفسك لكن لما بيلاقوني مصممة وبعمل حاجة انا بحبها كلهم بيسكتوا ويوافقوا وبالذات ولادى بيكونوا فرحانين بي جداً لأنى بعمل حاجة انا بحبها"، وتذكر (أ.أ): "استفدت كتير أوى طبعاً هي حطيتنى على أول الطريق كمان أنا تخصصى فى صناعة الحلوى والنحاس فحاولت أستفيد من ده وأدخل شغل النحاس مع الجلد وده كان حاجة ميزت شغلى جداً وعجب مستر إسلام ورحيمة جدا وقالتي ده ممكن يبقى الخط بتاعك".

وذكرت (و.ج): "ولادى مبسوطين جداً لأنى انفتحت على العالم وبقي عندى أصحاب وبخرج وبدخل وبعد ماكنت عصبية جدا معاهم وبتخانق علطول بقيت إيجابية وعندي طاقة بطلعها وبعمل حاجات جميلة وبشارك فى احاديث صحفية وتليفزيونية كتير الحمد لله بقوا فخورين بي"، وتذكر (س.د): "الحمد لله أنا عرفت انظم وقتي ما بين شغلي وشغل البيت وأولادى وعملت بارتشن فى بيتي للشغل بصراحة استفدت جداً لأنه بيخلينى أطلع الطاقة اللي عندي واعمل الحاجة اللي بحبها وأنا دلوقتي عندي صفحة اسمها dokan craft بنزل عليها شغلي الخاص بالديكوباج والصلصال الحرارى عملت مجسمات ومجات كتير ودلايات للعربية وحاجات زي كده وبيبيع وشغلي بيتطلب".

4- التحديات الاجتماعية التي تواجهها المرأة الريادية فى المجتمع المصرى:

أكدت حالات الدراسة على أن التحديات المادية تأتي فى مركز الصدارة بالنسبة للتحديات التي تواجهها المرأة الريادية، وعبرت عن ذلك العديد من الحالات، ونذكر هنا قول الحالة (م.د): "أكثر حاجة متعبة هي التكلفة المادية لأنك بتصرفي وتجيبي خامات وبتشغلي وبعدين تستنى أما تتباع فطبعاً ده حاجة بتخنفك، كمان اللي حواليكى بيحبطوكى دايماً تلاقى اللي يقولك مخلص بلاش تعب على الفاضى الموضوع مش جايب"، وتذكر (أ.ب): "أكثر حاجة تعبتنى جداً إن مكش معايا فلوس أنا دخلت الكورس وأنا عارفة أنه ب 500 دفعتهم وكنت فاكرة أنه كده وبس، جينا بقى فى التجهيز والاستعداد لمشروع التخرج كان لازم أشتري جلد وخامات جديدة وأدوات يعنى على الأقل عاوزة 1500 جنيهه عشان أشتغل وأطلع منتج فى أسبوعين وده الفترة اللي بتسيبهالنا عشان نجهز لمشروع التخرج بتاع الدفعة، أنا مكش معايا فلوس، طلبت من جوزى فلوس مرديش يدينى ورفض الموضوع واستهتر باللى أنا بعمله، فأخذت الموضوع تحدى واتصرفت فى فلوس وصاحبتي ساعدتني ونزلت فعلاً واشترت الخامات معاها وجبت كل حاجة ... وقعدت اشتغلت فى الموديل واتحدت نفسى وعملت خمس شنط والشنطة طلعت تحفة أبهرت الجميع جداً لأن هي ملهاش بترون وملهاش قاعده والحمد لله أخذت لقب وحش الدفعة".

وتذكر (ه.ش): "أكتشفت ان عالم الهاند ميد فى منافسة عالية جداً، وبرده المعاملة مع الناس، فى ناس بتطلب موديل وبعد أما عمله وأخلصه ويكون تعبت وصرفت وجبت خامات وكل ده لأقيها مش بتترد علي ولا تيجي تستلمه ولا أي حاجة، واحدة صاحبتى قالتلى أطلبى مقدم قبل الشغل بس أنا بكسف بجد أعمل كده ، وواحدة تانية بعثها الشغل وبعثها معاها هدايا كتير وقعدت تقولى لا ده مش زي اللي طلبته منك ومش عاجبنى ومش حدف الفلوس وقعدت أقولها والله أنا تعبت فيه وعملت كل اللي انتى عوزاه مفيش فائدة قتلها طيب على الأقل ادفعي نص الثمن برده مرديتش بجد بتبقى حاجة صعبة أوى".

وتذكر (س.س) فى صناعة منتجات التجميل والصابون: "أكثر حاجة صعبة هي المكان المناسب للتدريب لأن فعلاً لو فى أماكن فى كل منطقة ده حيساعدنا كتير ويشجع ناس كتير إنها تروح وتتدرب وميقاش فى مشقة، كمان تكلفة الخامات عالية جداً، إحنا فى كورس الصابون عشان بنجيب زيوت طبيعية بتبقى تكلفتها عالية

أولى وفي حاجات لازم نجيبها مستوردة بتساعدنا مس مروة وبنحاول نقسم التكلفة مع بعض"، وذكرت (م. ع) في صناعة الجلود أن التحدي الأساسي بالنسبة لها يتمثل في التسويق فتذكر: "أكثر مشكلة واجهتني التسويق لأن كمان هنا في المنصورة الفئة اللي بتدور على الجلد الطبيعي قليلة، وحاولت اتغلب على النقطة دي عن طريق المعارض والمشاركة فيها في اي مكان حتى لو خارج المنصورة واعتمدت على الأونلاين، المشكلة الثانية كانت في عدم توفر الخامات بسهولة وبقينا نجمع الحاجة اللي محتاجينها وأنزل أنا وواحدة ثانية معايا من المنصورة نجيب الخامات للكل اللي محتاج حاجة بيطلبها في الأول كل واحدة كانت بتشتغل لوحدها لكن الموضوع ده خلانا فكرنا في إننا نعمل اتحاد مع بعض وخصوصاً في شغل الشوزات الجلد وجمعنا نفسنا الناس اللي بتشتغل وفضلنا على تواصل مع بعض عددنا بقى ست ستات وسميانه اتحاد ستات المنصورة لكن لسه مش معلن بشكل رسمي لكن شغل الشوزات كله بيرجع للاتحاد مع بعض لأن كل واحدة بتعمل حاجة وبنقسم التكلفة ونحسب المبلغ والأرباح وكله".

وعن الطموحات المستقبلية، تذكر (و.ج): "الحمد لله أنا حققت نجاحات كثيرة عملت ورشة في البيت وبنزل معارض ومنتديات فنية، ودلوقتي في طريقى للاتفاق على برنامج خاص بالهاند ميد وشغلى بيتصدر لبره مصر، ودايمًا بحب أطور من نفسى وبدور على أفكار جديدة لكن بنفذ بأسلوبى، مكنتش متخيلة أنى حعمل ده كله الأول كنت بعمل لي ولبناتى مكنش في دماغى أنى أعمل مشروع وأبيع وأكسب لكن كل حنة شغل بعملها بحس أنها بتاعتي وبشتغل فيها كده كأنها بتاعتي". وتذكر (ت.ع)، (ه.ع): "كل طموحى إن اسم المبادرة يكبر أكثر وأكثر لأن نجاحها هو نجاح لينا كلنا، وتبقى فرصة لكل واحدة عاوزة تثبت ذاتها وتصرف على نفسها، وطبعًا عاوزين المشروع بتاعنا أنا وأختى يكبر ويوصل للعالم كله".

وتذكر (أ.أ) في الجلود إحدى المتدربات: "طبعًا عاوزة اشتغل على نفسى أكثر وناوية أدخل كورس المحترفين عشان عاوزة اتعلم كل حاجة وبعد كده أبدأ أعمل المشروع بتاعى"، وتذكر (س.د) في الديكوباج: "نفسى يبقى لي وجود أكبر على الواقع وأكبر في موضوع تسويق الشغل أنا محتاجة أعرف أكثر عن التسويق وازاي أقدر أسوق شغلى بطريقة أحسن نفسى اعرض كل حاجتى في مولات ومعارض وياخد براند"، وتذكر (ه.ش) عن طموحاتها المستقبلية: "أنا دلوقتي بشارك في معارض وتم تكريمى كذا مرة وبدأنا نعمل شغل مع بعض أنا وثلاثة من أصحابى هنا في المنصورة وكنا دفعة واحدة، بقى اسمنا اتحاد ستات المنصورة، بننزل شغلنا مع بعض وكل واحدة شاطرة في حاجة بتعملها أو اللي عندها فكرة تنصح بيها الثانية وكده"، وتذكر أيضًا (م.د): "أنا معايا 3 مهارات دلوقتي تزيين الثورت والجلود والديكوباج وعملت صفحة لي على الفيس بوك بعرض فيها شغلى علطول وبيطلب وبيبيع كويس لكن أنا عاوزة أكبر شغلى واسوقه على مستوى البازارات وأختى خريجة تربية فنية وناوية نعمل شغل مع بعض وأسوق شغلى في شرم الشيخ حنزل أشوف بازارات وأشوف اللي محتاجينه والحاجات اللي السوق محتاجها، وعملت صفحة لي، أنا كمان بعث حاجات من إنتاجى قبل كده لبازار في الإسماعيلية ربنا يسهل واعمل حاجة كويسة". ومن ثم اتضح من مقابلة الحالات رائدات الأعمال وصاحبة المبادرة، أن هناك عددًا من الصعوبات التى تواجه المرأة الريادية التى تتمثل فى

- 1- الصعوبات المادية.
- 2- مشكلات التسويق والتعامل مع العملاء.
- 3- صعوبة التعامل مع التجار للحصول على الموارد والمواد الخام.
- 4- المنافسة فى مجال الصناعات اليدوية الصغيرة.

سابعًا: مناقشة النتائج فى ضوء القضايا النظرية:

1- أوضحت نتائج الدراسة الميدانية أهمية المبادرات المجتمعية كآلية أساسية لتمكين المرأة اقتصاديًا ومهنيًا واجتماعيًا؛ وذلك من خلال تنمية قدراتها المهارية والمهنية وقدرتها على الإبداع والابتكار، وإتاحة الفرصة لها من أجل التحكم فى مواردها وتوسيع خياراتها وزيادة قدرتها على اتخاذ قراراتها فى العمل والإنتاج والتسويق، واتفقت فى ذلك مع دراسة StanzinMantok (2016)، ودراسة FarawaMorshed

(2015)، ودراسة Diva Singhal (2014)، والتي أكدت على أهمية تمكين المرأة من خلال المبادرات الاجتماعية في الهند، ودراسة الزهرة عباوى (2015) في الجزائر، التي أكدت على دور المبادرات التي تضعها الدولة من أجل إبراز المقاولين (رواد الأعمال) كطبقة جديدة في المجتمع من العوامل الرئيسية لظهور النساء المقاولات.

2- أظهرت نتائج الدراسة تمتع رائدات الأعمال بعدد من الصفات الشخصية - كما جاء في نظرية السمات الشخصية - التي شكلت في مجملها عوامل نجاح المرأة الريادية ونجاح المبادرات المجتمعية التي تديرها المرأة، وجاء في مقدمة هذه السمات الفكر الخلاق ووضوح الأهداف، الإصرار والتحدى، والقدرة على الإبداع والابتكار المستمر، الذكاء والقدرة على حل المشكلات، تحمل المسؤولية والمتابعة المستمرة لكثير من المهام، التواصل مع الآخرين وتكوين شبكة علاقات اجتماعية، واتفقت في ذلك مع دراسة StanzinMantok (2016)، حيث أشارت إلى ارتباط زيادة الأعمال النسائية بالابتكار والاستباقية وتحمل المخاطر، وكذلك دراسة (اعتماد علام، دينا مفيد، 2019).

3- المرأة الرائدة حسب مدخل النوع الاجتماعي تصنف إلى أربعة أنماط هي: المرأة الرائدة التقليدية، المرأة الرائدة المبدعة، المرأة الرائدة المنزلية، المرأة الرائدة المتطرفة، وقد أظهرت نتائج الدراسة أن النساء من رائدات الأعمال في مجال المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغيرة، ينتمين إلى نمط المرأة الرائدة المبدعة، حيث تتميز هذه الفئة بقدرتهن على الإبداع ورفضهن الانصياع لفكرة تبعية الرجل وفكرة تأنيث أدوار المرأة، ومن مميزات هذه الفئة أنهن يعتبرن ريادة الأعمال محوراً أساسياً في الحياة، وهن نساء ذوات مستوى تعليمي عالٍ نجحن في تأسيس وتسيير مشروعاتهن، واستطعن أن يجعلن من المشاكل والصعوبات التي تواجههن دافعاً لتعزيز روح المبادرة وتحقيق طموحاتهن، وأكدت ذلك حالات الدراسة فكانت جميع الحالات ينتمين إلى مستوى تعليمي جامعي (هندسة، فنون تطبيقية، آداب، تجارة)، وكانت لديهن قدرة على الإبداع، وجميعهن قمن بتأسيس مشروعات خاصة بهن وبيتكرن في شكل السلع التي يقمن بإنتاجها بعد تلقيهن فرصة للتدريب، وكذلك أساليب التسويق كإنشاء صفحة خاصة للتسويق الإلكتروني، أو تقديم هدايا للمعارف والمقربين للتعريف بالسلعة وجودتها، وكذلك منهن من قمن بإنشاء مشروع جماعي (اتحاد سئات المنصورة) والذي يعتمد على الإنتاج الجماعي والتسويق الجماعي لعدد من ست سيدات، أيضاً هناك من قام بالتسويق من خلال إحدى الشركات، وأصبح لكل منهن أسلوب مختلف في الإنتاج وفي شكل السلع التي يقمن بإنتاجها.

4- تمثلت دوافع العمل الريادي للمرأة - كما أظهرت نتائج الدراسة - في: شغل وقت الفراغ والتغلب على الوحدة والملل وتكوين صداقات وعلاقات اجتماعية، والتخلص من ضغوط العمل الوظيفي وعدم القدرة على التوفيق بين الأدوار النمطية للمرأة والأدوار المهنية، الرغبة في تعلم مهارات جديدة واكتساب خبرات في مجالات معينة، وكذلك حب الأعمال الفنية والرغبة في العمل بها، بالإضافة إلى عدم الاستقرار الوظيفي وعدم القدرة على التوفيق بين مهام العمل الوظيفي والأدوار التقليدية للمرأة، واتفقت في ذلك مع دراسة (الزهرة عباوى، 2015)، والتي تختلف عن دوافع العمل الريادي عند الرجل، حيث يأتي زيادة الدخل وتحسين مستوى المعيشة والحصول على المكسب المادي في الصدارة بالنسبة للرجل في ريادة الأعمال، كما أظهرت ذلك الدراسات السابقة في مجال ريادة الأعمال كدراسة اعتماد علام، دينا مفيد (2019)، وعلى الرغم من أن الحصول على دخل مادي والاستقلال الاقتصادي أو الرغبة في تأسيس مشروع اقتصادي لم تظهر كدوافع أساسية مباشرة لريادة الأعمال النسائية، إلا أنه كان من أهم المزايا والعوائد التي حققتها المبادرة على المستوى الشخصي والأسري، واتضح ذلك من أقوال بعض الحالات، حيث ذكرت (و.ج) "مكنتش متخيلة أني حعمل ده كله الأول كنت بعمل لي ولبناتي مكنش في دماغي أني أعمل مشروع وأبيع وأكسب لكن كل حنة شغل بعملها بحس أنها بتاعتي وبشتغل فيها كده كأنها بتاعتي"، كما ذكرت (س.س): "أنا مكنش هدفي أعمل مشروع ولا حاجة لأنى مش محتاجة الحمد لله لكن بحب اتعلم حاجة جديدة ... ومن ساعة ما اتعلمت بعمل حاجتي بنفسى ووظبت لبس كثير لبنتى وجوزها كانت بتضطر توديه للترزى ووظبت جاكت لجوزها كان واسع وجيراني عملتلهم حاجات برده".

5- فيما يتعلق بالتحديات التي تواجهها المرأة الريادية، فقد اتفقت نتائج الدراسة مع نتائج الدراسات السابقة (ضيف عائشة، بوران سمية، 2017)، (الزهرة عباوى، 2015)، ودراسة FarawaMorshed (2015)، وأيضًا دراسة (اجلال حلمي، 2003)، فقد جاءت التحديات المادية في مقدمة التحديات التي تواجهها المرأة في ريادة الأعمال، بالإضافة إلى انخفاض مستوى المعرفة فيما يتعلق بالتسويق والتعامل مع العملاء، وقد أشارت بعض الحالات إلى المنافسة في سوق العمل كأحد التحديات التي تواجهها ولكن أكدت الغالبية العظمى على اعتبار المنافسة دافعًا تحفيزيًا لهن يدفعهن لمزيد من الإبداع والابتكار في مجال العمل، وفي هذا الصدد ذكرت (ه.ش): " أكتشفت ان عالم الهاند ميد في منافسة عالية جدًا، وبرده المعاملة مع الناس، في ناس بتطلب موديل وبعد أما عمله وأخلصه ويكون تعبت وصرفت وجبت خامات وكل ده ألقياها مش بتترد علي ولا تيجي تستلمه ولا أي حاجة، واحدة صاحبتى قالتلى اطلبى مقدم قبل الشغل بس أنا بكسف بجد أعمل كده، وواحدة تانية بعتلها الشغل وبعتلها معاه هدايا كتير وقعدت تقولى لأ ده مش زي اللي طلبته منك ومش عاجبنى ومش حدف الفلوس وقعدت أقولها والله انا تعبت فيه وعملت كل اللي انتى عوزاه مقيش فائدة قتلها طيب على الأقل ادفعى نص الثمن برده مرديتش بجد بتبقى حاجة صعبة أوى"، وتذكر (ه.خ): " بالنسبة للمنافسة أنا مش بعترها معوق لي لأن كل ما المنافسة بتزيد ده بيخلينى أهتم أكثر وأطلع شغل أحلى كمان بنستشير بعض في حاجات وكده" ..

بينما لم يظهر وجود تحديات أسرية لدى حالات الدراسة، بل كان هناك الكثير من الدعم الأسرى؛ وقد يرجع ذلك إلى ارتفاع المستويات التعليمية للنساء فجميعهن ينتمين إلى مستويات جامعية عليا، بالإضافة إلى وجودهن في مناطق حضرية وليست ريفية.

ثامناً: رؤية مستقبلية وتوصيات:

- سعت الدراسة الراهنة إلى سد الفجوة الموجودة في دراسة قيادة الأعمال النسائية، والتعرف على دور المبادرات المجتمعية في تمكين المرأة لقيادة الأعمال في المشروعات الصناعية الصغيرة والمتناهية الصغر، والتي في حاجة إلى مزيد من الدراسات المستقبلية؛ حيث تعاني من محدودية في دراساتها خاصة في الدول النامية.
- انتهت الدراسة الراهنة إلى اعتبار المبادرات المجتمعية كمدخل تحفيزي لقيادة الأعمال النسائية؛ والتي تسهم في تنمية الشعور بالتمكين مهنيًا واقتصاديًا واجتماعيًا ونفسيًا، وذلك من خلال الاعتماد على الأبعاد الآتية: الابتكار، الكفاءة الذاتية، تحمل المخاطر، ومن ثم فهي في حاجة إلى مزيد من الدراسات للكشف عن دوافع المرأة للعمل الريادي، والفروق النوعية بين النساء والرجال في التوجه الريادي، بالإضافة إلى التحديات التي تواجهها قيادة الأعمال النسائية.
- توصي الدراسة الراهنة بالتأكيد على ضرورة توجيه الاهتمام من قبل الهيئات الحكومية والمؤسسات الأكاديمية ومؤسسات المجتمع المدني ورجال الأعمال، من أجل العمل على تشجيع وتعزيز المبادرات المجتمعية وضرورة إدراجها ضمن خطط التنمية المستدامة، وتوفير كافة أوجه الدعم المادي والبشري من خلال توفير القروض والمساعدات المالية وسهولة الوصول إلى الموارد والتسويق المحلي والدولي، مع العمل على الحد من القيود والإجراءات البنكية لضمان أفضل مشاركة من جميع أفراد المجتمع وبصفة خاصة المرأة باعتبارها تمثل نصف قوة المجتمع.
- تعد نتائج الدراسة الراهنة مقدمة لفتح مجالات للعديد من الباحثين لإجراء دراسات في مجال الريادة المجتمعية، فاهتمت الدراسة الراهنة بتأثير المبادرات المجتمعية على تمكين المرأة من أجل قيادة الأعمال في المشروعات الربحية، ولكنها في حاجة إلى المزيد من الدراسات المستقبلية للكشف عن أنواع المبادرات المجتمعية والعوائد المتوقعة منها والمعوقات التي تواجهها، وعلاقتها بالسياق المجتمعي ومدى التقبل الاجتماعي لها، وتأثيرها على خطط التنمية القومية، والكشف عن دلالة الفروق بين المبادرات النسائية والذكورية.

المراجع

- 1- اجلال اسماعيل حلمي (2003)، " إعادة الهيكلة الرأس مالية: تمكين أم تهميش للمرأة المصرية؟ دراسة حالة لعينة من المستفيدات من الصندوق الاجتماعي للتنمية" في: العولمة وقضايا المرأة والعمل، أعمال الندوة العلمية لمركز البحوث والدراسات الاجتماعية ، كلية الآداب، جامعة القاهرة، ص ص:153 - 182
- 2- اعتماد محمد علام (2017)، "المشروعات الصغيرة كآلية للتمكين الاقتصادي للمرأة المصرية: الواقع والمأمول" في: المؤتمر العلمي الخامس لثقافة المرأة بعنوان: المرأة المصرية والتنمية المستدامة الآمال والتحديات، الهيئة العامة لقصور الثقافة، وزارة الثقافة، ص ص:177- 217 .
- 3- اعتماد علام ، دينا مفيد (2019)، ريادة الأعمال والمشروعات الصناعية الصغيرة في الريف دراسة حالة لقرية مصرية، مكتبة الانجلو المصرية، القاهرة.
- 4- الزهرة عباوى(2015)، المسارات الاجتماعية والثقافية للمرأة المقاوله وعلاقتها باختيار النشاط الاجتماعي دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات المصغرة – ولاية سطيف، ماجستير، اشراف: كمال بلخيرى، الجمعية نوى، جامعة محمد لمين دباغين سطيف، الجزائر.
- 5- تمام جميل عمر الدراغمة (2014)، " فاعلية التدريب المقدم من المؤسسات النسوية في تمكين المرأة الفلسطينية اقتصادياً من وجهة نظر المستفيدات أنفسهن"، ماجستير، اشراف: مجيد منصور، سامح العطوط، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية.
- 6- جلال خشيب (2015)، نظرية جوزيف شومبيتر في النمو الاقتصادي، الألوكة <https://www.alukah.net/culture/0/81161/> الثقافية،
- 7- ضيف عائشة، بوران سمية، دراسة ميدانية لريادة الاعمال النسائية في منطقة الشرق الأوسط –التحديات والفرص (2017)، في: مجلة اقتصاديات المال والاعمال JFBE ، ص ص: 118- 133
- 8- عوادى مصطفى، "ريادة الأعمال النسوية في ظل تحديات بيئة الأعمال – حالة ريادة الأعمال الجزائريات (2017)، في الملتقى الوطنى حول اشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ، جامعة الشهيد حمة لخضر، الوادى، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التيسير، الجزائر، 6- 7 ديسمبر.
- 9- منظمة العمل الدولية (2017)، تقييم ريادة الأعمال النسائية في مصر، الطبعة الأولى
- 10- يوسف سعادة، محمد الجيوشى (غير مبين)، المبادرات التطوعية ، فى : دليل المبادرات والمشاريع http://youth-in.org/Uploads/_4cddeb4fd2146988a420203cf67fc43_.pdf ص ص :1- 95 .
- 11-Alexander, Amy C. & Welzel, Christian, Empowerment Women Four theories tested on four different aspects of gender equality, pp:1-40 <https://www.democracy.uci.edu/files/docs/conferences/grad/alexander.pdf>
- 12- Haxhiu, Edona (2015),”The factors affecting success and performance of women Entrepreneurs in Kosovo , master thesis.
- 13- Morshed, Farawa (2015),” Impact of women Entrepreneurship on Women Empowerment in Bangladesh” in: Journal of economics and Sustainable Development, vol.6, no. 1, pp: 74- 82. <http://www.site.org/journals>.

- 14- Mantok, Stanzin (2016) “Role of Women Entrepreneurship in promoting women Empowerment” in International Journal of management and applied science , issn: 2394-7926, vol.2, issue 10, pp: 49 – 51.
- 15- Niethammer, Carmen, Odebrecht (2013)” Women Entrepreneurship and the opportunity to promote development and business, pp:31-39.
- 16- Sathyan, Aswathy and M.K., Rajkiran,(N.O) “Women and Social Entrepreneurship”,WWW. Denovo.in/download/women- social entrepreneurship-mar-elias.pdf, pp: 1- 8.
- 17- Singhal, Divya (2014), “Women Empowerment through social initiatives: An Indian story, in: Dlsu Business& Economics Review, vol 24, N.1,pp: 35-44

ملحق رقم (1) دليل العمل الميداني

أولاً: التعريف بالمبادرة وأهدافها:

- 1- تاريخ نشأة المبادرة، أهدافها الأساسية.
 - 2- أنواع الأنشطة التي تقدمها المبادرة، وإذا كان لها مكان ثابت أم أماكن متعددة.
 - 3- أسباب نشأة المبادرة، ومن المسؤول عن فكرة تأسيسها.
 - 4- الجهات الداعمة للمبادرة في المجتمع المصري، وأسباب ذلك.
 - 5- الانجازات الأساسية للمبادرة منذ نشأتها حتى الآن.
 - 6- عوامل نجاح المبادرة، ومظاهر هذا النجاح.
- ثانياً: صاحبة المبادرة وسماتها الشخصية:**
- 7- الخصائص الديموجرافية لصاحبة المبادرة (السن – المستوى التعليمي – الحالة الاجتماعية – المهنة الأساسية).
 - 8- الفكرة الأساسية للمبادرة من وجهة نظر صاحبة المبادرة، وأنواع المشروعات المرتبطة بها.
 - 9- السمات الشخصية لصاحبة المبادرة (التحدي – الاصرار- قوة الشخصية – تحمل المسؤولية – القدرة على التجديد والابداع – القدرة على التواصل مع آخرين- متابعة المهام أولاً بأول - ---- وغيرها) من وجهة نظر حالات الدراسة ومن واقع المشاهدات الميدانية.
 - 10- عوامل نجاح المبادرة وعلاقتها بالسمات الشخصية لصاحبة المبادرة.
 - 11- التحديات الأساسية التي واجهت صاحبة المبادرة، وكيف تم مواجهتها؟
 - 12- الطموحات المستقبلية لصاحبة المبادرة.
- ثالثاً: رائدات الأعمال ودوافع الانضمام للمبادرة والتحديات التي تواجهها:**
- 13- الخصائص الديموجرافية لحالات الدراسة (السن – المستوى التعليمي – المؤهل الدراسي – المهنة – الخبرات السابقة – الحالة الاجتماعية – عدد الأبناء – محل الإقامة – نوع المشروع).
 - 14- دوافع الانضمام للمبادرة (اقتصادية – أسرية- اجتماعية - شخصية – أخرى ----).
 - 15- كيفية المعرفة بالمبادرة (الأصدقاء – وسائل التواصل الاجتماعي – بالصدفة -----).
 - 16- التدريب في المبادرة (مجالات التدريب في المبادرة ، مكان التدريب، مدة التدريب ، التكلفة المادية). 17-
 - العلاقة بالمُدرّب، العلاقة بالزملاء، العلاقة بصاحبة المبادرة أثناء وبعد فترة التدريب..
 - 18- مميزات وعيوب التدريب.
 - 19- أوجه الاستفادة من المبادرة.
 - 20- الصعوبات والتحديات الخاصة باقامة وإدارة مشروع خاص (مادية – أسرية – مجتمعية - تسويقية)
 - 21- الطموحات المستقبلية على المستوى (الشخصي، المجتمعي)
- رابعاً: مؤشرات التمكين الاجتماعي والاقتصادي:**
- 22- امتلاك مشروع خاص وإدارته بشكل فردي / جماعي
 - 23- إنشاء صفحة على احدى مواقع التواصل الاجتماعي وإدارتها بهدف التسويق الالكتروني.
 - 24- تصميم شعار خاص ومميز للمنتج.
 - 25- القدرة على التسويق بطرق مختلفة (المشاركة في المعارض المحلية والاقليمية والدولية ، التسويق الالكتروني من خلال صفحات التواصل الاجتماعي – التسويق من خلال البرامج التلفزيونية المختلفة ، --- وغيرها).
 - 26- تكوين علاقات اجتماعية وصدقات – القدرة على اتخاذ قرارات داخل الأسرة وخارجها.
 - 27- القدرة على إدارة فريق عمل والمشاركة في العمل الجماعي ، وضبط النفس، والقدرة على إعادة تدريب آخرين ودفعهم لتكوين مشروعات خاصة بهم .
 - 28- التمكين النفسي (الشعور بالسعادة والرضا وتحقيق الذات).

ملحق (2)

عرض موجز لنماذج ناجحة من السير الحياتية لرائدات الأعمال التابعين للمبادرة

الحالة الأولى: (ه . ح) - الاسكندرية

مهندسة معمارية تبلغ من العمر 33 عاما من الاسكندرية، وهي أم ولديها 3 أطفال حققت نجاحا كبيرا في مهنتها الأساسية وعندما رزقت بطفلتها الأخيرة التي تبلغ من العمر الآن 3 أشهر لم تستطع أن تكمل عملها في مجال الهندسة المعمارية، وهي تحب تصنيع الجلود جدا وتوجهت لأخذ ورشة تدريبية لمدة 4 أيام في صناعة الجلود بالرغم من دفع مبلغ مادي كبير، ولكنها لم تستفد منها كثيرا كما ذكرت، وبعد ذلك سمعت عن وجود مبادرة الست المصرية من خلال وسائل التواصل الاجتماعي موقع الفيس بوك تحديدا وتابعت أنشطتهم وانجازاتهم وبعدها قررت الانضمام للمبادرة وحصلت فعلا على كورس تصنيع الجلود في ستة أيام على مدار 3 أسابيع بواقع يومين في الأسبوع . وتذكر الحالة: " أنا في البداية مكنتش هدفى أعمل مشروع ولأبيع ، وفي بداية الكورس كنت حامل في أول 3 شهور فكنت بروح مش بعمل حاجة بتعلم بس، جت رحيمة قالت حزب الكنبه ده مش حيتحرك، بعدها اشتغلت 4 أيام متواصل عشان أعمل كل اللي مطلوب منى كواجب ومستر اسلام ادانى هدية لما عجبه شغلى كانت قطعة جلد تعبان كبيرة أصلية اتبسطت أوى وحسيت برضا فطبع وسعادة عمرى ما حسيتها قبل كده، يوم التخرج كنت عاملة 6 شنتط يعنى عملتهم في 10 أيام بداية من شراء الخامات والأدوات غير اللي كنت عملاه خلال فترة الكورس".

وقد انتهت هالة من الكورس في أغسطس 2018 وأصبح لديها الآن ماركة تجارية وصفحة على الفيس بوك ولها لوجو خاص بها (Yarro) وتذكر أن هناك العديد من الطالبات على منتجاتها "بيجىلى طلبات كثير من بعد ما خلصت عطول والسبب ان رحيمة برده بعد التخرج مش بتسيبنا هي بتساعدنا بتعلمنا اذاى تصور منتجاتنا ونعرضها وتعلمنا وبتنزل معانا واحنا بنجيب اكسسوات الشنتط والجلد وعرفتنا كل الخامات والتجار ، واذاى نشمن الشغل ونسعره وكمان هي بتعرض وبتتكلم عن شغلنا في كل مكان في الجرايد وفي التلفزيون وأخذتى معاها في لقاء تلفزيونى كان معمول وخلصت عرض منتجاتى وأتكلم عنها هي بتعمل show جامد وكمان صفحتها فيها حوالى 30 ألف صديق فالموضوع بيفرق وبيتعرف بدرجة كبيرة ، في شنتط أخذتها رحيمة يوم التخرج اللي كسبت بيها وحش الدفعة وسميها شنتط رحيمة واتطلبت من كثير أوى ، وكمان المديعة اللي استضافتني أخذت شنتط واتطلبت بعد كده منى لكندا وواحدة اعلامية تانية".

وتذكر هالة عن سر نجاح المبادرة: " رحيمة متعوده تجيب أشطر ناس مدربين يعنى بتجيب المتميزين جدا في مجالهم سواء الخياطة أو الجلود، كمان هي بتابع كل كبيرة وصغيرة بنفسها، وحريرة على كل واحدة بتدرب، منبها على المدربين يردوا ويتواصلوا معانا عطول في أي وقت نهار ليل أي حد عنده استفسار لازم يرد عليه وهي بتكون معانا على الجروب وتتواصل باستمرار، كمان مبتحبش الدلع أي واحدة بتلاقيها بتدلع أو واخدة الموضوع تسلية بتقولها خدى فلوسك وامشى احنا مش بنتسلى، دايمنا بتأكد علينا لازم نعمل حاجة جديدة لازم نفكر ومنقلدش حاجة ، ندور ونشوف أفكار كثيرة وفي الآخر نعمل حاجة بتاعتنا ، يعنى بطلع كل اللي جوانا وبيكون تركيزها إنك لازم تطلعي منتج متميز عشان تقدرى تسوقى لنفسك وتبدأى مشروعك فى أول محاضرة (3 ساعات) اتعلمنا اذاى نعمل محفظة وكان عندنا واجب نعمل محفظة نظيفة ومتفلة حلو فى البيت ونجيبها معانا المرة اللي بعدها اللي مبيعلمش بيتكل على الله مفيش تفاهم " بعد الكورس بناخد 10 أيام راحة وبيبقى مطلوب نعمل 5 منتجات متميزة فى التصميم والتفصيل والصباعة والنظافة وكل حاجة عشان نقدمهم فى مشروع التخرج ، ورحيمة بتيجى بنفسها تقيم الشغل هي ومستر اسلام (المدرّب) وبنختار "وحش الدفعة" وده اللي عامل أحسن وأكثر انتاج المتميز والجديد والمبتكر كمان فى شكله ولونه وفكرته، وبيكون فى هدايا لوحش الدفعة ، وبيتوزع علينا شهادات التخرج ونعرض منتجاتنا كلنا بيكون يوم جميل بيدينا دفعة قوية اننا نكمل".

الحالة الثانية (ت.ع) - محافظة الشرقية

تخرجت تقى من كلية الآداب قسم الاجتماع عام 2009، ولم تجد وظائف مناسبة لها ولتخصصها، وقد تعلمت الرسم وبرامج التصميم ثلاثي الأبعاد لتساعد زوجها مهندس الديكور وفي هذا الوقت سمعت عن مبادرة الست المصرية من خلال الفيس بوك ولكن كانت الدورة في القاهرة وكان هناك عناء للسفر والعودة من القاهرة وهي تحمل أدواتها وخاماتها الثقيلة والكبيرة في الحجم، وكان هناك اعتراض من الزوج على ذلك نظرا لعناء السفر، ولذلك طلبت من أختها أن تشجعها وتتضم معها ليحصلوا على الكورس معا، وفعلا انضمت الأختين إلى الدورة، وكانتا مثالا للالتزام والجدية وتعلمت أماكن بيع الخامات من الجلود ومستلزماتها والاكسسوارات وأدوات الإنتاج .. وبعد انتهاء الدورة تم الاعلان عن دورة أخرى للمحترفات وتم انضمامهما إليها أيضا واشتهرت تقى وهبة في مجال تصنيع الجلود مع اضافة اللمسات الخاصة بهما فكانتا متميزتان في الرسم على الجلد واستخدام تقنية dot art وأصبح الآن لديهما صفحة أساسية على موقع الفيس بوك باسم mamaleather وتحمل جميع منتجاتهما معا حيث أنهما يشتركان معا في تصنيع جميع المنتجات ولديهما طلبات كثيرة جدا، وتم اختيارهم بعد ذلك لتأسيس فرع ثابت للمبادرة في محافظة الزقازيق بالشرقية ويقمن بتدريب السيدات الآن على مستوى عال من الكفاءة والمهارة.

الحالة الثالثة (ه.ع): هبة عبد الرؤوف (محافظة الشرقية)

تخرجت هبة البالغة من العمر 40 عاما من كلية التربية قسم جغرافيا، وهي متزوجة ولديها بنتان وولد وتذكر "أنا مبحبش تخصصي ومشتغلتش ولا فكرت اشتغلت بيه، أنا دخلته عشان والدى صمم أدخل كلية تربية وبس، لكن أنا بحب طول عمري الأعمال الفنية والرسم وكنت بعمل أشغال يدوية كثير وأنا في اعدادى من تريكو والكروشيه والمكرميات والتطريز على القماش كانت هواية عندي وكنت بعمل بوكيهات ورد، ومامتى كانت بتحب الأشغال اليدوية برده جدا أنا طلعها".

وعن معرفتها بالمبادرة تذكر: "عرفت بالمبادرة من خلال أختي تقى وتابعتهم فترة على الفيس بوك لكن كان العائق بالنسبة لى السفر وكان نفسى أنضم ليهم، وبدأت أنا وأختي نشجع بعض وكان في اعتراض من جوزى لكن والدتى اتدخلت بصراحة لكن الحمد لله سافرنا وكان الموضوع شاق جدا بس أنا كنت حابه اللى بعمله وحسيت بنفسى فيه، والمبادرة هي عمل انساني بالدرجة الأولى بتساعد أي واحدة ست إنها تقف على رجليها وتعمل مشروع خاص بيها عشان تقدر تصرف على نفسها وتحقق ذاتها وتحس بكيانها".

وعن أسرار نجاح المبادرة تقول: "مستر اسلام عنده ضمير جدا وكان لى دور كبير أوى معانا لأنه كان بيدينى المعلومة الصح اللى تخلىنى أطلع الشغل من أول مرة صح، كان بيدينا كل خبرته فى الشغل مش ببيلخ على حد لا بمعلومة ولا بوقته ولا أي حاجه كان بيرد ويتواصل معانا فى أي وقت على الواتس أب تصور ونوريله لو وقفت فى إيدينا حاجة ويقولنا نعمل ايه، ودايما على الجروب عشان الكل يستفيد، كان بيعرفنا الأخطاء اللى ممكن تقع فيها والتكات اللى تميز الشغل وتفرقه عن غيره، كمان كان بيشرحنا جامد جدا ويحمسنا للشغل، بيعملنا مكافآت للى يعمل شغل أكثر بصراحة تعب معانا أوى، وعلمنا كمان التسويق وإذاي نعمل براند لشغلنا باسمنا". وأكملت قائلة: "أنا لقيت طريقى لأنى كان نفسى أعمل مشروع خاص بي من زمان بس مكنتش عارفة أبتدى إذاي ومنين".

وتذكر (ه.ع) "عن كيفية اختيارنا للتدريب فى المبادرة تذكر قائلة: "فى نهاية الكورس عملنا شغل فاجئهم مكنوش متخيلين إننا ممكن نطلعه وننفذه، انبهرت رحيمة ومستر اسلام بأدائنا وعرضت علينا نبقي مدربات ونبقى مسؤولين عن فرع المبادرة فى الزقازيق، وبصراحة اتبسطت أنا وتقى جدا بس ده خلانا مهتمين جدا وعاوزين نثبت أنها كان اختيارها لينا صح وإننا أد المسؤولية ويارب نشرقها ونرفع راسها، وأحنا بالفعل حاطين كل همنا فى الدفعة الجديدة اللى بندربها أنا وتقى وعاوزين نقدم إنتاج يشرف، لأنى نفسى المبادرة تنتشر وتوسع أكبر وأكبر وتبقى فرصة لكل واحدة عاوزة تثبت ذاتها وتصرف على نفسها، وعلى المستوى الشخصى نفسى المشروع بتاعى أنا وأختى يكبر ويوصل للعالم كله". وتستكمل قائلة "أنا استفدت جدا من

المبادرة بصراحة حياتي كلها اتغيرت مش من ناحية المكسب المادى وبس لكن أنا بقيت أعمل الحاجة اللي بحبها طول عمري أد ايه بكون ميسوطة وأنا بشتغل بايدي وبنسى كمان أي حاجة مضايقتني".

الحالة الرابعة (و.ج.)- القاهرة

تدرجت ولاء في انتماءها للمبادرة منذ سنة وشهرين من متدربة إلى مُدربة إلى المتحدث الرسمي عن المبادرة، والمعروفة حاليًا باسم المتحدث الرسمي للمبادرة، وهي سيدة تلغ من العمر 42 عاما حاصلة على مؤهل عالي (بكالوريوس تجارة انجلش) ولم تعمل تزوجت ولديها أربعة بنات وتذكر فيما يتعلق بظروفها الحياتية: " أنا كنت ست بيت اتجوزت وخلفت وقعدت في البيت كنت بقوم أطبخ وأكل وأنام، ومبعملش حاجة في حياتي غير كده، ولا بهتم بنفسى ولا بأي حاجة ولا بخرج، دلوقتي أنا بخرج وبشتغل وبكسب وبيعملوا معايا برامج في التلفزيون والراديو وقريب جدًا حيبقى في برنامج باسمي في التلفزيون، اتغيرت حياتي 180 درجة، أنا اتحولت من عضو مستهلك في المجتمع إلى عضو منتج، ومن حد مُحبط خصوصاً بعد وفاة زوجي إلى حد متفائل ومُقبل على الحياة وبقي عندي أصدقاء كثير نفسياتي اتغيرت تماما وبعد ما كنت بتخانق مع ولادي على أقل حاجة وكنت عصبية جدا بقيت متفهمة أكثر وبقدر اسمعهم وأتناقش معاهم".

وفيما يتعلق ببدايتها في المبادرة، تذكر: "عرفت المبادرة من خلال بعض المعارف وقدمت ودخلت كورس تفصيل الأول لكن محبتوش، وبعدها عرفت إن في جلود عجبنتي الفكرة ودخلت الكورس عجبني جدا وكنت بحب أعرف كل حاجة وبسأل في كل حاجة، ومنتش بكتفي باللي بخده كنت بشتغل على نفسي وأدخل مواقع على اليوتيوب وأشوفهم بيعملوا ايه وحاولت أفهم كل التقنيات المستخدمة، ودخلت على مواقع أجنبية عشان أشوف وأتعلّم أفكار جديدة. اشتغلت على نفسي وبعد كده مكتفتش بده روحت كمان أخذت كورس المحترفين في المبادرة برده، ودلوقتي بقيت مُدربة مش بس في المبادرة لكن كمان خارج المبادرة، بدأت الأول التدريب بشكل تطوعي بالمجان في مؤسسات زى وزارة التربية والتعليم، وروحت دربت بعض الطلاب الخريجين من كلية التربية الفنية وجمعيات أهلية بالمجان برده".

" بالنسبة للقب المتحدث الرسمي للمبادرة، عشان أنا كنت بطلع الأول مع رحيمة في كل البرامج واللقاءات في التلفزيون والراديو وبقي لي صفحتي برده اللي عليها عدد كبير من المتابعين وعلطول كنت بكلم عن المبادرة ورحيمة عشان أنا حاسة بأد ايه شخصيتي وحياتي كلها اتغيرت بسببها، فكان نفسي أقول ده لكل واحدة مش لاقية نفسها فكنت بكلم عن المبادرة في كل مكان وفي كل وقت وأي حد يسألني عن نفسي بتكلم عن المبادرة ومن هنا جه اللقب بتاع المتحدث الرسمي".

وعن سر نجاح المبادرة، تذكر ولاء عن صاحبة المبادرة أنها هي السر الأساسي لنجاح المبادرة وانتشارها في محافظات كثير، هي بصراحة ديناموا شغل بتابع كل كبيرة وصغيرة بنفسها حتى الخامات بتنزل تلف على التجار بنفسها عشان تجيب جود الخامات ويكون سعرها معقول هي برده بيبقى قلبها علينا، عندها علاقات كثيرة جدا بتعرف تسوق الشغل أول بأول، وبتسعى على طول للتجديد والتطوير كل كورس بتلاقى في أفكار جديدة عن غيره، وهي بتأكد على ده دايمًا مع المدربين والسنتات اللي بتعلموا دايمًا عاوزه شغل جديد وشغل مبتكر ومستواه عالي، شخصيتها القوية بتخلي الواحد يعمل أقصى ما عنده عشان تتبسط، يوم ما كانت تقولى القطعة ده عجباني معنى كده انها حاجة محصلتش بالنسبة لي طبعًا لأنها مش بس بتبص على الشكل هي بتاخذ بالها من الفينش والتفيل والموديل الجديد اللي ذوقه عالي ويجذب وأهم حاجة تكون الفكرة جديدة وفي ابداع، كما مش بتتهاون مع أي حد مقصر أو مكسل بصراحة بتديله على دماغه بس بعد كده على أد ما بنخاف على أد ما بنحبها وبنموت فيها، كمان رحيمة مش بتسيبنا حتى بعد ما الكورس بيخلص هي بتابع كل صفحاتنا وأخبارنا وبتتواصل معانا دايمًا وبتشجعنا لو في معارض تقولنا، وطلع الناس معاه في التلفزيون عشان يعرضوا شغلهم وهكذا، وبتخلينا نخرج من الكورس كلنا أصحاب وأخوات وبتجمعنا من وقت للثاني على رحلة مثلا أو غدوة عشان نتعرف على بعض والهدف من ده برده انها بتشيل من جوانا حتة الغيرة لأن طبعًا السنتات بتغيير من بعضها، كل واحدة ليها الحطة بتاعتها مينفعش صاحبتي تبقى عاملة شغل اعمل زيها ميصحش ودايمًا بنقولنا لازم نشوف أفكار كثير وأطلع الشغل الخاص بيا المختلف عن غيري".

وعن طموحاتها المستقبلية، تقول: " الحمد لله أنا حققت نجاحات كثيرة عملت ورشة في البيت وبنزل معارض ومنتديات فنية ، ودلوقتي في طريقي للاتفاق على برنامج خاص خاص بالهاند ميد وشغلي بيتصدر لبره مصر، ودايما بحب أطور من نفسي وبدور على أفكار جديدة لكن بنفذ بأسلوبى، مكنتش متخيلة أنى جعل ده كله الأول كنت بعمل لي ولبناتى مكنتش فى دماغى أنى أعمل مشروع وأبيع وأكسب لكن كل حته شغل بعملها بحس أنها بتاعتي وبشتغل فيها كده كأنها بتاعتي".

الحالة الخامسة (هـ. ش) – المنصورة

هبة البالغة من العمر 39 عاما من محافظة المنصورة، وهى زوجة وأم لطفلين ومتخصصة فى تصنيع الجلود صناعة يدوية، وهى حاصلة على بكالوريوس التربية تخصص تاريخ، عملت مُدرسة تاريخ ولكنها واجهت الكثير من الصعوبات فى مجال العمل والصراعات طوال الوقت مع زملاء العمل والإدارة العليا، ولأن هبة شخصية تتمتع بالهدوء والطيبة والمسالمة والتي تكره روتين العمل لم تستطيع تحمل ضغوط العمل، فاستقالت عن عملها. وتذكر هبة فيما يتعلق بكيفية التحاقها بالمبادرة وأسباب ذلك، مايلى: " عرفت المبادرة عن طريق الفيس بوك وتابعتها واشتركت فى الكورس الخاص بالجلود من شهر مايو 2018، وكنت بحب الخياطة جدا وبعرف أفضل ملابس وبحب التصميمات ، لأنى كنت جايبة شنطة أما اتجوزت غالية جدا وماركة وجيت أطلعها من الدولاب لقيتها بودرة زعلت جدا لأنى كنت دافعة فيها كثير فقررت أدخل جلود عشان أعمل لي ولبنتى اللى أنا عزراه ويكون جلد طبيعى، لكن رحيمة قالتلى أنا بعلمك عشان تعملي مشروع خاص بيكى فى مكسب وخسارة، وعملت دلوقتي صفحة باسمى وعدد المتابعين وصل ل 700 زائر، رحيمة هى اللى أكدت علينا نعمل صفحة باسمنا وعليها كل انتاجنا وعلمتنا التصوير والتسويق".

وعن بدايتها فى المبادرة، تذكر " أنا بحب اشترى الحاجة الجديدة اللى محدش لابسها أول شنطة عملتها كانت الشنطة الجيتار والفكرة جتلى من جيتار بنتى وفتحت بعدها الـ pintrest لقيتها بس أنا زودت عليها السلاسل وعملتها بفكرتى أنا، ولما عجبت رحيمة واتبسطنت منها حسيت أنها فعلا أد ايه حلوة، وفى واحدة مصممة أزياء اشتريتها منى ، وبعدها عملت التلفون والراديو كلها شنط عملتها بايدي وكان عليها اقبال ، وبعد كده فكرت فى عملت التصميم الاسلامى للشنط والتلوين باليد عليها وكان عليها اقبال عالى جدا ، وعملت شنطة للعصر الرومانى وكانت من الشنط المتميزة "

وعن الصعوبات التى واجهتها " أكتشفت ان عالم الهاند ميد فى منافسة عالية جدا، وبرده المعاملة مع الناس، فى ناس بتطلب موديل وبعد أما عمله وأخلصه ويكون تعبت وصرفت وجبت خامات وكل ده الأقيها مش بترد علي ولا تيجى تستلمه ولا أي حاجة، واحدة صاحبتى قالتلى أطلبى مقدم قبل الشغل بس أنا بكسب بجد أعمل كده ، وواحدة تانية بعثها الشغل وبعثها معاه هدايا كثير وقعدت تقولى لا ده مش زي اللى طلبته منك ومش عاجبنى ومش حدف الفلوس وقعدت أقولها والله انا تعبت فيه وعملت كل اللى انتى عزراه مفيش فايده قتلها طيب على الأقل ادفعى نص الثمن برده مرديتش بجد بتبقى حاجة صعبة أوى" وعن الطموحات المستقبلية، تذكر: " أنا دلوقتي بشارك فى معارض وتم تكريمى كذا مرة وبدأنا نعمل شغل مع بعض أنا وثلاثة من أصحابى هنا فى المنصورة وكنا دفعة واحدة ، بقى اسمنا اتحاد ستات المنصورة، بننزل شغلنا مع بعض وكل واحدة شاطرة فى حاجة بتعملها أو اللى عندها فكرة تنصح بيها التانية وكده "

الحالة السادسة – (م. ع) - المنصورة

هى من مواليد محافظة المنصورة وتقيم فيها حاليا، وعن خبراتها السابقة وكيفية الانضمام للمبادرة ذكرت: "تخرجت من كلية التجارة واشتغلت مدير مالى فى جمعيتين خيريتين لحد عام 2017م وبعد كده عملت تسوية معاش بسبب ضغوط الشغل كانت مخليانى عطول فى شد وضغط لان شغل الحسابات والمالية متعب جدا، كمان أنا بحب شغل الهاند ميد من زمان وكان داخل فى دماغى موضوع الجلد الطبيعى وعاجبنى وكان نفسى اتعلمه، بعدها بدأت اشوف الناس اللى بيشتغلوا وتواصلت مع واحدة فى اسكندرية وهى اللى قالتلى على المبادرة وأنها بتروح محافظات كثيرة وكانوا ساعات فى كفر الشيخ، تواصلت مع صاحبة المبادرة عن

طريق الفيس بوك وسأتها حتىجوا المنصورة امتى كان طبعا فى مشاكل خاصة بمكان التدريب والمحافظ مكانش موافق يديها مكان لكن اتحلت المشكلة وهى اللى حلتها وجابت مكان وخامات وكل حاجة". بالنسبة لأوجه الاستفادة من المبادرة: "استقدت بصراحة كثير جدا لأن كان فى تواصل بينى وبين صاحبة المبادرة والمدرّب باستمرار ولحد دلوقتى، هى كمان بتتابعنا علطول وكان عندى مثلا مشكلة فى تصوير الشغل بتاعى هى أخذت بالها ووجهتنى وبدأت اهتم بالموضوع لأنها كانت دايمًا بتقولنا التوصل مهم جدا فى التسويق الأون لاين، ودلوقتى أنا بدرب دفعات جديدة فى المنصورة تبع المبادرة وهى اللى اختارتنى، لن كنت عملت شنطة عليها رسمة الحصان بالدق وهى استغربت جدا أنى عملت كدة عشان المدرّب معلمناش الجزء ده لكن أنا كنت بتفرج على فيديوهات تعليمية كثير وبحاول اكتسب خبرة اكبر ومن ساعات اتيسطت من شغلى جدًّا، رحيمة (صاحبة المبادرة أصلها مش بتحب التكرار وكانت حريصة على ده جدا دايمًا تقول فى كل الكورسات دوروا على أفكار جديدة ومتقلدوش حد. كمان انا دلوقتى عاملة زى مشروع جماعى أنا ومجموعة من سنات المنصورة اللى كانوا معايا واتعلمنا مع بعض وفضلوا مكملين وعاوزين يعملوا حاجة، فى الأول مكانش فى دماغى ولا مخططة لحاجة زى كدة لكن كان عندنا نفس المشاكل زى نقص الخامات فلازم نساfer نجيب خامات فكنا بنروح ونيجى مع بعض برده كنا بننزل معارض مع بعض فده اللى جمعنا اكثر وبدأنا نتعاون مع بعض فى شراء الخامات وكل حاجة، بعد كده اثنين اخدوا كورسات فى شغل الشوذات وبدأنا نتعاون حد يشتغل وحد يودى عشان يتشد على القالب وهكذا كل واحدة بتعمل حاجة وبنحسب التكلفة مع بعض والمكسب ونحدد السعر وكله وبقينا اتحد سنات المنصورة وبقينا ننزل المعارض مع بعض يعنى كل حاجة مع بعض ماعدا الشنط كل واحدة لها ذوقها وأفكارها لكن الشوذات اغلبيها استنباط فبنشغلها مع بعض، ولغاية دلوقتى ميعتبرش اتحاد رسمى عشان لازم نعمله سجل ضريبي واجراءات معينة". وتستطرد قائلة: "الشغل الحر فرق معايا جدا غير الروتين بتاع الشغل أنا كان عندى مشكلة فى المواعيد كل يوم اصحى بدرى ملل والتزام يومى وروتين تعبنى جدا وضغط على اعصابى غير المسؤولية والحسابات بتخلينى عصبية طول اليوم، لكن لما اشتغلت بقيت حرة نفسى لما اكون فاضية يشتغل مزاجى حلو يشتغل مفيش الزام على وكمان يشتغل الحاجة اللى بحبها أنا كنت اما اعمل شنطة بكون ارتبطت بيها ومش عاوزة ابيعها وبكون خايفة عليها اوى افضل اقول للى حتشتري تحافظ عليها اذاي، كمان اتعرفت على نوعية تانية من الناس عندهم حس فنى عالى واتيسطت جدا الموضوع مختلف تماما عن الوظيفة والروتين".

وعن المشاكل التى واجهتها: "بالنسبة للمشاكل اللى وجهتنى أهمها كان التسويق لأن الفئة اللى بتدور على الجلد الطبيعى عندنا هنا قليلة مش كبيرة والمعارض الكبيرة ايجارها غالى جدا بتوصل ل 7000 جنية التراييزة فطبعا بنعتمد على المعارض الصغيرة اللى مش بتسغفنا برده فى التسويق والأكثر هو التسويق الأون لاين، حتى جهاز المشروعات بينزلنا معارض مجانية لكن مبيقاش فيها حركة بيع اوى لكن بتفيدنا فى اننا نعرض شغلنا والناس تعرفنا".

الحالة السابعة (أ.ف) - القاهرة

هى من القاهرة تبلغ من العمر 33 عاما ، وتقيم فى منطقة جسر السويس بالقاهرة، حاصلة على بكالوريوس تجارة واشتغلت فى احدى شركات القطاع الخاص بعد التخرج مباشرة وكانت متميزة فى عملها، ولكن تزوجت ولم يمكنها الحصول على أجازة فتركت العمل ، لديها بنتين ، وفيما يتعلق بظروفها الحياتية وابدائها فى المبادرة تذكر ايمان ما يلى: " مريت بظروف صعبة فى حياتى وكان آخرها وفاة والدتى وده خلى نفسيتى تعبت جدا لأنها أصيبت بمرض خطير اتوفت فورًا وبعدها والدى فالصدمة كانت كبيرة على جاتلى جلطة ودخلت المستشفى عملت كذا عملية لدرجة إنى كنت فى حالة عجز تام مش بقدر أمشى نهائى وقاعدة على كرسي أو بمسك عكاز، وفى الفترة ده بيتى كان حيتخرب لأن جوزى مستحملش الوضع ده وقالى أنا عاوز أتجوزوااتفقنا على كده لأن أنا كنت مكتئبة جدا شبه ميتة ومش بقدر أعمل حاجة وكان بيرتب للجواز وأنا نفسيتى بتسوء أكثر وأكثر، فى الوقت ده جت واحدة صاحبتى قالتلى ماتيجى تروحي تغييرى جو وتخرجى من

المود ده وتعملى حاجة جديدة وده كانت البداية" وتستطرد قائلة: " قدمتلى صاحبتى معاها على كورس تصنيع الجلود وكنت رايحه بس عشان أخرج من حالة الاكتئاب وأشغل نفسى بحاجة تانية مش أكثر، فكنت بروح ساعات وساعات لا واقعد فى الكورس مش مركزة مش بشتترك فى أي حاجة من اللى بيعملوها ، وكان المستر أما بيطلب تكاليف معينة نعملها مكننتش بعملها أو كنت أعمل حاجة تانية خالص بمزاجى أنا كنت بروح عاوزة اهزر واتيسط وأغير جو بس مفيش حاجة تانية فى بالى". وعن خيراتها السابقة تذكر: " أنا أصلاً عندى فكرة بالخياطة وكنت بخيط حاجات وبفصل على الضيق حاجات بسيطة فى محيط بيتى وأولادى بس وشوية أعمال يدوية كروشيه وتريكو لكن الموضوع كان هواية مش عمل ومشروع ومكسب وخسارة". وعن الصعوبات التى واجهتها وعوامل النجاح: " أكثر حاجة تعبتنى جدا إن مكنتش معايا فلوس أنا دخلت الكورس وأنا عارفة أنه ب 500 دفعتهم وكنت فاكرة أنه كده وبس ، جينا بقى فى التجهيز والاستعداد لمشروع التخرج كان لازم أشتري جلد وخامات جديدة وأدوات يعنى على الأقل عاوزة 1500 جنيه عشان أشتغل وأطلع منتج فى أسبوعين وده الفترة اللى بتسيبها لنا عشان نجهز لمشروع التخرج بتاع الدفعة، أنا مكنتش معايا فلوس والموضوع مش فى دماغى، طلبت من جوزى فلوس مرديش يدينى ورفض الموضوع واستهتر باللى أنا بعمله ، فأخذت الموضوع تحدى واتصرف فى فلوس وصاحبتى ساعدتنى ونزلت فعلاواشتريت الخامات معاها وجبت كل حاجة وابتديت أفكر فى التصميم اللى عمله اتفرجت على حاجات كثير ودخلت على مواقع على النت وعجبنى شكل شنطة هى كانت شكلها غريب وملهاش قاعده وبدأت أفكر بعمله اذاي وقصيت الجلد فعلا ، بعدها بعث صورة الموديل لرحيمة لكن أحبطتنى جداً وده كانت الصدمة التانية وبرده نقطة التحول التانية بالنسبة لى، رحيمة ردت علي قالتلى- موديل وحش مش حلو وفكرى فى حاجة تانية – وبعثتلى صورة لموديل تانى قالتلى اعلميه معجبنيش وأنا ده كان عجبنى جدا ، بعدها قعدت أعيط جامد وأحبطت جدا ، وكان ردى عليها عنيف بعثها كلام فظيع معناه إنتى فاكرة إن الموضوع سهل أحبطتنى بعد ما دفعت فلوس واستلقت واشتريت وقصيت الجلد خالص هو أنتى فاكرة كل حاجة سهلة ... وبعدها قررت ما أكملش ومعملش حاجة ومش حروح التخرج وفضلت على كده لحد خلاص كان فاضل 4 أيام على التخرج ، قمت وقعدت اشتغلت فى الموديل والجلد اللى انا قصيته ليل ونهار مكننتش بنام وكان صعب وقلت لنفسى أنى تحدها أنه يطلع حلو وأنى حعرف أعمله وفعلا اتحديث رحيمة واتحديث نفسى وعملت خمس شنت والشنطة طلعت تحفة ابهرت جدا لأن هى ملهاش بترون وملهاش قاعده والحمد لله أخذت لقب وحش الدفعة".

وعن طموحاتها الشخصية: تذكر الحالة " نفسى أحترف الأول وأخد كورس المحترفين قبل ما أعمل مشروع خاص بي وطبعا عاوزة يبقى لى مشروعى المستقل والبراند الخاص باسمى واعمل حاجات متميزة، أنا أهم حاجة عندى اختيار الموديل بياخد منى مجهود كبير لأنى مش بحب الحاجة التقليدية لازم الموديل يبقى جديد وعشان يلفت نظرى وابتدى افكرى ممكن انفذه اذاي أو أزود عليه ايه واشيل ايه وكده، حتى برده فى الشغل اللى عملته اخترت الجلد الجملى وده أصعب أنواع الجلد فى الشغل انا بحب اعمل الحاجة الصعبة عشان السهل والعاى كله بيعمله".

الحالة الثامنة (أ. ب) – القاهرة

تبلغ من العمر 33 عاما، تقيم فى مدينة الشروق بالقاهرة ، وحاصلة على بكالوريوس تجارة خارجية جامعة حلوان، وعن ظروفها الحياتية فقد تزوجت بمجرد التخرج وسافرت مع زوجها إلى دولة قطر، وتذكر " كنت زهقانة جدا من القعدة وعدم الشغل وبدأت اشتغل كروشية وأنا أصلا كنت شاطرة فيه لكن احترفت الموضوع شوية عن طريق بعض الأصحاب والمعارف بقيت أعمل حاجات بالكروشيه وأنزل فى معارض وأعرضها واتعرفت على واحدة فى أحد المعارض بتشتغل فى تصنيع الجلود شدنى الموضوع جدا وعجبنى كل اللى بتعمله". وفيما يتعلق ببداية المعرفة بالمبادرة تذكر " حصلت لأخبطة فى الظروف عند جوزى فى الشغل ونزلنا مصر والظروف المادية كانت صعبة شوية لأننا قعدنا فى بيت أهلى ومكننتش بشتغل، ونفسياً كنت تعبانة، لفت نظرى الصفحة الخاصة بالمبادرة على الفيس بوك وبدأت أتابع نشاطهم، وأول ما بدأت كان

نفسى أعمل حاجة أحط فيها علبة السجاير بتاعت جوزى والولاعة عشان كل شوية يقعد يسأل عليهم ويدور على الولاعة وميلقيهاش، قدمت فى الكورس ونزلت اتعلمت وكنت مهتمة جدا بكل تفصيلة بسمعها من المُدرب، وأول حاجة عملتها كانت علبة السجاير لجوزى وكانت الفكرة جديدة وعجبت رحيمه أوى بدأت بعدها أدخل شغل الكورسيه مع الجلد فى كل اللى بعمله بور تقيهاش أو شنت، وكمان عملت المقلمة الجلد لأولادى وعجبت أصحابهم جدا".

بالنسبة لرأيها فى (صاحبة المبادرة) ، تقول الحالة: " أكيد كان لها دور كبير فى نجاحى أنا اتعلمت منها الاصرار والتحدى لأن شخصيتها جامدة اوى ومكنش عندها حاجة اسمها ظروف ، ومفيش برده حاجة اسمها خليها لبكرة ، ومكانش حاجة بتعجبها وعلطول تقولنا عاوزة شغل محترم واللى مش حيعمل ميجيش، فخلت عندنا تحدى واصرار إننا نعمل حاجة، وهى مكنتش بتحب الكروشيه خالص، فى التخرج عملت شنته واحدة جلد ومعاها كروشيه عجبتها جدا ولفنت نظرها ، فى يومها بصت للشنته وقالت بتاعت مين ده؟ حلوه مين اللى عملها؟ حسيت وقتها إنها رائعة مش حلوه بس".

وعن مدى الاستفادة من المبادرة، تذكر: " استندت كثير من التجربة وبقي عندى حماس واصرار للنجاح وتحدى لكثير من الظروف اللى مريت بيها فى حياتى، ودلوقتى عندى صفحة على الفيس بوك عليها كل منتجاتى واتعلمت اذاي اسعر شغلى، وعملت براند باسمى لكل منتجاتى والحمد لله ، هى كمان لسه على تواصل معنا يعنى أنا بقالى سنة مخلصه الكورس من شهر مايو 2018، وعلطول بتتواصل معنا لو فى أى معرض بتقولنا ، لو برنامج اذاعى تخلينا نسجل معاه ونعرض شغلنا "

الحالة التاسعة (أ.أ.) - (القاهرة)

تبلغ من العمر 34 عاما وحاصلة على بكالوريوس كلية الفنون التطبيقية قسم (تصميم اكسسوارات وحلى)، تقيم فى مدينة الشروق بالقاهرة، وعن ظروفها الحياتية تذكر: " بعد التخرج تزوجت علطول ولم أتمكن من العمل بسبب ظروف البيت والاولاد، وجوزى كان بيسافر شوية ويجى شوية ، ولما ولادى بدأوا يكبروا ودخلوا المدرسة بدأت أفكر أخذ كورسات لأنى ميجيش قعدة البيت أخذت بالفعل كذا كورس فى الكمبيوتر واللغات وحاجات زي كده". وتذكر: "عرفت المبادرة من خلال الفيس بوك وقعدت أتابعهم شوية، وبعدها عجبتنى الفكرة جدا وكنت متحمسة أوى، قدمت فعلا وروحت الكورس كان فى الجامعة العمالية "

بالنسبة لصاحبة المبادرة ، تذكر الحالة: " رحيمه بالنسبة لى أول أما شفتها استغربت من طريقتها فى القوة والشخصية القوية عجبتنى أوى وبقت مثل أعلى بالنسبة لى ليه مبقاش زيها ، وعرفت انها سيدة أعمال فحسيت أن نفسى أبقي زيها فى يوم من الأيام وأبقى مسؤولة وأقدر أعمل حاجة، أول احتكاك بينى وبينها لما جت لنا الكورس كان تقريبا فى الحصة الثالثة أو الرابعة وأنا كنت من أول يوم بعترض على المكان لأنه كان ضيق شوية والكراسى قعدتها متعبة، وهى كان وصلها أننا معترضين على المكان ، فأول ما دخلت رزعت الباب برجلها بقوة ودخلت تقول دول الدفعة اللى مش عاجبها حاجة، وسمعت منها كلام مش قادرة أنساه زي

" انتوا فى ناس غيركم بيجوا يقعدوا على الأرض عشان يتعلموا، انتوا بتتلعوا، انتى هنا بتتعلمى صنعة وحيكون لكى شغلك ومشروعك الخاص بيكى، اللى عاوز يدلع فى غيره أولى ومحتاج يتعلم لكن اللى جاي يتدلع أو يفك عن نفسه ده مش مكانه يروح بيته " ، رحيمه كشخصية قوية جدا وأثرت فى شخصيا ونفسى فعلا أكون زيها، عجبنى فيها اصرارها وانها عوزانا نتحدى ظروفنا ونقدر نعمل حاجة".

وعن الاستفادة من المبادرة : " استندت كثير أوى طبعا هى حطيتنى على أول الطريق كمان انا تخصصى فى صناعة الحلى والنحاس فحاولت أستفيد من ده فى وأدخل شغل النحاس مع الجلد وده كان حاجة ميزت شغلى جدا وعجب مستر اسلام ورحيمه جدا وقالنلى ده ممكن يبقى الخط بتاعك". وعن العلاقة بالمدرّب، تذكر: " كانت علاقتنا بيه قوية، هو بصراحه طيب جدا عمره ما بيجرح حد ولا يقول ده وحش علطول بيشجعنا كلنا وبيعلمنا بضمير، ودايما بيرد فى أى وقت بنكلمه وبيتواصل معنا باستمرار، ساعات كنت ببعته الساعه 3 الفجروألاقيه بيرد علي، وده شرط أساسى رحيمه عملاه للمدربين أنهم يردوا علينا فى أى وقت نكون

محتاجين استفسار عن أي حاجة". وبالنسبة للطموحات المستقبلية: "طبعا عاوزه اشتغل على نفسى أكثر وناوية أدخل كورس المحترفين عشان عاوزة اتعلم كل حاجة وبعد كدة أبدأ أعمل المشروع بتاعى".

الحالة العاشرة – (س.س) – صناعة صابون (القاهرة)

هى أرملة تبلغ من العمر 62 سنة، وكانت تعمل فى مستشفى المعادى العسكرى (حسابات خاصة) وتم بلوغها سن المعاش، وعن بداية الالتحاق بالمبادرة كان بسبب معرفتها الشخصية برحيمة حيث تذكر فى هذا الصدد: "كانت رحيمة بتيجى مستشفى المعادى أيام الثورة عشان التبرعات للجنود المصابين، وعرفتها من ساعتها وازدادت علاقتى بيها وكانت لسه مبدأتش المبادرة ولا الكورسات، وكان عندها محلات بامبينو فروحت عندها واستمرت العلاقة بينا بقينا أصحاب بنكلم بعض كثير ونزور بعض، ولقيتها مرة من سنتين تقريبا بتقولى نفسى أعمل حاجة للست المصرية وأخليها متحوجش لحد وتقدر تصرف على نفسها وكانت معانا مس أمل مُدربة الخياطة، قلنالها احنا معاكى. قالت انا عاوزة اعلم الستات شغلانة يصرفوا منها على نفسهم عشان مفيش واحدة تتحوج لحد أو تبقى تابع لحد ومن هنا جت الفكرة. وفى الفترة كان جوزى لسه متوفى وكان عندى وقت فراغ كبير كل واحدة فينا اتبرعت بـ 1000 جنيه وجبنا مكنتين سنجر مستعمل من بتوع زمان وكانت مس أمل عندها واحدة وأجرنا مكان فى مدينة نصر وبدأنا نعلن عن كورس تعليم الخياطة، وأنا اشتركت ومكنتش بمسك فتلة وابرة طول عمرى وأول حاجة كان نفسى اعملها فستان لحفيدتى، وأد ايه أما عملته فرحت بيه وهى اتبسطنت أوى".

وعن اهدافها الشخصية من الانضمام للمبادرة تذكر: "أنا عن نفسى مكنش هدفى أعمل مشروع ولا حاجة لأنى مش محتاجة الحمد لله لكن بحب اتعلم حاجة جديدة وعلاقتى برحيمة شجعتنى، ومن ساعة ما اتعلمت بعمل حاجتى بنفسى وظبنت لبس كثير لبنتى وجوزها كانت بتضطر توديه للترزى وظبت جاكيت لجوزها كان واسع وجيرانى عملتلهم حاجات برده، بعد كده انضميت لكورس الباتش وورك وعجبنى جدا وده اتعلمت منه إعادة التدوير لمنتجات بتاعتنا وعملت لحاف وشنطة جنس من بنطلون قديم وعجبت ناس كثير جيرانى وطلبوا اعملهم فعملت وبدأت أبيع وكسبت منه بصراحه وكنت مبسوطه جدا. وحاليا باخد كورس الصابون مع مس مروة ومستمتع بيه أوى برغم المشوار صعب جدا بس كلنا مبسوطين بنعمل حاجات وبنجربها فى البيت وبندفع على فكرة فلوس كثير فى الخامات اللى بنجيبها".

وعن أوجه الاستفادة (المزايا): "أنا حاسة بسعادة كبيرة جدا لأنى كان عندى وقت فراغ كبير واحساس بالملل والوحدة بعد ما جوزى اتوفى سابلى فراغ كبير وكمان طلعت على المعاش وطبعا ولادى كله مشغول بحياته وأنا محبش أفرض نفسى على حد، فعلا الكورس غيرلى حياتى فى معرفة ناس جديدة وأصحاب جداد بقت حياتى مشغولة جدا، وبنخرج مع بعض وبنكلم كثير مع بعض واتعلمت حاجات جديدة وبقيت بعمل حاجات لأولادى وبساعدهم".

بالنسبة للصعوبات، تذكر الحالة: "أكثر حاجة صعبة هى المكان المناسب للتدريب لأن فعلا لو فى اماكن فى كل منطقة ده حيساعدنا كثير ويشجع ناس كثير انها تروح وتتدرب ومبيقاش فى مشقة، كمان تكلفة الخامات عالية جدا، احنا فى كورس الصابون عشان بنجيب زيوت طبيعية بتبقى تكلفتها عالية أوى وفى حاجات لازم نجبها مستوردة بتساعدنا مس مروة وبنحاول نقسم التكلفة مع بعض".

وعن العلاقة بالمتدربة: "مس أمل فى كورس الخياطة ومس مروة فى كورس الصابون بصراحه عمرهم ما اتأخروا عننا بأى معلومة وبتتواصل معاهم علطوا على الواثساب، حتى بعد ما خلصت كورس الخياطة من أكثر من سنة ونص عملنا جروب وبتدخل عليه كل الكورسات اللى اتخرجوا ودايما بتتواصل معانا وبتبعت لنا موديلات جديدة علمتنا بصراحه كل حاجة ودايما كانت تقولنا متخافوش، لأن كنا بنخاف نمسك مقص فى ناس جابت قماش غالى وعملوا حاجات رائعة بجد وهى بتبقى معانا خطوة بخطوة".

الحالة الحادية عشر (س.د) - ديكوباج (القاهرة)

حاصلة على بكالوريوس دراسات اسلامية قسم الدعوة من جامعة الأزهر وتبلغ من العمر 33 عاما ، حاصلة على ماجستير في العلوم الحديثة وتعمل في مجال الدعوة الاسلامية . وعن البداية تذكر : " أنا بحب الأعمال الفنية اليدوية جدا من زمان يعنى أعمال الكورشية والتريكو والرسم والحاجات دى ، من سبع شهور تقريبا اشتريت ميداليتين من الصلصال الحرارى لفتوا نظرى أوى وحببت أعرف بيتعمل اذاي دخلت على النت وشوفت فيديوهات كتير واتعلمته من فيديوهات على النت وتواصلت مع احدى المدربات علمتني حاجات كتير في تقنية الصلصال الحرارى واستفادت كتير الحقيفة، وهو على فكرة فى تقنيات كتير أوى وكل أما يلفت نظرى حاجة او ابقى عاوزة اعرف حاجة ادور على النت لحد اما اوصلها . لقيت فى حاجات لها علاقة بالديكوباج كمان شفت رُكنة فى معرض شكلها تحفة ولما سألت عرفت انها ديكوباج، بعد كده وأنا بدور على الديكوباج وعاوزة اتعلمه سمعت عن منى سامى ولقيت لها فيديوهات كتير على اليوتيوب ، ولما دخلت لقيت فى جروب باسمها تبع مبادرة الست المصرية و فى اعلان عن كورس ديكوباج لمنى سامى فطبعا قدمت فورا، وده كان أول كورس أدخله على ارض الواقع".

وعن العلاقة بالمُدرّبة: تذكر الحالة : " بصراحة انسانة انسانة و علمتنا فعلا كل كبيرة وصغيرة عمرها ما بخلت بأي معلومة وطول الوقت احنا معاها على الجروب فى الواتس اب بنسأل ونستفسر على اي حاجة وساعات ننزلنا فيديوهات تعلمنا حاجة بتوضيح اكبر بعد الحصة ولو حد وقف معاه حاجة بيتواصل معاه على الجروب وعلطول بترد عمرها ما اتأخرت عن حد لها دور كبير أوى فوق الوصف كمان حماسها لينا وللشغل ده بيشجعنا نطلع أحلى ما عندنا ، ودايما يتشجعنا نجيب أفكار جديدة".

وعن رحيمه (صاحبة المبادرة): ذكرت صاحبة الحالة: " أنا مشفتهاش غير يوم التخرج وكان كل الناس بيقولوا انها شديدة وخايفين منها عشان لازم الشغل يكون مميز ويعجبها، بس أما تابعت حجم النشاط والكورسات اللي بتعملها وبتتابعها فهمت انها لازم تكون كده والامش حتتجح ولا أى حد ينجح هى بتتابع كل حاجة وبتكون معانا فى كل الجروبات وبعد التخرج دخلونا جروب تانى فى كل الدفعات اللي اتخرجت قبل كده . كمان استاذة منى كان لها دور كبير فى انها تخلق بينا روح جميلة يعنى احنا كلنا مختلفين فى الخصائص والشكل والطباع هى جمعتنا بننزل نجيب خامات مع بعض واشترطنا فى معرض فى ساقية الصاوى ونشارك بعض فى الافكار يعنى واحدة تقول عاوزة احط حاجة على الصورة دى نقعد نديها أفكار وكده". وبالنسبة للمبادرات المبادرة تقول " انا شايفة انها حاجة ايجابية لأنها بتوفر مدربين متميزين جدا فى مجالهم أهل خبرة زي ما بيقولوا وعندهم كفاءة عالية فى الشغ ، وده مهم جدا لنجاح أي عمل اختيار المتخصصين اللي يكون عندهم قدرة على تحمل المسؤولية والتحمس للنجاح".

بالنسبة للصعوبات ذكرت الحالة: " طول ما الواحد عاوز يعمل حاجة بيقدر يتغلب على أى حاجه صعبة، انا بالنسبة لى كنت باجى على نفسى وأزرق نفسى شوية خصوصا قبل التخرج كان مطلوب شغل كتير فى وقت قليل ولازم الواحد يعرف ينظم وقته ، والحمد لله والدتى بتشجعنى وبتساعدنى احيانا من الناحية المادية برده اما بكون عاوزة اجيب خامات "

أوجه الاستفادة: تقول الحالة " الحمد لله أنا عرفت انظم وقتى مايبين شغلى وشغل البيت وأولادى وعملت بارتشن فى بيتى للشغل بصراحة استفدت جدا لأنه بيخلينى أطلع الطاقة اللي عندى واعمل الحاجة اللي بحبها وانا دلوقتى عندى صفحة اسمها dokan craft بنزل عليها شغلى الخاص بالديكوباج والصلصال الحرارى عملت مجسمات ومجات كتير ودلايات للعربية وحاجات زي كده وبيبع وشغلى بيتطلب".

الطموحات المستقبلية: ذكرت الحالة فيما يتعلق بطموحاتها المستقبلية ما يلي: " نفسى يبقى لى وجود اكبر على الواقع واكبر فى موضوع تسويق الشغل انا محتاجة اعرف اكثر عن التسويق واذاي اقدر اسوق شغلى بطريقة احسن نفسى اعرض كل حاجتى فى مولات ومعارض وياخد براند".

الحالة الثانية عشر

(م . د) – ديكوباج وجلود (شرم الشيخ)

المؤهل العلمي والخبرات السابقة: كانت تعمل مدرسة ثم عملت في مجال السياحة وفي احدى شركات السياحة الكبرى، وتبلغ من العمر 50 عام . وتذكر : " طول عمري بحب الرسم والمشغولات اليدوية هوايتي من زمان، واشتغلت في السياحة فترة كبيرة لكن بعد الازمة اللى حصلت في السياحة سبت الشغل وكان نفسى اعمل حاجة بحبها بدأت اخذ كورسات في تعليم تزيين الثورت والكوكيز فيها أشكال وفن وتصميم وعملت صفحة ويعمل حاجات فعلا وبيبعها" .

وعن البداية في المبادرة: تذكر الحالة " أنا شفت المبادرة على الفيس بوك وعرفت ان في كورسات في الديكوباج وشفت شكل الانتاج بتاعهم لقيت في تكنيك حلو أوى فشدنى وحببت اتعلمه لأنى كنت اخدت فيه كورس قبل كده خارج المبادرة بس اتعلمت حاجات بسيطة أوى، فقدمت وأخذت الكورس مع المدربة منى سامى وده من سنة تقريبا ابريل 2018 كان عدد الحصص 6 على مدار 3 اسابيع واتعلمت فيه حاجات كثيره جدا بعد كده لفت نظرى موضوع صناعة الجلود كان نفسى اتعلمه فأخذت الكورس مع مستر اسلام واستفادت جدا جدا لكن الجلد متعب محتاج مجهود وتكلفته عالية والغلطة تودي في داهية " .

وعن علاقتي بالمدربة ذكرت الحالة : " منى سامى ده فظيعة حتفضل معاكى علطول احنا بعد التخرج دخلتنا على جروب تانى وعلطول بتبعنا لنا أفكار ومعانا كل الخريجات من الدفعات اللى قبلنا واللى بعدنا لأن كل شوية بتلاقى في الهاند ميد افكار جديدة، وهى كمان بتوجهنا لو في معرض بتقولنا وتشجعنا نشتغل وننزل ولما حد بيكون بيعمل حاجة ويقف في ايده حاجة بتوجهة فالكل بيستفيد وكده بيبقى في تبادل للخبرات فالكل بيستفاد . منى سامى لها دور كبير اوى هى ملاك بصراحه مشفتش زيتها علطول بتشجع الناس وتحمسهم للشغل والنجاح. وبالنسبة لمستر اسلام اللى اخدت معاه كورس الجلود برده عمره ما بخل بأى معلومة ومحترم جدا وبيعلم الواحد الحاجة على اصولها" .

بالنسبة للطموحات الشخصية : ذكرت ما يلى " انا معايا 3 مهارات دلوقتى تزيين الثورت والجلود والديكوباج وعملت صفحة لي على الفيس بوك بعرض فيها شغلى علطول وبيطلب وبيبيع كويس لكن انا عاوزة اكبر شغلى واسوقه على مستوى البازارات واختي خريجة تربية فنية وناوية نعمل شغل مع بعض و اسوق شغلى في شرم الشيخ حنزل اشوف بازارات واشوف اللى محتاجينه والحاجات اللى السوق محتاجها، وعملت صفحة لي، انا كمان بعث حاجات من انتاجى قبل كده لبازار في الاسماعيلية ربنا يسهل واعمل حاجة كويسة" .

بالنسبة للصعوبات : " اكثر حاجة متعبة هى التكلفة المادية لانك بتصرفى وتجيبى خامات وبتشتغلى وبعدين تستنى اما تتباع فطبعاً ده حاجة بتخففك . كمان اللى حواليكى بيحبطوكى دايماً تلاقى اللى يقولك خلاص بلاش تعب على الفاضى الموضوع مش جايب همه لكن لما بيلاقونى مصممة خلاص محدش بيتكلم " .

وعن عوامل النجاح في المبادرة، تذكر: " من وجهة نظرى ان الستات نفسها عندها دافع قوى للشغل والنجاح أي واحدة بتيجى تتعلم وتدخل الكورس هى فعلاً عاوزة تنجح وعاوزه تبقى منتجة ده أول حاجة الاصرار من الست نفسها على النجاح، الحاجة التانية المبادرة بتوفر حاجات مهمة بتساعدنا على النجاح اهمها المدرب الشاطر اللى بيعلم صح، فأهم حاجتين ان في حد عاوز يتعلم ومُصر على النجاح وإن في حد بيعلم " .

الحالة الثالثة عشر: (هـ . خ) – جلود الزقازيق

تبلغ من العمر 32 عاما، وحاصلة على ليسانس حقوق، وعن بداية معرفتها بالمبادرة تذكر: "عرفت المبادرة من خلال ثقى صاحبتى هى أخذت الكورس قبلى في القاهرة وكان جوزى رافض موضوع السفر خالص، لكن في شهر 8 اللى فات جت المبادرة هنا عندنا في الزقازيق والحمدلله أخذت الكورس وكان في 10 أيام مكثفة متواصلة " . وتذكر عن ظروفها الشخصية والاجتماعية: " أنا متزوجة من أربع سنين وعندى أولاد وكنت بشتغل بس جوزى قعدنى في البيت ومرديش أنى اشتغل بعد الجواز حببت أشترك في المبادرة لما شفت

صاحبتي أد ايه هي اتعلمت حلو وبدأت مشروعا وبقت بتعمل حاجات حلوة و كان نفسي أشغل وقتي بحاجه تفيدني، وفعلا بدأت مشروعى من يوم التخرج نفسه مستنتش، فى نفس يوم التخرج كنت عاملة صفحة خاصة بيّ وبعث كل شغلى بتاع التخرج مكملتش أسبوع وكنت بايعة كل شغلى ومن بعدها مبطلتش شغل والشغل بييجيب شغل والمشروع مربح جداً بجد وبيجيني زباين علطول وطلبات علطول أنا مش ملاحقة من كتر الطلبات وحتى مش قادرة افكر فى موديلات جديدة لأن نفس الموديلات بتطلب منى علطول".

بالنسبة لرأيها فى صاحبة المبادرة: "أقدر أقولك إن سبب نجاحى ونجاح المبادرة يرجع لرحيمة أنا اخدت كورسات كثير مستفدتش بالطريقة ده رحيمة كانت علطول تزق وتقولنا انتم جاينين عشان تبدأوا مشروعاتكم واللى جاية تتسلى تمشى، فى بداية الكورس لقيتنى قاعدة ساكتة قالتلى انتى قعدة علطول زي البروتة كده قومى اتحركى، هي الحقيقة جدعة جدا وعلطول مهتمة وبتتابع كل حاجة بنفسها وبأخذ رأيها فى كل حاجة، كمان لولقيتني عملت حاجة زي حد أنا أو اي حد تقولى لأ فكرى فى حاجة تانية فلانة عملت الفكرة دى عشان كل واحدة يبقى ليها التاتش بتاعها بتخلينا نفكر فى التجديد علطول".

وعن الفوائد المتحققة من المبادرة: تذكر الحالة " جوزى فى الاول كان رافض انى اشتغل عشان شغل البيت والاولاد و كمان أمى مريضة وانا برعاها دلوقتى هو اللى بيشجعنى وبيحوش من مرتبه عشان يجبلى بضاعه لأنى فعلا بكسب كويس المشروع مربح جدا، دلوقتى اتغير معايا خالص بقى غير الأول كان الاول الكلمة كلمته لكن دلوقتى بياخذ رايبى وبيسالنى قبل اي حاجه اذا كنت فاضية ولا لأ حتى لو رايجين لمامته، كمان بيساعدنى فى الشغل بتاعى فى التسويق وفى حاجات هو بيعملها لى عشان هو مصمم جرافيك"، وعلى المستوى الشخصى، ذكرت: "اكيد اتغيرت جدا بعد ما بقيت صاحبة مشروع خاص بي وعلاقتى زادت جدا وبقي عندى ثقة فى نفسى وبقيت مشغولة علطول الاول كنت انطوائية ومليش علاقة بحد عدد المتابعين بتوعى على الصفحة وصل لاكثر من 1500 متابع". وعن الطموحات المستقبلية: "نفسى شغلى يتوسع واتعرف اكثر فى كل مكان، انا كمان وصل التسويق بتاعى لبره مصر اتطلب من شغل كثير لأمرىكا وبت عن طريق واحدة جارتى بنتها بتسافر امريكا وشافت شغلى عجبها اشترت منه كذا قطعة وهى مسافرة بعد كده جانبى طلبات كثير لأمرىكا، كمان أنا بنوع فى طريقة التسويق بتاعى يعنى كنت بروح لدكتور عشان والدتى جيت على راس السنة عملت لكل الدكاترة ماديليات باسماءهم وكانت فكرة حلوة وجوزى اخذ لناس عنده فى الشغل برده كل ده جابلى شغل تانى أنا فعلا مش يبطل شغل الحمدلله".

حالات المدربين

(14) مروة (م.ص) مُدرّبة - (كورس الصابون)

تبلغ من العمر 45 عاما حاصلة على ليسانس الموسيقى، تذكر الحالة: "كنت بشتغل فى الأوبرا بعدها سافرت دُبي واشتغلت فى شركة كبيرة، وبدأت اتعلم تصنيع المنتجات الكيماوية ومنتجات التجميل من على مواقع على النت وعملت صابون وبدى لوشن، وبدأت أطور نفسى وشففت فيديوهات كثيرة وعملت حاجات كثيره أوى وكنت بجرب على نفسى، وبدأت أعرض شغلى على الناس كنت الأول بوزع مجانى والناس يعجبها تيجى تطلب منى ده شجعنى جدا وخلانى أعمل حاجات أكثر وأكثر، كبرت فى المجال ده وبقي لى زباينى فى دُبي واستراليا ودول كثير وبقالى فى المجال ده حوالى 12 سنه خبرة وأكثر شغلى مع أجنبي، لكن عمرى ما علمت حد كنت بعمل وأبيع وبس لزباينى اللى انا عرفاهم وكنت مكثفية بكده ولا فكرت أعمل براند باسمى ولا حاجة".

وعن كيفية الانضمام للمبادرة: تذكر الحالة: "أنا أعرف رش (صاحبة المبادرة) من قبل الثورة سنه 2011، وبعدها مريت بظروف صعبة أوى هي وقتت جنبى وكانت دايم تقولى اخرجى من الحالة دى الدنيا مبتقفش بس هي مش بتعرف تبين حنيتها لكن هي حنينة جدا وطبعا كنت مسافرة مش بنشوف بعض غير قليل والتواصل كله عن طريق النت، نزلت أجازة وأنا نازلة جبتها هدية كنت عملاها بنفسى بدى لوشن وعقد اكسسوار من حجر العقيق عجبها جدا وقالتلى انتى ليه متعملش براند باسمك لأن شغلك تحفه ويجنن خسارة

ميتعرفش، بعدها بسنين لقيتها بعثالي وبتقولى عوزاكي معايا فى المبادرة تعلمى الستات تصنيع الصابون ومنتجات التجميل ده كان سنة 2018 وده مش عرض رحيمه أما تقول حاجة مينفعش تقولها لا أو حفر أو الكلام ده لازم توافقى وأنا بحبها مقدرتش أقولها غير حاضر".

بالنسبة للصعوبات أو المشكلات اللي ممكن تواجهك كمدربة فى التعليم، ذكرت (م.ص) "بالرغم الموضوع فى مشقة كبيرة لأنى ساكنة فى فيصل وباجى لحد المعادى أو مصر الجديدة مكان الكورس وبشيل شنطة سفر كبيرة فيها كل الخامات والأدوات اللي بنستخدمها سخان ومواد خام وده بيكون متعب جدا لأنى كمان بتحرك بالتاكسى أغلب الوقت عشان معنديش عربية فقالبا اللي بخده بدفعه فى المواصلات، لكن أنا مبسوطه عشان حسيت أنى بفيد الستات دول وبساعدهم على تحدى ظروفهم وأنهم يعملوا حاجة لها قيمة. لكن أكبر مشكلة عندى كانت فى الخامات لأنها غالية أوى الزيوت الطبيعية والكولاجين مثلا ، والخامات هنا فى مصر أغلبها مضروبة وأنا مش بحب اشتغل بيها لأن الموضوع حيبقى فى خطورة ، فبيعت اجيب الخامات من بره زي ما كنت بجيبها لنفسى، وهنا بنزل بنفسى روح المعصرة نفسها عشان يدونى زيت بذرة الأفوكادو لقيت الكيلو ب 900 جنية طبعا حرام، والتجار فهموا أنى عارفة الكويس من الوحش مبقوش يرضوا يدونى، الحاجه الثانية لما بلاقى حد جاي الكورس يدلغ أو يقضى وقت فراغ طبعا بدايق جد بس بقول لرحيمه وهى عطلول بصراحة بتكون متابعة معايا مين ملتزم ومين لا؟ ومين شاطر ومين لا وهكذا".

وعن طريقة التدريب: حاولت فى الكورس أد الناس كل حاجة وبأمانه عشان كده عملت كورس على مستويين ، الأول للمبتدئين ويشمل سبع منتجات الصابون، بلسم للشعر ، الكورة الفوارة، بدى لوشن، بودرة الباديكير ودى من اختراعى، بلسم الشفاه، ماسك للبشرة، بار لوشن، ---، والمستوى التانى حيكون فى الشامبو وسكرب للبشرة، وغيرها ، أنا طبعا فى التدريب حاول أعلمهم كل حاجة بأصولها وزى ما أنا بعملها بالظبط، لأن الموضوع بيكون فى حسابات ونسب لكل خامه بتستخد وكنا بنعمل فى كل حصة منتج وندرب عليه وكمان يخذوا منه وهما ماشيين ويجوا تانى حصة عاملين المنتج لوحدهم فى البيت مكنتش بستنى ، فى ناس اصحابى قالولى متعلميهومش كل أسرارك ، لكن أنا بصراحه معنديش الكلام ده انا بعلمهم بضمير كل حاجة على أصولها، عشان دى أمانه ودايما أقولهم الحاجات اللي أقولها لكم او عوا تطلع بره الكورس وبكون على تواصل دائم معاهم والحاجة أما متعجبنيش أخليهم يعيدوها تانى كما فى حاجات لازم يكون فيها احساس اه ينهتج بالنسب وحساب كل عنصر كميته أد ايه لكن فى الآخر ساعات تلاقى القوام مش مضبوط ده حاجات بتيجى بالخبرة والتجربة ومهم جدا الريحة والملمس وكل حاجة".

بالنسبة لرأيك فى رحيمه والمبادرة ، تذكر الحالة " رحيمه شخصية قيادية بتقدر تأثر فى اللي قدامها وبعدين بتعرف تتابع كل صغيرة وكبيرة وعندها أفكار جبارة وجديدة ودايما بتحاول تجدد فى الشغل مش بتقلد حد، كما بتكون حريصة جدا أنها تخلي الناس كلهم يحبوا بعض ويبقوا إيد واحدة وبتخلق فينا الحنة دى عشان بتخلينا ننزل مع بعض نجيب الخامات وممكن نشترك فيها ممكن نساعد بعض فى مواجهة مشكلة معينة، كمان دايما تقول محدش يقلد حد فى كل الكورسات بتخلي الناس تبدع وتطلع أفكار جديدة وانا كمدربة أكدت على الموضوع ده جدا، احنا بندى الأساس وبكفاءة عالية ونسبيهم كل واحد يطلع برده اكار ويحاول يبديع فى شكل المنتج وطريقة تقديمه والفينش بتاعه، هى فعلا انسانة أد المسؤولية وبتدفع غيرها للأمام". وتستطرد قائلة : " رحيمه كمان بنت بلد أوى وبتحب مصر أوى ونفسها الست المصرية تبقى قوية ومتحتاجش لحد وتبقى مستقلة، ودايما تقول (منديش لحد قرش انهارده لأ اعلمه يعمل حاجه ويصرف بيها على نفسه وميحتاجش لحد أنا بكره الست الضعيفة اللي عطلول تقول ظروفى كده وتحسى أنها خاضعة للرجل اللي بيتحكم فيها".

وعن الانطباع بعد تجربة التدريب فى المبادرة : " أنا سعيدة جدا بالتجربة عشان بشوف الناس مبسوطه وعندها تقاؤل كده وهى بتشتغل خصوصا أما بنخلص حاجة ويجربوها ويجوا يقولواى الله البلسم تحفه وبودرة الباديكير تجنن ، وواحدة تيجى تقولى عجبت جارتى جدا وطلبت منى أعملها واحدها ، الواحد أما

بيحس أنه مصدر سعادة وسبب رزق لحد اد ايه احساس جميل مش ممكن يتوصف وبيضيع كل التعب اللي الواحد حسه".

(15) الحالة الخامسة عشر

(أ.ر) صياغة حلّ ومشغولات نحاسية

المؤهلات والخبرة: أمانى مدربة فى مجال صناعة الحلّ والنحاس، حاصلة على بكالوريوس هندسة قسم مدنى ، وتذكر: "بقالى 14 سنة فى مجال تصنيع الحلّ و عندى صفحة باسمى وبراند ، وأنا بدرب on Line من زمان، فى نفس الوقت أنا بشتغل مهندسة فى احدى الشركات وبحاول أوفق بين شغلى الأساسى وهوايتى للمهاند الميّد، انا بعشّق شغلّ النحاس وصناعة الاكسسوارات من زمان حتى بناتى الصغيرين بقوا يتعلموا منى ويعملوا هدايا لأصحابهم من النحاس وبساعدهم طبعاً ، أول ما بدأت كنت بعمل اكسسوارات عادية، بس مقعدتتش كتير حسيت مفهّاش جديد ، وبعدها عملت اكسسوارات من النحاس لكن برده محسيتتش انى عارفة اعمل حاجة مختلفة، كان نفسى أعمل صياغة النحاس، كنت الأول بعمل التصميم وأروح لحد ينفذولى، بعدها قلت لأ لازم اتعلم وأخذت فعلاً كورسات أون لاين ، قدمت فى جامعة فى بانكوك واتعلمت صياغة الحلّ من الأول للآخر، وعرفت أن فى اسرار كتيرة لسه معرفتهاش بقيت أدور على كل تكنيك أنا عاوزة اعرفه واحاول اتعلمه عن طريق النت والفيديوهات على اليوتيوب زى الروباصية (ده عبارة عن تابلوه برسمه جاهزة على النحاس ، أو اذاى اعمل كورة نحاس مفرجة، وغيرها كتير، وكمان قصة اللحام كانت صعبة جدا بالنسبة لى "

وعن كيفية الانضمام للمبادرة: " عرفت المبادرة عن طريق واحدة صحبتي وعجبنى الشغل بتاعهم، بعث لرحيمة قولتلها أنا بدرب صناعة حلّ وفرجتها على شغلى ، وهى الحقيقة كانت خايفة منى فى الأول لكن الحمد لله بعد أول كورس وفى يوم التخرج كانت منبهرة بالنتائج".

وعن رأيها فى المبادرة ، تذكر: " المبادرة حاجة جميلة جدا لها لها هدف وبصراحة أنا بجى كورسات فى اماكن تانية كتير لكن مشوفتش حد بيهتم بالطريقة دى بالناس رحيمة حريصة على كل حاجة هى حد مختلف بتتخاّنق مع الناس عشان يتعلموا ويعملوا حاجة بالفعل، وبيهمها جدا ان كل واحدة تبدع فى الشغل بتاعها وتطلع أفكار جديدة، وهى بتكون حريصة على ده من أول يوم فى الكورس".

وعن طريقة التدريب: ذكرت " أنا بهتم أوى بالتفاصيل والدقه فى الشغل وبفضل على تواصل دائم معاهم على الواتس اب، لأنهم طبعاً بيحتاجوا توجيه فى اثناء الشغل وخصوصاً لو حد غلط فى حاجة بيسألونى ايه الحل واصلحها اذاى وكده، بوجههم يفتحوا مواقع زى Pintrest وغيرها ويشوفوا عليها أفكار وموديلات ، وطبعاً مش كل الناس بتلاقى عندها حنة الابداع دى بتبقى موهبة واحنا بننميها، لكن ممكن فى كل كورس يطلع واحدة أو اتنين بس عندهم القدرة على الابداع، وأما بلاقى حد كده مبدع وبيفكر ببقى فرحانة اوى، وينشر شغلها على صفحتى ، وفى ناس بتكون بطيئة وضعيفة فى التعليم بفضل وراهم بخليهم يسجلوا الحصّة فيديو عشان يراجعوا فى البيت وهما بيشتغلوا خطوة بخطوة".

**Social Initiatives and Women's Empowerment for Entrepreneurship
In small Industrial Projects
"The Egyptian Women Initiative as a Model"**

By

Dina Mofeid Ali Hassan

Professor assistant of Sociology
Ain Shams University

First: The problem of the study:

The present study sought to identify what Social initiatives and their role in developing women's entrepreneurship by a case study of "The Egyptian woman initiative" as one of social initiatives, and its role in supporting and empowering women as entrepreneurs in small and micro industrial projects, in small handicrafts (leather products, sewing and detailing, furniture renovation, jewelry, cosmetics and skin care). it took from the Social Gender, the personal characteristics, and Schumpeter's of economic growth theories are the basic theoretical approaches to the study.

Second: The objectives of the study:

1. Defining what Social initiatives are.
- 2 - Definition of the initiative of the Egyptian woman (field of study) and the date of origin and the most important achievements.
3. Disclose the motives for joining the Initiative and the personal characteristics of the Initiative's owner.
4. Monitoring the indicators of economic and social empowerment of women entrepreneurs.
5. To reveal the most important social challenges faced by women entrepreneurs in the Egyptian society.

Third: Results and Recommendations:

1. The importance of social initiatives as a basic mechanism for the empowerment of women economically, professionally and socially, through the development of their skills and professional capacity and creativity.
- 2 - The women entrepreneurs have a number of personal qualities which, as creative thinking and clarity of goals, and the ability to Continuous creativity and intelligence and ability to solve problems, take responsibility and continuous follow-up of many tasks, communicate with others
- 3 - The motivations of women's entrepreneurial work were: to occupy free time, overcome loneliness and boredom, make friendships and social relations, get rid of the pressure of job work and the inability to reconcile the stereotypical roles of women with professional roles, the desire to learn new skills and gain experience in certain areas, as

well as love Artistic work and the desire to work, in addition to job instability and the inability to reconcile the functions of the job work with the traditional roles of women,

4 - The challenges are faced by women in entrepreneurship, the low level of knowledge with regard to marketing and dealing with customers, and some cases referred to competition in the labor market as one of the challenges faced, but the vast majority stressed that competition is a motivating motivation for them Drives them to be more creative and innovative in the field of work.

5. The present study recommended that government agencies, academic institutions, civil society organizations and businessmen should be given attention in order to encourage and promote social initiatives and the need to include them in sustainable development plans.

Keywords: Social Initiatives- Women Entrepreneurship- Empowerment