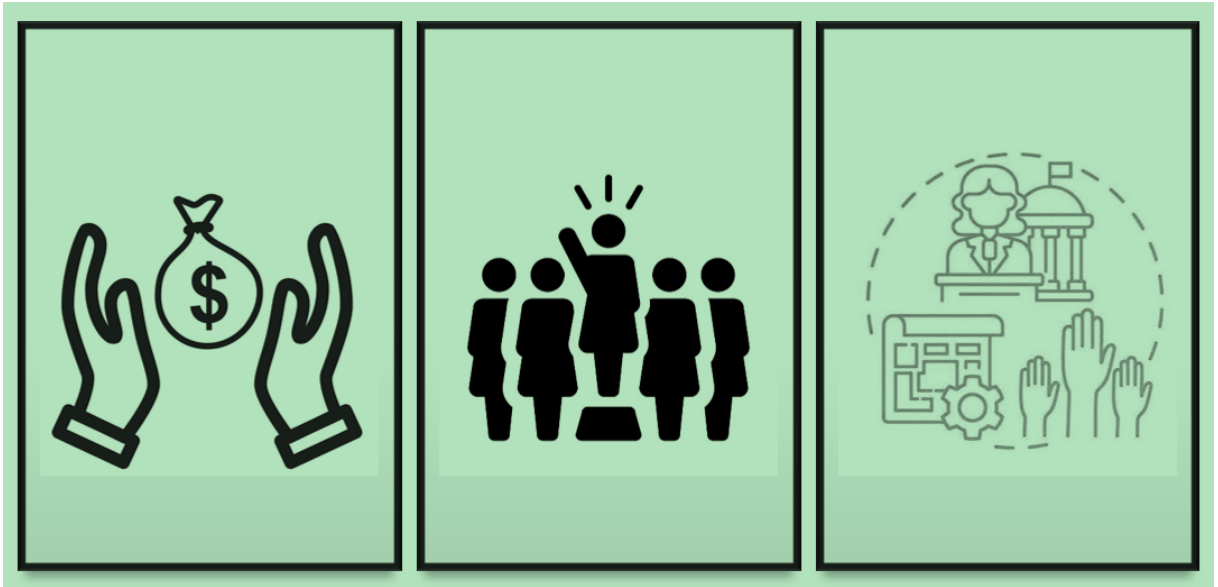


# تدريب حول تنمية الحكامة والقدرات القيادية

## والاقتصادية للنساء في الجامعات



من اعداد : نايلة الشفري

دينا نجار- درصاف الوسلاقي - هاجر بن غانم

27-25 نوفمبر 2024

## يوم اعلامي لفائدة الهياكل المهنية الفلاحية المنتجة للكسكي

### 1- القيادة: الصفات القيادية لرواد الاعمال الناجحين

التوقيت	الخطوة	التمارين
5 دقائق	تقديم الموضوع	- توضيح للمشاركات أن هذه الوحدة تركز على فهم صفاتهم القيادية - سؤال بعض المشاركين عما يعرفون عن القيادة - الإشارة إلى كيف يمكن تحسينها
15 دقيقة	مناقشة عامة حول الصفات القيادية	- عرض لوحتين متتاليتين على المشاركات أحدهما بعنوان "قائد المشروع(ة)"، والآخر "قائد المجتمع(ة)" - تقسيم المشاركات إلى مجموعات - الطلب من المشاركات كتابة الصفات التي تتمتع بها القائدات والقادة (حسب المجموعة) على الملصقات ووضعها على الورق القلاب. - قراءة الإجابات ومناقشتها - اخبار المشاركات ان النساء لديهم خبرات مختلفة في الحياة ومن المهم التأكيد هنا على انه يمكن للنساء تطوير صفاتهم القيادية
10 دقائق	دراسة حالة (قصة مها: المصاحب) والمناقشة الجماعية	- قراءة دراسة الحالة بصوت عال ( كل فقرة على حدى) - كتابة الأفكار على لوح الورق القلاب - متابعة الفقرات التالية مع سرد الأفكار المشتركة حتى تنتهي القصة - اضافة الصفات في كل مرة
15 دقيقة	عرض قائمة الصفات القيادية (المصاحب)	-عرض قائمة الصفات القيادية واخبار المشاركات بإمكانية الإضافة اليها، حيث أن هناك العديد من الصفات التي تصنع القائد الجيد. -التأكيد على أهمية التعرف على هذه الصفات في الآخرين وفي أنفسنا مع السعي أيضا لتطوير مهارات جديدة - ما الذي سنقوم بتغييره في الأشهر القادمة؟

## الصفات القيادية لصاحبات المشروع



تحديد الأهداف والمثابرة  
لتحقيق الخطط

اخذ المبادرة والبحث عن الفرص روح المبادرة



فضولي ويتحمل المخاطر  
المحسوبة

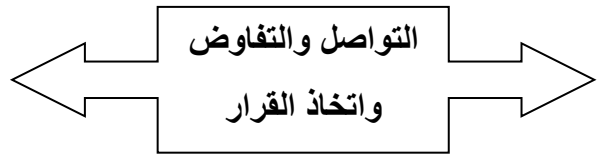
ملهمة



يحدد ويعترف بنقاط  
القوة للآخرين

الطموح وطلب الجودة  
واستكشاف كيفية القيام  
بالأشياء بأفضل طريقة  
ممكنة

تدريب حول تنمية الحكامة والقدرات القيادية والاقتصادية للنساء في المجتمع



**القيادة:** جر الناس نحو الهدف بالإرادة وليس بالإلزام

\*ماذا تحسن وتتنقن أفضل من اقرانك

**المهارة:** تحليل الأشخاص والمواقف

**الذكاء/المبادرة:** النجاعة في الراي

جرأة التعبير عن الراي /النقد / المواجهة

### الطموح

مواقف مدروسة وليست متهورة

اقدام وبعد في التخطيط والمعرفة

التوازن بين الروح والعقل والعاطفة والجسد

1- الثقة بالنفس

2- الهام الاخرين وتحفيزهم وتوجيههم وإشراكهم

3- إبراز قدراتهم وتطوير مهاراتهم

4- تحميل المسؤولية: يحسن ويعدل الخطأ دون ارهاق الذات ولا يتهرب من المواقف لتحسينها

5- المبادرة وتقديم الدعم، يجمع الناس معاً ويطورهم

6- مخطط ناجح: رؤية

## دراسة حالة: قصة مها

### مها ومنزلها الجديد:

مها وهاشم يعيشان في المدينة. وكان كل من مها وهاشم بحاجة إلى العمل لكسب المال لأسرتهمما واكتساب القدرة على الاستمرار في الحياة. وقد رأت مها أن شخصين فقط كانا يبيعان الكسكسي- وكان هذا منتجا شائعا للغاية ومطلوب ليكون موجودا في كل منزل، وكانت مها دائما تسمع الناس يشكون من انه لم يكن هناك ما يكفي في السوق من الكسكسي. وعندما تذكرت ذلك، قررت مها البدء في صنع الكسكسي للبيع (اخذ زمام المبادرة والبحث عن الفرص). مع بعض المبيعات الأولية، تطلعت بعد ذلك للتفكير في كيفية بيع المزيد من المعجنات (روح المبادرة).

### تعريف مها على إدارة المتجر

لطالما أرادت مها أن تكون شخصا يتطلع إليه الآخرون بإعجاب شديد، وان تشعر بالأهمية لإقرانها (الطموح). من خلال فكرتها التجارية الجديدة، خرجت لتكتشف المزيد عن أنواع الكسكسي الأخرى أو المنتجات المماثلة التي تم بيعها بالفعل في الولاية (فضولية، تبحث عن معلومات).

بينما كانت مها تبحث عن أفكار جديدة لصناعة المعجنات، عرض عليها وظيفة كمساعدة متجر. قرأت في ذلك فرصة لتعلم مهارات جديدة وعند توليها هذه الوظيفة، تعلمت عن المنتجات الأخرى التي تنتج محليا وكيفية استخدام أنظمة الحاسوب لتتبع الطلبات والمبيعات والأرباح (التعلم، وعدم الخوف من تجربة أشياء جديدة).

أرادت مها أن تتعلم كيفية صنع المعجنات عالية الجودة مع تلبية معايير النظافة، وأقنعت زوجها بدعمها من خلال مساعدتها في توفير بعض الوقت حتى تتمكن من دراسة ذلك (التأثير على الآخرين). وكانت متأكدة من أنها سوف تحقق أشياء عظيمة باستخدام مهاراتها الجديدة (الثقة بالنفس).

بدأت مها أيضا في التفكير في مستقبل عائلتها وأدركت أنهم بحاجة إلى كسب المزيد من الدخل للأسرة (امتلاك رؤية). وكانت تحلم بامتلاك متجرها الخاص ذات يوم، وكان هذا الحلم دافعا لها لمواصلة التعلم والبدء في توفير رأس المال الذي اعتقدت أنها ستحتاجه (تحديد الهدف).

مها بدأت مشروعها الخاص بجهد كبير وميزانية أسرية محدودة، قامت مها بادخار دخلها في أحد البنوك المحلية (الحكمة في إدارة الأموال). وبدأت تفكر في المكان المناسب لإنشاء متجرها، أي مكان يبعد عن المتاجر الموجودة (البحث عن فرصة).

وجدت مها موقعا جيدا لمتجرها. واستعملت مدخراتها واقتضت أيضا أموالاً من هاشم. وبعد حساب المبلغ الذي تستطيع أن تحقق، حصلت على قرض بالمبلغ الذي كانت تحتاج إليه لتوسيع مشروعها (وهو خطر تم التخطيط له والتفكير فيه جيدا). ولقد عملت بجد، وسددت القرض، كما استعانت بفتاة من المنطقة لمساعدتها تدعى عزة.

ذكرت عزة مها بشبابها ورأت مها الكثير من الإمكانيات لديها واتفقت مها مع عزة على مشاركتها تكلفة دروس القراءة والكتابة التي تحتاجها عزة، لأنها كانت تؤمن بضرورة التمكين، وتوفير الفرص للآخرين، وعليه سمحت هذه الدروس لعزة في النهاية بتولي المزيد من المسؤوليات في المتجر ومساعدة مها في ادارة كل شيء (الهام الآخرين لتحقيق ذلك). تدير عزة ومها الآن المتجر والمخبر معا، قامتا بتوظيف ثمانية أشخاص جدد لمساعدتهن.

### مها تتطور مشروعها

احتاج المتجر إلى التطوير، وتطلب قروضا أكبر للقيام بذلك. وعلى الرغم من أن زوجها لم يكن يحب انشغالها الدائم، إلا أنها حاولت إقناعه بضرورة الانضمام إليها وتوسيع نشاطاتهم التجارية وان العائد سيكون أكبر إذا ما ساندها، ومع الوقت رأى هاشم قيمة عملها وانضم إليها كضامن (تفاوض، إصرار).

أما الآن فيشعر كل من مها وهاشم بإنجازاتهمما وبدئا بفكرة التوسع وافتتحا متجرا مشابها في قرية مجاورة. وبعد خمس سنوات، أصبحت رائدين معروفين يتمتعان بسمعة طيبة. وتمكنت مها من تطوير مشروعها باستخدام تواصلها مع العائلة والأصدقاء (الشبكات)، ولكن أيضا من خلال تحديد فرص التعاون مع الشركات الأخرى، وتشكيل تحالفات للشراء بشروط أكثر ملاءمة (العمل مع الآخرين).

## 2- الحوكمة

التوقيت	الخطوة	التمارين
5 دقائق	تقديم الموضوع	- اخبار المشاركات ان هذه الوحدة تركز على فهم الحوكمة واهميتها - سؤال بعض المشاركات عما يعرفون عن الحوكمة - الإشارة إلى كيف يمكن تحسينها
15 دقيقة	مناقشة عامة حول الصفات القيادية	- عرض لوحتين متتاليتين على المشاركات إحداها بعنوان "الحوكمة داخل المشروع" والأخرى بعنوان "الحوكمة في المجتمع" - تقسيم المشاركات إلى مجموعات - الطالب من المشاركات كتابة الأساليب المستخدمة لتوجيه المشروع او هيكل حوكمته ومخاطر ضعف الحوكمة (حسب المجموعة) على الملصقات ووضعها على الورق القلاب. - قراءة الإجابات ومناقشتها - اخبار المشاركات ان النساء لديهم كفاءات ومسؤوليات مختلفة في الحياة ومن المهم التأكيد هنا على انه يمكن للنساء تطوير الحوكمة داخل الهياكل - ماذا يمكن اضافته
10 دقائق		تعريف الحوكمة وأبعاد تطبيقها
15 دقيقة	عرض أهمية الحوكمة ومخاطر ضعفها	-عرض 10 نقاط توضح أهمية الحوكمة واخبار المشاركات بأن بإمكانهم إضافتها إلى القائمة، -التأكيد على أهمية إدراك أهمية الحوكمة في إدارة الهياكل وعرض مخاطر ضعفها - ما الذي سنقوم بتغييره في الأشهر القادمة



## أهمية الحوكمة

الحوكمة هي العملية التي تسمح للمؤسسات او الحكومات او المجتمعات إدارة الشؤون العامة واتخاذ القرارات بطريقة فعال وشفافة ومسؤولة، وإشراك جميع أصحاب المصلحة في عملية صنع القرار.

الحوكمة: هي مجموعة من الإجراءات والقواعد لتنظيم الممارسات والعلاقة بين المؤسسة التنفيذية والرقابية وبين مجلس الإدارة والمنخرطين (أصحاب المصلحة) لتسهيل عملية اتخاذ القرارات بكل شفافية وعدالة.

### رقابة متوازنة وفعالة وعادلة لتحقيق مصالح كل الأطراف.

قواعد الحوكمة: الحيادية، النزاهة والشفافية

-الفصل بين المهام التنفيذية والمهام الرقابية

- توقع المخاطر: بيئة عمل سليمة

تحقيق مكاسب مادية + معنوية ←

## ابعاد تطبيق الحوكمة

عبر تركيز البعد القانوني والبعد المالي

البعد الاداري: قيادة وإدارة

البعد المالي: النظم والاليات

البعد القانوني: القواعد والإجراءات

البعد البشري: التمكين والتدريب

البعد المالي:

- وضع نظام محاسبة (الخطة، توقعات)

- وضع موازنة مالية (الميزانية)

- وضع نظام المشتريات والعطاءات

- وضع نظام الإدارات والمنح

- وضع نظام للتدقيق المالي (داخلي وخارجي)

البعد الإداري:

- وجود قيادة راشدة (سلطة وقوة)

- وجود هيكل تنظيمي فعال

- وجود تقاسم للمسؤوليات والادوار

- وجود منظومة واضحة من إجراءات

- وجود منظومة للرقابة والتنظيم والمساءلة والتعلم (Evaluation)

## البعد القانوني:

- تحديد القواعد الأساسية بالنظام الأساسي
- تحديد هيئات المنظمة المختلفة والفصل بين سلطاتها (≠ الانفراد بالسلطة)
- تحديد لوائح داخلية تفصيلية للعمل بها
- تحديد سياسات العمل (مستقلة)

## البعد البشري: التمكين والتدريب

- أمكن الكفاءات أدرّب المجموعة
- الالتزام بالميثاق الأخلاقي مدونة سلوك
- دعم المشاركة الإيجابية بكافة أشكالها
- تعزير وتقوية روح الفريق بين المجموعة (توزيع الأدوار)
- ربط المسائلة بالمسؤولية (لا نسال عن عمل غير مسؤولا عليه)
- التدريب على القدرات المختلفة

الحوكمة هي الطريقة التي تتم بها توجيه المؤسسة او الهيكل وتشغيلها والتحكم فيها

هي كيفية خلق التوازن بين المصالح المختلفة وتحقيق النجاح **المستدام**

- 1 - خلق بيئة تعزز الثقة والمساءلة والشفافية
- 2 - جذب الاستثمار وحماية حقوق المنخرطين: المساهمة في القرار
- 3 - منع التجاوزات والسلوك الغير الأخلاقي
- 4- تعزيز عمليات **اتخاذ القرار** داخل المؤسسة
- 5- تقليل المخاطر
- 6- تعزيز ثقة السوق: تعزيز سمعتها
- 7- تحسين الأداء التشغيلي والمالي
- 8 - تثمين الابتكار: التشجيع على التفكير
- 9 - ضمان القادة الجيدين
- 10 - الاستدامة

## مخاطر ضعف الحوكمة

- 1- ضعف أنظمة التحكم الداخلي
  - نقص الثقة
  - ضعف بيئة التدقيق
- 2- ضعف الأداء المالي
- 3- فقدان ثقة المساهمين
- 4- مخاطر قانونية، تنظيمية وسمعية

تدريب حول تنمية الحكامة والقدرات القيادية والاقتصادية للنساء في المجتمع

5- ارتفاع تكلفة التمويل (فائدة عالية في القروض)

6- فقدان الفرص

7- ضعف الشفافية والمساءلة

8- مخاطر التخلف عن السداد والافلاس

9- اتخاذ قرارات غير فعالة

10- فقدان الموظفين والكفاءات

**الحوكمة ليست فقط قوانين ولوائح هي قيم أخلاقية وثقافة**

المعاملة بالمساواة



### 3- الخدمات المتوفرة للمرأة بالوسط الريفي: الفرص

التوقيت	الخطوة	التمارين
15 دقيقة	-تحديد أفكار المشاريع في مجموعات عمل	- تقسيم المشاركات إلى مجموعات حسب أفكار المشاريع -عرض مخطط خريطة بيئة المشروع - الخدمات المالية: قروض: - بنكية: BTS البنك التونسي للتضامن والبنوك التجارية - جمعياتية: الجمعيات التنموية (الفائض مختلف) منح: وزارة الفلاحة، قانون مجلة الاستثمارات الفلاحية Apia et FE وكالة النهوض بالاستثمارات الفلاحية دائرة التمويل والتشجيعات هبات: - التمويلات الأجنبية: المشاريع وزارة الشؤون الاجتماعية: "برنامج الأمان" وزارة المرأة: برنامج رائدات وبرنامج صامدات الخدمات الصحية: • تعريف مجانية • تعريف منخفضة • الصندوق الوطني للتقاعد والحيطة الاجتماعية • التامين التكوين: • وزارة الفلاحة • المندوبيات، خلايا الإرشاد الفلاحي • مراكز التكوين المهني الفلاحي • معهد البحوث والمدارس العليا للفلاحة • ديوان تربية الماشية وتوفير المرعى OEP • ديوان تنمية الغابات والمراعي بالشمال الغربي • الجمعيات والمنظمات التأطير: هيكله الفلاحات
	- التسيير المالي والإداري	عمل جماعي مع شرح التسيير المالي والإداري: 12حافضة وثائق القانون الأساسي للمجامع النظام الداخلي للمجامع

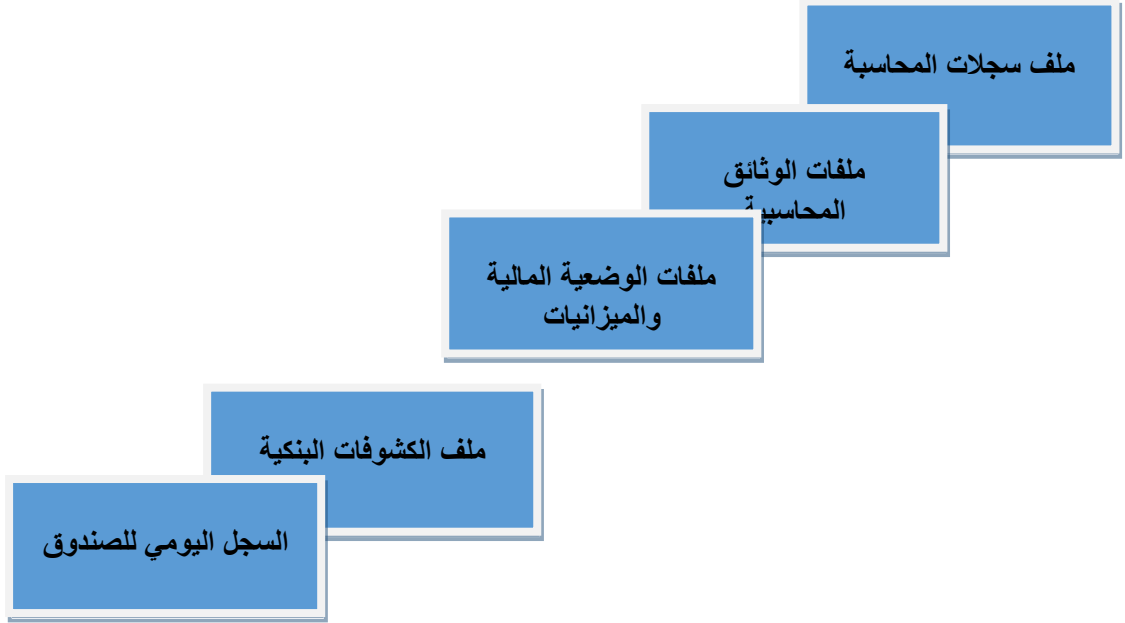
## التصرف الإداري

### الملفات الإدارية (المنصوح بها)

ملف مجلس إدارة المجمع	ملفات اللجان	الملف القانوني
<ul style="list-style-type: none"> <li>- لائحة الأعضاء</li> <li>- الاستدعاءات للاجتماعات</li> <li>- جداول اعمال الاجتماعات</li> <li>- محاضر جلسات المجلس</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- لائحة بأعضاء اللجنة</li> <li>- دفتر تحملات اللجنة /كراس شروط (مهامها)</li> <li>- اخر محضر جلسة</li> <li>-محاضر جلسات اللجنة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- النظام الأساسي</li> <li>- محضر الجلسة التأسيسية</li> <li>- النظام الداخلي</li> <li>- اخر محضر جلسة</li> <li>- الوصولات المؤقتة او النهائية</li> <li>- لائحة بأعضاء مجلس إدارة المجمع</li> </ul>
ملف العمال	ملف تقرير مشاركات الأعضاء في دورات التكوين والمناظرات والمؤتمرات ....	ملف الخدمات العامة
<ul style="list-style-type: none"> <li>- مطلب العمل</li> <li>- السيرة الذاتية</li> <li>- نسخ من الشهادات</li> <li>- نسخ من ب ت و</li> <li>- صورة حديثة</li> <li>- مضمون ولادة</li> <li>- استمارة وصف المهام</li> <li>- محضر النقاء</li> <li>- سجل العطل</li> <li>- ملف التقييم</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ملف الأعضاء المتطوعين</li> <li>لائحة بالأعضاء المتطوعين ومجال اهتماماتهم وسيرهم الذاتية</li> <li>ملف جرد المعدات</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- استدعاءات الأعضاء</li> <li>- جدول الاعمال</li> <li>-الوثائق الموزعة</li> <li>- لائحة الأعضاء</li> <li>- سلط الممثلين</li> <li>- سجل مساهمة الأعضاء</li> <li>- محضر الجلسة</li> </ul>
	ملف المشروع	ملف المراسلات
	مقترحات المشاريع، الاتفاقيات المبرمة، تقرير المشروع	-الصادرات والواردات
الملفات المالية		ملف تقارير الزيارات

## التصرف المالي:

### الملفات المالية (المنصوح بها)



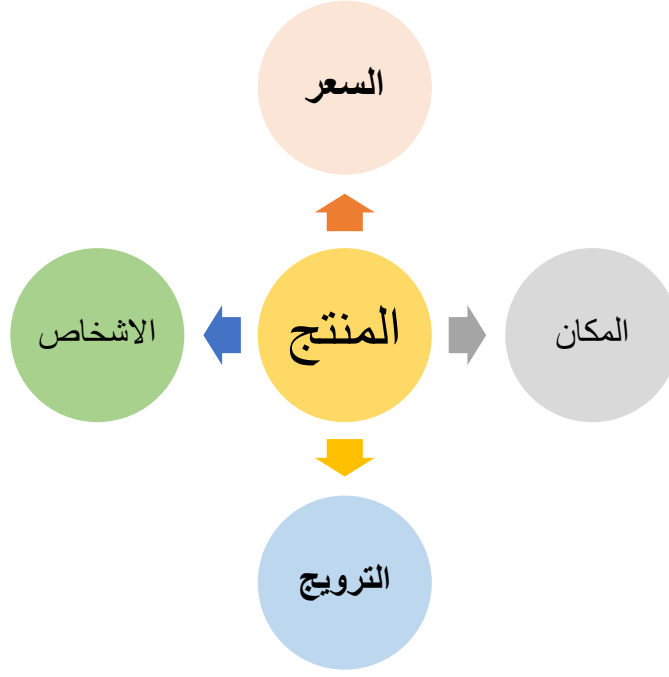
النشاط: تقييم نظام التسيير الإداري والمالي

أسباب عدم وجودها / استعمالها	وجودها/استعمالها بالمجمع		المكونات /الادوات
	لا	نعم	
			- التقارير حول الأنشطة
			- محاضر الجلسات
			- سجل الهاتف والفاكس
			- تسجيل الملفات وترتيبها
			الاجتماعات الدورية
			ملف المراسلات (الصادرات والواردات)
			المنشورات الاخبارية
			التقارير حول مدى التقدم
			التقارير المالية
			احترام خطوط الميزانية
			وثائق الاثبات
			تسجيل مصاريف المجمع ومداخيله
<b>التبسيط - الوضوح - الشفافية - المصادقية - المراقبة</b>			

#### 4- التسويق: أهمية العلاقة بين دراسة السوق وأفكار المشاريع

التمارين	الخطوة	التوقيت
<p>- دراسة حالة " قصة سعاد: المصاحب"</p> <p>- عرض دراسة الحالة عن المجموعة وقراءتها بصوت عالي وتدوين الملاحظات على لوح الورق القلاب</p> <p>- مشاركة الرسائل الرئيسية</p>	مقدمة عن التسويق	15 دق
<p><b>Produit</b>      • المنتج</p> <p><b>Prix</b>            • السعر</p> <p><b>Promotion</b>    • الترويج</p> <p><b>Place</b>            • المكان</p> <p><b>Personne</b>      • الشخص</p> <p>← تفسير كل عنصر</p>	<p>المزيج التسويقي</p> <p><b>Les 5 P.</b></p> <p>عناصر التسويق الخمسة (المصاحب)</p>	20 دقيقة
<p>- لعبة الأدوار عن طرق مختلفة للبيع (مشتري و مندوب مبيعات)</p> <p>- مشاركة الرسائل الرئيسية للتمرين</p>	كيف نبيع للعملاء (لعبة الا دوار):	20 دقيقة
<p>- ماهي المعلومات الخاصة بالسوق وكيف يمكننا الحصول عليها</p> <p>-تقسيم المشاركات إلى مجموعات عمل للقيام بدراسة سوق مصغرة حسب نوع المشروع واعداد أسئلة لمقابلة:</p> <p>- زبون حالي او زبون محتمل</p> <p>-المنافسين</p> <p>-المزودين</p> <p>- ماذا يمكن تغييره</p>	دراسة السوق المصغرة	20 دقيقة





### التسويق والترويج

السوق: فهم طبيعة السوق

- المنافس

- الدراسات الميدانية والبحث

استراتيجية التسويق: الأهداف

- الفئة المستهدفة: معايير جغرافية وديمغرافية وسلوكية وثقافية

- الاستهداف: Targeting

- التمييز: المنتج او الخدمة او الفئة للوصول إلى المستهلك

- وضعيتي عند المستهلك (الثمن والجودة)

- تحليل السوق: موقعي في السوق وموقف السوق مني (الفرص والتحديات)

برنامج المزيج التسويقي: (5p)

إدارة العلاقات:

- علاقتي بالعميل المستهدف وعلاقتي بالشركاء

## دراسة حالة " قصة سعاد

### الجزء الأول:

ذهبت سعاد إلى المدينة لزيارة أختها التي تبعد 50 كلم عنها، وعند وصولها أخبرتها أختها أنها لديها مشروع صغير لتربية الدجاج وبيعه وأنها تكسب أموالا من خلال هذه الطريقة. عادت سعاد إلى قريتها واتصلت بأربعة من صديقاتها لتخبرهن عن حاجة المنطقة لتوفير مزيد من الدجاج، وتقترح عليهن البدء في نفس المشروع معا. فوافق الجميع على ذلك وساهمت كل واحدة منهن بمبلغ 100 دينار ليصبح إجمالي رأس مال المشروع الذي يمتلكونه 500 دينار.

وفي اليوم التالي، ذهبت سعاد وصديقتها سميرة كممثلتين عن باقي المجموعة إلى المدينة لشراء 25 كتكوتا (فلوسا)، أعمارهم يوم واحد وعند وصولهم إلى المدينة، كانت الكتاكيت قد نفذت نظرا لزيادة الطلب عليها في هذا اليوم ولذا، ونظرا لتأخر الوقت، فقد اضطرتا السيدتان إلى استئجار سيارة خاصة للرجوع إلى قريتهما مرة أخرى على ان تعودا للمدينة في الصباح مرة أخرى، مما كلفتهما تقريبا 200 دينار وبالتالي فلم يكن معهما سوى ما يكفي لشراء 15 كتكوتا فقط لا غير.

### الجزء الثاني:

عند عودة سعاد وسميرة إلى القرية، لاحظنا أيضا انهما بحاجة إلى علف للدجاج بدأت اثنتان من النساء في المجموعة ببناء حظيرة للدجاج، بينما ذهبت سعاد وواحدة منهن لشراء علف الدجاج من متجر في القرية، وللأسف كانت جودة العلف منخفضة ومكلفة لان المحل لا يستطيع شراء مخزون جديد كل أسبوع وفي اليوم التالي، تم العثور على 3 كتاكيت ميتة في الحظيرة بسبب الطقس الحار وعدم اكتمال السقف الواقي ثم تناوبت النساء، خلال الأسابيع التالية، على رعاية الكتاكيت و لأسباب مختلفة فقدن عددا اخر من الدجاج (كلب دخل الحظيرة من خلال السياج غير المحكم، بالإضافة إلى تعرض بعض الدجاج للإصابة بمرض)، وبالتالي لم يتبق سوى 8 دجاجات من 15 تم شراؤها . وفي النهاية أصبح الدجاج كبيرا بما يكفي ليتم بيعه، ومع ذلك، وجد ان اهل القرية لا يريدون شراء الدجاج وذلك لان الجميع يريدون الدجاج الخاص بهم. وبسبب هذا النقص في الطلب، قررت النساء بيع الدجاج في سوق المدينة.

### الجزء الثالث:

كان هناك عددا كبيرا من البائعين يبيعون الدجاج في السوق، وكان هذا الدجاج يبد وأكثر صحة وأكبر حجما في الواقع، بدأت النساء في رؤية التنوع الكبير في السوق وعندما استطعن أخيرا بيع الدجاجات الصغيرة، أدركن انهم لم يحققن أي ربح من استثمارتهن الأولى. وعند عودتهن إلى المنزل في القرية، ناقش الأخطاء التي ارتكبت منذ البداية.

أسئلة

- 1- ما الذي كان إيجابيا او جيدا بشأن ما فعلته السيدة سعادة؟
- 2- ما الذي كان باستطاعته السيدة سعاد وصديقاتها فعله لتجنب المشكلات الاتي واجهتهن؟