

بناء علاقات ذات معني – الجزء الثاني

الشريحة 1:

مرحبا بكم في الجزء الثاني من ورشة عمل "بناء علاقات ذات معني"، وقبل أن نبدأ في هذا الجزء دعونا ننظر مرة أخرى فيما تعلمناه في الجزء الأول. #

الشريحة 2:

كما قلنا، فإن الأساس في العلاقات هو التنظيم، ولكي تبني علاقات ذات معني تؤدي بك إلي التغيير الذي تريده ينبغي عليك أن تقوم بالكثير من التدريب والفهم والاستماع الحقيقي والجيد. #

الشريحة 3:

هل تذكر عندما سُئلت عن كيفية شكل العلاقة ذات المعني؟، واختصرنا الإجابة في الآتي: تحتوي العلاقة ذات المعني علي الثقة والتفاهم والاحترام المتبادل. #

الشريحة 4:

ثم سنناقش لاحقا أن الوصول لهذه الأنواع من العلاقات يحدث مع الوقت من خلال تشارك المعلومات الشخصية وعن طريق طرح الأسئلة التحقيقية وبالاستماع الحقيقي والجيد. #

الشريحة 5:

وفي النهاية سنستغرق عدة دقائق كي نناقش الاستماع لأنه في صميم بناء هذه العلاقات القوية.

يعتبر الاستماع مهم للغاية لأنه يظهر اهتمامك بالشخص الآخر، ويساعدك علي تكوين علاقات ذات معني ويظهر نوع من الالتزام والرغبة في فهم الشخص الآخر ومخاوفه بصدق، وفي النهاية يؤدي إلي بناء الثقة. #

الشريحة 6:

ولكن ما الذي تستمع له فعلا؟ #

الشريحة 7:

كيف سيساعدك الاستماع علي الوصول للتغيير الذي تريده؟ #

الشريحة 8:

يساعدك الاستماع على أن توفر لنا المعلومات التي نحتاجها لتكوين العلاقات فيما يخص القضايا أو السياسات التي نهتم بها أو نريد تغييرها، نحن نعلم جيدا أنه لن يمكننا عمل التغيير وحدنا، ونحتاج إلي إيجاد المزيد من المؤيدين أو الشركاء حتى نتمكن من تنمية سلطاتنا وتأثيرنا.

ولكن كيف لنا أن نعرف ما يهتم به المؤيدين المحتملين الآخرين أو الشركاء؟ #

الشريحة 9:

كي نكتشف ما يحفز المؤيدين المحتملين يجب أن نطرح الأسئلة التحقيقية التي تساعدنا على جمع معلومات عما يحفزهم ومشاعرهم والقضايا التي تهمهم، وعندما نحصل علي تلك المعلومات يمكننا تكوين صلات بيننا.

ولكن هذه الصلات لا تتم من خلال الحقائق والأرقام فيما يخص هذه القضايا. #

الشريحة 10:

يتم الأمر بسبب الارتباط بشيء أعمق بداخلنا، وهي القيم الكامنة في القضايا.

في حين أن الإحصاءات وتفصيل السياسة في نهاية الأمر تكون مهمة، إلا أن الأشياء التي ستمس قلب شخص ما وتلهمه لإتخاذ إجراءات معينة معك، ستكون هي الأشياء التي ستثير قيمهم المحببة إليهم، سنقوم لاحقا بتمرين من شأنه أن يساعد علي تحديد هذه القيم.

وضع تلك الخطوات الثلاثة مع بعضهم البعض سيساعدك علي بناء علاقات ذات معني، وبالتالي ستتمكن من الوصول للتغيير الذي تريده، فنبدا الآن. #

الشريحة 11:

الكثيرون منكم هنا لأن لديكم صلات قوية بقضية معينة أو سياسة معينة أو لأن لديكم رغبة في التغيير. #

الشريحة 12:

عندما تقوم بالاتصال مع شخص آخر والذي في الأغلب يكون أحد المتطوعين المحتملين أو المؤيدين أو الشركاء، ستتمكن من خلال قصتك عن سبب اهتمامك بتلك القضية أو المشكلة أن تبني صلة ما مع هذا الشخص من خلال التشارك في أمر شخصي وذات معني حول سبب أهمية هذه القضية بالنسبة لك. #

الشريحة 13:

سيساعد الاتصال مع المؤيد المحتمل علي اكتشاف صلة ما مع بقضيتك، وهذه هي القوة الموجودة في القصة، فعندما تشارك علاقاتك الشخصية في هذه القضية مع شخص آخر، فإن هذا سيساعده علي اكتشاف سبب أهميتها بالنسبة له أيضا. #

الشريحة 14:

يحدث هذا فقط في حالة إذا ما كانت قصتك تُركز على القيم المُشتركة، ومرة أخرى نقول، في حين أن الإحصاءات وتفاصيل السياسة مهمة في نهاية الأمر، إلا أن الأشياء التي ستمس قلب شخص ما وتلهمه لإتخاذ إجراءات معينة معك، ستكون هي الأشياء التي ستثير قيمهم المحببة إليهم.

هل يُمكنك أن تُفكر في قيمة أساسية أو اعتقاد قد يتمسك به شخصٌ ما والذي قد يحفزه كي يتخذ إجراءً ما بشأن الرعاية الصحية على سبيل المثال؟#

الشريحة 15:

"الرعاية الصحية هي حق أساسي للإنسان"، وهذا يشرح قيمة أن كل شخص يستحق الحصول على خدمات الرعاية الصحية وليس فقط من يستطيعون تحمّل تكلفتها. #

الشريحة 16:

"عندما تعمل بجهد أكبر، فإن مجهودك سيؤتي ثماره"، وهذه القيمة تعني أنه عندما تعمل بجهد وتُساهم في مجتمعك، فإنه بإمكانك الاعتناء بعائلتك وإمدادهم بما يحتاجونه ليعيشوا حياة كريمة. #

الشريحة 17:

سيكون من الصعب ان تجد شخصاً لا يهتم بهذه القيم، حتى وإن كانوا يختلفون في توجّهات مُعينة من موقف سياستك.

لذلك فإن هذا إثبات لماذا يُعد بناء الصلات واستخدام القيم لتقوية الروابط هو أداة تنظيمية قيمة وأنه شيء حيوي أن تتعلم كيف تقوم بهذا، حيث تُساعدنا القيم علي إيجاد أرضية مُشتركة للوصول لحل وسط. #

الشريحة 18:

يتطلب رسم العلاقات استخدام الاسئلة التحقيقية ثم الاستماع الفعال، وقد تحدثنا بالفعل عن الاستماع في العرض الأول، لذلك فلنركز الآن على الأسئلة التحقيقية التي يمكن أن تساعدنا على الحصول على المزيد من المعلومات حول المؤيد المحتمل أو الشريك حتى نعرف كيف نجعل العلاقة أقوى فيما بيننا. #

الشريحة 19:

تعتبر فكرة الاسئلة التحقيقية فكرة بسيطة، فهذه الأسئلة تساعدنا على الحصول على مزيد من المعلومات من الشخص الذي نتحدث إليه، ولننظر الآن إلى بعض الأمثلة المقترحة لطرح أسئلة تحقيقية جيدة:

- اطرح أسئلة مفتوحة – وهي أسئلة تسمح للمستجيب بأن يجيب على الأسئلة دون وجود اختيارات ضمنية، فله الحرية في الإجابة على النحو الذي يريده. #

الشريحة 20:

- اطلب التوضيح إذا لم تفهم فهماً كاملاً – ويحدث هذا عندما يستخدمون لغة غامضة أو غير واضحة أو لمجرد أنك تريد المزيد من التفاصيل. #

الشريحة 21:

- الاستفسار عن السبب الذي دفعهم لقول ما قالوه – أحياناً يقولون أشياء دون أن يكون الغرض من قولها واضحاً، لذلك تحرى أكثر عن الأمر. #

الشريحة 22:

- طلب المزيد من الأمثلة المحددة – عليك أن تفعل هذا عندما يتحدثون عن شيء ما بطريقة غامضة وأنت تريد أن تفهم خبرتهم على نحو أكثر شمولاً. #

الشريحة 23:

- اطلب منهم أن يخبروك المزيد – عندما لا يقدموا لك معلومات كافية، لا تتردد في طرح المزيد من الأسئلة. #

الشريحة 24:

- وفيما يلي بعض الأمثلة عن أنواع الأسئلة التي يجب أن تتجنبها:
 - لا تستخدم أسئلة نعم أو لا – هذه الأسئلة تتيح لك معلومات محدودة وتفاصيل قليلة جدًا، لذلك عليك أن تقدم للشخص فرصة للكلام وليس الانتهاء من الإجابة بكلمة واحدة. #

الشريحة 25:

- لا تستخدم أسئلة مغلقة – وهذا يعني أن السؤال يقدم الإجابة إلى المستجيب ولا تكون أمامه الفرصة لتقديم الإجابة التي يريدها، وهذا النوع من الأسئلة يحد من كمية المعلومات التي يمكن لشخص ما أن يقدمها. #

الشريحة 26:

- وأخيرًا:
 - لا تصدر أحكام تقييمية أو تستخدم نبرة صوت سلبية – لن يشعر الشخص بالراحة ولن يقدم لك المعلومات التي تسعى للحصول عليها. #

الشريحة 27:

هيا نتمرّن!

باستخدام ورقة العمل الخاصة بك، اكتب في عدة دقائق تحت جزء "الأسئلة التحقيقية" بعض الأسئلة التي قد ترى أنها مفيدة في معرفة المزيد عن أي شخص تحاول تكوين صلة معه. #

الشريحة 28:

رائع! وفيما يلي بعض الأسئلة الإضافية عن الأسئلة التحقيقية الجيدة:

- “أخبرني أكثر عن هذا.”
- “لماذا قررت أن تسعى إلى ذلك؟”
- “كيف كنت تشعر عندما قمت بذلك؟”
- “ما الذي حدث لك عقب ذلك القرار؟”

ستؤدي هذه الأسئلة إلى أجوبة ستساعدك في العثور على جوانب مشتركة بينكما،
وعليك أن تتذكر #

الشريحة 29:

إن الصلة القائمة عن طريقك تساعد المؤيد المحتمل على اكتشاف صلة تربطه بقضيتك، عندما تشارك ارتباطك الشخصي بالقضية مع شخص آخر، سيساعدك هذا على اكتشاف السبب الذي يجعل الصلة ذات أهمية بالنسبة إليهم، وستعرف أيضًا ما الذي يحفزهم ويمثل أهمية لهم؛ وبذلك يمكنك أن تخصص رسالتك بما يتلاءم معهم. #

الشريحة 30:

إلا أننا لا زلنا بحاجة إلى التوصل إلى قيم مشتركة كمكان نبنى على أساسه الصلة الأكثر قوة، وكمكان يصعب فيه الاختلاف والمعارضة. #

الشريحة 31:

من بين الطرق التي تساعد على معرفة قيم شخص ما هي القيام بتمرين يسمى التمرين على "صورة شخص مبسطة"، وفي ظهر ورقة العمل الخاصة بك توجد صورة مبسطة لشخص يمكنك التمرن عليها، وبينما نتابع العمل في هذا القسم الأخير يمكنك استخدام ورقة عملك للمتابعة معنا.

إذا فلندعي أن هذه الصورة المبسطة تمثل شخص في مجتمعك تريد منه أن ينضم إليك في دعم قضيتك، فلنقل مثلاً قضية دعم حصول المرأة على الرعاية الصحية، وبينما كنت في فعالية قابلته بالصدفة وتحدثت إليه وجهاً إلى وجه.

ما اسم هذا الشخص؟ #

الشريحة 32:

املاء الصندوق أعلى رأس صورة الشخص المبسطة الموجود في ورقة عملك. #

الشريحة 33:

فلنفترض أن اسم هذا الشخص "شيرين"، ما هو أول سؤال ستطرحه عليها؟ #

الشريحة 34:

علتك تريد أن تعرف في البداية ما إذا كانت شيرين تدعم القضية التي تعمل عليها وهي قضية الحصول على الرعاية الصحية، ولذلك أسألها الآتي: هل تدعمين قضية تحسين مستوى حصول المرأة على الرعاية الصحية؟ #

الشريحة 35:

وتجيب شيرين بأنها لم تقرر موقفها من هذه القضية بعد. #

الشريحة 36:

ما هو السؤال التحقيقي الذي قد تطرحه لتحصل على المزيد من المعلومات من شيرين لتعرف ما الذي يثير اهتمامها؟ #

الشريحة 37:

فالنحرب هذا:

”حسنا، ما هي القضايا التي تشغلك؟“
الآن، ما الذي تعتقد أن شيرين ستعطيه لك؟ #

الشريحة 38:

المعلومات!

سنقوم برسم هذه المعلومات على ورقة العمل من أجل نشاطنا.

الشريحة 39:

وستستخدم لهذا النشاط أفكارك الخاصة وستضعهم في ورقة العمل، وسترشدك ورشة العمل من خلال التدريبات. وبذلك، ستجيب شيرين على السؤال، "ما هي القضايا التي تشغلك؟" ضع علامة علي "القضايا" في الصندوق الموجود بالقرب رأس شيرين. #

الشريحة 40:

فكر واكتب داخل الصندوق عن القضايا التي من الممكن أن تهتم بها شيرين.
قد تكون بعض الأفكار: #

الشريحة 41:

- الاقتصاد ونقص فرص العمل، أو
- تعليم أبناءها

والآن من الضروري أن تسأل شيرين بعض الأسئلة الإضافية حتى تكون على علم بسبب اهتمامها بتلك القضايا. #

الشريحة 42:

أسأل: لماذا تهتمين بهذه القضايا؟"
قم بالتفكير في بعض الأسباب التي تجعل شيرين مهتمة بالاقتصاد والتعليم، واملأ الصندوق الموجود بورقة العمل الخاصة بك القريب من جذع شيرين. #

الشريحة 43:

قم برسم صندوق اسمه "الاهتمامات"، ثم ضع فيه الأسباب التي تجعل شيرين تهتم بهذه القضايا
قد تكون بعض الأسباب هي... #

الشريحة 44:

- لأن زوجها لا يعمل وأسرته تعاني.
- جودة تعليم أبناءها تتحدر وهي تخشى ألا يجدوا فرص عمل.

عاما نحن نقوم بعمل جيد في إيجاد هذه المعلومات المبدئية مع بعض الأسئلة الأساسية. #

الشريحة 45:

أرسم سهم يصل بين الصندوق الذي أسميته "القضايا" ورأس شيرين وسهم آخر بين الصندوق الذي أسميته "الاهتمامات" وقلبيها.

تقوم معظم المنظمات والأحزاب السياسية بعمل جيد لربط الأشخاص بالقضايا، بعضهم يصل إلى الاهتمامات ولكن الشيء الذي لا نجده مطلقاً هو الوصول إلي شيء أعمق في داخل الناس، فلا بد أن تصل رسالتنا إلى القيم حتى نستطيع التواصل مع بعضنا البعض على المستويات المختلفة. #

الشريحة:46

اكتب "القيم" في الصندوق القريب من معدتها.

ما الذي تستطيع استنتاجه عن قيم شيرين إذا كانت تهتم بهذه القضايا وهذه الاهتمامات المحددة المتعلقة بها؟ قم بالتفكير لمدة دقيقة أو دقيقتين ثم اكتب أفكارك في الصندوق. #

الشريحة:47

طريقة أخرى لتساعدك على التفكير فيما يتعلق بهذا هي أن تسأل عن: "ما هي الأخلاقيات الضمنية التي قد تحدد لماذا تهتم شيرين بهذه القضايا والاهتمامات؟" وها هي بعض الأمثلة:

- يستحق كل مصري فرصة الحصول على عمل يتقاضى عليه أجراً جيداً، حيث يمكن أن يؤدي مجهودهم ثماره ويعطيه القدرة على الاهتمام بعائلته.
- التعليم جزء أساسي من ثقافتنا، ويستحق كل طفل أن يتعلم وأن يحصل على فرصة متساوية في الحصول على عمل. #

الشريحة:48

الآن أرسم خطأ يصل صندوق "القيم" بأمعاءها ! #

الشريحة:49

والآن أصبح لديك نظام أساسي تستطيع من خلاله أن تربط شيرين بقضاياك أو موقفك السياسي.

كيف حصلت على كل هذه المعلومات القيمة عن شيرين؟ هل تحدثت إليها وأخبرتها بقصتك؟ هل تحدثت إليها وقلت لها لماذا تعيننا السياسات؟ هل تحدثت إليها وقرأت لها نصاً؟ #

الشريحة:50

كلا! لقد سألتها أسئلة استكشافية للحصول على المعلومات حتى تستطيع إشراكها في الأمر كله! #

الشريحة:51

جميعنا نحتاج لإشراك الأشخاص من أجل بناء علاقة ذات معنى عن طريق طرح الأسئلة المناسبة والتواصل معهم لمعرفة قبل بدء العمل معهم لدعم قضيتنا أو حزبنا، وهذا يتطلب منا أن نستمع جيداً حتى تصبح لدينا القدرة على توثيق هذا الاتصال. #

الشريحة:52

والآن فلنلخص ما قمنا به:

حين تقوم تكوين علاقات من خلال طرح الأسئلة التحقيقية والاستماع الجيد، ستتمكن من تحديد هذه القيم المتضمنة التي تربط بين مجتمعاتكم، وتم إعداد هذا التدريب ليساعدك على التعرف على الأساسيات التي تريد تعلمها عن شخص ما قبل إشراكه وما هي الأسئلة التي يجب طرحها لتقودك إلى تلك النتيجة.

سيساعدك هذا على تحسين قدراتك لبناء علاقة متكاملة، مما سيقوي من تنظيم حملتك. #