

## BUILDING MEANINGFUL RELATIONSHIPS PART I: Script

بناء علاقات شخصية هادفة الجزء الاول: سيناريو

### **SLIDE 1:**

At its foundation, political organizing is all about relationships. Building meaningful relationships that can produce the change you want is not a simple exercise, but one that takes practice, understanding, and true listening.

This is the first presentation focusing on how to build meaningful relationships so that you can achieve the change you wish to see. There are two parts and several exercises throughout. We recommend you download the worksheet "HERE" before continuing. #

### **الشريحة 1:**

عند التأسيس، يُبنى التنظيم السياسي على العلاقات. بناء العلاقات الهادفة التي يمكنها أن تنتج التغيير الذي تريده ليست عملية بسيطة، ولكنها تحتاج إلى ممارسة وفهم وانصات حقيقي.

هذا هو العرض الأول الذي يركز على كيفية بناء علاقات هادفة بحيث يمكنك تحقيق التغيير الذي تريد أن تراه. هناك جزئان لهذا العرض يتخلله العديد من التدريبات. ننصحك بتحميل أوراق التدريب "هنا" قبل المتابعة #.

### **SLIDE 2:**

Many of us have relationships with many people. It is important to identify the key elements of these relationships so that you can develop your understanding for how to build a meaningful relationship with someone you may need to work with or are talking to in a political or community organizing context. Ask yourself, "What does a meaningful relationship look like to me?"

Use your worksheet to brainstorm a few ideas for what a meaningful relationship look like to you. #

### **الشريحة 2:**

كثير منا لديهم علاقات مع كثير من الناس. من المهم تحديد العناصر الرئيسية لهذه العلاقات بحيث يمكنك تطوير فهمك لكيفية بناء علاقة هادفة مع شخص قد تحتاج إلى العمل معه أو التحدث إليه في سياق تنظيم سياسي أو مجتمعي. اسأل نفسك، "كيف تبدو العلاقة الهادفة لي؟"

استخدام ورقة التدريب لطرح بعض الأفكار لكيفما تبدو العلاقة الهادفة لك #.

### **SLIDE 3:**

Some of you may have written, "trust". You trust this person and they trust you. You can tell them things with the confidence that they will respect you and listen to you. #

### **الشريحة 3:**

ربما كتب بعض منكم كلمة "الثقة". أنت تثق بهذا الشخص وهو يثق بكم أيضاً. يمكنك أن تقول لهم أشياء مع الثقة بأنهم سوف يحترمونك ويستمعون إليك #.

### **SLIDE 4:**

Or maybe it is, "understanding."

You understand their motivations and they yours. There is a level of knowing what "makes them tick" and brings them happiness. #

### **الشريحة 4:**

أو ربما كتبوا كلمة "الفهم."

أنت تفهم دوافعهم وهم يفهمون دوافعك أيضاً. هناك مستوى من معرفتك بهم يجعلك تعرف ما الذي ينفع معهم ويجلب لهم السعادة #.

### **SLIDE 5:**

One more characteristic could be "mutual respect."

You both share an appreciation for the other, are willing to listen to the other, and believe that the other person brings value to your life. #

### الشريحة 5:

صفة أخرى قد تكون "الاحترام المتبادل."

كلاكما يحمل التقدير للطرف الآخر، وعلى استعداد للاستماع إلى الآخر، وكلاكما مؤمن بأن الشخص الآخر يجلب قيمة لحياتك. #

### SLIDE 6:

Now that we've identified what a meaningful relationship looks like, let's think about how to develop this type of relationship. Remember that relationships are key to organizing and creating change. So this question is important.

One of the first things we need to understand is that relationships are developed over time. This is because trust develops slowly so strong relationships grow over days, weeks, months, and years. #

### شريحة 6:

والآن بعد أن حددنا كيف تبدو و تكون العلاقة الهادفة، دعونا نفكر في كيفية تطوير هذا النوع من العلاقة. تذكر أن العلاقات هي المفتاح للتنظيم وخلق التغيير. ولذلك هذا سؤال مهم.

واحدة من أولى الأشياء التي نحتاج إلى فهمها هي أن العلاقات تتطور مع مرور الوقت. وهذا لأن الثقة تتطور ببطء والعلاقات تقوي على مر الأيام والأسابيع والشهور والسنوات. #

### SLIDE 7:

Second, a relationship develops by asking questions that really aim to get to know the person. We call these types of questions "probing questions". You're not just asking, "What is your favorite color?" Instead, you ask questions that really dig into what are the person's interests and motivations. An example might be, "Why do you think that?" or "Why does that issue interest you?"

These types of questions will help you gain a better understanding of the person, draw out more information that you can relate to, and further build the trust that you need to make the relationship more meaningful. #

### الشريحة 7:

ثانياً، تتطور العلاقة عن طريق طرح الأسئلة التي تهدف حقاً للتعرف على الشخص. نطلق على هذه الأنواع من الأسئلة "أسئلة تحليلية". لا تسأل فقط "ما هو لونك المفضل؟" ولكنك تسأل الأسئلة التي توضح لك اهتمامات هذا الشخص و دوافعه. على سبيل المثال، "لماذا تعتقد ذلك؟" أو "لماذا تهتمك هذه المسألة؟"

هذه النوعية من الأسئلة تساعدك على اكتساب فهم أفضل للشخص، واستخلاص المزيد من المعلومات التي يمكن أن تفهمها وبناءاً عليه تبنى الثقة التي تحتاجها لجعل العلاقة هادفة أكثر. #

### SLIDE 8:

Next, meaningful relationships are built by sharing information about oneself. If you want to get to know someone, they are more likely to share of themselves if you share information about you.

Finding common ground or shared experiences is vital to finding a connection between the two of you that will draw you closer together. #

### الشريحة رقم 8:

ثالثاً، العلاقات الهادفة تبنى عن طريق تبادل المعلومات حول الأشخاص. إذا كنت ترغب في معرفة أشخاص ما، فستجدهم أكثر استعداداً للتكلم عن أنفسهم إذا قمت بمشاركة المعلومات عن نفسك.

إيجاد أرضية مشتركة أو خبرات مشتركة هو أمر حيوي لإيجاد تواصل بينكم انتم الاثنين والذي من شأنه أن يقربكما من بعضكما. #

### SLIDE 9:

Last, but maybe most important and often overlooked, is your ability to listen to the person you are trying to get to know.

Why is listening one of the most important components of building a meaningful relationship? #

### الشريحة 9:

أخيراً، ولكن ربما الأكثر أهمية وغالباً ما يتم تجاهلها، هو قدرتك على الاصغاء إلى الشخص الذي تحاول أن تعرفه جيداً.

لماذا يعد الاصغاء من أهم مكونات بناء علاقة هادفة؟ #

### SLIDE 10:

Listening matters because....

- It shows concern for the other person
- Helps to build a meaningful connection
- Shows a commitment to really understanding the other person and their concerns
- It builds trust

So what does effective listening looks like? #

### الشريحة 10:

الانصات بهم لأنه....

- يظهر اهتمامك للشخص الآخر
- يساعد على بناء علاقة هادفة
- يظهر التزاماً لفهم الشخص الآخر واهتماماته
- يبني الثقة

كيف يكون الانصات؟ #

### SLIDE 11:

Effective listening is actively absorbing the information given to you by a speaker, showing that you are listening and interested, and providing feedback to the speaker so that he or she knows the message was received. #

### الشريحة 11:

الاستماع الفعال (الانصات) هو استيعاب المعلومات المعطاة لك بنشاط من قبل المتحدث، مع اظهار انك تستمع وانك مهتم، و تقديم الملاحظات للمتحدث حتى يعرف مدى استجابتك واستقبالك للرسالة

### SLIDE 12:

Because listening is so crucial to relationship building, we will learn Four Principles of effective listening. #

### الشريحة 12:

لأن الانصات أمر بالغ الأهمية لبناء علاقة هادفة، سوف نتعلم أربعة مبادئ للانصات الفعال. #

### SLIDE 13:

The first:

## 1. Stop Talking!

- Don't talk, listen. When somebody else is talking listen to what they are saying, do not interrupt, talk over them or finish their sentences for them. Stop, just listen. When the other person has finished talking you may need to clarify to ensure you understand them. #

### الشريحة 13:

أولاً:

#### 1. توقف عن الحديث!

- لا تتحدث، وانصت. عندما يتحدث شخص آخر استمع إلى ما يقوله، لا تقاطعه أو تكمل الجمل بالنيابة عنه. توقف، وانصت فقط. عندما ينتهي الشخص المتحدث من حديثه، قد تحتاج إلى أن توضح بعض النقاط للتأكد من أنك فهمت. #

### SLIDE 14:

- And you can really sum this one up with a quote from a famous American author, Mark Twain: “ *If we were supposed to talk more than we listen, we would have two tongues and one ear.*” - #

### الشريحة 14:

- يمكنك حقاً تلخيص النقطة السابقة في قول مقتبس للكاتب الأمريكي الشهير مارك توين: «إذا كان من المفترض أن نتكلم أكثر مما ننصت ، لكان لدينا فمان وأذن واحدة». #

### SLIDE 15:

## 2. Prepare Yourself to Listen

- Relax. Focus on the speaker. Put other things out of mind. The human mind is easily distracted by other thoughts – what’s for lunch, what time do I need to leave to catch my train, is it going to rain – try to put other thoughts out of mind and concentrate on the messages that are being communicated. #

### الشريحة 15:

#### 2. حضر نفسك للانصات

- استرخى وركز مع المتحدث. ضع الأشياء الأخرى خارج عقلك. العقل البشري يلتهى ويُصرف بسهولة عن الانتباه عن طريق أفكار أخرى – ماذا عن الغداء، متى يجب ان انصرف لكي ألحق بالقطار، هل ستمطر - حاول أن تضع الأفكار الأخرى خارج عقلك و ان تركز على الرسائل التي يتم توصيلها. #

### SLIDE 16:

## 3. Put the Speaker at Ease

- Help the speaker to feel free to speak. Remember their needs and concerns. Nod or use other gestures or words to encourage them to continue. Maintain eye contact but don’t stare – show you are listening and understanding what is being said. This way, they will be more comfortable with you and more willing to share. #

### الشريحة 16:

#### 3. اجعل المتحدث مرتاحاً

- ساعد المتحدث أن يتكلم براحة. تذكر احتياجاتهم واهتماماتهم. حاول أن تستخدم إيماءة برأسك أو استخدام إيماءات أخرى أو عبارات لتشجيعهم على الاستمرار في التحدث. حافظ على الاتصال بالعين ولكن لا تحدق – اظهر له أنك تنصت و تفهم ما يقال. بهذه الطريقة، سيكون المتحدث أكثر راحة معك وأكثر استعداداً للمشاركة. #

### SLIDE 17:

And finally,

#### 4. Empathize

- Try to understand the other person's point of view. Look at issues from their perspective. Let go of preconceived ideas. By having an open mind we can more fully empathize with the speaker. If the speaker says something that you disagree with then wait and construct an argument to counter what is said but keep an open mind to the views and opinions of others.

Using these principles will improve the effectiveness of your conversations and make possible the development of meaningful relationship. #

#### الشريحة 17:

أخيراً،

4. التعاطف

- حاول أن تفهم وجهة نظر الشخص الآخر. انظر إلى القضايا من وجهة نظرهم. تخلي عن الأفكار المسبقة. يمكننا أن نتعاطف بشكل كامل مع المتحدث من خلال عقل مفتوح. إذا قال المتحدث شيئاً لا توافقه الرأي عليه، عليك أن تنتظر وتبنى الحجة لمواجهة ما قيل ولكن بعقل مفتوح لأراء ووجهات نظر الآخرين.

استخدام هذه المبادئ سوف تحسن من فعالية المحادثات الخاصة بك وسوف تجعل تطوير العلاقة الهادفة ممكناً. #

#### SLIDE 18:

We'll use these principles to build our foundation – that political organizing is relationship building. It takes practice and time to do effectively. #

#### الشريحة 18:

سنستخدم هذه المبادئ لبناء الأساس - أن التنظيم السياسي هو بناء لعلاقات. يحتاج إلى ممارسة و وقت للقيام به على نحو فعال. #

#### SLIDE 19:

Our next section will cover these next steps:

1. Getting to know someone and building strong connections
2. How to have a meaningful conversation by using probing questions
3. Identify values that link you to others so that you can bring them into your work or organization

Join us! #

#### الشريحة 19:

الجزء التالي سوف تغطي الخطوات التالية:

1. التعرف على شخص ما، وبناء علاقات قوية
2. كيفية إجراء محادثة هادفة باستخدام أسئلة تحليلية
3. تحديد القيم التي تربطك بالآخرين بحيث يمكنك احضارها الى عملك أو منطمتك

انضم إلينا! #