

كيف تجري اجتماعات خارجية فاعلة

الجزء الأول: ما الذي يمكن ان تحققه الاجتماعات؟

شرح تفصيلي للمدربين

الشريحة الأولى: مرحبًا بك في عرضنا التقديمي حول كيفية عقد اجتماعًا خارجيًا ناجحًا!

تعد معرفة كيفية تحقيق أقصى استفادة ممكنة من اجتماعاتك مع أشخاص أو مجموعات خارج منظمتك أو خارج دائرتك الداخلية ضرورية لتحقيق أهدافك، سواء كنت ناشط مدني أو سياسي. فالناس يشاركون في الاجتماعات لأسباب مختلفة وسوف يعطيك هذا العرض التقديمي نظرة عامة حول كيفية تحقيق أقصى استفادة منهم.

الشريحة الثانية: نظرًا لاتساع نطاق هذا الموضوع، قسمنا هذا العرض التقديمي إلى أربعة أجزاء.

الشريحة الثالثة: في الجزء الأول، سوف نناقش ما الذي يمكن للاجتماعات الفاعلة أن تحققه لنا.

الشريحة الرابعة: في الجزء الثاني، سوف نعرض عليك بالتفصيل كيفية ترتيب اجتماعًا.

الشريحة الخامسة: وفي الجزء الثالث، سوف نقدم لك بعض النصائح بشأن كيفية التحضير لاجتماعاتك.

الشريحة السادسة: في الجزء الرابع، سوف نعطيك نصائح حول الاستراتيجيات المطلوب تطبيقها أثناء الاجتماع ثم كيفية القيام بالمتابعة وبناء علاقات مفيدة وطويلة الأجل مع من تقابلهم.

لنستكمل الجزء الأول بمناقشة كيف يمكن للاجتماعات أن تساعدنا في تحقيق أهدافنا.

تأكدوا من تحميل الوثيقة المصاحبة قبل الاستكمال.

الشريحة السابعة: من ضمن أسباب لقاء الناس ببعضهم البعض تبادل المعلومات والأفكار. ويعد هذا النوع من الاجتماعات ذو صلة إذا أردت أن تعرف أكثر عن ما يقوم به الآخرون في مجالك وأن ترى كيف يمكنك التعلم منهم على سبيل المثال.

الشريحة الثامنة: يمكن لتبادل الأفكار، والاستراتيجيات، والخبرات مع بعضكم البعض أن يساعد في التوصل إلى أفكار جديدة ومبتكرة لكي تطبقها في عملك.

الشريحة التاسعة: كما يمكنها أن تعرفك على وجهات نظر أو طرق تفكير مختلفة بشأن القضايا.

على سبيل المثال، إذا كنت تعمل لدى منظمة غير حكومية تهتم بتحسين التعليم في جميع أنحاء البلاد، قد تكون مهتمًا بلقاء أشخاص من منظمات شبيهة لكي تتعرف على أفكارهم واستراتيجياتهم، ثم وضع منهجك الخاص الذي يكمل الجهود الأخرى.

الشريحة العاشرة: كما نقابل الناس من أجل نبي شبكات مع أشخاص أو منظمات يمكنهم العمل مع بعضهم البعض لتحقيق الأهداف المشتركة.

الشريحة الحادية عشر: يمكن لعدد من الأشخاص والمنظمات التشارك في الموارد لتحقيق مهمة لم يكن يستطيع أي منهم أن يحققها وحده.

الشريحة الثانية عشر: يمكن للعمل معًا وتبادل المعلومات مع أشخاص ومجموعات أخرى من مختلف قطاعات المجتمع أن يبني تحالفات حيث لم يكن هناك إلا القليل من التواصل.

الشريحة الثالثة عشر: يمكن للعمل معًا من أجل تحقيق أهداف مشتركة أن يساعد الناس على كسر الحواجز والأفكار المسبقة وأن يعزز الثقة.

الخطوة الأولى لبناء مثل هذه الشبكات تتمثل في بناء علاقات مع الناس، فبناء علاقات مجدية يتطلب وقتاً وبناء للثقة، وفهم واحترام متبادل للآخرين. ومن أجل النجاح في التواصل وبناء شبكة للمساعدة في تحقيق أهدافك، تحتاج إلى مساعدة الآخرين بنفس قدر مساعدتهم لك.

الشريحة الرابعة عشر: للتعرف على هذا الموضوع بشكل أكبر، راجع العروض التقديمية حول بناء علاقات مجدية المتاحة على موقعنا.

الشريحة الخامسة عشر: وبينما نقابل الناس من أجل مناقشة الأفكار، وتبادل المعلومات، وبناء الشبكات، فنحن نقابلهم أيضاً لأننا نريد مساعدة مباشرة في تحقيق أهداف محددة. ويمكن للناس أن يساعدونا في تحقيق أهدافنا بطرق مختلفة.

الشريحة السادسة عشر: يمكن للمساعدة أن تكون بنفس درجة بساطة وعمومية تقديم النصيحة أو الإرشاد (وهو ما يأخذنا مرة أخرى إلى سبب قيامنا بتبادل الأفكار والمعلومات).

الشريحة السابعة عشر: كما يمكن أن تكون محددة وملموسة بقدر تقديم المساعدة المالية لأحد المشروعات.

الشريحة الثامنة عشر: ... أو تقديم الدعم السياسي لمشكلة أو قضية ما.

الشريحة التاسعة عشر: ولكي نجعل أي شخص يقدم دعماً مالياً أو سياسياً، نحتاج إلى إقناعه بأهمية هدفنا أو قضيتنا. وفي هذه اللحظة فقط، سيتخذون إجراءً محدداً لدعماً.

على سبيل المثال، ما الذي فعله، إذا ما وضعت حلاً ممكناً لمشكلة في مجتمعك المحلي واحتجت إلى دعم سياسي لتنفيذ هذا الحل؟ قد تريد مقابلة وعرض الحل على صناعات القرار والأطراف المعنية، من بينهم أعضاء المجلس المحلي، لكي تكسب اهتمامهم، وحماستهم، ودعمهم.

والآن بعد مناقشة بعض الأمثلة الهامة لسبب مقابلة الناس لبعضهم البعض، هل تستطيع أن تفكر في شخص أو مجموعة محددة تريد أن تقابلها؟ وإذا تمكنت من ذلك، هل يمكنك الإجابة على السؤال التالي: "لماذا تريد أن تقابل هذا الشخص أو هؤلاء الأشخاص وما غرضك من هذا الاجتماع؟"

الشريحة العشرون: قبل أي اجتماع، عليك أن تحدد لنفسك بوضوح الغرض من الاجتماع. ومرة أخرى، ما الذي تريد تحقيقه من خلال هذا الاجتماع؟

الشريحة الحادية وعشرون: ما الأهداف الفرعية لاجتماعك؟

الشريحة الثانية وعشرون: ما الدعم الذي تقدمه الأهداف الفرعية لاجتماعك إلى أهدافك العامة؟

الشريحة الثالثة وعشرون: فكر في هذه الأسئلة وأكتب اجاباتك في قائمة الأسئلة المرفقة والقابلة للتحميل.

على سبيل المثال، هل ستقابل شخصاً من مجالاتك للتعرف على خبراته وأرائه في مشكلة أو قضية تهتم بها؟ هل تحاول إقناع جهة مانحة محتملة بتمويل مشروعك؟ هل تحاول أن تجعل الحكومة المحلية تدعمك في مشروعك المجتمعي؟

الشريحة الرابعة وعشرون: ما أهمية معرفتك للأهداف الفرعية لاجتماعك؟ معرفة هذه الأهداف يرفع من فاعلية اجتماعك. لأنه عليك أن تتسم بالتركيز والوضوح في اجتماعك وأن تعبر عن احترامك لوقت الآخرين. وبالرغم من إنه من المهم دوماً أن تكون ودوداً بدرجة مناسبة وأن تهتم بالنواحي الاجتماعية، عليك أن تتجنب الدخول في أحاديث غير ذات صلة بالموضوع وتضيع الوقت قبل أن تحصل على فرصة مناقشة الأمور التي تمثل أهمية بالنسبة لك.

الشريحة الخامسة وعشرون: تعلمنا في هذا العرض التقديمي ما يمكننا تحقيقه خلال الاجتماعات وهو ما يشمل:

الشريحة السادسة وعشرون: ... تبادل الأفكار والمعلومات مع الآخرين.

الشريحة السابعة وعشرون: بناء الشبكات.

الشريحة الثامنة وعشرون: الحصول على الدعم المباشر لأي مشكلة أو قضية.

الشريحة التاسعة وعشرون: كما تعرف أنه من المهم التفكير في الغرض من اجتماعك وتعريفه وتحديد ما تأمل في تحقيقه قبل دخول الاجتماع. هل حددت أهدافك الفرعية لهذا الاجتماع بوضوح؟ هل ترى رابط واضح بين أهدافك الفرعية وأهدافك العامة؟

الشريحة الثلاثون: وإذا كان الأمر كذلك، هل أنت على استعداد للانتقال إلى الجزء الثاني من العرض التقديمي للتعرف على أساسيات ترتيب اجتماعًا.