

مجموعة أدوات محو الأمية "ارفعوا أصواتكم":

تحدث، اقرأ، قُد: كتيب تدريب على الخطابة العامة ومحو الأمية

● تدريب التحدث أمام الجمهور

لعبة الخطابة بثلاث كلمات: في هذا النشاط، يُلقى كل متحدث خطابًا لمدة 90 ثانية باستخدام ثلاث كلمات مفاجئة (اطلب من شخص آخر أن يُخبرك بها!!). في بداية الخطاب، يتلقى المتحدث الكلمة الأولى ويبدأ بالحديث عنها فورًا. بعد 30 ثانية، يتلقى الكلمة الثانية. يجب على المتحدث ربط الكلمة الأولى بالثانية بسلسلة والاستمرار في الكلام دون توقف. بعد 30 ثانية أخرى، يتلقى الكلمة الثالثة، ويجب عليه ربط الكلمة الثانية بالثالثة بنفس الطريقة. الهدف هو الاستمرار في الكلام لمدة 90 ثانية كاملة دون توقفات طويلة، مع الحرص على أن يبدو الخطاب طبيعيًا ومتربطًا قدر الإمكان. ينبغي على المتحدثين التركيز على الإبداع والثقة والانتقال السلس بين الأفكار. بعد إتمام النشاط مرة واحدة، ضع علامة صح على ما قمتم به بشكل جيد،

- حاول مرتين أو ثلاث مرات أخرى :

المهارة	المحاولة الأولى	المحاولة الثانية	المحاولة الثالثة
التحدث بوضوح	☐	☐	☐
التواصل البصري	☐	☐	☐
التحدث طوال الوقت	☐	☐	☐
وضعية جسد قوية	☐	☐	☐
الانتهاء بثقة	☐	☐	☐
استخدام أمثلة إبداعية	☐	☐	☐
الانتقال بسلسلة	☐	☐	☐

● إ.ل.أ. تدريب صياغة الموضوع

إ-إدعاء- ما هو موقفك

ل-لماذا؟- لماذا هذا الإدعاء صحيح؟ وما الأدلة او الاسباب التي تثبت هذا؟

أ-أثره- لماذا هذا الموضوع مهم ؟

أمثلة بسيطة عن الموضوع التالي : "تربية القطط أفضل من تربية الكلاب"

-الإدعاء: تربية القطط أفضل من تربية الكلاب كونهم أقل عدوانية و عنف.

-تبرير: تكون القطط أقل نشاطًا وعدوانية في الأماكن العامة من الكلاب مما يجعلها اهدء و تجعل احتمالية تصرفها بشكل عدواني قليلة

-الدليل: وفقًا "لمركز مكافحة الأمراض والوقاية منها" أن عضة الكلب تكون أكثر شيوعًا من الإصابات بسبب القطط .

-الأثر: الحيوانات الأقل عدوانية أكثر أمانًا وأسهل في التعامل معها، خاصةً للعائلات والأطفال والأشخاص الذين يعيشون في منازل أو شقق صغيرة. وهذا يجعل القطط خيارًا أفضل للعديد من مُلاك الحيوانات الأليفة.

حان دورك الآن! اختر موضوعًا من القائمة أدناه أو ابتكر موضوعك الخاص وتدرّب عليه على ورقة. تذكر أن تتدرب على بناء حجج تدعم موضوعك وأخرى تعارضه.

افكار للمواضيع:

- وسائل التواصل الاجتماعي تضر أكثر مما تنفع.
- يجب أن تتحول المدارس إلى نظام أسبوع دراسي من أربعة أيام.
- يجب إلغاء الاختبارات الموحدة.
- يجب خفض سن الاقتراع إلى 16 عامًا.
- يجب استخدام الذكاء الاصطناعي في الفصول الدراسية.
- يجب أن يكون التعليم الجامعي مجانيًا.
- يجب حظر زجاجات المياه البلاستيكية.
- يجب أن يكون النقل العام مجانيًا.

• بداية لجمل قوية في الكلام



-لبدء خطابك:

- اليوم، أريد أن أتحدث عن _____.
- إحدى القضايا التي تهمني هي _____.
- هل تساءلت يوماً لماذا _____؟
- أعتقد أن _____ لأن _____.

-لشرح أسبابك:

- هذا مهم لأن _____.
- أحد الأسباب هو _____.
- على سبيل المثال، _____.
- هذا يدل على أن _____.

-لشرح الأثر:

- هذا مهم لأن _____.
- إذا فهم المزيد من الناس هذا، _____.
- يمكن أن يساعد هذا مجتمعنا من خلال _____.
- لهذا السبب يجب علينا _____.



● استكشاف قضية في مجتمعك



قبل أن تتمكن من إلقاء خطاب قوي للدفاع عن قضية ما، عليك اختيار قضية تهملك. القضية هي مشكلة أو تحدٍ أو حاجة تؤثر على الناس في مجتمع ما. قد تكون قضية كبيرة، مثل تغير المناخ أو الحصول على التعليم، أو أصغر وأكثر محلية، مثل نقص اللوازم المدرسية، أو الأرصفة غير الآمنة، أو شعور الطلاب بأن أصواتهم غير مسموعة.

أفضل مواضيع المناصرة عادةً ما تربط بين ثلاثة أشياء:

ما يهمك ؟

ما يؤثر على الآخرين؟

ما يمكن تحسينه؟

الخطوة الأولى: فكر في مجتمعاتك

أنت جزء من العديد من المجتمعات. قد يكون المجتمع مدرستك، أو حيك، أو عائلتك، أو مدينتك، أو مجموعتك الثقافية، أو فريقك الرياضي، أو مساحتك الإلكترونية، أو أي مجموعة أخرى تهملك.

اذكر ثلاثة مجتمعات أنت جزء منها:

1.

2.

3.

الخطوة الثانية: ملاحظة المشاكل أو الاحتياجات

فكّر في المجتمعات التي ذكرتها. ما المشاكل التي يواجهها الناس؟ ما الذي يبدو غير عادل، أو محبط، أو مُربك، أو مُتجاهل؟ استخدم الأسئلة أدناه لمساعدتك في تبادل الأفكار.

في المدرسة، إحدى المشاكل التي ألاحظها هي:

في حيّ أو مجتمعي، إحدى المشاكل التي ألاحظها هي:

إحدى المشاكل التي يواجهها الشباب غالبًا هي:

أمر أتمنى أن يفهمه المزيد من البالغين هو:

موضوع أهتم به شخصيًا هو:

الخطوة الثالثة: اختر موضوعًا وابحث فيه

قبل إلقاء خطاب للدفاع عن قضية ما، من المفيد التعرّف عليها بشكلٍ أعمق. يُضفي البحث مصداقيةً أكبر على خطابك لأنه يُظهر أن حجتك مبنية على حقائق، لا مجرد آراء.

يمكن أن يشمل البحث الجيد ما يلي:

- حقيقة أو إحصائية
- اقتباس قصير من خبير
- مثال واقعي من مدرستك أو مجتمعك
- ملاحظة شخصية
- استطلاع رأي بين الطلاب وأفراد المجتمع

الخطوة الرابعة: تحديد سبب أهمية قضيتك

تُعدّ هذه المسألة مهمة للأسباب التالية:

الأشخاص الأكثر تضرراً من هذه المسألة هم:

إذا تحسّنت هذه المسألة، فيساعد ذلك الناس من خلال:

الخطوة 5: صياغة الطلب

بعد اختيارك للمشكلة، تأتي الخطوة التالية وهي تحديد ما تريده من الناس حيالها. يُسمى هذا "طلبك". الطلب هو دعوة واضحة لاتخاذ إجراء. فهو يُخبر جمهورك بالتغيير الذي ترغب في رؤيته وكيف يُمكنهم المساعدة.

يجب أن يكون الطلب القوي:

محددًا: ما الذي تُريد حدوثه تحديداً؟

واقعيًا: هل هذا شيء يُمكن للناس فعله بالفعل؟

مرتبطًا: هل يرتبط بوضوح بقضيتك؟

قابلًا للتنفيذ: هل يُمكن لجمهورك اتخاذ الخطوة التالية؟

مثال توضيحي , طلبك و "إ.ل.أ"

المشكلة: لا يوجد في مدرستنا عدد كافٍ من حاويات إعادة التدوير في الأماكن التي يرمي فيها الطلاب الورق و الزجاجات والعلب المعدنية.

الطلب: أطلب من إدارة المدرسة وضع حاويات إعادة تدوير مُعلّمة بوضوح بجوار صناديق القمامة في الكافتيريا و الممرات والفصول الدراسية.

نظام ال "إ.ل.أ"

الادعاء: يجب على مدرستنا إضافة 5 حاويات إعادة تدوير مُصنّفة بوضوح في جميع المناطق المشتركة الست.

السبب: عندما يصعب العثور على حاويات إعادة التدوير، يميل الطلاب إلى رمي المواد القابلة لإعادة التدوير في سلة المهملات. إذا وُضعت الحاويات بجوار صناديق القمامة، تصبح عملية إعادة التدوير أسهل وأكثر ملاءمة.

الأثر: سيساعد هذا مدرستنا على تقليل النفايات، ومنع المواد القابلة لإعادة التدوير من الوصول إلى سلة المهملات، وتشجيع الطلاب على اتخاذ خيارات أكثر مسؤولية بيئيًا.

والآن، حاول صياغة خطابك الخاص بناءً على قضيتك ومطلبك!



● الارتقاء بخطابك

لا يقتصر الخطاب القوي على شرح القضية فحسب، بل يساعد الجمهور على فهم أهميتها وسبب اهتمامهم بها. استخدم الاستراتيجيات التالية لجعل خطابك أكثر تحديدًا، ورسوًا في الذاكرة، وإقناعًا.

(1) أضف أمثلة شخصية إلى قسم "لماذا" في خطابك.

اربط القضية بشيء رأيته أو مررت به أو لاحظته. هذا لا يُقوِّي خطابك فحسب، بل يُضيف أيضًا دليلًا على أن قضيتك حقيقية. كما يمكن أن يزيد من مصداقيتك لأنك مررت بها شخصيًا أو شاهدها. بالعودة إلى المثال أعلاه، يُمكنك ذكر ما إذا كنت قد رأيت طلابًا يرمون أوراقهم في سلة المهملات العادية بدلًا من سلة إعادة التدوير.

(2) استخدم دعوة واضحة لاتخاذ إجراء في الجزء المؤثر من خطابك.

الدعوة لاتخاذ إجراء هي الجزء الذي توضح فيه ما تريده من جمهورك أن يفعله لاحقًا. بعد وصف المشكلة، يجب أن يفهم جمهورك كيف يمكنهم المساعدة في حلها. يجب أن تجيب الدعوة القوية لاتخاذ إجراء على ثلاثة أسئلة:

-من ينبغي عليه التدخل؟

حدد الشخص أو المجموعة التي يمكنها المساعدة. قد يكونون طلابًا، أو معلمين، أو قادة مدارس، أو أولياء أمور، أو أفرادًا من المجتمع، أو مسؤولين محليين.

-ماذا ينبغي عليهم فعله؟

حدد إجراءً محددًا. تجنب العبارات العامة مثل "تقديم المزيد من المساعدة" أو "تحسين الأداء". بدلًا من ذلك، اشرح الخطوة المحددة التي تريدهم اتخاذها.

-لماذا يُعد هذا الإجراء مهمًا؟

اربط الإجراء بالمشكلة. اشرح كيف ستُحسن هذه الخطوة الوضع.

(3) افهم جمهورك:

لمن ستلقي خطابك؟ من هم أصحاب المصلحة من الأشخاص القادرين على إحداث التغيير؟
أمثلة على الفئات المستهدفة:

- المدرسة
- معلمو قسم معين في مدرستكم، أو أمناء المكتبات المحلية، أو الإداريون
- أفراد المجتمع
- أصحاب الأعمال، والعاملون في قطاع معين، وسكان الحي
- المشرعون المحليون

جمهورك مهم لأن لكل شخص اهتماماته الخاصة. لذا، احرص على اختيار جمهورك بعناية، وقم بتكييف خطابك ليناسبه. على سبيل المثال، إذا كنت تدعو إلى توفير المزيد من الكتب في مكتبك المحلية، فليس من المنطقي إلقاء خطابك أمام المشرعين المحليين، بل أمام أمناء المكتبة. عندما تفهم جمهورك، يمكنك تحديد الأمثلة المناسبة، والكلمات التي ستشرح بها، والأسلوب الأمثل، والإجراء الذي ستطلبه.

(4) أضيف عنصر جذب انتباه

[illegible]

أمثلة: سؤال، قصة شخصية، حقيقة مثيرة للدهشة، أو صورة حية.

مثال على سؤال لجذب الانتباه: هل سبق لك أن تخلّصت من شيء قابل لإعادة التدوير لمجرد عدم عبورك على حاوية إعادة تدوير؟

● صوتك مهم

لقد تعلمت كيفية بناء خطابات أقوى وشرح أفكارك ودعم أفكارك والمطالبة بالتغيير. هذه المهارات لا تنتهي مع هذا الكتيب. يمكنك استخدامها في الفصل الدراسي الخاص بك، ومجتمعك، وعائلتك، وفي أي مكان تريد أن تحدث فرقًا. تم بناء "ارفعوا أصواتكم" على فكرة بسيطة: عندما يتم منح الشباب الأدوات اللازمة للتواصل، يمكنهم أن يصبحوا قادة. ومع استمرارك في التدريب، تذكر أن الثقة تنمو بمرور الوقت. ليس عليك أن تكون مثالًا لتكون قويًا. عليك فقط الاستمرار في التحدث والاستماع والتعلم والقيادة.

إذا اردت تعلم المزيد , زر موقعنا: elevatevoices.org,

او راسلنا على weelevatevoices@gmail.com في أي وقت, نحن دائما موجودون لمساعدتك .

المؤسسة : Sarina Virmani

تم الترجمة من قبل: Murtadha Fazan "Iraq chapter head"

Phone number : +15714205134

Instagram: **elevate_voices**