



سيقوم اليافعون بإعداد عرض لفكرة المشروع ويتعرّفوا على كيفية تقديم هذه الفكرة لأنواع مختلفة من الجمهور.



45-30 دقيقة

4/5

4/5

3/5

بُذرة عن النشاط

المرحلة

العمل

قبل

يجب أن يتفق اليافعون في الحلقة على مشروع أو موضوع التّحدّي الذي سيتصدّون له، نشاط اختيار موضوع التّحدّي هو النشاط الذي يُمكنهم أن يستخدموه للقيام بذلك.

بعد

يمكن أن يستخدم اليافعون «العروض» التي طوّروها للتخطيط لأنشطة المتابعة لإشراك المُساندين وإقناع المُستفيدين للمشاركة في مشاريعهم.

التحضير

حصّر لوحاً قلاباً عليه الجدول الوارد أدناه قبل بدء النشاط.

الغرض

تطوير «جُمَل العرض» الأساسيّة لإقناع الآخرين بدعم المشروع والمشاركة فيه.

الأهداف

- فكّر بشكلٍ ناقِدٍ حول الجوانب المختلفة من المشروع وارتباطها بقيم الآخرين.
- قُم بوصف المشروع ووضّح قيمته للآخرين.

مجالات الكفايات

التّواصل والتّعبير
التّعاطف والاحترام

النشاط مُناسبٌ جداً

للباعين الذين اختاروا موضوع التّحدّي والجاهزين للبدء بالخطوات اللاحقة لبناء فكرة مشروعهم.



1

فَسِّر:

«العرض» هو رسالة عن المشروع هدفها إقناع الناس بدعمه و/أو الاستفادة منه، وتُسمى هذه العملية باللغة الإنجليزية بـ «pitch» لأنك تكون كمن يرمي الكرة للاعب كرة المضرب أو كرة القدم أو الكريكيت، فأنت ترمي بالفكرة لشخص وتأمل أن يلتقط الفكرة.

2

اكتب «المساندون» و«المستفيدون» في رأس العمودين اللذين رسمتهما على اللوح الأبيض.

||| يقول الميسر:

«من هم بعض الأشخاص الذين قد يقوموا بمساندة المشروع؟ من هم بعض الأشخاص الذين قد يستفيدوا من مشروعك - إن كان مشروعك عرضاً أو فعالية، فمن يمكن أن يحضرها؟ إن كان منتجاً، فمن يمكن أن يشتريه؟» قُم بتسجيل إجابات اليافعين.

3

فَسِّر:

يُمكن أن تستخدم العرض لتقديم أفكارك، وإقناع فئاتٍ مختلفةٍ من الناس بفكرة مشروعك. إعداد العرض واستخدامه سيساعدك أيضاً على توضيح العناصر الرئيسية لفكرتك وصقل طريقة طرحك لها.

يجب على العرض:

◀ أن يتضمّن تفسيراً واضحاً وبسيطاً لمشروعك أو فكرتك - حاول أن تصفه في جملتين أو في أقل من 30 ثانية.

◀ أن يتضمّن أسباباً مُقنعة تُبيّن أهمية المشروع وارتباطه بالجمهور - ولم يجب على المساندين أن يساندوه وكيف يستطيع المستفيدون أن يستفيدوا منه.

◀ أن يكون بالإمكان تعديله بحسب اختلاف الجمهور - عندما تتحدّث مع المساندين المُحتملين قد تختار رسائل مختلفة لإقناعهم غير تلك التي تستخدمها مع المُستفيدين أو العملاء.

◀ أن يكون مثيراً للاهتمام أو جذاباً.

4

◀ يجب أن يتمّ طرحه بطريقة واضحة ومثيرة لاهتمام الجمهور - فعلى سبيل المثال، يُمكنك أن تُخاطب الناس بشكل مباشر وتطرح عليهم عرضك شفهيّاً، أو يُمكنك أن تقوم بإعداد ملصقات وكُتيباتٍ أو إعلاناتٍ إذاعيّةٍ أو مُصوِّرةٍ عن مشروعك أو فكرتك.

اطلب من اليافعين أن يرسموا الجدول التالي على ورقة ويُجيبوا عن الأسئلة الموجودة فيه. وضح لليافعين أنّ عليهم أن يكونوا مُستعدين لتقديم عرضهم أمام الجميع، حتّى لو كانوا يُفكِّرون في تقديمه باستخدام موادّ أخرى كالكتيّبات أو الإعلانات.

ملاحظة: إن فكّر اليافعون بفئاتٍ مختلفةٍ من المُساندين والمُستفيدين، قُم بتشجيعهم على التفكير في تطوير عروضٍ مختلفةٍ لأنواع الجماهير المُختلفة.

المساندون	المستفيدون/ العملاء
لم عليهم أن يدعموا مشروعك؟	كيف سيستفيدون من مشروعك؟
اكتب عرضك (2 - 3 جمل):	اكتب عرضك (2 - 3 جمل):
اكتب ثلاثة أسباب أخرى لإقناع المساندين:	اكتب ثلاثة أسباب أخرى لإقناع المستفيدين/ العملاء:
كيف سقّدم عرضك؟ صف المواد أو التهج الذي ستستخدمه لتقديم عرضك للمساندين.	كيف سقّدم عرضك؟ صف المواد أو التهج الذي ستستخدمه لتقديم عرضك للمستفيدين أو العملاء.



5

المشاركة أو الاستفادة

قُم بدعوة المشاركين لتقديم عروضهم شفهيًا بالتناوب أمام المجموعة. يجب أن يتدربوا على الحديث بشكلٍ مُقنعٍ ومُثيرٍ للانتباه.

ناقش:

- ◀ ما هي العروض التي أقرتكم من ضمن العروض التي سمعتها؟ ما الذي يجعلها مُقنعة؟
- ◀ هل ساعدك تطوير فكرة العرض على التفكير في مشروعك أو فكرتك بطريقةٍ جديدة؟
- ◀ كيف يُمكنك أن تستخدم أفكار العرض وأنت تتقدّم في مشاريعك؟

احرص على أن

من المُمكن تنفيذ هذا النشاط في الدّاخل أو الخارج.

✓ تُعطي لليافعين الوقت اللازم للتدرب على تقديم عروضهم.

البيئة

✓ تدعم اليافعين للتخطيط وتحديد الطريقة التي سيستخدمون فيها أفكارهم بطريقةٍ بناءةٍ وهم يُنفذون مشاريعهم.

- ◀ لوح قلاب
- ◀ أقلام تخطيط

ارتجل

يُمكن لليافعين أن يمثّلوا عمليّة تقديم العرض لجمهورٍ مُعيّن. يُمكن أن يتخيّل اليافعون من الجمهور أنّهم فئاتٌ مختلفةٌ من الجمهور (مثلاً: شباب، بالغون، قادة).

لا ✗ تدفع اليافعين لعرض أفكارهم أمام البالغين في المجتمع إن كان ذلك سيعرضهم للخطر أو يُربكهم حول الغرض من المشاريع.

التّعديل

تعديل النشاط لليافعين محدودٍ بالمعرفة بالقراءة والكتابة: اطلب من المشاركين أن يتذكروا عرضاً قصيراً مُدته 10 - 20 ثانيةً بدلاً من كتابته.

الاستمراريّة

يُمكن أن يستخدم اليافعون «العروض» التي قاموا بتطويرها للتخطيط لأنشطة المتابعة لإشراك المُساندين وإقناع المُستفيدين للمشاركة في مشاريعهم.

