

٩

المشـورة

المشورة

اليوم: الثالث

الجلسة: الثالثة

الوقت: ٩٠ ق

أهداف الجلسة:

بنهاية الجلسة التدريبية سيتمكن المشاركون من:

- تعريف معنى المشورة
- اكتساب مهارة تقديم المشورة للمتبرعين

الأفكار الرئيسية:

فن المشورة هو عامل هام جداً أثناء عملية التبرع بالدم. ومن المفيد ألا نخلط بين تقديم المشورة وتقديم النصائح أو المساعدة في اتخاذ القرارات للشخص الذي أمامك. كذلك من يقدم المشورة. يجب أن يُحيد نفسه ويتعدى مرحلة الإنفعالات الشخصية

دليل الجلسة:

عناصر الجلسة	الخطوات	الأسلوب التدريبي	ق
	يبدأ المدرب هذه الجلسة بعمل محاكاة ولعب أدوار قبل الدخول في موضوع المشورة يكتب المدرب ٣ موضوعات على السبورة وهي: ● متقدم للتبرع وأخبرك بأنه تعاطى مخدرات ● شخص أتى للتبرع وخائف من عملية التبرع ● شخص انتهى من عملية التبرع ثم يختار المدرب شخصاً يلعب دور كل موضوع سبق ذكره وشخصين للقيام بدور فريق بنك الدم	تقسيم الأدوار والمحاكاة	٩٠

ق	الأسلوب التدريبي	الخطوات	عناصر الجلسة
	تقسيم الأدوار والمحاكاة	● يطلب المدرب من فريق بنك الدم أن يعدوا حواراً يحتوى على المعلومات التي ستوجهها إلى كل شخص من المتبرعين مع مراعاة: ١- مهارة إلقاء هذه الإجابات ٢- ما هي مشاعرك نحو كل شخصية من المتبرعين ● يقوم باقي المشاركون برصد الإنفعالات والمعلومات وكيفية تقديم المشورة ● تعليقات عامة على كل حالة - من جملة ما سبق يعصف المدرب ذهن المشاركين عن معنى المشورة ويدونها على السبورة ● يضيف المدرب بأنه من المهم جداً ألا نخلط بين تقديم المشورة وتقديم النصائح. ● يراعي المدرب عند توزيع المجموعات تنوع التخصصات وتواجد طبيب فى كل مجموعة لمراعاة دقة المعلومات العلمية المقدمة.	

المرفقات

النبذات :

- المشورة

المشورة

مفهوم المشورة :

المشورة هي ليست تقديم نصح فقط بل هي إرشادات وتقديم اختيارات للأشخاص وهم قادرين على اتخاذ قراراتهم بأنفسهم.

وتتطرق المشورة أيضاً لعرض التفسيرات العلمية والعملية التي تهم المتبرع بالدم وتقديم بدائل دون الانحياز لاختيار شئ على حساب شئ آخر.

أهمية المشورة :

(لماذا نقدم المشورة فى بنك الدم)

- سرد الحقائق العلمية.
- تهيئة نفس المتقدم للتبرع.
- تحفيز المتبرع ليكون متبرعاً دائماً.
- إعطاؤه تفسيرات عما يراوده من أفكار.

كيف تقدم المشورة ؟

المشورة هنا لا نقصد بها أن تتخذ قراراً للآخرين أو توجهاً نحو إجابة دون الأخرى بل هي عبارة عن حوار بين عضو فريق بنك الدم والمتبرع بالدم، تسرد فيه كل ما لديك من معلومات بوضوح وبساطة وأن تذكر إيجابيات الشئ وسلبياته على ألا تتحاز إلى ناحية من الحوار دون الأخرى.

مشورة قبل التبرع ونصائح بعد التبرع :

مشورة قبل التبرع تتضمن :

- أخذ التاريخ الصحى للمتبرع.
- إقناع المتبرع بالتتحى عند احتمالية تعرضه للإصابة بأحد الأمراض التى تعوق التبرع.

- الإجابة على الأفكار التي تراود المتبرع.
- فى حالة اكتشاف سبب طبي يمنعه من التبرع، توجه له النصيحة.

نصائح بعد التبرع تتضمن :

- توضيح أى استفسارات أخرى تراود المتبرع.
- تعريف المتبرع بالاحتياطات التي ينبغي مراعاتها بعد التبرع.
- إذا كان لدى المتبرع نتائج فحوصات إيجابية لمرض معين، يتم إرشاده إلى الجهة التي يتم عمل المتابعة الصحية بها إذا لزم الأمر.

لا تهمل المشورة مع المتبرع المنتظم لاعتقادك بأنه إعتاد التبرع، فالابد أن تذكره بين الحين والآخر بالعوامل التي تعوقه عن التبرع



مهارات العرض والتقديم

مهارات العرض والتقديم

اليوم: الرابع

الجلسة: الأولى

وجزء من الثانية

الوقت: ١٢٠ ق

أهداف الجلسة:

بنهاية الجلسة التدريبية سيتمكن المشاركون من:

- إكتساب بعض من مهارات العرض والتقديم

الأفكار الرئيسية:

- لنجاح توصيل الرسالة يلزم أن يستخدم أعضاء فريق بنك الدم أساليب عرض وتقديم مختلفة وبطريقة فعالة لتوصيل المعلومات للمتقدمين للتبرع بالدم .
- ووسائل العرض والتقديم متعددة منها المناقشة والعصف الذهني ولعب الأدوار والحالة الدراسية ومجموعات العمل. لكننا هنا سوف نتطرق فقط إلي بعض الوسائل التي تجعل المقابلات الفردية أو الجماعية أكثر فاعلية.

دليل الجلسة:

عناصر الجلسة	الخطوات	الأسلوب التدريبي	ق
• معنى مهارة العرض	يسأل المدرب عن معنى مهارة العرض ثم يجمع الإجابات ويعقب بأنها هي المهارة اللازمة التي يجب أن تتوافر لدى عضو فريق بنك الدم لكي يكون قادراً علي توصيل الرسالة (الحدوة أو الكلمة الجماعية) إلى المتقدمين للتبرع بالدم	مناقشة مفتوحة	٥
• أنواع وأساليب العرض المختلفة	يطرح المدرب سؤالاً .. ماهي الأساليب أو طرق العرض التي قد نستخدمها أثناء المقابلات الفردية والجماعية للمتقدمين للتبرع؟	مناقشة	٥

عناصر الجلسة	الخطوات	الأسلوب التدريبي	ق
	ويستنتج المدرب مع المتدربين أن بعض من هذه الطرق هي المناقشة- المحاضرة القصيرة - لعب الأدوار - البيان العملي		
• المناقشة	يضع المدرب كارت المرسل والمستقبل ويسأل عن إتجاه السهم بينهم ثم يضع كارت آخر به كلمة مستقبل مرة أخرى ويشير أن الحوار أثناء المناقشة يكون بين  ولذلك يشترك الجميع في الحوار ويصبح المرسل ليس مُرسلاً فحسب بل ميسراً للحوار	١٠ ٣ كروت ملونة واحد عليه كلمة مرسل ٢ كارت عليهم كلمة مستقبل	
• نجاح أسلوب المناقشة	يناقش المدرب المشاركين في عناصر أو عوامل نجاح أسلوب المناقشة ثم يعطي لكل مشارك كارت واحد يكتب عليه عنصر من عناصر نجاح المناقشة : يصنف المدرب الكروت حسب ما يلي: • نوع الموضوع: يصلح لبعض الاعتراضات التي قد تواجهنا أثناء قيامنا بالكلمة الجماعية (مشورة قبل التبرع) • الإعداد المسبق: إعداد مسبق للأسئلة المتوقعة وكيفية الإجابة عليها عدد المشاركين الأمثل: من ٢٠-٢٥ مشارك وذلك لضمان إحترام الرأي والرأي الآخر	٢٠ عصف ذهني بالكروت تصنيف الكروت	

عناصر الجلسة	الخطوات	الأسلوب التدريبي	ق
	طريقة الجلسة: علي شكل دائرة أو نصف دائرة وذلك لضمان التفاعل • الميسر : لابد أن يتوافر فيه ما يلي : لديه خلفية علمية قوية لديه مهارة في إدارة الحوار يهتم بالتغذية المرتدة يعطي فرصة متكافئة لكل الحضور يستطيع تحفيز الحضور علي الكلام لا يأخذ الآراء السلبية بصفة شخصية يتجنب الجدل الشخصي مع أفراد المجموعة		
• صعوبات وعوائق المناقشة	يطرح المدرب سؤالاً ما الذي يجعل المناقشة غير فعالة يجمع المدرب الإجابات ويناقش المشاركين فيها يعلق المدرب بأننا سننتقل إلي لعب الأدوار	عصف ذهني بالكروت	٥
• لعب الأدوار	يعصف المدرب ذهن المشاركين عن معنى كلمة لعب أدوار ويستنتج أنه القيام بتمثيل دور له علاقة بالموضوع (التبرع بالدم) ويتم ذلك من خلال أكثر من شخص من المشاركين	عصف ذهني	٥
• لماذا يستخدم لعب الأدوار	يتيح الفرصة للمستقبل أن يري كيف يتفاعل الآخرون ويتصرفون عند تعرضهم لموقف معين ويُمكّن الناس من رؤية مدى تأثير أفعالهم على الآخرين	شرح	٥
• كيف نستخدم لعب الأدوار في الحملة	في الجامعات يمكن الإستعانة بفريق التمثيل أو إحدى الأنشطة الطلابية المتعاونة		٥

عناصر الجلسة	الخطوات	الأسلوب التدريبي	ق
• نصائح للعب الأدوار	يعصف المدرب ذهن المشاركين عن النصائح التي تعطيها للمرسل عن لعب الأدوار يجمع المدرب الإجابات	عصف ذهني	٥
• تمثيل عملي للعب الأدوار	يختار المدرب ٤ متطوعين من المشاركين ويطلب من كل اثنين أن يقوموا بمشهد تمثيلي الأول هم أعضاء فريق بنك الدم والثاني هم فريق التمثيل أو فريق الكشف بالجامعة المطلوب من كل مجموعة: الفريق الأول أي أعضاء فريق بنك الدم عليه أن يشرح للفريق الآخر الموضوع وكيف سيعرض يتم عرض العمل ثم يعقب فريق بنك الدم عن مدي ملائمة العرض للهدف	لعب أدوار	١٥
• المحاضرة القصيرة	يعلق المدرب إننا قد إستعرضنا المناقشة ولعب الأدوار والآن سنتكلم عن أكثر الأساليب شيوعاً في طرق العرض العلمي وهي المحاضرة سواء كانت المحاضرة القصيرة أو الطويلة	شرح	٥
• متى تستخدم	تستخدم للتطرق لشئ علمي بحت لايعلم عنه المشاركون شيئاً	شرح	٥
• ماذا تراعي أثناء المحاضرة القصيرة	يعصف المدرب ذهن المشاركين عما يجب مراعاته أثناء المحاضرة ويجمع الإجابات	عصف ذهني	٥

عناصر الجلسة	الخطوات	الأسلوب التدريبي	ق
• اختيار طريقة التقديم الملائمة	يشرح المدرب المحاور الرئيسية التي يتم علي أساسها اختيار أسلوب العرض المناسب وأنه يجب علي الفريق استخدام خليط من الطرق وذلك لجعل الجلسة أكثر فاعلية.	شرح ومحاضرة قصيرة	٥
• اختيار أسلوب عرض وتنفيذه عملياً	يقسم المدرب المشاركين إلي ٣ مجموعات عمل وعلي كل مجموعة أن تختار موضوعاً معيناً لطرحه في خلال ٥ دقائق علي باقي المشاركين مع مراعاة الوقت وكفاءة أسلوب العرض. يقوم متطوع من كل مجموعة بعرض لأسلوب العمل المستخدم.		١٥
• تلخيص ومراجعة	يلخص المدرب الأساليب المختلفة للعرض ويركز علي أن كل مجموعة من الناس يلزم لها أسلوب عرض مختلف ومبني علي احتياجاتهم وكفاءتهم العملية .		٥

المعينات التدريبية

- لوحات قلابية
- أقلام فلوماستر
- كروت عليها كلمة مستقبل - مستقبل - مرسل

المرفقات

النبذات:

مهارات العرض والتقديم

نبذة

مهارات العرض والتقديم

لنجاح توصيل الرسالة (الحدوتة) يلزم أن يستخدم أعضاء فريق بنك الدم أساليب عرض وتقديم مختلفة وبطريقة فعالة لتوصيل المعلومات للمتقدمين للتبرع بالدم.

ووسائل العرض والتقديم متعددة منها المناقشة والعصف الذهني ولعب الأدوار والحالة الدراسية ومجموعات العمل. ولكننا هنا سوف نتطرق فقط إلي بعض الوسائل التي تجعل المقابلات الفردية أو الجماعية أكثر فاعلية.

إن المرسل الناجح هو الذي يستطيع أن يقوم بتقديم وعرض موضوعه علي مستمعيه بطريقة فعالة ومقنعة لذلك فمهارة التقديم تعتمد اعتماداً كبيراً علي قدرته علي التواصل الجيد معهم والممارسة المستمرة التي تثقل خبرته وتجعله قادراً علي التعامل بنجاح مع أنماط الشخصيات المختلفة.

ويتوقف نجاح عرض موضوع علي عوامل كثيرة منها:

أسلوب المرسل :

حيث يتأثر العرض بطبيعة عمل المرسل فإذا كان طبيباً مثلاً نجد أن طريقة عرضه تميل تجاه أسلوب المشورة وإذا كان يعمل في مجال الإعلام نجد أن طريقة العرض تأخذ الشكل الجماهيري أما إذا كان معلماً فنجد أسلوبه يميل تجاه التلقين.

خبرة المرسل :

تزداد خبرة المرسل في عرض الموضوع كلما تعرض المرسل لأنماط شخصيات أكثر ومواقف مختلفة تجعله قادراً علي التعامل مع هذه المواقف.

طبيعة المستمعين :

تتوقف طريقة عرض الموضوع علي المستوي الثقافي وخبرات المستمعين حتى يكون عرض الموضوع مناسباً لهم.

تقبل الفكرة الجديدة :

كثيراً ما يكون تقبل الأفكار الجديدة للمستمع و المرسل في بداية الأمر صعباً لذلك يحتاج لاستمرارية في عرض الموضوع وأيضاً يحتاج لتطوير طريقة العرض حتى يصل المرسل لأفضل طريقة تجعل المستمعين قادرين علي تقبل المعلومة والاقتناع بها.

التخطيط الجيد للعرض :

كلما كان التخطيط جيداً للعرض كلما كان التنفيذ ناجحاً لذلك يجب أن يقوم المرسل بمعرفة المستمعين واحتياجاتهم وطرق العرض المناسبة لهم حتى يستطيع تنفيذ عرض فعال وناجح.

الأساليب المختلفة للعرض والتقديم

(أ) المناقشة

تستخدم بنجاح في التعليم غير التقليدي (تعلم الكبار) وتتميز المناقشة بأن الإتصال يكون في

عدة اتجاهات :

من الميسر $\longleftrightarrow$ للمستمعين
بين المستمعين $\longleftrightarrow$ وبعضهم البعض
لذلك نجد أن :

- عبء الحديث لا يقع علي عاتق الميسر وحده.
- المشاركة كبيرة (الميسر يهتم بالتغذية المرتدة).
- يوجد احترام وتبادل لخبرات الحاضرين.
- يشترك الجميع في تحديد الموضوع وكيفية تداوله.

صفات المناقشة :

- يمكن استخدام أسلوب المناقشة في تناول المشكلة والوصول لقرار فيها
- تحتاج لوقت طويل حتى يتمكن الجميع من المشاركة.
- يجب أن يكون عدد الحاضرين محدداً ويفضل ألا يزيد عن ٢٠-٢٥ مشترك
- تستخدم في عرض الموضوعات التي تهم الناس وتمس احتياجاتهم.
- يجلس المشتركين في دائرة أو مربع مفتوح حتى يتمكنوا من الحديث مع بعضهم ورؤية بعضهم البعض مما يزيد من التفاعل بين أفراد المجموعة
- يدير المناقشة ميسر وليس محاضراً لأن إدارة المناقشة تحتاج لشخص ذي قدرة ومهارة كبيرة في إدارة الحوار حتى يستطيع تيسير تبادل المعلومات بين الحاضرين.

(ب) التقديم (المحاضرة القصيرة)

ما هو؟

التقديم هو عرض لشخص متخصص في مجال معين لنقل معلومات / نظريات أو قواعد أو أسس. وتتفاوت طريقة التقديم من المحاضرات التقليدية لبعض الأساليب التي يشترك فيها المتدرب من خلال الأسئلة والتساؤلات. أسلوب التقديم يعتمد علي المرسل وخبرته والمعلومات التي يقدمها أكثر من أي أسلوب تقديم آخر.

متي يستخدم؟

- ١- تقديم موضوع جديد (معلومات / خبرات / نظريات).
- ٢- نقل حقائق أو إحصائيات
- ٣- التعامل مع مجموعة كبيرة العدد

المميزات؟

- ١- تقديم معلومات غزيرة في وقت قصير.
- ٢- مفيدة للمجموعات الكبيرة.
- ٣- يمكن تعديلها لتلائم أي نوعية من المستفيدين.
- ٤- يمكن أن تسبق أي أساليب عرض أخرى.
- ٥- درجة التحكم فيها عالية عن الأساليب الأخرى.

طريقة الاستخدام؟

- ١- قدم عنوان الموضوع.
- ٢- اخبر الحاضرين بما تنوي أن تقدمه لهم.
- ٣- لخص النقاط الرئيسية في المحاضرة.
- ٤- إدع الحاضرين لعرض أسئلتهم ومناقشتها.

(ج) لعب الأدوار (تمثيل الأدوار)

ما هو؟

القيام بتمثيل دور له علاقة بالموضوع (التبرع بالدم) ويتم ذلك من خلال أكثر من شخص من المستمعين. يمكن أن يقوم به فريق التمثيل أو فريق الكشافة بالجامعة أثناء حملة التبرع بالدم داخل الجامعة مثلاً.

متي يستخدم؟

- ١- لتغيير سلوكيات الناس
- ٢- يَمكن الناس من رؤية تأثير أفعالهم علي الآخرين.
- ٣- يَتيح الفرصة للمستمعين ليروا كيف يتفاعل الآخريين ويتصرفون عند تعرضهم لموقف معين.
- ٤- يَتيح بيئة آمنة غير محرجة للمستمعين لعرض مشاكلهم وأحاسيسهم.

المميزات؟

- ١- شيقة ومثيرة.
 - ٢- تشد انتباه المستمعين.
 - ٣- تحاكي الواقع..
- أشياء يجب مراعاتها قبل استخدام أسلوب لعب الأدوار؟**

- ١- عدم التكلّف في تحضير أو تنفيذ لعب الأدوار.
- ٢- يجب أن يكون لدي الممثلين الفهم الكامل لأدوارهم.

طريقة الاستخدام؟

- ١- قم بتحضير الممثلين وتأكد من فهمهم لأدوارهم.
- ٢- تأكد من ملائمة البيئة للدور ووضح للملاحظين ما النقاط التي تريد منهم ملاحظاتها.
- ٣- بعد الإنتهاء من لعب الأدوار - أشكر المشاركين وأسألهم عن شعورهم وهم يؤدون أدوارهم.
- ٤- ناقش تعليقات المستمعين.
- ٥- لخص النقاط الرئيسية من المناقشة.

تذكر أن :

كلما كان هناك أكثر من طريقة للعرض، كان العرض فعالاً ومؤثراً لذلك ليست هناك طريقة مثلي ولكن المزج بين الطرق المختلفة هو الأمثل و يتوقف اختيار طريقة العرض على:

- ١- الموضوع والهدف منه.
- ٢- عدد أفراد المجموعة.
- ٣- الأدوات المتاحة.
- ٤- الوقت المتاح.
- ٥- نوع المشاركة التي تريدونها.
- ٦- ثقافة وخبرة المستمعين

إستخدام خليط من طرق العرض والتقديم يقدم فرصاً أكبر للاستفادة بخبرات المشاركين ويجعل الجلسة أكثر إثارة