

# الدعوة وكسب التأييد

## Advocacy

### ADVOCATE

المحامي / ماذا يعمل / يدافع عن المتهم / يدعم الحجج / يؤتي بالبينة /  
يواجه المعارض / يقنع القاضي / يرد على الحجج / يحضر شهود /  
يقف امام الخصوم .

# ما هي الدعوة

■ هي الجهد الذي يبذل للتأثير على صانعي القرار من خلال أنماط مختلفة من الاتصالات المستمرة , من أجل الحصول على دعم ومسانده لقضية هامة بهدف إحداث تغيير إيجابي في اتجاهات وسلوك أفراد المجتمع .

# ما هي الدعوة

- هي الجهد الذي يبذل للتأثير على صانعي القرار من خلال أنماط مختلفة من الاتصالات المستمرة , من أجل الحصول على دعم ومسانده لقضية هامة بهدف إحداث تغيير إيجابي في اتجاهات وسلوك أفراد المجتمع .

# ما هي الدعوة

- هي الجهد الذي يبذل للتأثير على صانعي القرار من خلال أنماط مختلفة من الاتصالات المستمرة , من أجل الحصول على دعم ومسانده لقضية هامة بهدف إحداث تغيير إيجابي في اتجاهات وسلوك أفراد المجتمع .

# ما هي الدعوة

- هي الجهد الذي يبذل للتأثير على صانعي القرار من خلال أنماط مختلفة من الاتصالات المستمرة , من أجل الحصول على دعم ومسانده لقضية هامة بهدف إحداث تغيير إيجابي في اتجاهات وسلوك أفراد المجتمع .

# ما هي الدعوة

- هي الجهد الذي يبذل للتأثير على صانعي القرار من خلال أنماط مختلفة من الاتصالات المستمرة , من أجل الحصول على دعم ومسانده لقضية هامة بهدف إحداث تغيير إيجابي في اتجاهات وسلوك أفراد المجتمع .

# ما هي الدعوة

- هي الجهد الذي يبذل للتأثير على صانعي القرار من خلال أنماط مختلفة من الاتصالات المستمرة , من أجل الحصول على دعم ومسانده لقضية هامة بهدف إحداث تغيير إيجابي في اتجاهات وسلوك أفراد المجتمع .

## ” العناصر الرئيسية التي تناولها التعريف

- عمل أو نشاط يقوم به مجموعة من الناس .
- يستهدف صانعي القرار أو القيادات المجتمعية .
- يستخدم وسائل الاتصال المختلفة , التي تخاطب الافراد والجماعات .
- الهدف من القيام بالدعوة هو تأمين الدعم وكسب التأييد لبرنامج أو قضية أو مشروع يهم المجتمع أو أحد فئاته .



## Analysis

- جمع البيانات عن المشكلة , عن السكان , اتجاهاتهم , ميولهم , ثقافتهم , القيادات المجتمعية المؤثرة , المستفيدين من المشكلة , المؤيدون , التشريعات والتعليمات , ما هي القنوات الاكثر وصولا لراسمي السياسات أو القيادات المؤثرة على القرار , ما هي الرسالة الاكثر مصداقية .

# 2 الخطة الاستراتيجية

## Strategic Plan

- تشكيل مجموعة عمل لبناء خطة استراتيجية.
- حدد الفئة المستهدفة .
- طور أهدافك SMART .
- أكسب المدافعين والمتحدثين والوسائل الاعلامية بجانبك.
- حدد منافسيك .
- خطط نشاطك الأكثر ملائمة للمستمعين .
- خطط لاستخدام قنوات اتصال متعددة , متضمنة اتصالات شخصية , ووسائل اعلام مجتمعية ووسائل اعلام مقروءة أو مسموعة تتناسب والجهة المستهدفة .

## Mobilization

- تتم هذه الخطوة من خلال الاندماج أو الائتلاف بين جميع الجهات المعنية وذات العلاقة للعمل معا لتكوين تأثير إيجابي كبير على صانعي القرار أو الجهات المعارضة مستخدما العناصر التالية :

## Mobilization

- حدد القضية , الفئة المستهدفة , الفئة المستفيدة من التغيير , النشاطات أو الفعاليات التي ستقوم بها .
- شجع الشركاء المندمجين للمشاركة بنشاط .
- نفذ فعاليات يتحدث بها أناس من القيادات المجتمعية يتمتعون بمصداقية وسمعة طيبة .
- تحقق من البيانات والمعلومات التي تدعم موقفك .
- تجنب الدخول في مواقف تتعارض مع اهتمامات صانعي القرار .
- قدم المعلومات باختصار وبشكل درامي / قصص / مشاهدات حيه واقعية .
- رتب الرسالة الاعلامية لنشر المعلومة الى العامة مقدما لهم معلومات وبيانات جديدة .
- اعمل على حشد دعم شعبي .

## Action

- واصل خطة العمل مستخدماً الوسائل الإعلامية المتطورة والتي تتميز بالمصداقية .
- نفذ نشاطات وفعاليات باستمرار وحسب الخطة .
- لا تخف من الجدل والخلاف بل حول الجدل والمناظرة الى مصلحتك .
- تجنب الوقوع في النواحي غير القانونية أو القضايا ذات العلاقة بالتمييز العرقي أو القبلي .
- حاول أن تضع صانعي القرار في مواقف الالتزام .
- سجل المواقف والقضايا الناجحة والمواقف الفاشلة .
- راقب الرأي العام والتغيرات التي تحصل على الرأي العام .
- أشكر واعترف بفضل شركاء الائتلاف وصانعي القرار .

## Evaluation

- ضع مؤشرات للتقييم يسهل قياسها .
- قيم الفعاليات والانشطة المحددة .
- وثق التغييرات المبنية على أهداف SMART .
- قارن النتائج النهائية مع المؤشرات التي تقيس التغيير .
- حدد العناصر الرئيسية التي ساهمت في سياسة التغيير .
- عمم النتائج والنجاحات بوضوح وبأسلوب مفهوم الى الجهات والافراد المعنيين .

## Continuity

- الدعوة وكسب التأييد عملية مستمرة .
- إذا ما تم التغيير المطلوب إستمر بالتنفيذ .
- وإذا لم يتم التغيير المطلوب راجع خطة العمل السابقة , أعد خطوات الدعوة وفم بأفعال وأعمال معدلة ومطورة .
- تابع وواصل العمل .

# ماذا نستفيد من الدعوى؟

- 1- جذب مترددات .
- 2- تسويق خدمات .
- 3- تنفيذ برامج وانشطة وفعاليات .
- 4- احداث تغيير اجتماعي .
- 5- احداث تغيير في السلوك .
- 6- ادات تغيير في النظرة العامة عن الجمعية 7- توثيق العلاقات مع الجمهور .
- 8- الوصول الى القيادات المجتمعية .