



## الحملات الإعلامية للمناصرة

### الغوص العميق

### اليوم الثاني – الجمهور المستهدف والأهداف المقنعة

#### رُزمه أو كانفاس الحملات

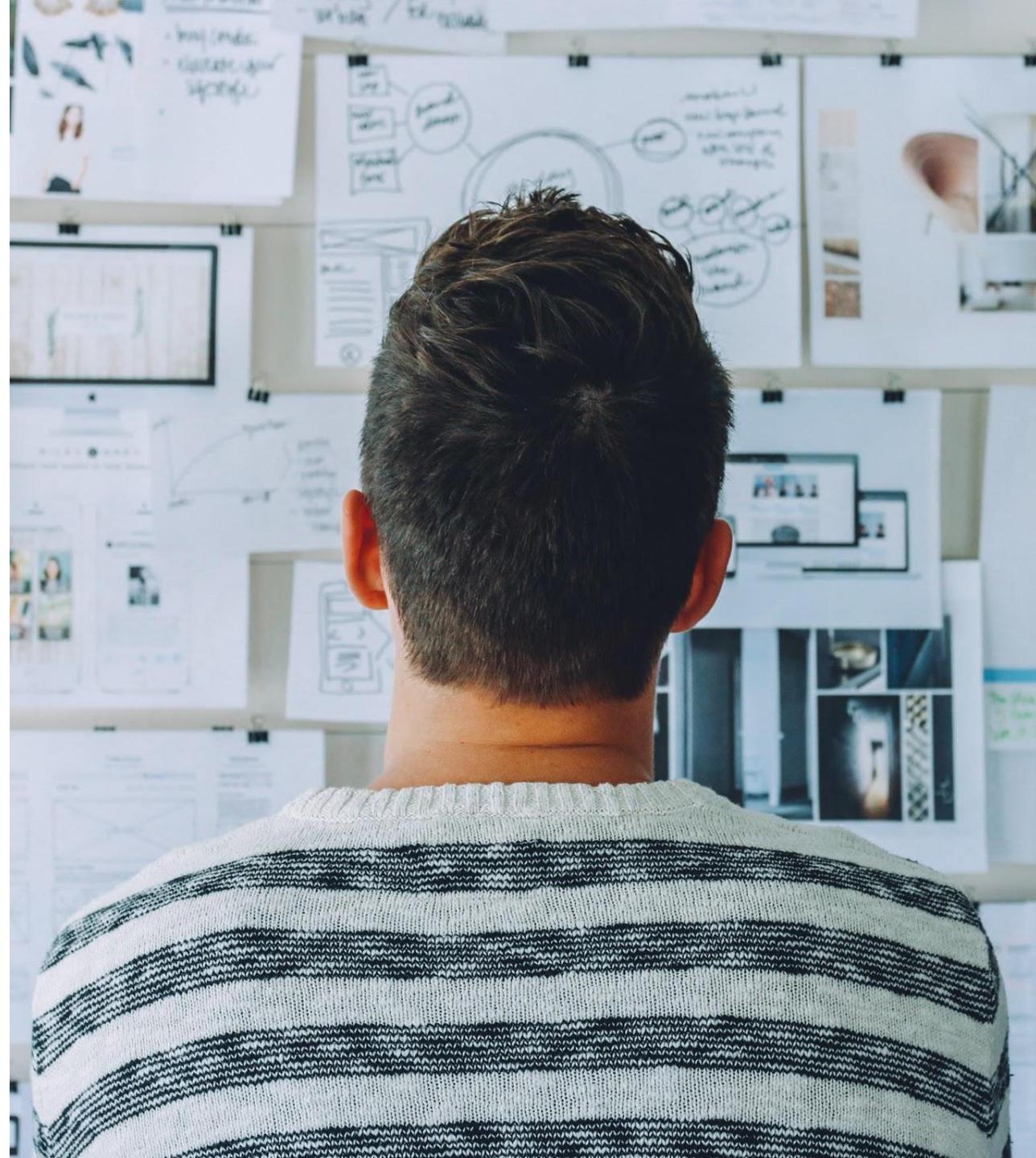
4 + 3

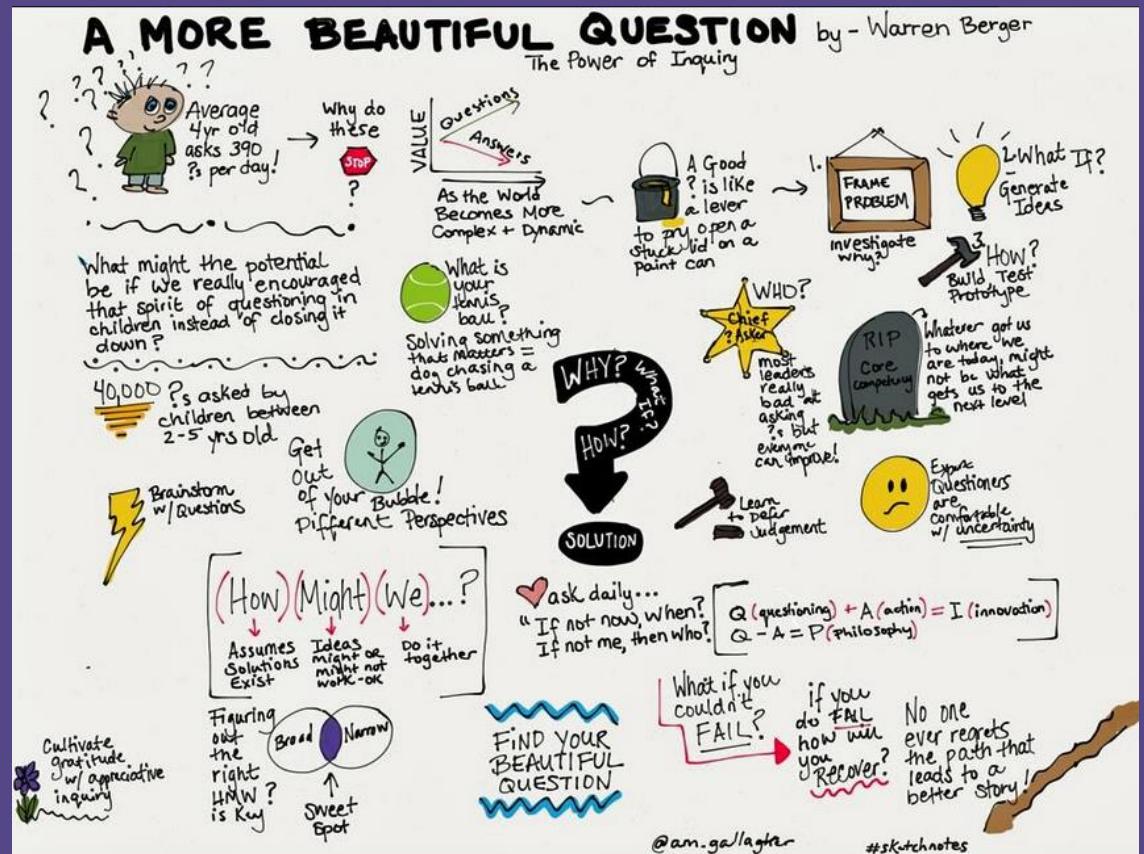
## جدول عمل اليوم الثاني

الجمهور المستهدف

الأهداف المقنعة

# تلخيص ومراجعة





مراجعة



ما هي الدروس والمعلومات  
المستفادة من اليوم الأول؟



الجمهور المستهدف

الأهداف المقنعة

رجل يمشي في الزحام، ويبدأ في الهاتف قائلاً بأن عند  
فكرة عظيمة

لا يلتفت إليه سوى عدد قليل من الناس ثم يعودون إلى  
مشاغلهم

أما هو فيواصل الهاتف محاولاً الترويج لفكرته



# تحديد جمهورك المستهدف

جمهورك المستهدف سيؤثر على كل قرار تتخذه بدءاً بالقناة أو المنصة، مروراً بالرسالة والشكل والبناء والمحظى، وصولاً إلى الكلمات واللغة التي تستخدماها لترويج ووصف فكرتك



## معلومات ديموغرافية

المنصب	العمر
الديانة	الجنس
الجنسية	العرق
اللغة	الدخل
السلالة	المؤهلات
استخدام	الحالة الاجتماعية
الوسائل	

## معلومات جغرافية

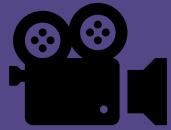
الموارد
الثقافات
الجيرة
المدينة
المنطقة
البلدان
المناخ





## الجمهور المستهدف شديد التجزئة

- من يؤثر عليهم؟
- الحقائق المتفق عليها تبعاً لهم
- العوامل التي تجذب عواطفهم



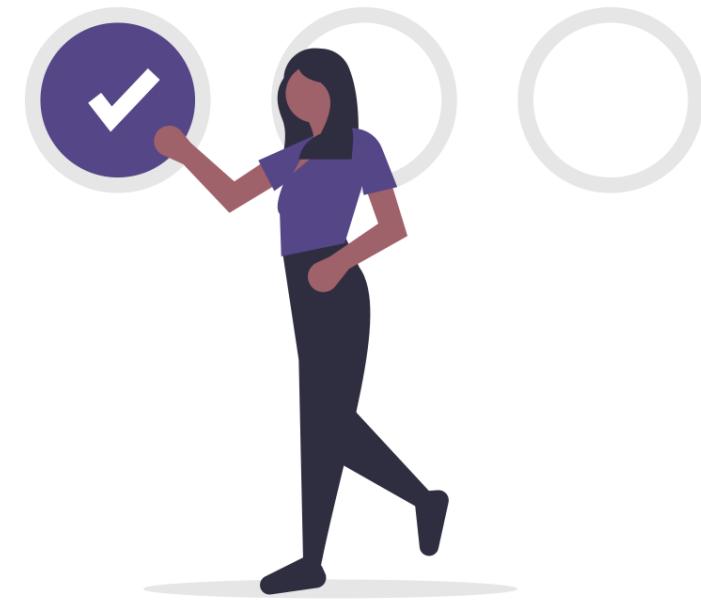
pinching it between your two fingers.

# أسئلة

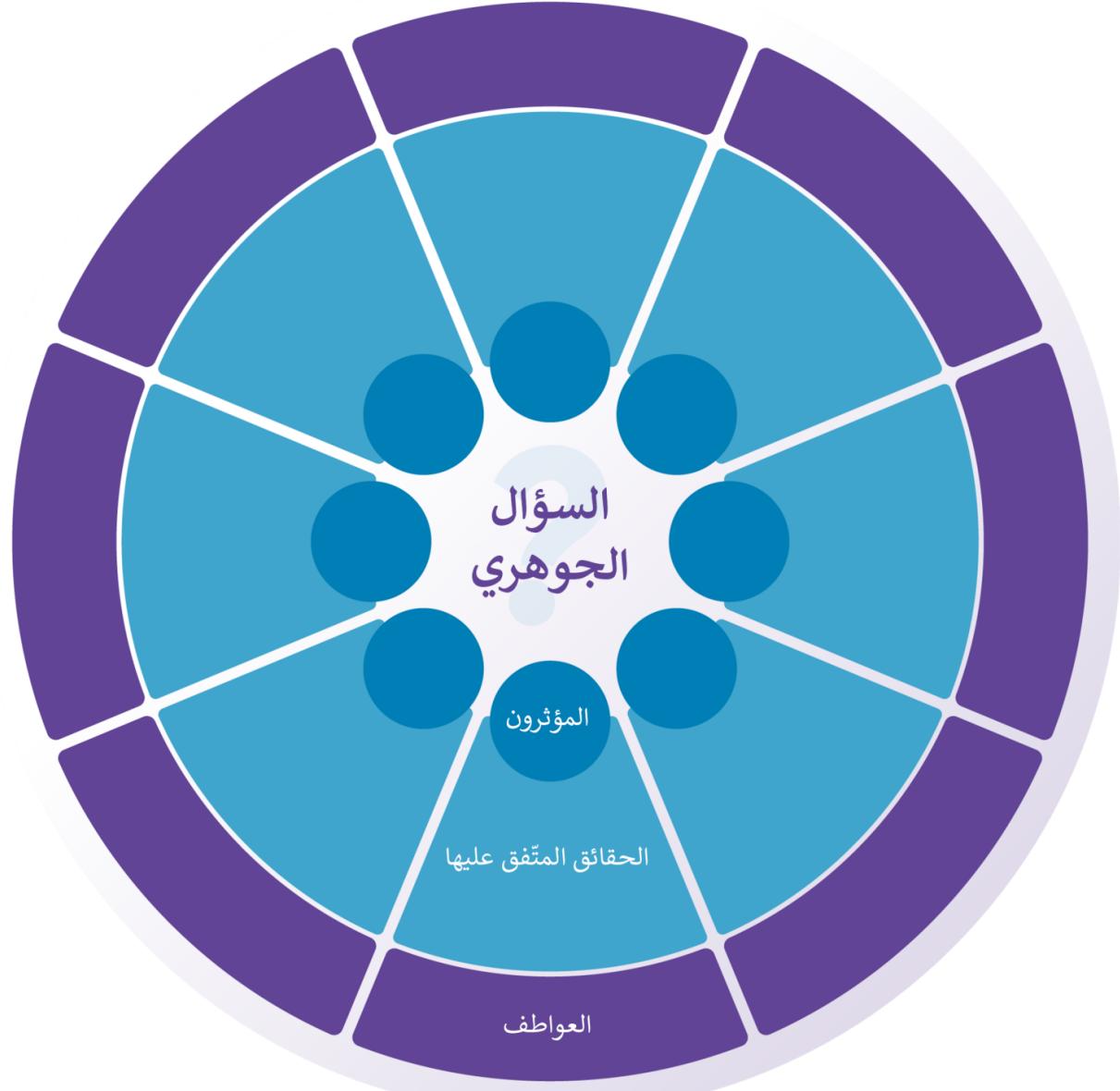


# خطوة بخطوة

رسم خريطة الجمهور المستهدف



# خريطة الجمهور المستهدف



# الأسئلة الجوهرية

- هي أسئلة تبدأ بسؤال لماذا، ومبنيّة على سلوك ما.
- هذا السلوك يميّز جماعة محدّدة
- لا بدّ أن يكون هذا السلوك باختيار حر



لماذا يلجأ مزارعو جنوب افريقيا الفقراء إلى زراعة الذرة التي تحتاج إلى مياه كثيرة كمحصول رئيسي؟

لماذا يطلق بعض الآيسلنديين الرصاص على الدببة القطبية المهددة بالانقراض كلما رأوها؟

لماذا لا يشارك بعض طلبة المدارس العليا في البرازيل في الاحتجاجات على التغير المناخي؟

لماذا؟

جماعة

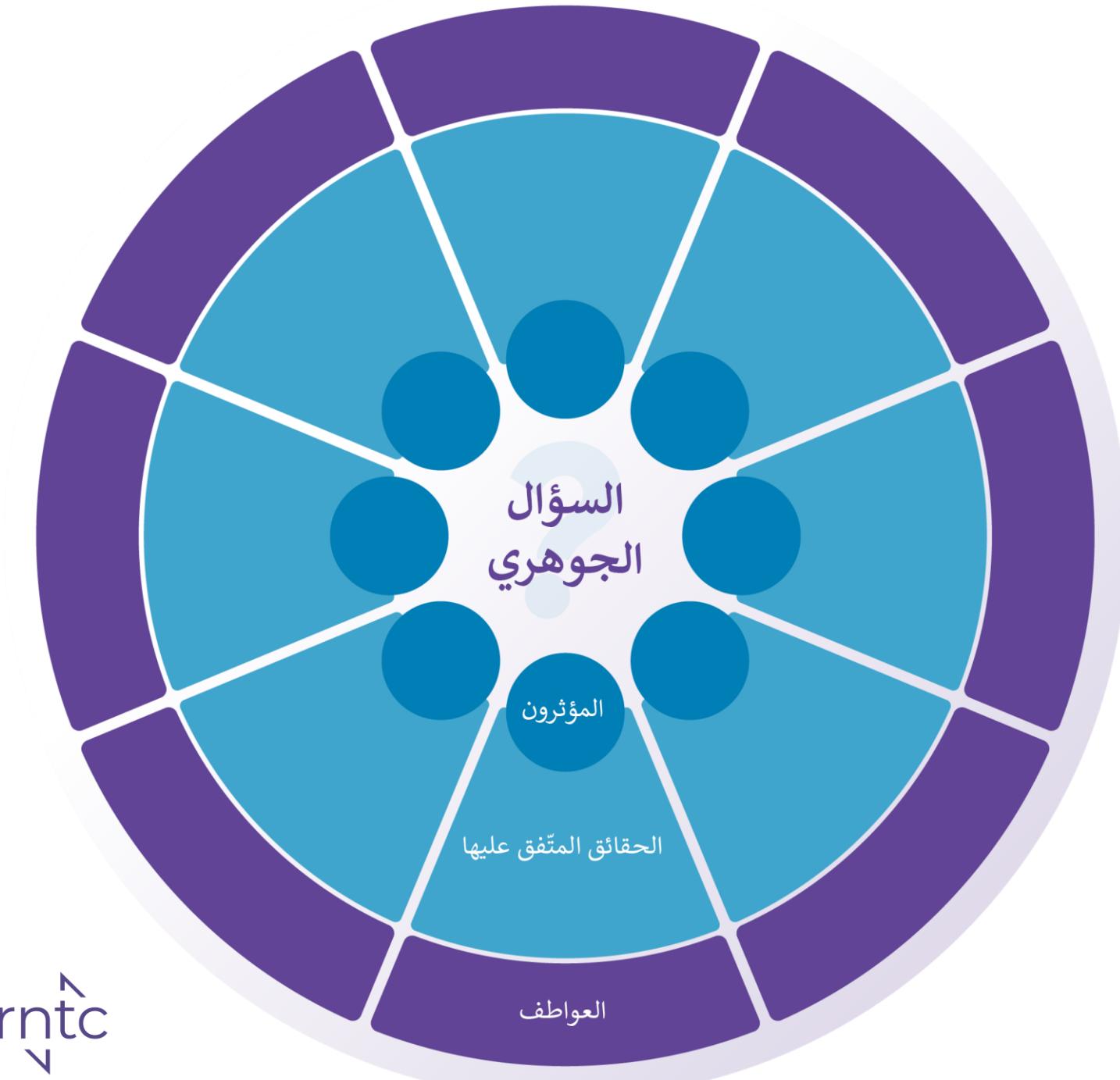
سلوك باختيار حر





يرجى الذهاب إلى موقع  
[menti.com](https://menti.com)  
وإدخال الرمز  
والإجابة على سؤال

هل هذه الأسئلة قابلة لأن نضعها  
على الخريطة كما تعلمونا؟ إذا كان  
الجواب لا لماذا؟



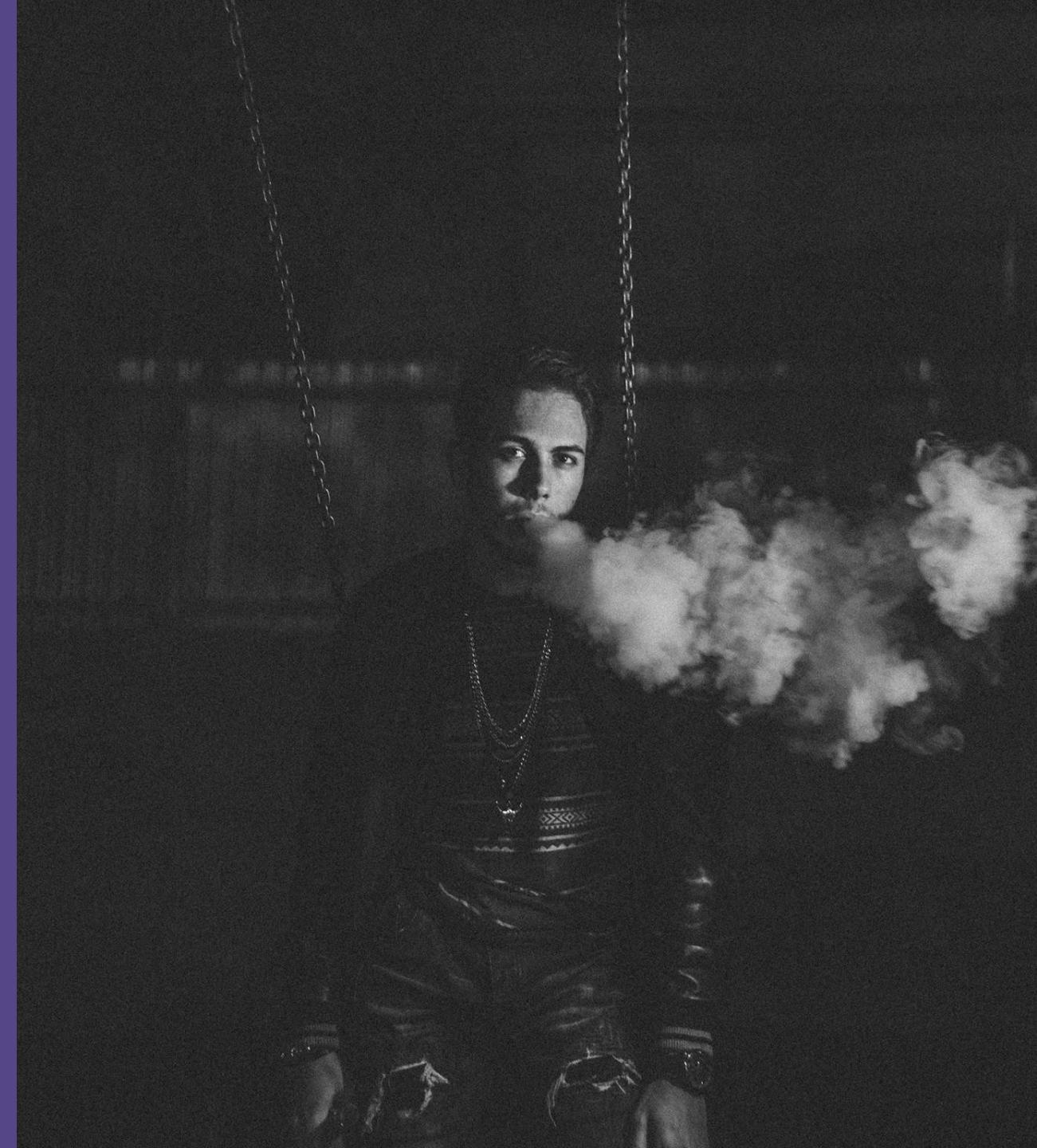
مثال

لماذا يبدأ بعض الشباب  
بتدخين السجائر؟



# المؤثرون

هم أشخاص أو أشياء ذات تأثير على سلوك الجماعة التي يرتبط بها السؤال الجوهرى على افتراض أن السلوك يتم باختيار حر

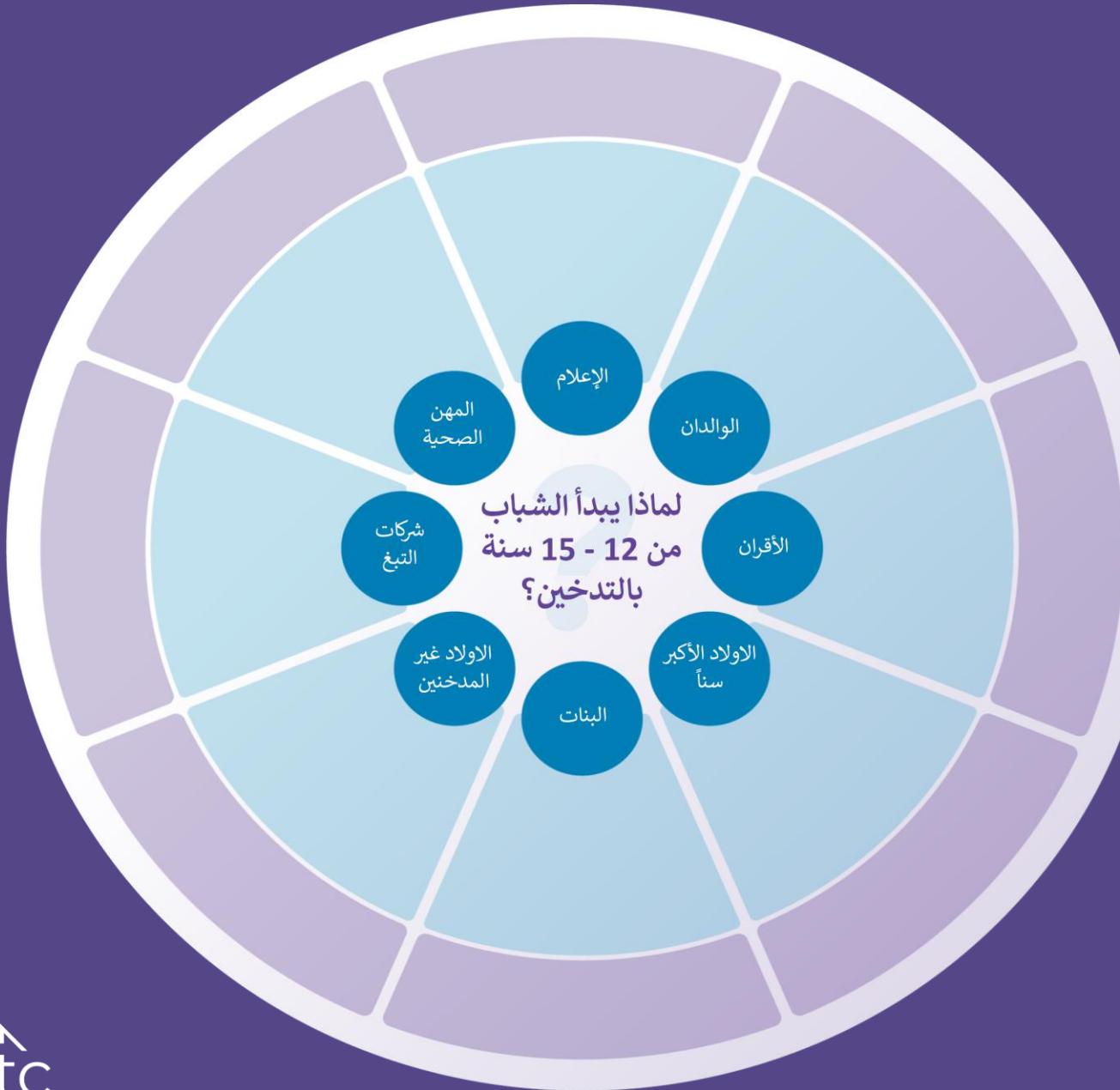




عصف أفكار

الرجاء التوجه إلى موقع  
[menti.com](https://menti.com)  
وادخال الرمز  
[xxxxxxxx]  
والإجابة على السؤال التالي

في رأيك من أو ماذا سيؤثر  
على شاب يافع من مجتمعك  
ليبدأ بالتدخين؟

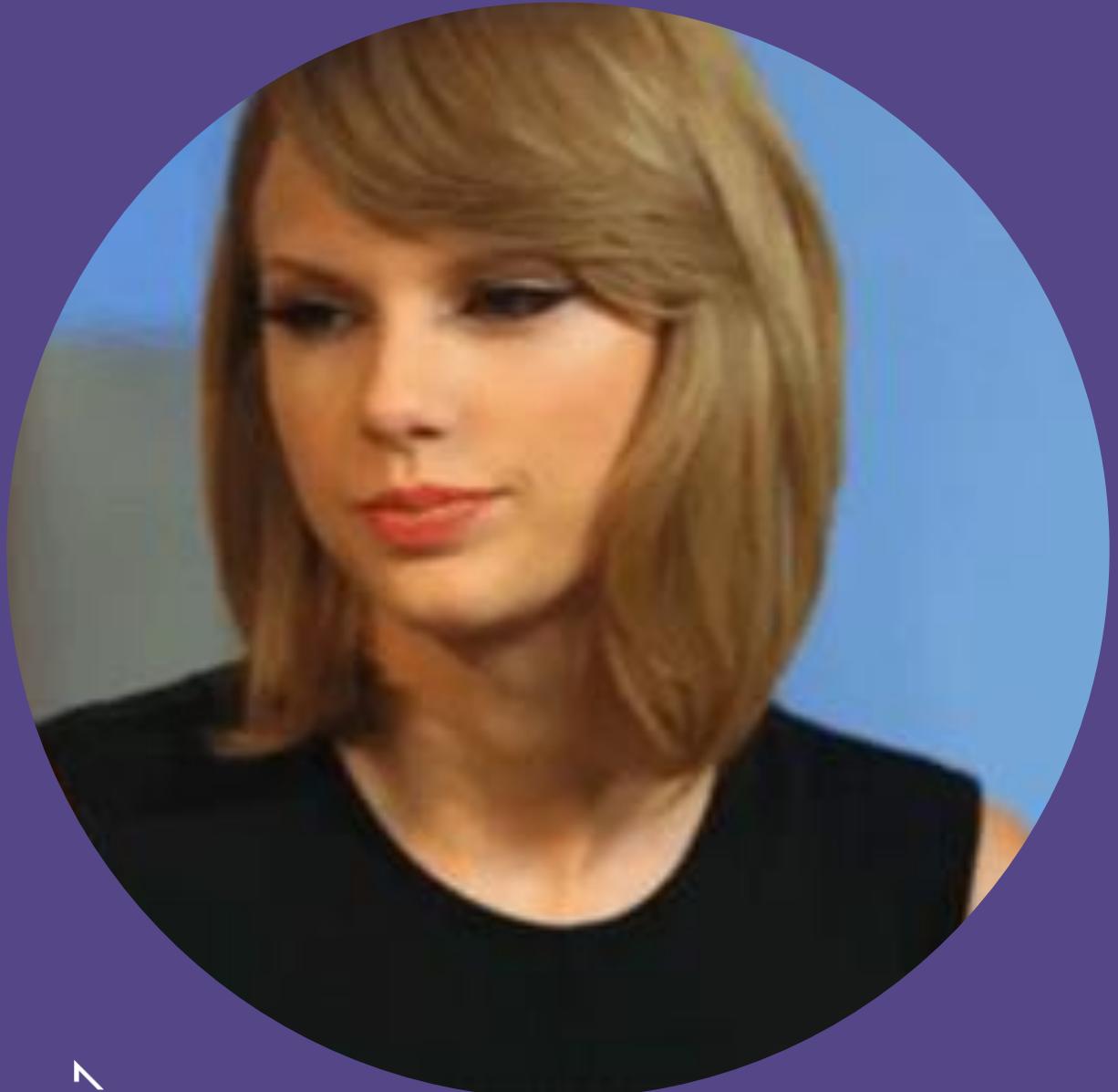


# الحقائق المتفق عليها

ما هي معتقدات مجتمعك المستهدف  
حول المؤثرين أو العوامل المؤثرة؟

وما هو المنطق الذي يستخدمونه؟





# المكافآت العاطفية

ما هو العائد العاطفي الذي يحصلون عليه  
عندما يشعرون بما يشعرون؟





# بيان الجمهور المستهدف

بمجرد إكمال الخريطة، يمكن اختيار شريحة واحدة منها: هذه الشريحة هي جمهوركم شديد الدقة والتحديد.

بإمكانكم الآن إنشاء بيان حول هذه المعلومات

(أستهدف الشباب الصغار سنًا الذين يبدؤون بالتدخين، لأنهم يعتقدون أن الفتيات يعجبن بالمدخّن ويرون في ذلك نوعاً من الرجلة وبالتالي يشعرون بأنهم مرغوبون أكثر).



# بيان الجمهور المستهدف

فراءة السؤال الجوهرى + المؤثر + الواقع المتفق عليه + عام  
ل الجذب العاطفى أو العاطفة المترولة.

مثال : يعتقد بعض الفتيان المراهقين أن التدخين يجعل أقرانهم يعتقدون أنهم رائعون ،  
و انهم ينتمون لى نفس المجموعة وهذا يجعلهم يشعرون بالقبول

# بيان الجمهور المستهدف

قراءة السؤال الجوهرى + المؤثر + الواقع المتفق عليه + عامل الجذب العا  
طفى أو العاطفة المتولدة.

#لا تصغرش نفسك : يعتقد بعض الشباب الجامعيين أن التحرش يجعل أقرانهم ينظرون إليهم كأشخاص ذوي شأن كبير، وهذا يجعلهم يشعرون بالقوة .

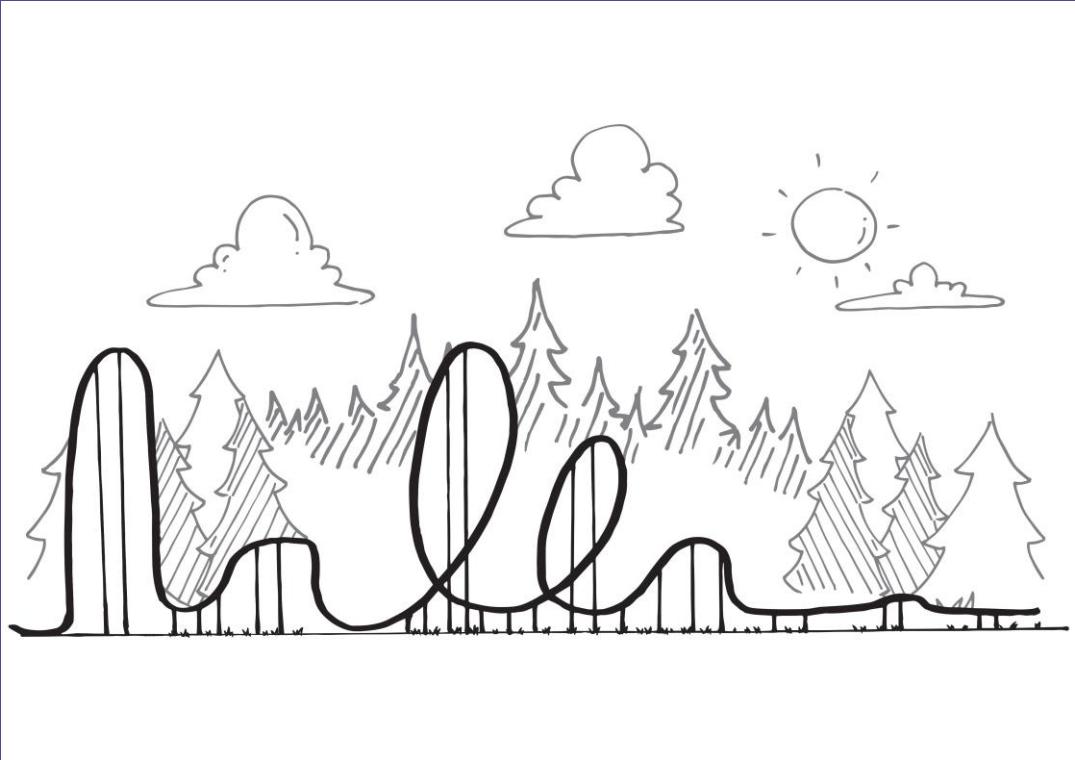
# أسئلة





سنعود بعد  
20 دقيقة

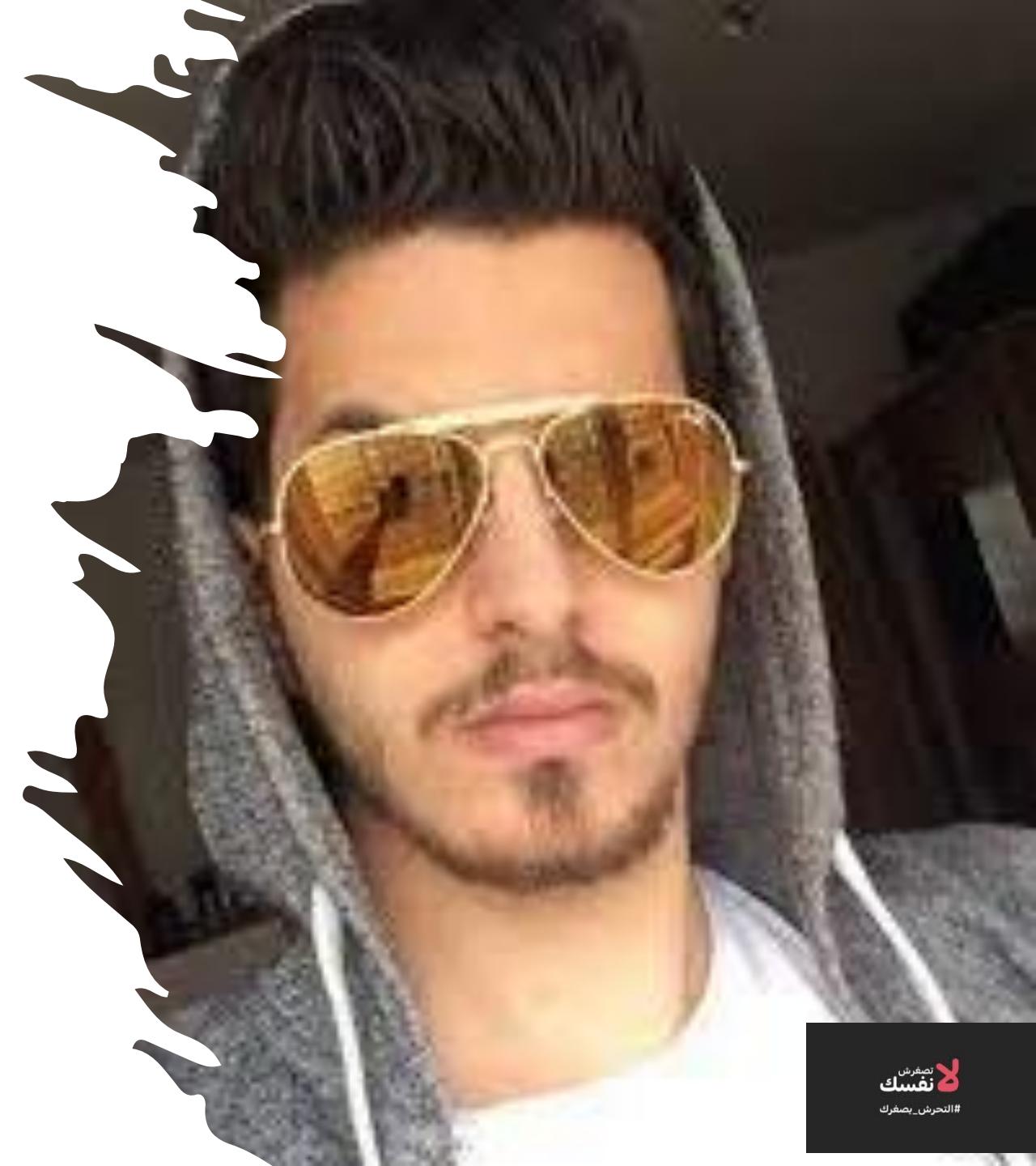
كيف تشعر الآن؟



# الشخصية

• الاسم والعمر والجنس والمكان والعرق والدين والتعليم والدخل.

- اطرح الأسئلة التالية أيضاً :
- ما هي اهتماماته، هواجسه وтطلعاته؟
- ما هي الآراء الأخرى التي يسمعها؟
- ماذا يفعل؟ وهذا يشمل المواقف والمظهر والسلوك تجاه الآخرين والسلوك عبر الإنترنـت .
- ما هي هواياته ، ما نوع الموسيقى التي يستمع إليها؟
- ما هي علامته التجارية المفضلة، وكيف يمكنني التعرف عليه أو عليها في الشارع؟
- القيم : المجتمع والتقاليد والإيديولوجيا .





الجمهور المستهدف

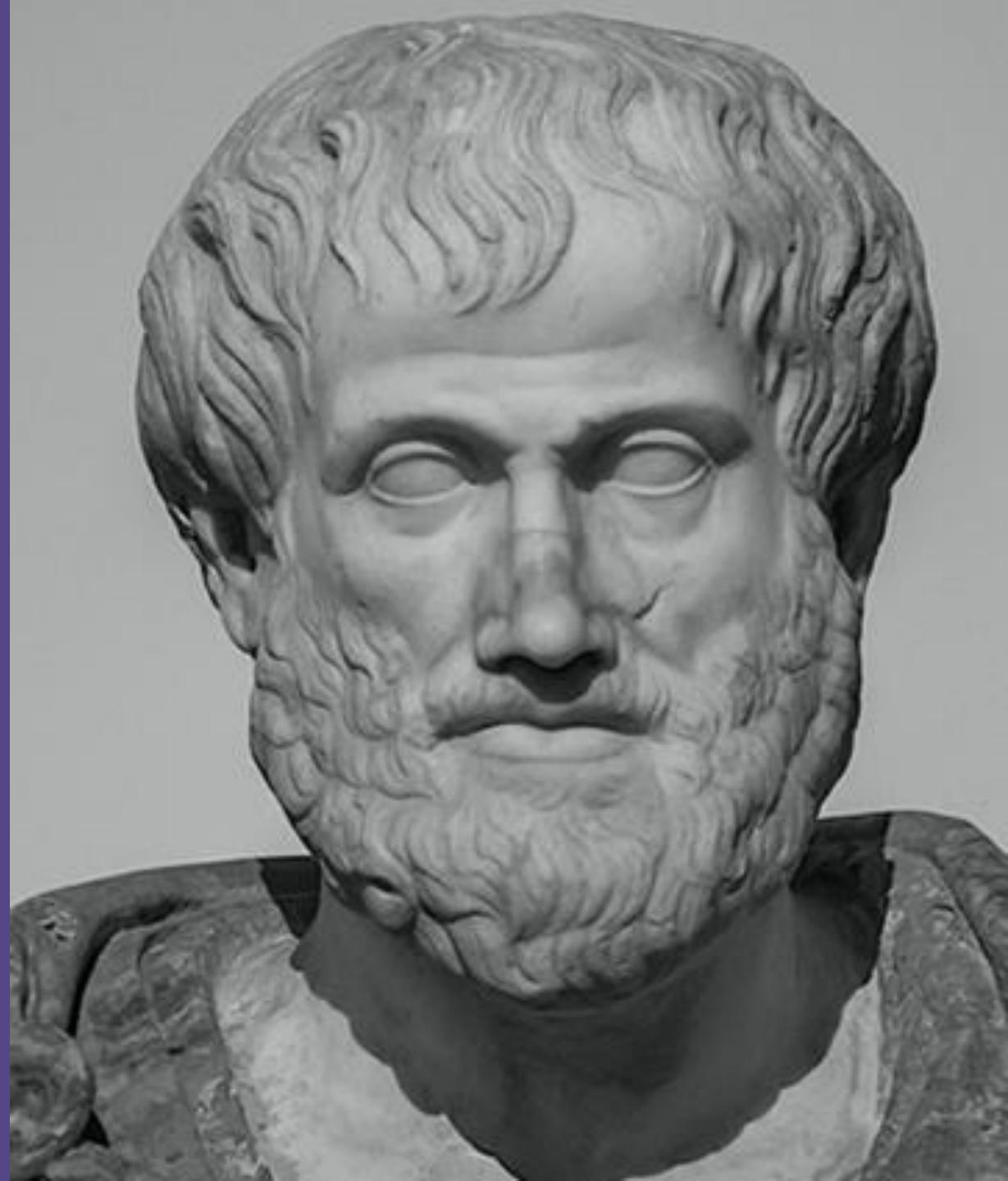
الأهداف المقنعة

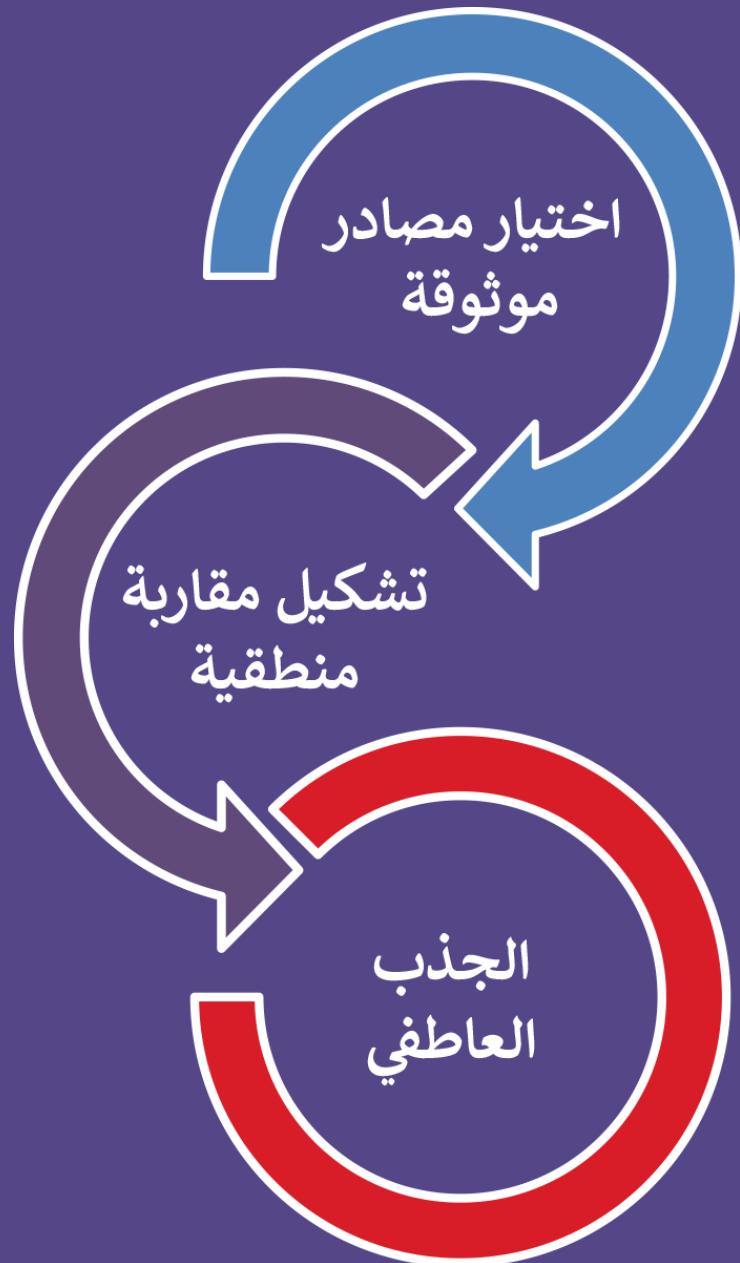
# الإقناع

لكي نغيّر سلوكاً ما علينا أن نلجأ إلى الإقناع

الإقناع هو التعلم بالعاطفة

نحتاج إلى إقناع الناس إذا كنا نريد أن نطور  
مهارات أو أن نحدث تغيير في المواقف





## ثلاث خطوات لإقناع الناس

1. اختيار مصادر موثوقة
2. تشكيل مقاربة منطقية
3. الجذب العاطفي

# المصادر الموثوقة

- هم أئناس نثق في أن بإمكاننا الحصول منهم على المعلومات
- من هي المصادر الموثوقة لدى جمهوركم؟





الأعلى  
العالي  
المتوسط  
القليل  
الأقل



أناس يشبهوننا  
المشاهير  
الأشخاص القدوة  
قادة المجتمع  
الخبراء والمتخصصين



## المقاربة المنطقية

- نقطة البداية جوهرية
- يجب أن نفهم منطق جمهورنا المستهدف.
- ما هي معتقداته الحالية؟

# الجذب العاطفي

السلوك هو اعتقاد وعائد عاطفي

- 
- 
- 

العواطف تقنعنا

الرسائل المحمّلة بمشاعر إيجابية محبّبة  
أكثر من تلك المحمّلة بمشاعر سلبية





عوامل جذب تُستخدم  
بانتظام في الإعلانات

الجذب الاجتماعي

جذب الندرة

الجذب الجنسي

الجذب الطبقي

جذب المغامرة

الجذب الشبابي



# الهدف الاقناعي

قراءة السؤال الجوهرى + المؤثر + الواقع المتفق على  
ه + عامل الجذب العاطفى أو العاطفة المترولة.

## + العاطفة الجديدة + الواقع الجديد + المؤثر

هدفى هو إقناع :بعض الفتيان المراهقين الذين يعتقدون أن التدخين يجذب الفتيات، و يجعلهم أولاداً ومثيرين وبالتالي يشعرون بالرغبة ، إقناعهم أن التدخين يجعلهم غير جذابين للفتيات اللاتي يرونهم قذرين وضعفاء بسبب ضغط القرآن ، وبالتالي سيشعر هؤلاء الفتيا بالعار.

الهدف المقنع

ما هو هدفك المقنع؟

بيان الجمهور المستهدف

الحقيقة الجديدة المتّفق عليها

المؤثّر الجديد

عامل الجذب العاطفي الجديد



ما هي الأهداف المقنعة؟



rntc

لا تصغرش  
نفسك  
#التحرش\_يصفرك

# استراحة غداء ساعة واحدة



# عمل جماعي

## تطوير خريطة الحملة و وضع هدف مقنع



<p>٤. الإقناع والقصة</p> <p>ما هي خطابات / سردية جمهورك الحالية؟</p> <p>من هم المؤثرون عليهم؟</p> <p>ما هو هدفك الإقناعي؟</p>	<p>٣. الجمهور المستهدف</p> <p>ما هو بيان الجمهور المستهدف الخاص بك؟</p> <p>كيف سيبدو العضو النموذجي من جمهورك؟</p> <input type="text"/>
---	---

# أسئلة



نشاط: ساعة

مع الشّكر والتقدير

WWW.RNTC.COM

