



مركز تأهيل الأئمة والوعاظ

البرنامج التدريبي:

فن التأثير الإعلامي

تقديم : المستشار التدريبي والإعلامي د. عبد الفتاح السمان

إشراف : مدير مركز تأهيل الأئمة والوعاظ

الدكتور محمد خير العيسى

دعاة المستقبل.. متدربو اليوم

هدف البرنامج: الترفي من (الوعي اللامهاري ، الوعي المهاري، المهارة في اللاوعي)

الخطة التدريبية لدورات (فن التأثير الإعلامي) وأهدافها

تعريف الدورات وأهدافها :

* دورة ضيف : (البرامج التسجيلية)

- تعلم مهارات كيف يصبح المدرب ضيفاً متألقاً في البرامج :

(محددة المواضيع) و(غير مباشرة مع الجمهور).

* دورة معدّ ومقدم (مذيع)

- تعلم مهارات كيف يصبح المدرب:

1- معدّ برامج لغيره : اختيار الموضوع ، محاور الحلقة ، الشكل العام

2-مقدم (مذيع) برامج: فن طرح الأسئلة ، طرق الحوار واشكالياته.

* دورة إعلامي جماهيري :

(البرامج واللقاءات المباشرة)

- تعلم مهارات كيف يصبح المدرب إعلامي جماهيري

1- إعداد وتقديم برامجه الخاصة به

2- ضيف البرامج المفتوحة الحوارية والمباشرة مع الجمهور

3- محاضر جماهيري في الندوات والمؤتمرات والمناسبات.

الدورات: (ضيف) (معدّ ومذيع -مقدم) (إعلامي جماهيري)

عناوين أهم مواضيع البرنامج التدريبي

- 8 دَعَائِمٌ لِلدَّاعِيَةِ الجَمَاهِيرِيَّةِ
- 3 أسرار لإعلام مبدع (ابهار ، اختصار، اختيار)
- 6 أنواع للجمهور ومهارات إقناعه
- 7 فرضيات رئيسة في الإعلام
- 7 مستويات لقراءة الآخر ككتاب مفتوح
- 4 نظم تمثيلية لأنماط البشر
- 8 برامج عقلية عليا لإدارة الجماهير
- 3 محفزات جوهرية في تحديد الأفعال
- 120 علم في اعرف نفسك من
- 4 طرق لتوليد أغرب الأفكار
- كيف تتحدث مع الآخرين بدون خجل
- جدول اختبار الصوت
- مبحث خاص :

محاور البرنامج (القسم النظري):

أساليب الابهار والاختصار والاختيار في القرآن والحديث

القسم العملي :
مربع كولب في فنون
الإعداد والتقديم

شكر وتقدير :

يشكر مركز تأهيل الأئمة والوعاظ رئاسة الجامعة على المساهمة في عقد هذا البرنامج الذي هو مجموع برامج متخصصة وذات تكاليف عالية قامت الجامعة بتقديمها برسم رمزي دعماً لطلابها .

المبحث الأول: 3 اسرار الإعلام

3 أسرار ! لخطاب مؤثر ..

- لتحقيق التواصل المؤثر مع الآخرين لا بدّ من أن يركز الخطاب الديني على 3 ألفات:
إِجَار... اِخْتِصَار... اِخْتِيَار.

للمرة الرابعة لاحظت أن صديقي يخرج عقب صلاة الجمعة وهو مستاء غضباً. ظننت في البداية أنه مثلي يستاء من الازدحام والحر وعدم اتساع المكان لهؤلاء المكتظين الذين أتوا للصلاة. حاولت مواساته بقولي: ماذا نفعل؟! الحر شديد والمسجد غير مكيف، ولكنه أدهشني حين قال: المشكلة ليست في الحر!! قلت: إذآ...! قال: المشكلة في هذا الخطيب الذي - أقسم- أنه لم يعرف هو نفسه ماذا يريد منا!! يا أخي، خطبة الجمعة، المقابلة التلفزيونية والإذاعية، وحتى الحوار الصحفي، يمكن أن نحقق من خلالهم نجاحاً في إيصال ما نريد إلى من نريد، خاصة وأن الجندي الأبرز في المعارك الحالية هو الإعلام، أليس كذلك؟!.. تعال أخي القارئ نستعرض القواعد الثلاثة لن التواصل المبدع مع الآخرين عبر الخطاب المباشر.

أولاً: الإيجار

لماذا نتوقف عند قناة معينة أو حديث محدد لشخص ما؟! أليس لأن هناك شيئاً، لفت انتباهنا؟! المدرسة الإعلامية تخبرنا بأنه ليس المهم "ما تقول"، بل المهم هو "كيف تقول".

وقد قسموا الخطاب إلى:

* التفاعل الجسدي والمشاعري (لغة الجسد)- نبرة الصوت أثناء الكلام- محتوى الخطاب(المضمون).

*نبرة الصوت أثناء الكلام ويميل المختصون بالإعلام إلى إعطاء لغة الجسد نسبة من القدرة على التأثير تساوي 55%، ونبرة الصوت 38%، فيما لا يحوز المضمون على أكثر من 7%!!، ولذا فإننا نجد في كثير من الأحيان أشخاصاً قادرين على جذب اهتمام الناس بحديثهم والاحتفاظ به. فما السر في ذلك؟!.

ببساطة شديدة نقول: لأنهم يتبعون أدوات وقواعد الإبحار.

أدوات الإبحار : وهي وسائل وأدوات وطرق وحركات تستخدمها لإبحار الحضور في البداية او أثناء شرح بعض الأفكار وهي مهمة جداً ومنها على سبيل المثال لا الحصر :

1- أدوات مساعدة : عصفور ، مسطرة ، كأس، لباس مختلف ، فلم ، نشيد .. (ابداعك)

2- حركات جسدية : الصمت ، القفز ، الجلوس المفاجئ ،... (ابداعك حسب الحاجة)

قواعد الإبحار ال : (15).. وهي :

1- الأرقام: يجب تحديد عدد فقرات الموضوع الذي تريد التحدث عنه عند البدء, مثال ذلك: (ثلاثة أشياء لربح المعركة)

2- الزمان: إن استخدامك لزمان الحدث يشد الانتباه, مثال ذلك (في الثالث والعشرين من شهر كذا سنة كذا

3- المكان: وتحديد المكان مهم أيضا لإعطاء مصداقية أكبر (عند مدخل البوابة الرئيسة تحت غرفة القتيل

4- القصة: القصة من سحر الكلام والإعلام قائم على سرد القصص وما الحوادث والأخبار إلا قصص.

ابدأ بقصة واقعية ولا تذكر خاتمته .. دع الحضور يسألونك عنها

5- السخرية : استخدم السخرية -وليس الاستهزاء - فالسخرية تعبير عن موقف جاد لاتستطيع ذكره بشكل مباشر, وهو أسلوب قديم كما في كليلة ودمنة (أكلت يوم أكل الثور الأبيض), كما استخدم ذلك حزب الله : (نعم انتصر العدو على الأطفال).

* على أنه من أروع وسائل السخرية استخدام الكاريكاتير وخاصة إذا كان من متخصص ومبدع .

6- النكتة : لاشيء يشد الانتباه كالنكتة والطرفة !! وخاصة إذا كانت تدعم موضوعك .

اختر نكتة ولكن احذر من عدم مطابقتها لموضوعك أو أن تسيء بها لمجموعة ما

7- التكرار : استخدم التكرار لتثبيت المعلومات (الصلاة الصلاة - المهمة المهمة -), على أنه:

(يفضل التكرار للفكرة بأساليب متنوعة)

8-القيم: راع قيم الآخرين عند الخطاب، فمثلاً: احذر وصف المقاومة بالمغامرة عند من لا يعتبرها كذلك . 9-
العواطف الحادة : هناك من الناس من يجب الحديث عن العواطف قبل الأرقام والحقائق، وهذا أسلوب هام في
تحفيز الناس واستمطار عواطفهم , كقول النبي صلى الله عليه وسلم لمن يريد لنفسه إباحة الزنى : (أترضاه
لأمك). أو كقول القائد لمن تضعف نفسه تجاه مغريات العدو لشراء ضميره : ((بلدك عرضك ... أتبيعه
لعدوك)).

10-العناوين المؤثرة : استخدم عنواناً مؤثراً وجذاباً لمحاضرتك أو مقالك، مثلاً : (الإسلام يحرم
سرقة ظل الحيوان ! هذا عنوان له أدلة شرعية ويمكنك عزيزي القارئ مراسلتي لمعرفة المصدر إن
أحببت)..

11-العبارات الشهيرة: رائع جداً أن تبدأ افتتاحيتك بعبارة شهيرة كقول إقبال:
(بكيت لأني بلا حذاء حتى رأيت رجلاً بلا أقدام). وخاصة إذا أردت الحديث عن الرضا بقسمة
الله مثلاً..

12-الشكل واللباس: الناس تراك قبل أن تسمعك، فاحرص على ارتداء اللباس المناسب، فمثلاً
ربطة العنق محبة لدى البعض ولكن هناك من يعتبرها تقليداً لا داعي له , وباختصار فإن اللباس
هوية فإما أن تحترمه أو استبدله....

13-العشر ثوانٍ الأولى: لعل هذه القاعدة من أهم القواعد، فقدرتك على جذب الانتباه في
الثواني الأولى هي التي تحدد متابعة الناس لك من عدمها، والقاعدة تقول:(الانطباع الأول هو
الانطباع الدائم...).

14-استخدام الأمثال : القرآن الكريم استخدم الأمثال لتقريب المفاهيم، وهناك حكم من القرآن
الكريم جرت مجرى الأمثال السائدة كقوله تعالى: ((أتأمرون الناس بالبر وتنسون أنفسكم))، ويمكن
استخدام الأمثال الشعبية كقولهم: (الإسكافي حافي والحايك عريان) .

15- المنافسة : ما يحرك الناس هو المنافسة نحو الأفضل، وعليه فإن تحفيز الناس من خلال ما
سوف يحصلون عليه هو الذي سيجعلهم يستمعون أو يقرأون لك. مثال ذلك: لدي ثلاث
خطوات للحصول على نتائج باهرة في الامتحانات.

و هنا أود إيضاح أمر هام : تجنب قول هذا الفائز وهذا الأول !!! لأن هذا يجبط الآخرين،
وأقترح أن تجعل الجميع يفوزون ولو بنسب متفاوتة، أو أن تجعل كل إنسان فائزاً بناحية معينة كما
فعل النبي صلى الله عليه وسلم بقوله عن أصحابه:

(أقرؤكم أبيّ , وأقضاكم علي , وأعلمكم بالحلال والحرام معاذ..)

ثانياً: الاختصار

وهذا الأساس الثاني هو سبب نجاح كل معلومة حفظها الناس، لأن الناس تحفظ المختصر المفيد ولا تحب التطويل والإسهاب، ويمكن أن تتابع هذ الأساليب:

1- أسلوب القرآن : إن المتتبع لآيات القرآن يجد قصر وسرعة الآيات الحكيمية، أي في مرحلة الإبحار والتشويق للرسالة، ويمكنك قراءة الآية 15 من سورة الشورى

لتجد 10 أوامر في أربع أسطر هي قوله تعالى: (الْمِ غَلَبَتِ الرُّومُ ِ فِي أَدْنَى الْأَرْضِ وَهُمْ مِّن بَعْدِ غَلَبِهِمْ سَيَغْلِبُونَ ِ .) , ولاحظ معي كيف اختصر القرآن إحدى المعارك في سطر واحد .

2- أسلوب النبي صلى الله عليه وسلم: النبي أوتي جوامع الكلم، ونجد أنه استطاع حشد أفكار كثيرة في عبارات قصيرة كقوله: (قل آمنت بالله ثم استقم) أو (لا تغضب)، وحتى في رسائله إلى الملوك فإن رسائله كانت لا تتجاوز الأسطر المحدودة.

3- حسن الجواب: أحد أهم فنون الاختصار حسن الجواب على الأسئلة، مثال ذلك هذا الحوار مع حكيم :- هل لك أعداء؟ - لا أغتأب أحداً . - هل أنت غني؟ - ليس عليّ دين. - هل أنت سعيد؟ - تحبني زوجتي .

4-الجواب المفحم: كرد سيدنا إبراهيم عليه السلام على المعاند : (إن الله يأتي بالشمس من المشرق فأت بها من المغرب فبهت الذي كفر)) أو كردك على من يقول:

كان يجب على الأمة أن تفعل كذا وكذا ... - فتجيبه :وأنت ماذا فعلت ؟

5- استخدام القواعد الكلية : هناك عبارات تختصر الكثير من الكلام ومنها قانونية مثل :

العقد شريعة المتعاقدين مالم تخالف النظام العام , أو دينية مثل: الضرورات تبيح المحظورات , درء المفاسد مقدم على جلب المصالح ...

ثالثاً: الاختيار

اختيارك حياتك فحدد أولوياتك .

هناك أساليب تساعدك على اختيار الموضوع ومنها:

1- الدقة: يجب تحري الدقة في نقل المعلومة، وإن التوثيق شرط من شروط المصداقية لذا تجنب قول: (سمعت)، (قيل وقال)

2- الجدة والحداثة : أغلب الناس لا تحب تكرار القديم, فابحث عن موضوع جديد أو موضوع يهم الناس الآن.

3- الموضوعية : أن تتحدث بموضوعية فلا تنحاز لأي طرف ولكن هذا شيء - باعتقادي صعب لأن الإنسان لا يمكنه التخلي عن معتقداته وهويته ولكن يمكنه مع ذلك التحدث بموضوع عما يقال وعما يعتقد هو من خلال:

(رؤية جديدة لموضوع قديم أو تحليل مواكب للأحداث المستجدة بعيداً عن التعصب))

4- حسن اختيار الموضوع : لكل موضوع فكرة يتمحور حولها، ولكن يجب مراعاة طرح هذه الفكرة ضمن ضوابط للموضوع : ((زمنه - مناسبه - مكانه - مصدره - جمهوره))

5- المرونة : يجب الانتباه أنه أحياناً ما نضطر لتغيير الموضوع المعد مسبقاً بسبب حادث طارئ ((وجود وفيات كثيرة في المسجد)) أو مناسبة لم يتم الانتباه لها ((كخبر وطني عاجل)), أو شخصية هامة حضرت فجأة لها شأن في موضوع الخطبة أو الحدث الحالي.

6- طلب التوفيق من الله وعدم الإفراط بالثقة بالنفس .

أرسلت نسخة من هذه المعلومات إلى صديقي بعد إرسال نسخة خطيب مسجدنا .. و لا أدري لماذا لم يعد صديقي يتدمر من الخطيب، وحتى الحر والازدحام لم يعودا مشكلة ..

المبحث الثاني : انواع الجمهور ال 6

- 1 - الجمهور المعارض : هذه المجموعة تخالفك وقد تتخذ ضدك موقف معاكس
- 2 - الجمهور المحايد : هذه المجموعة تقدر موقفك وتفهمه ، ولكنها تحتاج الى اقناع
- 3 - الجمهور غير المهتم : لدى هذه المجموعة معلومات بالقضايا التي تريد تناولها ولا يعينها اقل من ذلك
- 4 - الجمهور غير المعلن : تنقصه معلومات ضرورية لا قناعه
- 5 - الجمهور المؤازر : هو يتفق معك سلفاً
- 6 - الجمهور المختلط : له وجهات نظر مختلفة

المبحث الثالث : فرضيات الإعلام ال 6

الفرضيات القبلية في الإعلام

- الإعلام غير المنطق ! (نظرية القروود الخمسة)
- الإعلام فن الإنصات قبل فن الخطاب !
- الإعلام فن الحجب (رسالة ضمنية لا عبارة لفظية)
- الإعلام علم الحياد ... لكن لا وجود له !!
- الإعلام مصطلحات لها معنى واحد .. لا يمكن نقلها!
- الإعلام يحتاج إلى الحواس السبع !!!

المبحث الرابع : 7 مستويات لقراءة الآخر ككتاب مفتوح

المستويات السبع المنطقية الرئيسة التي يتجه البشر إليها:

من الأسفل للأعلى :

1. البيئة (دور الزمان والمكان)
2. السلوك (ماذا أفعل الآن)
3. القدرات (ماذا يمكنني أن أفعل)
4. القيم : عادات العقل الشعورية (جميع القيم الذاتية الموروثة والمكتسبة وهي معاني لاتقاس أو تقدر)
5. المعتقدات : عادات العقل الفكرية (خمس رئيسة):
 - الاعتقاد عن : مصدر الوجود (من هو / كيف هو / لماذا هو /)
 - الاعتقاد عن : من أنا ومن لست أنا
 - الاعتقاد عن : من الآخر
 - الاعتقاد عن : ماهو الدور (لي والآخر)
 - الاعتقاد عن : ماهو المصير
6. الهوية : الانتماء الذاتي والأسري والقبلي والمجتمعي والطائفي والديني
7. الصلة : الصلة العليا (روحية مع الله أو مع فكرة عليا)

المبحث الخامس : النظم التمثيلية

الأنظمة التمثيلية هي:

النمط الصوري

النمط السمعي

النمط الحسي

النمط الرقمي (الديقيتال)

المبحث السادس : البرامج العقلية العليا

نركز في جميع دورات التطوير الشخصي على ستة (6) أركان
و هي أساس و ركيزة اهتمامنا للتطوير:

- 1) اعرف نفسك
- 2) اكتشف عيوبها ومزاياها وتلمس رسالتك من خلال ما أتاك الله.
- 3) تقبلها
- 4) ركز على الإيجابيات ونقاط القوة واستثمرها
- 5) ركز على ما أعطاك و لا تركز على ما أعطى غيرك
- 6) طورها واكتسب إيجابيات الأنماط الأخرى

كيف تحقق حلمك؟؟ ماذا أريد وكيف أحصل على ما أريد؟؟
أي شخص لم يولد عبثاً ولا لعباً، إنما له رسالة ما والله الموجد اختار لك الزمان، والمكان، وأيضا
اختار البيئة الاجتماعية، والوالدين، والأقارب، الله أوجدنا في مكان صحيح، وبيئة صحيحة. وترك
لك فرصة وفترة زمنية ليتعرف كل منا على مادة التكليف الخاصة به. يكلف الإنسان حين يصبح
عاقلاً - بالغ راشد.

وعلينا أن نحافظ على القواعد الأربعة التي هي أساس تكليفنا:

- 1) لا يكلف الله نفساً إلا ما آتاها فهذه محددات وعلامات ومؤشرات بها تحدد وتعرف رسالتك،
وتصل للهدف والوقت الذي أنت معذور فيه لما قبل سن البلوغ، حتى تبلغ وتعقل وترشد، وتعرف ما
عندك هو ما كلفت به. على الأصعدة (جسدي/مادي/مهني /- نفسي /- عقلي /ذهني /روحاني /
اجتماعي: هل أنت منفتح منبسط /منغلق- مبادر- منتظر.
- 2) لا يكلف الله نفساً إلا وسعها. كلف كل شخص بقدر قدراته وقوته.
- 3) كلكم ميسر لما خلق له: كل شخص خلق لـ شيء . وحتى لا تكون لك حجة على رب العالمين،
خلق التيسير والتعسير.
- 4) أنت ثغرة من ثغر الإسلام لا يؤتين من قبلك (أن مكلف أن تغلق/تسد الثغرة) لك مقام هو أصل
لك، وعندما تستغله تكون أنت الأصل وغيرك الفرع. وهو نقطة قوتك لا يوجد اثنين متماثلين
فكل فرد هو متميز وهو فريد.
مثال غطاء الأقلام هل يمكن أن تغطي القلم بغطاء غيره، لكل قلم غطاء يناسبه.

و رب العالمين لم يخلق البشر مثل بعضهم، ابحث عن الثغر الخاص بك والذي يمكنك أن تسده وبادر وحافظ على القواعد الأربعة:

(1) ركز على ما أتاك وليس على ما آتى الآخرين مادة تكليفك هي ما أتاك.

(2) ركز على ما أتاك وليس على أخذ منك

(3) ما أعطاك لك وما لم يعطك ليس لك

(4) ركز على ماذا أخذ منك فهو عين ما أعطاك.

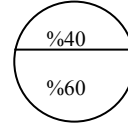
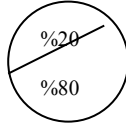
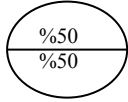
ومن الأدوات التي وهبك الله هي البرامج العقلية ولشرحها:

هل أنت اقتراي أم ابتعادي هذه هبة من الله وقد جعلك منذ أن كنت جنين بهذه السمات – وربما المجتمع يطمس جانب من الجوانب وربما يذكي جانب آخر، والله أعطاك بصمات وسمات مميزة لتكون هذا عدل من الله.

والبرامج العقلية هي: طريقة المحاكمة العقلية التي يتبعها الشخص ليحكم على الأشياء ولكل إنسان نظام تمثيلي يستقبل المعلومات بها في الذهن ويحللها ويستقبلها كل حسب طريقته: وهو الحواس التي يدرك بها الأشياء فهو أما يدرك بالسمع – أو بالبصر والصور، أو باللمس، و الذوق و الشم أي حسي، – قد يتقاطع شخص معك في بعض السمات ولكن من المستحيل أن يتطابق.

البرامج هي: 120 برنامج عقلي أو طريقة تعامل مع الحدث وكل واحد يحكم على الآخرين بـ 120/1 من هذه البرامج (سنأخذ هنا 12 فقط)

- أهم قاعدة من البرامج أن لا يكون هناك سلبي أو إيجابي تعرف عل نفسك كما أنت ولا تختار نمط يعجبك، كن محايدا كالمرأة تماما " قد افلح من زكاها وقد خاب من دساها" وتتفاوت نسبة النمط والسمات بين الشخص والآخر.



والإنسان لا يحكم على نفسه أو على الآخرين إلا من خلال مجموعة من المواقف والحكم هنا في قاعة المحاضرة يكون ناقصا، ولا يستكمل إلا من خلال المواقف الكثيرة وفي كل المناسبات: فعلى الشخص أن يعرف نفسه ويستثمرها في نقاط القوة ونقاط الضعف التي فيها يكون فردا فيها وليس مقلدا بل أصل.

أهم البرامج وأكثرها شهرة ، والتي تناسب لصاحبها:

تشابهي	فروقي
اقتزائي	ابتعادي
تفصيلي	اجمالي
مرجعية خارجية	مرجعية داخلية
ضرورة	إمكان
أخلص من	أحصل على

المبحث السابع: أشهر طرق التحفيز العامة:

طريقة ماكنلانند : علاقات * قوة * انجاز

طريقة الأشكال : دائرة * مثلث * مربع * مستطيل

الطريقة السّمانيّة : مضى : منافسة * ضرورة * انتقام

المبحث الثامن: اعرف نفسك من ... 120 علم

ألوانك ، أشكالك ، خطك ، ملابسك ، اغانيك ، رنة موبايلك ، شتائمك ، أصدقائك ...

المبحث التاسع : طرق توليد الأفكار

1- فكر بالمقلوب ، 2- فكر بالدمج ، 3- فكر ببساطة ، 4- تخيل غير الممكن

القسم العملي :

مربع كولب في فنون الإعداد والتقديم

ويعتمد مربع كولب على أربع نظريات عملية وهي :

1 – نظرية التحفيز : (لماذا) المحفز

لابد لكل معلومة تطرحها, من تحفيز الآخر على سماعها , ويكون ذلك من خلال الأسئلة التالية:

- * هل أنت مقتنع بما ستقول (هل أنت ناقل أم فاعل)
 - * لماذا تريد أن تقول (اللماذات الأربع)
 - * لماذا يجب أن يسمعك الآخرون (هل سترضي دوافعهم أو هل ستعينهم على أهدافهم)*
 - * ماذا تريد أن تقول (الأفكار الرئيسة الملخصة)
 - * كيف ستقول (مهارات الإلقاء ولغة الجسد)
 - * ماذا لو استمعوا ؟ وماذا لو لم يستمعوا (الافتراضات)
- تمرين : لماذا تنزعج عندما ترى مدخن ؟ لماذا تنزعج عندما لا ترى مدخن ؟
- لماذا لا تنزعج عندما لا ترى مدخن ؟ لماذا لا تنزعج عندما ترى مدخن ؟

2- نظرية التعليم : (ماذا) (المعلم)

- * ماهي المعلومات (وأهم المعلومات هي التغذية الراجعة أي معلومات الآخر)
- * أنواعها : مبادئ , مفاهيم , نظريات , عمليات , طريقة , معتقدات ..
- * مصادرها , توثيقها , أهميتها , زمانها , مكانها , أحداثها ...
- * وسائل القاء المعلومة (الإبحار – الاختصار – الاختيار)

3- نظرية التدريب : (كيف) (المدرب)

- * الخطوات العملية لتنفيذ المعلومة أو الاستفادة منها

- * الخطوات العملية لكيفية القاء المعلومة وإيصالها

* الخطوات العملية لتلقي الاصغاء المناسب

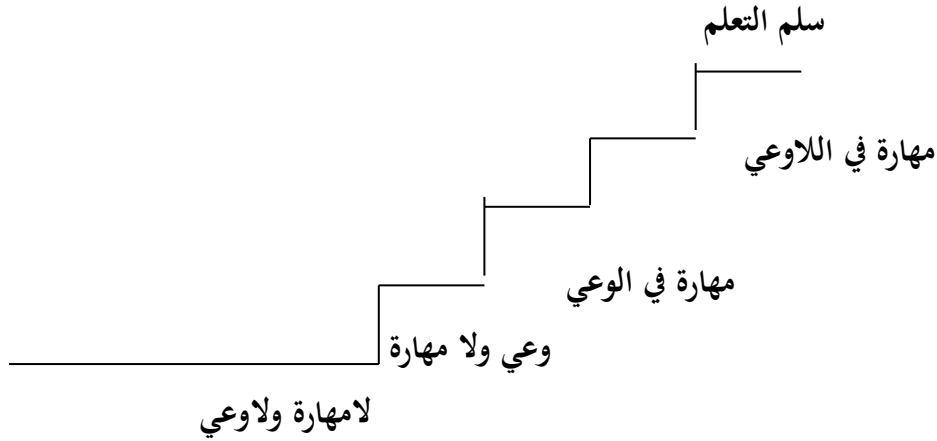
4- نظرية الخبير (ماذا لو) (الخبير)

* فن التلخيص وأهميته (التلخيص الواعي وأنواعه حروف / كلمات / إرساءات /) وتلخيص لاواعي مع الإراء

* الأسئلة المفتوحة والمغلقة (كيف ومتى تستخدم)

* الرد على الافتراضات وإغلاقها (رد على الأسئلة المتوقعة والحالية) (ابوك) (اشهد)

* تغطية الاحتمالات المستقبلية والغائبة (الإعلام المباشر)



المبحث الخاص :

أدلة وسائل وأسرار الإعلام (إبهار ، اختصار ، إختيار)
في القرآن الكريم والحديث الشريف والسيرة النبوية .

يراجع مع المدرب

