



امتحان السداسي الأول

- أجريت دراسات في بريطانيا عام 1970م حول تأثير الكلام في الآخرين، فتوصلوا إلى أن تعبيرات الجسم من عيون وأيدي ووجه وجسم تمثل 55% من التأثير، بناءً على ذلك أذكراهم شروط التواصل الغير لفظي.
- تعتبر النماذج الاتصالية ضرورة لا بدّ منها في التأصيل النظري للعملية الاتصالية، استناداً لما درست عرف واشرح ما يلي:

بالتوفيق
إن شاء الله

- ✍ مفهوم العملية الاتصالية والمراحل التخطيطية لإعدادها؟
- ✍ النموذج الاتصالي لشانون وويفر وأهم مرتكز يقوم عليه. (ضرورة تقديم رسم توضيحي)

التصحيح النموذجي

✍ أهم شروط التواصل الغير لفظي: (08 نقطة)

التواصل غير اللفظي: Non Verbal Communication

وهي الوسائل التي يتم بواسطتها تبادل المعلومات بين المرسل والمستقبل عن طريق الإشارات أو الإيماءات مثل: (تعبيرات الوجه وحركة العينين واليدين وطريقة الجلوس... الخ).
، وهذه الوسائل لها دلالات نفسية تتخذ طابع الموقف من الشخص الآخر والمكانة التي يحظى بها، فأنت عندما تدعو شخصاً ليجلس بالقرب منك توصل له من خلال ذلك رسالة مفادها أنك تُكِنُّ له مودّةً خاصة. وهناك دلالات اجتماعية وثقافية لأشكال التواصل غير اللفظي، وهي خاصة بكل حضارة أو مجتمع، وتعتبر لغة البدن (Body Language)، من أبرز وأهم أشكال التواصل غير اللفظي، ولكي يزيد الشخص من فعاليته في استخدام التواصل غير اللفظي، ينصح بما يلي:

١. أن يستعمل حركات اليد والجسم وملامح الوجه الملائمة للرسالة.

٢. أن يستعمل نبرات صوته بشكل وواضح وواثق وبعيداً عن العدائية.

٣. أن يحتفظ دائماً بالبشاشة والابتسامة.

٤. أن يستعمل المسافة بفعالية، فيعرف متى أقترّب ومتى أبتعد.

٥. أن ينظر في استماعه إلى عيني المتحدث باهتمام واحترام.

٦. أن يقف ويجلس بطريقة جيدة وطبيعية غير مفتعلة أو مرتبكة أو غريبة.

٧. أن يحافظ على الهدوء والسكينة عند الاتصال بالآخرين ويشعرهم بالراحة والرغبة في مواصلة الاتصال.

٨. أن يكون لبسه دائماً نظيف ومرتب وغير غريب بحيث يفرض الاحترام والتقدير.

٩. أن لا يتشاغل بأي أعمال عندما يتحدث أو يستمع للآخرين.

١٠. أن يحافظ دائماً على إشراك المستمع معه في الحديث

◀ مفهوم العملية الاتصالية والمراحل التخطيطية لإعدادها (06 نقطة)

هي التي يتم بها نقل المعلومات والمعاني والأفكار من شخص إلى آخر أو آخرين بصورة تحقق الأهداف المنشودة في المنشأة أو في أي جماعة من الناس ذات نشاط اجتماعي، و هي نقل فكرة أو معلومات ومعان (رسالة) من شخص (مرسل) إلى شخص (مستقبل) عن طريق معين (قناة اتصال) تختلف باختلاف المواقف . وتنقل الرسالة عبر قناة الاتصال على شكل رموز مفهومة ومتفق عليها بين المرسل والمستقبل أو رموز شائعة في المجتمع أو الحضارة التي تتضمنها.

مراحل تخطيط وإعداد العملية الاتصالية

☞ حدد موضوع الاتصال

☞ أهداف الاتصال

☞ تحديد طبيعة الجمهور المستهدف من الاتصال

☞ تحديد العوامل المؤثرة في نجاح عملية الاتصال

☞ تحديد الإستراتيجية العامة لتنفيذ عمليات الاتصال والتواصل

☞ تحديد الموارد المتاحة لتنفيذ الاتصال

☞ اختيار الوسائل والأنشطة الاتصالية

☞ تحديد رسائل الاتصال

☞ وضع جدول زمني لتنفيذ الاتصال

☞ التنفيذ والمتابعة والتقييم

☞ المراجعة وإعادة التخطيط

النموذج الاتصالي لشانون وويفر وأهم مرتكز يقوم عليه: (06 نقطة)

مفهوم النموذج: Concept of Model:

النموذج عبارة عن محاولة لتقديم العلاقات الكامنة التي يفترض وجودها بين المتغيرات التي تصنع حدثاً أو نظاماً معيناً في شكل رمزي، فالنماذج تعتبر أدوات ثقافية تساعدنا على فهم أي ظاهرة أو نظام وإدراك العلاقات والصلات بين العناصر الأساسية في تلك الظاهرة، ويمدنا النموذج بإطار يشمل داخلية ما يمكن أن نعتبره مشكلة، كذلك يبين لنا الفجوات في معرفتنا عن الظاهرة.

نموذج شانون - ويفر Shannon & Weaver model.

يتحدث النموذج عن مصدر المعلومات (المرسل/المقصد) يرسل رسالة، تنتقل عبر الوسيلة (الناقل) والذي يبث الرسالة وهو عبارة عن إشارة وهو في الإذاعة موجات صوتية، وقد يعترضها **مصدر التشويش** وبعدها يتم تلقي الإشارة عبر مستقبل وهو هنا جهاز الراديو أو التلفزيون، ومن هذا المستقبل تخرج رسالة لتصل إلى الهدف المقصود وهو الجمهور (المتلقي).

