

**السؤال الأول: (06) نقاط –** مراحل هذا التحليل لاتخاذ أي تنظيم قرارات صائبة هي:

1. تحديد الأهداف الاتصالية للمنظمة: أي الأهداف العامة والاهداف الخاصة.
2. تحليل الوضع الحالي للمنظمة: أي جمع معلومات وبيانات عن حالة المنظمة من مختلف الميادين.
3. تحديد الجمهور المستهدف وتكييف الرسالة: الجمهور الداخلي والخارجي المستهدف...، من طرف القائمين على التنظيم.
4. اختيار وسائل وروابط الاتصال.
5. الممكن من تنفيذ الاستراتيجية: واجب الالتزام الموكل إلى القائمين على التنظيم بإعلام فريق العمل لدعم تنفيذ الاستراتيجية الاتصالية.

**السؤال الثاني: (07) نقاط –** أنماط التفكير المقصودة هي المقاربات النظرية للاستراتيجية الاتصالية وهي: (تقديم مثال).

1. مقرب النمط الرمزي: أي دعوة الجمهور المستهدف للاستجابة بشكل رمزي، بمعنى آخر يرتبط هذا المقرب بالمنظور التفاعلي الرمزي الذي يركز على كيفية بناء الأفراد للمعاني.....
2. مقرب النمط الحقيقي: أي تمثيل الواقع دون تشويه كما أن دمج المكونات البنوية المتعددة للجمهور المستهدف يحقق النتائج المرجوة.
3. مقرب النمط الخيالي: التركيز على عمليات الإغراء وجذب المتلقي، بمعنى أن البنى الخيالية تضع مخطط للعلاقات بين القائم بالاتصال والجمهور المستهدف.

**السؤال الثالث: (07) نقاط –** بيئات تحليل الوضع البيئي في مراحل بناء الاستراتيجية المقصودة هي البيئة الداخلية والبيئة الخارجية. (نموذج سوات SWOT تحديداً).

فأما البيئة الداخلية هما نقطتا القوة والضعف في التنظيم المقبل على وضع استراتيجية اتصالية، وأما البيئة الخارجية هما الفرص والتهديدات أو المخاطر التي من الممكن أن تعيق الاستراتيجية. (تقديم مثال).

أ.د. الطيب البار

بالتوفيق