

معلومات لنشر على منصة التعليم عن بعد الإلكتروني Moodle لمقياس تقنيات الإعلام والاتصال  
للأستاذ فيصل تكرارات السنة الجامعية 2021-2022



\*بطاقة التواصل للمقياس  
الكلية:معهد علوم وتقنيات النشاطات البدنية والرياضية القسم:التربية البدنية  
المقياس: الاحصاء الوصفي .المستوى الدراسي: السنة أولى ماستر.السنة الجامعية 2021-2022  
السداسي: .الاول المعامل: 1الرصيد: 1. الحجم الساعي الاسبوعي: 2 ساعة  
اسم ولقب الأستاذ: . فيصل تكرارات .

البريد الإلكتروني:faycel.takerkart@univ-msila.dz  
السنة الجامعية 2021 – 2022

**قال تعالى: ( يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِن جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَأٍ فَتَبَيَّنُوا أَن تُصِيبُوا قَوْمًا بِجَهَالَةٍ فَتُصْحَبُوا عَلَىٰ مَا فَعَلْتُمْ نَادِمِينَ )**



...يهدف المقياس الى تعريف الطلبة والباحين

**الباب الأول ( مدخل لتقنيات الاعلام والاتصال ومراجعة المفاهيم ) :**

- أهدافه :... .. يهدف المقياس الى تعريف الطلبة والباحين  
... بأهمية الاعلام والاتصال واليته ونظرياته وتقنياته  
وفنياته... ماهو الاعلام؟ ماهو الاتصال؟ تابعوا معنا..

أهداف الإعلام والاتصال

01-الهدف الاجتماعي:

-إنّ الشاب الرياضي لا يشعر بقيمته في الجماعة أو المجتمع إلا بعد أن يقوم بعدة أدوار تفرض عليه ، كالاتصال بزلائه  
وأقرانه وذلك إلى جانب الاتصال اليومي الذي يقوم به لإشباع حاجاته الأولية والأساسية.

-أما العزلة فتولد عنده الخوف و الاكتئاب ، إذن فهو في حاجة لمختلف وسائل الإعلام الشبانية ومصادر المعرفة التي  
تدعم مكانته في المجتمع.

-فالشباب الرياضي في حاجة إلى تبادل الأفكار والآراء مع الآخرين من خلال عملية الاتصال المستمر في حياته اليومية  
مما يفيد في اتخاذ قراراته المصيرية.

-إن انتمائه للمجتمع يكسبه سماته ، وينمي ويدعم عوامل في التنشئة الاجتماعية لديه.

02-الهدف الإعلامي:

-يسعى إعلام الشباب إلى تزويدهم بكل المعلومات المتعلقة بحياتهم اليومية والمستقبلية ، وتشارك في هذه المهمة جميع  
القطاعات المعنية .

يعمل الإعلام الشباني على توجيههم والإصغاء لهم قصد حمايتهم من الوقوع في أضرار الآفات الاجتماعية من جهة ، كما يساعدهم على تجسيد مبادراتهم ومشاريعهم من جهة أخرى ولتحقيق ذلك لابد من مشاركة أطباء مختصين و علماء النفس و مستشارين و مرابين الخ..

-يساهم الإعلام والاتصال في عملية الإدماج الاجتماعي والمهني التي تحتاج إلى تظافر جهود الجميع ، بالإضافة إلى الأنشطة التكوينية والتربوية.

-كما يقوم الإعلام بحملات التوعية والوقاية الموجهة لكل فئات الشباب بحيث يجمع المعطيات ، ثم يعالجها وفي الأخير يبلغها لهم مستعملاً كل الوسائل والأساليب التي نحتاج لها في عمليات التوعية والتوجيه.

## آليات الإعلام الرياضي:

**1) الحوار:** يعتبر الحوار من وسائل الإتصال الفعالة، لأن الخلاف صعبة بشرية فإن الحوار من شأنه تقريب النفوس وترويضها وكبح جناحها بإخضاعها لأهداف الجماعة ومعاييرها ويتطلب الحوار مهارات معينة وله قواعد إجرائية وأداب تحكم سيره وترسم له الأطر التي من شأنها تحقيق الأهداف المرجوة، إن في ثنايا الحوار فوائد جمّة نفسية وتربوية ودينية وإجتماعية وتحصيلية تعود على المحاور بالنفع كونها تسعى إلى نمو شامل وتنهج نهجاً حضارياً ينشده الكثير من الناس.

**تعريف الحوار:** هو مراجعة الكلام بين شخصين أو أكثر ويطغى الهدوء والبعد عن الخصومة والتعصب.

في القرآن الكريم جاء الحوار بمعنى الجدل والتي هي أحسن والحوار وسيلة من وسائل الإتصال بين الناس والأفراد والجماعات بحيث يتعاون المتحاورون على معرفة الحقيقة والتوصل إليها ليكتشف كل طرف منهم ما خفي على صاحبه منها.

الحوار عبارة عن مطلب إنساني بحيث يتم إستخدام أساليب الحوار البناء لإشباع حاجة الإنسان للإندماج والتواصل مع محيطه.

الحوار عبارة عن مناقشة بينة طرفين أو أكثر بهدف تصحيح الكلام أو الأفكار وإضهار الحجة وإثبات حق ودفع شبهة ورد الفاسد من القول والرأي والأفكار.

## قواعد الجوهرية في كيفية الحوار:

- الإستماع الإيجابي: وهي طريقة فعالة في التشجيع على الإستمرارية الحوار الإيجابية وهي تنمي العلاقة بين المتحاورين ويحتاج الإستماع الإيجابي إلى رغبة حقيقية في الإستماع تخدم الحوار وفي ذلك تعلم الصبر وضبط النفس وعلاج الإندفاعية وتنقية القلب من الأنانية الفردية والإستماع الإيجابي يؤدي إلى فهم وجهة نظر الآخرين وتقديرها ويعطي مساحة أكبر في فهم الآخرين.

- حسن البيان: يحتاج المحاور إلى فصاحة غير معقدة الألفاظ وإلى بيان إطالة أو تكرار فتكون العبارات واضحة ومدعومة بما يؤكدتها من الكلام والشواهد والأدلة والأرقام وضرب الأمثلة، ومن البيان أيضاً تبسيط الفكرة وإيراد الإستشهادات الداعمة لإستشارة الاهتمام واستنطاق المشاعر مع تقديره ومواصلة الحوار حتى يتحقق الهدف، ومن البيان أيضاً عدم السرعة في عرض الأفكار لأن ذلك يعجز الطرف الآخر فلا يستطيع التركيز والمتابعة، وكذا عدم البطئ كلاً يمل، ومن البيان أيضاً ترتيب الأفكار وعلى المحاور أن يعرف متى يتكلم ومتى ينصت ومتى يجيب بالإشارة وعليه إستخدام نبرة صوت مرحة وهادئة وعليه أن يتحكم في إنفعالاته حتى لا

تسقط على الصوت أثناء الحوار وعليه أن يغضض من صوته وأن يتذكر دائما أن الحجّة الواهية لا يدعمها أي صوت مهما علا، فالحجة القوية غنية بذاتها عن كل صوت، ولا بأس بشيء من الطرفة والدعابة الكلامية الرواية النادرة التي تجذب المحاور، مع وزن الكلمة قبل النطق، وكذا الحذر من الإستطراد، ومع البيان ألا يتعجل المحاور الرد قبل الفهم لما يقول محاوره تماما.

- يحتاج المحاور إلى الجاذبية، وتقدم التحية في بدأ الحوار وأن يبدأ بنقاط الإتفاق كالمسلمات والبديهيات وليجعل البداية هادئة وسلسلة تقدر المشاعر عند الطرف الآخر، إن من شأن البدء بنقاط الاتفاق والبدء بالثناء على المحاور الآخر إمتلاك قلبه وتقليص الفجوة وكسب الثقة بين الطرفين وتبني جسرا من التفاهم يجعل الحوار إيجابيا متصلا، أما البدء بنقاط الخلاف يجعل الحوار عقيما في بدايته.

- عدم إعلان الخصومة على المحاور، كي لا يحال الحوار إلى جدل وعداء.

- على المحاور ألا يستخدم كلمة (لا) خاصة في بداية الحوار وأن لا يستعمل ضمير المتكلم (أنا) ولا عبارة (يجب عليك القيام بكذا...) ولا عبارة (أنت مخطئ وسأثبت ذلك.....).

- الثقة بالنفس وضبط الانفعالات والتركيز على أكثر أهمية، وعليه أن لا يغضب إذا لم يوافق محاوره في الرأي.

**(2) الإنصات:** يقول الله سبحانه وتعالى " إذا قرئ القرآن فاستمعوا وأنصتوا لعلكم ترحمون " سورة الأعراف الآية 204

ويقول أحد العلماء الصمت حكمة ويقول المفكر لدى كل منا أذنان إثنان وفم واحد لكي نسمع كثيرا ونتكلم قليلا، كما يقول ابن المقفع تعلم حسن الإستماع كما تتعلم حسن الكلام ومن حسن الإستماع إمهال المتكلم حتى ينقضي حديثه وقلة التهفت إلى الجواب والإقبال بالوجه والنظر إلى المتكلم والوعي بما يقول، وإعلم فما تكلم به صاحبك أنه مما يستهجن صواب ما يأتي به، يذهب بطعمه وبهجته إلا نتعجل في ذلك عجلتك بذلك، أو قطع حديث الرجل قبل أن ينقضي حديثه.

ويعرف الإنصات بأنه الإصغاء والإستماع الجيد ومحاولة الفهم.

كذلك هناك من يعرفه بأنه تركيز الإنتباه على آراء وأفكار ومشاعر وتعبيرات الآخرين اللغوية والجسمية وعدم الإعتماد على محتوى الكلمات ولكن الوصول إلى إتجاهات المتحدث.

### شروط الإنصات والتحدث:

- 1 وضوح الفكرة لدى المتحدث.
- 2 البساطة في الحديث.
- 3 الإنتباه والتركيز.
- 4 الإستماع الجيد.
- 5 محاولة فهم المرسل (المتحدث).
- 6 إنتقاء الكلمات المعبرة والمؤثرة.
- 7 الإستفادة من لغة الجسد (الإشارات- الحركات- الإماءات- نغمة الصوت) في التوصيل الرسالة أو فكرة للآخرين.

**8** تشجيع المرسل والمتحدث على الإستمرار من خلال الإستجابة البناءة سواءا بالكلمة أو الحركة التي تساعد المرسل على التعبير الحر عن أفكاره.

**9** الإستعداد والإستماع الواعي ومحاولة الفهم والإستفسار في حالة عدم الفهم والوضوح والسماع.



**3 الإقناع:** هو القدرة على التأثير على الآخرين لتحقيق التجاوب منهم، فهو عملية يهدف منها جعل الطرف الآخر (شخص - جماعة - مجتمع - رأي العام...) من أن يقبل رأي معين أو فكرة معينة، أو يقوم بعمل معين، أي أن الإقناع هو محاولة الترغيب عن طريق العقل والمنطق والمعرفة لجعل الآخرين يقبلوا تغيير آرائهم وإتجاهاتهم أو سلوكياتهم، أي أنت الإقناع هو وسيلة لتحقيق هدف معين، قد يكون تغيير معلومة/ إتجاه/ سلوك لدى الطرف آخر.

والإقناع إحدى المهارات اللازمة لأي فرد أو أستاذ وتعتمد بالأساس على مهارات الإتصال وتستخدم في المقابلات الشخصية والمناقشات الجماعية والإجتماعات وجلسات التفاوض وبرامج التوعية والإرشاد والحديث مع القيادات والمسؤولين والأفراد.

- وحتى تستطيع أن تقنع الآخرين عليك أن تراعي الإعتبارات التالية:

1. ترك إنطباع جيد لدى الطرف الآخر.
  2. دراسة الطرف الآخر والتعرف على نمطه وشخصيته.
  3. معرفة موقف الطرف الآخر من موضوع الإقناع.
  4. الإنصات لطرف الآخر.
  5. توجيه الحديث إلى العقل والعاطفة معا.
  6. تقديم الحجج الإقناعية بشكل منطقي ومرتب ومثير للإهتمام والإنتباه.
  7. الصدق أقصر الطرق للإقناع.
- وتضيف بعض الكتابات الإدارية والإجتماعية إرشادات أخرى بشأن مهارة الإقناع وهي كالتالي:

1. إقنع أنت بما تحاول أن تقنع به الآخرين.
2. جهز نفسك (من ستقنع، بماذا تقنع، لماذا تقنع، كيف تقنع).
3. إستخدم أسلوبا مناسباً لعرض فكرتك.
4. كن صبورا، طويل البال، ولا تكن يائسا.

5. لا تهاجم وجهة نظر من أمامك، حتى لا تبدو متعصبا لأفكارك.

6. ضع نفسك مكان من تحدّته واحترم وجهة نظره.

7. إنصت لتعليقات من تحدّته.

\* راعي كل هذه الإرشادات حينما تريد أن تقنع شخصا ما فقد لا تفاجأ إذا لم يقتنع فقد لا يحدث الإقناع من جولة الأولى، وهناك بعض الحالات يكون من الصعب إقناع الآخرين بأفكار جديدة، وذلك لأن الإنسان يكون في حالة توازن مع أفكاره ومعطيائه وقد يفاجئ بفكرة جديدة يأخذ رد فعل سلبي أو إيجابي.

## المراجع

- 1- د محمود رمضان دباب، اسيراتيجيات الحملات الإعلامية الموجهة، مؤسسة شباب الجامعة، الطبعة الاولى، 2019
- 2- د سناء الجبور، الاعلام الاجياعى، دار أسامة للنشير و التوزيع عمان، الاردن، الطبعة الاولى، 2010
- 3- د حنان احمد سلم، الحملات الإعلامية عبر الاعلام الجديد، بمجامعتى الملك سعود و أسيوط، 2015
- 4- فيصل حسن مطر، أسس و مهارات الكتابة للصورة و التقرير التلفزيوني، دار الفكر، دمشق، 2010
- 5- د وديع العززي، الاعلام الجديد المفاهيم و النظريات، دار الكتب العامية للنشير و التوزيع، القاهرة، الطبعة الاولى، 2015
- 6- أ ساعد ساعد، فنيات التحرير الصحفى، دار الجلودنية للنشير و التوزيع، الجزائر، 2006
- 7- د محمد عيران، مهارات الاتصال، دار الهضبة العربية، القاهرة، الطبعة الاولى، 2016
- 8- أ د بهاء سيد محمود، وأ د أحمد عبده حسن، الحوار فى المجال الرباصتى (أسس مبادئ - قم)، مركز الكتاب الحديث، القاهرة، الطبعة الاولى، 2016