

## مهارات القائم بالاتصال في القنوات الفضائية الجزائرية ومدى نجاحها في التأثير على الجمهور

- بلحميتي محمد، مذكور مصطفى
- جامعة وهران 2 محمد بن أحمد [belhamiti@live.com](mailto:belhamiti@live.com)
- جامعة وهران 2 محمد بن أحمد [m\\_medhkour@yahoo.fr](mailto:m_medhkour@yahoo.fr)

الملخص : لقد شهدت البشرية عدة تطورات عبر التاريخ، ولعل من أبرز مظاهر حضارة اليوم التقدم التكنولوجي الهائل وتعدد وسائل الاتصال الجماهيري - والتي تصل إلى ملايين البشر في آن واحد - تلج الحاجة إلى وجود مقدمي برامج تلفزيونية أكفاء يحملون على عاتقهم نقل الحقائق، وإبراز الأحداث وتلبية طلبات الجماهير بروح من الصدق والمسؤولية. والمقدم (القائم بالاتصال) هو حلقة الوصل بين المادة والمتلقي. فهو يقوم بدور مهم في إنجاح برامج التلفاز وذلك من خلال بعث رسالته لجمهور المتلقين بطريقة صحيحة بحيث يحقق من خلالها هدف عملية الاتصال، ما يتطلب منه التحكم أكثر في تحركاته وإيماءاته وطريقة كلامه ونظراته والكثير من لغة الجسد، ناهيك عن احترافه التعامل مع المعدات التقنية مثل الكاميرا والميكروفون، إضافة إلى التدريب على فنون عمليات الاتصال بنوعيه اللفظي وغير اللفظي. وبالتالي نجاح القناة في تحقيق نسب عالية من المشاهدة.

الكلمات المفتاحية: القائم بالاتصال، المتلقي، الاتصال اللفظي وغير اللفظي، الجمهور، وسائل التكنولوجيا الحديثة

### Les compétences d'animateur dans les chaînes satellitaires algériennes et leur capacité à influencer le public.

**Résumé:** L'humanité a été témoin de plusieurs développements au cours de l'histoire. L'une des manifestations les plus importantes de la civilisation actuelle est peut-être l'énorme progrès technologique et la multiplicité des moyens de communication de masse - atteignant des millions de personnes en même temps- il est nécessaire que les programmeurs de télévision compétents portent les faits, mettent en évidence les événements et répondent aux exigences des masses dans un esprit d'honnêteté et de responsabilité. L'homme des médias est le lien entre les médias et le destinataire. Il joue un rôle important dans le succès des programmes de télévision en envoyant son message à l'auditoire des destinataires d'une manière correcte pour atteindre le but du processus de communication nécessite sa capacité à contrôler ses mouvements et ses gestes et la manière de ses paroles et son langage corporel. Tels que la caméra et le microphone, ainsi que la formation dans les arts des processus de communication verbale et non verbale. Et donc le succès de la chaîne à atteindre un taux de visionnage élevé.

## المقدمة:

الانسان كائن اتصالي لأنه اجتماعي بالطبع، والاتصال كما يراه كل من "شارلز كولي" و "جون ديوي" هو عملية تفاعل اجتماعي بين الناس، ويتم الاتصال بين الناس عن طريق تبادل الأفكار والمشاعر والخبرات<sup>(1)</sup>، و أداة الاتصال بين الناس هي اللغة التي تكون إما منطوقة أو مكتوبة أو اشارات أو لغة الجسم. وللاتصال أشكالاً عدة، فيكون تارة على مستوى نفسي أو شخصي وتارة أخرى يكون جماهيرياً عبر وسيلة اعلامية مثل الصحف و الاذاعة و التلفزيون. ولعل الطفرة التي أحدثتها الثورة التكنولوجية في مختلف المجالات و خاصة مجال الاتصالات فيما يخص الأقمار الصناعية ساهمت بشكل أو بآخر في تطوير العمل الاعلامي في العالم وهذا يدفعنا للقول بأن وسيلة التلفزيون كوسيلة اتصال جماهيرية سواء كان الارسل ارضي أو فضائي لم تعد مجرد أداة لنقل الأخبار المصورة، مسجلة أو مباشرة عبر الاقمار الصناعية بل أصبحت تتميز بقدرة خارقة على الإقناع و التأثير و السيطرة على جميع أفراد المجتمع إلى درجة جعل "مارشال ماكلوهان" يرى إن التلفزيون كأداة أهم من مضمونها فالناس يشاهدون التلفزيون مهما كانت البرامج المذاعة بحكم أنه يفرض سيطرته على البشر<sup>(2)</sup>. وعليه نطرح الإشكالية التالية:

هل اختيارنا لقناة تلفزيونية دون غيرها يعتمد على قوة حضورها الاخباري، أو سعيها للوصول إلى الحقيقة، أو أن هناك عوامل أخرى تتعلق بجاذبية بعض مقدمي البرامج في القناة و مهاراتهم الذاتية ؟

المقدم (القائم بالاتصال) في التلفزيون:

الصحفي ، يمثل حلقة مهمة من حلقات بناء و نشر الرسالة الاعلامية بالنسبة للصحافة، فالأخبار- أهم ما تقدمه الصحافة اليومية – تعد محصلة ما يحصل عليه الصحفي من مصادره، و يقدمه للمتلقي بعد تدقيق و اختيار و صياغة ما سيتم نشره، ثم نشر هذه الأخبار على مسؤوليته المعنوية و القانونية<sup>(3)</sup> فهو الذي يحترف نقل المعلومات و تقديمها بصوته و مهاراته الشخصية إلى الجماهير بواسطة التلفزيون، ولعل الهدف الرئيسي لهذا المقدم نقل المعلومات و الأفكار و الأحاسيس و المشاعر إلى الآخرين بأقصى ما يستطيع من التأثير و الفاعلية، و إذا كان ذلك هو دور المقدم كقائم بالاتصال، فإن نجاحه في هذه المهمة يعتمد على إمكانياته و مهاراته الشخصية و كذا توجهاته السياسية و الثقافية و قدراته التقنية في بث الرسالة الاتصالية<sup>(4)</sup>. و عموماً فقد أشار "ديفيد بيرلو" إلى مجموعة من الشروط الواجب توافرها في القائم بالاتصال و هي:

1. توافر مهارات الاتصال، و هي خمس : مهارة الكتابة، مهارة التحدث، مهارة القراءة، مهارة الانصات، و القدرة على التفكير السليم لتديد أهداف الاتصال.
2. اتجاهات القائم بالاتصال نحو نفسه، و نحو الموضوع، و نحو المتلقي، و كلما كانت هذه الاتجاهات ايجابية زادت فعالية القائم بالاتصال.
3. مستوى معرفة المصدر و تخصصه بالموضوع الذي يعالجه يؤثر في زيادة فعاليته.

4. مركز القوائم بالاتصال في اطار النظام الاجتماعي والثقافي، وطبيعة الأدوار التي يؤديها، و الوضع الذي يراد الناس فيه يؤثر على فعالية الاتصال<sup>(5)</sup>.

ولذلك فإنه من المهم أن يتم البحث في المهارات التي يتوجب على المقدم التلفزيوني إتقانها، من أجل المساعدة في جذب انتباه المشاهدين على اختلاف أنواعهم، وللوصول إلى هذا الهدف فإنه لابد من تحديد عدة عوامل تتعلق بقدرة المقدم التلفزيوني على احترام التعامل مع المعدات التقنية مثل الكاميرا والميكروفون، إضافة إلى التدريب على فنون عمليات الاتصال بنوعيه اللفظي وغير اللفظي.

### الجمهور المتفاعل:

هو ذلك النمط من الجمهور الذي يتعرض باستمرار إلى وسائل الاعلام المختلفة، والذي يمكن تقسيمه إلى صنفين:

أ- المتفاعل الايجابي: وهو الجمهور الذي يخضع مضامين وسائل الاعلام التي يتعرض لها، إلى النقد و ابداء الرأي و المشاركة في المناقشات العامة، وقد يكون هذا النمط من الجمهور من ذوي الثقافة الواسعة و المستوى العلمي العالي، تؤهلهم لصنع القرار الاعلامي، و المشاركة في الحياة الاجتماعية و السياسية وغيرها<sup>(6)</sup>.

ب- المتفاعل السلبي: هو ذلك الصنف من الأفراد الذي يعتمد على وسائل الاعلام لا لشيء إلا للتسلية أو قتل الوقت كما يقال<sup>(7)</sup>.

### أشكال الاتصال الانساني:

إذا ألقينا نظرة عن تعريف قاموس أوكسفورد للاتصال نجد أنه عملية نقل و توصيل أو تبادل الأفكار و المعلومات - بالكلام أو الكتابة أو بالإشارات - ويتم تبادل المعلومات أو الأفكار بين مرسل و مستقبل. أي عندما نتكلم نريد من يسمعنا و عندما نكتب نريد من يقرأ لنا و عندما نستخدم الإيماءات و الابتسامات نريد من يستقبلها و يستجيب لها بإيماءات مماثلة. و عندما نأخذ اللغة التي هي أداة الاتصال بين الناس فتنقسم إلى:

### ➤ الاتصال اللفظي:

هو الاتصال الذي يتم عبر الكلمات والألفاظ، بحيث يتم نقل الرسالة الصوتية من فم المرسل إلى أذن المستقبل. ولهذا الأخير مدى واسع من المدلولات، حيث تلعب اللغة المستخدمة ودرجة الصوت و مخارج الألفاظ دورا كبيرا في إضافة معان أخرى للرسالة. هذا ويقسم بدوره إلى الاتصال اللفظي المكتوب كالمذكرات و الخطابات و التقارير و القوانين... أما الاتصال اللفظي الشفهي فيتمثل في المحادثات التلفزيونية و التليفونية و المناقشات و المؤتمرات..... إذ تعتمد كلها على الكلمة المنطوقة في توصيل المعنى أو الفكرة<sup>(8)</sup>.

➤ الاتصال غير اللفظي:

هو الاتصال الذي لا يستخدم فيه الألفاظ أو الكلمات ويطلق عليه أحيانا اللغة الصامتة، ويتم نقل الرسالة غير اللفظية من خلال لغة الجسد "كتعبيرات الوجه، الايماءات، حركات اليدين واللمس" و حتى التعبيرات الصوتية تعتبر من الرسائل غير اللفظية اذ تمدنا بكثير من المعلومات كالمزاج من هدوء أو انفعال، مرح أو اكتئاب، الحياء. ويقسم بعض العلماء الاتصال غير اللفظي إلى ثلاث لغات هي (9):

1. لغة الإشارة: وهي تتكون من الإشارات البسيطة أو المعقدة التي يستخدمها الإنسان في الاتصال بغيره
2. لغة الحركة أو الأفعال: وتتضمن جميع الحركات التي يأتيها الإنسان لينقل إلى الغير ما يريد من معان أو مشاعر.
3. لغة الأشياء: ويقصد بها ما يستخدمه مصدر الاتصال، غير الإشارة والأدوات والحركة، للتعبير عن معان أو أحاسيس يريد نقلها للمتلقى فارتداء اللون الأسود في كثير من المجتمعات يقصد به إشعار الآخرين بالحزن الذي يعيش فيه.

وما يهمنا هنا أكثر الاتصال غير اللفظي لما له من تأثير كبير في العلوم الاتصالية ومن أشكال هذا الاتصال غير اللفظي نجد:

تعبيرات الوجه:

الوجه بإمكانه إعطاء رسائل مهمة في الاتصال غير اللفظي، كطرح الأسئلة، وإظهار الشك، وإظهار المفاجأة، والحزن، والسعادة وغيرها. فالتعبير الوجهي أكثر وسائل الاتصال غير اللفظي شيوعا وتتوافر له خاصية الصدق في معظم الأحيان وقليل من الناس هم الذين يملكون القدرة على إظهار تعبيرات وجهية تتناقض مع مكونات نفوسهم، بل إن هؤلاء الذين تمرسوا على إخفاء ما بداخلهم بحكم ظروف عملهم أو تكوينهم النفسي كثيرا ما تفضح وجوههم خفاياهم في ظروف معينة وبتأثير مواقف غير عادية أو غير متوقعة بالنسبة لهم (10).

العينان:

إن أكثر مناطق الوجه تعبيراً هي منطقة العينين، فالعينان من الأدوات الاستراتيجية في نقل الرسائل والمعاني غير اللفظية. ولذا فإن العين قد تعطي كل الإشارات البشرية الأكثر كشافاً ودقة من دون كل الاتصالات وعموماً هناك مجموعة من القواعد الواجب مراعاتها نذكر منها (11):

- انظر بحركة بطيئة ولا تنظر بحركات أو التفاتات مفاجئة.
- اذا كنت خائفاً فانظر إلى جباههم وليس إلى عيونهم.
- انظر في كل الزوايا وليس إلى الأمام فقط.
- انظر إلى جميع الحضور ولا تركز على بعضهم.

- اشعر كل واحد منهم وكأنك تتحدث إليه شخصياً.
- توقف بعينيك عند كل شخص ثلاث إلى أربع ثوان ثم انتقل إلى غيره.
- إذا كنت ستقرأ ولا تحبذ القراءة فالأفضل أن تقرأ لفترة ثم ترفع عينيك وتنظر للجمهور لفترة بدلاً من رفع النظر بين الكلمة والأخرى.
- لا تنظر إلى الأرض والسماء طويلاً.
- تذكر أن نظرك للجمهور عينا بعين يعكس ثقتك بنفسك ويزيد انتباه الجمهور ولا شيء يكسر التواصل معهم.

### حركات الأيدي واللمس:

تستخدم اليدين في التعبير عن كثير من الرسائل غير اللفظية، فالمصافحة مثلاً من أكثر حالات اللمس التي يمكن من خلالها نقل العديد من المعاني، فالمصافحة الحارة تنم عن المودة بينما تنم المصافحة الفاترة عن سوء العلاقات أو عدم الترحيب. والمصافحة العادية تتراوح بين ثلاث أو أربع هزات، بينما إذا استمرت لفترة طويلة فقد تحمل معنى التهديد للطرف الآخر. كما أن المصافحة مع وضع اليد اليسرى على يد أو كتف الطرف الآخر تنم عن الإخلاص. كما يمكن الإشارة إلى مجموعة الحركات التي يختلف مدلولها من حركة لأخرى<sup>(12)</sup>:

- الإشارة بالأصبع: لا تشر بأصبعك إلى الجمهور فهي توجي بالالتهام.
- الكفان إلى الأسفل: أو أحدهما تعني الضغط أو التأكيد.
- الكف بحركة جانبية: تعني الإلغاء مثل: لن نتكلم عن هذا الأمر. أو انتهينا من هذا الأمر.
- الكفان إلى أعلى: أو أحدهما تعني الوقوف أو الرفع. ويمكن استعمالها كذلك للإشارة إلى أمر هام أو سامي
- حركة القطع باليد: تعني نهاية أمر وبداية أمر جديد. كما يمكن استعمالها لتأكيد أمر ما.
- حركة قف باليد: تستعمل لتهديئة الجمهور أو للانتقال من نقطة فكاكية إلى نقطة جادة كما تستعمل لطرح نقطة جديدة بعد الانتهاء مما سبقها.
- القبضة المرفوعة: تعني الغضب أو القتال انتبه عند استعمالها.
- الكفان مرفوعان مع النظر إلى السماء: الايمان والدعاء واللجوء إلى الله عز وجل.

كذلك اللمس باليد يحمل الكثير من المعاني والمدلولات، فإن وضع الإصبع على أي من أعضاء الجسم يحمل أيضاً معان يفهمها الآخرون، فوضع الإصبع في الأذن دلالة على الخوف أو الكراهية والاحتقار كما أن الإصبع على الفم يفسر لدى الآخرين على أنها أمر بالسكوت أو استهزاء وتعجب<sup>(13)</sup>.

الصوت:

لاشك أن صوت المقدم التلفزيوني هو الأداة الرئيسية للاتصال مع المشاهدين، وكذلك هو الأداة التي سيظل يستخدمها طيلة حياته ما دام قد أختار هذا العمل، ولذا يتحتم عليه الاهتمام بهذه الأداة وبذل كل ما في وسعه ليصقل صوته، وأن يولي عناية خاصة بفن الإلقاء الذي هو فن نطق الكلام فعلى سبيل المثال اذا كان نطق الألفاظ نطقا سليما مميزة مهمة وهي من عوامل حسن الأداء، فإن لإيقاع الجملة فعالية أشد وأكثر وقعا و تأثيرا في التلقي، فإيقاع الجملة هو الذي يدفع باتجاه الاصغاء أكثر بكثير من إيقاع الألفاظ، اللفظ وحسن استعماله هو أمر معطى في الخبر والتقرير لأن تأدية اللفظ من أولى واجبات الملقى<sup>(14)</sup>.

انتاج الكلام:

بالرغم من أن الإنسان يمتلك جهازا خاصا بإنتاج الأصوات هو الجهاز الصوتي، إلا أن الصوت القوي و الجيد لا يتعلق بهذا الجهاز فقط بقدر ما يتعلق بالموقف العقلي والعاطفي من الموضوع أو المادة التي يقرأها أو يتحدث عنها الشخص وكذا طبيعة الجهاز العصبي أثناء القراءة أو تقديم الموضوع وأخيرا الحالة الصحية للمؤدي.

حركات الأرجل:

تحمل حركات الأرجل المعاني التالية: الحياء والوقار، والتعظيم والاستكبار والهرب، والقصد لحاجة مهمة والاثارة، والحذر والسرعة وغيرها.

المظهر العام:

المظهر العام هو هيئة الإنسان من حيث الطول والقصر والنحافة والبدانة، الضعف والقوة، الصغر والكبر، الصحة والمرض، ولون البشرة والعينين والشعر والملابس التي يرتديها.

هيئة الوقوف أو الجلوس:

تعد هيئة الإنسان سواء كان واقفا أو جالسا شيئا معبرا عن شخصيته، فتارة يوحي ذلك بضعف الشخصية، وأخرى بالتعب وكذلك الاتزان والتكبر، حيث أن هيئته تعكس رسالته.

الوقت:

إن احترام الوقت من طرف المقدم في التلفزيون من أهم العوامل المساعدة على نجاحه في أداء مهامه.

المقدم في التلفزيون و تعامله مع المعدات التقنية:المقدم و الميكروفون:

الميكروفون كلمة استعملت لأول مرة في احد القواميس الأوروبية عام 1683 للإشارة إلى جهاز مضخم للأصوات الصغيرة مرورا باختراعات كل من "هومينج" 1879 و "اديسون" 1886 و "برلنر" 1877 وصولا إلى "بيل" 1920 حيث أدخل عليه الكثير من التحسينات ليصبح على الشكل المعروف عليه الآن<sup>(15)</sup>. هو الآلة الفنية التي تلتقط الأصوات على اختلاف أنواعها. وبالتالي فعلى مقدمي التلفاز استخدام أصواتهم بصورة طبيعية و التعامل بطريقة جيدة مع هذه التقنية، كما يجب قبل المباشرة في الدخول على الهواء أو التسجيل أو الشروع في البرنامج من الأفضل القيام بإجراء تجربة قبل العمل. لا بد أن يتم التأكد من أن الميكروفون يعمل و مضبوط بنفس مستويات أصوات المقدمين.

القواعد الأساسية للتعامل مع الميكروفون:

- 1- التغلب على الخوف من الميكروفون: إن الخوف من الأداء أمام الميكروفون إنما هو رد فعل طبيعي لأي مقدم غير محترف لذا عليه العمل باستمرار لتجاوز هذا الارتباك.
- 2- الشعور بالميكروفون: الاستخدام الخاطئ للميكروفون ينتج إما عن نقص في الخبرة أو غياب الإحساس بالميكروفون، حيث يؤدي ذلك إلى وقوع المقدم في العديد من الأخطاء.

الأسس التي ينبغي على المقدم الالتزام بها عندما يواجه الميكروفون:

- 1- التحدث أمام الميكروفون بنفس الصوت الطبيعي الذي يتحدث به في حياته اليومية مع الآخرين.
- 2- على المقدم أن يراعي قربه من الميكروفون أو بعده عنه، وأن يعلم أن حرف (الشين) مثلا وكذلك حروف (الصفير) لها أثر كبير على الميكروفون يقتضي اخراجها في نبرة ملائمة<sup>(16)</sup>.
- 3- تجنب أن ينفخ أو يلهث أمام الميكروفون مباشرة.
- 4- مراعاة عملية تقليب صفحات النص الذي يقرأ منه المقدم حتى لا يحدث صوتا أمام الميكروفون.
- 5- على المقدم أن يتابع وينسق مع المخرج أو مسجل الصوت أو مدير الاستديو، ولا يجب أن يشغله ذلك عن القراءة.
- 6- على المقدم أن يلم بالإشارات المتفق عليها والتي يجري التعامل بها داخل الاستديو أثناء العمل، وهي إشارات تتعلق بالوقت و الصوت و سرعة القراءة.

المقدم و الكاميرا:

ان اختراع الكاميرا واحد من أهم خطوات تطوير وسائل الاتصال ، و على مدى 220 عاما، استعمل الناس الكاميرا لتسجيل الصور، فعندما بدأ التصوير الفوتوغرافي في 1772 كانت الصور (تصنع من خليط من نترات الفضة و الطباشير) و مرور الزمن أدى التطور التكنيكي للتصوير إلى طبع الصور على المعدن ، و الزجاج، و الورق و شريط الفيلم إلى غاية سنة 1893 حيث أخترع "إديسون" جهاز يجعل الصور الفوتوغرافية الثابتة تتحرك و عمل على تطوير هذا الاختراع<sup>(17)</sup>. و عليه فإن مقدم التلفزيون الذي لا يعرف كيف يتعامل مع الكاميرا لا يمكنه الشعور بالراحة داخل الاستديو و بالتالي لا يحقق الاتصال المطلوب مع جمهوره مهما كانت امكانياته و قدراته الشخصية خاصة إذا علمنا أن المتلقي يتصل بوسيلة التلفزيون عن طريق حاسة البصر و التي يتلقى الانسان من خلالها أكثر من 73% من كمية المعلومات و الأحداث التي يعاصرها و يعايشها كل يوم<sup>(18)</sup>.

الاعتبارات الواجب مراعاتها من قبل المقدم:المظهر الشخصي (الملابس و الماكياج)

إن مظهر مقدم التلفاز يؤدي وظيفة هامة في رفع درجة الإقناع و الثقة به لدى المشاهد و يساعده على الاستمرار في متابعة البرنامج إلى حد ما و لعل من بين الأمور الواجب مراعاتها اللباس إذ على المقدم اختيار اللباس بطريقة تناسب طبيعة الكاميرا أو طبيعة الإضاءة أو طبيعة الديكور المستخدم في التلفزيون هذا من جهة، و من جهة أخرى فعلى المقدم أن يحسن استخدام الماكياج و ذلك حسب ما تتطلبه ظروف التصوير. كما يوصي الكثير من المختصين بعدم المغالاة في اختيار الزي يعد عاملا سلبيا يضعف شخصية القائم بالاتصال أمام الجمهور. إذ أن المتلقين قد ينشغلون بغرابة الزي و بالتالي سوف يؤدي ذلك إلى اهتزاز شخصيته أمام المتابعين للبرنامج بنفس الحجم الذي يؤثر في عدم الاهتمام و اللامبالاة في اختيار الملابس، على العكس من ذلك، فإن اختيار القائم بالاتصال (المقدم) للملابس التي تتماشى مع توقعات الجمهور و تتماشى مع طبيعة المناسبة و مكانها يعد عاملا مهما في زيادة درجة القبول له بين المتلقين<sup>(19)</sup>.

الأداء و تعبيرات الوجه:

الصدق في الأداء خاصية رئيسية في عمل المقدم، لأن كل فنون الإقناع لا يمكن أن تكون بديلة عن الصدق في التعبير.

الوقوف أمام الكاميرا:

ينبغي أن يقف المقدم أمام الكاميرا ثابتا، و عليه أن يتحاشى الاهتزاز أو التمايل قدر الامكان حتى لا يشتت انتباه المشاهد.

الجلوس أمام الكاميرا:

ينبغي على المقدم الجلوس أمام الكاميرا بطريقة تعكس شخصيته، كما يجب عليه حساب كل حركة جسمانية يقوم بها.

الحركة المفاجئة:

على المقدم أن يختصر حركته ، وذلك بأن يبدأ خطواته بطريقة بطيئة للغاية، وذلك لتناسب حركته مكان الكاميرا.

مخاطبة الكاميرا:

يمكن للمقدم اعتبار الكاميرا هي البديل للجمهور، ولكي يتحقق ذلك فإن على المقدم أن ينظر مباشرة إلى عدسة الكاميرا التي تكون في حالة عمل.

الاتصال بالعين:

الاتصال بالعين يعني قدرة المقدم على النظر مباشرة إلى عدسة آلة التصوير والحفاظ على هذه النظرة للاستمرار في إلقاء فقرات طويلة من النص، وهذه مسألة مهمة في واقع الأمر.

الاحتياطات للمفاجآت:

على المقدم أن يتوقع بعضا من المفاجآت ويعد نفسه لمواجهةها بحيث يظل محافظا على هدوئه المطلوب أمام الكاميرا.

الايحاء بالإقناع:

يتوقف نجاح المقدم على مدى قدرته على إقناع الجمهور الذي يتحدث إليه، ولن يتمكن من ذلك ما لم يبد هو مقتنعا بما يقول، فعليه استخدام الجمل والفقرات وطريقة صياغتها في التأثير على فهم المتلقي للرسالة باحترافية كبيرة، وعندما يتحدث مع طرف آخر يجب مراعاة درجة ثقافته وقدرته على استيعاب المعاني والأفكار<sup>(20)</sup>.

التوصيات:

إن أهم ما يوصى به القائم بالاتصال (مقدم التلفزيوني) محاولته الدخول بعمق في شخصيات الضيوف رويدا رويدا، حتى يصل في النهاية إلى علاقة لطيفة من أجل تحقيق انسجام بين المقدم والحضور وهذا بالتالي يؤدي إلى انجاح البرنامج التلفزيوني.

## الخاتمة:

يمكن للقوائم بالاتصال (مقدم البرامج) من خلال عمله في مختلف وسائل الاعلام وخاصة المرئية منها التفاعل والتأثير والتغيير في معلومات الجماهير المتلقية سواء اعتمد على الاتصال اللفظي أو غير اللفظي وذلك من خلال تزويد المتلقي أو المتلقين بمعلومات صحيحة وصادقة تمكنه أو تمكنهم من اتخاذ القرارات الصائبة والسلوك السوي فالمعرفة هي القوة، بالإضافة إلى تزويد المتلقي بمعلومات جديدة إضافية لم يطلع عليها أو يعرفها من قبل عن الفكرة أو الموضوع أو الشخص مدار البحث هذا من جهة، ومن جهة أخرى يمكن التغيير في الاتجاهات من حيث الاعتقادات والحقائق والمعلومات ومشاعر الحب والكراهية وغيرها<sup>(21)</sup>.

## الاحالات والهوامش :

- 1 - هناء حافظ بدوي، الاتصال بين النظرية والتطبيق، المكتب الجامعي الحديث، الاسكندرية، 2004، ص 30.
- 2 - رضوان بلخيري، مدخل إلى الاعلام الجديد: المفاهيم والوسائل التطبيقية، جسور للنشر والتوزيع، الجزائر، 2014، ص 113.
- 3 - مرعي مذكور، الصحافة: الامكانيات التجاوزات الآفاق، دار النشر للجامعات، القاهرة، 2013، ص 131.
- 4 - منال ابو الحسن، علم الاجتماع الاعلامي اساسيات وتطبيقات، ط2، دار النشر للجامعات، القاهرة، 2014، ص 135.
- 5 - حسن عماد مكاوي وليلى حسين السيد، الاتصال ونظرياته المعاصرة، ط6، الدار المصرية اللبنانية، 2006، ص 175.
- 6 - يوسف تمار، الاتصال والاعلام السياسي: الثقافة السياسية بين وسائل الاعلام والجمهور، دار الكتاب الحديث، 2012، ص 131.
- 7 - يوسف تمار، المرجع السابق، ص 131.
- 8 - صبرينة مقناني، محاضرات في علم النفس الاجتماعي للاتصال، جامعة منتوري قسنطينة، السنة الجامعية 2008/2009، ص 19.
- 9 - حسن عماد مكاوي وليلى حسين السيد، المرجع السابق، ص 27.
- 10 - محمود عبد الفتاح رضوان، الاتصال اللفظي وغير اللفظي، المجموعة العربية للتدريب والنشر، 2012، ص 39.
- 11 - طارق محمد السويديان، فن الالتقاء الرائع، دار الابداع الفكري، 2003، ص 199.
- 12 - طارق محمد السويديان، المرجع السابق، ص 202 - 203.
- 13 - فاطمة عرفات الحلو، الاتصال الصامت وتأثيره في الآخرين، قسم التفسير وعلوم القرآن، الجامعة الاسلامية، غزة، ماجستير، 2008، ص 54.
- 14 - محمد رضا مبارك، الالتقاء (في الفضائيات العربية) نظاما اشاريا دراسة الانماط الكتابية والشفوية، مجلة الباحث الاعلامي، العدد 4، كلية الاعلام، جامعة بغداد، 2008، ص 12.
- 15 - فضيل دليو، تكنولوجيا الاعلام والاتصال الجديدة، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، ص 166.
- 16 - عبد الوارث عسر، فن الالتقاء، الهيئة المصرية العامة للكتاب، 1993، ص 62.
- 17 - عبد الرزاق محمد الدليمي، الاعلام الجديد والصحافة الالكترونية، دار وائل للنشر، عمان، 2011، ص 161.
- 18 - منال هلال مزاهرة، الاتصال الدولي، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، 2013، ص 99.
- 19 - راكان عبد الكريم حبيب، هندسة الاقتناع في الاتصال الانساني، مكتبة دار جدة، 2009، ص 228.
- 20 - بلخيري رضوان وجابري سارة، مدخل للاتصال والعلاقات العامة، جسور للنشر والتوزيع، الجزائر، 2013، ص 97.
- 21 - أبو عرقوب، الاتصال الانساني ودوره في التفاعل الاجتماعي، دار مجدلاوي، 1993، ص 28.