مقياس: علوم الإعلام والاتصال/ السنة الثانية ليسانس أنثروبولوجيا

محاضرة 13: مقومات الاتصال الناجح

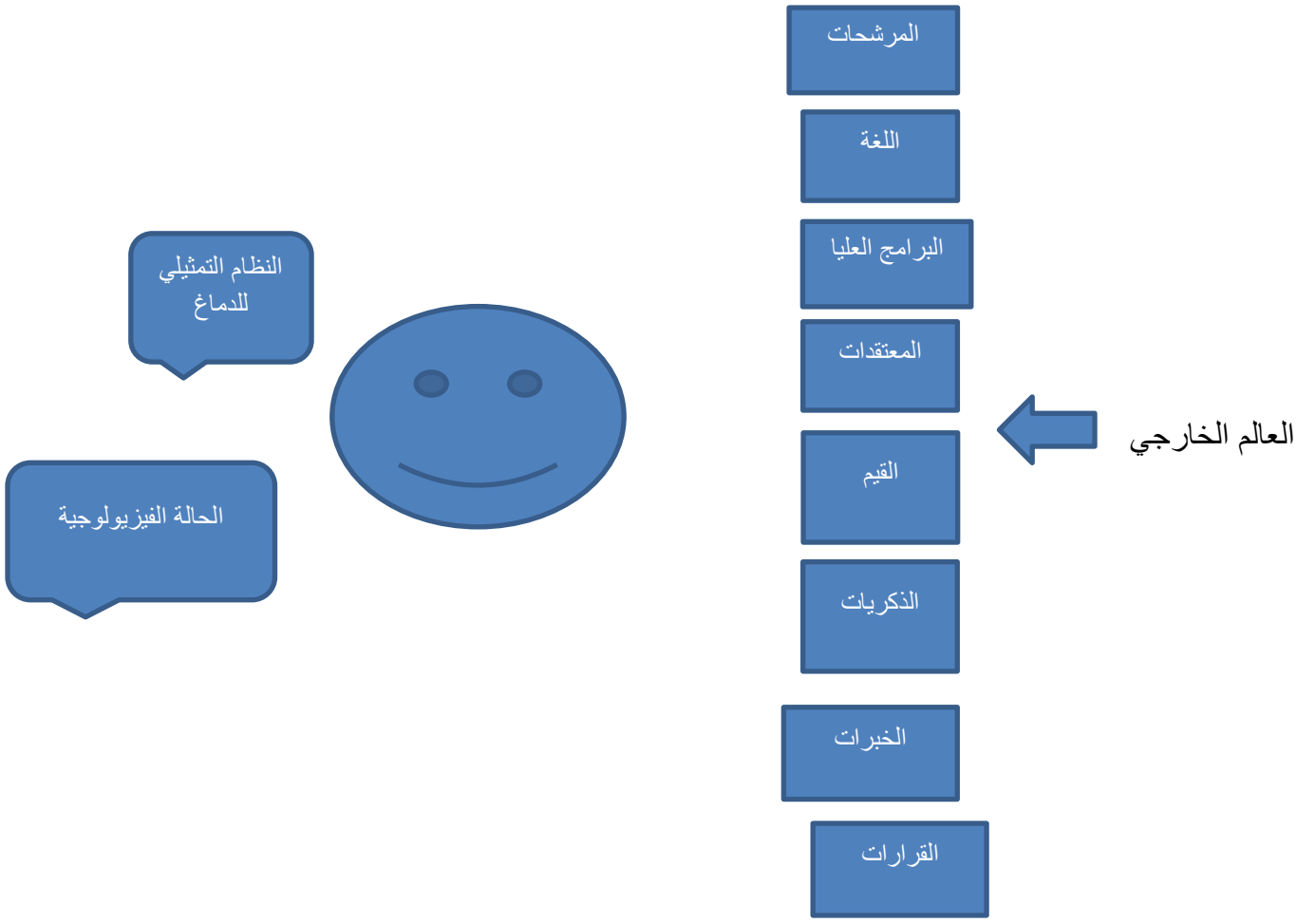
مقدمة:

يقول علي بن أبي طالب: **" حدّث الناس بما يعرفون، أتريدون أن يكذّب الله ورسوله؟ "** و يقول "ألدوس هكسلي" في كتابه (أبواب الإدراك):**"كل شخص يعتبر ضحية للتقليد اللغوي الذي ولد من خلاله، واللغة لها صلتها *بتجارب* الآخرين".**

مقومات الاتصال الناجح:

إذن عندما تتصَل مع الآخرين (من خلال محاضرة مثلا) كل شخص من المستمعين لك له مرشحات من الذكريات والمعتقدات والمشاعر والآراء الخاصة به تجاه ما تقدمه له، أي أنَ كل شخص لديه خريطة ذهنية مختلفة عن خريطتك الذهنية ويفسَر رسالتك بأسلوب مختلف عن الآخرين وهذا يتطلَب انسجاما بين الكلمات التي تقولها والطريقة التي تقولها بها ولذلك يجب أن تحرص على تقديم رسالة يستوعبها الآخرون بالطريقة التي تريدها، إنَ فرصتك للنجاح في إيصال رسالتك تقوم على مدى اهتمامك بتأثيرها في الآخرين وفقا لاختلاف مفاهيمهم، لذلك فإنَ مخاطبة شخص واحد أهون وأسهل من مخاطبة عدَة أشخاص، وعند الاتصال يجب الاهتمام بمشاعر وأفكار ومعتقدات وقيم الشخص الآخر، إنَ معظم حالات الإخفاق في الاتصال لا تحدث نتيجة للخطأ في تقديرنا لتأثيره في الآخرين بل نتيجة لعدم اهتمامنا بهذا التأثير في المقام الأول.

ومن خلال الرسم التخطيطي يمكن فهم عملية الاتصال بين شخصين، فالمتلقي للرسالة له مرشحات خاصة به تختلف عن غيره وهذه المرشحات هي برمجته العقلية ومعتقداته وقيمه وذكرياته وخبراته وكلَها تؤثر على طريقة فهمه للرسالة، كما أن لكل مستقبل نظام تمثيلي خاص به وأيضا حالة فيزيولوجية جسمية تؤثر في فهمه للرسالة فالإنسان مثلا في حالة الغضب يختلف في تفسيره للرسالة عن حالة الفرح. إذن الاتصال الناجح يأخذ في عين الحسبان المتلقي للرسالة ومرشحاته الذهنية ونظامه التمثيلي العقلي وأيضا حالته الفيزيولوجية فهي كلَها عوامل تؤثر على نجاح أو إخفاق عملية الاتصال.


المرشحات
اللغة
البرامج العليا
المعتقدات
القيم
الذكريات
الخبرات
القرارات
العالم الخارجي
النظام التمثيلي للدماغ
الحالة الفيزيولوجية