



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

أ. بلحميتي محمد، جامعة الجيلالي اليايس سيدي بلعباس

تاريخ النشر: 2018/03/31

تاريخ القبول: 2018/01/02

تاريخ الإرسال: 2017/08/09

الملخص

مع التقدم التكنولوجي الهائل وتعدد وسائل الاتصال الجماهيري- والتي تصل إلى ملايين البشر في آن واحد - تلح الحاجة إلى وجود مقدمي برامج تلفزيونية أكفاء يحملون على عاتقهم نقل الحقائق، وإبراز الأحداث وتلبية طلبات الجماهير بروح من الصدق والمسؤولية . و المقدم (القائم بالاتصال) هو حلقة الوصل بين المادة و المتلقي. فهو يقوم بدور مهم في إنجاح برامج التلفاز وذلك من خلال بعث رسالته لجمهور المتلقين بطريقة صحيحة بحيث يحقق من خلالها هدف عملية الاتصال يتطلب قدرته على التحكم بحركاته 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 نسبة عالية المشاهدة.

الكلمات المفتاحية: القائم للاتصال، الاتصال اللفظي وغير اللفظي، وسائل التكنولوجيا الحديثة

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(1)، وأداة 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 والاذاعة والتلفزيون. ولعل الطفرة التي أحدثتها الثورة التكنولوجية في مختلف المجالات وخاصة 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 الارسال أرضي أو فضائي لم تعد مجرد أداة لنقل الأخبار المصورة، مسجلة أو مباشرة عبر الأقمار الصناعية بل أصبحت تتميز بقدرة خارقة على الإقناع والتأثير والسيطرة 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(2).

المقدم (القائم بالاتصال) في التلفزيون:

الصحفي، يمثل حلقة مهمة من حلقات بناء ونشر الرسالة الاعلامية بالنسبة للصحافة، فالأخبار- أهم ما تقدمه الصحافة اليومية - تعد محصلة ما يحصل عليه الصحفي من مصادره، ويقدمه للمتلقي بعد تدقيق واختيار وصياغة ما سيتم نشره، ثم نشر هذه الأخبار على مسؤوليته المعنوية والقانونية (3) فهو الذي يحترف نقل المعلومات وتقديمها بصوته ومهاراته الشخصية إلى الجماهير بواسطة التلفزيون، ولعل الهدف الرئيسي لهذا المقدم نقل المعلومات والأفكار والأحاسيس والمشاعر إلى الآخرين بأقصى ما يستطيع من التأثير والفاعلية، وإذا كان ذلك هو دور المقدم كقائم بالاتصال، فإن نجاحه في هذه المهمة يعتمد على إمكانياته ومهاراته الشخصية وكذا توجهاته السياسية والثقافية وقدراته التقنية في بث الرسالة الاتصالية(4). وعموما فقد أشار "ديفيد بيرلو" إلى مجموعة من الشروط الواجب توافرها في القائم بالاتصال وهي:

1. توافر مهارات الاتصال، وهي خمس: مهارة الكتابة، مهارة التحدث، مهارة القراءة، مهارة الانصات، و القدرة على التفكير السليم لتديد أهداف الاتصال.
2. اتجاهات القائم بالاتصال نحو نفسه، ونحو الموضوع، ونحو المتلقي، وكلما كانت هذه الاتجاهات ايجابية زادت فعالية القائم بالاتصال.
3. مستوى معرفة المصدر وتخصصه بالموضوع الذي يعالجه يؤثر في زيادة فعاليته.
4. مركز القائم بالاتصال في اطار النظام الاجتماعي والثقافي، وطبيعة الأدوار التي يؤديها، والوضع الذي يراد الناس فيه يؤثر على فعالية الاتصال(5).

ولذلك فإنه من المهم أن يتم البحث في المهارات التي يتوجب على المقدم التلفزيوني اتقانها، 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 وابداء الرأي والمشاركة في المناقشات العامة، وقد يكون هذا النمط من الجمهور من ذوي الثقافة الواسعة والمستوى العلمي العالي، تؤهلهم لصنع القرار الاعلامي، والمشاركة في الحياة الاجتماعية والسياسية وغيرها(6).

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

الاشكالية المطروحة:

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 ومهاراتهم الذاتية ؟

أشكال الاتصال الانساني:

إذا ألقينا نظرة عن تعريف قاموس أوكسفورد للاتصال نجد أنه عملية نقل وتوصيل أو تبادل الأفكار والمعلومات - بالكلام أو الكتابة أو بالإشارات - ويتم تبادل المعلومات أو الأفكار بين مرسل ومستقبل. أي عندما نتكلم نريد من يسمعنا وعندما نكتب نريد من يقرأ لنا وعندما نستخدم الإيماءات والابتسامات نريد من يستقبلها ويستجيب لها بإيماءات مماثلة. وعندما نأخذ اللغة التي هي أداة الاتصال والتفاهم 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 ومخارج الألفاظ دورا كبيرا في إضافة معان أخرى للرسالة. هذا ويقسم بدوره إلى الاتصال اللفظي المكتوب كالمذكرات والخطابات والتقارير والقوانين.. أما الاتصال اللفظي الشفهي فيتمثل في المحادثات التلفزيونية والتليفونية والمناقشات والمؤتمرات..... إذ تعتمد كلها على الكلمة المنطوقة في توصيل المعنى أو الفكرة(8).

➤ الاتصال غير اللفظي:

هو الاتصال الذي لا يستخدم فيه الألفاظ أو الكلمات و يطلق عليه أحيانا اللغة الصامتة، ويتم نقل الرسالة غير اللفظية من خلال لغة الجسد " كتعبيرات الوجه، الإيماءات، حركات اليدين و اللمس" وحتى التعبيرات الصوتية تعتبر من الرسائل غير اللفظية إذ 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 للمتلقي فارتداء اللون الأسود في كثير من المجتمعات يقصد به إشعار الآخرين بالحزن الذي يعيش فيه.

و ما يهمننا هنا أكثر الاتصال غير اللفظي لما له من تأثير كبير في العلوم الاتصالية و من 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 شيوعاً وتتوافق له خاصية الصدق في معظم الأحيان و قليل 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 كثيراً 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 للجسمهون لفترة بدلاً من رفع النظر بين الكلمة والأخرى.
- لا تنظر إلى الأرض والسماء طويلاً.

- تذكر أن نظرك للجمهور عينا بعين يعكس ثققتك بنفسك ويزيد انتباه الجمهور ولا شيء يكسر التواصل معهم.

حركات الأيدي واللمس:

تستخدم اليدين في التعبير عن كثير من الرسائل غير اللفظية، فالمصافحة مثلا 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 أستمريت لفترة طويلة فقد تحمل معنى التهديد للطرف الأخر. كما أن المصافحة مع وضع اليد اليسرى على يد أو كتف الطرف الأخر تنم عن الإخلاص. كما يمكن الإشارة إلى مجموعة الحركات التي يختلف مدلولها من حركة لأخرى(12):

- الإشارة بالأصبع: لاتشر بأصبعك إلى الجمهور فهي توجي بالاتهام.
 - الكفان الى 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 لتهدئة الجمهور أو للانتقال من نقطة فكاوية إلى نقطة جادة كما تستعمل لطرحة 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 أيضا 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(13).

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 بهده 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 ميزة مهمة وهي من عوامل حسن الأداء، فإن لإيقاع الجملة فعالية أشد وأكثر وقعا وتأثيرا 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(14).

انتاج الكلام:

بالرغم من أن الإنسان يمتلك جهازا خاصا بإنتاج الأصوات هو الجهاز الصوتي، إلا أن الصوت القوي والجيد 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 والهروب، 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 وتعامله مع المعدات التقنية:

المقدم والميكروفون:

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 (15). هو الآلة الفنية التي تلتقط الأصوات على اختلاف أنواعها. وبالتالي فعلى مقدمي التلفاز استخدام أصواتهم بصورة طبيعية والتعامل 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 ومضبوط 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(16).
 - 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 اشارات تتعلق بالوقت والصوت وسرعة القراءة.

المقدم والكاميرا:

ان اختراع الكاميرا واحد من أهم خطوات تطوير وسائل الاتصال ، وعلى مدى 220 عاما، استعمل الناس الكاميرا لتسجيل الصور، فعندما بدأ التصوير الفوتوغرافي في 1772 كانت الصور (تصنع من خليط من نترات الفضة والطباشير) ومرور الزمن أدى التطور التكنيكي للتصوير إلى طبع الصور على المعدن ، و الزجاج، والورق وشريط الفيلم إلى غاية سنة 1893 حيث اخترع "إديسون" جهاز يجعل الصور الفوتوغرافية الثابتة تتحرك وعمل على تطوير هذا الاختراع(17).و عليه فإن مقدم التلفزيون الذي لا يعرف كيف يتعامل مع الكاميرا لا يمكنه الشعور بالراحة داخل الاستديو وبالتالي لا يحقق الاتصال المطلوب مع جمهوره مهما كانت امكانياته وقدراته الشخصية خاصة إذا علمنا أن المتلقي يتصل بوسيلة التلفزيون عن طريق حاسة البصر والتي يتلقى الانسان من خلالها أكثر من 73% من كمية المعلومات والأحداث التي يعاشرها ويعايشها كل يوم(18).

الاعتبارات الواجب مراعاتها من قبل المقدم:

المظهر الشخصي (الملابس و الماكياج)

إن مظهر مقدم التلفاز يؤدي وظيفة هامة في رفع درجة الإقناع والثقة به لدى المشاهد ويساعده على الاستمرار في متابعة البرنامج إلى حد ما ولعل 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، ومن جهة أخرى فعلى المقدم أن يحسن استخدام الماكياج وذلك 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 وبالتالي سوف يؤدي ذلك إلى اهتزاز

شخصيته أمام المتابعين للبرنامج بنفس الحجم الذي يؤثر في عدم الاهتمام واللامبالاة في اختيار الملابس، على العكس من ذلك، فإن اختيار القوائم بالاتصال (المقدم) للملابس التي تتماشى مع توقعات الجمهور وتتماشى مع طبيعة المناسبة ومكانها يعد عاملا مهما في زيادة درجة القبول له بين المتلقين (19).

الأداء وتعبيرات الوجه:

الصدق في الأداء خاصة 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، وعليه 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.

الابحاء 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 (20).

الخاتمة:

يمكن للقائم 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 و ذلك من خلال تزويد المتلقي أو المتلقين بمعلومات صحيحة و صادقة 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، و من جهة أخرى يمكن التغيير في الاتجاهات من حيث الاعتقادات و الحقائق و المعلومات و مشاعر الحب و الكراهية وغيرها(21).

إن من الأمور المهمة بالنسبة للقائم 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 و هذا بالتالي يؤدي إلى انجاح البرنامج التلفزيوني.

الإحالات:

1. هناء حافظ بدوي، الاتصال بين النظرية والتطبيق، المكتب الجامعي الحديث، الاسكندرية، 2004، ص 30
2. رضوان بلخيري، مدخل إلى الاعلام الجديد: المفاهيم و الوسائل التطبيقية، جسور للنشر و التوزيع، 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 و تطبيقات، ط2، دار النشر للجامعات، القاهرة، 2014، ص 135
5. حسن عماد مكاوي و ليلي حسين السيد، الاتصال و نظرياته المعاصرة، ط6، الدار المصرية اللبنانية، 2006، ص 175
6. يوسف تمار، الاتصال و الاعلام السياسي: الثقافة السياسية بين وسائل الاعلام و الجمهور، 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 و ليلي حسين السيد، المرجع السابق، ص 27
10. محمود عبد الفتاح رضوان، الاتصال اللفظي و غير اللفظي، المجموعة العربية للتدريب و النشر، 2012، ص 39
11. طارق محمد السويديان، فن اللقاء الرائع، دار الابداع الفكري، 2003، ص 199
12. طارق محمد السويديان، المرجع السابق، ص 202-203
13. فاطمة عرفات الحلو، الاتصال الصامت و تأثيره في الآخرين، قسم التفسير و علوم القرآن، الجامعة الاسلامية، غزة، ماجستير، 2008، ص 54
14. محمد رضا مبارك، اللقاء (في الفضائيات العربية) نظاما اشاريا دراسة الانماط الكتابية و الشفوية، مجلة الباحث الاعلامي، العدد 4، كلية الاعلام، جامعة بغداد، 2008، ص 12
15. فضيل دليو، تكنولوجيا الاعلام و الاتصال الجديدة، دار هومة للطباعة و النشر و التوزيع، الجزائر، ص 166
16. عبد الوارث عسر، فن اللقاء، الهيئة المصرية العامة للكتاب، 1993، ص 62
17. عبد الرزاق محمد الدليبي، الاعلام الجديد و الصحافة 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 الاقناع في الاتصال الانساني، مكتبة دار جدة، 2009، 228
20. بلخيري رضوان و جابري سارة، مدخل للاتصال و العلاقات العامة، جسر للنشر والتوزيع، الجزائر، 2013، ص 97
21. أبو عرقوب، الاتصال الانساني و دوره في التفاعل الاجتماعي، دار مجدلاوي، 1993، ص 28.