



نظریات التواصل و علم النفس التحلیلي Communication Theories and Analytical Psychology

السنة الثالثة

المهندس الإعلامي محمد فادي مجاهد

2020-10-18



تعارف

- الإسم
- الهواية
- هدفك من الدراسة في قسم الدعوة و الإعلام
 - كم ساعة بتقضي كل يوم عالواتساب
 - كم ساعة بتقضي عالفيسبوك كل يوم



مدرس المادة

- محمد فادي مجاهد
- بكالوريوس هندسة المعلوماتية من جامعة تكساس الأمريكية عام 1996
- دبلوم إدارة البرمجيات من جامعة كارنيجي ميلون الأمريكية عام 2000
 - ماجستير في الإعلام من جامعة ليستر البريطانية عام 2014
 - مؤسس شريك لشركة جيم باور 7 الإعلامية
 - مؤسس شركة نبضة لخدمات الإعلام الرقمي
 - مدير العلاقات العامة و الإعلام الرقمي في مجمع الشيخ أحمد كفتارو
- مستشار أول في الأمم المتحدة في مجالات المعلوماتية و المتابعة و التقييم



منهاج الدراسة

- عملي + انجليزي
- حالات عملية واقعية
 - أفلام وثائقية
- تفاعل تفاعل تفاعل!



تقييم الأداء

- الامتحان النهائي فقط
 - و لكن...
- يوجد مذاكرات و أوراق عمل اختيارية
 - الهدف هو التعلم



قواعد أساسية

• المحرمات ١٨٠٠ المحرمات

- _ أي عملية غش أو محاولة غش
- استخدام الهاتف المحمول أثناء المحاضرة
- الكلام الجانبي أو الضحك أثناء المحاضرة
- <u>لا يسمح للطلاب بالدخول بعد المدر س بأكثر من 5 دقائق و في حال الخروج من المحاضرة لا يمكن</u> الدخول مرة ثانية على الإطلاق
 - يسمح بشرب المشروبات الساخنة أثناء المحاضرة



نظريات (التواصل و محلم (النفس (التعليلي

مقدمة



النظرية Theory

- تفسير و شرح كيفية حدوث ظاهرة طبيعية
 - عرضة للصواب والخطأ
- يجب أن تحقق التماسك المنطقي و الرياضي - تجنب المغالطات المنطقية



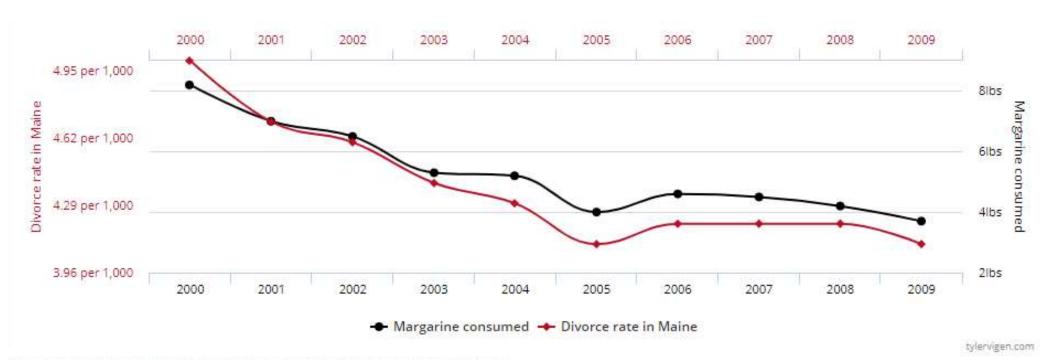
المغالطات المنطقية

- السببية العكسية: الهواء يحرك الأشجار ... الأشجار تولد حركة الهواء
- التعميم: أحد الأولاد رمى بنفسه من النافذة بعد رؤية فيلم سوبرمان، فيلم سوبرمان يسبب الانتحار عند الأطفال

BAUIK



معدل الطلاق معدل استهلاك الجبنة



Data sources: National Vital Statistics Reports and U.S. Department of Agriculture



التواصل Communication

- عملية إيصال معانٍ من طرف لطرف آخر عبر استخدام إشارات و رموز و قواعد لغوية متفق عليها بين الأطراف
 - تتكون عملية التواصل من
 - مرسل
 - مستقبل
 - رسالة
 - وسيلة تواصل
 - جواب الرسالة
 - وسائل التشویش





نظريات التواصل Communication Theories

• النظريات التي تعني بتفسير و شرح الظواهر النفسية و الاجتماعية و الإنسانية المتخصصة بالتواصل الإنساني

- عرضة للصواب والخطأ
- يجب أن تحقق التماسك المنطقي والرياضي
 - تجنب المعالطات المنطقية
- شرح أكبر عدد ممكن من النتائج التجريبية يدعم النظرية ويعطيها تأكيدا أكثر فأكثر
 - يمكن أن تصبح حقيقة علمية و يمكن أن يثبت خطؤها

- مرسل
- مستقبل
 - رسالة
- وسيلة تواصل
- جواب الرسالة
- وسائل التشويش



علم النفس Psychology

- الدراسات العلمية للعقل والتفكير والشخصية والسلوك
- الدراسة العلمية لسلوك الإنسان، وذلك بهدف التوصل إلى فهم هذا السلوك وتفسيره والتنبؤ به والتحكم فبه
 - يمكن تطبيقه على غير الإنسان أحيانا مثل الحيوانات أو الأنظمة الذكية
- تطبيق هذه المعارف على مجالات مختلفة من النشاط الإنساني، بما فيها مشاكل الأفراد في الحياة اليومية ومعالجة الأمراض العقلية
 - لا يقتصر على فرع واحد بل لديه عدة فروع وأقسام
 - يساعد هذا العلم في معرفة أنماط الشخصيات المختلفة



بعض فروع علم النفس

- علم النفس الاجتماعي
- علم النفس التجريبي
- علم النفس العصبي
 - علم النفس السلوكي
 - علم النفس التحليلي



علم النفس التحليلي Analytical Psychology

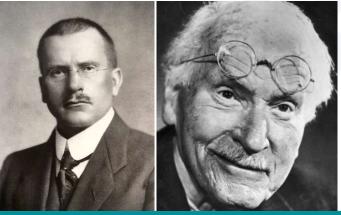
- وداؤك منك وما تَشعر
- وفيك انطوى العالمُ الأكبرُ

- دواؤك فيك وما تُبصر
- وَ تزعم أنك جرمٌ صغير



علم النفس التحليلي

- إحدى مدارس علم النفس
- يختلف عن علم التحليل النفسي (مدرسة فرويد)
- أسسه كارل يونغ Carl Jung و هو عالم نمساوي
- الهدف منه هو الوصول إلى حالة الكمال عن طريق دمج قوى ودوافع اللاوعي الكامنة وراء السلوك البشري
 - دراسة تفاعل الإنسان مع وعيه الكامن
 - الأمراض النفسية تنجم عن عدم الانسجام بين اللاوعي و الوعي
 - الأمراض النفسية تنجم عن عدم القدرة على قبول الواقع و التأقلم معه
 - الذنب و الاستغفار





محاضرات المادة





نظريات التواصل و علم النفس التحليلي – سنة ثالثة 2020-2021





نظريات التواصل و علم النفس التحليلي Communication Theories and Analytical Psychology

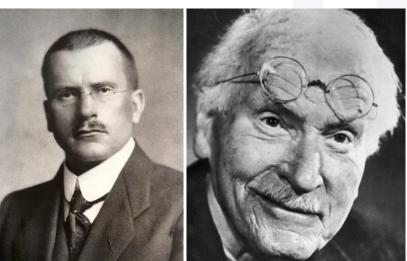
السنة الثالثة

المهندس الإعلامي محمد فادي مجاهد

2020 - 10 - 25

علم النفس التحليلي

- إحدى مدارس علم النفس
- يختلف عن علم التحليل النفسي (مدرسة فرويد)
- أسسه كارل يونغ Carl Jung و هو عالم نمساوي
- الهدف منه هو الوصول إلى حالة الكمال عن طريق دمج قوى ودوافع اللاوعي الكامنة وراء السلوك البشري
 - دراسة تفاعل الإنسان مع وعيه الكامن
 - الأمراض النفسية تنجم عن عدم الانسجام بين اللاوعي و الوعي
 - الأمراض النفسية تنجم عن عدم القدرة على قبول الواقع و التأقلم معه
 - الذنب و الاستغفار





بدایات نظریات التواصل



حتى ثلاثينات القرن الماضى

- قوة تأثير الإعلام
- قدرة الإعلام على تقوية أو تقويض روابط المجتمع
 - تأثير الإعلام على حركات التنوير سلبا أو إيجابا

ۼؾٞٵڸۺۧۼٵڿڿؽ۫ڽڐڡڗٲۄڬ ڿٵڡۼڂڔٛڽٳڒڿٵڵۺۻٳؽ

قوة تأثير الإعلام

- القوة السياسية
- القوة التجارية
- بارونات الصحافة
- الحرب العالمية الأولى و الثانية
 - البروباغاندا
 - النازية



الإعلام و ترابط المجتمع

- زمن التحولات الكبيرة في المجتمع الغربي
 - الثورة الصناعية و الاستهلاك
 - مجتمع قروي إلى مجتمع مدني
 - الحياة السريعة
- ربط الإعلام (كتب، أفلام، موسيقى، مجلات، جرائد)



الإعلام و ترابط المجتمع

- تغييرات مرافقة في سلوك المجتمع الغربي
 - زيادة الجرائم
 - ـ هبوط القيم الأخلاقية
 - الفردية و الوحدة
 - تواصل أكبر بين الأفراد
 - قدرة أكبر لحركات الإصلاح الاجتماعي
 - تخفيف الضغوط النفسية على الأفراد



الإعلام و ثقافة المجتمع

- الإعلام وسيلة جبارة في إيصال المعلومات و الأفكار للأفراد
 - كشف الفساد و نشر ثقافة العدالة و القانون
 - مشاكل استبدال العلم و الثقافة بالتسلية و المتعة



رأس المشاكل أم كبش الفداء؟

- هل الإعلام هو السبب الرئيسي وراء التغيرات؟
 - ما هو الدليل؟
- ماذا عن المجتمعات التي تغيرت قبل أن يخترقها الإعلام؟
 - أليس الإعلام مرآة للمجتمع؟
 - لماذا كان للإعلام أثر إيجابي و أثر آخر سلبي؟
 - هل الإعلام يغير المجتمع أم أن المجتمع يغير الإعلام؟

ۼۼۣۼٵڸۺؘۼٛٵڮڿؽ۬ڮڐۿڗٳۄؘڂ ڿٵڡۣۼڂؠڒڸڴٵڸۺۼٳؽ

ثقافة الجموع أو القطيع

- أفراد المجتمع معرضين للتأثير المباشر للبروباغاندا
- تستطيع البروباغاندا أن تحرك الجموع لإنجاز أفعال متطرفة
- الإعلام قوي و له تأثير شامل و يردي إلى نتائج اجتماعية سلبية



ماذا نعني بالجموع أو القطيع؟

- أعداد كبيرة من الأشخاص غير المعروفة
 - لا تعرف بعضها
 - لا يوجد بينها علاقة
 - لا يجمع بينها عادات أو تقاليد مشتركة
 - تصرفاتها متقلبة و مزاجية



ثم... حصل ما يلي عام 1938



- ننقل الآن لكم وقائع الحفل الموسيقي من نيويورك
- سيداتي و سادتي نقطع برامجنا لنعلن لكم ما يلي

قبل 20 دقيقة رصد المرصد الفلكي في و لاية الينوي انفجارات ضخمة متراتبة على كوكب المريخ نشأ عنها كتل كبيرة من غاز الهيدروجين تتجه نحو الأرض بسرعة هائلة. و قد أكد هذه المعلومات المختبر العلمي في برينستون و وصفها العلماء هناك بأنها تشبه قذائف ضخمة تم إطلاقها من طائرات

- و الآن نجري مقابلة مباشرة من المرصد الفلكي مع العالم الذي رصد هذه الإنفجارات (كلام عما حصل و عن احتمال وجود كائنات فضائية في المريخ)... وصلت الآن رسالة عاجلة تؤكد حصول اهتزاز ضخم في ولاية نيوجيرسي تشابه هزة أرضية قوية
 - نعود بكم الآن لنتابع نقل وقائع الحفل الموسيقي من نيويورك
 - سيداتي و سادتي جاءنا خبر بأن المرصد الفلكي في كندا قد أكد رصد 3 انفجارات ضخمة على كوكب المريخ و هو ما يدعم ماتم رصده سابقا
- وصلنا الآن ما يلي من ولاية نيوجيرسي: شوهدت كتلة نارية هائلة تسقط من السماء على أحد المزارع على بعد 5 كم من المدينة و كانت الكتلة ضخمة بحيث يمكن رؤيتها من على بعد مئات الكيلومترات و سمع صوت الارتطام من على بعد كبير و قامة وحدة جوالة من مكتبنا هناك بالاتجاه إلى مكان سقوط الكتلة و سنتابعكم بالأخبار حالما تردنا. نتابع الآن نقل وقائع الحفل الموسيقي من نيويورك



ثم... حصل ما يلي عام 1938

- الحلقة الأولى من المسلسل الإذاعي "حرب العوالم" الذي يتكلم عن حرب يخوضها كوكب المريخ ضد سكان الأرض
 - أكد المخاوف التي أبداها علماء الاجتماع من التأثير الجمعي للإعلام
 - هرع الناس خارج بيوتهم لمشاهدة ما يحدث
 وصلت اتصالات إلى الشرطة للإخبار عن
 - حرائق حصلت
 - أصابت المنطقة حالة من الهلع





خداع

- عام 2018 تم تأكيد أن معظم حالات الهلع التي حصلت كانت مفبركة
 - الهدف زيادة جماهيرية البرنامج
 - لكن الأهم هو ما حصل بعدها...
 - دراسات تحاول تفسیر ما حصل
- كانت أولى الدراسات التي تهتم بتأثير الإعلام على المشاهدين و على المجتمع ككل
- The invasion from Mars: A study in the psychology of panic (1940: Princeton University)
 - Cantril, Gaudet, Herzog –
 - غزو المريخ: دراسة في علم نفس الهلع (1940: جامعة برينستون)



غزو المريخ: دراسة في علم نفس الهلع

- مقابلات ، استبيانات ، تحليل محتوى مقالات الجرائد
 - الهدف هو الإجابة على الأسئلة التالية
 - 1. مامدى الهلع الذي أصاب الناس؟
- 2. مالأمر المميز بهذا البرنامج الذي جعله مخيفا لهذه الدرجة؟
- 3. لماذا أخاف هذا البرنامج بعض الناس و لم يُخف أناسا آخرين؟



غزو المريخ: دراسة في علم نفس الهلع

- لماذا خاف الناس؟
- واقعية البرنامج
- اسماء حقیقیة للمدن و الأماکن و المراکز
 - الراديو وسيلة موثوقة لتلقي المعلومات
 - مصداقية المتحدثين
 - تصنيف الأشخاص الذين خافوا
- أسباب خوفهم من هذا البرنامج أكثر من غيره
 - الخ





نظریات التواصل و علم النفس التحلیلي Communication Theories and Analytical Psychology

السنة الثالثة

المهندس الإعلامي محمد فادي مجاهد

2020 -11-1



مراجعة الدرس الماضي

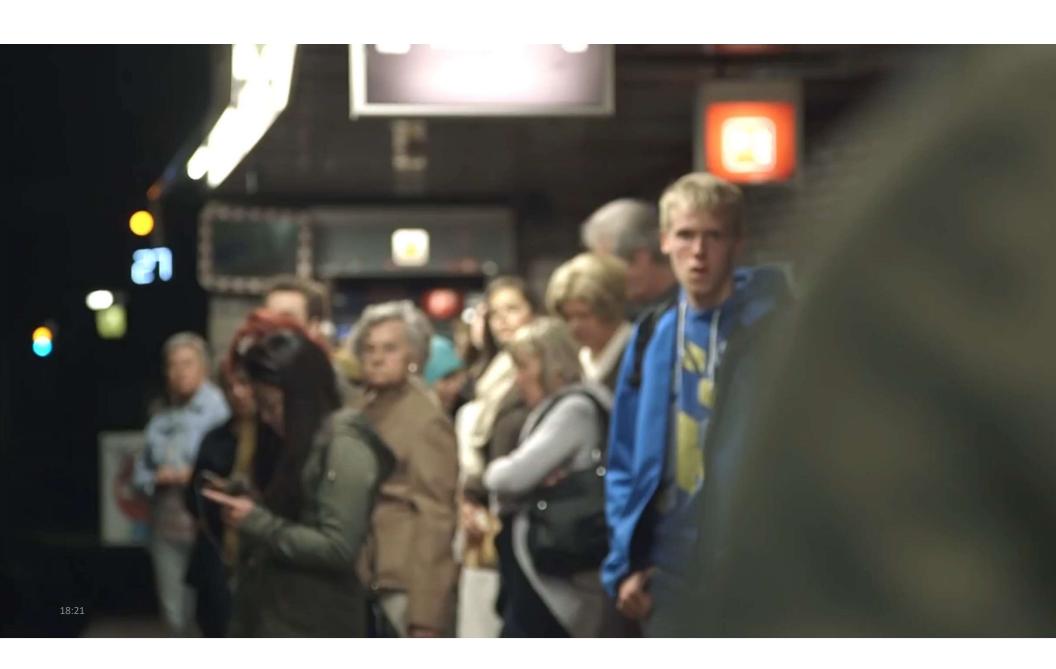
- بدایات نظریات التواصل
 - فوة تأثير الإعلام
- الإعلام و ترابط المجتمع (إيجابيات و سلبيات)
 - رأس المشاكل أم كبش الفداء؟
 - ثقافة القطيع
 - البروباغاندا
 - غزو المريخ: دراسة في علم نفس الهلع





Hypodermic Needle Magic Bullet

نظرية الإبرة (الرصاصة السحرية)





نظرية الإبرة

- المعلومات المشاعر الأفكار المحفزات: كالدواء في الإبرة
 - تنتقل من المرسل إلى المستقبل بشكل مباشر
 - تؤثر في جميع الجماهير المستقبلة بشكل متماثل
 - نفس الأثر على الجميع
 - لا اختلاف حسب الجنس أو العمر أو الخلفية الثقافية أو أو إلخ
 - سلبية المستقبل: الجماهير لا حول لها و لا قوة
 - كل إنسان هو فرد مستقل عن مجتمعه



نظرية الإبرة

- نشأت بعد دراسة البروباغاندا في الحرب العالمية الأولى و حرب العوالم
- هارولد لاسويل ألف كتابا عام 1927 بعنوان "تقنيات البروباغاندا في الحرب العالمية"
- قال الاسويل في كتابه عن أسلوب البروباغاندا التي اتبعها الألمان في الحرب العالمية الأولى المن وجهة نظر البروباغاندا، كان أداءً الا مثيل له. أعد وزير الإعلام الألماني السم الخفي و قام رجال الإعلام بحقنه في أوردة الرجال الذاهلين"
 - دراسة عن تأثير الأفلام على الأطفال تم العمل عليها بين 1932-1932 "تعتقد أن الأفلام وسيلة تعليمية... يمكنها التأثير بعمق على سلوك الأطفال"
 - لم يعد لها قيمة بعد نهاية الثلاثينيات
 - لازالت النظرية الأكثر شيوعا بين العامة

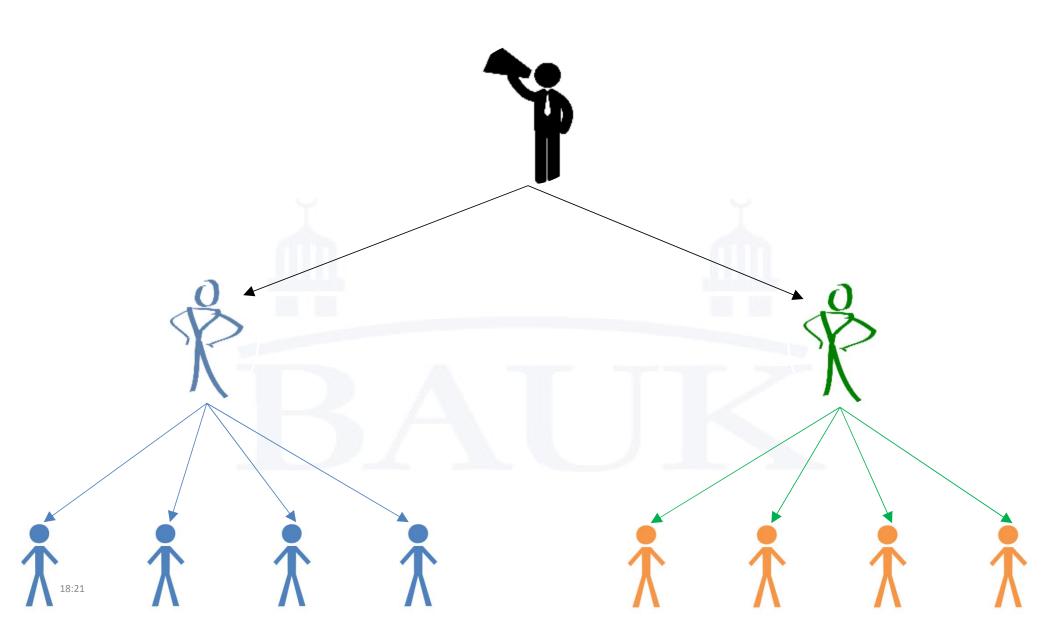






نظرية تدفق المرحلتين

- العالم لازرفيلا Lazarfeld
- نظرة أكثر عمقا للتواصل الإعلامي من النظرية السابقة
 - إضافة القواعد الاجتماعية
 - المستقبل عضو في مجتمع و ليس كائن منفر د
- يوجد في كل مجتمع قادة رأي لكل موضوع من المواضيع المتداولة





نظرية تدفق المرحلتين

- يمر التدفق الإعلامي (أفكار مشاعر معلومات محفزات) عبر مرحلتين
 - من المرسل إلى قادة الرأي
 - من قادة الرأي إلى الجمهور
 - قادة الرأي
 - تلقي التدفق الإعلامي و استيعابه كل حسب صفاته و معتقداته
 - إعادة إرسال ماتم استيعابه من التدفق الإعلامي بعد الفلترة إلى أتباع الرأي
 - حراس البوابة
 - قادة الرأي لهم تأثير على المجتمع أكثر من تأثير الإعلام نفسه
 - قادة الرأي لهم تأثير على أشباههم من الجماهير



من هم قادة الرأي؟ Opinion Leaders

- أشخاص يملكون ثقة الآخرين بمعلوماتهم أو آرائهم
 - اللي ماله كبير يشتري له كبير
 - مصطلح قديم
- في عالم الإعلام: أشخاص فاعلين إعلاميا يفسرون المحتوى أو الرسائل الإعلامية للمستقبلين الآخرين و الذين ينظرون لهم بتقدير كبير
 - محلل إخباري محلل سياسي خبير شؤون اقتصادية .. الخ



من هم المؤثرون؟ Influencers

- المؤثر شخص لديه القدرة على التأثير على قرارات الشراء للآخرين بسبب سلطته أو معلوماته أو موقعه أو علاقته مع متابعيه
 - مصطلح نما بشكل كبير مع وسائل الإعلام الاجتماعي
 - يمكن أن يكون من: المشاهير، رواد الأعمال، منتجو المحتوى الإعلامي، خبراء
 - يكون للمؤثر التأثير في عدة مجالات
- المؤثرون الصغار: أشخاص عاديون خارج إطار الإعلام الاجتماعي أصبحوا مؤثرين بسبب المحتوى المميز الذي ينشرونه ضمن مجال ضيق



المؤثرون أو قادة الرأي؟

- بعض المؤثرون هم قادة رأي و بعض قادة الرأي هو مؤثرون
 - الشائع استخدام المصطلحين بشكل تبادلي

BAUJE





نظریات التواصل و علم النفس التحلیلي Communication Theories and Analytical Psychology

السنة الثالثة

المهندس الإعلامي محمد فادي مجاهد

2020 -11-8



مراجعة الدرس الماضي

- نظرية الإبرة (الرصاصة السحرية)
 - نظرية تدفق المرحلتين
 - قادة الرأي
 - تأثير قادة الرأي على المجتمع
 - المؤثرون





نظرية المرحلتين في عصرنا الحاضر



- تويتر
- فيسبوك
- إنستغرام
- سناب تشات
 - المدونون



تقرير أخبار التويتر

- دراسة تم نشرها عام 2011 عن تويتر
- يوجد دليل قوي على نظرية تدفق المرحلتين نصف المعلومات التي تبثها وسائل الإعلام للجماهير تمر عبر طبقة من قادة الرأي و مع أن قادة الرأي هؤلاء يُصنفون على أنهم مستخدمين عاديين، و لكن لديهم شبكة علاقات أكبر و يهتمون بالإعلام أكثر من متابعيهم

SHADMEI WU, "WHO SAYS WHAT TO WHOM ON TWITTER"



لماذا ينجح المؤثرون ؟

- عدم الثقة بالعلامات التجارية و إعلاناتها
- انخفاض الثقة بمؤسسات الدراسات "المحايدة"
 - الحاجة لبدائل
 - شخص (ليس مؤسسة)
 - لديه تميز (خبرة، معلومات، سلطة، الخ)
 - قریب من القلب
- 83% من الأمريكيين يتبعون نصائح من يعرفون ... أو يشعرون أنهم يعرفونهم
 - 66% من الأمريكيين يتبعون نصائح زبائن آخرين



اختلاف التأثير حسب اختلاف خصائص قائدة الرأي

- يميل الجمهور للتأثر بقادة رأي بخصائص معينة
 - العمر، الجنس، العرق
 - مثلا:
 - هل تتابع النساء داع ذكر؟
 - هل يتابع الرجال داعية أنثى؟
 - هل تهتم بمحلل سياسي من عرق مختلف؟
 - هل تأخذ نصائح الحياة من شخص يصغرك سناً؟



العلاقات العامة عبر قيادة الرأي

- الحصول على ولاء الفئة المستهدفة عبر تقديم المحتوى المفيد و المناسب بإخلاص
 - المحتوى: حل مشاكل، نصائح، معلومات، خبرات، أخبار، الخ
- شكل المحتوى: مقاطع فيديو، مدونة نصية، مقاطع صوت، تحريك، موقع تفاعلي، كتاب الكتروني، الخ
 - الاستمرار بنشر المحتوى المجاني و التفاعل مع تفاعل الجمهور



كيف تصبح قائد رأي؟

- تعيين فئة مستهدفة دقيقة
- دراسة هذه الفئة بشكل كامل
- تقديم المحتوى المجانى و المفيد لحل مشاكل هذه الفئة
 - الأسلوب المناسب
 - الوسيلة الإعلامية المناسبة
 - محتوى مجاني و متوفر للجميع
 - الاستمرارية مع الحفاظ على الجودة
 - الحفاظ على المصداقية و الشفافية
 - المجاني مجاني
 - التصريح بالمحتوى الذي تمت رعايته



فندق في جزيرة

- محبى الآثار
- دليل الأماكن التاريخية في الجزيرة
 - العرسان
- دليل الأماكن الرومانسية في الجزيرة
 - السياحة العائلية
- كيف تقضي أمتع الأوقات مع عائلتك في الجزيرة



طبيب أطفال



تقييم النظرية

- الإيجابيات
- الجمهور جهة فعالة و ليست سلبية
- المُستقبِل جزء من مجتمع و ليس فرد منفصل
 - السلبيات
 - نظرية غير كافية لتفسير تفاعلات الإعلام
 - أكثر من مرحلتين





نظریات التواصل و علم النفس التحلیلي Communication Theories and Analytical Psychology

السنة الثالثة

المهندس الإعلامي محمد فادي مجاهد

2020-11-15



مراجعة الدرس الماضي

- نظرية تدفق المرحلتين
- لماذا ينجح المؤثرون
- العلاقات العامة عبر قيادة الرأي
 - قيادة المحتوى
 - إيجابيات و سلبيات النظرية





لماذا ؟؟

- لماذا تتصفح الفيسبوك بدلا من العمل و كسب المال؟
 - لماذا تقرأ الأخبار بدلا من الدراسة؟
 - لماذا تشاهد اليوتيوب بدلا من الراحة و الاسترخاء؟
- هل من الممكن أن تفضل اللعب بالألعاب الافتراضية بدلا من الأكل و الشرب؟



لماذا؟؟

- لماذا نختار مشاهدة أفلام الكوميديا بدلا من الدراما؟ أو العكس؟
- لماذا نختار مشاهدة الأفلام في المنزل بدلا من الذهاب إلى السينما؟ و لماذا العكس؟
 - لماذا نشاهد برنامج ذا فويس و لا نشاهد اكس فاكتور؟
 - لماذا نشاهد مقاطع فيديو الشيخ فتحي صافي رحمه الله؟
 - لماذا يميل الجيل الجديد لاستخدام الانستغرام بدلا من الفيسبوك؟



لماذا؟؟

- هل هذه الخيارات طبيعة أم تطبع؟
- ما هو أثر المجتمع في هذه الخيارات؟
- هل تغلب التفضيلات الشخصية أم النزعات العامة؟



الحوافز الانسانية

- الحافز: الحاجة أو الرغبة للقيام بأمر ما
- حاجة نفسية أو فيزيولوجية أو اجتماعية أو مجموع هذه الحاجات
 - ما الذي يدفع الإنسان لفعل ما يفعل؟
 - ما هي محفزات السلوك الإنساني؟
- كيف نفسر سلوك الإنسان و اختلافه من شخص لآخر حسب الظرف و المجتمع و الفترة العمرية؟





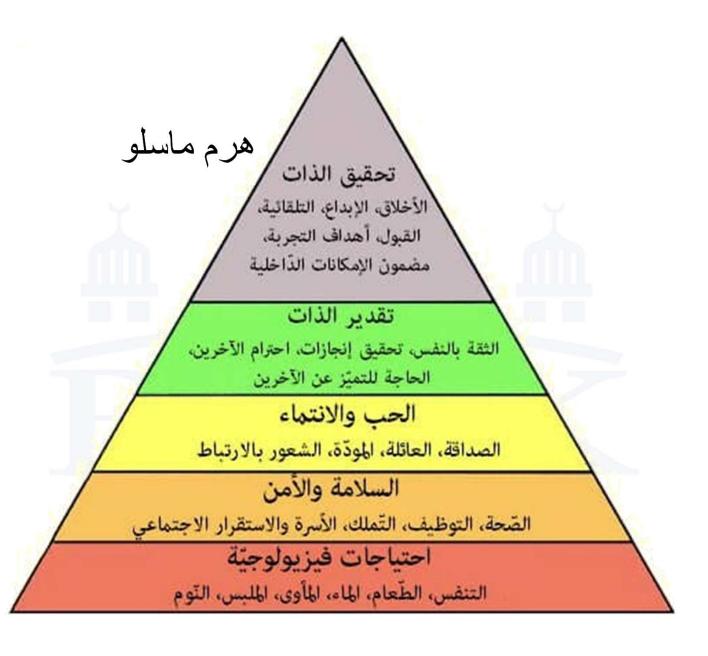
3 نظریات

- الغريزة Instinct
- الغريزة هي ما يحكم سلوك الإنسان
- قدرة الطفل على الرضاع بكاء الطفل عند الألم
 - التثبيط
 - الإنسان يتعلم ما يتبط دوافع الغريزة
 - حوافز سلبية أو إيجابية
- الانتقام من الآخرين و الخوف من العقاب أكل الطعام اللذيذ و الرغبة في الرشاقة الصيام
 - الإثارة
 - أحد دوافع السلوك تحقيق التوازن بين الملل و الإجهاد
 - الطعام من غير جوع الذهاب في نزهة جلسات العبادة و الذكر



هرم ماسلو للحاجات الإنسانية

- ابراهيم ماسلو: عالم نفس روسي يهودي
 - منتصف القرن الماضي
- شكلت نظريته "هرم الاحتياجات الإنسانية" المرحلة المتقدمة بعد النظريات السابقة
 - الاحتياجات الإنسانية تختلف بأولوياتها
 - ترتيب أولوية هذه الاحتياجات ثابت لكل البشر
- لا يمكن للإنسان التفكير في احتياج من مرتبة مرتفعة حتى يستكمل المرتبة السابقة
 - احتیاجات مادیة و أخرى نفسیة
 - فيزيولوجية أمان حب و انتماء تقدير الذات تحقيق الذات



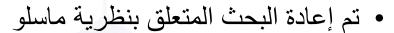


مشاكل نظرية ماسلو

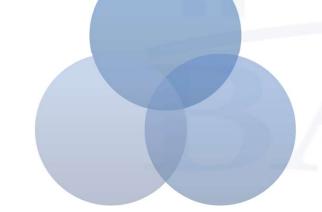
- مع أنها أحد أشهر النظريات إلا أنها تعاني من مشاكل جذرية
 - تبسيط شديد
 - مرفوض من معظم الباحثين
 - طريقة الوصول إلى النظرية غير علمي و غير منطقي
 - الرغبة شيء و الحاجة شيء آخر
 - الترتيب غير صحيح دائما
- الفقير الذي لا يشعر بالأمان يستطيع أن يحب و يبحث عن الانتماء
 - تضحية الإنسان بنفسه في سبيل من يحب
 - الكثير من الأمور الدينية لا تتبع لهذا الهرم



التحقق من النظرية



- شركة غالوب لأبحاث الإدارة
 - $2010 2005 \cdot$
- استبيان شمل 60865 شخص من 123 دولة
- احتياجات ماسلو مناسبة في بعض مناطق العالم
 - لا يوجد هرم و لا أولويات





نظرية الاستخدام و الاشباع Uses and Gratification Theory

- تتمحور حول الجمهور و رغباته
 - تجد في الأسواق ما يروج فيها
- كل إنسان يستخدم الإعلام الذي يلبي حاجاته و يشبع رغباته
- كيف يستخدم الجمهور الإعلام بدلا من... كيف يؤثر الإعلام على الجمهور
 - الجمهور
 - يستخدم الإعلام بطريقة فعالة و ليس بطريقة سلبية
 - يتجنب الإعلام الذي يخالف قيمه و سلوكه و اعتقاداته
 - يختار الإعلام الذي نعتقد أنه يشبع رغباتنا عند استهلاكه



نظرية الاستخدام و الاشباع

- ينطبق على المحتوى و على الوسيلة و على نوع المحتوى
 - المحتوى: المادة أو نوع المادة
 - الوسيلة: الراديو أم الانترنت
 - نوع المحتوى: فيديو أم نص
- أيهما يشبع الرغبات أكثر قراءة جريدة ورقية أم مشاهدة مقطع فيديو على الإنترنت؟
- دراسة قوة كل محتوى و وسيلة عن طريق دراسة قدرتها على إشباع رغبات الجماهير



نظرية الاستخدام و الاشباع

- الإعلام لا يغير الأشخاص و لكن يشبع رغباتهم و يعزز حالتهم
- تختلف الحاجات حسب مواصفات الجمهور وحسب الاحتياجات الحالية
- شخص يبحث عن موبايل يصبح لديه استجابة أكبر لإعلانات و عروض الموبايل

BAUIK



الحاجات الإنسانية للإعلام

- حاجات التعلم
- الحاجات العاطفية
- تخفيف التوتر و الاسترخاء
- البحث عن الذات بناء الهوية
 - الانتماء للمجتمع



أنواع الرغبات

- الوعى
- رغبات واعية رغبات لا واعية
- مشاهدة المسلسل لتمضية الوقت أم للتفريغ العاطفي؟
 - الهدف
 - _ رغبات لذات الأمر _ رغبات لأمور أخرى
- مشاهدة اليوتيوب لمجرد المشاهدة أم لتعلم مهارة جديد؟



رغبات خفية

- وجود اختلافات جذرية بين احتياجات الجمهور و بين ما يظن المرسل أنها احتياجات الجمهور
 - الرغبات بين المرسل و الجمهور
 - الأبحاث العلمية الإعلامية هي وحدها القادرة على تحديد الرغبات الحقيقية
 - فيما يلى بعض الأمثلة لدر اسات حقيقية



مثال: لماذا تشاهد المسلسلات؟

- التفريغ العاطفي
- الاستمتاع بمعرفة مشاكل الأخرين
- إرضاء نفسى عن المشاكل الشخصية
 - التعامل مع الوحدة الداخلية
 - الأماني
- تمني أن تكون الحياة مشابهة لحياة بعض الشخصيات
 - النصيحة و الإرشاد
- البحث عن حلول للمشاكل الشخصية عبر التعلم من المسلسلات
 - سماع الآراء حول المشاكل الاجتماعية المتداولة
 - الروتين اليومي و تسلية ما بعد العمل
 - التفاعل النفسي الداخلي مع الشخصيات



مثال: لماذا تقرأ الجرائد؟

- المعلومات
 - التسلية
- الانتماء للمجتمع: ما هو رأي المجتمع بالأمور الهامة لي
 - الانتماء للمجتمع: ما هي الأمور التي يهتم بها المجتمع
 - تمضية الوقت
 - الاسترخاء



مثال: مشاهدة المباريات الرياضية

- الإثارة
- التسلية
- الانتماء لفريق أو منتخب
 - نمط اجتماعي
 - تباهي بالمعرفة



مثال: لماذا تقرأ الجريدة على الانترنت؟

- هل تختلف؟
- ما الذي اختلف؟
- هل هناك أسباب جديدة؟
- هل هناك أسباب لم يتم ذكرها؟
 - هل اختلفت الأولويات؟



تقييم النظرية

- الإيجابيات
- الجمهور جهة فعالة و ليست سلبية
- حاجات الجمهور متشابكة و متراكبة و ليست مسألة بسيطة
 - السلبيات
 - لا تهتم بتأثير الإعلام على الجمهور
- لا تهتم بما يمارسه الإعلام من تحديد رغبات و حوافز الجمهور





نظريات التواصل و علم النفس التحليلي Communication Theories and Analytical Psychology

السنة الثالثة المحاضرة السادسة

المهندس الإعلامي محمد فادي مجاهد

2020-11-22







نظرية الاعتماد على وسائل الاعلام

- ميلفن ديفلير وساندرا بول روكيتش عام 1976
 - توسيع لمفاهيم نظرية الاستخدام و الاشباع
- حاجات المجتمع ككل و كمؤسسات و ليس حاجات الأفراد
- كلما حققت وسيلة إعلامية أهدافا أكثر للجمهور، زاد اعتماد الجمهور عليها
 - كلما زاد اعتماد الجمهور على وسيلة إعلامية، زاد تأثيرها عليه
 - نظرية ذات منشأ نفسي وظيفي
 - الإعلام له وظيفة نفسية
 - نظرية اجتماعية
 - المجتمع مركب عضوي
 - كيفية ارتباط أجزاء من النظم الاجتماعية صغيرة وكبيرة ببعضها
 - تفسير سلوك الأجزاء فما يتعلق بتلك العلاقات



نظرية الاعتماد على وسائل الاعلام

- تفاعل وسائل الإعلام مع النظم المجتمعية: الاقتصادي، السياسي، والديني، الاجتماعي
 - تنشأ علاقة ثلاثية وطيدة بين الإعلام و المجتمع و الجمهور: تفاعل و اعتماد متبادل
- كلما زاد اعتماد الأنظمة المجتمعية على الإعلام زادت أهمية الإعلام بالنسبة للجمهور
 - كلما زادت أهمية الإعلام الجمهور زاد تأثير الإعلام عليه
 - يصبح الاعتماد على وسائل الإعلام من قبل الجمهور و الأنظمة المجتمعية قوي
 - الجمهور يعتمد على الإعلام لفهم النظم المجتمعية من حوله
 - ما قيمة هيئة الأرصاد الجوية بدون إعلام؟
 - هل تبقى قيمة الإعلام نفسها في حال عدم تعاون هيئة الأرصاد معه؟



تبادلية الاعتماد

- يعتمد الإعلام على النظم الاجتماعية و تعتمد النظم الاجتماعية على الإعلام
 - النظام الاقتصادي
 - يعتمد على الإعلام للترويج و النمو
 - يعتمد عليه الإعلام للتمويل و الانتشار
 - النظام السياسي
 - يعتمد على الإعلام في حفظ النظام و دعم المواطنة
 - يعتمد عليه الإعلام في نيل الحقوق الإعلامية



كيف ينشأ الاعتماد على الإعلام

- يعتمد الأفراد على وسائل الإعلام لتحقيق الأهداف التالية
- الفهم: مثل معرفة الذات من خلال التعلم والحصول على الخبرات ، الفهم الاجتماعي من خلال معرفة أشياء عن العالم أو المجتمع المحيط وتفسيرها
- التوجيه: ويشتمل على توجيه العمل مثل: أن تقرر ماذا تشتري؟ وكيف ترتدي ثيابك؟ وكيف تحتفظ برشاقتك؟ وكيف تتعامل في المواقف الاجتماعية الجديدة؟
- التسلية: وتشتمل على التسلية الفردية مثل: الراحة والاسترخاء والتسلية الاجتماعية مثل: الذهاب إلى السينما أو الاستماع إلى الموسيقي مع الأصدقاء، أو مشاهدة التليفزيون مع الأسرة



كيف ينشأ الاعتماد على الإعلام

- يستميل الإعلام الأشخاص بتقديم المحتوى الذي يلبي احتياجاتهم من معلومات أو تسلية أو توجيه
 - تعتمد قوة الاعتماد على الإعلام على
 - الحوافز الإدراكية (إدراك مدى فائدة المحتوى و الوسيلة) التي تحافظ على درجة اهتمام مرتفعة
 - الحوافز العاطفية (الميل النفسي و حب الوسيلة و المحتوى) التي ترفع مستوى الرضا النفسي
 - يقوم كلا نوعي الإدراك بتعزيز تفاعل الجمهور مع الإعلام و بالتالي الاعتماد عليه
 - يصل الاعتماد على الإعلام في بعض الأحيان إلى أمراض نفسية و اجتماعية



ما الذي يزيد من الاعتماد على الإعلام؟

- الواقع الاجتماعي يزود الأفراد بالفهم و التوجيه و التسلية
 - الأسرة المجتمع الصغير المجتمع الكبير
- حين يكون الواقع الاجتماعي محدداً ومفهوماً للأفراد، ويلبي حاجاتهم وتطلعاتهم
 - تأثير الإعلام في حده الأدنى
 - تدعيم المعتقدات والقيم وأنماط السلوك الموجودة بالفعل
 - حين يختفي أو يضعف الواقع الاجتماعي لدى الأفراد
 - اعتماد كبير على وسائل الإعلام لفهم الواقع الاجتماعي
 - تأثير أكبر للإعلام



ما الذي يزيد من الاعتماد على الإعلام؟

- تؤثر درجة استقرار النظام الاجتماعي على زيادة الاعتماد أو قلته على وسائل الإعلام
 - كلما زادت درجة عدم الاستقرار في المجتمع كلما زاد الاعتماد على وسائل الأعلام
 - يزداد الاعتماد على الإعلام عند الأزمات و الكوارث و التهديدات الكبيرة
 - يزداد الاعتماد على الإعلام في الظروف الغامضة
 - عند إصابة الفرد أو من يحب بمرض خطير يزداد اعتماده على وسائل الإعلام
- تزداد قدرة الإعلام على "تشكيل" و "تحوير" الواقع و الحقائق لدى الجمهور خلال الكوارث



وباء سارس

- عام 2003 انتشر وباء السارس SARS في الصين بشكل خطير
- فرضت السلطات الصينية حظرا شاملا على معلومات انتشار الوباء لمنع الفوضى و المحافظة على الاستثمارات الأجنبية و النمو الاقتصادي
 - انتشر الخبر عن المرض في الصين بالإشاعة و الرسائل القصيرة
 - تشكلت شبكات أخبار محلية آنية
 - تم إرسال 126 مليون رسالة قصيرة عن المرض خلال 3 أيام
 - تم استخدام الهاتف و الايميل و المنتديات لتبادل المعلومات





ما الذي يزيد من الاعتماد على الإعلام؟

- تزداد درجة الاعتماد على وسائل الإعلام في حالة قلة القنوات البديلة للمعلومات المقنعة
 - يتوزع الاعتماد على وسائل الإعلام عند توافر القنوات البديل للمعلومات المقنعة

BAUIK





نظريات التواصل و علم النفس التحليلي Communication Theories and Analytical Psychology

السنة الثالثة المحاضرة السابعة

المهندس الإعلامي محمد فادي مجاهد

2020-12-29





نظرية الغراس

- العالم جورج جيربير 1976
- بدأت النظرية ببحث علمي إعلامي بعنوان "الحياة مع التلفاز: صورة العنف"
 - دراسة عن تأثير العنف في التلفاز على سلوك الأطفال
 - تهتم النظرية بالطريقة التي يغير فيها الإعلام نظرة الإنسان للحياة و إدراكها
 - الإعلام يقولب (يعيد تشكيل) استيعاب الجمهور للواقع الاجتماعي
 - تأثير مباشر و طويل الأمد على الجمهور





نظرية الغراس

- الغراس: زرع وتنمية مكونات معرفية ونفسية تقوم بها مصادر المعلومات والخبرة لدى من يتعرض لها
 - العلاقة بين التعرض للتليفزيون والأفكار المكتسبة
 - التلفزيون أصبح المركز الرئيسي للثقافة الجماهيرية
- النماذج المكررة ونمطية السلوك والأدوار الاجتماعية المختلفة جعلت تأثير التلفزيون أساسياً في التنشئة الاجتماعية لمعظم المشاهدين
 - يكشف عن مدى إبراز أهمية دور التلفزيون في القيم والتصورات المدركة للواقع الاجتماعي
 - الواقع الإعلامي المدرك من التلفزيون هو ما يعتمد عليه الفرد في علاقاته مع الآخرين



نظرية الغراس

- كلما استهلك الإنسان الإعلام أكثر (أكثر من 4 ساعات يوميا)
 - كلما أصبح معرضا أكثر لسيطرة الإعلام
 - كلما تأثر أكثر برسائل و أجندة الإعلام
 - كلما سلّم بأن ما ينقله الإعلام صحيح و دقيق
- كلما اعتبر أن الواقع هو ما ينقله الإعلام و أن الإعلام صورة حقيقية عن الواقع
 - حتى قصص الخيال يبدأ الإنسان بتصديقها
 - التباين الغرسي
 - درجة التباين في السلوك بسبب استخدام الإعلام
 - الاختلاف بين المستخدمين كثيفي المشاهدة و منخفضي المشاهدة



مفهوم الاتجاه السائد Mainstreaming

- وجهات النظر بين كثيفي المشاهدة تصبح متقاربة حتى بين الجماعات المختلفة ثقافيا و اجتماعيا
- أن مشاهدي التليفزيون لفترات طويلة يصبح إدراكهم للعالم المقدم على شاشة التليفزيون متشابهاً
- سيطرة التليفزيون في غرس الصور والأفكار بشكل يجعل الفوارق أو الاختلافات تقل أو تختفي بين الجماعات ذات الخصائص السكانية المتباينة
- المشاهدة الكثيفة تؤدي إلى إذابة الفروق في إدراك الواقع الاجتماعي التي تسببها العوامل الديمو غرافية والاجتماعية



مفهوم الاتجاه السائد Mainstreaming

- ماذا يحصل لهذه الاختلافات عند التعرض الكثيف للتلفزيون
 - تتلاشى الاختلافات الاجتماعية في وجهات النظر
- تندمج آراء الجماعات المختلفة في الاتجاه الثقافي السائد الذي يعرضه التلفزيون
- تتحول وجهات النظر و الاهتمامات المختلفة إلى وجهة النظر التي يفرضها القائمون على المؤسسات الإعلامية إذن فمفهوم الاتجاه السائد يعني أن وسائل الإعلام تخلق وجهة نظر مشتركة بين المشاهدين



صورة الحجاب الفاشينيستا المحجبة





مفهوم التضخيم Resonance

- وسائل الإعلام تقدم دعماً لما يحدث في الحياة اليومية
- يتطابق ما يراه الأفراد في العالم التليفزيوني مع إدراكهم الاجتماعي
- هذا التطابق يسبب تضخيماً للحدث بما يؤدي إلى تأكيد عملية الغرس
- يحصل كثيفو المشاهدة ممن لديهم تجارب مطابقة لما يروه على "جرعة مزدوجة"



خطوات تحليل الغرس Cultivation Analysis

- الخطوة الأولى: تحليل المحتوى التليفزيوني
- تحديد المحتوى المستهدف بالدراسة و يفضل أن توجد فروق جوهرية بين الواقع الاجتماعي الحقيقي وبين الصورة التي ينقلها المحتوى
 - تحليل مضمون الرسائل التليفزيونية لتقييم وتحديد الصور الذهنية والصور المنعكسة والقيم التي تبثها هذه الرسائل
 - الخطوة الثانية: إعداد صحيفة الاستبيان
 - استخدام نتائج تحليل مضمون الرسالة التليفزيونية في إعداد الاستبيان
 - صياغة الأسئلة التي تقيس إدراك المبحوثين للواقع الحقيقي
 - توقعات و معتقدات
 - الخطوة الثالثة: إجراء المسح الميداني على الجمهور
 - و يجب أن تشمل الفئات التالية: كثيفو المشاهدة متوسطو المشاهدة منخفضو المشاهدة
 - الخطوة الرابعة: تحليل البيانات واستخراج النتائج
 - استخراج النتائج لمعرفة الفروق الأساسية بين مستويات المشاهدة الثلاثة
 - مقارنة الواقع الاجتماعي المدرك لهذه المستويات



مثال: أسئلة استبيان خاص بدر اسة نظرية الغراس

- السؤال عن المجموعة العمرية و الجنس و المؤهل الدراسي
- عدد ساعات استخدام الوسيلة الإعلامية المستهدفة لتحديد مستوى كثافة الاستخدام
 - أسئلة تعكس فهم الشخص للواقع
 - كم جريمة تحصل يوميا في المنطقة بتقديرك؟ (توقع)
 - هل تحس بالقلق من المشي ليلا وحدك في الشارع؟ (توقع)
- هل تعتقد بأن الزواج الناتج عن قصة حب أقدر على النجاح من الزواج التقليدي؟ (معتقد)
 - _ هل تعتقد أن التكافؤ الاقتصادي و الاجتماعي ضروري لنجاح الزواج؟ (معتقد)
 - ماهي برأيك نسبة الأغنياء في أميركا؟ (توقع)
 - هل تعتقد أن الزواج الثاني خيانة للزوجة الأولى؟ (معتقد)



المآخذ

- كثافة المشاهدة لا تعنى بالضرورة كثافة المشاهدة للموضوع المستهدف
 - لم يتم تضمين النظرية الآليات النفسية للغراس
- الكثير من الدراسات لم تصل إلى نتائج واضحة للفرق بين كثافة الاستخدام
 - إهمال للعوامل الأخرى
 - الشخص يعيش أصلا في منطقة خطرة و كثيرة الجرائم
 - الشخص تعرض فعلا لحادثة من نفس النوع





نظريات التواصل و علم النفس التحليلي Communication Theories and Analytical Psychology

السنة الثالثة المحاضرة الثامنة

المهندس الإعلامي محمد فادي مجاهد

2020-12-6





- أحد طرق فلترة وسائل الإعلام للواقع هو عبر انتقاء المواضيع المعروضة و ترتيبها حسب أولوياتها
 - ترتيب قراءة الأخبار
 - ـ طريقة عرضها
 - أخبار الصفحة الأولى
 - عدد مرات إعادة الخبر
 - ما يتم عرضه بقوة و بكثافة على وسائل الإعلام يحصل على الأغلب على اهتمام أكبر في المجتمع
 - تحدد وسائل الإعلام المواضيع التي على المجتمع أن يفكر بها و يعتبر ها جديرة بالاهتمام
 - وضع الأولويات للمجتمع عبر التركيز على عرض هذه الأولويات
 - مصطلح خاص بالنظرية "نقل الأولويات" "Salience Transfer"



- أول من تكلم عنها كنظرية "ماكسويل مكومبس" و "دونالد شاو " 1972
- تجربة عملية لقياس الترابط بين القضايا الموجودة في الصحف و بين أولويات الناس في انتقاء مرشحيهم في أحد المدن الأمريكية
 - تحليل المحتوى للتعرف على الكيفية التي قدم بها الإعلام الأخبار السياسية عن المترشحين والقضايا الانتخابية خلال فترة زمنية معينة
- برنارد كوهين (1963) "وسائل الإعلام لا تنجح دائما في إبلاغ الجماهير كيف يفكرون (الاتجاهات) ولكنها تنجح دائما في إبلاغهم عما يجب أن يفكروا فيه (المعلومات) "
- لانغ (1966) "وسائل الاعلام هي التي توجه الاهتمام نحو قضايا بعينها، فهي التي تطرح الموضوعات وتقترح ما الذي ينبغي أن يفكر فيه الافراد... وما الذي ينبغي أن يعرفوه وما الذي ينبغي أن يشعروا به"



• ماذا يحدث عندما يمتلك شخص واحد 59% من إعلام أستراليا و 15% من إعلام إنجلترا و 25% من إعلام أميركا و الكثير من المحطات و الجرائد في عدة دول أخرى؟

BAUIR



- أي الأخبار أهم: موت أحد "الفنانين" أم مسيرات العودة في غزة؟
 - أي الأخبار أهم: إطلاق ألبوم جديد أم التغير المناخي؟
- أي المواضيع أهم: حقوق المثليين أم حقوق المهاجرين الذين يموتون اختناقا في الشاحنات؟

BAUIK



خطوات تحليل ترتيب الأولويات

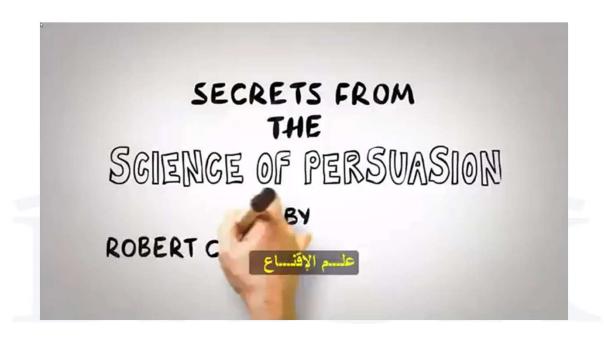
- الخطوة الأولى: تحليل الأولويات في الوسيلة (الوسائل) المستهدفة تحليل المحتوى للأولويات: الصفحة الأولى ، العناوين العريضة، الخ
 - الخطوة الثانية: إعداد الاستبيان
 - استخدام نتائج تحليل الأولويات في إعداد الاستبيان
 - صياغة الأسئلة التي تقيس أولويات الجمهور المستهدف
 - الخطوة الثالثة: إجراء المسح الميداني على الجمهور
- و يجب أن تشمل الفئات التالية: الفئة المعرضة للوسيلة الإعلامية و فئات حيادية
 - الخطوة الرابعة: تحليل البيانات واستخراج النتائج
 - استخراج النتائج لمعرفة الفروق الأساسية بين الفئات
 - مقارنة الأولويات المدركة



المآخذ

- أيهما يأتي أولا: اهتمام الناس أم اهتمام الإعلام؟
 - هل الترابط يعني السببية بالضرورة؟
- وجود الإعلام الحديث يوسع دائرة الخيارات كثيرة للجمهور
 - هل يؤثر الإعلام الكبير على الإعلام الصغير؟





https://www.youtube.com/watch?v=SfRAYXaXK5c



نظريات الإقناع و التأثير الاجتماعي

- تُصنف نظرية التبادل الاجتماعي ضمن نظريات الإقناع والتأثير الاجتماعي
- تُستخدم هذه النظريات في أبحاث علم النفس وعلم الاجتماع والتواصل والعلاقات العامة
- تعتبر نظريات الإقناع والتأثير الاجتماعي بشكل عام أن عمليات الإقناع الناجحة تكون في أغلب الأحيان خفية ولا يعلم المتلقي بأنه يخضع لعملية تهدف لتغيير آرائه أو قناعاته أو معتقداته أو سلوكه
 - مثال: خدمة الزبائن



نظرية التبادل الاجتماعي

- طورها عالم الاجتماع (جورج هومانس)
- تعتمد نظرية التبادل الاجتماعي في تفسير ها للعلاقات الاجتماعية على المبادئ الأساسية للتفكير الاقتصادي
 - سلوك البشر فيما بينهم تحكمه معادلة الربح والخسارة والغنيمة والمخاطرة
 - يسعى كل فرد، كما في المعاملات المالية، لزيادة الأرباح وخفض الكلفة
- يرتبط الإنسان بعلاقة مع الأفراد أو المجموعات أو المؤسسات عندما يشعر بأن ما سيربحه من هذه العلاقة يفوق المخاطر المرتبطة بها



جُبلت النفوس على حب من أحسن إليها

- أحد المرتكزات الرئيسية لنظرية التبادل الاجتماعي
- التعامل الاجتماعي الذي ينجم عنه تجاوب إيجابي (مكافأة مادية أو معنوية) من الطرف الآخر يزداد احتمال تكراره
 - ينقص احتمال تكراره في حال نجم عنه تجاوب سلبي (عقوبة مادية أو معنوية)
 - عند الاختيار بين علاقتين يقوم الإنسان باختيار العلاقة ذات المكافأة الأكبر و العقوبة الأقل
 - يقرر الإنسان قطع علاقة ما عندما يحس بأن العقوبة أو الكلفة أكبر من المكافأة
 - علاقة المساواة: العلاقة التي تحقق منفعة متبادلة متساوية للطرفين من وجهة نظريهما
 - كل طرف يحس أنه يعطي الطرف الثاني بشكل مساو لما يأخذه من الطرف الثاني
 - هي العلاقة المثلى التي تدوم



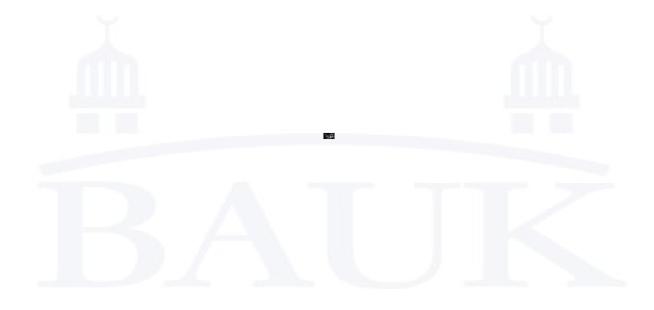
رد الجميل Reciprocity

- مبدأ آخر تعتمد عليه نظرية التبادل الاجتماعي هو مبدأ رد الجميل Reciprocity
 - الإنسان يشعر بالواجب تجاه من بادر بإسداء معروف له ويحاول رد العطاء بالعطاء
- يميل الإنسان للموافقة على طلبات الجهة التي يدين لها بمعروف خاصة إن كانت هذه الجهة بادرت بالعطاء دون سؤال ودون طلب مقابل



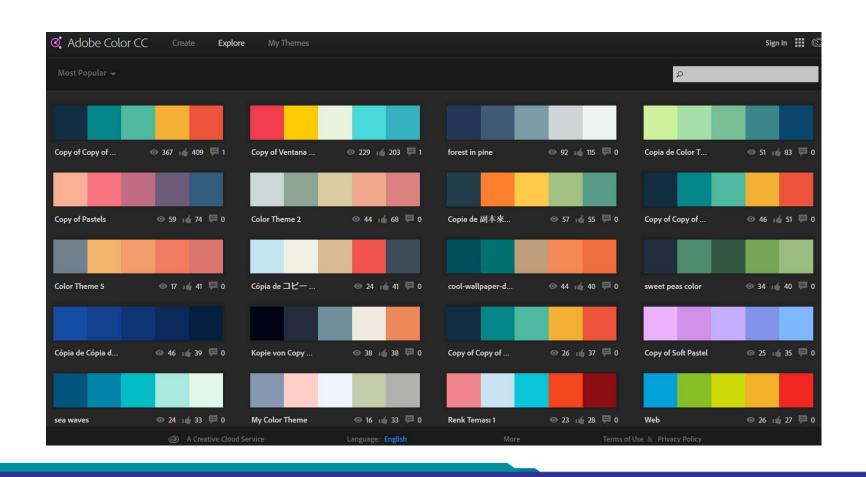
استراتيجية المحتوى نظرية التبادل الاجتماعي

- تبادر المؤسسة بالتفكير بما يشغل بال زبائنها
- تقديم المحتوى المناسب لتقديم العون لهم وحل مشاكلهم
 - استخدام الوسائل الإعلامية الأنسب لهم
 - دون أي مقابل
- إقناع الزبائن بأن العلاقة مع المؤسسة هي علاقة منخفضة الخطورة وربحها مضمون وكلفتها معدومة
 - حصل على شيء مجاني دون أن يبذل أي مقابل
 - يرتفع الحافز لدى الزبائن لتمتين أواصر هذه العلاقة والمحافظة عليها
- عندما يتعامل الزبون مع المؤسسة عبر زيارة موقعها الإلكتروني أو وسائل التواصل الاجتماعي، يحصل على مكافأة بشكل معلومات تفيده في حل مشاكله أو تحسين حياته
 - يزداد احتمال تكرار هذه الزيارة لما وجده من تجاوب إيجابي
- يشعر الزبائن بواجب رد الجميل تجاه المؤسسة بسبب مبادرتها بالعطاء المفيد والمجاني لهم والمتمثل بالمحتوى الذي يلبي رغباتهم من فائدة أو متعة



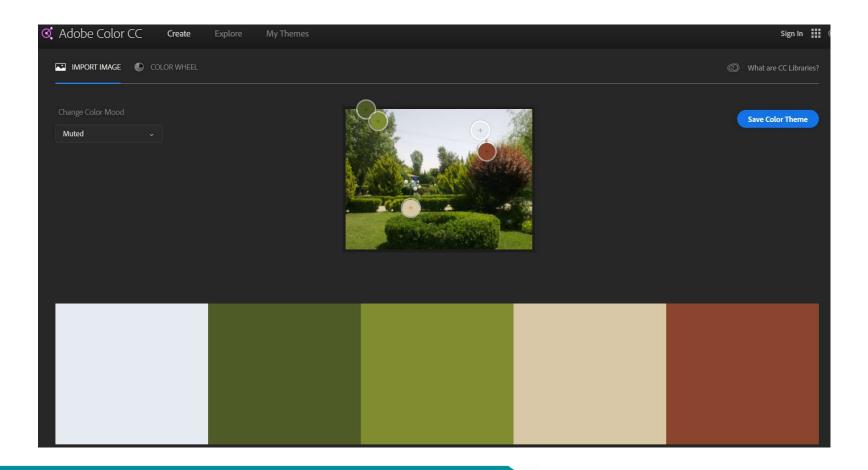


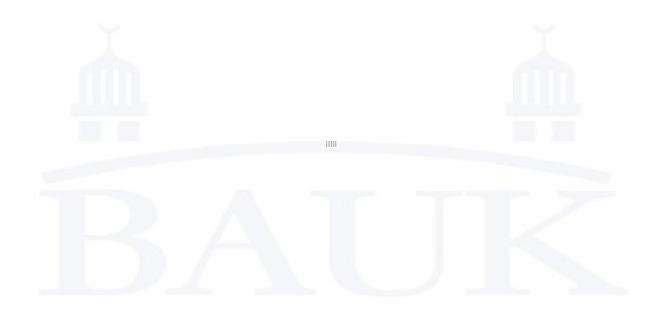
موقع Adobe Color CC





موقع Adobe Color CC









شركة الآلات الزراعية

- أول مجلة زراعية
- الاحتفاظ بالنسخ الورقة للمجلة
- نشر المجلات في كل دولة انتشرت فيها الآليات
- 7 مجلات زراعية منها الأكاديمية و منها التخصصية



المآخذ

- الكثير من العلاقات الإنسانية لا يحكمها العقل و المنطق
- لم يتم الأخذ بعين الاعتبار الأخلاق كالإيثار و التضحية
 - التفسير النفسي دون اعتبار تأثير المجتمع

BAUJIE





نظريات التواصل و علم النفس التحليلي Communication Theories and Analytical Psychology

السنة الثالثة المحاضرة التاسعة

المهندس الإعلامي محمد فادي مجاهد

2020-12-13





التنافر المعرفي

- يسعى الإنسان إلى الحفاظ على حالة من الاتساق الداخلي
- يسعى الإنسان لحالة من التوازن و التآلف بين معتقداته و سلوكه
- حالة من التوتر أو الإجهاد العقلي أو عدم الراحة التي يعاني منها الفرد
 - يتطور ليصبح إجهادا فيزيولوجيا جسديا و قد يتطور ليصبح مرضا



التنافر المعرفي متى يحدث؟

- يحمل اثنين أو أكثر من المعتقدات أو الأفكار أو القيم المتناقضة في نفس الوقت
 - يقوم بسلوك يتعارض مع معتقداته وأفكاره وقيمه
- يصطدم بمعلومات جديدة تتعارض مع المعتقدات والأفكار والقيم الموجودة لديه





التنافر المعرفى

- يميل الإنسان الذي يواجه التنافر المعرفي إلى
 - عدم الارتياح من الناحية النفسية
 - ينشأ داخله دافع لمحاولة الحد من هذا التنافر
- يتجنب الحالات أو المعلومات التي قد تزيد من حالة التنافر
 - يزداد هذا التنافر عند
 - القدرة على الاختيار بين التنافر و عدم التنافر
- عندما يكون للتنافر أثر سلبي على حياة الشخص أو الآخرين



نظرية التنافر المعرفي

- العالم الروسى ليون فستنجر
- إحدى نظريات الإقناع و التأثير الاجتماعي
- نظرية نفسية لفهم و تفسير و التنبؤ و التحكم بالتناقض الداخلي لدى الإنسان
 - إحدى النظريات المثيرة للجدل في بداياتها
- أحد أكثر النظريات المستخدمة في علم النفس و الدراسات الإعلامية النفسية
- بدأت كأداة لدراسة أسباب تجاوب الناس مع المحتالين أو اتخاذ قرارات خطيرة أو عدم ترك العادات السيئة أو تصديقهم للإعلانات المضللة



تجربة التنافر المعرفي

المجموعة الثانية

- طلبوا منهم القيام بعمل ممل روتيني لا فائدة منه
- عند الانتهاء طلبوا منهم إخبار المبحوث التالي أن العمل جميل و ممتع و مفيد... مقابل 1\$ (مبلغ سخيف)
 - قاموا بعمل المطلوب و قبضوا المبلغ
 - قام الباحث بسؤالهم عن ما رأيهم في العمل الروتيني الذي قاموا به
 - كانوا في معظمهم إيجابيين بشأن العمل و أنه عمل جيد و استفادوا منه

المجموعة الأولى

- طلبوا منهم القيام بعمل ممل روتيني لا فائدة منه
- عند الانتهاء طلبوا منهم إخبار المبحوث التالي أن العمل جميل و ممتع و مفيد... مقابل 20\$ (مبلغ كبير)
 - قاموا بعمل المطلوب و قبضوا المبلغ
 - قام الباحث بسؤالهم عن ما رأيهم في العمل الروتيني الذي قامو ا به
- كانوا في معظمهم صريحين و قالوا بأن العمل روتيني لا فائدة منه و مزعج



مثال: التدخين

- التناقض بين "أنا مدخن" و بين "التدخين سيء لصحتي"
 - الغاء إحدى الفكرتين
 - انا ما بدخن، انا بس بنفخ
 - التدخين ليس سيئا لهذه الدرجة
- ما حدا بيموت ناقص عمر، بعرف كتير ناس بيدخنوا و لسه عايشين
 - ترك التدخين أسوأ لنفسيتي من التدخين نفسه
 - تعديل السلوك
 - ترك التدخين
 - محاولة إقناع من حوله بالتدخين
 - إضافة عامل إضافي
 - بس أنا عاداتي الصحية كلها تمام
 - تسخيف التناقض
 - مو مشكلة و مالي سائل



مثال

- الحصول على وظيفة تضطرك لعمل مخالف لمعتقداتك الدينية
- ينشأ تنافر داخلي يؤدي إلى عدم الارتياح و قد يؤدي إلى المرض، يزداد هذا التنافر
 - اذا توفر الاختيار بين هذا العمل و عمل آخر
 - اذا كنت قدوة لغيرك و علمت أن البعض تنازل عن معتقداته بسببك
 - إلغاء إحدى الفكرتين
 - عملي مؤقت لبين ما لاقي عمل تاني
 - أحسن ما موت من الجوع
 - تعديل السلوك
 - ترك العمل
 - إضافة عامل إضافي
 - الراتب اللي باخده حأتصدق منه. الحسنات يذهبن السيئات
 - تسخيف التناقض
 - ما في تناقض و الدين يسر



مثال

- اشتریت هاتف موبایل بعدین خبروك ان صورته غیر دقیقة
 - إلغاء إحدى الفكرتين
 - أصلا انا هيك بحب الصورة
 - أصلا حرام الواحد يضيع مصاريه على شغله مالها قيمة
 - تعديل السلوك
 - تغيير الجهاز
 - إضافة عامل إضافي
 - ـ صوته ممتاز
 - تسخيف التناقض
 - أصلا ما بستخدم الموبايل الاللضروري



معالجة التنافر المعرفي





الأخبار "التعرض الانتقائي"

- يعرض كل مصدر معلومات الأخبار بوجهة نظر مختلفة
 - يحاول الإنسان تجنب الأخبار التي تتناقض مع معتقداته
- يبحث الإنسان عن مصادر معلومات تعرض الحدث من الجهة التي يحبها
- القنوات الإخبارية التي تحظى بشعبية هي في أغلبها قنوات ذات توجهات عقائدية
- روجر أيلس (الرئيس التنفيذي السابق لمحطة فوكس نيوز) "الحقيقة هي أي خبر يصدقه الناس"



الدعاية

لن تكتمل حياتك بدون منتجاتنا
 حياتك ناقصة بدون خدماتنا









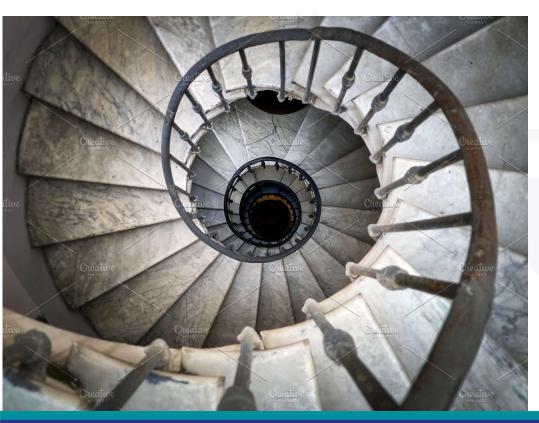
مواجهة الدعايات

- إلغاء إحدى الفكرتين
- حياتي مو ناقصها شي
- شكلي هيك حلو
 - الحمدلله
 - تعديل السلوك
 - شراء المنتج
 - إضافة عامل إضافي
 - بشغلات تانیة انا أحسن
 - تسخيف التناقض
- شو علاقة الشعر الحلو بالسعادة





نظرية دوامة الصمت



- يتردد الناس في التعبير عن آرائهم إذا أحسوا أنها آراء الأقلية
 - السبب:
 - الخوف من العزلة من قبل الأكثرية
 - رفض الأكثرية لهم
 - يلجأ أصحاب رأي الأقلية للصمت
 - كلما زاد الصمت ، كلما انخفض صوت الأقلية ، كلما زادت عزلتهم
 - في النهاية تختفي الأقلية



نظرية دوامة الصمت

- عالمة النفس إليز ابيث نيومان
- إحدى نظريات الإقناع و التأثير الاجتماعي
- طورت النظرية خلال فترة الحكم النازي في ألمانيا
- قدرة الحزب النازي على نشر فكره في أكثرية الشعب دفع الأقلية المعارضة إلى الصمت
 - أحد الحاجات الإنسانية هي الانتماء
- أحد المخاوف الإنسانية رفض المجتمع و عزلك و الإحساس أنك خارج المجتمع الذي تعيش فيه
 - تستخدم النظرية بشكل كبير في الأبحاث حتى يومنا الحاضر



نظرية دوامة الصمت آلية حصول دوامة الصمت

- عندما يطرأ أي أمر خلافي في أي مجتمع تنقسم آراء الأفراد
- يبدأ كل شخص بإبداء رأيه بشكل علني و الاستماع لرأي الآخرين و محاولة الضغط على الآخرين لتغيير آرائهم
 - يتخلل ذلك عملية التحسس لآراء المجتمع و محاولة لا واعية لمعرفة رأي الأكثرية
- الأفراد الذين يحسون أن رأيهم هو رأي الأكثرية يرتفع صوتهم أكثر و يضغطون على الطرف الآخر بشكل مستمر
 - الأفراد الذين يحسون أن رأيهم هو رأي الأقلية يدخلون في دوامة الصمت
 - تأثير دوامة الصمت هو تأثير لا واعي و خفي (نظريات الإقناع و التغيير)
 - في النهاية يسيطر رأي الأغلبية (و يسمى الرأي العام) و يختفي رأي الأقلية



الأقلية و الأكثرية

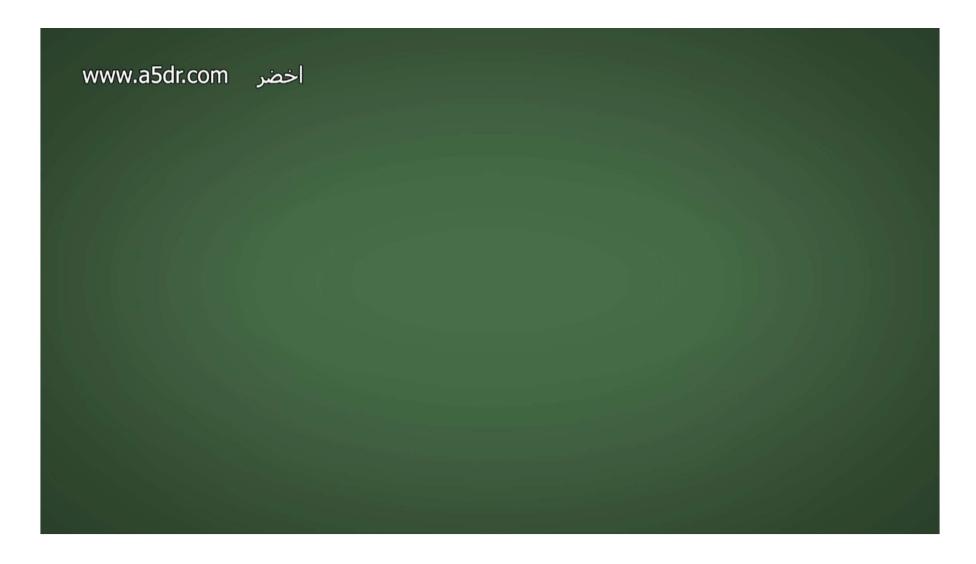
- هل لتصنيف الأقلية و الأكثرية علاقة بالعدد؟
- رأي الأقل عددا قد يصبح هو "رأي الأكثرية" أو الرأي العام اذا كان أنصار هذا الرأي يصدعون بآرائهم بحزم و يدافعون عنه بقوة
- تلعب وسائل الإعلام دورا مؤثرا في تشكيل الرأي العام و تصوير رأي الأقل عددا على أنه رأي الأكثرية و العكس
- يكون تأثير وسائل الإعلام حاسما في حال دعمت أحد الطرفين بأسلوب متكرر بانتظام و بطريقة متراكمة و منسقة
- يعمل الرأي العام على توحيد المجتمع عند وجود الآراء الخلافية و ذلك بفرض دوامة الصمت على الطرف الأضعف



أمثلة

- حقوق المثليين و قوة الدعوات العالمية للاعتراف بهم و إعطائهم حقوق الأشخاص الطبيعيين
 - الزواج المدني و المساكنة و القوانين الوضعية للأسرة
 - التقدير الكبير للفنانين و نجوم الكرة

BAUIK



https://www.youtube.com/watch?v=gklvr2T_yDA



المذاكرة التجريبية

- 2020-12-20 •
- تشمل كامل المحاضرات التسعة
- الدقائق ال 10 الأولى من المحاضرة
- أسئلة أتمتة + تعريفات + أسئلة استنتاجية





نظریات التواصل و علم النفس التحلیلي Communication Theories and Analytical Psychology

السنة الثالثة المحاضرة العاشرة

المهندس الإعلامي محمد فادي مجاهد

2020-12-20



ما هي النظرية المعبرة عن هذه الصورة؟







التدفق Flow

- نظرية حديثة بدأت من دراسة المتعة الغامرة التي يعيشها الفنان عند انغماسه في عمله الفني
 - العالم (ميهاي شيكسينتميهاي)
 - قام بدر اسة حياة الناس خلال الحرب العالمية الثانية
- كيف استسلم الكثيرون لكآبة الحرب بينما استطاع البعض العيش بسعادة ... ضمن نفس الظروف!
 - ظهر المصطلح عام 1976
 - نشر كتابه الشهير عام 1990 "التدفق: علم نفس الإحساس المثالي"
 - Flow: Psychology of Optimal Experience •





شعور التدفق

- إحساس شمولي يشعر به الأشخاص عند الانغماس بعمل ما بشكل كامل
 - لا شيء آخر سوى هذا العمل له أهمية
 - قد يكون هذا العمل مكلفا و دون مقابل
- الشعور بأن مهاراتك تزداد بنفس الطريقة التي يزداد بها التحدي الذي يشكله العمل الذي تقوم به
 - يوجد هدف واضح و طريق واضح للوصول للهدف
 - يكون التركيز حادا بطريقة لا يترك مجالا للتفكير بأي أمر آخر
 - يختفي الإحساس بالذات و الإحساس بالوقت
 - يقوم الإنسان بهذا العمل لأجل هذا الإحساس حتى لو كلفه الكثير أو خاطر بالكثير



شعور التدفق

- يزداد الشعور بالتدفق عندما يكون ضمن مجموعة
 - اعتبر (ميهاي) التدفق هو سر السعادة
- اعتمد على هذا المبدأ لنشر أبحاث عن الابداع و القيادة الإدارية
- لاحقا كان (ميهاي) أحد مؤسسي علم النفس الإيجابي Positive Psychology



يقول ميهاي في تعريف التدفق

أن تكون مستغرقا بشكل كامل في فعالية ما لأجل الفعالية نفسها و حسب. يسقط الأنا. يطير الزمان. تدفق الأفعال و الحركات و الأفكار تباعا بشكل مباشر و كأنها عملية عزف مقطوعة موسيقية. يكون كل كيانك مستغرقا في العملية و يكون استخدام مهاراتك في قمته

BAUIR

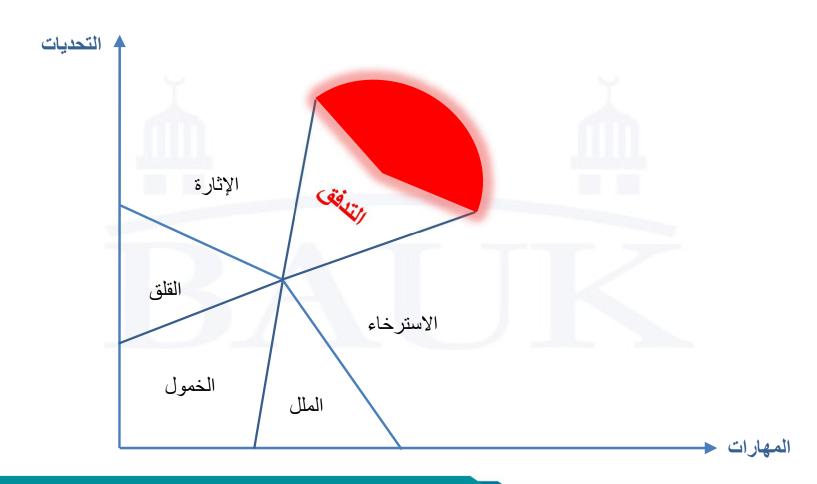


البرمجة الجماعية

- أحد أشهر الأعمال التي اعتمدت على مبدأ التدفق الجماعي هو برمجة نظام لينكس العالمي
 - منافس قوي لنظام تشغيل ويندوز
 - أساس كل أجهزة الأندرويد
 - قام أكثر من 16000 مطور عبر العالم بالتطوع للعمل على هذا النظام المعقد
- طوروا طريقة مبتكرة للتعاون فيما بينهم أصبحت العمود الفقري لتعاون فرق البرمجة عبر العالم
 - كل عملهم كان... تطوعا لا يتلقون عليه أي مقابل مادي!
 - ما يحصلون عليه هو ... شعور التدفق



متى يحصل التدفق





ألعاب الكمبيوتر

- تعتبر ألعاب الكمبيوتر أحد أنجح الوسائل الإعلامية في خلق واقع بديل
- ألعاب الأونلاين الجماعية Massively Multiplayer Online Games
 - تقوم بتوفير القدرة على عيش حياة أخرى موازية للحياة الفيزيائية
- الألعاب الناجحة مصممة بشكل مدروس لتحقيق حالة التدفق بشكل متكرر
- يفضل الملايين من الأشخاص عبر العالم الحياة داخل هذه العوالم على الحياة في العالم الحقيقي
 - ظاهرة الكوسبلاي مثالا Cosplay













https://www.youtube.com/watch?v=dE1DuBesGYM يمكنكم مشاهدة الترجمة عبر انتقاء لغة الترجمة العربية ضمن اليوتيوب





نظريات التواصل و علم النفس التحليلي Communication Theories and Analytical Psychology

السنة الثالثة المحاضرة الحادي عشر

المهندس الإعلامي محمد فادي مجاهد



كارل يونغ



- عالم نفس سويسري 1875-1961
 - رسام و نحات
 - صمم و بنی برجا خاصا به
 - روحاني صوفي
- يمارس التأمل بشكل كبير و يعتمد على العلم الروحانيات الهندي و الماندالا







كارل يونغ

- يعتقد أن الدين هو جزء من فطرة الإنسان و علاقة الإنسان بالدين هي أحد أسس أبحاثه
 - يعتقد أن عدم تغذية الروح بالغذاء المناسب ينتج عنه أمراض نفسية
 - له الكثير من المؤلفات في مجال علم النفس
 - أجرى الكثير من التجارب النفسية
 - له أسلوبه في تفسير الأحلام
 - بدأ كتلميذ ل فرويد و لكنه اختلف معه بشكل كبير فيما بعد و حاربه فرويد بشراسة
 - أحد الطرق التي كان يستخدمها و أسهب فيها هي طريقة ربط الكلمات



ربط الكلمات

- يقوم المحلل النفسي بعرض كلمات معينة و مدروسة و يطلب من الشخص قول أول ما يخطر بباله عند سماع هذه الكلمات
 - يقوم بتسجيل الرد أو عدمه أو تكرار الكلمة و زمن الرد و لغة الجسد عند الرد
 - يوجد قائمة طويلة من الكلمات: طفل، زواج، يعتني، كبير، فرو، زهرة، علبة الخ
 - طريقة قديمة و لا زالت تستخدم حتى الآن في التحليل و العلاج النفسي
 - تستخدم حاليا كجزء من التحليل و العلاج و ليس بمفردها
 - الكلمات تحفز العواطف و الأفكار و المشاعر
 - مبدأ أن اللاوعي يطغى و يتحكم بالوعي في الكثير من الأحيان
 - تنفع في حالات اقتناع المريض بالخضوع لهذه الطريقة و لمن لا يعاني من مشاكل في النطق أو السمع
- تم إثبات أن قائمة كلمات يونغ لها تأثير مباشر على مراكز حساسة في الدماغ و أن الطريقة مفيدة في تشخيص الأمراض النفسية الناشئة عن الصدمات



مثال

- انسانة تم تشخيص مرضها على أنه شيزوفرانيا شديدة
 - كلمات: عنيد ، أزرق ، شر

BAUJIE



علم النفس التحليلي

- العالم السويسري كارل يونغ Carl Jung
- يختلف عن "التحليل النفسي لـ " سيجموند فرويد"
 - ظهر في نفس الفترة لنظريات فرويد

BAUIK



تعريفات أساسية حسب نظرية كارل يونغ

- النفس Psyche: كامل شخصية الإنسان و تشمل أفكاره و سلوكياته عواطفه و مشاعره
 - تتألف النفس من 3 طبقات رئيسية
 - الوعى Consciousness
 - اللاوعي الشخصي Personal Unconsciousness
 - اللاوعي الجمعي Collective Unconsciousness
 - لا يوجد حدود بين هذه الطبقات و لكنها تتفاعل و تتكامل فيما بينها بطريقة تعويضية





الوعي Consciousness

- هو مجموع الإدراك و المعرفة لدى الإنسان
 - محتوى النفس مما يعرفه و يدركه الإنسان
- "الأنا" Ego هي مركز النفس و هي المسؤولة بشكل أساسي عن كل أفعال النفس
 - تعمل الأنا كحارس للوعى
 - تتحكم الأنا بما يحاول الدخول إلى الوعي من تجارب و أحداث خارجية
 - فإما تسمح له بالدخول ليصبح جزء من الوعي
 - أو تمنعه من الدخول عبر الإهمال أو الكبت ليصبح ... جزء من اللاوعي الشخصي





اللاوعي الشخصى Personal Unconsciousness

- أحداث و تجارب حصلت و لكن لم يتم تسجيلها في الوعي
 - يتم تسجيلها في اللاوعي الشخصي بطريقة خفية
- إما لأن الأنا وجدتها مزعجة جدا أو لا تستحق التسجيل في الوعي أو لمجرد أنه تم نسيانها
 - اللاوعي الشخصي ليس مجرد وعاء سلبي يحمل ما يتم إلقاؤه فيه
 - يوجد تفاعل دائم بين الوعي و اللاوعي الشخصي
 - يؤثر اللاوعي على شخصية الإنسان تماما كما يؤثر الوعي
- إحدى الظواهر التي يؤثر عبرها اللاوعي على شخصية الإنسان هي (العقد النفسية)



العقد النفسية

- العقد النفسية هي شخصيات ثانوية لديها القدرة على التحكم بأفكار الإنسان و مشاعره و سلوكياته
 - قد تسيطر هذه العقد على الإنسان بشكل كامل و تفقد الوعي السيطرة عليه
- العقد النفسية تكون في كثير من الأحيان غير مرئية للإنسان ذاته و لكنها واضحة دائما لمن حوله
 - كان فرويد يؤمن بأن العقد النفسية ناجمة عن صدمات نفسية حصلت للإنسان في طفولته
 - كارل يونغ رفض هذه الفكرة بشكل كامل و بحث عن البديل
- أحد النقاط التي لفتت نظر كار يونغ هي أن العقد النفسية متشابهة ، بل متطابقة عبر الحضارات و الأديان
 - وجد كارل يونغ أن ما يسمى اللاوعي الجمعي هو أحد مسببات الصدمات النفسية



اللاوعي الجمعي Collective Unconsciousness

- اللاوعي الشخصي ينشأ عن التجارب الشخصية
- اللاوعي الجمعي ينشأ عن تجارب موروثة يحملها كل الجنس البشري
 - يتكون هذا اللاوعي الجمعي من
 - الغرائز البشرية الإنسانية
- "نماذج بدائية" Archetypes و هي صور كونية نموذجية موجودة في كل إنسان



النماذج البدائية Archetypes

- استعدادات داخلية و معارف موروثة يولد بها الإنسان و تدفعه للتفكير و الشعور و الاستيعاب و التصرف بطرق معينة
 - صور كونية نموذجية موجودة في كل إنسان
 - أمثلة النماذج البدائية: الأنثى، الذكر، البطل، الطفل، الأم، الشيطان، القناع، الحكيم، القائد الخ
- فمثلا نموذج البطل هو نموذج بشري موجود لدى كل البشر و كل إنسان لديه ظروف معينة يظهر فيها
 هذا النموذج
 - في بعض الأحيان يطغى نموذج معين على الإنسان فيتحكم بالوعي





نظریات التواصل و علم النفس التحلیلي Communication Theories and Analytical Psychology

السنة الثالثة المحاضرة الثاني عشر

المهندس الإعلامي محمد فادي مجاهد

2021-1-10



بعض العقد النفسية

- شعور متطرف
- عقدة الجسم الكامل (أدونيس): النحف ، كمال الأجسام، عمليات التجميل
 - عقدة (سندريلا): المرأة العاجزة عن اتخاذ قراراتها بنفسها
 - عقدة أوديب و إلكترا: التعلق المرضي للبنت بوالدها و الابن بوالدته
 - عقدة غريسيلدا و جوكاستا: التعلق المرضي للأب بابنته و الأم بابنها
 - عقدة الأب: تأليه الأب أو شيطنته
- عقدة كين: المحاولة المتطرفة للأخ أو الأخت للاستحواذ على حب والديها دون إخوتها
 - عقدة الإله: الشعور بالقدرة و المعرفة الكاملة
 - عقدة البطل: الحاجة المرضية للشعور بالبطولة و إنجاز أعمال بطولية



النماذج البدائية Archetypes

- استعدادات داخلية و معارف موروثة يولد بها الإنسان و تدفعه للتفكير و الشعور و الاستيعاب و التصرف بطرق معينة
 - صور كونية نموذجية موجودة في كل إنسان
 - أمثلة النماذج البدائية: الأنثى، الذكر، البطل، الطفل، الأم، الشيطان، القناع، الحكيم، القائد الخ
- فمثلا نموذج البطل هو نموذج بشري موجود لدى كل البشر و كل إنسان لديه ظروف معينة يظهر فيها
 هذا النموذج
 - في بعض الأحيان يطغى نموذج معين على الإنسان فيتحكم بالوعي



النماذج البدائية Archetypes القناع Persona

- القناع الاجتماعي الذي يرتديه كل إنسان عند التعامل مع المجتمع
 - الشخصية التي نحاول إظهار ها للآخرين
- شخصية متوسطة تنشأ عن المساومة بين الشخصية الحقيقية للإنسان و شخصيته التي يريد إظهارها للمجتمع
- عندما يطغى نموذج القناع ، قد ينسى الإنسان نفسه و ينقاد وراء القناع الذي صنعه ظنا منه أنه هو الشخص الحقيقي





النماذج البدائية Archetypes الظل The Shadow

- الجانب المظلم لشخصية الإنسان
- التجارب التي أنتجت ردات فعل سلبية أو عقاب من الآخرين
- يقوم الإنسان في كثير من الأحيان بإخفاء هذه التجارب و الذكريات و كبتها و بالتالي تذهب إلى اللاوعي
 - يؤثر نموذج الظل على الإنسان باستخدام هذه التجارب بشعور الدونية
 - كلما بقيت هذه التجارب و الصفات السلبية مكبوتة في اللاوعي أصبح أكثر إظلاما
 - يحاول الوعي كبت هذه الصفات للحفاظ على القناع
 - عندما يعي الإنسان نقصه و سلبياته يصبح أكثر قدرة على التعامل مع ظله و تصحيحه





النماذج البدائية Archetypes الذكر في الأنثى و الأنثى في الذكر Anima & Animus

- ظهور السلوك الأنثوي (الرقة، العطف، الحنان) في الرجل و ظهور السلوك الذكوري في الأنثى (القوة، العقلانية)
 - قد تظهر بطريقة إيجابية مثل العطف و الرحمة و الصبر أو سلبية كالضعف و الخنوع في الرجل
 - قد تظهر بطريقة إيجابية مثل القوة و العقلانية أو سلبية كالعنف و القسوة في المرأة



التفرد Individuation

- التفاعل و التكامل بين الوعي و اللاوعي بنوعيه يقود إلى ما يسمى التفرد Individuation
 - عملية تشكل شخصية الفرد بتفاصيلها التي تختلف من شخص لآخر
 - عندما يتكامل العناصر الثلاثة يصبح الإنسان كاملا فريدا متجانسا
 - تسمى هذه العملية عند اكتمالها: إدراك الذات Self Realization
 - الجزء الأساسي لهذه العملية هي أن يدرك و يفهم الإنسان اللاوعي الموجود لديه بنوعيه
 - أحد الطرق التي يحاول بها اللاوعي الدخول في وعي الإنسان هي الأحلام
- في حال كانت عملية التفاعل و التكامل بين الوعي و اللاوعي ناقصة أو غير متكاملة أو نما أحدها على
 حساب الآخر ← أمر اض نفسية و جسدية



نظرة كارل يونغ للمشكلة الروحية

- المشكلة الروحية تصيب الكثير من الناس حتى في العصر الحديث
 - هذه المشكلة تطال كل المجتمع و ليس فقط الأشخاص المصابين بهذه المشكلة
 - انتشارها يشكل تهديدا جديا لاستقرار و بالتالي حرية و رفاهية المجتمع الغربي
 - ترافقت هذه المشكلة مع تضاؤل سيطرة الأديان التقليدية
- الإنسان أصبح يواجه المشاكل الوجودية في حياته دون أن تساعده العقائد الدينية





نظرة كارل يونغ للمشكلة الروحية

- بعض أسباب تفشى المشكلة الروحية
 - انتشار العلمانية
- المجتمعات الحديثة الجمعية في المدن التي ظهرت مع الثورة الصناعية
 - تفشي الفكر العقلاني المادي بين المجتمعات المدنية
- المجتمع الحديث المدني ذو التعداد الهائل أفرز أفرادا يشعرون بالوحدة و الضاّلة بسبب إحاطتهم بأعداد كبيرة من "الآخرين"
 - انتشار فكر المجتمع الصناعي و إهمال دور الفرد و اعتبار الفرد مجرد "رقم"



نظرة كارل يونغ للمشكلة الروحية

- شعور الإنسان بال "لا قيمة" و التهمش و لا مبالاة المجتمع به يدفع نفس الإنسان إلى تعويض هذا النقص داخل اللاوعي
 - تنشأ "ثورة العاجز" و "شره المعدم"
 - يحصل جوع و رغبة جامحة في الحصول على القوة و القيمة
 - انتشر هذا الشعور بشكل عارم في المجتمعات الغربية و أصبح شعورا جمعيا
- أصبح الإنسان يبحث عن المجموعات التي تشاركه هذا الشعور و بالتالي الانتماء لهذه المجموعات
 - يستبدل الإنسان قيمه بقيم هذه المجموعات و يصبح هدفه إرضاء هذه المجموعات
 - يبيع الإنسان نفسه لهذه المجموعات مقابل شعوره بالقوة و القيمة
 - تستغل هذه المجموعات حاجة الأشخاص لهم لأغراضهم الخاصة



قول مأثور لـ مصطفى محمود رحمه الله

- ربما كان أشيع أصنام هذا العصر و أكثرها انتشاراً هو صنم " الذات " ...
 - عبادة النفس .. و اتباع الهوى ...
- المرأة التي تعبد جمالها .. و الرجل الذي يعبد أناقته .. و الممثل الذي يُفتَتَن بشهرته ، و الفنان العابد لفنه .. و البطل المبهور ببطولته ..
- و المتحدث اللبق الذكي المعجب بنفسه و بذكائه ، و نجم السهرة المزهو بشخصيته .. و صاحب الملايين الفرحان بملايينه !



ماذا بعد؟

- تطورت النماذج البدائية لتصبح الأنماط الشخصية
- يوجد 16 نمط شخصي يتم تصنيفها حسب 4 تصنيفات
 - مصدر الطاقة
 - قراءة ما حولنا
 - صنع القرار
 - أسلوب الحياة
- هذه الأنماط و التصنيفات هي جزء رئيسي من اللاوعي الجمعي و بالتالي هي تصنيفات تشمل كل البشر و ليست مخصصة لشخص معين



فحص الشخصية

- هذه الأسئلة سوف يتم استخدامها لتعريفك على نمط شخصيتك
- يرجى وضع أحد الحرفين a أو b في الرمز الموجود على يمين السؤال
- هذه الأسئلة تتطلب "رواق" و "بال رايق" ۞ . يرجى قراءتها و انتقاء الاجابات بعناية شديدة
 - يمكنك الاجابة على هذه الاسئلة بشكل متقطع أو متواصل حسب ما يناسبك
- هذه الأسئلة تحدد التفضيل الشخصي لديك بدون وجود ضغوط خارجية كالعمل أو واجبات المنزل أو ضغط البيئة الخارجية مثال قد يكون التفضيل الشخصي للسؤال 74 هو لا و لكن متطلبات العمل تقضي بأن يكون الجواب نعم في هذه الحالة يرجى وضع جواب التفضيل الشخصي
- هذه الأسئلة تحدد التفضيل الشخصي لديك و ليس ما تحب أن تكون عليه مثال: قد يكون التفضيل الشخصي لديك للسؤال 15 هو a ولكنك تحب أو تتمنى أن يكون الجواب هو b في هذه الحالة يرجى وضع جواب التفضيل الشخصى.



فحص الشخصية

- لا يوجد جواب خاطئ أو جواب صحيح الجواب الصحيح هو الجواب المفضل لديك
- في كثير من الأسئلة قد يكون الجواب لديك أنه في حالات معينة يكون الجواب a و في حالات أخرى الجواب b . المطلوب هو الاجابة عن الحالات الأكثر تفضيلا أو الأكثر استخداما أو الأقرب لك
 - في بعض الحالات قد يكون هناك توازن كامل بين الإجابتين a, b في هذه الحالة فقط يمكنك ترك الاجابة فارغة. للحصول على تحليل شخصية دقيق يجب عدم ترك أكثر من 6 اسئلة فارغة
 - لا يوجد ناجح أو راسب ⊙
 - تحميل الفحص
 - http://shamkuftaro.org/wp-content/uploads/2020/01/mbti-test.pdf •





نظريات التواصل و علم النفس التحليلي Communication Theories and Analytical Psychology

السنة الثالثة المحاضرة الثالثة عشر

المهندس الإعلامي محمد فادي مجاهد

2021-1-24





اللاوعي الجمعي Collective Unconsciousness

- اللاوعي الشخصي ينشأ عن التجارب الشخصية
- اللاوعي الجمعي ينشأ عن تجارب موروثة يحملها كل الجنس البشري
 - يتكون هذا اللاوعي الجمعي من
 - الغرائز البشرية الإنسانية
- "نماذج بدائية" Archetypes و هي صور كونية نموذجية موجودة في كل إنسان



النماذج البدائية Archetypes

- استعدادات داخلية و معارف موروثة يولد بها الإنسان و تدفعه للتفكير و الشعور و الاستيعاب و التصرف بطرق معينة
 - صور كونية نموذجية موجودة في كل إنسان
 - أمثلة النماذج البدائية: الأنثى، الذكر، البطل، الطفل، الأم، الشيطان، القناع، الحكيم، القائد الخ
- فمثلا نموذج البطل هو نموذج بشري موجود لدى كل البشر و كل إنسان لديه ظروف معينة يظهر فيها
 هذا النموذج
 - في بعض الأحيان يطغى نموذج معين على الإنسان فيتحكم بالوعي



ماذا بعد؟

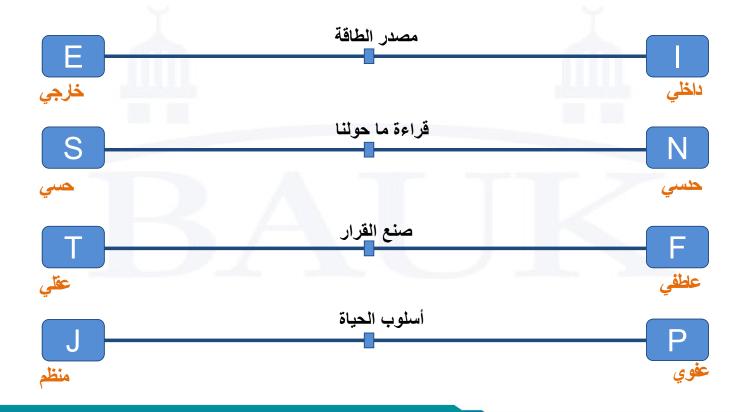
- قامت عالمتا النفس كاثرين بريجز و إيزابيل مايرز بتطوير النظرية
- تطویر "مؤشر أنماط مایرز بریجز" Myers Briggs Type Indicator MBTI
 - تطورت النماذج البدائية لتصبح الأنماط الشخصية
 - يوجد 16 نمط شخصي
 - هذه الأنماط هي جزء رئيسي من اللاوعي الجمعي
 - تصنيفات تشمل كل البشر و ليست مخصصة لشخص معين
 - تظهر على الأشخاص بطرق مختلفة حسب الوعى و اللاوعى الشخصى



عندما يختلف البشر، فإن معرفة الأنماط تقلل من المشاكل و الاحتكاك، و تكشف قيمة الاختلاف ميرز بريجز



التصنيفات الأربعة





MBTI

- قامت كاثرين بريجز و إيزابيل مايرز بتحليل عشرات آلاف الشخصيات على مدى أكثر من 30 عاما
 - استنادا على نظريات كارل يونغ و كتابه: الأنماط النفسية (1921)
 - تسجيل المشترك و المختلف
 - تطوير المؤشر ليصبح أقرب إلى الإنسان العادي
 - تم نشر أول دراسة عام 1962
- قام ديفيد كيرسي بكتابة أول كتاب عن الأنماط اسمه "أرجوك افهمني" Please Understand Me الماط اسمه "أرجوك افهمني 1978 و ألحقه بجزء ثان "أرجوك افهمني 1978 و ألحقه بجزء ثان "أرجوك افهمني 2" Please Understand Me II



الخدمة التجارية

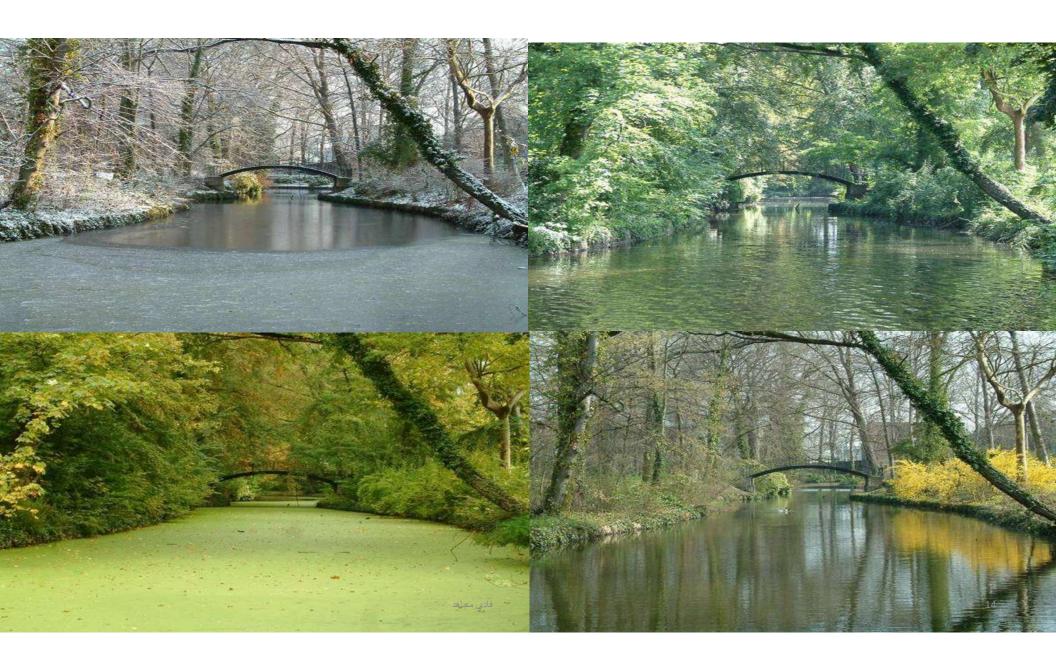
- تم تأسيس منظمة لتقديم الخدمات المتعلقة بالأنماط الشخصية
- استحوذت هذه المنظمة على كامل حقوق العلامة التجارية MBTI
 - قامت بتطوير الأدوات و الدراسات
 - تقدم المنظمة خدمات مدفوعة تشمل
 - الاستشارات الشخصية و المؤسساتية
 - در اسات المؤسسات
 - إعطاء الشهادات للمدربين
 - إعطاء الشهادات للمؤسسات لتقديم الخدمات المدفوعة
 - مجال الخدمات يشمل: المؤسسة، المجتمع، العائلة، الفرد











а	b	
داخلي ا	خارج <i>ي</i> E	مصدر الطاقة
حسي S	حدسي N	ادراك ما حولنا
ع <u>قاي</u> T	عاطفي F	صنع القرار
منظم J	عفو <i>ي</i> P	اسلوب الحياة

داخلي – حسي – عقلي – عفوي ISTP

15



فادي مجاهد



داخلي ا





17



مصدر الطاقة داخلي

- وحيداً أو ضمن مجموعة صغيرة محدودة من الأصدقاء
 - يفضل العلاقات الشخصية المحدودة
 - متحفظ على عواطفه و يفضل الخصوصية
 - صوت منخفض عند الكلام
 - تجنب النظر في أعين الغرباء



مصدر الطاقة داخلي

- يفضل التواصل عن طريق الكتابة
 - يتعلم بالتفكير والتأمل
 - يهتم بالأفكار و الأحلام الداخلية
 - يفكر او لا ثم من الممكن ان يتكلم



مصدر الطاقة خارجي

- يبحث دوماً عن التفاعل
- ضمن مجموعة كبيرة من المعارف و الاصدقاء
 - يهتم بالعالم الخارجي و التفاعل معه
 - صوت مرتفع اثناء الكلام
 - النظر المباشر في الوجه اثناء الكلام



مصدر الطاقة خارجي

- يحب التنوع والفعالية
- يفضل التواصل عن طريق الكلام
- يتعلم عن طريق التفاعل و النقاش
 - يتكلم او لا ثم يفكر



شو رأيك؟



عد فادي مجاهد



حل عني!

مبوجأ

لئيم



مابنستحي تحكي قدام الناس؟؟!

حاكينا و خود الغلة!

طول بالك شوي خليني فكر

يالطيف شو شايف حاله!!



بالموضوع؟ كأنك ما عبرتني!

مو عيب عليك ما حاكيت الزلمة و لا كلمة؟!





مصدر الطاقة -كيف تتعامل مع كل طرف

الخارجي

- احترم حاجتهم للمبادرة بالتفاعل
- انصت لهم باهتمام ليوضحوا أفكارهم
- تذكر أنهم بحاجة للعديد من الأصدقاء
 - تواصل معهم شفهيا
 - شاركهم أفكارك و مشاعرك
 - شاركهم بفعالياتهم ونشاطاتهم
- أفضل مكان للإقناع هو المكان المزدحم

الداخلي

- احترم رغبتهم بالخصوصية والعزلة
 - امنحهم الوقت للتفكير والاستجابة
 - اختصر التواصل الشفهي معهم
 - تواصل معهم كتابيا
- لا تجبر هم على الوجود مع مجموعة
- امض بعض الوقت الهادئ برفقتهم
- أفضل مكان للإقناع هو الكان الهادئ





مصدر الطاقة - مالذي يزعج كل طرف

الخارجي

- الوحدة
- حصر التواصل عن طريق الكتابة
 - العمل الفردي لفترات متواصلة
 - العمل المركز على أمر واحد

الداخلي

- الازدحام
- التواصل الشفهي المطول
- التعامل المتواصل مع الآخرين
- التشتت بالعمل على عدة أمور في آن



فادی مجاهد



مصدر الطاقة - داخلي

نقاط ضعف - عالجها

- التواصل مع الآخرين
 - التعبير عن الذات
- مهارات الالقاء أمام جمهور
 - تشكيل شبكة علاقات

نقاط قوة - عززها

- التفكير العميق
- السكوت من ذهب
- مهارات الاستماع
- مهارات الكتابة
- ولاء عميق للعلاقات



مصدر الطاقة - داخلي

اعمال فيها صعوبات

- أعمال التواصل مع الزبائن
 - الأعمال الجماعية
- الأعمال التي تتطلب الكلام العام

اعمال تستمتع بها

- الأعمال الفردية
- الأعمال الكتابية
- الأعمال خلف الحاسب
- الأعمال التي تتطلب الاستماع للآخرين

BAUIK



مصدر الطاقة - خارجي

نقاط ضعف - عالجها

- مهارات الاستماع
- مهارات الكتابة
- السكوت من ذهب
 - التفكير العميق

نقاط قوة - عززها

- التواصل مع الأخرين
 - مهارات الالقاء
- تشكيل شبكة علاقات
 - التعبير عن الذات



مصدر الطاقة - خارجي

اعمال فيها صعوبات

- الأعمال الكتابية
- الأعمال الفردية
- الأعمال التي تتطلب الاستماع للآخرين

اعمال تستمتع بها

- أعمال التواصل مع الزبائن
- الأعمال التي تتطلب الكلام العام
 - الأعمال الجماعية

BAUIK



مصدر الطاقة - نصائح

الخارجي

- الاستماع جزء رئيسي من التواصل
- أعط نفسك حقها من الوقت و الاهتمام
- تواصل مع الآخرين ضمن المناسب لهم

الداخلي

- التنبؤ بمشاعرك أمر صعب في معظم الأحيان
 - شبكة العلاقات مهمة للنجاح
 - كبت المشاكل قد يولد الانفجار

BAUIK

قادي مجاه





نظريات التواصل و علم النفس التحليلي Communication Theories and Analytical Psychology

السنة الثالثة المحاضرة الرابعة عشر

المهندس الإعلامي محمد فادي مجاهد

2021-1-31

а	b	
داخلي ا	خارج <i>ي</i> E	مصدر الطاقة
حسي S	حدسي N	ادراك ما حولنا
ع <u>قاي</u> T	عاطفي F	صنع القرار
منظم J	عفو <i>ي</i> P	اسلوب الحياة

داخلي – حسي – عقلي – عفو ي ISTP

2





كسي ١





کیبي S





ادراك ما حولنا - حسى

- ما أسمعه أراه ألمسه أشمه أتذوقه
 - يركز على ما هو حقيقي وواقعي
- يفضل الحقائق و الأشياء الملموسة والمادية و على حقيقتها
 - يهتم بأدق التفاصيل
 - يراقب ويتذكر الأشياء بطريقة متسلسلة
 - يتعلم خطوة خطوة



ادراك ما حولنا - حسى

- يحب الاستقرار
- يعتمد على التجارب السابقة
- يركز على الماضي و الحاضر عصفور بالايد
 - يقدر التطبيق العملي أكثر من الأفكار المجردة
 - الروابط المباشرة بين الاسباب و المسبّبات



ادراك ما حولنا - حدسى

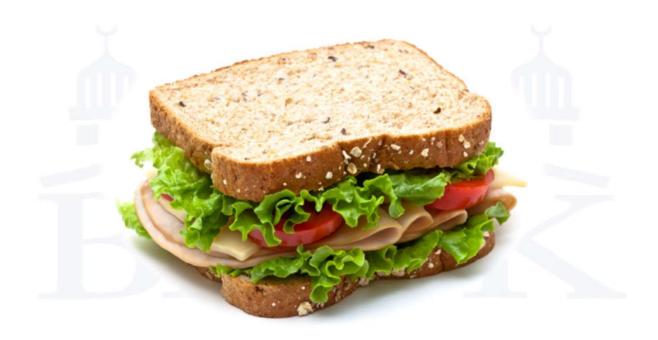
- ما أتخيله
- يطير بأفكاره بعيداً عن الواقع
 - يفضل النظرة المجردة
- يفضل الابداع و تجريب الأمور الجديدة
 - يهتم بالفكرة العامة, وليس بالتفاصيل
 - يعتمد على الإلهام والتخيل
 - يتعلم بالقفز من مكان لآخر

الا فادي مجاهد



ادراك ما حولنا - حدسى

- يحب التغيير
- يعتمد على الاحتماليات
- يركز على المستقبل عصفور على الشجرة
 - يراقب النماذج وما تعنيه
 - الرابط العجيب!



ال فادي مجاهد







شو رأيك؟



الدي مجاهد

بدي أرقام... أرقاااام مو خيالات!

حاج تحلم الله يخليك!

اقرا الكتاوج... هلأ بيخرب الجهاز!!



طول عمرها هيك شغالة تمام

هلأ كل كلمة بدي احكيها بدك تعمللها مية تفسير!!

مو معقول شو سطحي و مابتشوف الاراس أنفك!!

> شي مرة خلينا نجرب شغلة جديدة!

بتخیل انه هیك تمام

الجملة اللي حكيتها خطيرة كتير

تافه



معلیش تخلیني جرب

شي مرة ماأتبع

التعليمات المنزلة!!



ادراك ما حولنا-كيف تتعامل مع كل طرف

الحدسي

- احترم رغبتهم بالقيام بالأمور الاعتيادية بطريقة مختلفة
 - لا تثقل عليهم بالحقائق والتفاصيل
 - لا تسألهم كثيراً "كيف تعلم ذلك .. ؟"
 - تقدير أفكارهم المبتكرة والقدرة على الإبداع
 - دعهم يكتشفوا امكانيات جديدة

الحسى

- تواصل معهم بوضوح
- التزم بالحقائق والأمثلة المادية
- اشرح التعليمات خطوة خطوة
- التأكيد على الجوانب العملية للأفكار النظرية
- تقدير وجهة نظر هم الواقعية والعملية للأشياء





ادر اك ما حولنا- مالذي يزعج كل طرف

الحدسي

- اجباره على قبول الواقع
- اتباع الطرق التقليدية و التجارب السابقة في الحياة
 - متابعة التفاصيل

الحسى

- إجباره على قبول فراسة الآخرين
- اتباع طرق جديدة في عمل أمور معروفة
 - عدم الاهتمام بتفاصيل عمله
 - الاهتمام بالفرص و الامكانيات الجديدة



BAUIR



ادراك ما حولنا - الحسي

نقاط ضعف - عالجها

- فهم الأمور المجردة
- اتباع طرق جدیدة
- اكتشاف الطرق و الفرص الجديدة
 - التفكير خارج الصندوق
- خطر التشبث بالماضى و التاريخ
 - خطر مقاومة التغيير

نقاط قوة - عززها

- ملاحظة التفاصيل و التركيز عليها
- التحليل المباشر للمؤثر و النتيجة
 - ایجاد التطبیقات العملیة
 - فهم الاجراءات التسلسلية
 - تحليل و فهم الماضي و التاريخ
 - التعلم من الخبرات السابقة



ادراك ما حولنا - الحسي

اعمال فيها صعوبات

- اعمال التخطيط
- الاعمال التجريدية
- الاعمال التي تتطلب الابداع و التغيير

اعمال تستمتع بها

- الأعمال اليدوية
- اعمال الحواس
- الاعمال الاجرائية التنفيذية

BAUIK

الا فادي مجاهد



ادراك ما حولنا - الحدسي

نقاط ضعف - عالجها

- ملاحظة التفاصيل
- التفكير داخل الصندوق
- ايجاد التطبيقات العملية
- اتباع الطرق التقليدية
- خطر التقليل من شأن الخبرة
 - خطر التغيير لأجل التغيير

نقاط قوة - عززها

- فهم الأمور المجردة
- اكتشاف الطرق و الفرص الجديدة
 - التفكير خارج الصندوق
 - التخطيط للمستقبل
 - قراءة الأنماط



ادراك ما حولنا - الحدسي

اعمال فيها صعوبات

- الأعمال اليدوية
- اعمال الحواس
- الاعمال الاجرائية التنفيذية

اعمال تستمتع بها

- اعمال التخطيط
- الاعمال التجريدية
- الاعمال التي تتطلب الابداع و التغيير

BAUIR



ادر اك ما حولنا- نصائح

الحدسى

- انتبه من السراب
- بناء مستقبل مشرق يحتاج إلى الاهتمام بالأمور اليومية
 - التغيير من أجل التغيير يؤدي إلى الضياع

الحسى

- لیس کل ما یلمع ذهبا
 - ثق بالمستقبل
- التغيير كالسيف ان لم تقطعه قطعك



BAUIR





نظريات التواصل و علم النفس التحليلي Communication Theories and Analytical Psychology

السنة الثالثة المحاضرة الخامسة عشر

المهندس الإعلامي محمد فادي مجاهد

2021-2-7

а	b	
داخلي ا	خارج <i>ي</i> E	مصدر الطاقة
حسي S	حدسي N	ادراك ما حولنا
ع <u>قاي</u> T	عاطفي F	صنع القرار
منظم J	عفو <i>ي</i> P	اسلوب الحياة

داخلي – حسي – عقلي – عفو ي ISTP

2



شاغر لمحاسب في شركة - الراتب المعروض 350 ألف

عائشة

العمر: 26 سنة الدراسة: تجارة و اقتصاد سنوات الخبرة: سنة واحدة الوضع الإجتماعي: معيلة لشخصين العمل الحالي: تبحث عن عمل ملاحظة: إعاقة في القدم

فريد

العمر: 30 سنة الدراسة: ماجستبر محاسبة سنوات الخبرة: 8 سنوات الوضع الإجتماعي: متزوج و له ولد العمل الحالي: محاسب في شركة إتصالات اليراتب الحالي: 300 ألف

أحمد

العمر: 27 سنة الدراسة: معهد متوسط محاسبة سنوات الخبرة: سنتين الوضع الإجتماعي: معيل لعائلته المكونة من 10 أشخاص العمل الحالي: يبحث عن عمل

سناء

العمر: 28 سنة الدراسة: تجارة و اقتصاد سنوات الخبرة: 6 سنوات الوضع الإجتماعي: متزوجة العمل الحالي: محاسبة في مصرف الراتب الحالى: 290 ألف















صنع القرار عقلي

- يلجأ لتحليل وحل المشكلة
- موضوعي (ما قال)
- تفكير عقلي صارم
 - يهتم العدالة والاستقامة
 - عقلاني ومنصف



صنع القرار عقلي

- يعتمد منطق السبب والتأثير
- يتجاوب بشكل جيد عند نقد افعاله بطريقة منطقية
 - يفضل أن يكون مباشراً وصريحاً
 - لا يأخذ الأمور عادة بشكل شخصي
 - يراه الناس عادة بارد المشاعر



صنع القرار عاطفي

- يدخل العاطفة عند التعامل مع مشكلة
 - شخصىي (من قال)
 - يتمتع بليونة و رقة عاطفية
 - يهتم التناغم والانسجام
 - عاطفي ومتقبل



صنع القرار عاطفي

- تتحكم به القيم الشخصية
- يتجاوب بشكل كبير عند الإطراء والمديح
 - يفضل أن يكون لبقاً
 - عادة ما يأخذ الأمور بشكل شخصي
 - يراه الناس عادة مفرط بالعاطفة





غيرت رأيك؟



التعى قلبي بالحكي عن مشاعرك و احاسيسك

هاد الشخص مرفوض ماعنده مؤهلات!

ليش متضايقة من اللي حكيته ، الحق مابيز عل!



بس هاد محتاج الشغل كتير اقنعيني ليش لازم نشتري هالغرض

ماعندك عقل!؟ مابيهمني أرضي حدا ، المهم اعمل الصح!



مو معقول شو انك

بتدج الحكي دج!

انا حابه نشتري هالغرض. مالي شان عندك؟

مابتهمك مشاعري

المهم مايز علوا

افیاک احساس؟! مجاهد

جَانِعَ الله الله على على طرف مع كل طرف صنع القرار -كيف تتعامل مع كل طرف

العاطفي

- عبر لهم عن التقدير الشخصي
- اعترف بجمال مشاعرهم و تفهمهم وإحساسهم
 - ركز على الايجابيات قبل السلبيات اثناء النقاش
 - لا تعتمد على مبدأ السخرية والتهكم
 - شاركهم مشاعرك

العقلي

- اظهر لهم السلبيات و الايجابيات المنطقية
 - ثمن قدرتهم على التحليل
 - عبر لهم عن تقديرك لصدقهم و عدلهم
- لا تتخذ موقفاً دفاعياً عندما ينتقدون او عند الاختلاف معهم
 - ناقش السلبيات قبل الإيجابيات
 - شاركهم أفكارك





ادراك ما حولنا- مالذي يزعج كل طرف

العاطفي

- اتخاذ القرار بطريقة منطقية مجردة عن حالة الاشخاص
 - وضع مقاییس و معاییر
 - توجيه الانتقادات و التركيز على السلبيات
 - الاعتماد على المنطق كأساس لصنع القرار
 - اثارة الخلافات

العقلي

- الاعتماد على التجارب الشخصية و العواطف لاتخاذ القرار
 - تغيير القرار حسب الشخص أو الاحتياجات الشخصية
 - الاهتمام بالإيجابيات و اغفال السلبيات
 - التركيز على الأشخاص بدل الهدف
 - انز عاج الآخرين من اثارة الخلافات



15 فادى مجاهد



صنع القرار - عقلي

نقاط ضعف - عالجها

- البرود العاطفي و عدم فهم مشاعر الآخرين
 - القسوة على الآخرين
 - الصراحة الجارحة
 - عدم رؤية الايجابيات

نقاط قوة - عززها

- الحيادية حتى على الذات
 - الحزم
- التحليل المنطقي العقلي
- وضع المقاييس المنطقية
- كشف العيوب و الاخطاء

المجاهد فادي مجاهد



صنع القرار - عقلي

اعمال فيها صعوبات

- الاعمال الانسانية
- الاعمال الاجتماعية
 - الموارد البشرية
- الاعمال الديبلوماسية

اعمال تستمتع بها

- التكنولوجيا
- التفتيش و التجريب
- وضع القوانين و المعايير و المقاييس
 - الحقوق

BAUIK



صنع القرار - عاطفي

نقاط ضعف - عالجها

- عدم الحيادية و التحيز الشخصي
 - المرونة الزائدة
 - عدم كشف العيوب و الأخطاء

نقاط قوة - عززها

- مراعاة الآخرين
- قراءة مشاعر الأخرين
 - الديبلوماسية
 - الاقناع العاطفي
 - كشف الايجابيات

الا فادي مجاهد



صنع القرار - عاطفي

اعمال فيها صعوبات

- التكنولوجيا
- وضع المقاييس و المعايير و القوانين
 - الحقوق

اعمال تستمتع بها

- الاعمال الانسانية
- الاعمال الاجتماعية
 - الموارد البشرية
- الاعمال الديبلوماسية



صنع القرار ـ نصائح

العاطفي

- رضى الناس غاية لا تدرك
- قد يأتي الانتقاد من أشخاص يحبونك
 - أحبب حبيبك هونا ما

العقلي

- رضى من حولك هو أحد عوامل النجاح
- الكلام الجارح قد يسبب جروح لا تندمل
- للحقيقة أشكال كثيرة



BAUJI

فادی مجاهد



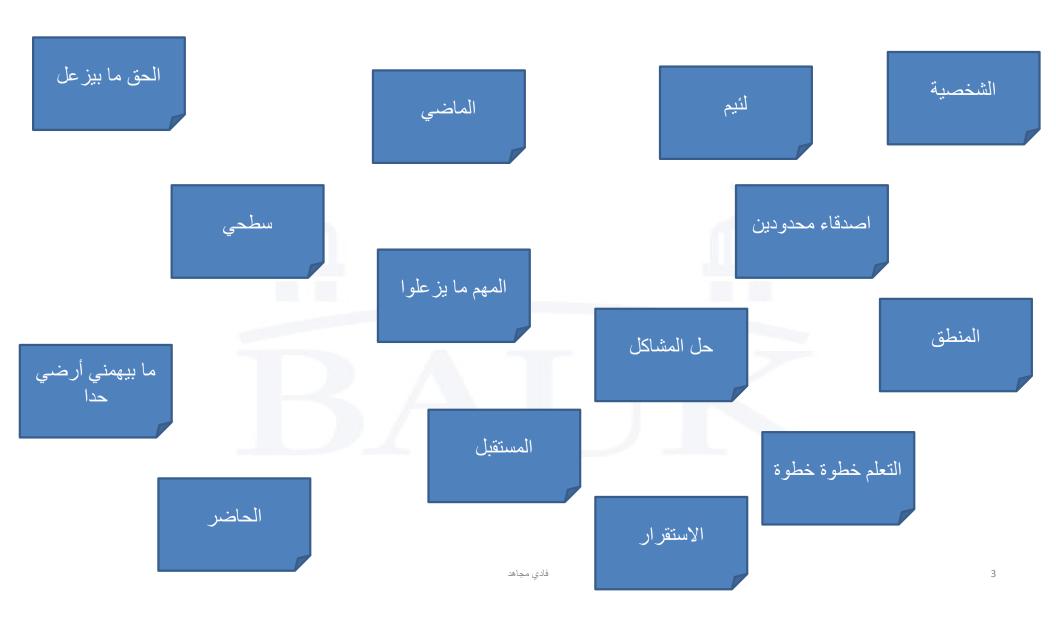


نظريات التواصل و علم النفس التحليلي Communication Theories and Analytical Psychology

السنة الثالثة المحاضرة السادسة عشر

المهندس الإعلامي محمد فادي مجاهد

2021-2-14

















اسلوب الحياة منظم

- تقدير البنية و التنظيم
- احترام هرمية السلطة
- الاهتمام بإنشاء القوائم و تطبيقها
- الأمور مستقرة و منظمة و حسب المخطط
 - العمل الآن و المرح لاحقا ان امكن



اسلوب الحياة منظم

- تسليم المهام: وضع البطيخ
 - عمل واحد كل مرة
- البدء بالعمل عند استلامه و تقسيم العمل حسب الوقت المتاح
 - ابيض اسود



اسلوب الحياة عفوي

- على الطبيعة ، كل واحد يشوف شو بيشتغل
 - تحدي هرمية السلطة
 - الأمور مرنة و سهلة التغيير
 - لا يهتم للقوائم و لا ينفذها
 - المرح و العمل معا

8 فادی مجاهد



اسلوب الحياة عفوي

- تسلم المهام: حمل البطيخ
 - كل الأعمال مع بعض
- تأجيل بداية العمل لآخر لحظة الضغط في اللحظات الأخيرة
 - رمادي و كل تدرجاته



شو رأيك؟





معقول ماعندك خطة؟

بدك تخبرني شو بدنا نساوي اليوم بالظبط



في كم شغلة بدي ساويهم مابعرف امتى بيخلصوا

لك خنقتني بالخطط تبعك! لكن بدك ياني اشتغل فيهم كلهم سوى !!

مستهتر مهمل

امتی بدك تضب مكتبك؟



لازم تخلص اللي بايدك لتبلش بباقي الشغلات؟!

ماسكها حنبلية

مابدي ضبه... ماحدا حيشوفه!

عقد معت مجاهد



اسلوب الحياة -كيف تتعامل مع كل طرف

عفوي

- تقدير مرونتهم وقدرتهم على التكيف
- الاستعداد لأي تغيير في تفكير هم في آخر لحظة
 - عند الحاجة لاتخاذ قرار امنحهم بعض الوقت لمناقشة الخيارات
- تجنب فرض جداول صارمة عليهم أو إلزامهم بتعهد معين دون موافقتهم

منظم

- احترم رغبتهم بمعرفة «المخطط»
- احترمهم بالالتزام بتنفيذ الخطط المتفق عليها
- انتبه لحاجتهم إلى التنظيم, فهم يرون الاريحية فوضى عارمة
- تقدير إمكانياتهم بالحفاظ على الفعالية والتنظيم بنفس الوقت





اسلوب الحياة - مالذي يزعج كل طرف

عفوي

- تنظيم نفسه و الأخرين ضمن خطة مسبقة
 - العمل ضمن خطط زمنية محددة
- عدم الثقة في امكانية العمل ضمن اللحظات الأخيرة
 - تطوير خطط بديلة
 - تقسيم الوقت بصرامة بين العمل و المرح

منظم

- تأجيل تنظيم العمل
- المرونة الزائدة في أوقات التسليم و الخطط الزمنية
- الاضطرار لوضع كل طاقة التنفيذ في اللحظات الأخيرة
 - عدم الحسم في تقييم المهام
 - التعامل مع المفاجآت
 - المرح وقت العمل و العكس



قادي مجاهد



اسلوب الحياة - منظم

نقاط ضعف عالجها

- عدم القدرة على العمل تحت الضغط
- التعامل مع المفاجآت و تغير الخطة
 - مقاومة التغيير
 - الجدية الزائدة في العمل
- عدم القدرة على معالجة امور متعددة في نفس الوقت

نقاط قوة - عززها

- التخطيط
- التنظيم
- ضبط الايقاع
- المحافظة على الاستقرار
 - احترام السلطة
 - التركيز



اسلوب الحياة - منظم

اعمال فيها صعوبات

- اعمال الطوارئ
- الخدمات الترفيهية
- الادوار التحفيزية

اعمال تستمتع بها

- الاعمال الادارية
- الاعمال التنظيمية

BAUJIE

الله فادي مجاهد



اسلوب الحياة - عفوي

نقاط ضعف عالجها

- التخطيط و التزام الخطط
 - تنظيم العمل
- المرح الزائد اثناء العمل
 - التشتت الشديد

نقاط قوة - عززها

- التعامل مع المفاجآت
- العمل تحت الضغط
- العمل على عدة أمور في آن
 - ترويح القلوب



اسلوب الحياة - عفوي

اعمال فيها صعوبات

- الاعمال التخطيطية
 - اعمال التنظيم

اعمال تستمتع بها

- الأعمال الاسعافية
- العمل الترفيهي
- الاعمال التحفيزية

BAUIK



اسلوب الحياة - نصائح

عفوي

- العفوية أمر و الفوضى أمر آخر
- التغيير من أجل التغيير يؤدي إلى الضياع
 - الوقت كالسيف ان لم تقطعه قطعك

منظم

- تجري الرياح بما لا تشتهي السفن
- التغيير كالسيف ان لم تقطعه قطعك
 - روحوا القلوب ساعة فساعة





الا فادي مجاهد



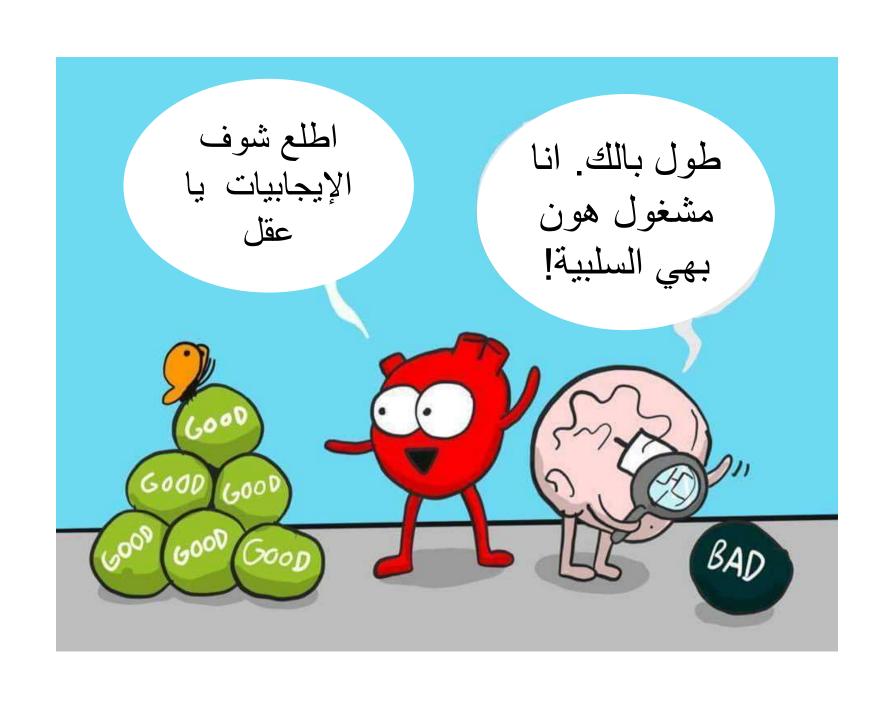


نظريات التواصل و علم النفس التحليلي Communication Theories and Analytical Psychology

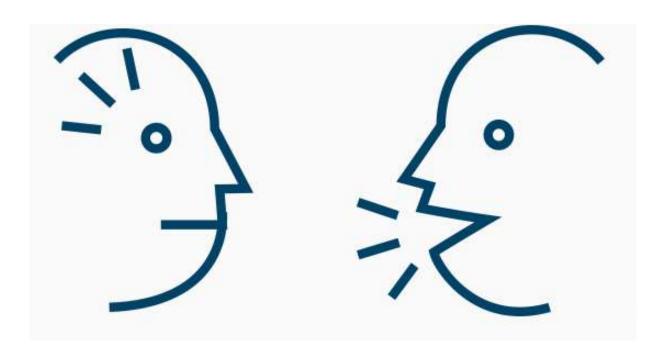
السنة الثالثة المحاضرة السابعة عشر

المهندس الإعلامي محمد فادي مجاهد

2021-2-28



أنا واحد من هؤلاء البشر، الذين يفضلون البقاء بلا رفقة، أنا شخص لا أجد في الوحدة أي ألم أو عناء، ولا أجد في قضاء ساعة أو ساعتين يوميًا في الركض وحيدًا بدون التحدث مع أحد، وقضاء أربع ساعات أُخرى في مكتبي وحيدًا، شيء صعب أو مُمل، فأنا دائمًا لدي أشياء لفعلها وحيدًا.





يا إلهي .. أريد أن أملاً التانك فورًا

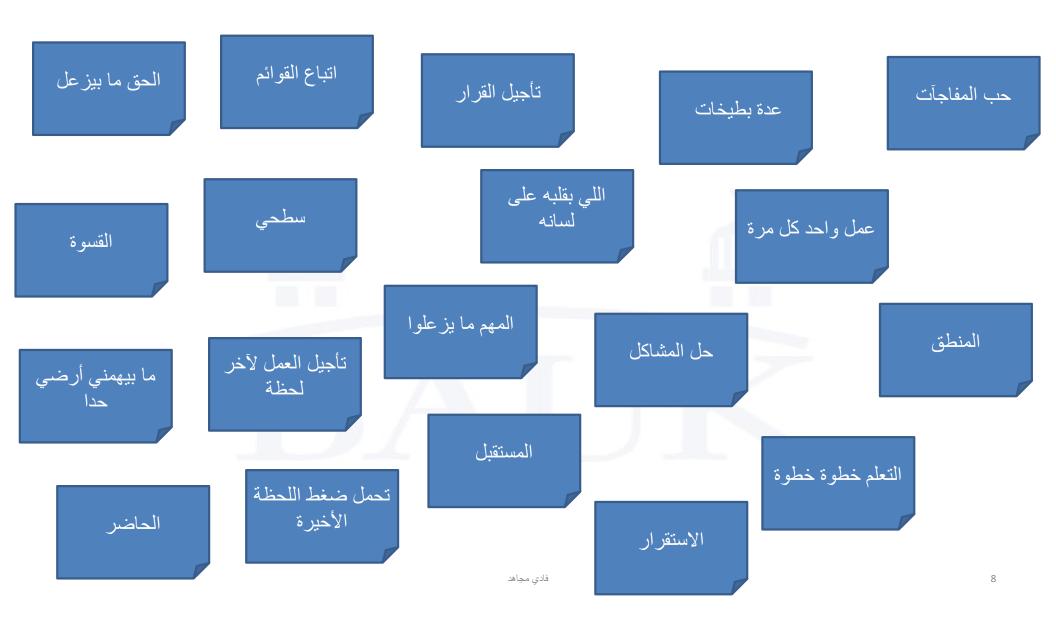
أنا أعرف سيارتي جيدًا ما زال بها الكثير



اذا نصحك شخص بقسوة لا تقاطعه و استقد من نصيحته فوراء قسوته حب عميق

و لا تكن كالذي كسر ساعة منبه
 و لم يكن لها ذنب إلا أنها أيقظته







الأبعاد الأربعة

- مصدر الطاقة
- ا داخلي (۱) Introvert –
- خارجي (Extravert (E)
 - إدراك ما حولنا
 - Sensing (S) حسي
 - حدسي (N) Intuitive
 - صنع القرار
 - Thinking (T) عقلي –
 - عاطفي (Feeling (F)
 - أسلوب الحياة
 - منظم (J) Judging
- عفوي (P) Perceiving



10 فادي مجاهد



حراس الاستقرار SJ

- البحث عن الاستقرار و الأمان
 - التنظيم و الفكر المنظم
 - ادارة تنفيذية أعمال إدارية
 - ضبط الايقاع
 - الدقة و المقاييس و المعايير
- يطمح أن يكون: محترما، يعتمد عليه، و يقدم الخدمة المميزة
- التواصل: مادي واقعي (أرقام، حقائق، العمل، العائلة، المنزل) من، متى، أين، كيف، ماذا
- تحقيق الأهداف عبر التعاون مع الآخرين أو تجنب إز عاجهم محاولة فعل الأمر الصحيح بطريقة مقبولة اجتماعيا و عبر المحافظة على التقاليد و الأصول و في المرتبة الثانية من الأولوية تأتي أهمية تحقيق الهدف

• الذكاء: إداري لوجستي



الفنانون SP

- البحث عن الإحساس
 - الفن
 - المغامرة
 - التحدي الفيزيائي
 - الاعمال الجسدية
 - الابداع
- يطمح أن يكون: ذو لمسة فنية، جريء، قادر على التأقلم
- التواصل: مادي واقعي (أرقام، حقائق، العمل، العائلة، المنزل) من، متى، أين، كيف، ماذا
- تحقيق الأهداف عبر الواقعية و وضع الأولوية لتحقيق الهدف بأعلى كفاءة و أكثر طريقة فعالة. و في المرتبة الثانية من الأهمية يأتي اهتمامهم بالقواعد و سلوك القنوات المناسبة لمن حولهم
 - الذكاء: تكتيكي

12 فادى مجاهد



العقلاء NT

- البحث عن المعرفة
 - التكنولوجيا
 - الهندسة
- العلوم و الاختراعات
- التخطيط الاستراتيجي
- يطمح أن يكون: مبدع، ذو إرادة قوية، مستقل بذاته
- التواصل: مجرد النظريات، الأحلام، الفلسفات، التخمينات، المعتقدات، الخيال ماذا لو، ماذا سيحصل ، لماذا
 - تحقيق الأهداف عبر الواقعية و وضع الأولوية لتحقيق الهدف بأعلى كفاءة و أكثر طريقة فعالة. و في المرتبة الثانية من الأهمية يأتي اهتمامهم بالقواعد و سلوك القنوات المناسبة لمن حولهم

• الذكاء: استراتيجي



المثاليون NF

- البحث عن الهوية و التجانس
 - الدعاة
 - رجال الدين
 - القادة الروحانيون
- العمل الاجتماعي و النفسي
- يطمح أن يكون: معطاء، متعاطف، أصيل
- التواصل: مجرد النظريات، الأحلام، الفلسفات، التخمينات، المعتقدات، الخيال ماذا لو، ماذا سيحصل ، لماذا
 - تحقيق الأهداف عبر التعاون مع الآخرين أو تجنب إز عاجهم. محاولة فعل الأمر الصحيح بطريقة مقبولة اجتماعيا و عبر المحافظة على التقاليد و الأصول. و في المرتبة الثانية من الأولوية تأتي أهمية تحقيق الهدف

• الذكاء: ديبلوماسي





تشكيلات التواصل و الإقناع

- لاحظ العلماء وجود أمور مشتركة بالنسبة للتواصل و الإقناع حسب التشكيلات التالية
 - حسي عقلي ST
 - ـ حسى عاطفى SF
 - ـ حدسي عاطفي NF
 - حدسی عقلی NT
 - هذه التشكيلات مفيدة في عمليات التواصل الفعال و الإقناع



حسي عقلي ST

- تواصل بوضوح و موضوعیة و مباشرة
 - تجنب الشخصنة و الانفعال العاطفي
 - تجنب اللف و الدوران
- حاول استخدام تجارب شخصية مشابهة لتجاربهم الشخصية لخلق أرضية مشتركة

فادي مجاهد



حسي عاطفي SF

- تواصل بشفافية و صدق
- تجنب المراوغة أو إخفاء الحقائق و المشاعر
- تجنب استخدام الكلمات الرنانة و أسلوب المبالغة
 - أظهر اهتمامك و تفهمك لما يقولونه
- حاول استخدام تجارب شخصية مشابهة لتجاربهم الشخصية لخلق أرضية مشتركة

فادي مجاهد



حدسي عاطفي NF

- أظهر مشاعرك الصادقة
- تجنب التفاصيل المملة و احرص على توضيح الفكرة العامة
 - أعط أولوية للأشخاص 💹 💻
 - تكلم عن الرابط العاطفي بين الموضوع و الأشخاص
- أعط أهمية لقيمهم الشخصية التي يؤمنون بها لخلق أرضية مشتركة

فادی مجاهد



حدسى عقلى NT

- إظهار كفاءتك و مصداقيتك و اهتمامك
- كن مستعدا لمناقشة الأدلة و البراهين بشكل قوي
- تجنب التفاصيل المملة و احرص على توضيح الفكرة العامة
 - تجنب العواطف الجياشة
- استمع إلى أفكار هم تفهم بأن أسئلتهم تهدف لتوضيح الأمر و ليس للهجوم عليك
 - الإقرار بخبرتهم و صحة أفكارهم لخلق أرضية مشتركة

فادي مجاهد





نظريات التواصل و علم النفس التحليلي Communication Theories and Analytical Psychology

السنة الثالثة المحاضرة الثامنة عشر

المهندس الإعلامي محمد فادي مجاهد

2021-3-7





الاصطفاء الطبيعي

- الأنواع التي تتأقلم بشكل أفضل هي الأنواع الأقوى التي تبقى على حساب باقي الأنواع
 - الفراشات ذات الألوان الفاتحة و ذات الألوان الغامقة





الاصطفاء الصناعي

- يتدخل الإنسان في عملية الاصطفاء عبر التهجين
- يقوم بمزاوجة الأصناف للحصول على أصناف أفضل
 - أمثلة
- خيول السباق: تزويج خيول سريعة مع خيول سريعة للحصول على خيول أسرع
- كلاب الحراسة: ذئاب قليلة الوحشية مع كلاب للحصول على كلاب قليلة الوحشية
- النباتات: بندورة حلوة و سريعة العطب مع بندورة مالحة و بطيئة العطب للحصول على بندورة حلوة و بطيئة العطب
 - أحد الأفكار العنصرية للحصول على شعوب خارقة
 - تزويج نخبة المجتمع مع بعضها للحصول على نخبة النخبة
 - منع الباقي من التزاوج





المورثات و علم النفس

- مدرسة لدراسة علم النفس تعتمد على أن المورثات هي الأساس في تحديد صفات الإنسان النفسية بالإضافة إلى صفاته الجسدية
 - أحد الأدلة هو التوائم الحقيقية و التوائم الكاذبة
- احتمال إصابة الإنسان بالتوحد أو الشيزوفرانيا في حال كان توأمه الحقيقي مصابا بها 4-5 أضعاف التوائم الكاذبة





السلوكية Behaviorism

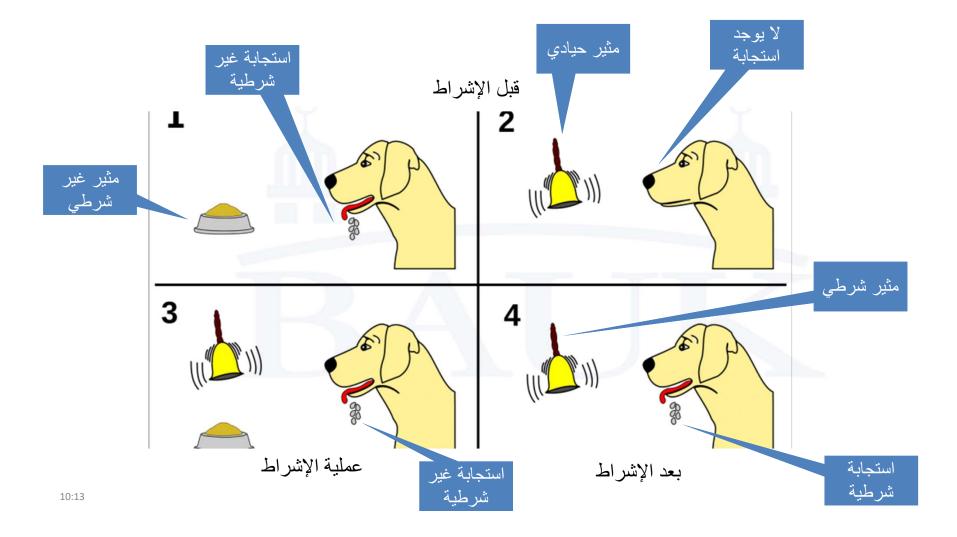
- مدرسة ممنهجة لفهم سلوك الإنسان (و الحيوانات)
- تفترض أن السلوك هو إما ردة فعل لفعل محفز من البيئة المحيطة أو نتيجة لتجربة الإنسان خلال حياته
 - تجارب الإنسان تتبلور بشكل رئيسي عبر أفعال التشجيع و العقاب بالإضافة إلى الحالة التحفيزية له
 - البيئة هي ما يحدد السلوك أكثر من المورثات
 - ما هي العوامل التي يتطور على أساسها سلوك الأفراد؟
 - قاد هذه المدرسة علماء نفس أمثال فرويد و واتسن و سكينر
 - المشكلة التي تواجه السلوكية: الدليل العلمي
 - ما هو الدليل العلمي على ما تقولونه؟
 - و هنا جاء بافلوف مع كلابه



بافلوف و الإشراط (التكييف) التقليدي

- عالم بيولوجيا و ليس عالم نفس
- كان يبحث عن الأطعمة التي تثير الجهاز الهضمي للكلاب
- اكتشف بالصدفة أنه عندما يدخل العالم و معه علبة يزيد لعاب الكلب حتى دون أن يأكل
 - هذا السلوك أثر سلبا على تجربته لأن الكلب يسيل لعابه قبل تذوق الطعام
 - و لكن ما اكتشفه هو ... التعلم
 - التعلم هو ربط الأمور ببعضها
 - هذه الظاهرة تسمى "الإشراط التقليدي" Classical Conditioning
 - الإشراط هو عملية التعلم عبر ربط الأمور







الإشراط التقليدي

- المثير غير الشرطي: مثير طبيعي غريزي
- الاستجابة غير الشرطية: استجابة لمحفز بطريقة غريزية طبيعية بدون تعلم (إشراط)
 - الاستجابة الشرطية: استجابة تحدث بالتعلم
 - المثير الشرطي: مثير يتم تعلم الربط بينه و بين الاستجابة الشرطية
 - الاستجابة الشرطية تحتاج للاستمرار
 - اذا سمع الكلب الصافرة عدة مرات دون طعام ، تتقلص الاستجابة الشرطية
 - و هنا وجدنا الدليل العلمي!



واتسون و الطفل ألبرت

- بعد بافلوف بـ 25 سنة تقريبا
- تجربة مشابهة على الأطفال
- إرعاب الأطفال و ربطها بدمية











التعلم

- يوجد سلوكيات أساسية تُولد مع الإنسان عند و لادته
 - الإمساك بالأشياء
 - الالتفات للصوت
 - الرضاع
- و لكن سلوكيات الإنسان تتطور بشكل عميق و معقد أكثر من ذلك بكثير
 - ما هي العوامل التي يتطور على أساسها سلوك الأفراد؟



مدرسة سكينر السلوكية BF Skinner

- علم النفس هو بشكل رئيسي السلوك الظاهر على الإنسان
- لا يمكن دراسة الإحساس الداخلي و تأثيره على السلوك بطريقة علمية
 - البيئة هي ما يحدد السلوك أكثر من المورثات
- البشر يعتقدون أن الوعي هو ما يتحكم بهم و لكن الحقيقة أن اللاوعي هو ما يتحكم بهم
 - الوعي هو أعراض جانبية و نتيجة لما يحدث و القرارات تحدث بشكل لا واعي
 - اللاوعي يتحكم به العوامل الخارجية

"أنا لا أقود حياتي و لم أصممها و لم أصنع أي قرار قراراتي تصنعها عوامل خارجية هذه هي الحياة" -- من أقول العالم سكينر



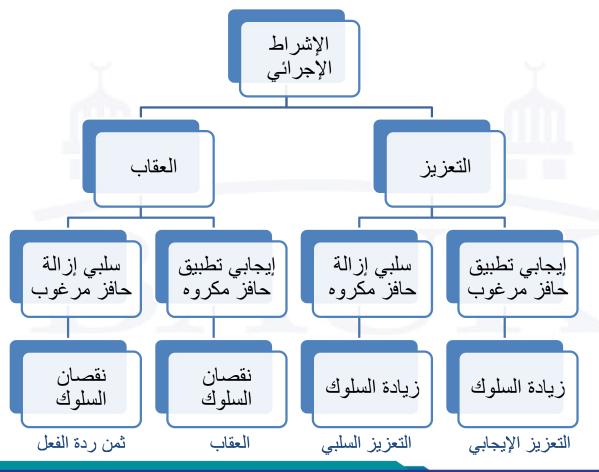
مدرسة سكينر السلوكية BF Skinner

- يمكن التحكم بالسلوك عبر التحكم بما يسببه هذا السلوك من أفعال
- - _ عقاب
 - تغيير السلوك السيء لإرضاء الآخرين

"الإشراط الإجرائي يعمل على تغيير السلوك كما يقوم النحات بتغيير قطعة من الصخر إلى تمثال" -- من أقول العالم سكينر



الإشراط الإجرائي Operant Conditioning









صندوق سکینر Skinner Box

- موضوع التجربة: فأر جائع
- يتم وضع الفأر في الصندوق حيث يتحرك بطريقة عشوائية لا كتشاف محيطه و البحث عن الطعام
 - الإثارة عبر
 - صوت من السبيكر
 - إضاءة من اللمبات
 - الفعل عبر
 - _ ضغط القبضة
 - النتيجة عبر
 - إعطاء الطعام
 - _ صعقة كهربائية



التجارب

- 1. عند ضغط القبضة يتم إلقاء قطعة من الطعام
- سرعان ما يتعلم الفأر هذا الأمر ، بالمصادفة أو لا و يقوم بضغط القبضة كل فترة للحصول على الطعام
- 2. عند ضغط القبضة و يكون الضوء الأخضر مضاءً يتم إلقاء الطعام بينما عندما يكون الضوء الأحمر مضاءً لا يتم إلقاء الطعام
 - يتعلم الفأر بعد فترة ضغط القبضة فقط عندما يكون الضوء الأخضر مضاء و يقوم بضغط القبضة كل فترة للحصول على الطعام



التجارب

- 3. عند ضغط القبضة 5 مرات و يكون الضوء الأخضر مضاءً يتم إلقاء قطعة خبز عند ضغط الفار معد فترة من خوا القوم قرط مرات وندرا بكون المناسم الأخوار معنا لم يقر الفار والمناخط 5 م
- ـ يتعلم الفأر بعد فترة ضغط القبضة 5 مرات عندما يكون الضوء الأخضر مضاء. يقوم الفأر بالضغط 5 مرات و يرتاح قليلا ثم يعيد الكرة بشكل منتظم تقريبا
- 4. عند ضغط القبضة بمعدل متغير (أحيانا مرتين و أحيانا 8 مرات الخ) و يكون الضوء الأخضر مضاءً يتم إلقاء قطعة خبز
 - إضافة عامل الغموض يغير السلوك بشكل كامل
- يقوم الفأر بالضغط المتكرر حتى يحصل على الطعام و لا يرتاح بين المحاولة و الأخرى حتى عندما يحصل على الطعام
 - وجود أمل في الحصول على الطعام بأسرع وقت ، حالة الفرح في حالة حصوله على الطعام بسرعة و حالة الانتظار في حال تأخر الطعام
 - التحفيز المتغير يولد سلوك قوي ثابت مستمر



الانطفاء

- عندما يتوقف إلقاء الطعام مع ضغط القبضة (و مع الضوء)
- في التجارب الثلاث الأولى يحاول الفأر الضغط عدة مرات ثم يتوقف
- في التجربة الأخيرة يحاول الفأر الضغط عدة مرات ثم يتوقف و لكن بعد محاولات أكثر بكثير من التجارب الثلاث الأولى. وجود الأمل و الانتظار
 - المعدل المتغير يمانع الانطفاء بشكل كبير



القمار



- تشد القبضة (بعد وضع النقود)
- ممكن تحصل على كل ما تخزنه هذه الآلة
 - ممكن أن لا تحصل على شيء
 - آلية المعدل المتغير
 - إدمان شديد
- يبدأ الإدمان بعد الحصول على أول مبلغ من المال





النتائج

- أقوى أنواع المحفزات هي المرتبطة بالفعل بمعدل متغير و تتسبب بتغيير سلوك طويل الأمد
 - أضعف أنواع المحفزات هي التي لا ترتبط مباشرة بالفعل و لكن تأتي بأوقات منتظمة

BAUIK



الخر افات

- وضع العالم سكينر حمامة في صندوق سكينر
- بدأ بإلقاء الطعام كل فترة بشكل عشوائي دون وجود أي رابط بين سلوك الحمامة و الطعام
 - ما الذي حصل؟
- طورت الحمامات (كل منها بطريقة مختلفة) سلوك غريب ظنته أنه مرتبط بالحصول على الطعام دوران حول النفس ، التلويح بالجناح عدة مرات ، هز الرأس و تدويره
- الذي حصل أن هذه الحمامات حصلت على الطعام عندما كانت تقوم بهذا السلوم فبدأت تربط بين السلوك و الحصول على الطعام
 - تكرار الحصول على الطعام بمعدل متغير مع القيام بهذه الحركات يجعل من هذا السلوك هو سبب الحصول على الطعام













نظریات التواصل و علم النفس التحلیلي Communication Theories and Analytical Psychology

السنة الثالثة المحاضرة التاسعة عشر

المهندس الإعلامي محمد فادي مجاهد

2021-3-14



https://www.youtube.com/watch?v=vGazyH6fQQ4







ما هي الهرمونات؟

- مواد كيميائية تفرزها الغدد في الدم للتواصل بين أعضاء الجسم و تنظيم عملها
 - تؤثر الهرمونات في
 - ـ تحفيز أو تثبيط النمو
 - حلقة النوم والاستيقاظ، والأنظمة اليومية
 - ــ تغيّر المزاج
 - تحفيز أو تثبيط جهاز المناعة
 - تنظيم الأيض
 - الجوع أو عدم الرغبة في الطعام
 - الحياة الجنسية
 - و غيرها



مثال: الأدرينالين

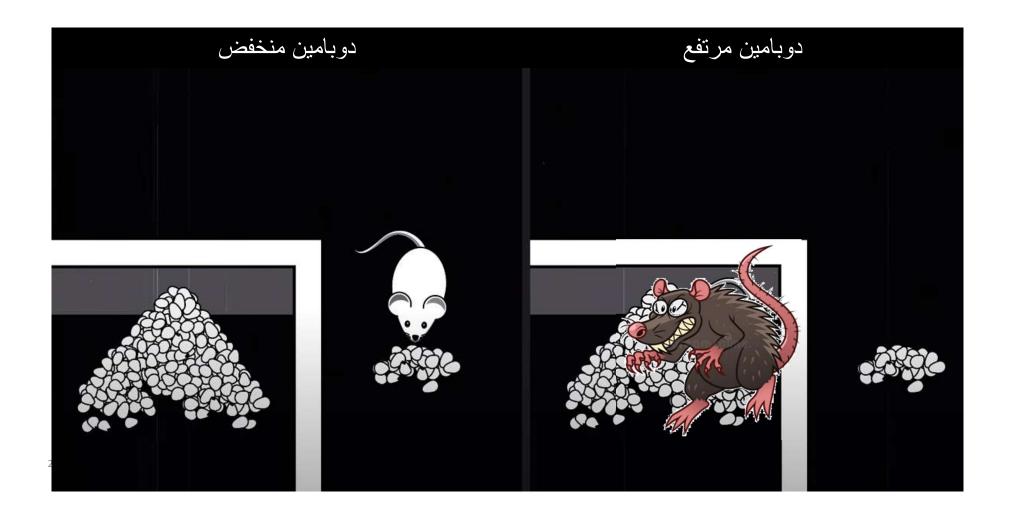
- تفرزه الغدة الكظرية عند الشعور بالخطر أو الإثارة
 - سرعة دقات القلب
 - ـ التعرق
 - يقظة وتنبه للحواس
 - ــ سرعة التنفس
 - انخفاض القدرة على الشعور بالألم
 - زيادة القوة والأداء
 - اتساع حدقة العين
 - الشعور بالتوتر أو العصبية





الدوبامين

- هرمون السعادة
- تفرزه الغدة النخامية في الدماغ
 - يؤثر على
- الحركة (الخمول أو فرط الحركة)
 - الانتباه
 - الإدراك و الذاكرة
 - المزاج النفسي
 - وظائف الكلى و البنكرياس
 - النظام المناعي





الدوبامين

- يتم افراز الدوبامين عند
 - الانتصار
 - الإنجازات
- الفوز و تحقيق الأهداف
- الحصول على التحفيز
- و يتم إفرازه أيضا عند تناول
 - الكحول
 - المخدرات
 - الشوكولا







تجربة

- تجربة في جامعة كاليفورنيا
- المبحوثون: 32 شابا و شابة أعمار هم بين 13-18 عاما
- وصل أدمغتهم على جهاز fMRI و الذي يحدد مناطق الفعالية في الدماغ
- انتقى الباحثون 40 صورة قديمة كان المبحوثين قد نشروها في حسابهم على الانستغرام
 - تحت كل صورة وضع الباحثون عددا من الإعجابات أكثر من الحقيقي
 - عرض الباحثون على المبحوثين صورهم لمدة 12 دقيقة
- عندما شاهد المبحوثون صورهم عليها إعجابات كثيرة ، تحركت عدة أماكن في الدماغ و لكن أكثرها فاعلية كان "النواة المتكئة" Nucleus Accumbens
 - هذا الجزء من الدماغ هو المسؤول عن التفاعل عند تحقيق الإنجازات و الفوز و التحفيز
 - هذا الجزء من الدماغ يتم تفعيله أيضا عند أكل الشوكولا و ربح المال و الفوز في القمار



تجربة

• قال أحد المبحوثين و هو شاب عمره 17 عاما

في هذا العمر ، الإعجابات تمثل أحد المؤشرات على المكانة الاجتماعية. نحن كمر اهقون نهتم كثير ا باعتزاز نا بأنفسنا ، و عدد الإعجابات على منشوراتنا له تأثير هائل في زيادة هذا الاعتزاز أو تحطيمه



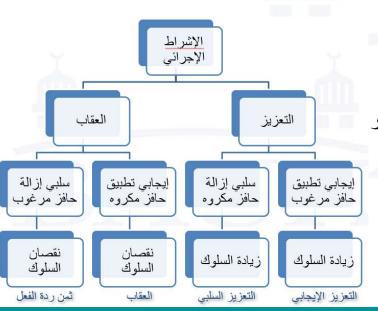
أنواع الإدمان

- الإدمان مادي: الإدمان على المخدرات ، التدخين ، الخ
- إدمان سلوكي: الإدمان على السلوك الذي يؤدي إلى إفراز الدوبامين
 - نفس التأثير الفيزيولوجي و النفسي
- تقلص في مناطق الدماغ المسؤولة عن التفاعل العاطفي ، الانتباه و التركيز ، و صنع القرار
 - نقص في قدرة الدماغ على التركيز و تجنب التشتت
 - الشعور الوهمي بتنبيهات الهاتف
 - نقص في قدرة الدماغ على حفظ المعلومات في الذاكرة



الإشراط الإجرائي و الإدمان السلوكي

- عند تطبيق التعزيز الإيجابي يحصل زيادة في السلوك
- عند تطبيق التعزيز الإيجابي بمعدل متغير ... يحصل زيادة في السلوك بطريقة قوية و طويلة الأمد
 - عند وضع منشور في شبكات التواصل يحصل ما يلي
 - يقوم الأصدقاء بالإعجاب و التفاعل مع المنشور
 - الحصول على التحفيز و تحقيق الإنجازات → جرعة دوبامين
 - مدى التفاعل متغير حسب رغبة الأصدقاء و حسب وقت المنشور و و و
 - عند فتح جهاز الموبايل
 - ممكن تحصل على تنبيه أو أكثر
 - تحقیق هدف أو إنجاز \rightarrow جرعة دوبامین
 - عدد التنبیهات متغیر حسب الوقت و حسب تفاعل الناس و و و





الإشراط الإجرائي و الإدمان السلوكي

- يحصل تعزيز إيجابي
- السلوك: فتح جهاز الموبايل أو وضع منشورات على وسائل التواصل
 - الحافز المرغوب: التفاعل و الإعجاب و التنبيه → جرعة دوبامين
 - المعدل متغير و لا يمكن التنبؤ الكامل به
 - زيادة السلوك بطريقة قوية و طويلة الأمد
- محاولات مستمرة لتحسين أداء السلوك للحصول على حافز أفضل
 - تحسین محتوی المنشورات
 - تعلم الأوقات الأفضل لنشر المنشورات
 - استخدام الفلاتر الأكثر جاذبية لمن حولي
 - بعض العلماء يسمي الدوبامين "هرمون المزيد!"





زيادة جرعة الحافز كرين الحافز كرين الحافز كرين الحافز كرين العالم العال



الإدمان السلوكي

- اضطراب نفسي يتسبب فيه سلوك معين (فقط) بالحصول على المتعة و تخفيف الشعور بالألم و الإجهاد و يكون فيه الإنسان
 - غير قادر على التحكم بالسلوك
 - _ يستمر في القيام بهذا السلوك الإدماني بالرغم من النتائج السلبية المؤذية
- في معظم حالات السلوك الإدماني ، يكون إفراز الدوبامين هو المسؤول عن الشعور بالمكافئة و المتعة
- حتى عندما لا يتسبب السلوك بالحصول على المكافئة ، تبقى عملية إفراز الدوبامين مستمرة بسبب حالة الترقب و الأمل في الحصول على المكافئة



أعراض الإدمان السلوكي

- أعراض الإدمان السلوكي مشابهة لأعراض الإدمان المادي (المخدرات)
 - الحاجة المتزايدة أكثر و أكثر لإشباع الرغبة
- عند عدم توفر المادة أو عدم إمكانية القيام بالسلوك ، يرتفع الإحساس بالقلق و الانزعاج
 - عدم القدرة على التحكم بالسلوك
 - تدور الحياة و كل أشكالها (الحياة الاجتماعية ، العمل ، الخ) حول القيام بالسلوك
 - يتحكم السلوك و التخطيط له و محاولة الإقلاع عنه بمجمل فعاليات الحياة
 - قال العلماء: الدوبماين هو الهيروين الرقمي



الإدمان السلوكي على الفئران

- في صندوق سكينر
- تم وضع شبكة مكهربة بين القبضة و مكان الحصول على الطعام
- في الوضع الطبيعي لا يقوم الفأر باجتياز الشبكة المكهربة للحصول على الطعام مهما جاع
- في حالة الإشراط الإجرائي (قبل وجود الكهرباء) بمعدل متغير كلن الفأر يجتاز الشبكة المكهربة كل مرة
 - ليس للحصول على الطعام
 - و لكن للحصول على التحفيز و الدوبامين المرافق له!



زيادة الطين بلة

- الفشل في تحقيق نجاح أو إنجاز أو انتصار في الحياة الحقيقية
 - مقارنة النفس بقصص النجاح الوهمية
- مقارنة الجسد بالأجساد "المثالية" لعارضات الأزياء أو الرياضيين
- محاولة تحقيق الحياة المثالية عبر المتابعة المبالغة لنصائح التنمية البشرية
 - هذه النصائح تعمل كحبات المسكن ، فعالية سريعة و قصيرة الأمد
 - تزيد من الشعور بالفشل عند عدم القدرة على تحقيق النصائح
- و في المقابل: تحقيق الانتصارات و الإنجازات و النجاحات في الشبكات الاجتماعية أصبح أسهل و خياراته أكثر
 - شبكات أكثر ، ذكاء اصطناعي يعطيك ما تريده أكثر
 - دوبامين أكثر في الحياة الافتراضية و حرمان من الدوبامين في الحياة الحقيقية





زيادة الطين بلة

- تزداد التكنولوجيا تعقيدا أكثر فأكثر
- محركات تحليل المعلومات المعقدة و القدرة على الاستهداف السلوكي
- الأجهزة الملبوسة (الساعات الذكية و الأحذية الذكية و الحبل على الجرار)
- المنازل الذكية (السماعات الذكية ، التحكم الذكي بأدوات المنزل ، التلفزيونات الذكية)
- ربط كل هذا مع معلومات الموقع الدقيقة و الكاميرات و الميكروفونات في كل الأجهزة السابقة



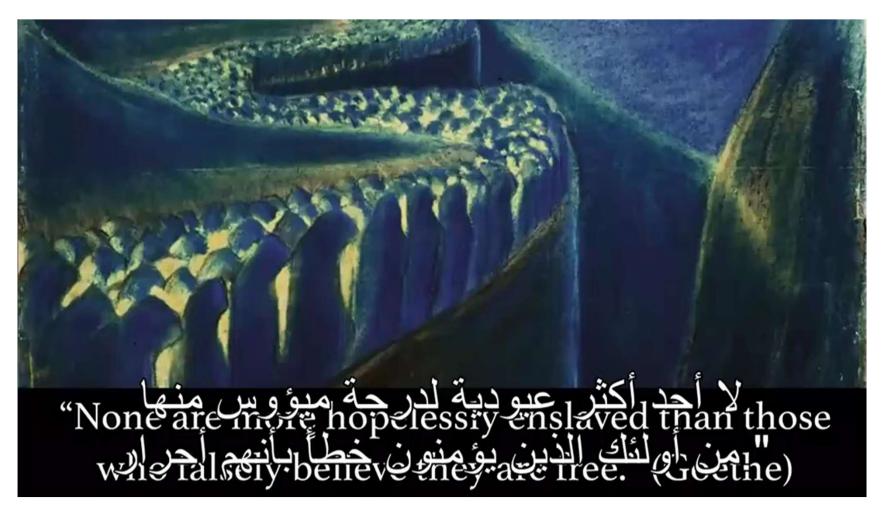
ألعاب الكمبيوتر

- تعتبر ألعاب الكمبيوتر أحد أنجح الوسائل الإعلامية في خلق واقع بديل
- ألعاب الأونلاين الجماعية Massively Multiplayer Online Games
 - تقوم بتوفير القدرة على عيش حياة أخرى موازية للحياة الفيزيائية
 - يتم تصميم الألعاب لتفعيل الإشراط الإجرائي و ذلك بهدف
 - زيادة وقت اللاعب في اللعبة
 - زيادة تفاعل اللاعب ضمن اللعبة
 - زيادة مدفوعات اللاعب ضمن اللعبة
- الألعاب الناجحة مصممة بشكل مدروس لتحقيق حالة التدفق بشكل متكرر
 - حالة التدفق هي نوع من أنواع حالات الإدمان السلوكي
- يفضل الملايين من الأشخاص عبر العالم الحياة داخل هذه العوالم على الحياة في العالم الحقيقي



المعالجة الذاتية

- صيام الدوبامين
- يوم كل أسبوع صيام كامل عن كل ما يمكن أن يحفز الدوبامين
 - إعادة برمجة نفسك لتلقي الدوبامين بطريقة مختلفة
 - جهاد النفس
 - ذكروا الله فاستغفروا لذنوبهم
 - التقليل من استهلاك مواد التنمية البشرية



https://www.youtube.com/watch?v=tGkymdspups

