

(١٠ درجات)

السؤال الأول:

- | | |
|-------|-----|
| (✓) | -١ |
| (✓) | -٢ |
| (×) | -٣ |
| (×) | -٤ |
| (✓) | -٥ |
| (✓) | -٦ |
| (×) | -٧ |
| (×) | -٨ |
| (✓) | -٩ |
| (✓) | -١٠ |

(١٠ درجات)

السؤال الثاني:

معوقات عملية الاتصال المرئي:

- ١- فضاظة وتكبر أو تعالي المرسل على المستقبل.....
- ٢- الحالة النفسية للمرسل التي تظهر في مزاجه واتجاهاته وثقته بنفسه.....
- ٣- عدم مخاطبة المستقبل بلغته..... ومدى ثقافته.....
- ٤- مشاكل النطق وعدم القدرة على الاتصال.....
- ٥- إخفاء النوايا وعدم التعبير عن المشاعر والاتجاهات الصريحة حول موضوع الرسالة الاتصالية...
- ٦- المعوقات التنظيمية.... بسبب بعد المسافة وتعدد المستويات الإدارية.
- ٧- عدم تحديد جهات الاتصال واختيار وسيلة الاتصال بطريقة خاطئة.
- ٨- حالة التشويش على عملية الاتصال سواء بالتقنية أو الدلالة اللفظية.
- ٩- الخيرة المشتركة بين المرسل والمستقبل بكلمات لها معنى واحد تزيد الفهم.
- ١٠- الاتفاق على لغة حوار مشتركة إما لفظية أو عن طريق الرموز المفهومة.

□

الاتصال الشخصي: Personal Communication

هو أقدم أنواع الاتصال الشفهي منذ أقدم العصور قبل وجود الكتابة والأبجديات والطباعة والتسجيل (المعلومات تنتقل بالمشافهة) وحديثاً عن طريق التليفون السلكى واللاسلكى أو المرئى فى عصر الفضائيات والأقمار الصناعية والشبكة العنكبوتية وأصبح من الممكن تخطى الحواجز الجغرافية واللغة سهلت عملية الاتصال الشخصى وجهاً لوجه يومياً ومن خلاله يتم الحصول على رجع الصدى أو المعلومات المرتدة للمرسل من المتلقى ويتم من خلاله الاتصال الشخصى تبادل المعلومات والأفكار والاتجاهات بطريقة مباشرة دون وسيط.....

مميزات الاتصال الشخصى

- ١- الرسالة تنتقل فى اتجاهين ٢- القدرة على اختيار المستقبل
- ٣- المقدره على الاستعلام عن تأثير الرسالة (رجع الصدى)
- ٤- تأثير الاتصال الشخصى فى المستقبل أكثر من الاتصال الجماهيرى خاصة فى الريف.
- ٥- معرفة رغبة المستقبلين وحاجتهم أثناء عملية الاتصال.
- ٦- إنخفاض التكاليف بالمقارنة بالوسائل الأخرى التى تحتاج إلى نفقات مالية.
- ٧- توجيه الرسالة إلى الجمهور المستهدف ومخاطبة كل جمهور باللغة التى يفهمها....
- ٨- سهولة تقديم حجم التعرض للرسالة على المستوى الإقليمى والمحلى بالنسبة للقائم بالاتصال.
- ٩- تلقائية الاتصال الشخصى التى تظهر بوضوح فى المحادثات غير الرسمية.
- ١٠- إستمرارية الاتصال الشخصى بين المرسل (القائم بالاتصال) وأعضاء الجماعة.
- ١١- القدرة على تعديل الرسالة لتواكب ظروف من يخاطبهم.
- ١٢- الاتصال الشخصى يتم استيفاء المعلومات من وسائل الإعلام المختلفة (إذاعة - تليفزيون - صحف الخ.....

- ١٣- يظل الاتصال الشخصى سيد الموقف على الأخص بالنسبة للتجمعات الصغير عن طريق الإعلام الداخلى - قصور الثقافة - إرشاد صحى وزراعى - دور عبادة.....
- ١٤- يتميز الاتصال الشخصى بالمرونة عندما يكون هناك مقاومة من الطرف المقابل.
- ١٥- التلقائية - عفوية الاتصال الشخصى الغير مقصود من خلال شبكة من العلاقات الشخصية.
- ١٦- ثقة المتلقى فى الاتصال الشخصى أكثر من الاتصال الجماهيرى وهذا لا يقلل من عملية مردود الاتصال الجماهيرى.

السؤال الرابع:

(١٠ درجات)

خصائص الجرائد كوسيلة لنشر الإعلانات

- ١- المرونة الجغرافية في اختيار الأسواق أو الأماكن التي تباع فيها السلعة أو قصره على مناطق بعينها.
- ٢- الجرائد أسرع وأسهل الوسائل الإعلانية في نقل الرسائل الإعلانية من المعلنين إلى المستهلكين.
- ٣- الإصدار اليومي للجرائد يسمح للقائم بالاتصال الإعلاني بإمكانية التحرك السريع لمقابلة التغيرات أو الفرص التسويقية المفاجئة وقدرتها على النشر المتكرر للإعلان خلال فترة زمنية....
- ٤- القائم بالاتصال الإعلاني ينظم جداول تنفيذية للإعلانات الصحفية ويعدل في طريقة عرضها لتصبح أكثر مرونة وفاعلية من أى وسيلة أخرى.....
- ٥- تغيير شكل الإعلان أو مضمونه أو موقع النشر قبل صدور الصحيفة بيوم واحد.
- ٦- الإعلان في الجريدة مكتوب وملموس للقارئ لإثارة اهتمامه بمضمون الإعلان ومعلوماته أو الاحتفاظ به للحصول على خصومات عند الشراء.
- ٧- إن قراءة الصحف عادة يومية تمكن المعلن من تكرار واستمرار عرض الفكرة الإعلانية بشكل أكثر فاعلية..... وتقع عين المتلقى عليه عدة مرات عن قراءة الصحيفة.
- ٨- وجود الإعلان في موقع متميز بالجريدة وبجوار أخبار ذات مقرأوية عالية يسمح للمشاهد بقراءة أدق التفاصيل بالإعلان.. وبالتالي التواصل مع المعلن.
- ٩- جميع قراء الجريدة يعرفون القراءة والكتابة ومعظمهم من المتقنين الذين يسهل إقناعهم بالحجة والمنطق.
- ١٠- إمكانية نشر الإعلان بطرق مختلفة أو تصميمات أو مضامين خاصة بما يناسب الظروف التسويقية الخاصة بكل منطقة من حيث التوزيع واتساع السوق.
- ١١- صدور في العدد الواحد عدة نماذج للإعلان وفقاً للجمهور المستهدف في كل منطقة جغرافية.

السؤال الخامس:

(١٠ درجات)

الإجابة حسب حالة كل بحث يقدمه الطالب للمادة.

أطيب التّمنيات بالنّجاح

أ.د/ شوقي الدسوقي