

محاضرة «نظريات الاتصال»
المرحلة الثانية

إعداد م.د. حسين مراد كاظم

منظور الفروقات الفردية

- يعد هذا المنظور مسؤولاً مسؤولية مباشرة عن التحول عن نظرية الرصاصة والتأثير المباشر. وتعد الدراسات التي قام بها علماء النفس وعلماء النفس الاجتماعي، عاملاً مباشراً في تطوير منظور الاختلافات أو الفروقات الفردية.
- ويشير هذا المنظور إلى أن الأفراد يختلفون اختلافاً بيناً عن بعضهم في تركيب شخصياتهم وتكوينهم النفسي، وقد تأصلت هذه الاختلافات جزئياً مع الموروثات البيولوجية المعطاة للإنسان منذ لحظات الحياة الأولى. غير أن هذه الاختلافات تتعمق وتزداد بسبب الفروقات في مستوى التعليم الذي يناله المرء. إذ ينشأ الأفراد تحت ظروف مختلفة يتعرضون فيها بطبيعة الحال لوجهات نظر مختلفة. ومن بينات التعلم هذه، يكتسب الأفراد مجموعة من المواقف والقيم والمعتقدات تشكل وتكون بنيتهم الشخصية - النفسية، وتسمها بسمات تجعل من كل فرد شخصاً مميزاً ومختلفاً عن الآخرين. كما أن متغيرات الشخصية المكتسبة من المحيط الاجتماعي (البيئة) كانت عاملاً مهماً في الاعتقاد بوجود فروقات في الإدراك من فرد إلى آخر.

لقد وجد العلماء ان كل شخص يتمتع بملح سيكولوجي مختلف عن الآخرين، واكتشفوا ان شخصية الانسان كبصماته مختلفة عن الآخرين جميعا، وان كل فرد يمتلك بنية معرفية خاصة به، كما يمتلك حاجات وميولا واتجاهات وقدرات خاصة به. والمسألة الأساسية في هذه الأبحاث، معرفة ما إذا كانت البنية المعرفية متوارثة لدى الانسان كجزء من تركيبه الجيني، ام انها يتم اكتسابها من البيئة الاجتماعية المعاشة؟ وكيف تترك الخبرات المكتسبة من البيئة الاجتماعية تأثيراتها المستمرة على الفرد، وأنواع الاستجابات التي تصدر عن الفرد تجاه بيئته الخارجية؟ ولان لكل فرد خبراته المتعلمة عن طريق تعايشه في بيئته المتفردة، فان ذلك يتيح له عددا كبيرا من الفوارق الفردية، ما دفع علماء النفس الى البحث في الخصائص الجسمية والعقلية والانفعالية، ذلك أن دراسة الافراد وما بينهم من فوارق في مستويات الذكاء والاستعدادات الشخصية والقدرات العقلية يعني ان هؤلاء الافراد ليسوا متساوين في الادراك أو التفكير او التعلم.

وقد كشفت الدراسات التجريبية بشأن الادراك الإنساني عن أن القيم والحاجات والمعتقدات والمواقف تلعب دورا مؤثرا في تقرير الكيفية التي يتم بها اختيار منبه ما من المحيط، وفي الكيفية التي يعطى بها هذا المنبه معنى مميزا له. ولذلك فان نتيجة مهمة يحققها التعلم الإنساني هي اكتساب عادات ثابتة فيما يتعلق بادراك المرء للأحداث التي تقع في ذلك المحيط. لذا يختلف الادراك من شخص الى اخر حسب طبيعة تركيب شخصية الفرد نفسه.

منظور الفروقات الفردية.

لذا يمكن القول ان الفوارق الفردية وما لها من دور في تشكيل استجابات الافراد، كان هو الموجه الأكبر في الأبحاث الخاصة بوسائل الاعلام، إذ كانت الفكرة الأساسية هي ان الفوارق الفردية في البنى النفسية والادراكية لأفراد الجمهور هي مفاتيح تكوين اهتمامهم بوسائل الاعلام كما ان ادراك تأثير الفروق الفردية وعلاقته بالسلوك المرتبط بوسائل الاعلام، أدى الى بداية منظور جديد للعلاقة بين الجماهير ووسائل الاعلام، وقد مثل ذلك تحولا من رؤية الجماهير على انها عنصر سلبي غير فعال الى رؤيتها على كونها فعالة في انتقائها لمضامين ووسائل الاعلام.



نظرية الاستعمالات والاشباعات:

جاءت نظرية الاستعمالات والاشباعات لتمثل امتدادا طبيعيا لنظريات التأثير الانتقائي، وقد جاء تأسيس هذه النظرية كرد فعل لمفهوم التأثير المباشر لوسائل الإعلام أو ما سمي بالرصاصة السحرية التي ترى في الجماهير مجرد كائنات سلبية منفصلة تتصرف بناء على سق واحد.. إذ اضى منظور الاستعمالات والاشباعات صفة الإيجابية على جمهور وسائل الاعلام، فعن طريق هذا المنظور، لم يعد الجمهور مجرد متلق سلبي لوسائل الإعلام، وإنما يختار أفراد الجمهور بوعي وحرية الوسائل والرسائل التي يودون التعرض اليها، ونوع المضمون الذي يلبي حاجاتهم النفسية والاجتماعية.

وتهدف نظرية الاستعمالات والاشباعات الى إيضاح عملية التفاعل في السلوك الاتصالي عين الجمهور والرسالة التي يتلقونها، ويُنظر إلى افراد الجمهور بوصفهم مشاركين ايجابيين في عملية الاتصال، ويحققون عن طريق تعرضهم لوسائل الاعلام بعض الاشباعات، ومن ثم فان الآثار التي تنتج من استعمال هذه الوسائل تكون آثارا غير مباشرة.



وتركز هذه النظرية على أن استعمال وسائل الإعلام يتضح أكثر حينما نوجه اهتمامنا بما يفعله الجمهور بتلك الوسائل لا حينما نهتم بما تفعله وسائل الاعلام بالجمهور، إذ أصبحت رغبة الفرد في اشباع حاجات معينة عن طريق التعرض لوسائل الاعلام هي الإطار العام للعلاقة بين تعرض الفرد للوسيلة ومحتواها، ومدى ما يحققه هذا التعرض من اشباع الحاجات الفرد.

أما الكيفية التي تشكل بها منظور الاستعمالات والاشباعات، فتبدأ من تولد حاجات بيولوجية ونفسية واجتماعية لدى الانسان، وتتفاعل هذه الحاجات مع الخصائص الفردية والمحيط الاجتماعي للفرد، وينتج ذلك مشكلات تختلف في حداثها، وحلول محتملة لتلك المشكلات، ومن ثم تتولد الدوافع لحل المشكلات او اشباع الحاجات، ويتم ذلك عن طريق التعرض لوسائل الاعلام او ممارسة نشاطات أخرى، ويؤدي ذلك الى اشباع او عدم اشباع، ثم تتولد حاجات إضافية تمر بالعمليات السابقة نفسها، إذ اهتمت دراسات الاستعلامات والاشباعات منذ السبعينيات بضرورة التمييز بين الاشباعات التي يبحث عنها الجمهور عن طريق التعرض لوسائل الاعلام، والاشباعات المتحققة بالفعل.

- نظرية ترتيب الأولويات:

تستند نظرية ترتيب الأولويات او اعداد الخطة أو ما يدعى بالأجندة إلى القول بأن وسائل الإعلام المختلفة تتمتع بقوة كبيرة في تشكيل الرأي العام حول القضايا التي يواجهها المجتمع. وهكذا ومن خلال حجم الطرح لهذه القضايا وتسليط الضوء عليها في وسائل الاعلام، يستثار اهتمام الناس بها.



بعبارة اخرى ترى هذه النظرية ان وسائل الاعلام لا يمكنها تقديم جميع الموضوعات والقضايا التي تقع في المجتمع، وانما يختار القائمون بالاتصال بعض الموضوعات التي يتم التركيز عليها والتحكم في طبيعتها ومحتواها. هذه الموضوعات وبسبب من تسليط الضوء عليها بشدة، تثير اهتمام الناس تدريجيا، وتجعلهم يدركونها ويفكرون فيها ويقلقون بشأنها، ومن ثم تصبح هذه الموضوعات تمثل أهمية كبيرة نسبيا لدى الناس من الموضوعات الأخرى التي لا يجري التركيز عليها أو لا تتناولها وسائل الاعلام. **ومعنى ذلك انه حين تقرر وسائل الاعلام تخصيص معظم الوقت أو المساحة في التغطية الإخبارية لقضية الإرهاب فإن هذه القضية سوف تكتسب أهمية بالغة لدى الجمهور الذي يتعرض لتلك الوسائل،** وإذا كان تركيز وسائل الاعلام بعد ذلك على موضوع البطالة، فإن هذه القضية سوف تحتل المرتبة الثانية في تفكير الجمهور واهتماماته وأولوياته. وهكذا تهتم بحوث ترتيب الأولويات بدراسة العلاقة بين أولويات القضايا التي تطرحها وسائل الاعلام، وأولويات القضايا التي تشغل تفكير الجمهور واهتماماته كعلاقة تبادلية يمكن تحديدها من خلال الموضوعات والقضايا الإخبارية التي تطرحها وسائل الاعلام.

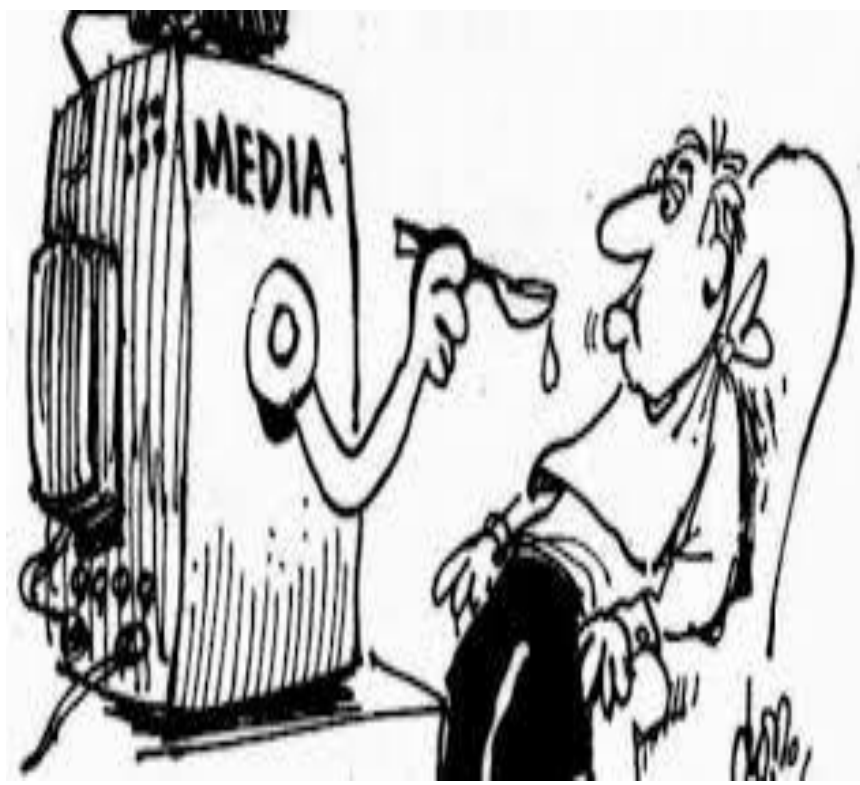
ويرى بعض الباحثين أن نظرية ترتيب الأولويات ترتبط بنظرية حارس البوابة من خلال تحديد حجم المعلومات ونوعها والطروحات للقضايا المختلفة. بينما يرى باحثون آخرون أن هذه النظرية ذات علاقة بمنظور الاستخدامات والاشباع.

نظرية الاعتماد على وسائل الاعلام:

ومحور تستند هذه النظرية الى فكرة أن استخدام الافراد لوسائل الاعلام لا يتم بمعزل عن تأثير المجتمع الذي يعيشون فيه، والى وجود علاقة قوية بين الجمهور والاعلام والنظام الاجتماعي. هذه النظرية يقوم على أن الجمهور يعتمد على وسائل الاعلام لتزويده بالمعلومات التي تلبي حاجاته، وهذا يبين العلاقة القوية التي تربط هذه النظرية بمنظور الاستخدامات والاشباكات. ان تأثرنا بالنظام الاجتماعي الذي نعيشه بداخله ينعكس على طريقة استخدامنا لوسائل الاعلام، فكلما تعقدت العلاقات الاجتماعية داخل النظام الاجتماعي قل التفاعل بين افراد المجتمع واتجه الفرد نحو العزلة الاجتماعية، مما يتيح لوسائل الاعلام مجالا واسعا لملء الفراغ، فيصبح الفرد أكثر اعتمادا على وسائل الاعلام الاستقاء المعلومات.

وتكمن قوة وسائل الاعلام في سيطرتها على مصادر معلومات يعتمد عليها افراد ومجموعات ومنظمات لتحقيق أهدافهم وعلاقة الاعتماد هذه ليست ذات اتجاه واحد، وانما تعتمد وسائل الاعلام أيضا على المصادر التي يسيطر عليها الآخرون. إذ تتحكم وسائل الاعلام في الاخبار والمعلومات التي تحتاجها المنظمات السياسية والاقتصادية لكي تؤدي وظائفها بكفاءة في المجتمعات الحديثة. ومن ناحية اخرى فإن وسائل الاعلام ليست قوية تماما، فهي أيضا تعتمد على موارد تتحكم فيها النظم السياسية والاقتصادية والاجتماعية الأخرى لكي تمارس عملها بكفاءة أيضا. ويمكن وصف ذلك بمفهوم الاعتماد المتبادل، فوسائل الاعلام والمنظمات الأخرى في المجتمع لا تستطيع العمل بكفاءة بدون الاعتماد على بعضها بعضا.

وترى هذه النظرية ان الاعلام يقوم بتحقيق ثلاثة تأثيرات من خلال اعتماد الناس عليه: معرفية ووجدانية وسلوكية. واما بشأن التأثيرات المعرفية، فإن ما يشعر به المرء من غموض إزاء بعض القضايا يدفعه الى البحث عن معلومات جديدة تلبيها وسائل الاعلام عادة. وتؤدي العوامل الوسيطة (الانتقائية) دورا مهما في ان يتخذ الانسان موقفا من قضية ما، وهذه هي مرحلة تشكيل العواطف والاتجاهات. أما المرحلة الثالثة، فيعمل الاعلام من خلال مبدأ اعداد الخطة او الاجندة (أي طروحات الاعلام للقضايا على دفع الناس الى اختيار المعلومات وتحليلها بالشكل الذي يناسب احتياجاتهم النفسية والاجتماعية فضلا عن قيام الاعلام بالتأثير على المخزون المعرفي عند الفرد. وهكذا يساعد الاعلام الناس على تحديد مواقفهم النهائية من الموضوعات والقضايا المختلفة. وبموجب هذه النظرية فإن التأثير السلوكي يصبح واضحا حين يقرر الفرد أن يتصرف بطريقة مغايرة لتصرفه السابق، بناء على المعلومات المستمدة أصلا من وسائل الاعلام فضلا عن البيئة التي يعيش فيها.



نظرية الغرس الثقافي



تقوم نظرية الغرس الثقافي على ان التلفزيون على وجه التحديد يعمل على خلق وتقبل الواقع على انه الحقيقة، على الرغم من أن هذا الواقع قد يكون غير صحيح ولا يعكس الواقع الحقيقي. ذلك أن مداومة التعرض للتلفزيون ولفترات طويلة ومنتظمة تنمي لدى المشاهد اعتقاداً بأن العالم الذي يراه على شاشة التلفزيون، انما هو صورة من العالم الواقعي الذي يحياه. ونتيجة لهذا تصبح الاحكام والاعمال التي تصدر عن الناس مرهونة بهذا الواقع الذي يتكون في عقولهم بسبب التلفزيون.

ويرى واضعو هذه النظرية ان وسائل الاعلام الجماهيرية تحقق اثرا قوية على ادراك الناس للعالم الخارجي، وخاصة هؤلاء الذي يتعرضون لتلك الوسائل لفترات طويلة ومنتظمة، وبالتالي فإن الصور الذهنية التي تسود لدى جماعة ما تكون ناتجة عن تكرار تعرض افراد هذه الجماعة لأنواع خاصة من الرسائل الجماهيرية. ويؤكد الباحثون على قوة التلفزيون بصفة خاصة باعتباره وسيلة لغرس وتنمية الصور الذهنية التي تؤدي دورا مهما في حياة معظم الناس.



وترتبط هذه النظرية بالباحث الأمريكي جورج جرينر) الذي بحث في المؤشرات الثقافية الإقامة الدليل التجريبي على تأثير وسائل الاعلام على البيئة الثقافية. ويرى جوبنر ان (الانماء) او (الغرس) هو ما تفعله الثقافة في مجتمع ما فالثقافة هي الوسيلة الأساسية التي تعيش فيها الإنسانية وتتعلم، وتتكون الثقافة من مجمل الفنون والآداب والعلوم والدين والقانون والمهارات والحكايات والموسيقى والغناء.

ويمكن وصف عملية الغرس او الانماء بأنها نوع من التعلم العرضي الذي ينتج عن تراكم التعرض للتلفزيون، وبصورة تدريجية تصبح هذه الحقائق أساسا للصور الذهنية المتشكلة لدى الفرد، والقيم التي يكتسبها المشاهد عن العالم الحقيقي.

ويشير عدد من البحوث الى ان التكرار البسيط لأي مثير (الرسالة) - حتى وان كان بلا معنى - يؤدي الى قبول وتأييد معظم الناس لهذا المثير. وهذا الدليل على أثر التكرار هو احد الأسباب التي تجعل بعض الباحثين يشعرون بالقلق من عرض الأفلام العنف والسادية التي تكتسب شعبية كبيرة لدى الشباب، إذ أن مثل هذه الأفلام قد تدفع الشباب التي تقلدها في الواقع، ويؤدي التعرض المكثف لمثل هذه الأفلام والبرامج الى جعل الناس اكثر قبولاً للسلوك المعروض.

شكراً لحسن الاستماع