

وزارة الزراعة والموارد المائية
الهيئة العامة للبحوث والإرشاد الزراعي
مشروع دمج الثقافة السكانية
ببرامج الإرشاد الزراعي
صنعاء ١٩٩٢ م

الدليل الاتصالي

للإرشاد الزراعي



إعداد
مهندس خليل منصور الشرجبي

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الدليل الإتصالي

للمرشد الزراعي

اعداد :

مهندس / خليل منصور الشرجبي

اعد هذا الكتيب بتمويل من صندوق الامم المتحدة للانشطة
السكانية وقام بمراجعته وتنقيحه الدكتور فتحي زكي
المستشار الاقليمي لمنظمة الاغذية والزراعة (FAO) والمهندس
عبدالمؤمن احمد هاشم المدير الوطني لمشروع دمج الثقافة
السكانية في برنامج الارشاد الزراعي .

(UNFPA-YEM / 93/PO1)

صنعا ١٩٩٣م

١	مقدمة (هذا الدليل لماذا؟)
٢	تنبيه
	الفصل الاول : الاتصال : مدخل
٥	المفاهيم والمصطلحات الاساسية
٥	- مفهوم النظام
٥	- النظام الاتصالي
٦	- الشبكة
٧	السلوك الاتصالي
٧	- الاحتياجات المعرفية
٨	- العوائق الاتصالية
٩	- توقيت الاتصال
١٠	- مفهوم الاتصال
١١	- الاتصال الاجتماعي
١١	- اسس تعريف الاتصال
١٣	- عناصر الاتصال
	الفصل الثاني : الموقف الاتصالي .. العوامل المؤثرة
١٧	الموقف الاتصالي
١٨	العوامل المؤثرة على الاتصال
١٨	العوامل المؤثرة على المصدر
١٩	- المهارات الاتصالية
٢١	- المعرفة
٢٥	- اتجاهات المصدر ومواقفه
٢٨	صفات المصدر من وجهة نظر المتلقي

الفصل الثالث : المتلقي/المستزود

- ٣٢ المتلقي/المرشد
٣٦ اهم خصائص المتلقي وتأثيرها على الاتصال
٣٦ الخبرات السابقة
٣٨ الاحتياجات
٤٣ الإحساس بالكفاءة
٤٥ التفتح الذهني

الفصل الرابع : الرسالة

- المعنى
٥٠ خصائص الرسالة الاتصالية
٥٥ الصدى ورسائل رد الفعل
٥٦ - التغذية العائدة الصدى
٥٦ - رسائل رد الفعل
٦٠ الرسائل الارشادية
٦٣ مراحل قبول التبني والتجديد
٦٩

الفصل الخامس : معوقات الاتصال

- عوائق بيئية
٧٥ - عوائق اجتماعية وثقافية
٧٦ - عوائق نفسية
٨٨ - عوائق اقتصادية
٩٣

الفصل السادس : قناة الإتصال

- قنوات الاتصال الشخصي الجماهيري
٩٩ - العوامل المؤثرة على قناة الاتصال
١٠٤ - المعينات الاتصالية .. ماهي ؟
١٠٧ - فوائد المعينات
١٠٧ - اهم قنوات الاتصال التقليدية في اليمن
١١٠

الفصل السابع : بنية المجتمع اليمني واهميتها في الاتصال

- ١٢٧ - الشرائح الاجتماعية التقليدية
١٣٧ - التحولات الاجتماعية بعد الثورة
١٣٩ - اهمية المجموعات في الاتصال
١٤٢ - القيادات المحلية

الفصل الثامن : الاتصال ، الافراد والمجموعات

- ١٤٧ الادوار الاتصالية لافراد
١٤٩ الاساليب الاتصالية في المجموعات الصغيرة
١٥٣ اهمية الادوار والاساليب الاتصالية

الفصل التاسع : مهارات اتصالية

- ١٦٤ دراسة وتحليل جمهور المسترشدين
١٦٩ طرق جمع المعلومات
١٧٦ منهج حل المشاكل
١٨٥ قائمة المراجع

الدليل الإتصالي للمرشد الزراعي

هذا الدليل لماذا ؟

يعتبر الاتصال شيئاً أساسياً وجوهرياً بالنسبة للعاملين في مجال التنمية الزراعية والريفية ولكافة دعاة التغيير ممن يتصدون لمهام التغيير الاجتماعي وتحقيق الأهداف التنموية في بلادنا .

ان قدرتنا على الاتصال وتحقيقه بشكل ناجح وفعال ، يعد امراً على مستوى عالٍ من الأهمية . وفي الإرشاد الزراعي تحديداً حيث يعتبر قيامنا بأي نشاط إرشادي أداءاً لنشاط اتصالي أساساً .

ان « الإرشاد » ، في واقع الأمر ، يعتبر عملية اتصالية اجتماعية ذات طابع تعليمي . وتستخدم في سياق تلك العملية كل من قنوات الاتصال الشخصي - او المرشدين الميدانيين - مع

الاستفادة من بعض قنوات الاتصال الجماهيرية التي يتم تحديدها وإختيارها بهدف دعم وتعزيز قنوات وأساليب الاتصال الشخصي الإرشادية . ان معظم الابتكارات والافكار والأساليب الحديثة التي توصلت ومازالت تتوصل اليها عملية البحث العلمي في مختلف المجالات تهدف الى مافيه خير الانسان وصالحه من خلال توفير جهده ووقته وطاقاته المادية وترشيد استخدامها بما يحقق إنتاجاً أفضل كماً ونوعاً وبما يكفل للانسان تحقيق حياة افضل في نهاية المطاف . ومع ذلك ، فان كثيراً من تلك الابتكارات والافكار الجديدة لايعلم بها الناس ، او يعلمون بغير المناسب منها لظروفهم وحاجاتهم ، او انهم يعلمون بها ولكن بشكل غير مناسب سواءً من حيث اسلوب تقديم معلومات حولها ، او حجم تلك المعلومات ، او من حيث توقيت نشرها وغير ذلك .

وكنتيجة طبيعية لمثل ذلك ، فان عدداً كبيراً من الناس لا يستفيدون من تلك الافكار والابتكارات ، اما لانهم لا يستخدمونها ، واما لانهم يستخدمونها ولكن بشكل جزئي وغير صحيح وربما خاطيء وضار ، واما لانهم رفضوها ، بوعي او بدون وعي ، يناصبونها العداة ويعلمون الحرب عليها .. وفي كل الاحوال المذكورة نجد ان مشكلة (الاتصال) كانت كامنة خلف كل منها .

ان معرفة رجل الارشاد بتلك الافكار والتقنيات او الابتكارات العلمية والفنية المختلفة لا يعتبر باي حال من الاحوال ضمانا لانتشارها واقبال الناس عليها او على تطبيقها بل انها بحد ذاتها قد تكون عقيمة وغير مجدية إلا ان تلك المعرفة ، حينما يكون رجل الارشاد (متصلاً) مدرباً وكفوفاً تصبح قوة حقيقية فاعلة ومصدراً للتغيير ورافداً من روافد التنمية الزراعية والريفية المستمرة .

والهدف من هذا الدليل هو مساعدة رجال الارشاد الزراعي على فهم « الاتصال » بشكل افضل وتمكينهم من استخدام مهاراتهم ومعارفهم في تطوير ادانهم لانشطتهم الاتصالية الميدانية .

تنبيه

لاشك انك كنت تقوم بالاتصال مع المسترشدين ، ومع سواهم من الناس ومازلت تفعل ذلك وسوف تستمر في اجراء انشطتك الاتصالية حتى لو لم تقرأ هذا الكتاب . ولكن ، لا يوجد اي ضمان لتأكيد ان ماكنت تقوم به هو «الاتصال» المطلوب وكما يجب ان يكون الاتصال وبالنتائج التي يفترض ان تتحقق بفعل ذلك الاتصال . لذلك لابد من التنبيه - هنا - الى ضرورة التعامل مع الاتصال بنوع من الاهتمام والجدية وعلى اساس ان عملية الاتصال انسانية ذات هدف ما محدد وان «الاتصال علم» يحتاج الى دراسة وتحصيل علمي دائم ومستمر .

فإذا كانت عملية وضع «سماد في تربة» مهمة سهلة وعادية ، فان «المعلومات والافكار» ليست سماداً ، وعقل الانسان ليس تربة . ولذلك فان تغيير وعي الناس واتجاهاتهم ومواقفهم وسلوكياتهم عملية صعبة ومعقدة ، ولنفس السبب ايضا ، تعتبر مهمتك في «الاتصال» عملية هامة ودقيقة تحتاج الكثير من الاهتمام والاعداد ، وتستدعي الدراسة والتخطيط واستمرار المتابعة والتقييم . فتذكر دوماً أنك - كمتصل - تتعامل مع عقل الانسان اهم واعظم هبة إلهية . وتذكر جيداً ان لكل انسان احتياجات محددة قد يرغب في التعبير عنها وقد لايرغب . الا ان الرغبة في التعبير عن الاحتياج هي اساس الاتصال - فمهما كان ابداع المتصل ، فانه لايستطيع تحقيق الاتصال ولا انجاز الهدف منه دون رغبة الطرف الاخر . اذا فالرغبة المشتركة بين طرفي الاتصال - المتلقي والمصدر - تعتبر ركيزة اساسية لعملية الاتصال وشرط جوهري لاتمام حدوثها .

ربما كنت على علم ببعض ما ورد في هذا الكتاب من المعارف والمهارات ، بل ربما مارست بعضها تطبيقياً ، الا انك - ربما ايضا - كنت لا تقوم بالتخطيط للعمل الاتصالي الذي تؤديه ولا تحاول توجيه العملية الاتصالية بشكل هادف .

إن محتوى هذا الكتاب سوف يفيدك في مجال الاتصال الاجتماعي المتعلق بالثقافة السكانية وفي مختلف ميادين الثقافة السكانية . الا ان هذا الكتاب ليس مرجعاً شاملاً في «علم الاتصال» ، ولتكن قراءتك له حافزاً ودافعاً لك نحو مزيد من الاطلاع والقراءة في مجال هذا العلم الواسع .

الفصل الأول

الاتصال: مدخل تمهيدي

خلاصة الفصل الاول

يحتاج رجال الارشاد خلال أنشطة التثقيف السكاني التي يقومون بها الى استخدام معارف ومهارات الاتصال بشكل واع ، مخطط، وفعال . ويحتوي هذا الكتاب على معارف ومهارات اتصالية هامة وعلى وجه الخصوص مايتعلق منها بالاتصال الاجتماعي .. ومن اجل تحقيق اقصى فائدة ممكنة من محتويات هذا الكتاب تم تخصيص هذا الفصل للتعريف باهم المفاهيم والمصطلحات الاساسية المتداولة في مجال الاتصال والمستخدمة في الفصول التالية بنسب متفاوتة . وبعد تقديم عدد من تلك المفاهيم والمصطلحات مع بعض الشرح والامثلة بشكل موجز ، تم تناول مفهوم « الاتصال » نفسه وكذا عملية الاتصال الاجتماعي مع استعراض موجز لعناصر الاتصال المختلفة

الاتصال ، مدخل تمهيدي

(المفاهيم والمصطلحات الاساسية)

مفهوم النظام : (هو عبارة عن مجموعة من العناصر او المتغيرات التي تتفاعل مع بعضها لتحقيق حالة من الاتزان او الاعتماد المتبادل او التكامل) . وهناك انواع متعددة من الانظمة التي منها ما هو من صنع الله كالنظام الشمسي ومنها ما هو من صنع الانسان كالنظام الاجتماعي لهذه المجموعة البشرية اوتلك ، وهناك النظام الاتصالي ايضا وهكذا . بل ان كل شخص يعتبر نظاما بحد ذاته يتفاعل مع انظمة اخرى من افراد او جماعات او منظمات في اطار مايعرف بالنظام الاجتماعي .

وفي اي نظام يختلف حجم وتركيب واهمية العناصر المكونة له . الا ان تلك العناصر تكون في حالة انسجام وتناغم . ويعتبر (١) تداخل تلك العناصر ، (٢) واعتمادها على بعضها و(٣) تكاملها مع غيرها من العناصر هي الشروط الثلاثة الاساسية لاستمرار تحقيق الغرض من وضعها مع بعضها بتلك الصورة . ولكي يكون هناك نظاما ، تدعم وتكمل العناصر كل منها وصولا بذلك النظام الى حالة من الاتزان والفعالية . والا فان اي خلل في الادوار والقواعد المتعارف عليها في اطار النظام وفيما بين عناصره المختلفة يؤدي الى اخلال بتوازن النظام .

النظام الاتصالي : ينطبق نفس الكلام السابق على النظام الاتصالي الذي يدخل في تكوينه عناصر عديدة هي المصدر ، الرسالة ، القناة ، والمتلقي . وبدون تلك العناصر او بغياب احدها لا يكون هناك اتصال .

إذا فان عناصر نظام الاتصال تتفاعل مع بعضها وفقا لقواعد وادوار معروفة ومتفق عليها لتحقيق الاتزان المطلوب لنظام الاتصال ، سواء كان الاتصال بين شخصين او اكثر ، فاذا استقبل شخص ما رسالة من مصدر معين «شخص اخر مثلاً - وكل منهما نظام مستقل ويدخلان كعناصر في نظام الاتصال هنا - فان تلك الرسالة تحدث خللاً في توازنه المعرفي او العاطفي ويؤدي ذلك الى تكوين

رسالة رد فعل من ذلك الشخص الى المصدر « الشخص الاخر » وهكذا فاذا ماتم الإتصال بشكل جيد وسليم فان المجموع الكلي لاثـر رسائل الفعل ورد الفعل سوف يؤدي استعادة الاتزان ، ويعتبر الاتزان بحد ذاته السمة الاساسية والهدف الرئيسي لاي نظام .

فاذا حاول المرشد الزراعي اداء دور آخر غير دور المرشد المعروف او المعترف به من قبل افراد المجتمع الذي يعمل فيه فان ذلك يؤدي الى اختلال النظام . (كان يقول شيئاً ليس له فيه معرفة جيدة وكافية . او كأن يقوم بجباية الضرائب . الخ) . وبالمثل فإن دخول شخص غريب الى موقف اجتماعي معين قد يغير من تاثير سير الاتصال . اي انه قد يحدث خللاً في نظام الاتصال . اذا فان مفهوم النظام الاتصالي يتطلب من رجل الارشاد معرفة العوامل المؤثرة على كل من النظام الاجتماعي والنظام الاتصالي كالعلاقات والروابط الاجتماعية ، القيم ، المعايير ، الادوار ، الاساليب الاتصالية وغير ذلك .

الشبكة : قد تنتقل الرسالة الاتصالية بين شخصين بشكل فوري ومباشر من خلال الاتصال الشخصي . إلا ان ما يحدث في الغالب الاعم هو عدم انتقال الرسائل بشكل فوري ومباشر من نقطة الى اخرى وبشكل مستقيم او احادي الاتجاه ، بل تتدفق المعلومات بشكل متعدد الخطوات وعبر عدة قنوات تتقاطع وتتشابك وتتداخل مع بعضها في اطار ما اطلق عليه بد الشبكة ، التي هي عبارة عن عدة علاقات او روابط اجتماعية وثقافية ومؤسسية وتنظيمية تتحكم في نشر المعلومات في اي مجتمع .

وفي المجتمع المحلي قد تنتقل المعلومات اولا الى افراد ومجموعات صغيرة قبل ان تنتشر الى سواهم ، وغالباً ما يكون هؤلاء الناس هم صفوة المتعلمين او ممن يتمتعون بمستويات اجتماعية او اقتصادية عالية او ممن لديهم دوافع شخصية للحصول على المعلومات بمجرد ظهورها .

وعند التخطيط للاتصال الاجتماعي ينبغي معرفة الشبكة الاتصالية الموجودة في المجتمع المحلي وعناصرها المختلفة وكيفية تقاطعها افرادا ومجموعات ومؤسسات ومامدى فعالية تلك الشبكة وعناصرها المختلفة وامكانية الاستفادة من ذلك في نشر وتبني رسائلك الاتصالية الخاصة بمختلف مجالات الثقافة السكانية

الدور : يقصد بالدور مجموعة المظاهر السلوكية والتصرفات التي يؤديها احد الاشخاص بغرض تحقيق هدف محدد او تلك التي من المتوقع ان يقوم بها نتيجة لموقعه او مكانته كأن يكون اباً او شيخاً او مرشداً .. الخ . وشرعية هذا الدور او ذاك في واقع الامر تمنح من الاخرين وليس للشخص نفسه - صاحب الدور - اي قدرة للتحكم في ذلك .

السلوك الاتصالي : هو عبارة عن مجموعة من الصفات والخصائص التي يعبر الشخص من خلالها عن مدى ما يبذله من جهود ويقوم به من أنشطة اتصالية كميأً ونوعياً . ويعتبر اساس السلوك الاتصالي الواقعي لاي شخص هو احتياجاته الفعلية سواء كانت مادية او روحية نفسية ، فهي تولد لديه احتياجات معرفية يسعى لاشباعها عن طريق الاتصال لاستعادة الاتزان والصفاء النفسي . ان فهم السلوك الاتصالي للمسترشد يعتبر عاملا مساعدا لرجال الارشاد يمكنهم من رفع مستوى قدرتهم على التأثير .

الاحتياجات المعرفية : هي عبارة عن المعلومات والمعارف والمهارات التي يسعى الشخص للحصول عليها من خلال انشطته وجهوده الاتصالية او سلوكه الاتصالي . وعندما يتعرض الشخص لاي رسالة اتصالية فان اهتمامه بها يتوقف على مدى تلبية تلك الرسالة لاحتياجاته المعرفية . ومالم تكن تلك الرسالة الاتصالية بمستوى توقعاته فانه لايعيرها اي اهتمام بل انه قد يهملها ويعرض عنها ، وقد يرفض ادراكها او الاحتفاظ بها في ذاكرته . وتختلف الاحتياجات المعرفية من شخص لآخر وفقا لخصائصه وظروفه واتجاهاته .

فالرسالة التي تلائم شخصا او مجموعة من الاشخاص قد لا تكفي او تلائم احتياجات شخص اخر او مجموعة اخرى فما بالك بجميع الناس .

مثلاً : الرسالة الخاصة بتنظيم الاسرة ، قد تجد اهتماما وقبولا اذا وجهت الى امرأة انجبت طفلها العاشر او عانت مخاطر صحية عند الولادة نتيجة لتكرار الحمل . ذلك لان الرسالة قد تلبي حاجة معرفية اساسها حاجة ظاهرية واضحة ، والمسترشد الذي يبحث عن قرص زراعي قد يهتم وينصت جيدا لاي رسالة تتضمن معلومات مفيدة تتعلق بشروط الاقراض وجهات واماكن الاقراض وما شأبها . والباحث عن عمل قد يهتم ويتقبل رسائل التثقيف السكاني الخاصة بتعلم بعض المعارف والمهارات المتعلقة بالاعمال والصناعات الحرفية اليدوية وامكانية الاستفادة من المواد الخامة المحلية وهكذا .. ان الاحتياجات المعرفية عنصر هام ومؤثر على مدى نجاح الاتصال ولا بد من وضعها في الاعتبار عند تخطيط الانشطة الاتصالية بحيث يتلائم مضمون الرسائل الاتصالية مع احتياجات مختلف فئات المسترشدين .

العوائق الاتصالية : يقصد بها كل ما يمنع وصول الرسالة الاتصالية من المصدر الى المتلقي ، وتسمى ايضا بالعقبات او العراقيل ، ولها اشكال عديدة . فمنها العوائق البيئية والاجتماعية والثقافية والاقتصادية وهكذا . فاي مرض في الاذن يعيق سمع المتلقي للرسالة ، او مظاهر الشغب والفوضى ، قد تحول دون سماع الرسالة بشكل واضح ومفهوم . والمعايير الشخصية والقيم قد تلعب دوراً في اختيار الشخص لهذه الرسالة او تلك وفي ادراكها بشكل قد يختلف قليلاً او كثيراً وقد لا يختلف عن المقصود بتلك الرسالة وفقاً لتشابه معاني رموز الرسالة بين كل من مصدرها ومتلقيها . وكلما زاد الاختلاف في المعاني زاد ارتباك الاتصال وامكانية اعاقه نجاحه . وهناك من العوائق مايمكن للمتصل الاجتماعي التغلب عليها وتذليلها . وهناك عوائق منيعة يصعب تطويعها ويمكن للمتصل الاجتماعي مواجهتها ، قهرها بتعلم فن تحاشيها وتجنبها كلما ظهرت .

توقيت الاتصال : يقصد بتوقيت الاتصال مدى تزامن ارسال المصدر

لرسالة اتصالية ما ، مع رغبة المتلقي في استقبال تلك الرسالة . ويعتبر تقدم او تأخر زمن ارسال الرسالة عن زمن حاجة المتلقي اليها ، احد العوائق الاتصالية التي قد تجعل الاتصال غير ممكنا او غير مفيداً .

فالمسترشد يمر بمراحل مختلفة في قبول وتبني الافكار والابتكارات الحديثة هي (١) الوعي (٢) الاهتمام (٣) التقييم (٤) التجريب (٥) التبني او الرفض . ويحتاج المسترشد الى معلومات خاصة ، قد تختلف او تزيد او تنقص ، من مرحلة الى اخرى . وتنشأ صعوبات الاتصال عندما لا يتزامن توقيت الرسائل بين كل من المرسل والمتلقي وفقا لتلك الاحتياجات المعرفية . لذلك ، ينبغي على المتصل الاجتماعي تحديد المرحلة التي يمر بها المسترشد ومدى انتقاله من مرحلة الى اخرى . فمن غير المعقول محاولة اقناع المسترشد بتجريب شيء « فكرة او ابتكار جديد » اذا كان ذلك المسترشد لم يسمع عن ذلك او ربما ما زال يبحث عن معلومات اساسية او تفصيلية .

مفهوم الاتصال

ارتبطت كلمة « الاتصال » في بلادنا بالهاتف او « التليفون » ومازال ذلك المعنى او المفهوم سائداً عند كثير من الناس . ذلك على الرغم من ان كل واحد منا يقضي معظم وقته في الاتصال يوميا مع نفسه ومع الاخرين بدون حاجة لاستخدام الهاتف الا في بعض الاحيان .

فحينما تخلو الى نفسك او تنشغل في التفكير بأمر ما فانت حقيقة تقوم « باتصال ذاتي » ، اي مع نفسك ، وحينما تخرج من مكان اقامتك صباحا وتقابل صديقا او زميلا فتسلم عليه وتحدث معه فانك في الواقع تُجري « اتصالاً لفظيا » ، ويدعى ايضا اتصالا شخصيا فرديا - اي بين فرد وآخر - ، واذا حضرت اجتماعا مع زملائك او جلسة مع اقربائك او اصدقائك وتحدثت معهم في شأن من الشؤون فانك تقوم « باتصال لفظي جماعي » وهو اتصال شخصي ايضا ولكن بمشاركة اكثر من فردين .

وهكذا اذا تُمضي وقتا كبيرا في « الاتصال » باشكال واساليب مختلفة ، ويمكن الاستمرار لتعداد اعمال وانشطة اتصالية اخرى .. فقرائتك للصحيفة عبارة عن « اتصال جماهيري مع الكلمة المكتوبة » ، ومتابعتك لفقرات برنامج اذاعي يعني إنهماك في « اتصال جماهيري سمعي » ، ومشاهدتك لبرامج التلفاز « اتصال جماهيري سمعي - بصري » .. بل ان تقاسيم وجهك ، ونوع وشكل ملابسك وطريقة سيرك او سلوكك العام وغير ذلك من الامور التي اصبحت جزء من اسلوب حياتك فانك تقوم عن طريقها في الواقع - علمت او لم تعلم - باجراء « اتصال غير لفظي » مع الاخرين افرادا كانوا ام جماعات .

اذاً ، فالاتصال شيء هام واساسي في حياتنا ولايمكننا الإستغناء عنه . والاتصال عبر الهاتف ليس الا « اتصال شخصي » بين فردين ويعتبر جزءاً يسيراً جداً مما نقوم به يوميا من أنشطة اتصالية لا حصر لها .

هناك العديد من التعريفات الخاصة بالاتصال جاء بها مختصون وباحثون انطلاقا من مجالات اهتماماتهم واعمالهم ويكفي هنا نلقي الضوء على التعريف التالي :-

الاتصال هو « العملية التي يتم من خلالها نقل وتبادل المعلومات بين مصدر ومتلقي/مستقبل عبر قناة محددة بهدف احداث تأثير معين وفقا للهدف من الاتصال » .

فما هو الاتصال الاجتماعي ؟

ان الاتصال الاجتماعي عملية دائمة ومستمرة منذ عصور الانسان القديمة ومنذ اهتدى الانسان الى رموز واشارات صوتية وضوئية مختلفة وحركات وايماءات غدت مفهومة الدلالات والمعاني ومعها اصبح نقل وتبادل المعلومات والتبليغ والتوصيل بين الناس ممكنا . ثم جاء اكتشاف اللغة ليشكل قفزة نوعية في الاتصال بين بني البشر . وفي عصرنا الحاضر حدثت تطورات هائلة في مجال الاتصال كانت سببا كافيا لتسمية العالم بالقرية الصغيرة بل وتسمية عصرنا الراهن بعصر «ثورة المعلومات والاتصال» تلك الثورة التي ساهمت في تغيير وجه العالم .

ان ما يهمننا من «الاتصال» كعاملين في مجال التنمية هو المعطيات والموارد الاتصالية من معارف ومهارات وتقنيات نستطيع الاستفادة منها في جهودنا الرامية لتحقيق الاهداف التنموية التي تواجه برامجنا وانشطتنا المختلفة والتي نحاول من خلالها احداث التغيير الاجتماعي المطلوب .

قد يحدث الاتصال الاجتماعي بطريقة عفوية بين افراد المجتمع .. الا ان ما نقصده هنا هو ذلك الاتصال الاجتماعي الذي تخطط له وتنظمه وتشرف عليه المشاريع والهيئات والجهات الرسمية وغير الرسمية ، والذي يأخذ بعين الاعتبار امكانية الاستفادة من مختلف الاشكال والموارد الاتصالية المختلفة بما في ذلك الاتصال الاجتماعي العفوي بين الناس وبما يخدم اهداف التغيير الاجتماعي المنشود .

اذاً فالالاتصال الاجتماعي هو تلك « العملية التي من خلالها يتم تبادل المعلومات او الرسائل بين فردين او اكثر عبر قناة ما من قنوات الاتصال في اطار من التفاعل وصولا الى تفاهم مشترك ومتبادل يتحقق معه الهدف الذي تم من اجله الاتصال الاجتماعي » .

اسس تعريف الاتصال :-

اذا تمعنا في التعريفين السابقين للاتصال يمكننا ان نلاحظ انهما يشتركان في التركيز علي مجموعة من الاسس والركائز التي تكون قاعدة متينة لرؤية وفهم الاتصال والتعامل معه . ويمكن ايجاز اهم تلك الاسس فيما يلي :-

١- إن الاتصال « عملية » .

٢- إن تلك العملية تتضمن مجموعة من العناصر هي : المصدر ، الرسالة ، القناة ، المتلقي ، التأثير .

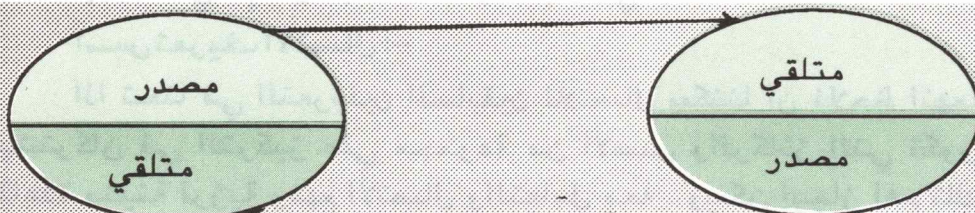
٣- إن الاتصال يكون فعالا بمقدار ما يستطيع احداثه من تأثيرات او استجابات تتطابق مع الاهداف التي من اجلها حدث او وقع الاتصال نفسه .

وعندما نصف الاتصال بانه «عملية» فاننا نقصد ان تتابع وقائع وانشطة الاتصال وطبيعة العلاقات بين عناصره المختلفة تكون دائمة، مستمرة ، متبادلة ، متداخلة ، وغير مستقلة عن بعضها .

٤- إن الاتصال نشاط تفاعلي متعدد الابعاد ثنائي الاتجاه . وذلك يعني ان التعامل والتفاعل مستمر بين كل من المصدر والمتلقي « المرسل والمستقبل » وكذلك مع العناصر الاخرى : الرسالة ، القناة ، التأثير.. ومن ناحية اخرى ، فالمرسل يؤثر على المتلقي ويتأثر به بنفس الطريقة التي بها يؤثر ويتأثر كل من المرسل والمتلقي بالرسالة ، والقناة المستخدمة والتأثير الذي يصنعه كل منهما بالآخر .

ويقول احد الامثال الشعبية ، على سبيل المثال « من دقق ادى فدر » اي « خبر » ، ويقول المثل الشعبي الاخر : « من دق الباب لقي جواب » . ويؤكد المثل ان الاتصال ليس احادي الاتجاه والا كان الاتصال توقف او انتهى بمجرد « دق الباب » ولكن لان الاتصال عملية تفاعلية فان «جواب» المتلقي لابد ان يأتي ليؤكد ان الرسالة وصلت بل ويحدد نوع « الجواب » مدى استجابة المتلقي لرسالة المصدر ومدى التأثير الذي احدثته تلك الرسالة .

ومن ناحية اخرى فان الرسالة « دق الباب » قد لا يحدث التأثير المطلوب بشكل مباشر وسريع ولذلك فان « الجواب » الشافي والمطلوب فعلا قد لا يأتي الا بعد سلسلة من تبادل الرسائل بين المصدر



شكل يوضح طبيعة الاتصال التفاعلية وتبادل الرسائل حيث يلعب كل من المصدر والمتلقي دور الآخر

في الواقع قد يكون « دق الباب » ، كرسالة اتصالية لها معنى قد يتضمن مثلاً دعوة شخص للحضور أو خروجه من المنزل وقد يكون أيضاً رسالة أخرى مختلفة تكون أنت مصدرها كإرشاد مزارع لاستخدام بذور صنف محسن ، أو دعوته إلى تطعيم حيواناته ضد بعض الأمراض الشائعة أو غير ذلك من الرسائل الإرشادية التي إذا وصلت أحدها « كمصدر » إلى المزارع « المتلقي » قد تجد نفسك في دور المتلقي إذا سألك المزارع :

- وماذا تقصد بالصنف المحسن ؟

لاحظ كيف أنك والمزارع تؤثران في بعضكما وتتأثران بالرسائل التي يطلقها كل منكما . وهكذا تؤثر العناصر الاتصالية المختلفة وتتأثر ببعضها . ويتضح من ذلك طبيعة الاتصال كعملية تفاعلية وتبادلية .
للتفكير : حاول أن تتذكر أي موقف اتصالي بينك وبين أحد المسترشدين ممن تتصل بهم ثم استعرض وحل ذلك الموقف بناءً على ماتقدم من مناقشة :

- هل الاتصال أحادي الاتجاه ؟

- هل الاتصال مجرد نقل أم تبادل للرسائل والمعلومات ؟

- هل تنجح دوماً في أحداث التأثير المطلوب من خلال رسائلك ؟

- ألا تعتقد أن المزارع يؤثر فيك وفي رسائلك ؟

- ترى ماهي العلاقة بين طبيعة « دق الباب » وطبيعة الجواب ؟

عناصر الاتصال

لكي تتم عملية الاتصال لابد وأن يكون لها عدد من العناصر هي

كالتالي :

١ - **المصدر :** وهو الذي يرسل الرسائل أو ينقلها أثناء عملية الاتصال وقد يكون المصدر فرداً أو مجموعة أو منظمة / هيئة اجتماعية وتستعمل في تسمية « المصدر » مرادفات أخرى مثل : المرسل أو المتصل .

٢ - **الرسالة :** وهي جملة الأفكار والمعلومات الخاصة بالابتكارات والتقنيات التي يعتقد المصدر بأنه قام بإرسالها وإبلاغها إلى المتلقي وتختلف كما ونوعاً بناءً على طبيعة الاتصال وأهدافه .

٣ - **القناة :** وهي عبارة عن الوسيلة التي تنتقل الرسالة عن طريقها من المصدر إلى المتلقي . وهناك قنوات شخصية كالزيارة في الاتصال الشخصي بينك وبين المسترشد ، وهناك قنوات جماعية كالمحاضرات وحلقات العمل ، وهناك قنوات جماهيرية كالإذاعة والمطبوعات .

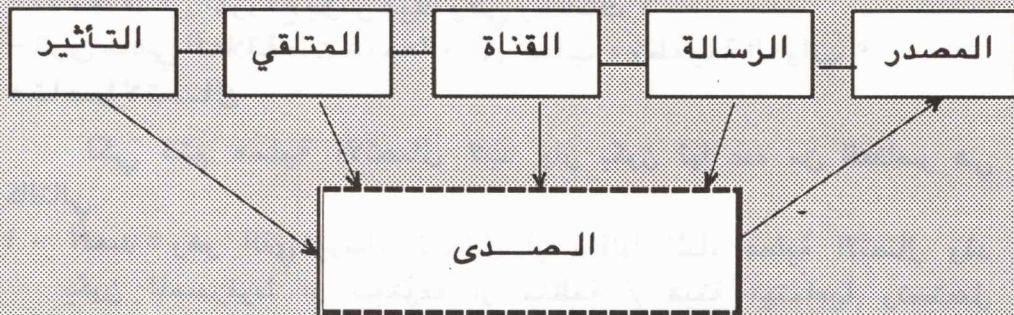
٤ - **المتلقي :** وهو من يرغب أو يقوم المصدر في الاتصال به ، وقد يكون المتلقي فرداً أو مجموعة أو منظمة اجتماعية . وتستعمل لوصفه الفاظاً أخرى مرادفة مثل : « المتصل به » و « المستقبل » أو

« الجمهور » او « المسترشد » . وفي الاتصال الاجتماعي الشخصي يتبادل كل من المتلقي والمصدر دور الآخر . فحينما يتحدث المسترشد - بعد ان كان متلقٍ - يكون مصدراً .

٥ - **التأثير** : وهو عبارة عن الفرق بين ما يفكر ويشعر به ويفعله المتلقي قبل وبعد تعرضه او تلقيه للرسالة الاتصالية .

٦ - **التغذية العائدة/الصدى** : وهو كل ما يتم ارجاعه او اعادة ارساله من قبل المتلقي الى المصدر بقصد او بدون قصد مما يتعلق بالرسالة موضوع الاتصال ، كما قد تأتي التغذية العائدة/ الصدى من بقية عناصر الاتصال الاخرى ، كما سنرى لاحقا .. وتستعمل عدة مرادفات للتعبير عن التغذية العائدة/ الصدى : منها « الرجوع » ، « التغذية المرتدة » او التغذية الراجعة « او « المرتجع » وسواها .

يوضح الشكل التالي عناصر الاتصال وطبيعة العلاقة فيما بينها :-



للتفكير

الان وانت تتصفح وتقرأ هذا الموضوع تعتبر في موقف اتصالي تقوم فيه انت بدور المتلقي .. فعلى ضوء ماتم استعراضه فيما سبق تحت عنوان « عناصر الاتصال »:-

هل تستطيع ان تحدد من هو المصدر وماهي الرسالة والقناة وما اذا كان هناك اي تأثير ؟ وماهو الصدى الذي يمكن ان يكون في مثل هذه الحالة وكيف ؟

خاتمة الفصل الاول

ان الاتصال عملية تفاعلية بين شخصين او اكثر يتم بموجبها تبادل الرسائل او المعلومات باستخدام واحدة او اكثر من قنوات الاتصال بغرض الوصول الى تفاهم مشترك وبما يحقق الاهداف التي تم الاتصال من اجلها . يدخل في تكوين تلك العملية عدد من العناصر المتداخلة والمتكاملة والمؤثرة في بعضها - المصدر ، الرسالة ، القناة والمتلقي - مكونة مايسمى بالنظام الاتصالي . وفي الاتصال الاجتماعي غالباً ما يكون المصدر متلقياً والمتلقي مصدراً خلال عملية الاتصال . ويؤكد ذلك على ان الاتصال عملية تفاعلية ثنائية الاتجاه سواءً كانت بين افراد او جماعات او منظمات اجتماعية . فإذا لم يتم « تبادل » الرسائل خلال الاتصال ، او اذا لم تكن هناك رغبة عند احد الطرفين في الاتصال فان الاتصال لن يحدث مما يجعل نظام الاتصال في وضع مختل او غير متوازن . ذلك هو جوهر عملية الاتصال والالمام والاحاطة به جيداً يعتبر شرطاً اساسياً قبل الدخول الى اي موقف اتصال ضماناً لنجاح جهود الاتصال الاجتماعي لتثقيف السكان .

الفصل الثاني

الموقف الاتصالي : العوامل المؤثرة على المصدر

خلاصة الفصل الثاني :

يتضمن هذا الفصل مدخلاً موجزاً تحت عنوان « الموقف الاتصالي » وحول أهمية ادراك ومعرفة عناصر الاتصال في كل موقف اتصالي على اعتبار ان عمك الارشادي سلسلة متصلة من المواقف الاتصالية مع افراد او مجموعات او منظمات . وقد تختلف تلك المواقف من حيث الزمان والمكان ومن حيث العوامل المؤثرة على كل عنصر من العناصر الاتصالية في هذا الموقف او ذاك . علماً ان المحصلة النهائية لأي موقف اتصالي سلبي او ايجاباً يتحدد على ضوء صفات وفاعلية كل من تلك العناصر .

قد لا تكون انت المبادر دائماً الى الاتصال - او مصدره - وفي كل موقف اتصالي ، الا ان برنامجك الارشادي وما يتضمنه من أنشطة اتصالية تتعلق بالرسائل المتعددة حول مختلف جوانب التثقيف السكاني يستدعي منك ان تكون « مصدرأ » في كثير من المواقف الاتصالية بهدف نقل مالديك من رسائل وتبادل المعلومات حولها مع المسترشدين وتأمين الحصول على معلومات حول مختلف العوامل المؤثرة على الاتصال .

لذلك ، فقد تم تخصيص هذا الفصل لتقديم اهم العوامل المؤثرة على المصدر سواء كنت انت المصدر او كان المتلقي كذلك حينما ينتقل دور المصدر اليك في اي موقف اتصالي . ويتناول الفصل بالشرح والامثلة عدة عوامل تؤثر على المصدر هي مهاراته الاتصالية ومعرفته لكل من موضوع رسالته وبالمتلقي وبجوهر عملية الاتصال ولغة الاتصال بالاضافة الى مواقف المصدر واتجاهاته ازاء نفسه اولاً وازاء كل من رسالته الاتصالية والمتلقي تالياً .

يحتوي هذا الفصل ايضاً على جزء خاص باهم الصفات التي يتمتع بها المصدر من وجهة نظر المتلقي/المسترشد بحيث ينجح المتلقي بموجبها المصدر مستوى معين من المصداقية .

الموقف الإتصالي

يقصد بالموقف الاتصالي حالة حدوث الفعل الاتصالي او سير العملية الاتصالية في زمان ومكان معينين تتفاعل في اطارهما مختلف العناصر المكونة لنظام الاتصال . فالاتصال الاجتماعي الذي تمارسه ويقوم به المرشدون والمرشدات بشكل يومي في مختلف المناطق مع مختلف فئات المسترشدين وحول مختلف قضايا السكان هو في الواقع عبارة عن سلسلة من المواقف الاتصالية التي يتغير زمانها ومكانها وقد تختلف عناصرها بصفاتهما ومدى فعاليتها . فالمرشدة الريفية ، على سبيل المثال ، قد يتضمن برنامج عملها لمدة اسبوع او اكثر زيارة احد المزارعات ، واجتماع مع قيادات نسائية ، ولقاء مع مجموعة من الامهات الحوامل ، وربما محاضرة لطالبات احدى المدارس ، او اتصال تنسيقي مع فريق طبي ميداني او في احد المستوصفات ، او تدريب لمجموعة من النساء الريفيات حول احد الصناعات الغذائية او الريفية او الممارسات الصحية وغير ذلك ، وهكذا فان ماسبق ذكره من الفعاليات هي عبارة عن سلسلة مواقف اتصالية تختلف زمانا ومكانا وتكويننا .

وبالمثل فان الاتصال الاجتماعي الذي تقوم به انت - كاخصائي ارشاد - او يقوم بها المرشد ايضا ينطوي على عدد من المواقف الاتصالية المختلفة التي يتغير فيها زمان الاتصال ، ومكان حدوثه ، ومضمون او شكل الرسائل فيه ، او القناة المستخدمة والمتلقي وغير ذلك .

يتضح مما سبق ، ان الاتصال الاجتماعي في التثقيف السكاني يتضمن التعامل مع افراد ومجموعات ومؤسسات رسمية او شعبية ، ومع رجال ونساء شباب ومتوسطي الاعداد وكبار ، افراد عاديين او قادة ، رعية او عمال او حرفيين ، مسؤولين او موظفين صفار ، مدرسين او موظفي صحة او مصرفيين الى اخر قائمة من تتعاملون معهم من اجل تنمية الريف . ومثل هذا الامر يعني انك سوف تتعامل مع مجموعة من المتغيرات من حالة الى اخرى كالقيم والعادات والتقاليد والادوار والمعايير « راجع كتيب البنية الاجتماعية » .

ان العمل الارشادي اذاً ، هو عبارة عن سلسلة من المواقف الاتصالية مع افراد وجماعات ومؤسسات . وعليك - وكل من يمارس العمل الارشادي - معرفة كافة العوامل المؤثرة على كل عنصر من العناصر الاتصالية المكونة لكل موقف اتصالي . حيث ان سير العملية الاتصالية خلال هذا الموقف الاتصالي او ذاك يتوقف علي مدى تحديده

للعوامل الفاعلة والمؤثرة فيه وعلى اختيارك للمعارف والمهارات اللازمة للتعامل معها بحيث ينعكس ذلك فعلا في العملية الاتصالية وبما يسهم في اتمام حدوث الفعل الاتصالي نحو تحقيق اهدافه .

العوامل المؤثرة على الإتصال

عرفت مما سبق ان الاتصال « عملية » تتضمن عددا من العناصر ، وتلك العناصر مجتمعة وبالتكامل مع بعضها هي التي تصنع امكانية نجاح الاتصال واحدائه « للتأثير » المستهدف . اذا فان فعالية عملية الاتصال ليست في الواقع سوى محصلة نهائية لفعالية عناصرها المختلفة . وبالتالي ان عملية الاتصال تتأثر سلبيا او ايجابيا بالعوامل المؤثرة على كل عنصر من تلك العناصر .. ولذلك ، فان عمك الارشادي وتعاملك مع الريفيين او المزارعين يتوقف نجاحه او فشله وفقا لمعرفتك بتلك العوامل المختلفة .. فكلما تعرفت على العوامل وبدأت بالربط بينها وبين عمك اليومي في ممارسة اتصالاتك الارشادي كلما تمكنت من توجيه الموقف الاتصالي نحو تحقيق اهدافك التي هي اهداف المشروع او الهيئة التنموية التي تعمل فيها .. ولاشك عندئذ انك ستكون متصلا ناجحا بل وستكون سعيدا بما تحققه وتنجزه من النجاحات .

الاي يقول الناس في بلادنا ان « اسعد ايامك يوم كلامك مقبول » .. فمن الطبيعي اذا تمكنت ان تجعل كلامك - او رسائلك الارشادية - مقبولة لدى المسترشدين ، ان تكون ايامك سعيدة ، فالسعادة الحقيقية هي سعادة الانجاز والنجاح .

العوامل المؤثرة على المصدر :

لاشك ان صفاتنا المختلفة تؤثر على الطريقة التي نتصل بها مع الاخرين ، ومهما كان المامنا بالموضوع الذي ندعو الناس اليه عاليا وكبيرا ، ومهما كان اعتقادنا بصحة ما ندعوا اليه وايماننا به ، فان ذلك وحده ليس كفيلا بان يجعل الاخرين - المسترشدين مثلا - يقبلونها ويوافقون عليها بل ان مثل ذلك قد يتحقق اذا كانت لدينا القدرة الخصائص التي تجعل منا متصلين ناجحين وتجعلنا قادرين على ايصال ما ندعوا اليه ونؤمن به ونعتقد بصحته الى المتلقي بالشكل المناسب وفي الوقت المناسب . وكمصدر للمعلومات والرسائل الاتصالية هناك عدة عوامل تؤثر على مدى نجاحك في العمل الاتصالي سلبيا وايجابياً .

(١) المهارات الاتصالية :

ويقصد بها كل من مهارات التلقي والاستقبال او مهارات الالقاء / الارسال وتسمى الاولى بمهارات « التفسير » والاخيرة بمهارات « الترميز » . وتتضمن المهارات التفسيرية عدة مهارات كالاستماع او الانصات والقراءة والاستنتاج وسواها .. وبالمثل تتضمن مهارات الترميز عدة مهارات كاسلوبك في الحديث/ المداثة ، قدراتك الكتابية ، طريقتك في التفكير ، اسلوبك وقدراتك على استخدام الایماءات والاشارات . وكلا النوعين من المهارات هام وضروري لانك بموجبها تتلقى وترسل الرسائل الارشادية المختلفة .

تخيل نفسك امام مجموعة من المسترشدين في اجتماع ارشادي او يوم حقلي وانت تحدثهم عن احدى التوصيات التي تحاول اقناع المزارعين بجدواها وفوائد تبنيها .. واثناء حديثك بدأت تتلعثم او تتوقف بعض الوقت محاولا التذكر وبعض العبارات او الكلمات تنطقها مرتين او ثلاث قبل ان تنطقها بشكل صحيح وغير ذلك من المظاهر كالأحمرار والخجل والتردد والارتباك الذي قد ينتج عنها .. فما هو تأثير ذلك كله على المشاركين او الحاضرين برأيك ؟ ولماذا ؟

وبشكل آخر ومشابه ، لنفترض انك بدأت تستخدم الفاظا وتراكيب لغوية معقدة او انك كنت « ترطن » ببعض المصطلحات العلمية والفنية وتكثر من استخدام كلمات غريبة وغير مألوفة بالنسبة لمجموعة المسترشدين الحاضرين!!! فهل تتوقع ان حديثك او نشاطك الاتصالي سيققق الهدف او التأثير المطلوب؟؟ من المهم هنا التأكيد على ان المهارات الاتصالية التي تمتلكها تلعب دوراً كبيراً في نجاحك اليومي ليس في الاتصال الارشادي الذي تؤديه بل ايضا في تحقيق اهدافه .

فالاستعداد والترتيب للنشاط الاتصالي الارشادي امر هام وجوهري الى جانب الحديث بكلام بسيط ، مفهوم وغير معقد بما يتوافق مع مستوى المتلقين . كما ان وضوح الكلام وخلو الحديث من التردد والتلعثم مهارات ينبغي اكتسابها والتعود عليها مع ملاحظة ان الكلام او الحديث مع شخص يختلف كثيراً عما لو كان مع مجموعة من المسترشدين .. فالقاء المحاضرات والاحاديث امام مجموعات يتطلب الثقة بالنفس وعدم الارتباك ويتطلب اظهار الود والبشاشة والصدق والتعاطف تجاه المتلقين . كما يستدعي عدم اللجوء لاستخدام كثير من الحركات الجسمانية او الاتكاء على جدار او التمايل ووضع الايدي في الجيوب وغير ذلك من الحركات والتصرفات التي قد تكون غير مقبولة ومع

ذلك فان بعض الایماءات والاشارات المستخدمة بدقة وذكاء وبنسبة محدودة قد تساعد على اثاره الانتباه لدى المتلقين وخصوصا عندما ترغب في التركيز على موضوع او نقطة معينة فيه .

ومن المهارات الاتصالية الهامة ، استخدام طريقة المسترشد في الكلام والمحادثة كلما امکن ذلك ، فعندما تستخدم الكلمة التي يفهمها والتعبير المألوف لديه او حتى الاشارة او الایماءة التي تتوافق مع مالمديه من معنى لها فان ذلك سيزيد من امكانية نجاح اتصالك به .. خاصة اذا ماتم « ترميز » او وضع رموز وصياغة الرسالة الارشادية باستخدام صيغ قريبة من وعي وثقافة المسترشد كالمثل الشعبي او الحكمة او الاغنية الشعبية او الزامل او المهجل او المغرد وما شابهها .

على سبيل المثال ، يمكنك ان تتحدث في اجتماع ارشادي لمدة ساعة او ساعتين عن احد موضوعات التثقيف السكاني كاهمية العمل وضرورة تشجيع العمل في مجال المهن اليدوية والصناعات الحرفية او اهمية التعليم الفني وعلاقاته بتوفير الكوادر الفنية اللازمة لحاجات البلاد وضرورة تشجيع المسترشدين لابنائهم على الاقبال نحو ذلك النوع من التعليم الفني او المهني وغير ذلك من الامور ، ثم بعد كل ماقلته في حديثك يتضح لك ان تأثير حديثك - ليس معدوما - ولكنه محدود ولم يكن متناسبا مع حجم ماقلته ولا مع الجهد الذي بذلته . الا انك لو قلت للمسترشدين « حمل الكنس عالراس ولا سؤال الناس » فماذا تتوقع ؟

ومن المهارات الاتصالية الاخرى مثلا القدرة على تحديد الوقت الانسب للحديث في موضوع معين والتحكم في مقدار الحديث واوقات التوقف فيه واختيار نقاط التركيز او استئناف الموضوع اذا تم الدخول في قضايا فرعية او بعيدة .. مع التذكر الجيد ان الاطالة في هذا الحديث او ذاك قد لا يكون مفيدا بل قد يسبب ارهاق وملل المتلقي وربما الشرود الذهني وحدوث خطأ في الفهم او الفهم المشوش والمرتبك . ذلك خاصة حينما يكون الموقف الاتصالي قائما على الاتصال اللفظي او الشفهي فقط ولا توجد اية معينات او وسائل سمعية - بصرية حول موضوع الاتصال .

ان كثيراً من الامور المتعلقة بالمهارات المشار اليها اعلاه يصعب وضعها بشكل قائمة او وصفة بحيث تستطيع - او اي متصل - ان يتبعها ويطبقها . بل ان تحديد المفيد منها للاستخدام وزمن ذلك الاستخدام وكيف واين ؟ كل ذلك يرجع لك شخصياً ولتقديراتك الشخصية فبحكم معرفتك بظروفك وبجمهور المسترشدين الذين تتعامل معهم ، وطبيعة الموقف الاتصالي وغير ذلك من الامور والعوامل بما فيها معرفتك بالمهارات المختلفة يمكنك تحديد واستخدام ما هو اكثر فعالية وملائمة لظروف الموقف الاتصالي الذي تشترك فيه . علماً ان **هناك مهارات اخرى عديدة تساعد على تحقيق الاتصال الناجح كالملاحظة ، والتحليل ، والتفسير ، والاستنتاج وسواها .**

ان الانسان بطبيعته لا يولد خطيباً او عالم بلاغة او فقيه نحو ولغة وكذا من غير المعقول ان تكون خبيراً في الاتصال او حجة في علم النفس او غير ذلك لكي تتمكن من التفاهم والتخاطب مع غيرك - كالمسترشدين مثلاً - او لكي تفهم اتجاهات ورغبات وميول من تتصل بهم .. ومثل ذلك يصعب حدوثه وتحقيقه اصلاً من قبل شخص واحد - اي ان يصبح خطيباً وعالم اجتماع وعالم نفس وعالم اتصال وعالم زراعة وغير ذلك .

لكن الانسان ، بالتأكيد ، يستطيع ان يتعلم ويتدرب ويعود نفسه على مواصلة اكتساب المعارف والمهارات المختلفة التي يحتاج اليها بالذات ويطبقها كلما اتيح له ذلك لان المعارف والمهارات تنسى اذا لم تطبق وتمارس .. فهل تستطيع فعل ذلك ؟ نعم .. اذا اردت !!

(ب) المعرفة :

ان المعرفة المقصودة هنا هي معرفتك كمصدر بالمتلقي وبالموضوع الذي لاجله تقوم بالاتصال ، والمعرفة بجوهر عملية الاتصال بالاضافة الى المعرفة بلغة الاتصال .

فالمقصود بمعرفة المتلقي هو ان تكون على علم ودراية بخصائصه واتجاهاته وظروف محيطه المختلفة .. فبدون تلك المعرفة ومهما كانت لديك معلومات ورسائل ارشادية قيمة ومفيدة فانك حقيقة لاتفعل اكثر من اطلاق عبارات في الهواء او كأن اتصالك بانشطته

المختلفة بلا هدف او غاية محدودة وانت بالتاكيد لا ترغب ان يكون عملك الاتصالي الارشادي الهادف الى التغيير وتحقيق التنمية مجرد عبارات في الهواء لان « العيار الذي لا يصيب الهدف يدوش » اي يخلق الفوضى ويسبب الاربك والقلق . ولكن عملك الاتصالي الارشادي ليس « دوشة » ولا يقصد به « ادواش » الاخرين . بل هو عمل اجتماعي تغييري تنموي . ولكي يؤتى ثماره لابد ان يكون قائما على معرفة المتلقي واحواله وظروفه وخصائصه وذلك لكي تضمن ان الطاقات التي تبذلها في جهدك الاتصالي وغيره من الانشطة لن تذهب سدى ولن تضيع عبثا .

فمثلا : تصور نفسك ، وانت تتحدث مع احد المزارعين الذين لم تتعرف عليهم من قبل وانك باشرته بحديثك تشرح له باسهاب عن اهمية تطعيم/ تلقيح الابقار ضد مرض الطاعون مثلا ، وتحاول اقناعه باهمية احضار الابقار الى مركز التطعيم ، وهو يهزّ لك رأسه موافقا وانت مستمر في حديثك متشجعا بموافقة الظاهرية لمعنى كلامك ، وحينما تصل الى النقطة الاخيرة وتطلب منه ان يحضر بقرة الى مركز التطعيم مختتما حديثك معه ، فاذا به يقول لك : « لقد فعلت ذلك قبل اسبوع » وربما قال لك ببساطة وبرود شديد « واللّه ما فيش معي بقرة ولا غنمة » . اذا فمعرفة حاجات وطباع وخصائص وظروف المتلقي المسترشد امر هام ومؤثر في الاتصال ويقول الناس في بلادنا « من عرفت طبيعه ، سهل عليك علاجه »

فاذا كان بعض المسترشدين ، لظروف او خصائص او طباع معينة لا يستطيعون او لا يميلون الى حضور الانشطة الارشادية المختلفة التي تقيمها كالايام الحقلية او الاجتماعات الارشادية او الامسيات او غيرها ، فان ذلك لايعني انهم لا يرغبون في الاتصال بك او المشاركة في الانشطة التي تقيمها كما ان ذلك لايعني بالضرورة انه لا توجد لديهم مشاكل او غيره . بل قد يعني ببساطة ان ميولهم ورغباتهم واتجاهاتهم قد تستدعي تعاملًا مختلفًا وتتطلب منك استخدام قنوات واساليب اتصالية مختلفة معهم . وبشكل عام فلا يقاس نجاح العمل الارشادي بعدد الايام الحقلية وعدد النشرات الموزعة او الاجتماعات المنعقدة فتلك فقط يمكن ان تنفع كمؤشرات الا ان كثرتها عدديا لايعني بالضرورة ان فائدتها وجدواها كبيرة وعالية فقد يكون تأثيرها متدنيا وفعاليتها منعدمة على الرغم من كثرتها في بعض الاحيان .

ان معرفتك بموضوع الاتصال ، اي بالموضوع الذي من اجله تقوم بالاتصال هو الآخر امر هام ويؤثر على مدى نجاحك في نشاطك الاتصالي . فالمعارف النظرية العلمية يمكن ان تؤثر في المتلقين اذا كانت عميقة وصحيحة وشاملة فيأخذها المسترشد بعين الاعتبار ، وعكس ذلك صحيح . فحينما تكون المعرفة بالموضوع خاطئة او سطحية وغير موثوقة فقد تدفع بالمتلقي الى تكوين موقف سلبي ليس نحوها فقط بل نحو مصدرها او مرسل المعلومات والرسائل الخاصة بها .. فالمعارف السطحية والمعلومات غير المؤكدة عندما تعطي للأخرين تسبب لهم اضراراً .. ويقال عن المتصل الذي ينقل رسائل من ذلك النوع انه « جا يكحلها اعماها » ، فهل يسرك ان تكون كذلك ؟؟

هناك حكايات عديدة عانى منها قطاعنا الزراعي والريفي ومازال يعاني بسبب القصور والمحدودية في معرفة موضوع الاتصال وعدم الامام الجيد والمناسب بمواده وابعاده العلمية المختلفة من قبل الاشخاص الذين يتولون ايصال ونشر التوصيات والرسائل التنموية المختلفة .. ولكن ماذنب المتلقي حينما يدفع الثمن والاضرار والخسائر المادية والمعنوية ؟ فماذا يمكن ان يجدي بعد ذلك الندم والحزن .. أليس من الافضل الاهتمام بتطوير المعارف وتنمية المعلومات لدينا بدلا عن البكاء أماً على ماقد نسببه من اضرار وأثار سلبية قد يتحمل تبعاتها ابرياء . اعطونا ثقتهم واخلاصهم وجاءوا ينشدون الرأي والنصيحة ومنحونا مشروعية مشاركتهم في عملية اتخاذ قرارات خاصة بهم وبحياتهم !!!؟ لذلك ، كله فان من الضروري معرفة الموضوع الذي تريد ايصاله الى المتلقين من كافة جوانبه بشكل واف قدر الامكان وذلك قبل مباشرتك للاتصال ونشر الرسائل او دخولك في اي موقف اتصال ارشادي مع المتلقي لكي تضمن فاعلية الاتصال الذي تقوم به وتتحاشي ما تحدثنا سابقا عنه من آثار انت في غنى عنها .

وبالمثل ، فان معرفتك بجوهر عملية الاتصال يعتبر عاملاً مؤثراً في اتصالك بالمتلقي او بجمهورك المستهدف ، فان عرفت العناصر الرئيسية لعملية الاتصال ، وعرفت بان فاعلية الاتصال هي محصلة فاعلية كل من تلك العناصر المختلفة ، فان تلك المعرفة ستساعدك دون شك على الاستفادة من الاتصال في نشاطك العملي اليومي بجعله مبنياً على ماتعرفه من اسس ومبادئ .. فتطبق الايجابي وتتحاشي السلبي وفقاً لتلك المعرفة .. ان معرفتك بجوهر عملية الاتصال تعينك على

تحقيق التغيير الذي تنشده من وراء جهدك ونشاطك اليومي الذي لا بد وان يكون، محدد الاهداف وليس اتصالا عرضيا لمجرد الاتصال .. ولذلك فانك تتوقع استجابات محددة وواضحة من قبل المتلقي توضح الفرق بين ما كان عليه حاله قبل الاتصال وما اصبح عليه بعده .. الامر الذي قد يتطلب منك القيام باجراء عملية تبادل سلسلة من الرسائل مع المتلقي عبر قناة واحدة او اكثر لمرة واحدة او اكثر .. وذلك يعني ان الاتصال ليس مجرد نقل المعلومات والرسائل في اتجاه واحد .. بل ان جوهر الاتصال وماهيته الاساسية التبادل والتفاعل والحوار الخلاق والايجابي بينك وبين المسترشدين .

كما ان معرفتك بلغة الاتصال شيء اساسي وهام للغاية .. وعاملا

محددا لمدى نجاحك او فشلك في الاتصال . فلغة الاتصال هي الرموز التي تصوغ بها رسائلك الارشادية وتتعدد الرموز لتشمل الكلام واللهجة والمصطلح والايماء والاشارة او الحركات غير اللفظية والرسم والموسيقى وسواها من الرموز التي تدخل في تكوين الرسالة او التصميم الخاص بها .. والغرض هنا هو الاشارة الى ضرورة توظيف اللغة وغيرها من الرموز بالشكل الذي يجعلها عاملا مساعدا على تبسيط انسياب وتبادل المعلومات تسهيلا لفهم الرسالة واستيعابها تمهيدا للعمل بمضمونها .

ان لغة الاتصال في المدينة قد تختلف عنها في القرى والارياف .. وحتى في المدينة نفسها فان لغة السوق والتجارة و « المبايعة » غير لغة المكاتب والمعاملات وكل منها يختلف عن لغة مجالس الادب والثقافة وذلك لايغني باي حال اننا متعددو اللغات .. فلغتنا واحدة لاريب في ذلك .. الا ان التعامل التجاري مثلا اصبح له مفردات ومصطلحات ورموز خاصة يتم التفاهم بموجبها .. وحينما يتم التشديد على اهمية المعرفة بلغة الاتصال فالمقصود هو الا يتحول جهدك « الاتصالي » الى جهد « انفصالي » فتجد نفسك معزولا عن الاخرين بسبب استخدامك للغة غريبة غير مألوفة في الاتصال في موقف اتصالي معين .. ولذات السبب فقد تجد نفسك كما يقال في مثلنا الشعبي « مغني جنب اصنج » . وتحاشيا لذلك فمن الافضل ان تراقب وتتأمل جيدا ومن اول وهلة تدخل فيها الموقف الاتصالي مع شخص ما قسمت الوجهه وتعابير العيون وايماءات الجسم وحركاته فربما تجد في ذلك او في بعضه ما يقول لك « يافصيح لمن تصيح » .

فالغناء والفكاهة لمساة فنية وثمرات ابداعية وجهود انسانية تحتاج الى اُسماع واذواق . وهكذا فان لغة الاتصال ومعرفتك الكافية بها امر ضروري لتحقيق الاتصال فعلا بالمتلقين الذين يفترض ان يسمعوا ويعوا جيدا ماتحاول ايصاله لهم من الرسائل الارشادية . المطلوب ان تتحقق دوماً انك لست كمن يغني لنفسه وانك لست ممن انسدت عنه الاسماع والافئدة .

(ج) موقف المصدر واتجاهاته :

حينما تكون في دور المصدر اثناء الاتصال او خلال موقف اتصالي ما ، فلا شك انك تقع تحت تأثير مواقفك واتجاهاتك المسبقة حيال نفسك.. او الموضوع الذي يدور حوله الاتصال .. او حيال المتلقي الذي يشاركك الموقف الاتصالي .

فموقفك من نفسك ، وتصورك وفهمك لوضعك الاقتصادي والاجتماعي والوضع الذي تعيش فيه او تقوم فيه بتأدية مهماتك الارشادية وموقفك من دورك الذي تؤديه كرجل ارشاد وتغيير يهدف الى تحسین اوضاع معيشة المزارع وشروط حياته ، موقفك من كل ذلك ينعكس على نشاطك الاتصالي .

ان موقفك الايجابي من عملك ، وتفهمك للدور الذي تؤديه كمرشد ورجل تغيير ، واستعدادك لاداء ذلك الدور واخلاصك وتفانيك من اجله في اي موقع ، وفي اي منطقة وتحت اي ظروف .. كل ذلك قد يجعلك قادراً على التكيف وعلى انجاز انشطتك الاتصالية مع المتلقين بروح وكفاءة جيدة . اي ان ذلك يؤثر ايجابيا على العملية الاتصالية .

اما اذا نظرت الى نفسك - مثلاً - بانك شخص مستواه العلمي كبير ، وانك تنتمي الى اسرة غنية او متوسطة الحال افضل بكثير من الاسر الفلاحية الريفية التي قد يكون معظمها دون المستوى المتوسط او في حالة فقر واضح . او مثلاً اذا نظرت لنفسك على اساس انك ابن مدينة او تنتمي الى منطقة اكثر تطوراً وافضل حالاً من المنطقة التي تعمل فيها ، او انك تميل الى الاعتقاد والتفكير دوماً بان عملك الحالي في الارشاد ليس سوى عمل مؤقت لمرحلة معينة ريثما ترتب اوضاعك

وتسنع لك الفرصة الافضل . اذا كانت مثل تلك الافكار والمواقف والاتجاهات تراودك فانها جميعا تؤثر على مجهودك الاتصالي مع المسترشدين سلبيًا وتقف بمثابة الحاجز الكبير الذي يفصل بينك وبينهم ويجعلهم بومًا يشعرون بمدى اختلافك عنهم .. ويلمسون ذلك من خلال تصرفات وسلوكيات قد تنجم عنك شعوريا او لاشعورياً كنتيجة او انعكاس لما لديك من اعتقادات وافكار واتجاهات داخلية .. وكلما ازداد الشعور بالاختلاف كلما نقص معدل نجاح الاتصال وامكانية تحقيق اهدافه .

لقد سبق القول ان معرفتك بمن تتصل به تؤثر على مدى نجاح او فشل الموقف الاتصالي القائم بينك وبينه ، وبالمثل فان موقفك من المتلقي يتحدد بمقدار معرفتك به ، وكلما كانت معرفتك به كبيرة كلما كان موقفك منه مساعدا على نجاح الاتصال . فعندما تتعرف مثلا على ظروف المزارع وحاجاته ومشاكله ، وتتعرف على مدى نشاطه وعمله ومحاولاته التي يبذلها لتغيير ظروف واقعه وقهرها فتبدأ في تكوين علاقة احترام وود نتيجة التعارف والاحتكاك المستمر ثم يكون موقفك تجاهه قائما على اساس انه شخص جدير بالاحترام والمساعدة ، او انه قادر على استيعاب النصائح والتوصيات . ان موقفك ذلك من المتلقي يفيد الموقف الاتصالي القائم بينكما ويدعم نجاحه . وبشكل مماثل فان من الافضل ألا تنظر الى المتلقي الذي تتعامل معه على انه مجرد مستقبل سلبي للمعلومات والتوصيات العلمية والفنية ، او انه مجرد قروي ريفي او قبيلي او جاهل وساذج وبسيط ولا يعرف مصطلحاته .. ان مثل تلك النظرة تعتبر موقفا سلبيًا من المتلقي المتصل به وهي تعرقل الاتصال وتؤدي الى الفشل . وغالبا مايكون السبب في ذلك هو انطباعات قاصرة او تصورات ذهنية واحكام مسبقة غير دقيقة . وان صدقت على شخص فليس من الممكن ولا المعقول ان تصدق او تنطبق على عشرات ومئات وآلاف الناس الاخرين .

وبدلا من الاعتماد على تلك الانطباعات والتصورات الذهنية والتقييمية التي تجعل جهدك الاتصالي يحصد الفشل ، فالافضل لك التعرف جيدا على المتلقي كشخص او فرد او حالة خاصة لابد ان يكون

لك منه موقف مستقل ومختلف عن موقفك من غيره من الناس حتى وان كان يتشابه في بعض الصفات والخصائص مع آخرين . فالناس ليسوا سواء في كل شيء ، وحكمك على شخص محدد او موقفك منه لا ينبغي تعميمه على آخرين او على بقية افراد الاسرة او المجموعة او الشريحة الاجتماعية التي ينتمي اليها وتذكر ان الاختلاف بين الناس هو قدر الناس وسنة الحياة التي اقتضتها الحكمة الالهية .

ومع التسليم باختلاف الناس وصفاتهم واهمية معرفة ذلك . ومع التأكيد على ضرورة ان لا تنظر بترفع وتكبر الى المتلقي فالنقطة الالهية هي الا تحكم على الناس ولا تتحد مواقف مسبقة منهم خصوصا اذا كان ذلك الحكم او الموقف مجرد سماع ومبني على آراء اناس واشخاص آخرين . فما قد ينقله لك الآخرون من انطباعات وتصورات عن غيرهم هي شيء خاص بهم قد لا يكون صحيحا وفي نفس الوقت فلو حاولت تجاهل ما سمعته من شخص ما وحاولت التعرف عليه بنفسك فلربما وجدت عكس ما نقله اليك آخرون وذلك هو الاسلوب الافضل لتجنب الاحراجات والتحسسات والمواقف الاتصالية الفاشلة التي لا تساعدك في انجاز مهامك الارشادية واحداث التغيير المنشود .

للتفكير :

* ترى ماذا كان يقصد حكيم الارض اليمينية ، علي بن زايد ، عندما قال :

« الناس مثل الفوايس »

فمنه ما كان حالي

ومنه حامض ومضرس »

* هل تتذكر بعض المواقف التي حكمت فيها على بعض الاشخاص او الاشياء او المواقف احكاما مسبقة فجاءت الايام والاحداث بما اثبت العكس؟؟

صفات المصدر من وجهة نظر المتلقي

هناك صفتين رئيسيتين للمصدر من وجهة نظر المتلقي اذا حاز عليهما المصدر زادت امكانية نجاحه في الاتصال ، وهما :

١ - المصدقية :

ويقصد بها انطباعات وتصورات المتلقي عن المصدر ، كما يقصد بها مستوى ثقة المتلقي بالمصدر والتي يمنحها له على اساس ثلاث صفات اخرى هي :

(أ) **كفاءة المصدر** : اي هل المصدر مدرب ، ماهر ، ذكي ، وحسن الاطلاع والمتابعة المستمرة لما هو جديد .

(ب) **مدى الموثوقية او التعويل على المصدر** : اي هل انت اجتماعي بسيط ، سهل التعامل ، متعاون ، امين ، مرح وبشوش .

(ج) **مدى نشاط وحركية المصدر** : اي هل انت نشيط وفعال حيوي ، مبادر ، مثابر وذو عزيمة .

فكلما كان انطباع المتلقي عنك ايجابيا وجيدا في مختلف الصفات المذكورة اعلاه ، كلما كانت ثقته فيك كبيرة وعالية .. اي ان مصداقيتك لديه تكون كبيرة وعالية اجمالا .. ويساعد ذلك على ان يكون الاتصال بينك وبين ذلك المتلقي جيداً وناجحاً وفعالاً .

وعكس ذلك صحيح ، فاذا كان المسترشد يشعر او يعتقد انك محدود الخبرة والكفاءة في الموضوع الذي تتحدث فيه فان نتيجة ذلك انه سيميل الى عدم تصديق ماتقول او الاعتماد عليه . ولن يأخذ كلامك مأخذ الجد .

٢ - درجة التماثل/ التشابه :

والمقصود هنا ، هو مدى تصور المتلقي لمقدار مشابهة المصدر - اي مشابهتك مثلاً- له في بعض الصفات والخصائص كالعمر ، واللغة ، والانتماء الجغرافي ، والقيم والمعتقدات وسواها .

فوجود التماثل او التشابه بينك وبين المتلقي في الصفات والخصائص المذكورة يسهم بشكل كبير في جعل الاتصال بينكما ممكنا وناجحاً .. وكلما ازداد معدل الاتصال والتفاعل بينك وبين المتلقي كلما ازدادت الفرصة لكل منكما لادراك اوجه او مدى التشابه الفعلي بينكما وكلما ساعد ذلك ايضا على تنمية وزيادة مستوى التشابه والتماثل .

فالشخص الذي لا تتصل به بشكل دائم لا تنشأ بينك وبينه درجة مشاركة في كثير من الاشياء التي قد تكون قواسم مشتركة بينكما . الامر الذي يجعل درجة الشعور بالتشابه والتماثل ضئيلة ومحدودة . وفي المحصلة النهائية يكون نجاح الاتصال بينكما محدودا ، حتى وان كانت هناك بالفعل بعض الصفات المتشابهة بينكما كالعمر ، والانتماء الجغرافي والعادات والتقاليد ، اي ان المسترشد اذا شعر انه يعرفك وان بينك وبينه الكثير من اوجه التقارب والتشابه فان ذلك سيجعله مهينا اكثر لتقبل رسائل الابتكارات والافكار الجديدة منك مما يساعد على تسهيل وتسريع تبنيها .

خاتمة الفصل الثاني

في إطار الجهود المبذولة من قبل العاملين في الارشاد للتأثير في معارف واتجاهات وسلوكيات المسترشدين في مختلف مجالات التثقيف السكاني تقام الكثير من الفعاليات والانشطة ، وتحدث الكثير من المواقف الاتصالية .
إلا أن كل موقف اتصالي يتميز عن سواه من حيث العوامل التي تؤثر على كل عنصر من عناصر الاتصال فيه . لذلك ، ومن اجل ضمان تحقيق التأثير المطلوب في المتلقي ، وباعتبار المرشد هو المصدر - في كثير من الاحيان - ، فان عليه تقع مسئولية تخطيط اتصاله الاجتماعي حسب كل موقف اتصالي على حدة . اي ان عليه ان يبدأ بذلك التخطيط انطلاقاً منه هو - كمصدر غالباً - وبحيث يتعرف جيداً على اهم العوامل التي تؤثر عليه والتي قد ينعكس تأثيرها على اي موقف اتصالي يدخل فيه . مثلاً ماهي مهاراته الاتصالية المختلفة ، وما مدى معرفته بموضوع رسالته وبالمتلقي وبجوهر الاتصال ولغته او رموزه .

فإذا كانت معرفة المرشد او المرشدة بموضوع معين ضعيفة او غير كافية فمن الافضل له الا يدخل فيه ، واذا كانت المعرفة بالمتلقي محدودة او منعدمة فمن الافضل ان يستفيد من الموقف الاتصالي ليتعرف على المتلقي بشكل افضل فاذا لم يفعل ذلك فقد تنقل الى المتلقي رسالة غير مناسبة وبالتالي لا يحدث التأثير المطلوب من ذلك الموقف الاتصالي وقد يفقد نظام الاتصال توازنه وقد يتأثر المصدر نفسه بشكل كبير يفقده مصداقيته .

اذا فان معرفة العوامل المؤثرة على المصدر تفيد كثيراً في التخطيط للاتصال الاجتماعي بحيث يتم معرفة جوانب الضعف والقصور والعمل على تجنبها او التغلب عليها ومعرفة جوانب القوة والصفات الايجابية بحيث يتم الاستفادة منها او استخدامها في الاتصال بغية رفع مستوى الاتصال وتأثيره وتحقيق الاهداف المرجوة منه .

وبالمثل فان المتلقي او المسترشد له صفات ومعايير محددة يقرر بموجبها ما اذا كان للمصدر الذي يتعامل معه مستوى معين من المصداقية . لذلك ينبغي الانتباه الى اهمية ذلك بحيث يكون المرشد او المرشدة متمتعاً بصفات ومعايير مطابقة لتلك التي يتوقعها فيهم المتلقي لنيل ثقته .

الفصل الثالث

المتلقي / المسترشد

خلاصة الفصل الثالث .

يتناول هذا الفصل موضوع المتلقي/المسترشد كأحد عناصر الاتصال مع تركيز على أهمية « المعرفة به » بالنسبة للمرشد قبل بدء الاتصال معه . كما يستعرض الفصل أهم خصائص المتلقي ومدى تأثير كل منها على عملية الاتصال مع بعض الأمثلة من واقع البيئة المحلية وتجربة العمل الإرشادي في بلادنا . ومن خصائص المتلقي المؤثرة على الاتصال تناول الفصل كل من خبرات المتلقي السابقة واحتياجاته ، ومدى احساسه بالكفاءة ومدى تفتحه الذهني .

المتلقي/المسترشد

لاشك انك لاحظت من خلال تجربتك الشخصية وعلاقاتك اليومية بالناس ، ان كل شخص يتميز عن غيره في كثير من الصفات والخصائص . وقلما تجد تشابهاً أو تماثلاً كاملاً بين اثنين من الناس . لذلك يمكن النظر إلى كل شخص على اساس انه كيان او نظام فريد ، متميز عن سواه . ويذهب البعض بعيدا في وصف ذلك التفرد والتميز والاستقلال في الشخصية إلى القول : بـ « أن كل شخصية انسانية تعتبر عالم بحد ذاته » .

وفي الماثور الشعبي الكثير من الحكايات والقصص التي تدعو من خلال مضمونها الى عدم التركيز والاهتمام بمظاهر الاشياء وظواهرها السطحية ، والى عدم الاعتماد عليها او الاكتفاء بها في تعاملنا مع الاخرين . ولنتأمل هذه الحكاية :

(دار حديث بين مجموعة من الاشخاص حتى جاء ذكر اسم واحد من الناس لم يكن بينهم .. فقال شخص من بينهم انه يعرفه .. فقال له الآخرون : هل أكلته ؟ « اي اكلت معه » ، قال لا ، فقالوا : وهل شاربته ؟ ، قال لا ، ثم سألوه : وهل عشت معه تحت سقف واحد ؟ فقال أيضا لا ، فقالوا له جميعاً « إذا لا تقل انك تعرفه ») .

تأمل قليلا في تلك الحكاية !!

إن مغزى الاكل والشراب والعيش تحت سقف واحد . ليست مجرد العمليات الروتينية المعروفة بها . بل انها ترمي الى ما هو ابعد من ذلك.. فالمغزى الحقيقي هو نوع ومدى تكرار الاتصال . إلا ان الاتصال والاحتكاك المستمر والتعاون وما تقود اليه من علاقات حميمة هي التي ستقود الى مشاركة شخص ما في الاكل والشرب وربما السكن وبالتالي التعارف الحقيقي . والتعرف او المعرفة ليست مجرد ان اعرف اسمك او تعرف اسمي او تعرف ملامح شكلي واستطيع تمييز ملامح شخصيتك ، بل انها أبعد من ذلك بكثير قد تصل الى معرفة اعمق ، وغوص في اغوار شخصية كل فرد للآخر وفهمها والقدرة على استكشاف خبايا النفس دون ان تفصح عن ذاتها في السراء والضراء ، في الافراح

والاتراح ، في كافة الاحوال . أنها معرفة «المخابر» وليس مجرد «المناظر» .

ان التعرف على « المخابر » اذاً ، يحتاج الى كثير من «المخبرة» والمقصود فيها بالعامية اليمينية المرافقة والمزاملة . و« الخبير » هو الزميل والرفيق والصاحب والصديق الذي يلزم نظيره من الناس . ويقصد بـ « مخبر الشيء » اظله او معدنه او جوهره . وعندما يقال ان فلان «أخبر» بشئ ما او بشخص ما ، فالمقصود انه اكثر خبرة وهداية ومعرفة بذلك الشئ او الشخص .

فلكي تكون ، كإخصائي ارشاد او مرشد ، على معرفة وخبرة بالمزارع او الريفي معرفة جيدة تتجاوز « المظهر » الى « المخبر » ، فلا بد ان تكثر من « مخابرتة » والتعرف على « خُبرته » او جماعته بل وتحاول ان تصبح واحد منهم وتجمعك معهم « خبرة مشتركة » حول كثير من الامور والقضايا والاهتمامات والانشطة . فحينئذ سيقال انك اصبحت خبيراً « لهم » وخبيراً « بهم » ، وذلك هو المطلوب . ومالم تسع لفعل ذلك وتحقيقه فعلا فإن من السهل « اخراج خبرك » كإرشادي وداعية تغيير وتنمية ، وانت ادرى بما يعنيه « اخراج الخُبر » ، والا فما عليك سوى توجيه سؤال بذلك لأقرب شخص اليك من ابناء الريف ليفسر لك معنى ذلك ؟

ان كل انسان هو كائن فريد ونموذج لنظام متميز له « خُبره » وخبراته وصفاته الخاصة التي يختلف فيها عن غيره بشكل او بآخر ، بهذا القدر او ذاك . على الرغم من ذلك فهو « جزء من كل » . اي لايمكن التعامل معه إلا كفرد في مجتمع . فالانسان كائن اجتماعي . يتعامل ويتفاعل مع مجتمعه ومحيط بيئته بشكل عام . وفي سياق تفاعله وتعامله ذاك يُكون الشخص ويشكل « معانٍ » لما تحويه وتتضمنه عملية التفاعل . حيث يفسر الاشياء والحوادث ووقائعها وفقاً لتجاربه في الماضي وإنطلاقاً منها وبما يتفق مع تلك الخبرات والتجارب . ولاشك اننا نتذكر شيئاً من تلك الحكايات الشعبية المسلية التي روتها لنا جداتنا في سنوات الطفولة والصبا .

واحدة من تلك الحكايات تتضمن ان شخصاً لم يكن قد رأى السحب والغيوم قريبة منه . وفي منطقة جبلية شاهقة الارتفاع تطل على اودية وسهول صادف ان وقعت عيناه ، في احد الايام ، على سلسلة من الغيوم او السحب شاهدها على مقربة منه فسأل عمّ تكون ؟ فأجابه احد الأشخاص الذي ربما ظن انه يستخف او يستهتر ويتغابي قائلاً له إن ما يراه هو :

« جمال ربي » .. وبذلك الجواب ما كان من الشخص السائل الا ان يعقدها ويتوكل ، قافزاً إلى الهاوية معتقدا أنه فاز بركوبه احد تلك الجمال : « جمال ربي » ، والتي لم يكن على سابق عهد بها ، وفي الواقع لم يركب سوى « جمال غيمية » . اودت بحياته .

يفهم من القصة ان سبب مأساة الرجل يكمن في انه لا خبرة ولا معرفة ماضية او سابقة له بالسحب او الغيوم . وحتى اذا كان على سابق معرفة بالجمال التي تسير على الارض ويستفيد الناس منها في النقل والركوب والغذاء وسواها !! فان الجواب الذي سمعه : « جمال ربي » اوقعه في وهم الاعتقاد بإمكانية وجود جمال تسير في السماء والانسان بطبيعته يقرن بين ما لا يعرفه وبين ما يعرفه فظن ان « جمال ربي » فيها ما يميز جمال البر او جمال البشر .

اما الشخص الذي اجاب على السؤال ومضى ببساطة فإنه لم يكن يدرك ماقد يؤدي اليه جوابه وربما كان لايقصد ايذاء السائل .. لكنه بالتأكيد كان يجهل سائله ولا يعرفه جيدا . كان يجهل خبراته وطريقته في التفكير وفي تفسير الرموز وغيرها . ربما كان بجوابه ذلك يقصد تشبيه السحب بالجمال . فكلاهما يحمل وينقل الاشياء ، لذلك فلا بأس من تشبيه السحاب بالجمال . فالسحاب على اية حال تحمل وتنقل الابخرة والغازات والرطوبة التي تصبح مطرا ثم ماءً بمشيئة الله .. تتشكل وتسير وتتكاثر وتهطل في زمان ومكان محددين بعلمه وإرادته. لكن عدم معرفة الشخص السائل بالسحب والغيوم كما ذكرنا سابقاً وقيامه بتفسير الجواب (الرسالة الاتصالية) وفقاً للمعنى الذي لديه وانطلاقاً من خبرته السابقة والمحدودة بمعرفته للجمال العادية فقط جعلته يبادر الى التفكير بإمكانية « الركوب » . فالجمال التي يعرفها تستخدم لذلك الغرض إذا فعندما يكون المتصل/المصدر غير « خبير » بالمتلقي او المتصل به فإن رسالته الإتصالية قد تحدث تأثيراً خطيراً يتوقف مداه على ما لدى المتلقي من المعاني والكيفية التي بها سيفسر الرسالة . ومن هنا تأتي اهمية اعتمادك في صياغة واعداد رسائلك ورموزها على معرفتك وخبرتك الجيدة والكافية بصفات وظروف وخبرة ومعارف المتلقي او المسترشد اياً كان . وحتى اذا كانت القصة السابقة خرافية او اسطورية او غير واقعية ، فلا بد من التمعن في مدلولاتها وماترمي اليه من دروس وعبر .

إذا ، قبل دخولك الموقف الإتصالي والبدء بإرسال الرسائل التي تريد ايصالها الي من تتصل به ، حاول قدر الامكان ان تفكر اولاً فيما عسى ان يكون تأثير الرسالة عليه ، وان تتوقع او تحاول التنبؤ

بالموقف او السلوك او ردّ الفعل الذي قد يصدر عنه عند تلقيه او تعرضه للرسالة . ولو فعلت ذلك وحاولت تدريب نفسك عليه بشكل دائم ومتواصل ، فانك سوف تتمكن من جعل اي موقف اتصالي لك مع الآخرين اكثر ايجابية وفعالية ونجاحاً .

- قد يكون من الصعب ان نتوقع او نتنبأ بتأثير رسائلنا على المتلقين او بالطريقة التي سيبنون تصوراتهم وتفكيرهم واستجاباتهم وفقاً لها . وعلى الرغم من ان ذلك قد يبدو ممكناً الا انه ليس من السهل ان يكون تنبؤاً او توقعاً صحيحاً ودقيقاً بشكل تام .

- لذلك السبب ، ونتيجة لاننا جميعاً لا نريد ان تكون « الهاوية » مصيراً لاحد بسبب ما نرسله نحن من رسائل ، ولان عمك في الجهاز لارشادي يهدف الى إحداث وتحقيق التنمية المنشودة عن طريق التغيير نحو الافضل وبما يضمن تحقيق حياة افضل وارغد وأسعد لمن تتصل بهم من السكان الريفيين وخصوصا الزراعيين منهم ، نتيجة لذلك كله فإن فهم ومعرفة المتلقي الذي تتصل به وقبل ان تبدأ الإتصال به او تنقل الرسائل اليه يعتبر امر ذا أهمية قصوى . وعندما نقول « علينا بفهم المتلقي » فالمقصود هو ضرورة ان نصبح « اخبر الناس به » . ولكي نصبح كذلك . فان علينا ان نركز علي معرفة خصائصه وإتجاهاته وتكوين محيطه الإجتماعي وبيئته عموماً ، ودوره في ذلك المحيط او تلك البيئة وسواها من العوامل . وحينما نفعل ذلك ساعين الى تحقيق معرفة المتلقي الذي نتعامل معه فإننا نعمل وفقاً لمبدأ اساسي في الاتصال عموماً وفي الارشاد خصوصاً هو « اعرف جمهورك » .

وكما هو ملاحظ ، فإن جزءاً مما يجب ان نعرفه عن المتلقي يتعلق مباشرة بشخصيته او كيانه كفرد ، بينما يتعلق الجزء الآخر بمحيطه الخارجي من حوله لما له من تأثير عليه ، بل وبكامل بيئته . والاجزاء التالية من هذا الدليل ستعالج بعض المواضيع المتعلقة بذلك .

للتفكير:

هل سألت يوماً مزارعاً او ريفياً عن شيء لاتعرفه ؟ هل تعلمت شيئاً جديداً من احد المزارعين او سكان الريف في فترة عمك ؟ هل حاولت ذلك ؟ واذا لم تحاول فلماذا ؟ هل تعتقد انه لا يوجد لدى الريفيين والمزارعين ما يمكن تعلمه والاستفادة منه ؟ ام تعتقد ان وظيفتك الاساسية هي تعليم المزارع وارشاده وليس التعلم منه ؟ هل تعتقد ان هناك مانعاً يحول دون الاستفادة من الخبرات والمعارف - بل الحكمة الشعبية - التي يخترنها ابناء الريف من المزارعين وسواهم ؟ ام انها خبرات ومعارف - او حكمة - لم تعد مجدية ومفيدة لانها قديمة؟ وهل كل قديم غير مفيد ومجدد ؟؟

أهم خصائص المتلقي وتأثيرها على الإتصال

١ - خبراته السابقة :

إن المسترشد ليس شخصاً فارغ الذهن او عديم المعرفة ، بل ان له الكثير من الخبرات والمعلومات والمعارف التي اكتسبها من بيئته ومحيطه خلال سنوات طويلة من عمره حتى اصبحت تشكل ما يمكن تسميته بـ « المرجع » او « الاطار المرجعي » الذي يرجع او يعود اليه كلما تعرض لاي حافز - كتعرضه لرسالة ارشادية معينة - او دافع مؤثر سواء كان رسالة او كلمة او اشارة او غيرها ، هل تتذكر قصة «الجمال الغيمية» و «الهاوية» ؟

إذا ، فلا بد قبل الإتصال بالمسترشد من معرفة خبراته السابقة وبالذات مايتعلق منها بموضوع رسالتك التي تنوي ايصالها اليه - فان وجدت لدى المتلقي معلومات ومهارات سابقة فيمكن ان تكون هي الاساس او قاعدة الانطلاق لما ترغب في ايصاله اليه . يمكن ان تبدأ حديثك بما يعرفه المتلقي أولاً ، ثم تنتقل تدريجياً في تقديم محتوى رسائلك التي قد يكون فيها الشيء الجديد الذي ترغب في ايصاله اليه . الهدف من ذلك هو جعل المعارف والخبرات السابقة ارضية خصبة لفهم واستيعاب وقبول الرسائل الاتصالية الجديدة ، لان السابقة تُسهل تعلم اللاحقة .

إلا ان المعارف والخبرات السابقة ، حينما تكون كثيرة وغزيرة حول موضوع معين فإنها قد تشكل عائقاً امام رسائلك الجديدة حول نفس الموضوع . ذلك لان مالدي المتلقي يعمل على تكريس وتعزيز مواقفه واتجاهاته السابقة ويحول دون قبول الرسالة الجديدة بسهولة ويسر ، بل انها قد تعرقل تغيير اتجاهه او تبنيه للتوصية الجديدة وخاصة اذا كانت التجربة السابقة لديه - في اطاره المرجعي - تتضمن تجربة سلبية مع ذات التوجيه او الرسالة التي تدعو الى تبنيها او اية توصية او رسالة اخرى قريبة او مشابهة لها .

وعلى سبيل المثال ، فالمزارع الذي استخدم احد المبيدات للقضاء على آفة معينة في الماضي ، ولكن المبيد خذله ولم ينقذ محصوله حيث لم يكن فعالاً في ابادة الآفة لسبب او لآخر فان نفس المزارع قد يتردد كثيراً في شراء واستخدام ذلك المبيد مرة اخرى اذا مانصحته بذلك ، خاصة اذا كانت تجربته السابقة لم يمض عليها وقتاً طويلاً . والعكس صحيح تماما ، حيث ان تجربة المزارع في استخدام بذور صنف محسن لحصول البصل مثلاً - كصنف فطيم - وعاد عليه بمحصول وفير

وانتاجية عالية كماً ونوعاً ستجعل المزارع اكثر إستجابة لرسالة او توصية جديدة مشابهة ، حول صنف جديد مثلاً كصنف بوسارد او حمير . او حتى اذا كانت الرسالة عن بذور محسنة لمحصول آخر .

ان المزارع الذي لايعرف سوى السماد العضوي او « الذبل » الذي يستخدمه دائماً ويجيد التعامل معه ولم يسمع من قبل بالسماد الكيماوي ولم يشاهده ، قد لايعطي ارشاداتك او توصياتك الخاصة بالتسميد الآزوتي اي اهتمام وربما يرفضها اذا لم يقاومها . ولذلك يقال « ان الانسان عدو مايجهل » . لذا ، حاول دوماً ان يكون ماهو موروث ومعروف لدى المزارع اليمني ، مدخلك الى الجديد وغير المعروف واساسا له في حديثك وتقديم رسائلك . ان المزارع اليمني يضيف الذبل الى ارضه ليس مجرد ان اجداده وأبائه كانوا يفعلون ذلك ولكن لانه يعرف ايضا ان الذبل يغذي ارضه ويعيد لها ما استهلك المحصول السابق من خصوبتها . ويعرف ان الارض لكي تستمر في اعطاء غلة عالية او محصول جيد لابد وان يحافظ على خصوبتها عن طريق اضافة الذبل بشكل مستمر . ولكن المزارع مع ذلك قد لايعرف التفسير العلمي للآلية التي يتم من خلالها تعويض الأرض لما تفتقده من المخصبات ، ولا ماهي العناصر التي لابد من تعويض نقصها .

ومن ناحية اخرى يعرف المزارع اليمني من خلال خبراته ان هناك اختلافات بين مكونات الذبل الذي يكون اساسه روث الاغنام والابقار او مخلفات النباتات او الذبل الذي يكون اساسه مثلاً روث ومخلفات الخيول والبغال تماما كما يعرف ان غذاء الخيول والبغال قد يختلف وربما كان افضل من غذاء الاغنام والابقار .

ان ما تقدم يمكن ان يؤخذ بعين الاعتبار كخلفية مفيدة عن الاتصال بالمزارعين وارشادهم او دعوتهم لاستخدام الاسمدة الكيماوية الحاوية على المخصبات او العناصر التي تغذي التربة او الارض والتي يساعد استخدامها على حفظ « صحة » التربة او خصوبتها مما يجعلها محافظة على انتاجها تماما كالانسان او الحيوان الذي اذا لم يأكل ويتغذى جيدا لايستطيع مواصلة العمل وبذل الجهد . ان التدرج مما هو معروف الى ماهو غير معروف ومألوف من قبل ، يسهل عملية قبول المزارع لرسائلك الاتصالية لان ذلك يقرب لغة التخاطب ومستوى التفاهم والفهم .

لاشك اننا جميعاً نتذكر أننا تعلمنا الارقام والحروف قبل ان نتعلم العمليات الحسابية اوكتابة الكلمات !! ذلك هو المقصود بالتدرج وتأسيس معرفة او خبرة جديدة على اساس معرفة او خبرة سابقة .

فإذا ما أصبحت للمزارع معرفة وخبرة بالسماد الكيماوي يمكن لاحقاً ان تنجح رسائلك الإرشادية المتقدمة والخاصة بأنواع الاسمدة الكيماوية كالسماد الازوتي والفوسفوري والبوتاسي والمركب وسواها. لكن بالتأكيد ، قد لاتلقى رسائلك الارشادية قبولاً كبيراً اذا كانت حول العناصر الصغرى والنادرة وانواع الاسمدة الموجودة في الاسواق لتعويضها وكيفية استخدامها او اضافتها اذا لم تكن خبرات المزارع السابقة قد تضمنت بعض المعارف والخبرات والمهارات عن التسميد الكيماوي اساساً .

٢ - إحتياجاته :

لقد اصبح معروفاً في عصرنا الراهن تحديداً ، ماتلعبه حاجات الانسان من دور في تكوين شخصيته وصفاته النفسية والاجتماعية ، وبالتالي تأثير تلك الحاجات على سلوكه الاتصالي . فالمزارع الذي يعول اسرة كبيرة وتواجهه مشكلة تتعلق بعدم قدرته على توفير النفقات والمصروفات اللازمة لتلبية حاجاته المعيشية ، قد يتقبل الرسائل الارشادية التي تحثه على زيادة إنتاجية ارضه بإستخدام « الاصناف المحسنة » او « الزراعة البينية » او غير ذلك من التوصيات والرسائل ، خاصة اذا اقتنع بجدوى العائد او المردود من جراء تطبيقها .

لذلك ، فكلما كانت لديك معرفة بظروف ومشاكل وحاجات المسترشد كلما استطعت تحديد مدى استعداده ، وقابليته للاتصال وبالتالي تحديد المدخل المناسب للاتصال به او الرسالة التي تتناسب مع مايريده هو . في نهاية المطاف سيتحقق لجهدك الاتصالي مردود ملموس . اي ان نقطة انطلاقك الاساسية في عملك الارشادي من اجل التغيير هي مايشغل بال المسترشد وما يسبب له الهم والنكد ، وغالباً مايكون ذلك هو مشاكل يومية تواجهه في العمل والانتاج ، او مشاكل الهموم المعيشية والاحوال الاجتماعية والاقتصادية للأسرة وما شابهها ، فاذا كانت احوال وامكانيات المسترشد سيئة مثلاً فمن غير المنطقي ان تقدم له رسائل ارشادية يتطلب تطبيقها امكانيات مادية عالية . فمعظم الاصناف المحسنة المطلقة في بلادنا - مثلاً - قد تكون جيدة وعالية الغلة مثلاً الا ان معظمها - اذا لم يكن كلها - يحتاج الى معدلات ري كبيرة لا يستطيع على توفيرها الا مالكوها « المضخات » ، او على الاقل ، اولئك المزارعون القادرون على شراء تلك المضخات او توفير المياه التي يحتاجها المحصول وبذوره المحسنة .

وقد تواجهك مشكلة ، في الواقع ، عند محاولتك تحديد الاحتياجات . فالمتلقون يختلفون من حيث قدراتهم على الافصاح عن حاجاتهم واظهارها كما ان بعضهم ، اذا لم يكن كثيرمنهم ، لا يميلون الى مثل ذلك ، حتى لا يفهم أنهم يشكون من سوء أحوالهم « **والشكوى لغير الله مذلة** » . وهناك بين الريفيين أيضاً فريق آخر منهم ممن لا يستطيعون التعبير بوضوح عن مشاكلهم وحاجاتهم وظروف عملهم او صعوبات معيشتهم ولا ايضاح مصدر المشكلة أو الصعوبة . ولكن ذلك كله مرتبط بمكانتك لديهم ومقدار الثقة التي يولونك اياها ، ومدى اختلاطك بهم وغير ذلك مما سبق الحديث عنه . هنا تأتي اهمية المدة الزمنية لخدمة المرشد في نفس المنطقة وفي اوساط نفس السكان ومدى استمراريته في ذلك ، فكلما كانت تلك الفترة طويلة ، كلما توفرت عوامل الثقة والمعرفة المناسبة وبالتالي كلما ازدادت امكانية نجاح المرشد في العمل الاتصالي والتأثير على « المسترشدين . ويبدو ان فترة 5-7 سنوات من الخدمة المستمرة للمرشد في منطقة معينة هي مدة مناسبة وجيدة . فمثل ذلك قد يساعدك كثيراً في التعرف على حاجات وظروف ومشاكل من تتصل بهم . ومن ناحية اخرى يمكنك اللجوء الى استخدام العديد من الطرق والوسائل والمهارات الاتصالية ، وجمع المعلومات ومشاركة المتلقين في عملك وغير ذلك من الاساليب لمعرفة ماتريد (راجع الاجزاء اللاحقة) .

قد لا يرغب المزارع اليمني مثلاً في الحديث عن مشاكله وظروفه وحاجاته . فإذا سألته عن حاله او احواله فسوف يبادرک بالجواب بل بالاجابات المحددة والجاهزة والمعروفة مسبقاً « الحمد لله » . « بخير وعلى مايرام » . « كل شيء تمام » « الأحوال سابرة » . « مستورة » . وغير ذلك من الكلمات والجمل والتعابير المتعددة . وللخروج من تلك الدائرة التي لا تضيف شيئاً الى معلوماتك ، يمكنك اللجوء الى استخدام صيغة اخرى للسؤال الذي توجهه الى المسترشد عن احواله وظروفه وحاجاته ، وقد تكون هذه الصيغة اكثر فائدة . اي وجه السؤال نفسه ولكن ليس عن المسترشد شخصياً بل اسأله عن احوال مسترشد آخر قد يكون جاره او زميله او شخص قريب من احواله وظروفه او من اهل القرية بشكل عام او « كيف احوال الرعية » ايش مشاكل المزارعين في قريتمكم ؟ او ماشابها . هنا ، قد تختلف اجابات المزارع المسترشد

نفسه وقد تحصل على بعض المعلومات المفيدة التي لا بد من التأمل والتفكير فيها وتحليلها جيدا قبل الاستنتاج منها . اي ان اجابته لا بد وان تخضع الى تعامل دقيق وحكيم ومتأن . وذلك وفقاً لما لديك من معلومات ومعارف سابقة وبناءً على معرفتك بالشخص نفسه ومستواه التعليمي وقدرته اللغوية التعبيرية وكيفية صياغته لرسائله ومدى فهمه واستيعابه لرسائل الاخرين .

وعند حديث المسترشد او محاولته الاجابة على سؤالك او اسئلتك، حاول تشجيع المسترشد على الكلام والحديث او التعبير عما يفكر فيه او يجول في خاطره وبطريقته الخاصة مع ضرورة غض النظر عن اية اخطاء او خلط في المسميات والالفاظ وغير ذلك . ولكن يمكنك بأدب ولطف ودمائة خلق السؤال او طلب التوضيح حينما تختلط عليك الامور او لم تستطع فهم جزء مما يقوله . ويفضل ان تفعل ذلك - اي ان تسأل او تطلب التوضيح - بطريقة توحى للمتحدث وكأنك لم تسمع جيدا او انها مجرد رغبة منك في معرفة مزيد من التفاصيل . اما التعليق والضحك او اية اشارة او حركة غير مناسبة اثناء حديث المسترشد وإتصالك به فقد تجعله يتحسس ، ويشعر بالاساءة والاذى او الاستهزاء . ومثل تلك المشاعر او الاحاسيس يمكن ان تكون بمثابة عوائق تفشل الاتصال وتربكه وتمنع تحقيق الهدف منه . انه من الافضل ، في اي موقف اتصالي مع مسترشد او مجموعة من المسترشدين ، ان يكون تركيزك وانطلاقك من مسألة الحاجات ، لان رسائلك الارشادية حينئذ ستكون « عزّ الطلب » كما يقال وموضع ترحيب وربما قبول وتطبيق . فماذا يلفت انتباه الانسان الشديد العطش ويشد انتباهه ، اكثر من رؤية الماء ؟ فقد يكون تأثير الرسالة الاتصالية ، المتعلقة بحاجاتك ، عليك نفس تأثير وفعل الماء بالعطشان الذي لا يحتاج الى من يناديه ويقول له : « تعال .. هذا هو الماء .. اشرب » ، ولكنه يقفز اليه بمجرد مشاهدته ورؤيته لمصدر الماء ، بعد ان يكون ربما قد سعى وبحث وجرى حتى انهكته قواه ليجد مصدره دون جدوى .

لذلك السبب نجد ان بعض المزارعين يذهبون الى المركز الارشادي من تلقاء انفسهم لحاجة ما . وهناك ريفيون من رجال ونساء واطفال وشيوخ يذهبون الى المستوصف او المستشفى عند الحاجة ايضا . ونجد آخرون يهاجرون من مناطقهم الى سواها ، لحاجة ما ايضا . هؤلاء او

غيرهم يقدمون على مثل ما يفعلون نتيجة للحاجات والمشاكل والظروف او الاوضاع التي يعيشونها . فالحاجات تحرك الناس وتحدد سلوكهم الاتصالي . والاتصال الشخصي بالذات يلعب دوراً كبيراً في اتخاذ القرارات المتعلقة بالحاجات . فكلما كانت الحاجة ماسة وضرورية والمشكلة ملحة و اساسية كلما كان صاحبها اكثر تأثراً وتحسباً واستجابة للرسالة الاتصالية بمجرد مصادفتها او تلقيها او التعرض اليها لانه يكون هو الباحث والساعي الى مصادفتها والالتقاء بها والتعرض عليها فكما اشار القول « **المبترع يجي لاعند الطاسة** » و**صاحب الحاجة معني بالطلب** .

ان حاجات المزارع ورغباته الاساسية لا تقتصر فقط على الجوانب المادية او الجسدية كالمأكل والمشرب والملبس ، بل ان للمزارع حاجاته الروحية والمعنوية المختلفة كحاجته الى الامان والشعور بالاطمئنان وحاجته الى تحقيق كيانه او شخصيته المستقلة كما يحتاج الى الشعور بانه مقبول من الآخرين وينتمي الى المجتمع او احد مجموعاته . ويكفي ان نلاحظ ان كثيرا من ابناء الريف - او المدن ايضا - في بلادنا ممن استحسنا وقبلوا بفكرة الهجرة الى الخارج وهاجروا فعلا انما فعلوا ذلك ليس فقط بدافع الحاجات المادية بل بشكل كبير لايمكن اغفاله بدافع الحاجات المعنوية والروحية المشار اليها سابقاً . ولذلك السبب كان الملاحظ والشائع بين اوساط الذين اغتربوا تحت تأثير ذلك الدافع ، انهم سرعان ماكانوا ينفقون مدخراتهم من الاموال التي احضروها معهم عند عودتهم . بل انهم سرعان ماكانوا يبدأون - بعد فترة قصيرة من عودتهم - ببيع او رهن بعض المقتنيات التي جلبوها معهم ، كالسيارات او الذهب او الاجهزة الالكترونية . وكل ذلك بسبب الانفاق غير الضروري من قبلهم علي السطحيات والمظاهر الخادعة والامور الشكلية التي تصبح عادة مستحكمة تدفع بصاحبها الى الاغتراب من جديد لتوفير اموال اخرى ومدخرات اخرى بعد اعوام اخرى من الكد والتعب وسنوات الغربة والفراق للاهل والوطن . وكل ذلك حرصا على الظهور بنفس المظهر وبالشخصية الجديدة التي رسمها الواحد منهم لنفسه معتقدا انه بتصرفاته تلك يدفع الناس الى النظر اليه بالصورة التي يتصورها هو لنفسه تماماً .

ان الحاجات المعنوية تؤثر على سلوكيات الناس ومعرفتك بذلك تساعدك على تشخيص مدى ونوع الحاجة بالضبط . الامر الذي يعينك على تحديد مدى استعداد وتهيؤ المسترشد - الذي تتصل به - لتلقي

رسالتك . بل ان ذلك يساعدك على التكهّن او التنبؤ برد فعل من تتصل
به تجاه رسالتك ، وما اذا كانت تكفي كمحفز او دافع لتخلق في ذلك
الشخص الاستجابة المطلوبة او السلوك المطلوب .

بعد كل ماتقدم ، يمكن القول ان حاجات الانسان المادية والمعنوية او
النفسية تؤثر على احتياجاته المعرفية وتؤثر على مدى اتزانه وصفائه .
النفسي وبالتالي على سلوكه الاتصالي . وعندما تواجه الشخص حاجة
معينة تتبلور مقابلها حاجة معرفية محددة فيبدأ الشخص محاولة
اشباعها بما لديه من مخزون معرفي او من واقع خبراته ومعارفه
ومهاراته الذاتية ثم يلجأ الى ماهو متاح من معارف محلية في اطاره
الاجتماعي ، واذا استنفذها بينما حاجاته المعرفية لم تزل قائمة فإنه
سوف يلجأ الى اي مصدر من مصادر المعارف الخارجية - غير المحلية - .

لنأخذ مثال على ذلك ولادة المرأة في الريف ، فعند ظهور آلام
المخاض عند المرأة الحامل سرعان مايتم استدعاء اكثر نساء العائلة خبرة
في مثل هذا الموقف او عند بروز هذه الحاجة وقد تكون امرأة من نفس
العائلة او الجماعة ويبدأ الامر على مستوى المنزل ثم المنازل المجاورة ،
واذا لم تتوفر امرأة مجربة وخبيرة في الموالدة في ذلك الاطار او ان
حالة الولادة كانت غير طبيعية او طال زمن آلام المخاض فان حالات من
القلق والتوتر وعدم الاتزان تظهر بفعل الاحتياجات المعرفية الملحة
فيبدأ زوج او اقارب المرأة المريضة بالسؤال والبحث عن « داية » او
« دادة » في المنطقة او « قابلة » محلية . واذا ما تفاقم الامر واستمر على
ماهو عليه وتم بالفعل استنفاذ المعارف المحلية ، فان اهل تلك المرأة
المسكينة لن يترددوا في السعي للاستعانة باي مصدر معرفة خارج
نطاق مجتمعهم المحلي كاحضار طبيب او طبيبة او احضار سيارة
لاسعافها الى اقرب مستوصف او مستشفى .

للتفكير:

* هل سألت نفسك يوماً لماذا تعمل في الجهاز الارشادي في المنطقة التي تعمل بها الآن ؟ ولماذا تلقيت تعليمك ، وكنت تتجشم المشقة والتعب لكي تكمل تعليمك بنجاح ؟ هل جربت مرة الشعور الملح بحاجة معينة فرضت عليك ضرورة وسرعة اشباعها واخمادها اي ايجاد حل سريع لها ؟ هل خرجت بنفسك تسعى باحثاً عن من يساعدك في ذلك ؟

* لنفترض ان برنامجك لهذا الموسم ، يتضمن ارشاد المزارعين ودعوتهم لتبني صنف جديد من اصناف محاصيل الفول ، لاحظ انه جديد ، ومن خصائصه الرئيسية انه عالي الانتاجية ، ومقاوم للجفاف . الى جانب صفات اخرى عديدة مرغوبة . ولنفترض انك صادفت اثناء زيارتك لحقول المزارعين او منازلهم اثنين من المزارعين كل على حدة :

المزارع الاول : حالته الاقتصادية جيدة .. ولديه سيارة ومضخة وبئر ، وسبق لك ان تعاملت معه وعرفت انه من المتحمسين للجديد ومن اوائل المتبنين للتوصيات والابتكارات الجديدة . ويفخر دائماً انه الاول في ذلك بين ابناء قريته ويشعر بمتعة كبيرة في الحديث عن سبقه وحرصه على ان يكون السباق دائماً حتى ولو كان عملياً لا يستفيد في بعض الاحيان مما يسبق فيه سواه اي شيء .

المزارع الثاني : حالته الاقتصادية متوسطة او مادون المتوسط فلا توجد لديه سيارة ولا يوجد لديه بئر او مضخة .. وخلال تعاملك معه سابقاً كان يقبل باشياء ويتردد في بعضها ويرفض البعض الاخر . لا يهتم ان يكون اول المتبنين او اخرهم . ومسألة الجدوى والربح والفائدة العملية جزء اساسي من تفكيره وممارسته .

الآن : بعد ان عرفت محتوى الرسالة المطلوب منك ايصالها ونشرها ، وعرفت بعض الصفات والخصائص لاثنيين من المسترشدين . ترى ، هل يكون حديثك واحداً لكل منهما ؟ ام انك ستصوغ الرسالة الارشادية بشكل مختلف لكل منهما ؟ هل هناك صفات معينة «للسنف» الذي تدعو لتبنيه - ستركز عليها اكثر عند إتصالك بالمزارع الاول عنه في الثاني ؟ ترى ماهي ؟ وكيف ؟ ولماذا ؟

٢- الاحساس بالكفاءة :

ان ثققتك بنفسك تزيد من احساسك باحترامك لنفسك ، الامر الذي يجعلك قادراً على اتخاذ اي موقف او قرار دون ضرورة للالتزام موقف او

رأي لشخص آخر سواك . وذلك ينطبق ايضاً على افراد المجتمع الزراعي والريفي الذين تتعامل معهم . فهناك بعض المزارعين من اصحاب المعرفة والتجربة والخبرة الذين ينظرون الى انفسهم كمزارعين جيدين ومثابرين ناجحين ، فيكون تقييمهم لانفسهم ايجابياً ويزيد من شعورهم وأحاساسهم ذلك تكرر إستشارتهم من قبل زملائهم المزارعون ، او مظاهر احتفاء الآخرون بهم وتعابير الاعجاب التي يلمسونها مما يزيدهم ثقة بانفسهم . ولذلك يمكنك ان تلاحظ ان امثال هؤلاء المزارعين يكونون اكثر جراءة في تقبل الجديد من التوصيات بل انهم لا يترددون في تجريب الطرق والاساليب غير المألوفة من قبل وقد يبتكرون اشياء واساليب حتى قبل ان يكونوا قد سمعوا بها مسبقاً .

ولاشك ان هؤلاء من امثال علي بن زايد الذي لاجدال في كفاءته التي اهلته لان يكون عن جدارة : حكيم الارض اليمنية الذي قال :

قاسيت أنا شور غيري

وجيت وقد شوري اوفق

وتشجيعك للمسترشد المبتكر ، ودفاعك عنه وعن تبنيه للتوصيات والتقنيات الجديدة التي قبل بها وتبناها واشادتك به امام غيره من المسترشدين ، والاستفادة من ذلك في تشجيعهم على اتخاذ قراراتهم نحو التغيير المطلوب على اساس انهم يفعلون ذلك بارادتهم ، وان لا احد يفرض رأيه عليهم . فاتباع ذلك له فائدة كبيرة وخاصة اذا كانت البرامج الارشادية في منطقة عمك في بداياتها الاولى .

علما انك قد تصادف في عمك مسترشدين قليلي الثقة بانفسهم ولذلك تراهم يشعرون بالخوف وعدم الامان عندما يتطلب الامر منهم تحديد موقف او اتخاذ قرار ويفضلون استشارة غيره بل قد يفضلون مسaire غيرهم من محيطهم الاجتماعي او جماعاتهم المرجعية التي يحسون انهم جزءاً منها ويمنحونها ثقتهم الكبيرة فان اتخذت المجموعة او الجماعة المرجعية موقفاً او رأياً أو قراراً معيناً يفعلون مثلها حتى وإن كان لهم رأي مخالف او موقف مناقض عملاً بالمثل الشعبي القائل : « بين خواتها ولو جربت » او الآخر الذي يقول : « بين اخوتك مخطى ولا وحدك مصيب » . وهي امثلة شعبية اصبح البعض يستخدمها بشكل سلبي وبخلاف القصد الصحيح منها والذي يرمي بالاساس لان يكون الشخص دوماً مع الآخرين من اجل الخير والمحبة

والتطور ودعوة للشخص الى عدم الانعزال ، والحياة مع المجتمع من حوله ، حيث ان يد الله مع الجماعة ولكن في الخير والصلاح وليس العكس . وغالبا مايكون الاشخاص قليلوا الثقة بانفسهم ، والذين يتمتعون بما ذكر آنفا من الصفات والخصائص ، ممن يسهل اقتناعهم وتأثرهم بآراء الآخرين لضعف شخصياتهم وعدم ثقتهم بانفسهم امام اولئك الذين يقدرون انفسهم كثيرا والذين قد تكون مصلحتهم تقتضي مقاومة الرسالة الجديدة فيؤثرون على كثيرين غيرهم في اطار الجماعة التي ينتمون اليها . وعلي اي حال فان غالبية افراد مثل هذه الفئة المؤمنة بقديسية الجماعة يتخلفون كثيرا في تبني التوصيات الحديثة حتى يسبقهم بتجريبها عدد كبير من افراد او اعضاء الجماعة بل وحتى تصبح التوصيات قديمة لان توصيات وتقنيات احدث تكون قد ظهرت وبدأ المبتكرون واوائل المتبنون بتطبيقها وتبنيها .

ومن الواضح ان الاتصال بكلا النموذجين من المزارعين ، سواء الذين يحسون بكفاءاتهم او اولئك الذين ليس لديهم مثل ذلك الاحساس ، يستدعي معرفة الاتجاهات العامة للخصائص الشخصية الخاصة بكل منهم حتى تحدد في الاخير الاسلوب او النهج الامثل للاتصال حيث تستطيع ابراز مهارتك الخاصة في فن الاتصال .

وتجدر الاشارة هنا الى اهمية المجموعة بالنسبة للمسترشد . حيث ان درجة انتمائه اليها وموقعه فيها ومدى تقبل افرادها له تحدد مدى قدرة ذلك المسترشد على اتخاذ قرار او رأي حتى وان كان فيه خروج على المجموعة . فاذا كانت درجة تقبل المجموعة للشخص منخفضة او محدودة ، فانه لن يميل الى قبول الافكار والابتكارات الجديدة دون غيره من افراد المجموعة او قبلهم لان ذلك سيعتبر خرقاً للقواعد المتعارف عليها وبالتالي فانه ، ان فعل ذلك ، سيعرض نفسه الى عقوبات شديدة قد تلحق به من قبل افراد مجموعته باعتباره ناشزا عنها وعن قواعدها .

٤ - التفتح الذهني :

الشخص المتفتح الذهن هو الذي لا يتمسك بآرائه ولا يلتزم بشكل مستمر بما كان يناحز له في يوم من الايام كما لا يكون منغلق الذهن او متصلب بل يتقبل افكار او آراء الآخرين بغض النظر عن موقفه السابق منها او من مصدرها او من موقف المجتمع حيالها . فهو يقبل او يرفض الفكرة الجديدة بناء على مزاياها وما اذا كانت جديرة بذلك بعد معالجتها بشكل موضوعي .

ولكي يتغير الشخص المتفتح الذهن عليه - بالاضافة الى ماسبق -

أن يكون :

(أ) مُستاء وغير راض عن احواله الراهنة : فإذا كنت شخصاً مقتنعاً بما انت فيه وتؤمن « بأن ليس بالامكان احسن مما كان » فمن المستحيل ان تطمح الى اي تغيير او تسعى اليه ، وبالعكس فعدم الرضاء او الاستياء ولو كان محدوداً يدفع الى البحث عن التطوير والتحسين والوضع الافضل .

(ب) مستعداً وراغباً في التغيير : هناك من قد يستحسن منك فكرة معينة او توصية او رسالة ارشادية ، ونفس الشخص قد يكون « مُستاءا » وغير راض عما يجري في حياته وحواله ولكنه غير راغب او مستعد لتطبيق الفكرة .. على الاقل لايرغب ان يكون اول المطبقين لها لاسباب قد تكون خاصة به كعدم قدرته على تحمل نتائج او اضرار اقتصادية يخشى وقوعها مثلاً وقد تكون خارجة عن ارادته لتأثير فرد او جماعة عليه لايريد ان يكون تطبيقه لفكرة التغيير - رسالتها - سببا في مواجهة بينهما وما الى ذلك .

(ج) يدرك المصادر الخارجية باعتبارها مفيدة احتماليا : فالشعور بالاكْتفاء وعدم الحاجة للغير او عدم الرغبة في الاستفادة من المصادر الخارجية خوفا من اية نتائج قد يجهلها الشخص ولايريد تحملها او تحمل تبعاتها .. كل ذلك يقف امام التغيير .

فالمزارع الذي ينظر الى المرشد او الى المدرس او الى امكانية انشاء عمل تعاوني او امكانية الاستفادة من بنك التسليف الزراعي وسواها نظرة ايجابية ، وكمصادر يمكن ان تحقق بعض الفائدة .. ولو بعد حين .. مثل هذا المزارع وبهذا الشعور والاتجاه يعتبر اكثر قابلية للتغيير وتبني التوصيات الارشادية الجديدة .

(د) ان يبحث عن معلومات جديدة : فإذا ما وجدت الصفات المذكورة في الشخص المتفتح الذهن بالاضافة الى الخصائص المشار اليها في تعريفه اعلاه فان تلك الصفات قد تدفع به للبحث عن معلومات جديدة . وحين يصبح باحثا عن المعلومات فإن قابليته للاتصال وتلقي الرسائل تصبح كبيرة ، الامر الذي يساعد على تحقيق الهدف من الاتصال معه .

فاذا كنت اباً لعشرة اطفال ودخلك الشهري محدودا ، واصبحت منزعجاً ومستاءً لعدم قدرتك على توفير الحياة السعيدة المناسبة لاولادك مما تتطلبه من مستلزمات كالغذاء والصحة والتعليم والملبس وغيرها مع شحة او انعدام إمكانيات تحسين وضعك المادي وكان هناك اباً من معارفك آخر لعشرة اطفال . وله نفس دخلك الشهري ، تعرف ظروف حياته الصعبة واحوال افراد اسرته المأساوية . ففي مثل هذه الحالة قد لاترفض فكرة الهجرة المجزية وقد تجد ان فكرة العمل الاضافي في اي مجال تبدو مقنعة كما انك قد لا تمنع من معرفة اي شيء عن تنظيم الاسرة ووسائله المختلفة ، بل قد تلجأ بالفعل بناءً على ماتعرفه الى طلب مزيد من المعلومات الجديدة . واذا مافعلت ذلك يصبح لديك مستوى اعلى من القابلية الاتصالية وقبول بل وتطبيق التوصيات والرسائل التي تحصل عليها .

(هـ) ان تكون لدى الشخص مرونة كافية تسمح بتقييمه لتلك المعلومات ويعني هذا ان يكون الشخص قادرا على التعامل مع المعلومات الجديدة ويأخذ ويعطي حولها دونما تحيز او تشدد او موقف مسبق ويعتبر الشخص الذي يمتلك صفة المرونة هذا اكثر قبولا للرسالة الاتصالية وقدرة على التغيير . فالشخص الذي يرفض التوصية او الفكرة بمجرد سماعه لها يعتبر منغلق الذهن وصعب الاقتناع وقد تكون محاولات اقناعه مجرد ضياع للوقت والطاقات .

للتفكير:

* حاول تذكر اثنين من الاشخاص (مزارعين او سواهم من المسترشدين) احدهما جاء اليك طلبا للنصح والحصول على توجيهات وارشادات ، وآخر ذهبت اليه بنفسك لايصال رسائل ارشادية معينة اليه . ايهما اكثر قابلية للاتصال وقبول التجديد وتبني التوصيات اذا افترضنا ان المعلومات التي نقلتها الى كل منهما واحدة وتتعلق بموضوع واحد ولماذا

خاتمة الفصل الثالث

يعتبر المتلقي او المسترشد بالنسبة للعاملين في مشاريع وهيئات التنمية الزراعية والريفية هو نقطة الانطلاق في عملية الاتصال ، ذلك لان اي عمل ارشادي او جهد اتصالي لتثقيف السكان ليس لنجاحه اية ضمانات مالم يأخذ المتلقي في الحسبان ويكون مؤسسا على معرفة خصائصه وظروف بيئته ومنطلقا من رغباته وحاجاته وتطلعاته .

اذاً ، فان المتلقي يعتبر عنصرا اساسيا من عناصر النظام الاتصالي ولا يمكنك التأثير على مواقفه واتجاهاته وسلوكياته اذا لم تكن رسائلك الاتصالية متطابقة مع احتياجاته المعرفية مثلاً . فالمعروف ان احتياجات المتلقي المعرفية تأتي كنتيجة لمشاكل تواجهه سعيه لاشباع رغباته وحاجياته وتطلعاته المختلفة . اي ان الاحتياجات المعرفية هي التي تولد الرغبة في الاتصال لدى المتلقي واستعداده وتهيؤه لتقبل هذه الرسالة او تلك .

ان الهدف من التعرف على العوامل المؤثرة على المتلقي المذكورة في الفصل السابق والاجزاء الاخرى من هذا الكتيب هو في واقع الامر مساعدة المصدر على تحسس آثار او مستوى رغبة المتلقي في الاتصال وجعل جهوده الاتصالية الخاصة برسائل مختلف مجالات الثقافة السكانية اكثر نصيبا في النجاح .

والا فان تلك الرسائل لن تجد آذاناً صاغية .

الفصل الرابع

الرسالة

خلاصة الفصل الرابع :

يحتوي هذا الفصل على عدد من الموضوعات الخاصة بـ (الرسالة) كأحد عناصر عملية الاتصال المهمة .. ويبدأ الفصل بمدخل بسيط يوضح ماهية الرسالة وتكوينها يليه موضوع آخر يتعلق بـ (المعنى) وأهميته ومدى ارتباطه بتكوين الرسالة وتأثيره على نتيجة الاتصال . وبناءً على خصائص الرسالة الاتصالية تم تصنيف الرسائل الى :-

أولاً : الصدى ورسائل رد الفعل :

١ - التغذية العائدة (الصدى)

٢ - رسائل رد الفعل .

ثانياً ، الرسائل الارشادية /رسائل المعرفة.

وقد احتوى الفصل على شروحات وامثلة خاصة بكل نوع من انواع الرسائل الاتصالية المذكورة اعلاه وخصائص كل منها بالاضافة الى بعض القواعد واساليب المعالجة المنصوح باتباعها في الاحوال المختلفة .

ونتيجة للعلاقة بين مدى انتشار وتبني كل فكرة او ابتكار جديد فقد تم اختتام هذا الفصل بجزء خاص عن مراحل قبول التجديد وتبني الابتكارات لما للموضوع من اهمية في توقيت الاتصال .

الرسالة

ان الرسالة الاتصالية لاتعني فقط المعلومات او الابتكارات او الافكار التي ترغب او تريد ان يتلقاها المسترشدون ويفهمونها ويتقبلونها ويعملون بموجبها . فالرسالة قد تكون عبارة واحدة او اكثر تتضمن حقائق علمية معينة تتعلق باي من موضوعات التثقيف السكاني كموضوع زراعي او صحي او بيئي او غذائي وغير ذلك . كما قد تكون الرسالة عددا من الخطوات او سلسلة من العمليات التي يلزم اتباعها لتطبيق طريقة او اسلوب او تقنية معينة في هذا المجال او ذاك .

بالاضافة الى ما سبق فان الرسالة عبارة عن « مزيج » او « مركب » تشترك في تكوينه وتحديد معالمه ثلاثة عوامل رئيسية هي :

١ - **الرمز المستخدم** : ويقصد بذلك الرموز والاشارات او اللغة المستخدمة في صياغة الرسالة او اعدادها وقد يكون الرمز لفظيا او غير لفظي .

٢ - **المحتوى** : ويقصد بمحتوى الرسالة الفكرة او الابتكار او التقنية التي تتضمنها الرسالة وما تتميز بها من خصائص مختلفة .

٣ - **المعالجة/ او المعاملة** : ويقصد بها طريقة اعداد وترتيب الرسالة وكيفية عرضها وتقديمها وتنظيم كل من الرمز والمحتوى في الرسالة

المعنى

غالباً مايقع كثيرون عند اتصالهم بالآخرين في مشكلة هامة وجوهرية تتعلق بالرسالة التي يودون ايصالها الى المتلقي . وتتمثل تلك المشكلة باعتقاد الشخص خطأً ان الآخرين يفهمون كل مايقول لمجرد ان من يتخاطب معهم يتحدثون نفس اللغة او ينتمون الى نفس الوطن او يحملون نفس الجنسية . الا ان ذلك سرعان مايؤكد الواقع بانه اعتقاد غير صحيح وغير واقعي . حيث ان الرموز والتعابير والحركات والاشارات والكلمات والمصطلحات لها معانٍ متعددة وتختلف بتعدد واختلاف تجارب الناس واحوالهم وظروف بيئاتهم وخصائصهم وغير ذلك من العوامل .

ولذلك كله فهناك مبدأ اساسي وجوهري في مجال الاتصال يتعلق بالرسالة ، ومن المهم ان تعرفه وتتعامل معه او تطبقه :

ان المعنى شيء في الناس وليس في الكلمات والرموز).

« فالرسالة » ككلمة بالنسبة لك كرجل ارشاد وشخص متعلم يعرف ماهو الاتصال قد تعني « توصية ارشادية » حيث ان ذلك المعنى قد يكون موجود لديك . ولكن كلمة « الرسالة » بالنسبة لمواطن عادي ، بل حتى وان كان متعلما ومثقفا قد تعني « خطابا » مرسلا من شخص لشخص اخر ، فذلك هو المعنى الموجود لديه . وربما لاتعني الرسالة ككلمة بالنسبة لمواطن يماني ريفي اي شيء فحتى كلمة « خطاب » قد لا يكون لها معنى لديه لانه يستخدم الفاظا وكلمات اخرى بديلة لها معانٍ لديه مثل « مكتوب » و « جواب » و « تعريف » وربما « تعنية » الاخيرة قد تعني رسالة شفوية في لهجة بعض المناطق اليمانية . كما قد تقرن لفظة « الرسالة » عند آخرين بمفهوم الرسالة السماوية او الرسالة الانسانية والحضارية وهكذا . بشكل اخر ، يمكن صياغة المبدأ الاتصالي المذكور اعلاه كما يلي :-

(لا يوجد معنى الرسالة فيها او في رموزها ، ولكنه يوجد في متلقى

الرسالة او مستخدمها) فما هو المقصود بذلك ؟

هل سمعت بقصة ابي نواس ، الذي طلب منه ذات مرة ان « يطرح للاثوار الى فوق رؤوسهم » . اي ان يضع امام الاثوار كمية كبيرة من الاعلاف او الطريح « اخضر او يابس » ، بحيث تصل كمية الاعلاف الى مستوى اعلى من مستوى رؤوسهم . وذلك لانها من شدة الجوع كان صياحها وصوت صراخها لا يتوقف !! الا ان ابانواس بادر- بعد ذهاب وإياب - الى قطع رؤوس الاثوار عن اجسادها ووضعها في الارض بنفس مكان وضع العلف الخاص ثم اخذ كميات من الاعلاف وغطى بها رؤوس الاثوار ثم انصرف . هكذا فهم ابونواس رسالة سيده وعمل بها بحرفيتها . وربما كان مافعله نتيجة لاختلاف مألديه من معانٍ للكلمات او العبارات المستخدمة في صياغة الرسالة التي تلقاها ، عن تلك المعانٍ المقصودة فعلا والتي كانت في رأس صاحبها عندما نطق بها ، او انه لا يوجد لدى ابي نواس اي معنى « للبلاغة » المستخدمة في اعداد وتقديم الرسالة من تورية او مجاز . ومن ناحية اخرى ، ربما كان يعرف معاني الرموز المستخدمة ، ولكنه عمل بحرفية الرسالة خشية اضطهاد وبتش سيده اذا لم ينفذ له اوامره وتوجيهاته بالكمال والتمام حتى لايتهم بعدم الامتثال والطاعة . ومن ناحية اخرى ، ربما كانت المسألة كلها مجرد نادرة من نوادر ابي نواس يحاول من خلالها اقناع سيده بعدم صلاحيته للعمل لديه فيعفيه او يطرده او يستغني عنه وعن خدماته التي ربما كانت ترهق ابا نواس او تشعره بالذل والمهانة فاراد التخلص منها بتلك الطريقة .

ان تلك الحكاية النواسية اللطيفة تحتوي على الكثير من المضامين والدروس المفيدة التي يمكن الاستفادة منها ليس فقط في الحياة اليومية عموماً بل بوجه خاص في اعمالنا الارشادية والرسائل التي نقوم بايصالها الى المزارعين وسكان الريف حيث ينبغي ان لا نعتقد ان كل رسائلنا مفهومة وان كل الناس يعرفون معاني مانقول ومن الافضل ان نتحقق اولاً من ان الذين نتصل بهم يملكون معانٍ لما نستخدم من رموز والا فمن الافضل تغيير الرموز المستخدمة في رسائلنا واستبدالها باخرى .

ففي مديرية حريب على سبيل المثال ، يستخدم المواطنون الطلقات النارية لاشعار بعضهم بوصول او قدوم السيل الذي قد يأتي فجأة ليلاً او نهاراً ، لذلك فان اي مواطن يلاحظ وصول السيل يبادر الى اطلاق النار فينطلق الجميع بمعاولهم ومفارسهم ويتجهون الى اراضيهم لسقيها ومن ثم السماح لمياه السيل بمواصلة السير الى الاراضي التالية لها . ونتيجة لان السيل يأتي فجأة ودون ظهور اية علامات لهطول المطر فقد ابدعوا ذلك الاسلوب وتفاهموا على معانيه بما يحقق لهم الاستفادة من الماء وتجنّب انفسهم واملاكهم اضراراً او مخاطر قد يكون سببها السيل

وهكذا قد توجد كلمات واشارات ورموز تختلف معانيها من منطقة لاخرى . فهل فكرت بما قد يوجد في منطقة عمك من كلمات واشارات وايحاءات ورموز خاصة يستخدمها الناس فيما بينهم وقد لا تفهم انت- او غيرك ممن لاينتمون الى نفس المنطقة (معانيها) الا اذا حاولت ذلك ؟

ان معاني الرموز والالفاظ وتعريفات كل منها قد تختلف باختلاف المتصلين عن بعضهم من حيث الثقافة والعمر والتوجهات والمواقف وغير ذلك . ويمكنك التحقق من ذلك اذا ما سألت بعض المسترشدين عن مفهوم « التعليم » لدى كل منهم مثلاً فقد يقول لك احدهم انه «عكس الامية » وقد يقول آخر « انه الوصول الى الصف الرابع او السادس الابتدائي » وربما قال آخر « انه الحصول على شهادة جامعية » او .. انه القراءة والكتابة وكفى » ، وقد تجد من يقول لك « ان التعليم شيء مستمر ودائم في الحياة لا شهادات ولا مدارس تضع له نهاية او حدود » وهكذا .

إذا ، وبعد استعراض تلك النماذج التي تبين ان المعنى خاص بالناس وليس بالرموز والكلمات والاشارات ، ترى ، ماهو المقصود بالمبدأ الاتصالي المشار اليه :

انه يتضمن التالي :-

- المعنى الذي يلصقه الشخص لشيء ما او حادثة ما - رمزا او كلمة او عبارة او اشارة او حركة او سواها - ليس سوى نتاج او محصلة لخبراته السابقة ولما تعلمه في الماضي .
- عدم وجود شخصين لهما نفس التجربة او الخبرة تماما ، اي انه من غير الممكن ان يكون لهما نفس المعاني تماما .
- مدى امتلاك الناس او تشاركتهم في معانٍ واحدة متماثلة للرموز والاشياء يتوقف على مدى ما لهم من خبرات وتجارب واحدة او متماثلة اشتركوا فيها في الماضي .
- مدى تشارك الناس في معانٍ واحدة متماثلة وتحديد التعاريف والمفاهيم والرموز بشكل متفق عليه هو الامر الذي يحدد الى اي مدى يستطيعون الاتصال ببعضهم .

للتفكير :

* في مقابلة مع مزارع / فلاح يماني في احد المناطق الزراعية في البرح القريبة من مدينة تعز .. سأله احد موظفي القطاع الزراعي بعض الاسئلة عن « الاصناف المحسنة » :

الموظف : هل سمعت عن « الاصناف المحسنة » للمحاصيل الزراعية كالذرة او القمح ؟

المزارع : نعم ...

الموظف : اذكر « الصنف المحسن » الذي تعرفه ؟ اي ما اسمه .

المزارع : « ذري المزارعين » .

تبين فيما بعد ان المزارع لا يسمى نفسه (مزارعا) بل يسمى نفسه «رعوي» او « فلاح » وحينما قال : « ذري المزارعين » كان يقصد ان المهندسين والمرشدين والخبراء الزراعيين الذين يعملون مع وزارة الزراعة ومشاريعها هم من يطلق عليهم بـ « المزارعين » وان الاصناف المحسنة عنده هي تلك البذور « الذري » التي يحصل عليها هو وغيره

من الرعية ، من الجهات الحكومية كمشروع اثمار البذور او مشروع المرتفعات الجنوبية وبمساعدة اولئك الموظفين العاملين في تلك المشاريع ولذلك سماه « نري المزارعين » .

ومهما يكن ، فالملاحظ ان المزارع لم يعط جوابا على السؤال .. فالمطلوب منه هو تحديد او ذكر اسم « الصنف المحسن » الذي يعرفه او ربما كان قد شاهد او استخدم بذوره .

ترى ماهي صيغة السؤال الانسب والافضل التي كان يفترض ان يتوجه بها الموظف الى المزارع حتى يستطيع الحصول بالفعل على الجواب المناسب ؟ وماهي دلالات الحكاية التي تستطيع استخلاصها بشكل عام ؟
* ترى ماذا نقصد عندما نقول او يقول المزارع :

- « بيدر » ، « جرين » ، « مجران » ، « سدد »
« اندر » ، « مندر » ، « جرن » .

- « صفراء » ، ذرة صفراء ، « شام » ، « هند » ... الخ .

* اذا سألت افراد مجموعة من المسترشدين او المسترشدات عن المقصود ببعض الالفاظ او المفاهيم فهل ستكون اجاباتهم واحدة ام مختلفة ولماذا ؟

* ماذا يفهم الناس في منطقة عمك عندما يسمعون الالفاظ او المصطلحات التالية :

- التعليم - العمل - الاسرة الصغيرة
- الادخار - الغذاء - تنظيم الاسرة ،
- الصحة - التلوث - البيئة ،
- الجفاف - الموارد الريفية - المرأة العاملة .

خصائص الرسالة الاتصالية

ان دراسة وتحليل الجمهور المستهدف سيساعدك على معرفة مشاكل وحاجات افراد ذلك الجمهور ، ويسهل عليك بالتالي اختيار افضل طرق الاتصال معهم وتحديد المضمون الاكثر فعالية وضمانا لنجاح رسائلك الاتصالية . بل ان معرفتك بالجمهور ستمكنك من التنبؤ مسبقا بردود الافعال والتأثيرات والاستجابات التي قد تنتج عن انشطتك ورسائلك الاتصالية .

فاذا قمت بنقل رسائل دون اية معرفة بجمهور المسترشدين فان من الصعب ان تضمن اي نجاح لما تقوم به من جهد اتصالي ، وذلك ببساطة لانك قد تقوم بنقل ونشر توصيات او رسائل ذات محتوى غير مناسب او لان رموزها او لغتها او تركيبها غير مناسب او لانها لا تتوافق مع البيئة التي تعمل فيها او القيم والتقاليد السائدة في اطار تلك البيئة او لا تتطابق مع الاحتياجات المعرفية للمتلقي . اي ان الرسائل او التوصيات غير المبنية على معرفة جيدة بالجمهور مصيرها الفشل لانها غير قادرة على ازالة العقبات او العوائق التي قد تعترض طريقها وبالتالي يكون تدفق الاتصال ضعيفا وبطيئا بل ربما وكننتيجة لذلك كله قد تتوقف عملية الاتصال كلية .. لماذا ؟

لان المسترشد قد يقابل رسائلك وتوصياتك بنوع من التجاهل والاهمال ، او بموافقة وقبول ظاهري مترافق مع تبني جزئي ومحدود . بل قد يقاوم المسترشد رسائلك ويعيقها عن طريق ما ينشره في اوساط المسترشدين والريفيين عموما من رسائل اخرى تسمى « رسائل ردود الفعل » التي قد لا تدركها مباشرة بل قد يمر وقت طويل حتى تصل اليك . وربما كنت اخر من يعلم .

اذاً فقبل ان تبدأ بنشر ما لديك من رسائل فإن الاولى بك اولاً الاستماع الى المسترشد ورسائل « رد فعله » كما اسميناها ، بل ينبغي الانصات جيداً للإشارات والرموز العامة التي يستخدمها . فالمزارع اليمني البسيط الذي يعاني من الامية ومن انخفاض الوعي ومحدودية الثقافة وغير ذلك من العوامل قد يعجز في احايين كثيرة عن اظهار شكواه والتعبير عن حاجاته وآلامه وهمومه . لذلك لابد ان تدرك طبيعة المسؤولية الجسيمة الملقاة على عاتقك والتي يمكنك تجاهلها او التنصل عنها .

أولاً : الصدى ورسائل رد الفعل

١- التغذية العائدة (الصدى)

يقصد بالتغذية العائدة/الصدى ، تلك المعلومات التي يقوم بإرسالها أو بارجاعها المتلقين الى المصدر عن قصد او غير قصد ، وتتعلق تلك المعلومات او ردود الافعال بالرسائل التي قام المصدر بإيصالها او نقلها الى المتلقي من قبل . وكلما كان المصدر مستعداً للتفاعل مع تلك المعلومات العائدة بإيجابية كلما كان ذلك مفيداً للعمل الاتصالي وسنداً لفعاليتها ، حيث ان مصدر الاتصال هو المقصود بآية تغذية عائدة او صدى اتصالي ، وهو المنتفع الاساسي منها فيمكن له من خلالها تحديد :

- ما اذا كان المتلقي :
- * يهتم بالرسالة وينتبه اليها .
- * يفهم ويستوعب الرسالة .
- * يمل الرسالة ، ويتململ ويضجر منها .
- ما اذا كان من الضروري ان يقوم بتغيير وتعديل تقديمه او عرضه اسلوباً او محتوى .

وقد تأتي التغذية العائدة اوالصدى من احد عناصرالاتصال الاخرى:

(أ) التغذية العائدة من الرسالة : عندما تستمع الى ماتقول وتعرف ان هناك خطأ في النطق او اللفظ لكلمة او لمصطلح معين ثم تعمل على تصحيح الخطأ واعداد النطق بشكل صحيح .

(ب) التغذية العائدة من القناة : عندما تجد ان القناة التي تستخدمها - كالمطبوعات مثلاً - ليست مناسبة مع من تتصل بهم من المتلقين ولذلك تغير القناة .

(ج) التغذية العائدة من المتلقي : عندما يحرك المتلقي رأسه او يبتسم او يصفق او يتثائب ، او يهمهم او يندهش وينظر باستغراب وحيرة، او يسأل بعض الاسئلة او غير ذلك . « انظر الجزء الخاص برسائل رد الفعل لاحقاً » .

قواعد هامة عن التغذية العائدة

- (أ) إن التغذية العائدة تسمح لك بمراقبة وضبط ادائك الاتصالي وفعاليتها .
- (ب) إن التغذية العائدة الايجابية تعزز وترفع معنوياتك وتمكنك من اجراء المزيد من الانشطة والمواقف الاتصالية .

(ج) إن غياب التغذية العائدة او انعدامها نهائيا قد يقود الى خيبة الامل ويخلق الاحباط ويثبط الهمة ويقتل الحماس لديك كمصدر .

(د) إن عنايتك واهتمامك بالتغذية العائدة وابرازك لاهميتها والاستفادة من مضامينها يشجع المتلقي على اعطاءك مزيدا من التغذية العائدة لاحقاً .

(هـ) إن بعض المتصلين او المصادر يتجاهلون او يحرفون التغذية العائدة وذلك :

- لانهم ينظرون الى الاتصال على اساس انه من جانب واحد او احادي الاتجاه اي انهم ينظرون الى المتلقي كعنصر سلبي لا وظيفة له سوى الاستقبال .

- لانهم يحسون بالخطر ويشعرون بالتهديد نتيجة للتغذية العائدة ، حيث قد يتبين من خلالها عدم فهم المتلقين لما يقولون مما يجعلهم يحسون بالعجز والتقصير في ايصال رسائلهم كما يجب .

- لانهم غير مهتمين بنتيجة الاتصال ولا بالتأثير الذي يمكن ان ينتج عن العمل الاتصالي ، اما لعدم حماسهم او ادراكهم لاهمية عملهم او عدم ايمانهم بدورهم ذلك في التغيير والتنمية ، او لانهم انفسهم تعودوا على ذلك النمط في الاتصال فيرفضون ان يكون المسترشدون سببا في دفعهم لتغيير ما اعتادوا عليه ..

للتفكير :

* فماذا بالنسبة لك انت ؟ هل انت من هؤلاء ؟ ومن واقع تجاربك الخاصة ، هل صادفت مواقف اتصالية لم تكن فيها التغذية العائدة مهمة ؟ وهل حدث لك موقف معين مع المتلقين جعلتك التغذية العائدة تحس بالخطر والتهديد او بالاحراج او غير ذلك ؟ وكيف تغلبت على مثل ذلك الموقف ؟

اذا صادفت صمما مطبقا من قبل المتلقين في احدى الفعاليات الارشادية ، ولاحظت غياب وانعدام التغذية العائدة ، فهل تسعى لتشجيع المسترشدين على كسر حاجز الصمت ؟ وكيف تفعل ذلك ؟ واذا لم تنجح فكيف تفسر غياب او انعدام التغذية العائدة ؟ هل تعتقد ان « الصمت » ذاته نوع من انواع التغذية العائدة ؟ وكيف ؟

خصائص التغذية العائدة وفعالية الاتصال:

لكي تكون التغذية العائدة مفيدة وقادرة على رفع مستوى الاتصال وفعاليتها فلا بد ان تتمتع بعدة صفات اهمها مايلي :

١ - ان تكون وصفية وغير تقييمية : فالتقييم واصدار الاحكام وخاصة اذا كانت سلبية تخلق التوتر وتؤدي الى انعدام روح التقبل - لذلك - تجنب اطلاق الاحكام او استخدام كلمات وعبارات تؤذي المشاعر او تدين السلوك او توجه اللوم الحاد مهما كانت رغبتك في ذلك كبيرة لانها قد تستفز وتنفر الشخص الذي تتصل به ، وتخلق جوا عدوانيا في الموقف الاتصالي سواء كان الشخص زميلا ، مرشدا ، او مزارعا او غيرهم . وبدلا من ان تقول « انت غلطان . انت مخطيء . انت جاهل » حاول وصف ماتريد قوله بشكل موضوعي تحدث حول الاشياء الخطأ او الغلط او ماشابها دون التعرض للاشخاص .

٢ - ان تكون محددة وغير شاملة : فالمعلومات العامة غير المحددة بدقة لاتكون ذات فائدة كبيرة ولا تكوّن نتائجها استجابات ملموسة، فعندما تعطي للمسترشد تغذية عائدة حاول من خلال رسائلها ان تجعل المسترشد يعرف اين وجه الخلل او الخطأ او الصواب ايضا . فعبارة « اعتقد ان ماعملته صحيح » ، او « اعتقد انه وقعت مشكلة في خلط المبيد » قد لا تكون مناسبة لانها تفتقر الى الدقة والتحديد . وبالتالي فمثل تلك العبارات لاتفيد المسترشد . ولكنك اذا قلت مثلا « كان يفترض اضافة « كذا » مبيد الى « كذا » ماء لكانت العبارة اكثر تحديدا وتجعل رسالة التغذية العائدة دقيقة ومفيدة للمسترشد .

٣ - ان تتعلق بسلوك معين يمكن لمصدر الرسالة ان يغير منه بالشكل المطلوب .

٤ - ان تكون مطلوبة وليست مفروضة : لان المفروضة منها قد تدعو للنفور ونزع الثقة .

٥ - ان تكون في اول فرصة ممكنة وفي التوقيت المناسب لتكون ذات فائدة للمرسل والمتلقي في نفس الوقت .

٦- ان تكون واضحة لا مجال للشك فيها حتى يتمكن متلقيها من فهم معلوماتها وذلك تحاشيا لحدوث سوء الفهم . فمن الافضل مثلا ان تسأل شخصا ما ان يعيد كلامه او تقوم انت بتلخيص كلام المتلقي/المسترشد بحيث يسمع هو ويتأكد مما فهمته والا يكون بإمكانه تصحيح ومراجعة ما قد تكون فهمته خطأ في نفس الوقت . تلك هي أهم صفات التغذية العائدة التي يمكن بالفعل ان تلعب دوراً ايجابياً وبناءاً في المحافظة على روح الانفتاح وفي الابقاء على جسر الثقة بين طرفي الاتصال او الافراد المشاركين فيه .

للتفكير

* ماهو المقصود بالمثل الشعبي الذي يقول « مُعزية بعد شهرين مجددة كل الاحزان » ؟

٢ - رسائل رد الفعل :-

يرسل المتلقي انواعا من رسائل رد الفعل نوجز نبذة مختصرة عن كل منها فيما يلي :

١-٢ - رسائل التعبير عن الاحتياجات :

يعتبر هذا النوع من الرسائل اكثرها فائدة لك وللعاملين في الجهاز الارشادي وخاصة حينما تكون واضحة لا لبس فيها . لماذا ؟ لان تعبير المسترشد عن حاجاته يعني ان هناك رسالة ارشادية عليك ان تقوم بتجهيزها وبحيث تتضمن ما ينبغي على المسترشد عمله لتحقيق احتياجاته وحل مشكلته . واذا لم تأت الرسالة وفقا لتوقعات صاحب الاحتياج فانه لن ينظر فيها ولن يسعى للعمل بها .

اذا لايمكنك حل مشكلة لمسترشد ما او مساعدته على تحقيق حاجة معينة له ، الا اذا استطعت معرفة تلك المشاكل والاحتياجات التي قد لا تظهر الا عن طريق اشارات « عدم ارتياح / ألم » يرسلها المسترشد الذي قد يتردد في التعبير عن احتياجاته بوضوح او ربما يكون غير قادر على التعبير عنها : وحتى اذا كان الامر كذلك فان من المفترض ان تسعى الى معرفة ماهو اكثر غموضا من تلك الحاجات اي الاحتياجات الاقدم التي ربما لم يعد المسترشد قادرا على ادراكها او تمييزها . وذلك لانه لم يتمكن من تقديم الحلول والاجابات المناسبة لها في حينه وربما انه قد مر وقت طويل عليها فاصبحت دفيئة ووضحت الالام ومظاهر التوتر وعدم الارتياح التي نتجت عنها عند ظهورها هي الاخرى قد اصبحت خامدة ؟ لماذا اصبحت دفيئة او خامدة ؟ نتيجة لان المسترشد قد تكرر شعوره واحساسه بها وتكرر اكثر تفكيره فيها فقد صاحب ذلك التكرار شعور بالعجز عن تقديم الحلول لها لاسباب عديدة فاضطر اما لتجاهلها او اغفالها او معالجتها بمسكنات ومهدئات مؤقتة فتكيف معها وتأقلم على التعامل معها كحلول مسكنة انسته مع الايام تلك الالام الاقدم التي افرزتها حاجاته الاقدم .

اي انه لم يتم « دق الحديد وهو حامي » حيث انه لم يجد رسائل وحلول حينما واجه المشاكل والاحتياجات . ولو كان وجدها في ذلك الوقت ربما كان قبل بها وتبناها .

ومع ذلك فبإمكانك التنقيب والتفتيش عن مصادر تلك الاشارات او رسائل رد الفعل الخاصة بالاحتياجات الاقدم ونبشها واحضارها الى وعي المسترشدين ثانياً ومن جديد « راجع منهج حل المشاكل ص ١٧٦ ، وطرق جمع المعلومات ص ١٦٩ » .

وكما ان هناك رسائل « عدم ارتياح /آلام » ، فهناك ايضا رسائل « الارتياح او الرضى » ويسعى عن طريقها المسترشد في الواقع - احياناً - الى تجنب الالم وآثاره ولذلك فمن السهل ادراك هذا النوع من الرسائل من خلال التمعن فيما وراءها فقد يكون « وراء الكمة ما وراءها » .

هل بالضرورة ان يكون « كل من تبسم سعيد » ؟ او هل كل « غنا من سلى » ؟ . ألم يقل علي بن زايد متسائلاً :

بِاللَّهِ يَا ذَا الْمَغْنَى مَا غْنَاكَ

هُوَ ضَيْقٌ وَالْإِسْلَافِي خَاطِرُكَ

ولماذا يتساءل ايضا المثل الشعبي اليمني :

(يا مغني ما غناك ، من ضيق حالك او من سلاك) ؟

٢-٢- رسائل تخفيف او انقاص الحاجة :

يمكنك ومن خلال عملك اليومي ملاحظة هذا النوع من رسائل رد الفعل التي يعبر عن طريقها المتلقي عن « الاشباع » الذي تم نتيجة لخدمة معينة او ابتكار قام بتبنيه ، او نصيحة ربما قدمتها له انت او احد المرشدين ، او غير ذلك . الا ان مشكلة هذا النوع من الرسائل هي عدم مكانية ادراكها الا في مواقف اتصالية بين شخصين او عدة اشخاص يشكلون مجموعة صغيرة . اضافة الى ان المتلقي في هذا النوع من الرسائل لا يعطي معلومات تفصيلية ودقيقة خاصة عندما يكون امياً او تعليمه محدود جداً . فيعجز في رسالته عن تحديد اسباب « الاشباع » حيث يعتقد ان مجرد حصوله على خدمة ارشادية مثلاً او تبنيه لتوصية حديثة تكفي لجعله « مرتاحاً » . علاوة على كل ما ذكر فان هذا النوع من رسائل رد الفعل ، وبالذات في بلادنا وريفنا اليمني يعتبر في غالب الاحيان مجرد مجاملة ودمائة خلق ونوع من اظهار الاعتراف بالجميل « ورعى الله من تجمل » . فالمزارع بطبيعته « يتجمل » من الشخص

الذي يعتقد إنه قدم له « جمالة » معينة ويقول المثل الشعبي : « من قدرك شبر قدرته ذراع » . فيجب التنبه لذلك ، حيث قد تكون بعض الرسائل التي يقدمها المسترشد - رد الفعل - او بمثابة « رد جمالة » اي انه لا ينبغي الاطمئنان لمثل ذلك النوع من الرسائل . بل لابد من اخذها مأخذ الجد . لانها قد تكون مضللة وخادعة واذا لم يتم الانتباه اليها والاهتمام بها فقد تقود الى استمرار اخطاء معينة كان في الواقع ممكنا تجاوزها وتعديلها ..

كما ان هناك نوع اخر من انواع رسائل تخفيف الحاجة او انقاصها والتي تأتي كرسالة رد فعل تستطيع ان تستفيد منها وتسمى « رسائل اعراض التحسن » : حيث انك لاتحتاج في الواقع - في هذا النوع من رسائل رد الفعل - الى اية ردود افعال !! بل يكفي ان تلاحظ الاعراض الخارجية لمشكلة معينة واضحة للعيان ، كتحسن حالة محصول معين اثر تطبيق توصيات مكافحة ، او ري او تسميد .. الخ وحتى مايتعلق بالحياة العائلية او الاجتماعية فبعد توصيات معينة خاصة بالادخار ، او تشجيع الاستثمار والاعمال الحرفية ، او برنامج التغذية ، او تنظيم الاسرة او سواها فان بإمكانك بشكل مباشر وغير مباشر ملاحظة اعراض التحسن الصحي او البدني او مظاهر الانفاق والرفاهية او غير ذلك من الاعراض .

٢-٣- رسائل استمرار الحاجة واشتدادها :

هذا النوع من رسائل رد الفعل لا يمكن اهماله او تجاهله لاهميته الشديدة والملحة . فهناك ثلاثة انواع رئيسية منها :

(أ) **علامات عدم الرضى** : فاذا قدمت خدمة او نصيحة لاي مسترشد ولم تكن مجدية فانه قد يعبر عن ذلك بردود افعال سلبية مختلفة اما بهزة من رأسه او اشارة بيده او بشفتيه . وقد تبقى مثل هذه الرسائل خافية عليك اذا لم تتنبه لها وتحاول معرفتها لانها قد تتحول مع الايام الى عناد صريح واضح وعلني ليس ضدك فقط بل ضد المشروع/الهيئة التي تعمل فيها بل والارشاد عموما .. ولذلك لابد من التنبه السريع والاستجابة الفورية لمثل هذا النوع من الرسائل حتى لا يؤثر اهمالك لها على مصداقيتك ومدى ثقة المسترشدين بك .

(ب) علامات عدم حدوث التغيير : وهنا قد يحтар المسترشد نتيجة لعدم حدوث اي تغيير بعد تبنيه لفكرة او توصية خاصة بممارسة حديثه او ابتكار وتؤدي تلك الحيرة الى ارتباك وغموض رسائلي «ردود الفعل» الصادرة عن المتلقي وعلبك كمتصل ان تسعى بحساسية وشعور مرهف الى تلمس هذا النوع من رسائل ردود الافعال بكل يقظة والا فانها قد تقود مع مرور الوقت الى متاعب ومخاطر عديدة .

(ج) علامات التدهور : هذا النوع من الرسائل يعبر عن حاجة شديدة تتطلب عمل فوري وسريع من جانبك كمتصل لان عواقب اهمالها تكون وخيمة . فاذا اعطيت المزارع توصية بمبيد معين لمكافحة افة معينة الا ان استخدام المزارع للمبيد لم يقض على الافة ولم يقلل من اضرارها بل استمر الوضع بشكل اسوأ مما كان . هنا لابد من عمل سريع من قبلك فقد تكون التوصية مثلاً سليمة والمبيد والاستخدام له سليم ولكن ربما كان المبيد منتهي الفعالية او به عيب منشأ او غير ذلك .

ثانياً ، الرسائل الارشادية

تسمى تلك الرسائل التي يقوم بنشرها وتعميمها العاملون في الاجهزة الارشادية حول مختلف موضوعات الثقافة السكانية بـ «رسائل المعرفة» لان عمادها الاساسي هو «المعرفة» . كما تسمى ايضا برسائل «الفعل» وذلك لتميزها عن تلك الرسائل التي تصدر عن المتلقي والتي اسميناها بـ «رسائل رد الفعل» . وكلما زاد الادراك لديك بانواع تلك الرسائل وخصائصها المختلفة كلما ازدادت قدرتك على صياغة «رسائل المعرفة» التي تريد وبالصورة التي تلائم هدفك .

لقد بينت التجارب والخبرات المكتسبة ، ونتائج البحوث الميدانية في مجال «الاتصال الارشادي» و «نشر الابتكارات» ، وغيرها ، ان بعض المسترشدين يقبلون ويتبنون تلك الرسائل - او بعضها - بشكل سريع مقارنة بسواها وذلك وفقاً للخصائص التي تتميز بها عن غيرها حسب نظرة ورؤية المسترشد نفسه . اي ان هناك خصائص معينة للرسائل الارشادية تحدد مدى قابليتها للانتشار وصولاً الى اوسع قطاع من المسترشدين وتبنيهم لها ، وتلك الخصائص هي :-

١- قابلية التقسيم:

ان الابتكارات والممارسات التي يمكن تبنيها بالتدرج او على خطوات او دفعات ، والتي يمكن التوقف عن استخدامها في اي وقت بعد اختبارها او تجربتها ، يمكن تصنيفها على انها قابلة للتقسيم . ان كثيرا من التوصيات الزراعية تتميز بهذه الصفة كالبدور والاسمدة والمبيدات وغيرها . وبالمثل فان رسائل وتوصيات التثقيف السكاني الاخرى الخاصة بابتكارات وافكار العادات الغذائية الجيدة والممارسات الصحية ، وتنظيم الاسرة هي الاخرى تنتمي الى هذه الفئة القابلة للتقسيم او القابلة للتوقيف او الالغاء والتي نتيجة لصفاتها هذه عادة ماتكون اسرع واوسع انتشارا وقبولا واستخداما .

٢- قابلية التجريب:

يميل المسترشد في الغالب الاعم الى تبني الابتكار الذي قام بتجربته اولا على نطاق محدود ، واثبتت التجربة فائدته وملائمته . كتلك الابتكارات القابلة للتقسيم كما ذكرنا سابقا . وفي نفس الوقت فان المسترشد لا يميل الى تبني الابتكارات التي تتطلب التبني الفوري على نطاق واسع لان في ذلك مخاطرة قد ينتج عنها اضرارا وخسائر كبيرة .

وعلى الرغم من انه يصعب تقييم بعض الابتكارات الزراعية الكبيرة مثلا كالحراثات والمضخات والحاصدات ، فانه بالامكان - مع ذلك - استئجارها مثلا قبل الاقدام على شرائها او يمكن الاكتفاء بملاحظة تجربتها لدى اخرين ممن سبق لهم تبنيها دفعة واحدة .

٣- التعقيد:

تفضل بعض الابتكارات والممارسات الحديثة لان استخدامها لم يتم بشكل سليم ودقيق او لان استخدامها يتطلب مهارات ومعارف معقدة قد يستدعي الالمام بها او استيعابها وقتا وجهدا كبيرين ، وربما ايضا لان هذا الابتكار او الممارسة قد يقتضي بذل جهد وطاقة ومال لاستمرار استخدامها . ان النتيجة ، لكل ذلك ، هي ان مثل هذه الابتكارات لا يتحقق لها الانتشار والذيعوع على نطاق واسع . وعلى العكس من ذلك ، كلما كان فهم الابتكار ايسر وتطبيقه واستخدامه ابسط وصيانته اسهل واوفر كلما كان اسرع في الانتشار واوسع في تحقيق التبني من قبل

هناك ابتكارات معقدة البنية او التركيب ولكنها بسيطة التشغيل ولا يتطلب تبنيها وتطبيقها واستخدامها اية مهارات فنية ومعارف تخصصية عالية فتتحقق سرعة في الانتشار والتبني ، والمثال الاوضح لذلك هو كل من جهاز الراديو والتلفاز . وعلى عكس ذلك ، فهناك تقنيات وابتكارات وممارسات بسيطة وسهلة الفهم والتطبيق للغاية ، كوسائل تنظيم النسل مثلا ، ولكنها ليست سهلة التبني وخاصة في بعض البلدان العربية والاسلامية كبلادنا . وذلك نتيجة لتأثيرات القيم والمفاهيم والمعتقدات عليها ، ومع ذلك فانك اذا استخدمت اسلوب التشبيه لتقريب الفكرة فقد تحقق نجاحا وذلك عن طريق افهام المسترشد بان المبادعة بين المواليدي هي ، في واقع الحال ، عملية شبيهة لما يفعله الفلاح عندما يترك مسافات محددة بين البذور عند زراعة الارض عندئذ تصبح الفكرة قريبة للفهم وادراكها سهل . ويعتبر فهم واستيعاب اية فكرة او ابتكار خطوة ضرورية لجعل قبولها ايسر واوسع انتشاراً بين الناس .

٤- القابلية للرؤية/الملاحظة:

المعروف ان المزارع يتعلم اشياء كثيرة عن طريق المشاهدة او الملاحظة ، بل ان كل مزارع تقريبا يلاحظ عنوة مايمارس زميله المزارع وما يطبقه من افكار وما يتبعه من اساليب زراعية في ارضه ويتابع ويتفحص كل منهم نتائج تلك الافكار والاساليب والممارسات للتحقق من مدى نجاحها وجدواها . بل غالبا ماتكون مثل تلك الملاحظات هي الاساس لمناقشات اكثر تفصيلا في لقاءات المزارعين التي يتبادلون خلالها الخبرات والتجارب ويتعلمون منها جميعهم . فلا غرابة اذا لو سعى مزارع لملاحظة مايفعله مزارع اخر في مزرعته من تغيير للمحصول ، او البذور المستخدمة ، او ادخال زراعة بينية اوسواها .. ولا غرابة ايضا ان يحجب مزارع عن الاخرين ماشيته ذات السلالة المحسنة المختلفة او بذور محسنة او ماشابها لانه يعرف مسبقاً ان آخرين يلاحظونه وسيسعون الى تقليد مايفعله خاصة اذا تبين لهم نجاح جهوده .

ويستدل من كل ذلك انه كلما كانت الابتكارات قابلة للملاحظة والرؤية ونتائجها ملموسة ويمكن تقديرها وتقييمها ، كلما كانت سريعة الانتشار والتبني وامثلة ذلك الاسمدة والبذور والتقايوي التي لا يصعب

مشاهدة نتائجها او ملاحظة آثارها وخلال وقت غير طويل . وعلى العكس من ذلك فان الافكار والمفاهيم التي يصعب احيانا رؤيتها وملاحظتها مباشرة على الاقل - ويصعب ايضا شرح وتوضيح نتائجها فوريا تكون اقل انتشارا وقبولاً « كتنظيم الاسرة » او « الغذاء المتوازن » او « المحافظة على البيئة » وما شابهها .

٥- القابلية للايصال :

ان الافكار والابتكارات التي تكون قابليتها للرؤية والملاحظة كبيرة تكون ايضا قابليتها للايصال كبيرة . لان الشيء المرئي والملموس واضح النتائج والاثار ويمكن شرحه بيسر وبساطة .. هذا اذا كان هناك حاجة لذلك ، واذا لم تكن هي بنفسها « تتحدث عن نفسها » .

فرسائل التثقيف السكاني الخاصة بتنظيم الاسرة والبيئة وعلاقتها بالموارد والتنمية تعتبر ايضا قابلة للايصال ولكن بشكل اقل من الابتكارات الاخرى التي تكون ملموسة وبشكل مباشر وامام العين للنظر والتقييم . لذا فان ذلك النوع من الرسائل يتطلب جهدا وكفاءة وخبرة اكثر من قبل رجل الارشاد من اجل ايصالها الى المسترشدين وتحقيق انتشارها وتبنيها بشكل اسرع واوسع في اوساطهم .

فالقابلية للايصال صفة اساسية وشرط ضروري لابد من توفره في الابتكار او الفكرة التي ترغب في نشرها وتعميمها . لان المسترشد لا يمكن ان يتخذ موقفا او رأيا او يكون قناعة حولها مالم يتحقق فيها هذا الشرط . ومع هذا فهو ليس شرطا للتبني ولا ضمانا لاستمرار تبني هذا الابتكار او ذاك .

٦- التوافق والانسجام :

المقصود هنا هو مدى توافق او انسجام الابتكار مع قيم وثقافة وخبرات واحتياجات المتبني/المتلقي . حيث ان الابتكارات والافكار التي تتضمنها رسائل الاتصال قد تكون متوافقة او غير متوافقة مع الاعتقادات والقيم الاجتماعية والثقافية ، ومع الابتكارات والافكار والممارسات السابقة والمعروفة لدى المتبني ومع حاجة المتبني لتلك الافكار والابتكارات .

لنأخذ على سبيل المثال موضوع القيم والمعتقدات : فمن غير المعقول تقديم توصيات وابتكارات خاصة بتربية الخنازير او اعناب الخمر او ما شابهها في منطقة اسلامية ومجتمع اسلامي لان مثل تلك الامور اصلا مرفوضة سلفا وتتعارض مع المعتقدات والقيم السائدة في المنطقة او المجتمع بشكل صارخ .

وكمثال آخر لمدى التناغم والانسجام بين الابتكار وقيم المتلقي وخبراته السابقة تجدر الإشارة الى تقديم صنف محسن جديد لمحصول معين كالقمح لمزارع كان قد استخدم بذور واصناف محسنة من قبل ولكن محصول الذرة ، فان الصنف الجديد يكون متوافقا مع خبرات وتجارب المزارع وبالتالي فان هناك قابلية لتبني الصنف الجديد حتى وان كان محصول جديد آخر ، بل حتى وان كان غير مضمون ومؤكد الربح !!! مع ملاحظة ان تبني احد الابتكارات من قبل احد المسترشدين لايعني انه سوف يتبنى كل جديد بعد ذلك . الا ان المفيد هنا الإشارة ايضا الى ان فشل او اخفاق اي ابتكار تم تقديمه والتوصية به وتم تبنيه من قبل ، يجعل من الصعب تبني اي ابتكار مماثل جديد .

٧ - المميزات النسبية :

يقصد بالمميزات النسبية للابتكار مدى اعتقاد المتلقي بان الابتكار الجديد « الاحدث » افضل من الابتكار السابق له « الاقدم » ، كاعتقاد المزارع بان الحراثة الجديدة افضل من تلك التي كان يستخدمها .. ومثل هذا الادراك للمميزات النسبية « للحراثة الجديدة » له اكثر من وجه فاما ان تكون من حيث الربح الاقتصادي ، او من حيث الفوائد الشخصية والاجتماعية او من حيث الحوافز والمكافآت .

(١) عوامل التكلفة :

ان المتلقي في واقع الامر لايتخذ قرارا بتبني هذا الابتكار او ذلك لجرد القيمة الاقتصادية المادية ، بل على العكس ، قد لايهتم المتلقي كثيرا بالتكلفة الاقتصادية اذا كان العائد او المردود غير المادي ذا قيمة كبيرة . والفرد العادي كمتلقي غالبا مايرى الامور وفقا لحساباته الخاصة ويعلم انه لا يوجد شيء جيد بشكل كامل ولا شيء مائة في المائة بل ان الامور نسبية تماما كميزات الابتكارات . لذلك فان المتلقي يقوم بما يمكن تسميته بـ « كشف او جرد حساب » للجوانب السلبية كالتكلفة المبدئية » او قيمة الابتكار او ثمن تطبيق الفكرة » ، وتكلفة التجربة ، وتكلفة الصيانة مع مرور الوقت والمخاطرة . وبالمثل يعمل كشفا مماثلا بالجوانب الايجابية كمعدل استرداد التكلفة وسرعة العائد وانتظامه ومقداره وماتم توفيره من الوقت والجهد « العمالة » بل ومقدار السرور او الارتياح النفسي الناتج عن تبني الابتكار وغير ذلك من الجوانب الايجابية الاخرى . وبمقارنة كل من قائمتي الكشف للجوانب الايجابية والسلبية تكون المحصلة النهائية :

اما ايجابية : وبالتالي فرصة قبول المتلقي للابتكار افضل ،
واما سلبية : وهنا يأتي دورك كرجل ارشاد للتفاوض مع
المتلقي وعمل مراجعة لتلك القائمة حيث قد يكون المتلقي اعطى قيما
غير صحيحة او غير حقيقية لتكلفة بعض الجوانب الهامة والتي ربما
لا يدرك مدى اهميتها او تكلفتها الفعلية وبشكل دقيق .
وعليك ابراز كفاءتك في الاتصال والاقناع وبما يجعل النتيجة
النهائية ايجابية بدلا عن السالبة -حينما يكون ذلك صحيحا بالطبع -
واذا نجحت في ذلك فانك ستصبح اكثر ادراكا لاهمية مثل هذا العمل
التعليمي الهادف الى تغيير اتجاهات المتلقين نحو ابتكار غير مقبول
او فكرة لم تجد انصارا . اي ان العمل الارشادي في الواقع هو عمل
تعليمي وليس تلقيني . انه عمل يعتمد على الاتصال التشاوري
القائم على الحوار وتبادل الاراء والمعلومات وصولا الى الاقتناع
والتفاهم المشترك .

(ب) عوامل المكافأة :

سبق الاشارة الى ان اتخاذ قرار بتبني ابتكار معين قد لا يكون
بسبب المكافآت او العائدات والارباح المادية المتوقعة من وراء التبني .
فالاشخاص الماديين تحتل المكافآت المادية عندهم رأس القائمة ، حيث
تتوقف سرعتهم في اتخاذ قرارات قبول الابتكار على درجة تأكدهم من
الربح وفورية او سرعة تحقيقه . وتشكل قابلية الابتكار للرؤية
والتوضيح كما سبق ان تحدثنا عنها ، عاملا هاما في تحديد سرعة اتخاذ
القرار .

انطلاقا من ذلك ، يبدو ان اتخاذ المتلقين لقراراتهم حول تنظيم
الاسرة ، مثلا لا يتم بسرعة بسبب صعوبة توضيح عوامل معينة كالتأكد
من الربح ، او فورية تحقيقه وغير ذلك من المميزات الاخرى التي
تتطلب وقتا وجهدا اكبر من افراد الارشاد الميدانيين حتى يتوصل
المتلقي الى قناعة ايجابية باتخاذ قرار التبني .

من المميزات النسبية الاخرى للابتكار تلك المكافآت غير المادية
التي تتمثل بالسرور والانشرح الداخلي كاحساس المتبني ، مثلا ، بان
بعض زملائه او بعض افراد المجتمع اصبحوا ينظرون اليه نظرة جديدة
مقرونة بالتقدير . كما ان المكافآت غير المادية قد تكون بدنية كالشعور
بالراحة والصحة نتيجة اتباع نظام غذائي جديد ، او دواء جديد او شراء
جهاز جديد يوفر مجهود عضلي او ماشابه ذلك .

مراحل قبول التجديد وتبني الابتكارات

يمكن ابتداء الحديث حول هذا الموضوع بتوجيه سؤال اليك : (هل فكرت يوما بالمراحل المختلفة التي تمر بها قبل اتخاذك لقرار معين حول فكرة معينة ؟ - كتحديد مجال دراستك او مكان عملك او شراء كتاب او آلة معينة ؟) . لاشك انك مررت بعدد من المراحل قبل اتخاذ القرار . تخيل انك تحتاج لشراء آلة تصوير « كاميرا » او انني عرضت عليك شراء دراجة نارية مثلا . فما هي الامور التي تتوقع حدوثها او ينبغي ان تحدث او تتبع ؟ لاشك ان كثيرا من العوامل سوف تؤثر في اتخاذك للقرار منها ظروفك وحاجاتك ، وامكاناتك ، مدى توفر معلومات سابقة حول مثل تلك الآلات لديك وخصائص كل نوع منها ، ومدى احتياجك لاكتساب مهارات ومعارف معينة لاستخدام كل منها ... الخ . ان عملك الارشادي يعتبر عملا تعليميا ويهدف في كثير من الاحيان لاقتناع المسترشد بتبني ابتكارات وافكار وممارسات جديدة . الا ان عملية التعلم او التبني ليست شيئا يمكن ان يحدث دفعة واحدة ، وبشكل تلقائي وسريع ، بل انه كما رأيت يمر بمراحل مختلفة . وقبل ان يتخذ المسترشد اي قرار بقبول او بتجريب ابتكار او فكرة محددة فلا بد اولاً ان يكون على « وعي » بوجودها ، ومن ثم قد يكون عليه ان يعرف المزيد من المعلومات والتفاصيل حولها وربما كان من الضروري ان يتعلم بعض المهارات الخاصة بها .. وهكذا . وبشكل عام يمكن تمييز خمسة مراحل اساسية لعملية قبول وتبني الابتكارات والافكار :-

١ - مرحلة الوعي :

وفي هذه المرحلة يسمع المسترشد بوجود الابتكار او الفكرة الجديدة ويتسنى له ان يكون على « وعي » بها ، الا انه لايعرف تفاصيل كثيرة حولها .

٢ - مرحلة الاهتمام :

وخلال هذه المرحلة يظهر المسترشد اهتماما بالابتكارات والافكار التي سمع بها او اصبح على وعي بها ، ويسعى للحصول على مزيد من المعلومات والتفاصيل حولها اما من اقاربه او من المرشد الزراعي او غيرهم من المصادر .

٣ - مرحلة التقييم :

ويمكن تسمية هذه المرحلة بـ « مرحلة التقييم الذهني » ، حيث يبدأ المسترشد بتقييم او وزن مالديه من معلومات حول الابتكار او الفكرة الجديدة ، فيضرب اخماساً في اسداس ، سائلاً نفسه ومجيباً عن مدى اثر تبني الابتكار او تجريبه عليه ، ومدى فائدته او جدوى تطبيقه؟ وماهي مميزاته وعيوبه ، ومامدى وجود صعوبات تحول دون تطبيقه؟ وخلال هذه المرحلة قد يسعى المسترشد للحصول على مزيد من المعلومات عن طريق المشاركة في بعض الفعاليات ذات العلاقة ، كحضور اجتماع او يوم الحقل ، او اجراء مشاورات واستشارات وغيرها . وبعد ذلك يتخذ المسترشد القرار الذي يراه مناسباً ، اما بتجريب ، او عدم تجريب الابتكار ، او تبني الفكرة الجديدة . علما ان عملية تقييم اخرى قد تتم لاحقا خلال او بعد مرحلة التجريب وربما ايضا بعد مرحلة التبني وقد يحدث نتيجة لذلك التقييم استمرار التبني او ايقافه .

٤ - مرحلة التجريب :

خلال هذه المرحلة ، يقوم المسترشد بتجريب الابتكار او الفكرة في نطاق محدود لاختبار مدى صلاحيتها وفائدتها .. وكمثال على ذلك اقدام المزارع على استخدام سماد معين في جزء محدود من ارضه او تجريب بذور صنف محسن على قطعة صغيرة او عدة خطوط من الارض .. حيث يكون امام المزارع فرصة للمقارنة واستنتاج الفوائد والمنافع .

٥ - مرحلة التبني او الرفض :

وتكون هذه المرحلة مرتبطة بمرحلة التجريب فاذا كانت نتائج التجريب ايجابية فان المسترشد خلال هذه المرحلة يقتنع بقبول وتطبيق الابتكار او الفكرة وتصبح بذلك جزءاً من حياته او نظامه اي انها تصبح مألوفة لديه ..

تنبغي الاشارة هنا الى ان بعض المسترشدين قد لا يمرون بكافة المراحل ليس فقط لاختلاف المسترشدين عن بعضهم بل ايضا لاختلاف الابتكارات والافكار الجديدة . فالمسترشد المخاطر قد يتبنى بعض الابتكارات دونما تجريب . كما ان هناك بعض الابتكارات والافكار - كما رأينا سابقا - نفسها صعبة التجريب نتيجة لخصائصها الذاتية . فخزان المياه الكبير مثلا لايمكن تجريبه بل لابد من شراؤه دفعة واحدة

ومع ذلك فيمكن للمسترشد ان يلاحظ ويستفيد من تجريب غيره لبعض تلك الابتكارات والافكار التي يصعب تجربتها .

ومن جانب آخر ، ينبغي عليك أن تتنبه إلى ان كل مرحلة من المراحل قد تطول او تقصر لسبب او لآخر . فبعد ان « تُعلم » المسترشد بوجود سماد او مبيد او بذور محسنة او صنف جديد او طريقة للحد من التصحر ، او احدى البدائل الغذائية المتزنة او سواها من رسائل التثقيف السكاني عليك الا تتوقع ان المسترشد قد انتقل من مرحلة « الوعي » الى مرحلة « الاهتمام » او « التجريب » . بل ينبغي الا تنذهل اذا عدت بعد شهر او موسم كامل ووجدت ان التغيير الذي تتوقعه لم يحدث او لم يحصل وذلك ببساطة لان المسترشد يحتاج الى ان يسمع الرسالة مرات ومرات قبل ان يصبح فعلاً على « وعي » بمضمونها ويظهر اهتمامه الفعلي بها . وفكرة « التكرار » تلك ، هي المبدأ الاساسي في الاعلانات ومعترف بها ايضا في مجال التعليم . ويقال بشكل عام ان « التكرار يعلم » .

ان عملية قبول التجديد وتبني الابتكارات ، في بلادنا ، وعلى وجه الخصوص في الوقت الحاضر ، ليس بالضرورة ان تبدأ بمرحلة « الوعي » بالابتكار ، بل انها قد تبدأ « بمشكلة » معينة ، وبالتالي يصبح دورك كداعية تغيير ليس التوعية بابتكار او فكرة جديدة بل « التوعية » بوجود مشكلة محددة تتطلب الحل . لان المسترشد - كفرد او جماعة - قد لا يكون مدركاً لها او على وعي بها ، او ان تشخيصه لها كان زائفاً وغير حقيقياً مما ادى الى ظهور وعي زائف بمشكلة غير حقيقية . وعلى اية حال فحينئذ ، اي عندما تبدأ عملية قبول وتبني التجديد « بمشكلة معينة » ، فان « حل » المشكلة يصبح هو الابتكار او الفكرة الجديدة التي ينبغي تحديدها والوعي بها . اما الحل الذي تقدمه او تساهم به « الرسالة » فانه ليس بالضرورة ان يكون ابتكاراً جديداً او فكرة جديدة جاهزة او مُعدة سلفاً وذلك لان البحوث في بلادنا ربما لم تكن قد قدمت اية توصيات بخصوص تلك المشكلة . وربما لم تدرج بعد في قائمة موضوعات او اولويات البحوث .

لذلك قد يكون الحل « الرسالة او التوصية » او موضوع التوعية عبارة عن « اجتهاد » تقوم انت بصياغته بناءً على معلوماتك الخاصة التي تعرفها منذ سنوات الدراسة ، او بناءً على توصيات ونتائج بحوث

سابقة سواء أتمت في بلادنا - ان وجدت - او في بلدان لها ظروف بيئية ومناخية قريبة من ظروف بلادنا ، او ربما بناءً على خبراتك السابقة او الخبرات التي اكتسبها المسترشدون انفسهم ، او وفقا لنتائج مشاوراتك حول المشكلة مع الباحثين والاختصاصيين وهكذا .

من المفيد ان تعلم ان المسترشد يستخدم في كل مرحلة من مراحل قبول التجديد وتبني الابتكارات مصدرا او مصادر مختلفة من مصادر المعلومات ، فتكون وسائل الاعلام الجماهيرية ذات اهمية خلال مرحلتها «الوعي والاهتمام» بشكل اساسي وبدرجة اقل خلال مرحلة «التجريب».. ويلعب زملاء واصدقاء واقارب المسترشد دورا هاما في مختلف المراحل . ويكون الموثوق به منهم ، بشكل خاص ، المصدر الرئيسي للمعلومات خلال مرحلة التقييم . اما في مرحلة التبني فان خبرة او نتيجة تجربة المسترشد نفسه للابتكار او الفكرة ، الى جانب خبرات وتجارب المسترشدين الاخرين ، تكون المصدر الاساسي والاهم للمعلومات عند المسترشد . ويلعب المرشدون او المرشادات في هذه المرحلة دور هام وضروري يحتاج اليه المسترشد ويتمثل بما يمكن ان يقدمونه اليه من مختلف مظاهر الدعم النفسي والاجتماعي كالتشجيع والتأييد والاشادة .

ومن الضروري الانتباه الى ان مراحل التبني المشار اليها قد نطبق سواء على الافراد او الجماعات او على المجتمع المحلي كله في هذه المنطقة اوتلك . وفي حالة الجماعات او كامل المجتمع قد تكون عملية التبني اكثر تعقيدا وتتطلب زمنا اطول مقارنة بما هي عليه في حالة المسترشدين كأفراد . وكلما استخدم رجل الارشاد طرقا متعددة وقنوات مختلفة ، كلما كان بالامكان تزويد جمهور المسترشدين بالمعلومات والدعم المطلوب لكل مرحلة من المراحل وكلما كان الاتصال - بالتالي - اكثر نجاحا وقدرة على الانتقال بالمسترشدين من مرحلة لاخرى نحو تحقيق تبني الابتكارات والافكار وقبول التجديد كجزء من مكونات حياة المجتمع وذلك هو المنشود في نهاية المطاف .

خاتمة الفصل الرابع

يختلف افراد جمهور المتلقين عن بعضهم في كثير من الخصائص كالمستوى التعليمي والعمر والخبرات والتجارب وغير ذلك من الصفات. وبالمثل تختلف انواع الرسائل وخصائص كل منها . لذلك فان عليك كمصدر ان تضع في الاعتبار ان تكون رموز رسالتك الاتصالية ومحتواها متناسبة مع المتلقي الذي تتصل به . ويتطلب منك الامر هنا ان تكون على معرفة جيدة بافراد الجمهور وفتاته . كما انه من المفيد الانتباه الى ضرورة ان يكون توقيت الرسالة التي ترغب في نقلها متوافقة مع احتياجات المتلقي ومتزامنة مع تلك الاحتياجات انطلاقا من المرحلة التي وصل اليها المتلقي على طريق قبول وتبني الابتكارات والافكار الحديثة . ومن المهم ايضا ان يتم الانتباه جيدا لرسائل المتلقي المعروفة برسائل «رد الفعل» والتعود على تمييزها وفهم معاني رموزها لانها غالبا غير لفظية اي ان بإمكانك فقط مشاهدتها . الامر الذي يعني ضرورة ان تتعود على تحسسها وادراك وفهم معانيها . واذا ما قمت بذلك ، فان تلك الرسائل ستساعدك كثيرا في صياغة رسائلك الارشادية المناسبة للمتلقي زمانياً ومكانياً في مختلف جوانب الثقيف السكاني .

الفصل الخامس

معيقات الاتصال

خلاصة الفصل الخامس :

تواصلنا مع ماتم تغطيته في الفصول الاربعة السابقة وخاصة بما يتعلق منها بالعوامل المؤثرة على كل من المصدر والمتلقي والرسالة ، فقد تم تخصيص هذا الفصل لموضوع « معيقات الاتصال » . وعلى الرغم من انه قد تمت الاشارة الى بعض معيقات الاتصال عند الحديث عن العوامل المؤثرة على بعض العناصر الاتصالية في الفصول السابقة، الا ان هذا الفصل قد تم افراده لتغطية موضوع المعوقات بشكل اوسع وواضح مع امثلة وايضاحات واشارات من واقع المجتمع اليمني .

يبدأ الفصل بتناول المعوقات البيئية ، ثم العوائق الاجتماعية والثقافية : العادات والتقاليد ، ومكانة الثقافة المحلية ، والكبرياء والاعتزاز بالنفس ، والعلاقات الشخصية . والالتزامات الاجتماعية ، والقيم النسبية ، البنية الاجتماعية ، والمناسبات والاحتفالات الاجتماعية والتقليدية . كما تم تناول العوائق النفسية كالشك والريبة، والحافز .. بينما جرى تخصيص الجزء الاخير من الفصل لموضوع العوائق الاقتصادية

معيقات الاتصال

المقصود بمعيقات الاتصال اية عوامل او مسببات تمنع المتلقي من استقبال الرسالة الاتصالية واستيعابها وتطبيقها . وتتنوع المعيقات وتختلف من موقف اتصالي الى آخر . وفي بعض الاحيان ، قد تصادف عند قيامك بالاتصال ، نوع او اكثر من انواع المعيقات في نفس الوقت . ويمكن ايجاز اهم تلك المعيقات بما يلي :

١-عوائق بيئية :

وهي عبارة عن كل انواع الموانع والعراقيل التي يكون مصدرها احد العوامل او الظروف المحيطة بمكان الاتصال وتؤثر على الموقف الاتصالي الذي تحاول من خلاله ايصال بعض المعلومات لفرد او اكثر من جمهور المسترشدين :

(أ) **العوامل المناخية** : فالرياح الشديدة او الامطار او ارتفاع درجة الحرارة والصواعق وسواها من الظواهر او العوامل المناخية ، قد تمنع وتعيق اتصالاتك بالمزارعين في الحقل او وسط القرية .

(ب) **ظروف المباني والغرف** : فاذا كنت تقوم بنشاط اتصالي داخل المركز الارشادي مثلا او في غرفة فصل في مدرسة او في مكتب المجمع الارشادي ، فالتهوية والاضاءة والتدفئة وسواها تؤثر على نجاح الاتصال الذي تحاول تحقيقه .

(ج) **الشغب والضجيج** : مثل كثر الكلام والضوضاء والتحدث باصوات عالية متداخلة وماتحدثه من هرج وتشويش قد يمنع وصول الرسالة الى المتلقي بوضوح ودقة وتعرقلها عن تحقيق اهدافها . قد يقال في مثل هذه الحالة « ماحدث يسمع الداعي من المجيب » اي لا احد يعرف ماهي الرسائل المتبادلة ولا مصادر تلك الرسائل وتلقيها .

(د) **وعورة الطرق العامة والزراعية** : تؤثر على برنامجك في الاتصال الارشادي الذي قد تسعى لتحقيقه وتحول دون تنفيذه .

(هـ) **بعد مباني الجمعيات والمراكز الارشادية** عن تجمعات سكن المزارعين او المسترشدين قد يقلل من حماس المزارع مثلا في المجيء اليك والاتصال بك . وبالمثل يقلل ذلك البعد من تكرار فرص اتصالاتك بالمزارعين اما لحاجتك الى وسيلة نقل كالسيارة او الدراجة النارية والتي قد تكون غيرمتوفرة او قد تكون متوفرة ولكنها عاطلة او ان كميات الوقود لاتسمح بتكرار زيارتك واتصالاتك بالمسترشدين وغير ذلك .

٢ - عوائق اجتماعية وثقافية :

(١) العادات والتقاليد : ربما تكون قد لاحظت من خلال تجربتك وحياتك الشخصية ان سكان الريف في معظم المناطق يتخوفون من الطرق والابتكارات والاساليب الحديثة غير المألوفة من قبل . ويترددون في قبولها خاصة في المناطق الريفية التي تحتل فيها العادات والتقاليد مكانة كبيرة وتلقى احتراماً ، واحياناً ، نظرة اجلال محاطة بالغموض والتقديس . وهذا الوضع ، على اية حال ، يجعل سكان مثل تلك المناطق ينظرون لكل ما هو قديم من طرق واساليب على اساس انه الافضل . ولذلك فقد تراهم يحترمون ويُجلّون الكبار في السن . - مثلاً - ويوافقونهم في كل شيء بغض النظر عن صحة وسلامة ما يطرحونه او يقولونه .

ان بعض العادات والتقاليد قد تمنع اي شخص من التجرؤ والاقدام على تبني بعض الاشياء او الطرق الجديدة ، وذلك نتيجة لخوفه من ان يصبح عرضة للنقد والتهجمات من قبل بقية افراد جماعته ، ففي بعض المناطق الريفية قد تترك المرأة تموت لمرض اصابها او لتعسر ولادتها وذلك لان الطبيب الذي قد يعالجها « رجلاً غريباً » !!

(ب) مكانة الثقافة المحلية : لاشك انك قد سمعت من زملائك القدامى او انك صادفت شخصياً بعض الاجابات والردود التي يمكن ان تصدر عن بعض الريفيين حينما تقدم لهم نصائح او رسائل حول بعض الاشياء الجديدة . فقد يقول احدهم : « اهل مكة ادرى بشعابها » ، وقد يقول اخر : « انا ادرى بحولي مايزرع » . وذلك تعبيراً من الريفيين او المسترشدين عن معرفتهم بما يصلح لهم وبما لا يصلح . وهو ناجم عن تمسك بالمعروف لديهم او المألوف من مكونات ثقافتهم المحلية المترسخة في اذهانهم ، ويُعبّر عن رفض للمجهول الجديد الوافد الذي يعتقدون انه لن يكون افضل مما هو لديهم . ففي نظرهم ان طريقتهم في الحياة هي الاحسن . وان الشيء الجديد قد يصلح لغيرهم ولكن ليس لهم . وامام مثل هذه المواقف قد تفشل رسالتك الاتصالية في تحقيق التغيير الذي تنشده . ولاغنى لك هنا عن اللجوء الى ازالة عائق الايمان والاعتقاد الكبير بالثقافة المحلية وذلك عن طريق تهيئة الناس لتقبل الافكار الجديدة قبل ان تبدأ بطرحها ، ويمكن الانطلاق اولا مما هو معروف بإيجابيته في تلك الثقافة المحلية وماهو

جيد ومناسب ثم الاستخدام الامثل لمهارات الاتصال باثارة وتحفيز وعي الناس ولفت انتباههم الى مشاكلهم وحاجاتهم وتحريضهم ضد جمود وسكون واقعهم وان التغيير سنة الحياة ولكن « الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بانفسهم » وتنفع هنا كثيرا الاستشهادات من القرآن والسنة ، والاشعار والامثال والحكم والقصص والاساطير التي تحت على ضرورة التأمل والتفكر في الكون والحياة ، واهمية التعرف على تجارب وحياة البلدان والشعوب الاخرى والاستفادة من تلك التجارب والخبرات .

ومن ناحية اخرى ، فقبل البدء بطرح الافكار والابتكارات الجديدة لابد ان تضع بعين الاعتبار ان تكون متناسبة مع وعي واحتياجات ومشاكل وظروف المسترشدين .

(ج) **الكبرياء والاعتزاز بالنفس** : ان المواطن الريفي عموما ، والمزارع على وجه الخصوص له كبرياؤه واعتزازه بنفسه . ولا يرغب في ان ينظر اليه اهل بلده ومعارفه باحتقار . وذلك هو السبب الذي يجعل المزارع اليمني مثلا يتجنب الاعمال التي يمكن ان تكون سببا في ان ينظر اليه الآخرون باهانة واحتقار وخاصة في بلده ومجتمعه . فقد يمتنع بعض المزارعون عن حمل وتعبئة ونقل ونثر (الذبل) في بعض المناطق بل ومن الملاحظ ان بعض ابناء المزارعين المتعلمين ، او حتى الذين تركوا المدرسة ، يبدأون بالاشمئزاز من مثل ذلك العمل ويترفعون عنه .

بالاضافة الى ذلك ، فلاشك انك كأحد ابناء المجتمع اليمني تدرك جيدا ان هناك بعض الموروثات من الماضي حيث كانت بعض الاعمال والمهام في المجتمع يقوم بتأديتها بعض ابناء الشعب ممن كانوا ينتمون الى شرائح اجتماعية معروفة ومتميزة كما كان حال الجزارون والحلاقون والقشامون والدواشين وسواهم . حيث كان لا يشارك افراد تلك الفئات في اداء اعمالهم احد من ابناء الفئات والشرائح الاجتماعية الاخرى . بل كان يُنظر اليهم والى مهنتهم باحتقار وازدراء ، حتى قيام الثورة التي بدأت معها كثير من التحولات عن مثل تلك المفاهيم الموروثة والمغلوطه التي كانت قائمة غالبا على التمييز العرقي او السلالي او المهني .. الا ان مثل تلك النظرة ظلت تقاوم التغيير هنا وهناك ، شعوريا ولا شعوريا حتى سنوات طويلة بعد الثورة ، وربما مازالت آثارها صامدة حتى اليوم .

على الرغم من جهود التنمية الزراعية واهتمام الحكومات المتلاحقة بها منذ الثورة ، وعلى الرغم من التوسع المشهود في العمل الارشادي ، فقد كان بعض الريفيون في بعض المناطق اليمينية لا يجرؤون على زراعة الكراث والبقل (القشمي) والبصل وماشابه ذلك من الخضروات ، الا ان السنوات الاخيرة شهدت الكثير من التفاضي عن تلك الافكار والسلوكيات الموروثة بل والتخلي عن كثير من المفاهيم التقليدية المغلوطة التي تقلل من شأن العمل اليدوي والمهني والحرفي عموما والزراعي بل وانتاج الخضروات خصوصا .

اصبح المزارعون في الارياف وحوالي المدن لا يلجأون الى بيع انتاجهم الزراعي قائماً - في الحقول - بل اصبح بعضهم وربما كثير منهم لا يترددون في تسويقه بانفسهم او حتى بيعه في المدن الرئيسية او الصغيرة القريبة من مناطقهم . واكثر من ذلك ، فقد اصبح بعض المزارعين يكسبون اكثر بكثير من اي متعلم او خريج جامعي او موظف حكومي ، خصوصاً اولئك الذين يملكون مصادر مياه لري محاصيلهم . ففي محافظة ذمار - مثلاً - استطاع بعض المزارعون تحقيق مكاسب كبيرة ربما لم يكونوا يتخيلونها نتيجة لاقدامهم على زراعة محاصيل زراعية مختلفة وخصوصاً اصناف البطاطس المحسنة عالية الغلة . وبالمثل اولئك الذين يزرعون البصل والثوم والطماطم . ولاشك ان سكان الريف بل والمدن ايضاً يتناقلون مثل تلك الاخبار والحكايات للمزارعين الناجحين - وربما كانت مثل تلك الحكايات هي التي دفعت ببعض الموظفين خريجي الزراعة للتوجه نحو الاستثمار في مجال الانتاج الزراعي وخصوصاً المحاصيل النقدية .

ان مسألة الكبرياء والاعتزاز بالنفس غالباً ماتكون ذات اهمية وقيمة كبيرة بالنسبة للريفيين خصوصاً في اوساطهم الاجتماعية . ولذلك تجد ان بعض الريفيين لديهم الاستعداد للعمل في اي مجال ولكن ليس في المنطقة التي ينتمون اليها . ولا يترددون احياناً في اقناعك بامكانية ذلك ومشروعيته انطلاقاً من المثل الشعبي الذي يقول « في غير بلادك حشّر وامشي » - وذلك ما يحدث مثلاً في حالة المغتربين اليمينيين في مختلف دول مهاجرهم حيث يعملون في اي مجال ومهما كان العمل الذي يمارسوه وان كانوا في - بلادهم - يمتنونونه ، كالعامل في مجال النظافة ، المطاعم ، الحمالة ، السواقه وسواها .

فالمزارعون قد يكونوا مقتنعين بمرود زراعة الخضار المختلفة وبفائدة مثل تلك المحاصيل الاقتصادية وفعلاً قد يهتمون برسائلك حولها

ويرغبون في تطبيقها ولكنهم قد يخشون التأثير على مكانتهم وهيبتهم الاجتماعية لدى اقرانهم من الافراد الذين ينتمون الى نفس شريحتهم الاجتماعية . ولذلك فقد يلجأون الى التحايل . فيسعون الى الاستفادة من بعض الاشخاص الذين قد يقبلون العمل مثلاً في زراعة البصل والكرات وغيرها كأولئك الافراد الذين ينتمون الى مايعرف بشريحة «الاخدام» وذلك اما عن طريق تأجيرهم الارض ، او استئجارهم للعمل في الارض ، او مشاركتهم المحصول بنسبة معينة او غير ذلك من الترتيبات والاساليب . ويمكن ملاحظة ذلك في بعض المناطق في كل من تهامة وتعز وسواها .

ومع ذلك ، فان العاملين في الارض لايمكنهم تغيير النمط الانتاجي او الاسلوب المتبع في زراعة الارض لانها ليست ملكهم وغالبا مايطلب ذلك الحصول على موافقة واقناع صاحب الارض او مالكا الحقيقي .. برسالتك الارشادية اولا ويمكنك ايصال رسالتك الى هؤلاء وامثالهم اما بشكل غير مباشر عن طريق احد الاشخاص الموثوقين من قبلهم او عن طريق قادة المجموعات الذين قد يؤثرون عليهم او بشكل مباشر مع صاحب الارض ، اذا كانت معرفتك به كبيرة وثقته فيك عالية وربما يستدعي منك الامر محادثته على انفراد لصعوبة انتزاع موافقته وقبوله امام الاخرين ربما لان مسألة الكبرياء ، والاعتزاز بالنفس وتأثير المجموعة وغير ذلك من العوامل قد تكون حافزة وفاعلة اكبر امامهم . فالمثل اليميني يقول : **« هينني بيني وبينك وعزني بين الجماعة »** ولهذا الاتجاه او الاعتقاد تأثيره بين الناس .

ولواجهة مثل هذا العائق يمكنك اللجوء الى الاتفاق مع احد المسترشدين بشكل شخصي بينك وبينه ، يقوم المسترشد بموجب هذا الاتفاق الاعلان عن اقتناعه بقبول وتبني احد الافكار او الابتكارات الحديثة في ابي الجوانب السكانية امام مجموعة من المسترشدين . وبعد ان تحصل على موافقته بذلك تدعوه الى اجتماع يحضره مجموعة من المسترشدين بما فيهم ذلك الشخص الذي اتفقت معه . وخلال الاجتماع ، يمكنك ان تقوم بتقديم رسائلك الاتصالية حول الفكرة الجديدة وتدعوهم الى تبنيها ، وبعد ان تكمل حديثك ويتوقف المسترشدون عن التساؤل والاستفسار وابداء الملاحظات يمكنك توجيه سؤال عما اذا كان احدهم وافق او اقتنع بتبني الفكرة الجديدة . وهنا يأتي دور الشخص الذي اتفقت معه على ذلك ، حيث يقوم باعلان قبوله وموافقته على تبني الفكرة الجديدة امامهم وسيفعل مثله اخرون وبذلك تكون قد كسرت ذلك الحاجز - العائق الاتصالي - وتغلبت عليه . علما ان هذه الطريقة قد تم

إستخدامها من قبل الارشاد الزراعي في تهامة وحقت نجاحا تمثل بقبول المزارعين وتبنيهم لزراعة بعض محاصيل الخضار كالكوسة والباذنجان التي كانوا لا يزرعونها .

(د) العلاقات الشخصية والالتزامات الاجتماعية : ان الاسرة اليمينية

في الريف خصوصا ، ما زالت تقوم على اساس ارتباط المزارع بافراد عائلته بشكل كبير ، الامر الذي يستدعي في كثير من الاحيان ان ينفق المزارع من دخله على عدد من الاهل والاقارب - ذكورا واناثا - اضافة الى زوجته واولاده . وقد تكون هناك اسباب ودوافع عديدة وراء ذلك كعدم توزيع او اقتسام التركة الموروثة من الاراضي والاموال ، واما لان افراد العائلة لا يرغبون في تقسيم اراضيهم وتشتيتها وفضلوا استمرار استثمارها بشكل جماعي وبرئاسة ادهم - ربما الاكبر سنا - لمكانته لديهم وثقتهم الكبيرة فيه ، واما ان هناك عدد من الورثة نساء « ارامل » واطفال « يتامى » لا يقدرّون على استثمار حصتهم من تلك الاموال والاراضي ، مما فرض تولى احد اقاربهم ذلك بمبادرة ذاتية او بتكليف اجتماعي او شرعي - من محكمة - . ومن جانب اخر قد يكون هناك اسباب اجتماعية اخرى عديدة تفرض على المزارع/المستثمر التزم الصرف والانفاق على عدد كبير من اقاربه واهله او مشاركة آخرين منهم بحصص معينة من انتاجه او ربحه قد تكون محددة النسبة مسبقاً وقد تكون متغيرة حسب مقدار الانتاج او الربح الموسمي ، ويصبح ذلك الالتزام مسئولية اجتماعية لا يستطيع التخلي عنها .

ومن الطبيعي لذلك ، انه كلما زاد دخل المزارع توجب عليه زيادة اوجه الصرف والانفاق على من يرتبط بهم اسريا وعائليا ، بل تزداد وفقا لذلك مسئوليات والتزامات المزارع تجاه ارتباطاته الاجتماعية عموما . لان زيادة دخله قد يعني ان الاخرين من حوله وفي اطار محيطه الاجتماعي يتوقعون منه مزيداً من المساهمة النقدية والعينية في مختلف الالتزامات التي تفرضها طبيعة العلاقات الاسرية او العشائرية او القبلية في السراء والضراء ، في الافراح والمسرات كمناسبات الاعراس والوفيات او الحوادث او اعمال الخير كحفر بئر او شق طريق او بناء جامع او غير ذلك .

قد تستغرب مثلا ان تجد مزارعا يرفض زراعة محصول نقدي او تطبيق اية رسالة ارشادية اخرى يمكن ان تعود عليه بالآلاف الريالات من الارباح في كل موسم . الا ان سبب مثل ذلك الرفض قد يكون ناتجا عن

عدم امتلاك المزارع - مثلا - لحرية القرار في التصرف بمفرده لوجود شركاء آخرين في ملكية الارض كما سبق الاشارة . ومن ناحية اخرى عدم امتلاك المزارع للحرية الكاملة في التصرف بالارباح او العائدات التي يمكن ان يحصل عليها ، ولشعوره بانه قد لا يتمتع بمفرده بتلك الارباح والفوائد وان حصته منها قد تكون قليلة ومحدودة . كما قد يخشى مزارع آخر تطبيق الرسائل الارشادية الخاصة بمحصول نقدي مثلا لان ذلك قد يفتح عيون بعض افراد أسرته واقاربه بحيث يتوقعون ارتفاع الدخل وصافي الارباح . واذا صادف وحصل عكس مايتوقعون فقد يبقى هو محل اتهام منهم باخفاء جزء من تلك الارباح وحجبها عنهم مما يفتح باباً للخصومة بينه وبينهم .

من كل ذلك ، يفهم ان ارتباطات المزارع الشخصية والعائلية والتزاماته الاجتماعية قد تعيق رسالتك الارشادية وتشكل عقبة تمنع قيامك باتصال ناجح يحقق الاهداف الرامية لتحسين طرق واساليب العمل والانتاج الزراعي . ولمواجهة مثل هذا العائق فلا بد من المعرفة الجيدة والمسبقة بارتباطات المزارع وعلاقاته ومسئوليته والتزاماته لتحديد بالضبط ما اذا كانت تشكل عائقا فعليا او - وهما - يتخيله المزارع نفسه ، ولتحديد بشكل سليم الصياغة الانسب لرسالتك بما يكفل ازالة مثل ذلك العائق حين وجوده . واذا ما وجدت هناك مشاكل وصعوبات معينة تعترض تطبيق الرسالة من قبل المزارع الذي وافق على تطبيقها ، يمكن مساعدته في معرفة وتحديد الحلول والمخارج المناسبة اما عن طريق تحديد الشركاء وتنظيم شكل الاستثمار او صياغة اوراق ومعاملات وعقود المزارع الخاصة بشكل الحيازة او مساعدته في تقدير حجم الانتاج والتكاليف او المصروفات اللازمة لبلوغ ذلك الانتاج وتحديد النسب والحصص من الدخول والفوائد مسبقا او حضور مواعيد الحصاد وتقسيم ذلك الانتاج قبل نقله الى سكن المزارع و... الخ . فعلى عدد المشاكل تتضاعف الحلول الممكنة والمهم العمل والاخلاص وعقد العزم والنية على مساعدة المسترشد وتحقيق استفادته مما هو متاح من التوصيات والارشادات التي يمكن ان تضاعف من مردود موارده وجهوده وطاقاته ، مرة اخرى . الاتصال : فن .

(هـ) القيم النسبية : كان العمل الارشادي ، خلال المراحل الماضية ، يركز على الفوائد والعائدات الاقتصادية عند نشر الابتكارات والافكار الزراعية الجديدة . وقد تبين لاحقا ان ذلك المدخل لم يكن هو المدخل الصحيح والمناسب في كل الاحوال والاوقات ومع كل انواع المسترشدين

إن من واجبك كمرشد أو اخصائي ارشاد ان تتعامل مع المسترشد أولاً وقبل كل شيء كأنسان ذو كيان وشخصية وعقل كما سبق وان تمت الإشارة . فلكل انسان مذاقه الخاص وتفضيله ورؤيته الخاصة للأشياء .

فإذا كنت توصي المزارعين باستخدام بذور صنف محسن عالي الغلة كقمح « سونا ليكا » او الذرة الشامية « تهامة » ، فقد يستجيب بعض المزارعين ، ويستخدمها بعضهم في كامل ارضه وآخرون قد يفضلون تجريبها على قطع صغيرة من اراضيهم خلال موسم واحد . ولكن هل ستكون مفاجأة لك اذا رفضوا استخدام نفس تلك الاصناف مرة اخرى في الموسم التالي وعلى الرغم من تأكدهم ان انتاجيتها فعلاً كانت عالية؟ يفترض ان لا يكون في ذلك اي مفاجأة .. لان السبب بكل بساطة قد يكون ان اولئك المزارعين لم يعجبهم طعم ورائحة « العصيد » او « الهريش » او لم يناسبهم « قوام » الخبز سواء كان « فطير » او « ملوح » او « ملوج » او سواها ، والتي استخدم في اعدادها طحين من حبوب الاصناف المحسنة المذكورة . ومثل تلك المواصفات بالنسبة لليمنيين قد تكون اهم من مجرد تحقيق فائدة اقتصادية او تحقيق زيادة انتاج الغلة وربحها المادي . ولنفس تلك الاسباب المشار اليها كان اقبال المزارعين على تبني بعض الاصناف المحسنة المطلقة ضعيفاً ومحدوداً وخاصة اصناف الذرة الرفيعة على الرغم من ان هيئة البحوث سعت الى اطلاق عدة اصناف منها مثل « دبار ، قدم الحمام ، سيبون ، الجند » الخ .. وذلك على الرغم من غلتها العالية .

أذاً ، فعليك الانتباه لمثل هذه المسألة ، لان تحمّسك وتشددك اثناء اتصالك بالمسترشدين لصالح هذه التوصية او تلك الفكرة او الابتكار لابد ان يكون مؤسساً على مدى معرفتك وقناعتك الشخصية بمختلف جوانبها ومعرفة ماهو المرغوب والمفضل لدى المسترشد ، والا فقد يذهب به الظن بعيداً الى درجة الاعتقاد بانك « تغشه » بتركيزك على ايجابيات ماتوصي به من افكار وممارسات وبحماسك لها - حتى وان كان بدون قصد - وبالذات حينما يكتشف ان بعض خصائص وصفات ما طبقه من توصياتك غير مرغوبة او مقبولة من قبله حتى اذا تحقق من صدق وصحة الجانب الذي كنت تحدثه به ، وتخبره عن جدواه وايجابيته . لذلك فمن الافضل لك اذا كنت تعرف بعض الاثار السلبية لما توصي به ، ان تخبر المسترشد بها مسبقاً ، واذا لم تكن على علم باي آثار سلبية للتوصيات التي تقدمها فيمكنك ان تخبر المزارع ايضاً انه لا علم لك بها ،

وإذا كنت تحتمل ظهور بعض منها فمن الأفضل أيضا ان تخبره بانه من المحتمل ان يكون كذا او كذا وكذا . مثلا : « من المحتمل ان يكون طعم العصيد مختلف قليلا او من المحتمل ان يكون « لون الملوغ او الخبز محمراً او مصفر قليلا » وهكذا . ولكن مثل هذه الاشارات عن الجوانب السلبية لايفترض مناقشتها او التحدث بخصوصها مع المسترشد حالا عند تقديم رسائلك الخاصة بالفكرة او الممارسة او الابتكار وغيرها من الاشياء الجديدة . بل من الأفضل ان تختار لها الوقت المناسب والذي لا يؤثر الحديث فيها عن تلك الجوانب السلبية على قرار المسترشد بقبول وتبني هذه التوصية او تلك . فاذا قرر المسترشد تجريب هذا الصنف او السماد او غيره يمكنك حينئذ الاشارة الى ما انت متأكد منه من سلبيات او ما تحتمله منها . فالمسألة مجرد تجريب ولن يؤثر حديثك عن السلبيات في قرار المسترشد بخوض التجربة . اما إذا كان المسترشد الذي صادفته قد ابدى رغبة في التبني المباشر ، دون الحاجة للتجريب ، فمن الحكمة اشعار المسترشد باوجه السلبيات المختلفة التي تعرفها او المحتمل ظهورها لان الوضع هنا « تبني كامل وفوري » فقد يكون رد فعل المسترشد قويا اذا اخفقت التوصية في تحقيق مايريده منها او اذا اتضح له ان هناك « سلبية » واحدة لكنها هامة واساسية بالنسبة اليه . فالخسائر والاضرار التي قد يتكبدها كبيرة وضخمة - او ربما تكون كذلك - لذلك كان الحذر مطلوب ، فلا بد من دقة في تعاملك مع المسترشد من حيث تحديد رسالتك او توصيتك التي تدعو اليها والنواحي السلبية التي قد تنجم عنها او تلحق المسترشد بسببها . ان تعاملك مع الوجه الآخر « السلبي » للرسالة وتقديمه للمتلقي وزمان تقديمه وكيفية ايضاحه يؤثر كثيراً في وقت لاحق على مدى مصداقيتك لدى المتلقي ، وبالتالي فان مصير عمك الاتصالي معه مستقبلا يتحدد وفقاً لتعاملك ذلك خاصة وان المزارعين يتداولون اخبار بعضهم وتنتشر في اوساط الريفيين عموما حكايات الفشل والنجاح الخاصة بالفلال والمواسم والمحاصيل والافكار .. الخ .

(و) البنية الاجتماعية : ان المزارع كائن اجتماعي يعيش ويعمل مع

آخرين ، ويرتبط بعلاقات اجتماعية متنوعة مع سواه من افراد وجماعات مجتمعه وهو لا بدورهم يلعبون ادوارا هامة لتولهم تأثيرات مباشرة على غيرهم من الافراد والجماعات الاخرى . ويرتبط هذا الدور

او ذاك لفرد او لآخر

في مجموعة معينة بمكانة او مرتبة اجتماعية محددة يتوقف عليها مظاهر وسلوكيات سواء من الفرد او صاحب الدور في اطار الجماعة او من الآخرين الافراد ذوي الادوار الاخرى في اطار نفس الجماعة او الجماعات الاخرى .

ان دور المشائخ والوجهاء والاعيان في اجزاء ريفنا اليميني المختلفة دور هام ومؤثر كقيادات محلية تمارس ادوارها القيادية وفقا لقواعد واعراف غير مكتوبة واتفاقيات اجتماعية متعارف عليها ، غالبا لاحتياج الى صياغة او صدور قوانين رسمية بها . وتلعب القيادات المحلية دور كبير في الاتصال الارشادي الهادف الى التغيير والساعي الى خدمة المزارع وابناء الريف عموما .. وتحقيق التنمية الوطنية المنشودة . فقد تكون تلك القيادات عاملا مساعدا على نجاح إتصالك الارشادي ، كما انها من الممكن ان تكون عائقا يمنع تحقيق ذلك النجاح .

هناك كثير من المسترشدين الذين قد يظهروا موافقتهم على اهمية وصحة ما يسمعونه من توصيات ورسائل ارشادية ولكنهم مع ذلك لا يطبقونها اما بسبب تأثير احد القيادات عليهم او تأثير آخرين من الاشخاص او الافراد المؤثرين عليهم او الجماعة التي ينتمون اليها بشكل عام . وبالمثل قد يقتنع احد المسترشدين برسالتك الارشادية ولكن افراد عائلته الآخرين او بعضهم « اب ، اخ ، عم ، جد .. الخ » وشركاءه او جيرانه في الارض او العمل او السكن غير مقتنعين بها وذلك يؤثر على قراره ، بل سيسعى من خلال قراره ان يتحاشى ما قد يلحق به من اضرار مادية او معنوية ربما تنتج عن معارضتهم له .

من المهم ، اذا ، التعرف على العائق الحقيقي امام رسالتك الارشادية في اطار البنية الاجتماعية للمسترشد وذلك لكي تتمكن بالضبط من تحديد افضل اسلوب لتحاشيه وتحويله اما الى عامل محايد او مساعد لانجاح اتصالك وتطبيق رسائلك وتوصياتك لان المزارع نفسه قد لايجرؤ احيانا على الاعتراف بذلك العائق او المانع الذي يمنعه من تطبيق التوصيات التي يظهر اقتناعه بها . اما بسبب خوفه من « الشيخ » او « العدل » او « العاقل » او من العقوبات التي قد يتعرض لها من قبلهم او من قبل احدهم اذا تبين ان المسترشد افشى لآخرين بمعارضة الشيخ مثلا - او اي قائد محلي - للتوصيات والرسائل الارشادية الجديدة . و احيانا اخرى لا يرغب المسترشد في توضيح اسباب عدم تطبيقه لما هو مقتنع به من الابتكارات والافكار الجديدة لان اعترافه - بمعارضة احد القيادات المحلية لتلك الابتكارات او الافكار - بانه ملتزم بموقف هذا القائد او ذاك

الشيخ قد تظهره بانه مجرد « تابع » ، او انه « غير حر » في حياته وتصرفاته . وقد يخشى أن تفهم انت او غيرك ممن قد يعرفون ذلك ، بأنه « ضعيف » ، او « جاهل » او غير ذلك من الامور التي يتصور انها قد تهز من صورته لدى الآخرين او قد تشوه مكانته الاجتماعية او « تسقطه من العين » وتجعله « اسود الوجه » !!!

لذلك ، فان دورك كبير جدا وهام في التعرف على البنية الاجتماعية التي يعيش في اطارها المسترشد ويؤدي دوره في ذلك الاطار سواء على مستوى الاسرة ، او العائلة ، القبيلة ، او الجماعة المهنية او سواها . وبالمثل التعرف على القيادات المحلية في تلك الفئات او المجموعات المختلفة وماهية العلاقة فيما بينها افراداً وجماعات وقيادات .

إن اقتناع قائده محلي ، او شيخ مؤثر باحد الرسائل وتبنيه لها قد يكون مفتاحاً لقبول تلك الرسالة وتبنيها من قبل افراد المجموعة وربما المجموعات التي يؤثر القائد فيها . (تفاصيل اخرى في الاجزاء اللاحقة) .

(ز) المناسبات والاحتفالات الاجتماعية التقليدية : منذ ازمان غابرة والناس في كل المجتمعات توجد لها مناسباتها وطقوسها واحتفالاتها الاجتماعية الخاصة بكل منها والتي تجعل لها مراسيم واجراءات محددة يعترف بها جميع اعضاء المجتمع ويراعى الالتزام بها والمشاركة فيها بما يضمن بقاء كل منهم عضواً مقبولاً في ذلك المجتمع . ولشعبنا اليمني مناسباته واحتفالاته العامة مع بعض الحالات الاخرى التي قد تنتشر على وجه الخصوص في مناطق معينة من اليمن لاسيما في بعض المدن الرئيسية . ولعلك الان تتساءل عن اهمية الاحتفالات التقليدية في الاتصال . وقبل توضيح ذلك . حاول التأمل في السؤال التالي :

كيف تحدد الزمان والمكان المناسب لاتصالك باحد المزارعين او مجموعة من السكان الريفيين ؟ ومن ناحية اخرى هل تعتقد ان ظهر يوم الجمعة وقت مناسب لموعد مع احد المزارعين في منزله لاعطاء بعض التعليمات الخاصة بمكافحة احد الآفات ؟ ولماذا ؟

ان معرفة المناسبات والاحتفالات الاجتماعية التقليدية في منطقة عملك شيء جوهري وهام حيث ان ايامها واوقاتها ومظاهر الاحتفاء بها قد تلعب دوراً معيقاً لتنفيذ انشطتك الاتصالية وايصال رسائلك

الارشادية . حيث ان على اعضاء المجتمع المشاركة في تلك الاعياد والاحتفالات وعدم التخلف عن فعالياتها .

قد لا يحضر غالبية المسترشدين اية أنشطة اتصالية ارشادية يجري اقامتها او تنظيمها خلال مواعيد الصلاة ، او ايام الاعياد الوطنية او الدينية ، او عند حدوث وفاة ، او احتفالات اعراس او ختان او غيرها من المناسبات المشابهة والمتنوعة والتي تختص ببعضها بعض المناطق دون غيرها . وكأمثلة لها « جمعة رجب » التي تحتفي بها كل من صنعاء وذمار ويريم وماجاور كل منها من ضواحي ، او « ليلة البهجة » او « الشعبانية » التي تقام ليلة الـ ٢٧ من رجب وليلة النصف من شعبان على التوالي في الحديدة او « يوم العيدروس » في عدن ، او مايسمى بيوم « سبت السبوت » التي كان - وربما مازال - يحتفل بها ابناء الريف اليمني في المناطق الوسطى وهو يوم ذو اصل تاريخي زراعي له اهازيج خاصة يؤديها المزارعون وهم يطوفون بمزارع الذرة حاملين المشاعل والمجامر مرددين : « ياسبت السبوت والحوتي يموت والذرة تينع » (*).

وفي بعض المناسبات والاعياد قد تتوقف كثير من الاعمال والانشطة . فعلى سبيل المثال يتوقف الريفيون الذين يحتفلون بجمعة رجب ، تقديرا واحتفاء بها ، عن الاعمال اليومية كالحراثة والبذر ورعي الاغنام والاحتطاب . وهذا التعطيل يدفع المزارعين لجمع واعداد كمية كافية من الاعلاف لبيئاتهم قبل يوم او يومين .

انها من عوائد الناس ان ينشغلوا بالمناسبات والاعياد واحتفالاتها التقليدية المختلفة وذلك استعداداً لها وللمشاركة في مظاهر الاحتفاء بها ولذلك فقد يؤثر ذلك على اتصالك بهم . والوعي بها والالمام بتفاصيلها والمعرفة الجيدة بها قد تساعدك كثيرا اما في اختيار الاسلوب الامثل والانسب للاتصال او تعديله واجراء بعض التغييرات فيه ، او الاستفادة من المناسبات والاحتفالات او بعضها - اذا كان ذلك ممكنا بما يخدم اتصالك الإرشادي او غير ذلك من الامور التي يمكن ان تضمن تحقيق مستوى معين من النجاح لرسائلك الاتصالية وبما يجعلك تشعر بالارتياح والسرور بدلا من الاحساس بالخيبة والمرارة ، وفي ذلك حرص على جهودك ووقتك وطاقاتك المختلفة التي تبذلها لابلاغ رسالة ارشادية معينة لا تتغلب عليها اية عراقيل او عوائق ، بل رسالة

* عبدالله البردوني « الثقافة الشعبية ، تجارب واقاويل يمنية » ١٩٨٨م

تخترق الحواجز والعقبات . وبالمثل : لابد من الانتباه الى ايام الاسواق الشعبية في بعض المناطق حيث وكما هو معروف تتواجد مثل تلك الاسواق في معظم ارياف بلادنا - او مراكزها الريفية - وتسمى باسماء الايام غالبا كسوق « الربوع » وسوق « الاثنين » وسوق « الخميس » . وهكذا . حيث يقطع كثير من الريفيين مسافات كبيرة للوصول الى تلك الاسواق وينهمكون في اجراء البيع والشراء وقضاء حوائجهم الخاصة ، ولذلك فان اي نشاط اتصالي ارشادي في القرى كيوم الحقل او عمل دروس محو الامية خلال فترة تسوق ابناء القرية يعتبر عمل غير مجد . ولذلك قد يكون « يوم السوق » او وقته عائقا اتصالياً خصوصاً لتلك المواقف الاتصالية التي تقام بعيداً عن اماكن التسوق . الا انه بالامكان الاستفادة من يوم او وقت السوق للقيام بانشطة ارشادية محددة مثل نشر بعض الرسائل الارشادية والمعلومات من خلال مكبر الصوت ، او دعوة المُتسوقين لمشاهدة عينات ونماذج ارشادية في موقع داخل السوق او مشاهدة حقل ايضاحي قريب من مكان السوق ، او دعوة الناس لتلقيح اطفالهم او حيواناتهم ، كما يمكن توزيع بعض النشرات او الملصقات او بيع وتوزيع مواد او سلع معينة ذات علاقة برسائل التثقيف السكاني والانشطة الارشادية الاتصالية التي تقوم بها كالاسمدة والشتلات وسواها . ومن ناحية اخرى لايمكن التحدث عن المناسبات الاجتماعية والاحتفالات دون الاشارة الى «ملتقى المقيّل» المناسبة اليومية في مجتمعنا اليمني الظاهرة الاجتماعية التقليدية التي يمكن ان يستفاد منها لايقال بعض الرسائل الارشادية ، للتعرف على المسترشدين وخصائصهم وطرق تفكيرهم ، وتحديد مشاكلهم واتجاهاتهم واستعداداتهم المختلفة . وللتعرف على «الجماعات القاتية» ، المختلفة التي غالبا ما يجمعها المقيّل وقد يكون من المفيد التعرف على ما اذا كانت تشكل جماعات فعلية ماهي اهدافها، هل لها قيادات ، مانمط العلاقة بين افرادها وغير ذلك من الامور لانها قد تكون مفيدة لجهودك الاتصالية .

٣- العوائق النفسية :

(أ) الشك والريبة :

لقد ظل المواطن اليمني عموماً والريفي على وجه الخصوص يعاني الكثير من اشكال الظلم والاضطهاد والحرمان في ظل النظام الامامي قبل الثورة . وقد وصف الشاعر الثائر ابو الاحرار محمد محمود الزبيري قائلاً :

ما لليمانين في نظراتهم بؤس

وفي كلماتهم لام

الناس بين مكبل في رجله

قيد وفي فمه البليغ لجام

جهل وإذلال وفقير مدقع

ومجاعة ومخافة وإمام

والإمام طبع في اذهان المزارعين خيالات « المخمين » و « جباة الضرائب » و « جنود السخرة » وغيرها من اشكال القهر والاذلال التي كانت كافية لجعل ابناء الريف في بلادنا يقرنون الدولة وموظفيها بالظلم والتعسف .

ربما كان ذلك هو ما يجعل المواطن اليمني حتى الآن ، وفي كثير من المناطق ، يعتقد ان موظفي الدولة اما ان يكونوا عساكر للدولة او اعواناً لها لقيد الانفس او جباية الضرائب او غير ذلك . ولقد اضحى ذلك حاجزاً نفسياً وعائقاً قوياً امام رسائل الارشادية وامام كل داعية تغيير وصاحب رسالة تنموية بناءة . ويتطلب منك مثل ذلك الوضع اذا صادفته في منطقة عملك ان تسعى دوماً وابدأ الى اقناع المواطن الريفي بان غايتك هي خدمته اساساً وانك لست مجرد موظف او خادم للدولة وذلك يتأتى بصعوبة مالم تنتهز كل فرصة مواتية لظهور وابراز كل قول وفعل لكسب ثقته .

ولتسهيل ذلك ومن اجل تحقيقه حاول قدر الامكان تجنب القيام بأية أنشطة او مهام قد تفرق بينك وبين المسترشد او قد تظهرك بمظهر الانحياز ضده . وعلى مختصي ومشرفي ومسئولي الاجهزة الارشادية تقدير ذلك ومساعدة المرشد الميداني لنيل ثقة واخلاص المسترشد فلا داعي على سبيل المثال لتكليف المرشد الميداني او رجل الارشاد بمهام تتعلق بمتابعة المزارع لتسديد ما عليه لبنك التسليف من

اقساط او حتى للمشروع او الهيئة التي يعمل بها ، او اشراكه في العمليات الاحصائية وعمل المسوحات المختلفة لجهات قد لا تتعلق بعمله كمرشد .

(ب) الحافز :

في كثير من الدول النامية تسود مجتمعات تقليدية يمنعها ماضيها بموروثاته السلبية عن تحقيق اي تقدم ايجابي في تطوير حياتها . وفي مثل تلك المجتمعات التقليدية غالبا مايكون الانسان مقتنعا بوضعه وطريقة حياته وراض عما يستطيع تحقيقه من انتاج او دخل ربحي معين . وبروز تلك الظاهرة في اي مجتمع بالتأكد تعتبر علامة اكيدة على سلبية عميقة عند المواطن قد يكون سببها شعوره بانه لايمكن ان يفعل اي شيء من اجل التغيير نحو الافضل . احيانا قد يكون ذلك نوعا من « قلة الحيلة » و احيانا اخرى قد يكون بسبب العزلة والانغلاق التي فرضت على بعض المجتمعات الى درجة تعطلت معها قوى التفكير الابداعي الخلاق والرغبة في الاستكشاف وارتياح الآفاق .

وفي بلادنا كانت يوم ٢٦ سبتمبر ١٩٦٢م هي اليوم التي ساعدت الانسان اليمني على اكتشاف الفرق الشاسع بينه وبين سواه من بني البشر في مختلف بقاع الارض وخاصة في الاجزاء الشمالية والشرقية من البلاد والى حد ما الجنوبية ايضا باستثناء سكان ماكان يسمى بمستعمرة عدن التي كانت على احتكاك بالعالم الخارجي نوعا ما قبل ذلك التاريخ . وكانت رغبة المواطن اليمني عارمة في المواكبة والانجاز الحضاري وتعويض عهود الحرمان والجهل والتخلف والمرض . وعلى الرغم من كل ماحققته الثورة خلال العقود الثلاثة الماضية فلقد ظل بعض ابناء شعبنا وفي عدة مناطق يعيش حياة تقليدية او شبه تقليدية وان كانت افضل مما كان يعيشه قبل الثورة .

ليس من العسير ملاحظة وجود مزارعون يفضلون الركون الى السلبية والاتكالية ، مع غياب الحافز في التجديد والتحديث ، والميل الواضح للاقتناع بما هو قائم وممارسة ماهو معروف ومألوف مع خوف وتردد وعدم تعويل على اية ارشادات او نصائح او طرق حديثة . بل قد تواجه من المزارعين من يعتقد ان لك مصلحة - كرجل ارشاد - وراء محاولتك الرامية الى اقناعه بقبول او تجريب او تغيير بعض الآراء والافكار والتقنيات التي تنادي بها .

ومما زاد الطين بلة ان بعض المشاريع والجهات الزراعية او التنموية في بعض المناطق اليمينية عمدت الى توزيع بعض المواد « كالاسمدة ، او الاغذية ، او المبيدات او البذور او الشتلات .. الخ » بالمجان او بسعر تشجيعي في مرحلة من المراحل وربما في اطار برامج محددة الاهداف كالتعاون مع مزارع لاقامة حقل ايضاحي او ارشادي او غيره . او سعت لتقديم خدمات مجانية معينة كتلقيح الحيوانات ضد بعض الامراض وفي اوساط مجتمع ريفي تقليدي عانى من اضطهاد وظلم الدولة الكثير في المراحل الماضية ، كمجتمعنا ، كان من الطبيعي ان تؤدي مثل تلك الخطوات الى رفع مستوى توقعات الناس من الدولة وخاصة انها جاءت في عهد الثورة والجمهورية التي يقال للمواطن انها من اجله . والمواطن يرغب في تصديق ما قيل ويقال له فيسعى للربط بين مايقال في الاذاعة مثلاً وبين ما يمارس من سلوك على ارض الواقع .

ونتيجة لمثل ذلك اصبح المواطن في بعض المناطق لا يكتفي بان يحصل على ارشادات ومعلومات ونصائح رجل الارشاد الزراعي ، بل انك قد تفاجأ به يقول لك : « اين السماد ، اين البذور ، مامعكم الا كلام ، اخرجوا لنا مضخة ، والاحراثة او نشتي قسيب » وغيرها من العبارات وذلك امر ملحوظ بالذات في المناطق التي شهدت تجارب سابقة في مجال العمل التنموي والزراعي كما سلف الاشارة .

اذا ، فالاشياء التي تعطي مجاناً للمزارع او حتى بسعر رمزي منخفض كثيراً قد يجعل المواطن يعتقد انها « من حق الدولة ، او انها معونة » وما يأخذه هو نصيبه او حصته فيها وفي احيان اخرى ونتيجة لتجارب سابقة يعتقد ذلك المواطن الريفي ان ما يعطى له ليس سوى اشياء لاقيمة لها إما لانها كانت « كاسدة او بائرة او مخزونة » بدأت بالتلف او انها تالفة فعلاً وغير صالحة للاستخدام .

ربما تكون لك تجربتك الخاصة مع بعض المزارعين الذين يتخوفون من عناصر الارشاد الزراعي ولا يظهرون اي حماس للتعاون معهم بسبب مثل تلك الحالات .

ان انخفاض مستوى الوعي ، والخوف من الجديد ، والارتياح والتشكيك والارتياح للمعتاد والمألوف الى جانب هذا القدر او ذاك من غياب الحافز والرغبة في الابتكار او تحمل المخاطرة ، كل ذلك وغيره من

الاسباب هي التي جعلت وتجعل هذا المسترشد او غيره في هذا الموقع الارشادي او ذاك يقدم على رفض التعاون مع العاملين في الارشاد حتى وان حاولوا استمالته عن طريق عرض بعض مدخلات الانتاج او ماشابها من التسهيلات . بل ان الريفي احيانا قد يظن ان اعطاءه شيئاً ما قد يكون بالضرورة معناه اخذ شيئاً اخر مقابلته منه ؟!! حتى وان كان ذلك مجرد ظن قد يصوره لنفسه او يصوره غيره له - كأحد القيادات او اي شخص له مصلحة في استمرار الوضع كما هو عليه او له غرض اخر - ولقد حدثت في بلادنا الكثير من التجارب حيث وقف المواطن ضد بعض الخطوات الانمائية او اقامة المنشآت التنموية كالمدارس والطرق التي تم عرقلة اقامة بعضها او تغيير مواقع اخرى سواها الى اماكن ربما لم تكن مناسبة ، كما الغيت نهائياً بعض مثل تلك المشاريع والمنشآت وبعضها مازال يتعثر حتى الآن .. على الرغم من ان مثل تلك الخطوات والمشاريع الجديدة هي في الاخير لمصلحته وفائدته ولخير ابناؤه ومواطني منطقته او قبيلته .

انطلاقاً مما تقدم ، فان انخفاض وعي المتلقي باهمية التغيير الذي تحمله رسائل الارشادية وافتقاره الى الحافز المشجع والمساعد على احداث التغيير احيانا اخرى قد يعيق جهودك الاتصالية بل وجهود التنمية عموماً ومحاولة ادراك مثل ذلك وتحسس مدى وجوده او عدمه بين المسترشدين الذين تتعامل معهم امر يحتاج الى اهتمامك وعنايتك ، ولكي تستطيع التغلب على مثل هذا العائق الاتصالي - ان وجد - يمكنك اتباع اسلوب او اكثر مما سنذكر ادناه :

* التقرب اكثر من المسترشدين والعمل معهم في مواقع اعمالهم واماكن تواجدهم ..

* تأسيس جهودك الاتصالية على ما هو قائم فعلياً من مشاكل وحاجات وهموم حقيقية واقعية تواجه المسترشدين ، وتحاشي الوعظ ومجرد حث المسترشدين على تبني التوصيات الجديدة لجرد انها جديدة مالم تكن منسجمة مع تلك الحاجات والهموم التي يمكنك تحديدها من خلال العمل المشترك مع المسترشدين واعتماد اسلوب الحوار والمشاركة والتعاون ومساعدتهم على تحديد اهم المشاكل وتحديد اولياتها ومناقشة امكانيات حلها .

* ليس بالضرورة ان تكون الحلول للمشاكل المحلية من خارج بيئة المجتمع .. اي انه من الواجب اولاً التعرف على ماهو متاح في اطار المجتمع الذي تعمل فيه ، من الموارد والامكانيات المادية والمعنوية وماهو في متناول المسترشدين مباشرة وتحت تصرفهم كافراد او جماعات ،

* ان قبول وتطبيق الحلول التي تعتمد على موارد وطاقات المجتمع المحلية المتاحة ولكنها تؤدي فعلا الى احداث بعض التغيير في اطار ذلك المجتمع قد تؤدي لاحقا الى قبول وتبني افكار ورسائل التغيير الاخرى حتى وان كانت من خارج اطار نفس المجتمع المحلي .

* تشجيع المسترشدين دون دفع او ضغط والحاح ، فكل بادرة او مؤشر يظهر موحيا ومدللاً على الاستجابة - ولو كانت مجرد تفكير او وعد بالتفكير - اذا مالاقت الاهتمام والتشجيع والاشادة ستقود الى مزيد من الاستجابات ومراحل اكثر تقدماً نحو التغيير .

* حاول اشراك المسترشدين في مختلف الاعمال والانشطة الارشادية ليزداد احساسهم بانهم جزء منها سواء كانت تخطيطا او تنفيذاً او تقييماً فبذلك تصبح انت وتلك الانشطة جزء منهم ايضا .

* دائماً وابدأ واولاً واخيراً احرص على اظهار كل خطوة او تقدم او تغيير تم انجازه سواء بالوعي او المعارف او المواقف والاتجاهات والسلوكيات الفعلية على انها جاءت منهم وبقناعاتهم وانها كانت بجهودهم وطاقاتهم ولم يفرضها او يملئها عليهم احد ، وان القرار دوما هو قرارهم ، وهم الذين يختارون لانفسهم ما اقتنعوا به فيطبقوه ويجنون فوائده ويصبحون مثلاً ونموذجاً قدوة لغيرهم من الافراد والجماعات .

* ارفع من وعي المسترشدين بضرورة التفكير بما يواجههم من مشاكل واهمية التأمل والامعان فيما حولهم وفيما هو متاح لهم واعمل بشكل مباشر وغير مباشر على تدريبهم على كيفية التعامل مع الصعوبات والعقبات التي تواجههم واشعارهم بل والسعي لاقتناعهم بانهم يستطيعون عمل الكثير وانجاز الكثير لانفسهم ولاهلم ولجتمعتهم ووطنهم وبانهم قادرين على اتخاذ القرارات الخاصة بذلك ويملكون الامكانيات اللازمة لتحسين مستوياتهم المعيشية وظروفهم العملية .

* اذا كان سكان المنطقة من المسترشدين الذين تؤثر عليهم سلبيا تلك الخدمات والمساعدات او التسهيلات المجانية التي قد تقدم اليهم وبشكل لا يخدم العمل الارشادي والتنموي فمن الافضل ان تتجنب الاشتراك في تقديم ذلك النوع من الخدمات والمواد اليهم . وبدلا من ذلك فمن الافضل للمشروع او الجهة الزراعية ان تسعى للترتيب والتنسيق مع الجهات المختصة الاخرى ذات العلاقة بفرض اتاحة تلك الخدمات او المواد وبالاسعار المناسبة التي تجعل ابناء الريف ينظرون اليها بشكل اكثر ايجابية وبما يعزز من حماسهم واهتمامهم بها لكونهم حصلوا عليها بقيمة معينة لا يستطيعون انكار او تجاهل مقدارها او اهمالها مهما كانت محدودة وتشجيعية او رمزية . كما يمكن التفكير باساليب وطرق اخرى نحو نفس الاتجاه وبما يقلل من السلوك السلبي للمسترشد .

٤ - العوائق الاقتصادية :

لنفترض ان الهدف الاساسي من اتصالك باحد المزارعين او المسترشدين هو محاولة اقناعه باستخدام الاسمدة الكيماوية او تشجيعه على زراعة مصدات الرياح او العمل في مجال الصناعات الحرفية اليدوية التي قد توجد خاماتها او مواردها الاولية في البيئة المحلية ، ودعوته عن طريق ذلك لزيادة دخله والاستفادة من وقته الفائض او جهد ووقت ابنائه او افراد أسرته . او لنفترض ان رسالتك الاتصالية تتعلق بحث المزارع على زراعة احد اصناف محصول البطاطس او الذرة الشامية عالية الغلة ، فكيف يمكن ان يكون الوضع الاقتصادي للمزارع عائقا امام جهدك الاتصالي ومعرقلا لرسالتك الاتصالية ؟

قد يقتنع المزارع باهمية السماد الكيماوي ، ويوافقك على ضرورة قبول وتطبيق التوصيات الاخرى المذكورة والتي اوصلتها اليه . الا أن المزارع قد لا يملك المبلغ اللازم لشراء الكمية المطلوبة من السماد او ان اسعار الاسمدة في الاسواق مرتفعة كثيرا بحيث يرى المزارع ان العائد من وراء إستخدامها - اذا قام بشرائها - او الزيادة المتوقعة في الغلة نتيجة للتسميد بسيطة او محدودة مقارنة بقيمة الاسمدة فيقرر عدم تبني التوصية التي وافق عليها واقتنع بها . ومن ناحية اخرى قد تكون هناك صعوبات امام المسترشد في استبدان قيمة الاسمدة من احد معارفه او صعوبات في تحقيق الشروط المطلوبة من قبل بنك التسليف

الزراعي اللازم توفيرها للحصول على قرض زراعي . وكما هو الحال بالنسبة لرسالتك الاتصالية الخاصة بـ « استخدام الاسمدة الكيماوية » يمكن ان تكون الاوضاع الاقتصادية المشار اليها او سواها عائقا امام تبني رسائل الارشادية الاخرى المشار اليها اعلاه .

ان الجوانب الاقتصادية لا تؤثر على المزارع او المسترشد فقط من حيث قدرته او عدم قدرته على تطبيق الافكار وتبني الابتكارات التي وافق عليها واقتنع بتطبيقها بعد وصول رسالتك الارشادية اليه ، بل ان هناك جوانب اقتصادية اخري تؤثر عليك انت ايضا كمصدر للرسالة او مرسل لتلك الرسائل والتوصيات . حيث انها قد تمنعك اصلا من الاتصال بالمستفيدين وتعرقل وصول بعض رسائلك وتوصياتك .

فمثلا : اذا كان نشاطك الارشادي يستدعي الاتصال بمزارعين في منطقة بعيدة وليس لديك وسيلة النقل اللازمة لذلك ، او ان الميزانية المخصصة للمواصلات والنقل غير كافية ، او انها قد نفذت فإن الاسباب الاقتصادية بذلك تكون قد اثرت على اتصالك بالمسترشدين سلبياً . وبالمثل اذا كنت تحتاج الى معينات سمعية وبصرية او الى بعض المستلزمات الاخرى الضرورية لتنفيذ بعض الانشطة الارشادية ولكنك تفتقر اليها فان امكانية نجاح عملك في الاتصال او تحقيق اهدافك الرامية الى تحقيق التغيير المطلوب لدى المسترشد عبر رسائلك الارشادية يصبح ضئيلاً او محدوداً ودون المستوى المتوقع اي ان المعوقات الاقتصادية حالت دون وصول تلك الرسائل التغييرية الى المسترشدين . ولذلك كله ، يفضل عدم اللجوء الى مجرد نشر الرسائل وتوصيلها الى جمهور المسترشدين . وعوضاً عن ذلك يمكنك اولاً التفكير جيداً « برسالتك » الاتصالية والتعرف عليها من كافة جوانبها ثم محاوره المسترشدين للتعرف على اوضاعهم واحوالهم الاقتصادية واحتياجاتهم . ووفقا لذلك يمكنك صياغة « رسالتك » او نشر اخرى غيرها تكون متوافقة ومنسجمة مع ماتعرفه وبالتالي تكون مقبولة ومناسبة وممكنة التطبيق ولن تؤثر عليها المعوقات الاقتصادية .

علي اية حال ، فان المزارع اليمني كما ثبت من خلال الواقع وفي اكثر من منطقة يقوم بتطبيق بعض التوصيات او الرسائل الارشادية التي يتلقاها ولكن بشكل جزئي ، اي لايطبقها كاملة وبالشكل الموصى به . ويحدث مثل ذلك بالتحديد عندما تكون تلك الرسائل او التوصيات غير مناسبة لظروفه الاقتصادية والاجتماعية ، او انه - اي المسترشد -

يقوم أولاً بتطبيقها جزئياً فان وجدها مكلفة إقتصادياً او لا تتناسب مع ظروفه فانه يعمل على تعديلها واجراء تغيير معين فيها بما يجعلها اسهل او انسب او اقل تكلفة . اي ان المسترشد يُكَيِّفها وفقا لظروفه .

مثال:

كان مشروع المرتفعات الوسطى للتنمية الريفية - المشروع البريطاني برصابة - يوصي المزارعين بري اشجار التفاح والخوخ عن طريق الاحواض وبحيث يكون لكل شجرة حوض مستقل بها . الا ان معظم المزارعين لم يطبقوا تلك التوصية لان عملية نقل انبوب المياه « او خرطوم » من حوض لآخر يتطلب الكثير من العمل والجهد العضلي الذي لا يستطيع تقديمه المزارع بمفرده . بل قد يدفعه مثل ذلك العمل الى تأجير عدد من العمال باجر يومي نقدي محدد . ولذلك ظل غالبية مزارعي تلك المحاصيل يروون اشجارهم عن طريق عمل ثلم واحد كقناة ري لكل صف من الاشجار قد تكون فيه عشرة اشجار مثلا ويمكن اجراء ريهما بحوالي عشرة دقائق . بينما تطبيق توصيات المشروع كما هي قد يجعل الصف الواحد من الاشجار يتطلب ما لا يقل عن ساعة .

ومن ناحية اخرى فقد قام احد المزارعين بانشاء او استحداث نظام ري لاشجاره يختلف عما كان يتبعه - او الاسلوب الشائع لدى زملائه كما هو مذكور اعلاه - وفي نفس الوقت يختلف ايضا عن النظام الذي اوصى المشروع باستخدامه .. فقد قام ذلك المزارع بعمل انابيب كقنوات رئيسية توصل المياه الى احواض كبيرة « لاربع اشجار مثلا » او صغيرة « لشجرة واحدة » متصلة ببعضها عبر قنوات مفتوحة . وبذلك يكون المزارع قد قام بتغيير نظام الري الذي كان يستخدمه من قبل - لوعيه بفوائد النظام الجديد - ولكنه لم يطبق التوصية الخاصة بالنظام الجديد كما هي او بحذافيرها بل قام بتعديلها لانه يعي ظروفه وقدراته وامكاناته ويسعى لتكييف اي شيء جديد يقبله وفقا لها ، خاصة اذا لم تكن الرسالة والتوصية الجديدة مراعية لتلك الظروف والقدرات .

للتفكير :

* هل حاولت مرة التفاوض مع مزارع لاقامة حقل ارشادي في ارضه مقابل اعطائه بذور او شتلات او سماد او سواها ؟ هل قبل ذلك ام لا ؟ هل يمكن ان يقبل كل المزارعين مثل ذلك العرض ؟ هل لك تجربة رفض فيها مزارع مثل ذلك العرض ؟ هل فكرت بالاسباب التي يمكن ان تجعل المزارع يرفض التعاون رغم التسهيلات والامتيازات التي قد يحصل عليها ؟ ما السبب او الاسباب التي قد تدعو المزارع وتدفعه للرفض ، سواء من واقع تجربة او مجرد احتمالات ؟

* لماذا غالبا ما يحدث قيام المسترشد باجراء تغييرات وتعديلات على التوصيات والرسائل التي تصل اليه ؟ وكيف يمكن ان تضمن عدم حدوث مثل ذلك ؟ او التقليل من آثاره ؟

خاتمة الفصل الخامس

هناك انواعا مختلفة من المعينات التي قد تحول دون وصول الرسالة الاتصالية سواءً منك الى المتلقي او من المتلقي اليك بشكل سليم وواضح وفي الوقت المناسب . بل ان تلك المعينات قد تشوش الرسائل المتبادلة وترتكب الاتصال الى الدرجة التي قد يصبح فيها الاتصال في هذا الموقف الاتصالي او ذاك امرا صعبا وربما غير ممكنا .

لذلك ، يتطلب منك الامر معرفة مختلف انواع المعينات واستحضارها في اي موقف اتصالي تخوضه ، كما ان من الضروري تصنيف المعينات التي تواجهها او تتوقع مصادفتها وتحديد عنصر الاتصال الذي يرتبط به هذا العائق او ذاك . فبعض العوائق قد تكون متعلقة بك كمصدر وبعضها قد يتعلق بالمتلقي او القناة وهكذا .. وفي حال الوعي بتلك العوائق ومعرفتها جيدا وتحديد مدى تأثيرها فانك سوف تستطيع تحديد مايلزمك من المهارات الضرورية للتعامل مع مختلف انواع المتلقين تحت اية ظروف .

ومن المهم هنا الاشارة الى انك قد تتمكن من مواجهة بعض العوائق والنفاز من خلالها ضعف النقاط فيها فتذللها وتتغلب عليها وتنجح في اصال رسالتك .

الا ان هناك من العوائق مايصعب اختراقها او تطويعها والنفاز من خلالها ويستحسن مواجهتها والتغلب عليها عن طريق تحاشيها وتجنبها كما هو الحال بالنسبة لبعض المعتقدات او التقاليد الراسخة عند مناقشة موضوعات حساسة كتنظيم الاسرة .

الفصل السادس

قناة الاتصال

خلاصة الفصل السادس -

خلال الفصول السابقة تم تناول ثلاثة من عناصر العملية الاتصالية هي المصدر والمتلقي والرسالة . كما تم تخصيص فصل مستقل لمعيقات الاتصال لالقاء المزيد من الاضواء على العوامل المؤثرة على تلك العناصر لتحديد الاساليب المثلى المناسبة للتعامل معها . ويتضمن هذا الفصل عنصراً آخر من عناصر الاتصال هو « قناة الاتصال » . وقد تم في بداية الفصل القاء الضوء على كل من قنوات الاتصال الشخصية وقنوات الاتصال الجماهيرية مع مقارنة بين كلا النوعين من القنوات . تلى ذلك استعراض ومناقشة اهم العوامل المؤثرة على القناة التي يمكن بموجبها تحديد القناة المناسبة للاستخدام ، كما يحتوي الفصل على جزء خاص بالمعينات الارشادية كقنوات اتصالية تتضح فيه اهم فوائدها . كما لم يفوتنا ان يتم تضمين هذا الفصل جزءاً اخيراً حول اهم قنوات الاتصال التقليدية في اليمن كالمسجد والظاهرة والنار ، والعيارات والقذائف النارية ، والدوشان وسواها .

قناة الإتصال

عندما نقوم باي اتصال ارشادي شخصي او وجها لوجه مع المسترشددين افرادا او جماعات ، يمكن ان ننظر لانفسنا ليس كمصادر للاتصال فقط بل ايضا كقنوات ومتلقين في نفس الوقت .. وذلك عندما نرسل الرسائل « مصادر » وحينما ننقل الرسائل عبر كلا منا او حديثنا « قنوات » وحينما نتلقى رسائل « متلقين » فماهي قناة الاتصال ؟

القناة هي الوسيلة التي تحمل او تنقل او ترحل الرسالة عن طريقها بين كل من المصدر والمتلقي . كما يمكن النظر الى القناة على انها :

(أ) اسلوب الترميز والتفسير الذي يتبع في اعداد الرسالة وتجهيزها للنقل عبر احد القنوات الاتصالية وبحيث يمكن ادراك تلك الرسالة عبر واحدة او اكثر من الحواس الخمس .

(ب) حاملات الرسائل في شكل :
- قنوات اتصال شخصية ،
- قنوات اتصال جماهيرية .

اولاً : قنوات الاتصال الشخصية :

١ - حارس البوابة/الحاجب

ويقصد بحارس البوابة او حاجب المعلومات شخص ما ، يلعب دور قناة اتصال شخصي . وهو الذي يتحكم بتدفق المعلومات او الرسائل من حيث الكم والنوع . علاوة على ذلك فهو :

- يحدد الشخص الذي يقوم بنقل المعلومات ،
- يجري عملية تقييم لمحتوى تلك المعلومات ويحدد مدى اهميتها وقيمتها للمتلقين/المتلقي الذي سترسل اليه تلك المعلومات ،
- يمتلك النفوذ او السلطة التي تمكنه من حذف وتعديل او تغيير تدفق المعلومات /الرسائل واجراء اية اضافة او اختصار او تحريف لتلك المعلومات او الرسائل .

قد يلعب حارس البوابة دورا سلبيا يعيق تدفق المعلومات الخاصة ببعض رسائل التثقيف السكاني فيتحكم في ذلك من حيث الكم والنوع

وبما قد يؤدي الى تأخير وصول المعلومات لكافة افراد المجتمع او السماح بتسريب بعض المعلومات دون غيرها .

ومن ناحية اخرى ، قد يؤدي حارس البوابة دوراً هاماً وكبيراً وخاصة في بعض الحالات كأوقات الحرائق والكوارث . كما انه قد يواجه بعض الإشاعات والأقاويل المغرضة ، والتي قد تؤثر على ثقافة المجتمع وتماسكه . وقد يساعد على نشر واشاعة فكرة او اخبار معينة اذا كانت جيدة و ايجابية .

امثلة ونماذج لحارس البوابة او حاجب المعلومات :

في الريف :

(أ) الاغنياء او الاثرياء الذين يمتلكون ويستخدمون مختلف الوسائل او القنوات الاتصالية الجماهيرية ولهم اتصالات كثيرة مع المجتمعات الاخرى على مستوى الريف وعلى مستوى الحضر .

(ب) المواطنون الذين يعملون في المدن .

(ج) المشائخ والوجهاء والاعيان والعدول وعقال المحال والقرى ، واعضاء المجالس المحلية . وبدرجات متفاوتة من القدرة على اداء دور الحارس او الحاجب الاتصالي .

في القنوات المقروءة :

(أ) الناشررون ومدراء واصحاب المطابع .

(ب) المحررون الصحفيون .

(ج) الصحفيون والمراسلون .

في القنوات الاذاعية :

(أ) الكتاب

(ب) المخرجون .

(ج) المدراء والموجهون والمراقبون .

وقد سمي حاجب الاتصال بحارس البوابة لانه يلعب دور نقطة المراقبة ، والضبط ، والتحكم بالرسائل الاتصالية والمعلومات ليضمن تدفق ما تسمح به القيم ومكونات الثقافة عموماً فقط ، في هذا المجتمع او ذاك بل وبما يصون ويحفظ العلاقات والاوزاع القائمة التي يعتبر هو جزء منها او احد العناصر الداخلة في تركيب نظامها كما قد يحدث في بعض الاحيان ان يقوم حارس البوابة بعكس ذلك .

ولا يمكنك ، كداعية تغيير ، الا البحث والتفتيش عن مثل هؤلاء الحجاب او الحراس في المجتمع الذي تعمل فيه وذلك لكي تستعين بهم في سياق عملك وتحاول العمل من خلالهم او على اقل تقدير لكي تتمكن من تحديد الاسلوب الامثل للتعامل مع كل منهم بحيث لا يصبح احدا منهم عقبة كذاء او حاجزا يعوق تدفق رسائل التغيير وجهود الاتصال التي تقوم بتنفيذها .

٢- قائد الرأي :

يقصد بقائد الرأي اي شخص يلجأ اليه الآخرون ويقصدونه بغرض استشارته والحصول على نصائحه حول مواضيع وقضايا محددة ويمكن تعريف قائد الرأي بشكل اخر بانه الشخص الذي يعتقد الناس او يظنوا انه صادق وموثوق فيه ، مؤثر ، صاحب رأي وكلمة ، وله نفوذ في اوساط المجتمع الذي يتواجد فيه .

امثلة ونماذج لقادة الرأي :

- ١- الشيخ ، العدل ، العاقل ، عضو المجلس المحلي .
 - ٢- الموظفون من العاملين في مجال الصحة كالاطباء وسواهم .
 - ٣- المدرسون .
 - ٤- المرشدون الزراعيون .
 - ٥- ائمة الجوامع وعلماء الدين .
- علما ان بعض القيادات التقليدية او الشعبية المنتخبة قد لا تكون بالضرورة « قيادات رأي » وفي نفس الوقت قد يكون شخص ما قائد رأي لمجموعة معينة في موضوع محدد وغيره قائد رأي في موضوع او مجال آخر .

ومن الضروري الاشارة هنا الى اهمية وجدوى الاهتمام بالقيادات ، فاهمالها وتجاهلها والعمل بدونها يؤثر سلبا على العمل الارشادي وتثقيف السكان . لذلك يفضل الاتصال بالقيادات والتنسيق معها واشراكها في الانشطة الاتصالية المختلفة . ومن ناحية اخرى ، لابد من التنبيه الى ان التعامل مع القيادات بشكل غير صحيح قد يكون ضرره على الارشاد اكثر من نفعه . وكمثال على ذلك ، ينبغي تحاشي اظهار الاهتمام باحد القيادات دون الآخريين او تفضيل العمل مع احد القادة بشكل دائم ومستمر من خلال اقامة الحقول الارشادية في ارضه مثلا ، او تقديم بعض الخدمات له وتزويده ببعض المستلزمات والامتيازات او غير ذلك من الممارسات التي تؤثر على مسار العمل

الارشادي وعلى مدى استفادة المسترشدين من أنشطة الارشاد او التثقيف السكاني . فيجب الانتباه الى ضرورة ان يكون التعامل مع القيادات تعاملًا سليمًا ولا يؤثر سلبياً على العمل الارشادي .

ثانياً: قنوات الاتصال الجماهيرية:

(أ) القنوات المقروءة :

كالجرائد ، المجلات ، الصحف الحائطية ، النشرات والكتب والملصقات وسواها .

(ب) القنوات الاذاعية :

الاذاعة والتلفاز .

(ج) القنوات السمعية والبصرية :

- القنوات الالكترونية :

كالتلفاز والصور المتحركة او الشرائح الثابتة او التسجيلات الصوتية والافلام السينمائية والهاتف والتلكس وسواها .

- القنوات غير الالكترونية :

كالمصقات والصور والمعارض واللوحات- والرسوم والنماذج والعينات وغيرها .

مقارنة بين قنوات الاتصال الشخصي وقنوات الاتصال الجماهيري :-

قنوات الاتصال الجماهيرية	قنوات الاتصال الشخصية	وجه المقارنة
محدودة بحاسة ار اثنتين محدودة/متأخرة غير متحكم فيه «عدا تحكم محدود من قبل المصدر»	كل الحواس كبيرة وفورية يمكن التحكم « من قبل طرفي الاتصال » غير لفظية الى حد كبير ولفظية ايضا غير لفظية الى حد كبير ولفظية ايضا ثنائية الاتجاه منخفضة « تعتمد على قوة الذاكرة » منخفضة عالية عالية منخفضة	الحواس المتأثرة في نفس الوقت فرص التغذية العائدة/الصدي التحكم بترتيب وتسلسل وانتظام الرسائل رموز الرسالة قوة التأثير التدريجي الانتشاري اتجاه تدفق الرسالة دقة الرسالة قوة الاحتفاظ بالرسالة المقدرة على اختيار المتلقي قدرة التغلب على الانتقائية ومعوقات الاتصال المقدرة على تلبية الاحتياجات سرعة الوصول الى جمهور كبير التأثير الممكن او المحتمل التكلفة الاقتصادية
عالية عالية منخفضة منخفضة تلبية او تخدم حاجات عمومية سريعة تحصيل معرفي اساسا غير مكلفة نسبيا خبراء ، مختصون ذوي نفوذ/خبراء/ مختصون	عالية تلبية حاجات خاصة ومحدودة بطيئة تغيير اتجاهات وممارسات وسلوكيات مكلفة نسبيا كل شخص /اي شخص	مصدر /مانح المعلومات

العوامل المؤثرة على القناة :

في الواقع ، يمكن إعادة صياغة العنوان اعلاه الي : كيف تختار القناة الاتصالية المناسبة ؟ كمعينة اتصالية لك في عملك الارشادي . ليس من السهل التوصية باستخدام قناة معينة دون الاخرى . الا ان اختيارالقناة الاتصالية امر مرتبط بالمتصل نفسه . بمعارفه ومهاراته وظروف عمله وطبيعة جمهوره واهدافه الاتصالية وغير ذلك مما سيرد ذكره ادناه من العوامل المختلفة والمؤثرة على القناة :

١- الاهداف الاتصالية :

فاذا كان هدفك اشعار المزارع بفكرة او طريقة او ابتكار ، او تمكينه من استيعاب وفهم احد المفاهيم العلمية كاحد المؤشرات السكانية مثلا الولادات ، الخصوبة ، الهجرة ، العمالة .. الخ .. او فكرة تتعلق بالتغذية او التلوث البيئي فان بإمكانك استخدام احدى القنوات او الوسائل البصرية التي تحمل الفكرة او توضحها مثل الرسم البياني ، الصورة ، او التخطيط الايضاحي . فان ذلك قد يفي بالغرض .

اما اذا كان هدفك الاتصالي هو تعليم المزارع بعض المهارات الفنية التي تتطلب توضيح خطوات عملية متسلسلة كاستخدام المبيدات او طريقة خلطها وازافتها ، فان بإمكانك استخدام قنوات كالسبورة القلابة « الورقية » او اشربة الفيديو المصورة ، او الشرائح الثابتة المترافقة مع التسجيلات الصوتية . ولاشك ان ايضاح الطريقة عمليا او تجريبها من قبل المزارع - الخبرة المباشرة - يضمن حدوث التعلم وتحقيق الاهداف الاتصالية بشكل اكبر .

٢- خصائص المتلقين :

غالبا ما يكون سكان الريف اقل قدرة على فهم الرموز والاشارات المستخدمة في قنوات الاتصال المختلفة مقارنة بسكان المدن لانهم يستخدمون الوسائل الاعلامية المختلفة بشكل اقل . كما ان سكان الريف يميلون الى الربط بين الاشارات والرموز والرسم المستخدمة وبين مايشاهدونه في محيط بيئاتهم . ذلك يعني ان بإمكانهم فهم الصور بشكل افضل او بسهولة وذلك لاحتوائها على مشاهد واشكال ورموز واقعية وحية مقارنة بالرسم وخاصة الكاريكاتيرية منها .

ومع ذلك فاذا عرضت صورة توضح احدى الحشرات على احد الريفيين لا تستغرب اذا صادفك بالقول : « انها صغيرة وضعيفة وغير خطيرة » او قال لك ان مايوجد في حقله اكبر منها بكثير . وفي كل الاحوال فان الصور والاشكال الايضاحية وغيرها من المواد البصرية تعتبر مناسبة ومفيدة وخاصة اذا كان المتلقون من الاميين ، مع ضرورة التنبه الى انه لا داعي لاستخدام القنوات الاتصالية وعمل واعداد معينات للاشياء التي يعرفها ابناء الريف والمألوفة لديهم فقد يصبح ذلك موضوعا للتفكه والسخرية .

فاذا استخدمت مواداً ايضاحية او صوراً معينة لايضاح كوز الذرة ، فان تلك المعينات او القنوات في الواقع لاتضيف شيئاً ولا ترفع من مستوى فهم المزارع لشكل كوز الذرة . لكن الامر يختلف اذا كانت الصورة توضح كوز ذرة نادر وفريد ومتميز ، او صنف جديد غير مألوف ، او انها تبين اصابة الذرة باحد الآفات او الاضرار الناجمة عنها .

٢-الموارد:

ان استخدام بعض القنوات يتطلب توفير بعض المخصصات المالية، او يحتاج الى كادر فني مؤهل . وبعضها ، كاجهزة العرض الكبيرة والثقيلة ، يحتاج الى وجود وسيلة نقل . وفي احيان اخرى قد تتوفر مثل تلك الامور ولكن استخدام القناة نفسه يكون غير اقتصادي ، فقد تكون النفقات والمصروفات مقابل استخدامها كبيرة جدا بينما عدد المتلقين محدودا ، ولهذا فلا بد من مراعاة مثل تلك الجوانب عند اختيارك او تحديدها للقناة .

٤- البيئة المحيطة :

المقصود هو البيئة المحيطة بالموقف الاتصالي الذي تنوي خلاله استخدام القناة التي قمت باختيارها او تفكر باختيارها ، حيث ان مكان الاتصال « داخل مبنى ام في الخارج او الهواء الطلق » وزمان الاتصال « صباحا ، بعد العصر ، المساء » وظروف الاضاءة والتهوية والسعة بالنسبة لعدد المشتركين في الموقف الاتصالي وغير ذلك من الامور المتعلقة بالبيئة المحيطة . لابد من ادراكها لتحديد القناة المناسبة .

٥- الرسالة :-

لكي تتمكن من تحديد القناة الانسب ، يفضل ايضا ان تنظر الى رسالتك اولا . اي ، فاذا تريد ان تنقل عبر القناة ؟ هل الرسالة بسيطة ومحدودة وواضحة ؟ هل تحوي عددا كبيرا من المعلومات والرموز والاشكال ؟ هل من المفيد تكرار الرسالة ؟ هل تريد من المتلقي الاستماع اليك فقط والى رسالتك اللفظية ، ام تريد منه مناقشة الرسالة وابداء رأي حولها وتحقيق تفاعل نحو مزيد من التفاصيل ؟ فاذا كان حجم المعلومات كبير فان الحديث الشفوي وحده لاينفع وستكون النشرة جيدة وفي حالة الاميين فان الملصقات والرسوم ستكون مفيدة الى جانب الحديث الشفوي . واذا كان تكرار الرسالة مرغوب كون الفكرة جديدة والمطلوب تأمين تعاطف المتلقين وشد انتباههم او تغيير اتجاهاتهم ومواقفهم حيالها فان القنوات السمعية والبصرية المختلفة ستكون ذات فائدة كبيرة وبالمثل اذا كان الموضوع يستدعي تشجيع المتلقي ودفعه للتفكير في الرسالة ومناقشة موضوعها وليس مجرد الاستماع اليها او التلقي السلبي لها فالقنوات السمعية والبصرية تساعد على تحفيز المتلقي للمناقشة والتفاعل .

٦- اعداد المواد والوسائل :

قبل تحديدك للقناة حاول الاجابة على عدد من الاسئلة فهل يتطلب ذلك منك تجهيز واعداد المواد والمعينات مسبقا كالرسوم والمخططات الايضاحية ؟ هل تستطيع ان تقوم باعداد تلك الاشياء ؟ هل الجهاز الذي تريد استخدامه متوفر ؟ وان كان متوفر ، هل هو ثقيل ام خفيف ؟ هل المواد الخام اللازمة لاعداد المواد والمعينات متاحة او بإمكانك شرائها بسهولة ؟ هل هي رخيصة ام غالية الثمن ؟ هل لديك المهارات الفنية اللازمة لاستخدام آلة التصوير الكاميرا او الفيديو؟ من سيستفيد من تلك المواد والرسائل؟ هل حجم المتلقين كبير ام محدود ؟ هل بالامكان تفكيك وتخزين المواد والوسائل او الاجهزة ؟ هل هي مرتبة ومتسلسلة . تلك بعض الامور التي لا بد من التفكير فيها وتحديدتها قبل تحديد او اختيار القناة الاتصالية المراد استخدامها .

المعينات ودورها في الاتصال الإرشادي

ماهي المعينات ؟

في العمل الإرشادي يكثر الحديث عن « المعينات » وفي التربية والتعليم يكثر الحديث عن الوسائل والجميع ، في واقع الامر ، يقصدون « القنوات الاتصالية » التي سبق وان تحدثنا عنها وعن انواعها . اذا فمعينات الاتصال هي قنوات الاتصال التي يستخدمها المتصل الاجتماعي . وقد سميت « بالمعينات » لاننا نلجأ اليها والى استخدامها لكي نستفيد من صفاتها ومميزاتها المتنوعة والمتعددة في تحقيق اهدافنا واغراضنا الاتصالية . ولان تلك « المعينات » تسهل لنا ايصال وتوضيح ماقد نعجز عن ايصاله او ايضاحه بالكلمات المجردة او شفويا اما بسبب ضعف وعجز اللغة التي نستخدمها او لعدم المامنا الوافي بتلك اللغة ، واما لان من نتصل بهم - المتلقين - لن يتمكنوا من فهم واستيعاب ما نستخدمه من الفاظ ومصطلحات او غير ذلك من الاسباب . اذا فان المعينات الاتصالية سميت كذلك لانها « تعيننا » في جهدنا الاتصالي وتساعدنا على توفير فرص افضل لضمان اتصال ناجح ولكنها بالتأكيد لا « تضمن » النجاح المنشود وذلك لسبب بسيط هو انها ليست اكثر من « معينات » اتصالية . لمن ؟ للمتصل الذي يستخدمها وعندما تكون انت الشخص المتصل وحينما تلجأ لاستخدام المعينات الاتصالية فلا تنس انها مجرد « معينات » لك ، واستخدامك لها لا يضمن لك اتصالا ناجحا او رسالة ناجحة فلكل معينة مزاياها وعيوبها . ومهما كان لها من مزايا وصفات ايجابية عديدة فهي لا يمكن ان تكون بديلة عنك . فانت المتصل اساساً وانت صاحب الدور الاساسي في الاتصال .

ليس شرطاً ان تكون المعينات اسماً على مسمى ، بل قد تصبح عكس اسمها تماماً اي « معينات » اتصالية وذلك اذا لم تفهمها جيداً واذا لم تدرك خصائص كل منها وكيفية اعدادها واستخدامها بفاعلية واذا لم تتمكن مسبقاً من فهم واستيعاب وتطبيق ما سبق وان تناولناه تحت عنوان « العوامل المؤثرة على القناة » .

فوائد المعينات الاتصالية:

يمكنك ان تستعين بالمعينات الاتصالية من اجل تحقيق عدد من الفوائد :

١ - خلق الرغبة والاثارة لدى المتلقي وتشويقه للمعرفة والتعليم .

٢ - رفع معدل او مستوى الفهم والاستيعاب والقدرة على تذكر المعلومات التي تقدمها للمتلقي عبر اكثر من حاسة . فالكلام او الحديث الشفوي يستقبله المتلقي عن طريق حاسة السمع وحدها ، لذلك يكون مستوى فهمه واستيعابه والقدرة على تذكره محدوداً . ولكن إذا حصل المتلقي على نشرة إرشادية او شاهد فيلماً حول الموضوع الذي سمع عنه فان مستوى كل من الفهم والاستيعاب والقدرة على التذكر يكون افضل واعلى .

٣ - إيضاح الكثير من المفاهيم والعمليات الصعبة والمعقدة التي لايسهل شرحها والتعبير عنها بالكلمات وحدها .

٤ - تجسيد الاشياء المراد عرضها ، واعطائها ابعادا واقعية وقدرة على التأثير في المتلقي وإثارة إنتباهه . قارن مثلاً بين قرائتك لارقام توضح نقص غلة محصول معين اصيب بأفة معينة وبين استخدامك « لصورة » جيدة واضحة للمحصول وتظهر في الصورة بوضوح آثار الاصابة الشديدة الناتج عن تلك الآفة . فما هو تأثير الطريقتين ؟

٥ - اختصار الوقت والجهد اللازمين لتوضيح فكرة او طريقة زراعية معينة . فالحديث لوحده خاصة اذا طالت مدته يصبح مملاً ورتيباً وقد يكون جافاً لا سلاسة فيه ولا تشويق واحياناً : « **من كثر هداره قل مقداره** » . اي ان تأثير الاتصال الشفوي بمفرده قد يكون عكسيا في بعض الاحيان مما يعرفل وصول رسائلك الى المسترشدین وتطبيقها .

٦ - مراعاة الفروق الشخصية للمتلقين واختلافهم عن بعضهم في عدد من الخصائص . فهناك انواع متعددة من المعينات التي يمكن استخدامها حسب صفات وخصائص جمهورك واختلافهم عن بعضهم في تلك الصفات والخصائص . فالذين يجيدون القراءة قد يختلفون في معدلات القراءة والاستيعاب لذلك فانت تستطيع ان تجعلهم يحققون استفادة اكبر عن طريقة ماتوزعه عليهم من نشرات ارشادية يمكن ان يقرأونها وقت فراغهم وعلى مهلهم وحسب قدراتهم . والاشخاص الذين يعانون من ضعف في السمع يمكنك ان ترفع لهم مستوى الصوت او تستخدم مكبر الصوت ، اذا كنت تسمعهم تسجيلات صوتية او تعرض عليهم شريطاً فلمياً صوتياً او فيلم فيديو . ويمكن للجميع ، بغض النظر عن قدراتهم ومهاراتهم والفروق فيما بينهم ان يتابعوا الصورة والحركة - في الافلام - التي ستوضح الكثير مما قد يفوت على بعضهم او لم يسمعهو لفظياً . وهكذا .

٧ - تسهيل مهمتك في الشرح واللقاء بكفاءة افضل وترتيب احسن ، ومساعدتك على ماقد يكون لديك من نقاط ضعف معينة « فإبن آدم ضعيف » « والكمال لله وحده » ؟!! فقد تكون مشغول البال ، وقد تكون محدود او ضعيف الذاكرة او قد تعتريك حالة من الشرود الذهني ، لذلك فقد تنسى بعض الاشياء في الحديث اللفظي مع المتلقين ولكن المعينات ستساعدك على تذكر مثل ذلك بحيث تستطيع تغطية كافة الجوانب والتفاصيل المتعلقة بموضوع رسالتك الارشادية .

٨ - تكرار واعادة استخدام ماتقوم باعداده من المواد او ماتنتجه من المعينات وذلك لمرات كثيرة ، بل وامكانية نسخ وتوزيع تلك المعينات في اكثر من منطقة او موقع . فاللصق الذي تقوم بتصميمه او اعداده ، والصورة التي تلتقطها وتكون ناجحة ، او الشريط الذي تسجله وغير ذلك من المعينات ، يمكنك حفظها وصيانتها واستعمالها مراراً وتكراراً في عمك الاتصالي . بل يمكنك إعداد اكثر من نسخة من تلك المعينات وتوزيعها لآخرين من رجال الارشاد في اكثر من مكان او منطقة ارشادية خاصة اذا اثبتت فعاليتها ونجاحها من خلال الاستخدام . ويمكن الاستعانة في مثل هذه الاعمال بوحدات واقسام الاعلام الزراعي الموجودة في ادارات المشاريع والهيئات الزراعية او بعض المجمعات الارشادية .

٩ - تسجيل تفاعل المشتركين في الموقف الاتصالي ، وذلك اما باستخدام آلة التسجيل العادية او باستخدام آلة التصوير بالفيديو ، حيث ستجد ان ذلك ممتع ومفيد جداً لمعرفة وقياس مدى تفاعلهم وفي اظهار ردود افعالهم وغير ذلك من التجارب والاحداث التي تتعامل معها وتأثير رسالتك عليهم ورسائل رد الفعل التي قد يرسلونها . فقد تجد عن طريق التسجيلات علامات واشارات ورسائل مختلفة من موافقة او رفض ، من ارتياح او الم او عدم رضى ، من انتباه واهتمام ومتابعة او لا مبالاة ، ... ولكنك بدون « المعينات » قد لا تستطيع متابعة ورصد وفهم وتحليل كل ذلك بسهولة ويسر . ولتحقيق مثل هذه الفائدة من المعينات واستخدامها ، يمكنك ايضا الاستعانة بوحدات واقسام الاعلام الزراعي والريفي في الهيئات والمشاريع والاستفادة من مواردها وخبراتها في هذا الجانب .

اهم قنوات الاتصال التقليدية في اليمن

١- المسجد :-

ان المسجد ليس فقط مكانا للعبادة و « الاتصال » بين الفرد وخالفه عن طريق اداء الشعائر او العبادات ، بل انه كان ومازال للتعليم والمعرفة وتبادل المعلومات بين المسلمين حول شؤون الدين والدنيا ، فتجمع الناس في المسجد في اوقات الصلاة يتيح فرصة الالتقاء وتناقل الاخبار . كما ان ساحات المسجد استخدمت لعقد المشاورات او المؤتمرات السياسية والاجتماعية . ومن ناحية اخرى تقام في المسجد حلقات التثقيف والتعليم . كما يعرف كل مسلم دور خطبة الجمعة الاسبوعية التي مازالت تستخدم للتوجيه والوعظ والتعبئة الاعلامية حول قضايا عديدة ذات صلة بحياة الوطن والمواطن .

اضافة الى ذلك ، كان المسجد هو الموضع الانسب الذي يتم فيه اعلان الحاجة للتعاون والمساعدة . فقد كان صاحب الحاجة في الماضي يقوم بربط دعامة المسجد بمشدته « غطاء رأس » او بمنزله او رداءه ، فيفهم المصلون المقصود من ذلك ، ويدركوا معنى تلك الاشارة ودلالاتها بان عليهم البقاء او عدم مغادرة المسجد بعد الصلاة مباشرة حتى يسمعون نوع الحاجة التي قد تكون طلب المساعدة في بناء منزل تهدم ، او طلب دعم نقدي او عيني ، او طلب تعاون من اجل حصاد محصول او اية منشأة للمصلحة العامة كالطرق والجسور وبناء الجوامع والمدارس وسواها . ومازال حتى الان في كثير من المناطق الريفية خصوصا يتم الاعلان عن بعض المناسبات ودعوة المصلين للمشاركة والتجمع فيها وابلاغ سواهم من الغائبين سواء كانت المناسبة اجتماع مجلس آباء ، او اجتماع خاص لمناقشة او معالجة قضية اجتماعية او مشروع تنموي وماشابه ذلك .

الا ان رسائل التغيير والتنمية مازالت محدودة التداول من قبل ائمة الجوامع في بلادنا مقارنة بكثير من بلدان العالم الاسلامي . كذلك الرسائل الخاصة بالصحة العامة والبيئة والتلوث والزراعة والاسرة والسكان وسواها . ومع ذلك فهناك جهود ومحاولات تبذل في ذلك الاتجاه . وعلى سبيل المثال تجدر الاشارة الى الاجتماع او حلقة التشاور التي نظمتها وزارة الصحة العامة خلال عام ١٩٩١م في صنعاء وحضرها عدد من ائمة الجوامع . وتم في تلك الحلقة مناقشة دور ائمة الجوامع في توجيه وارشاد الناس في مجال الصحة ونشر رسائل الارشاد والتثقيف

الصحي وتنبيه الناس الى اهم المشاكل والتحديات التي تواجه صحة المجتمع والى ما يمكن عمله واتخاذها من اجراءات لحلها والتخفيف من آثارها . كما حدث نشاط مشابه تمثل في ندوة عقدت في عدن حول « دور ائمة المساجد والاعلام في التوعية لتنظيم الاسرة » وقد شارك في فعاليات تلك الندوة اكثر من عشرين من ائمة المساجد وعلماء الدين الاسلامي في بلادنا .

ويمكنك الاستفادة من المسجد للالتقاء بمن تريد من المسترشدين او قادتهم او بامام المسجد والتعرف عليهم وعلى مايشغلهم من هموم وقضايا . وفي نفس الوقت لنشر المعلومات والرسائل المطلوب نشرها . والمعروف ان كثير من علماء الدين الاسلامي الذين يعملون كأئمة جوامع قلما يهتمون بتثقيف انفسهم في الجوانب العلمية المتعلقة بمختلف القضايا السكانية . وقد كان جُل تركيزهم وما يزال ينصب على الاطلاع والتثقف الديني . لذلك ، فان من واجبك كمتصل اجتماعي يهمنه نشر المعلومات العلمية ، ان تحافظ على اقامة علاقات جيدة مع امام الجامع والاتصال المستمر به وتزويده بما لديك من المعلومات او المطبوعات والمواد المتعلقة بالموضوع الذي تريد منه الاطلاع عليه ومساعدتك على نشرها وتعميمها واقناع المسترشدين بها .

٢- الظاهرة:

ويقصد بها ابلاغ الناس بمعلومات او اخبار جديدة او احاطتهم واشعارهم بما طرأ من الاحداث والمتغيرات وذلك عن طريق شخص معين يقوم بمناداة الناس ولفت انتباههم بصوته المتميز وبعباراته الخاصة المحددة والتي كانت تختلف من عصر لآخر ومن مناسبة لآخرى بل ومن منطقة الى اخرى . ثم يقوم المنادي بعد ذلك باعلام الناس بما طلب منه . وقد استخدمت « الظاهرة » في المدن والارياف على حد سواء ، حيث كان « المنادي » او « المظهر » يقف في مكان مليء بالناس او يسمع منه الناس نداءه « كوسط القرية مثلاً في الارياف » او في الاسواق (كباب السباح او باب اليمن او سوق الملح بصنعاء) ثم يلقي بلاغه مختتما بقولة « ... والحاضر يُعلمُ الغائب » .

ان « ظاهرة » القرى ، كانت تستخدم لاعلان دعوى قبيلة على اخرى ، او دعوة للاجتماع ، او انذار لقبيلة اخرى بسبب ضرب راع ، او ذبح اغنام آخرين من قبل احد افراد قبيلة ما او غير ذلك من الاسباب . اما في المدن فغالباً ماكان المسؤولون الكبار هم الذين يوجهون ببث

المنادين في الاسواق وذلك ليتم اعلام الناس بهجوم متوقع والدعوة للتصدي له او لاشعار السكان باي بلاغ كموعدا اداء الزكاة او دفع الضريبة وسواها .

ويمكنك ان تستفيد من هذه القناة الاتصالية عندما تقتضي الضرورة سرعة نشر بعض المعلومات او الرسائل ظهور وباء بشكل فجائي او انتشار آفة زراعية خطيرة تتطلب مكافحة سريعة وعاجلة او ماشابه ذلك . وهنا قد يستدعي الامر تكليف شخص مناسب للقيام بمهمة « المظهر » او « المنادي » سواء عن طريقك مباشرة او بالتنسيق مع احد القادة المحليين .

وفي الاحوال العادية يمكنك الاستفادة من هذه القناة عن طريق استخدامها في الاسواق العامة الاسبوعية ويمكن ان تقوم انت او احد المرشدين بدور « المظهر » . كما يمكن الاستعانة بمكبر الصوت لنفس الغرض .

٣ - الطبول :

ان تنوع الطبول واختلافها وتعدد اسمائها بل واسماء طرق الضرب عليها يدل على خبرة اليمنيين في استخدامها وتعدد اغراض ذلك الاستخدام لديهم لتشمل اوقات/اغراض الحرب والسلام . ووفقا لطريقة الضرب على الطبل يمكن معرفة الاسم المحدد لهذه الطريقة او تلك والتي عادة ما تتيح نظاما معيناً من حيث ترتيب الضربات والفواصل الزمنية بينها ، تعرف من خلالها .. فقد تسمى دقة (الجمع) او « السيارى » او « الجايش » او « البرع » او « التمسية » وغيرها . بل وقد اصبحت كل طريقة ذات اسم محدد ، رمزا لشيء محدد اضحى مفهوما ومعروفا وشائعا بين الناس فدقة « الجمع » لجمع الناس ودقة « البرع » لاداء رقصة شعبية سميت بنفس الاسم .

ونتيجة لذلك التنوع والتعدد ، انواع واسماء الطبول ودقاتها فقد اصبحت الطبول رافدا من روافد الثقافة الشعبية . فعلى سبيل المثال يقول المثل الشعبي (**المبترع يجي لاعند الطاسة**) . فهل بمقدورك صياغة رسالتك الاتصالية حول ابي موضوع من موضوعات الثقافة السكانية وبحيث تكون تلك الرسالة كـ « الطاسة » تجذب اليها المسترشد فيهتم بها بمجرد سماعها ويتفاعل معها ؟؟

وهناك مثل شعبي يقول (لكل حالة مقالة ولكل دقة برع) ، وهذا المثل يدل على ان رقصة « البرع » نفسها قد تعددت وتنوعت واصبحت تستخدم للتعبير عن حالات وحاجات انسانية متعددة فمنها ما يعبر عن صراع الانسان اليمني ضد الظلم والاضطهاد ومقاومته للمخاطر والاهوال ، او للتعبير عن بدء مواسم الزراعة او مواسم الحصاد او سواها من القيم والمفاهيم . وللمثل ايضا مدلوله الاتصالي الذي يفيد بضرورة ان تكون رسالتك الاتصالية « المقالة » متناسبة ومنسجمة مع ظروف واقع الحال « الحالة » .

استخدم اليمنيون اصوات الطبول لاغراض عديدة . فقد تصاحب « المنادي » في الظاهرة ، وقد تستخدم بمفردها بدون منادي حينما يكون الغرض جمع الناس ، سواء في المدن او في القرى .. وذلك في حالات عديدة قد تكون المشاركة في عمل تعاوني جماعي (طريق ، بناء مدرسة .. الخ) او في اعلان الافراح والمناسبات الاجتماعية والاعياد . كما استخدمها اليمنيون للتعزير او التشهير بشخص ارتكب جريمة اخلاقية كشرب الخمر مثلا (*) .

وتجدر الاشارة هنا الى ان الطبول كوسيلة اتصالية لم تعد تستخدم في بلادنا للتنبيه الى خطر الحرب او لدفع الناس اليها كما كان شائعا في الماضي . فقد انحصر استمرار استخدامها حاليا في اشاعة الافراح عند حلول الاعياد والمناسبات الاجتماعية البهيجة كالاعراس . قد يتطلب منك الامر جمع عدد كبير من المزارعين وبشكل استثنائي او سريع لسبب او لآخر . وفي مثل هذه الحالة يمكنك التنسيق مع الشيخ مثلاً والايعاز له بتكليف من يراه لاستخدام الطبل والدقة المناسبة التي قد يكون متعارف عليها عند دعوة الناس للتجمع . كما يمكن استخدام الطبل مع الشخص « المظهر » او المنادي الذي تحدثنا عنه سابقا . اما عند استخدام الطبل في المناسبات الاجتماعية المختلفة ويكون مصحوبا بالرقص او البرع وربما مساجلات الشعر الشعبي المتنوع فيمكن الاستفادة منه ايضا عن طريق صياغة بعض الرسائل الارشادية بأسلوب شعري على نفس النمط المستخدم في المناسبة الاجتماعية وبما يحافظ على روح واجواء المناسبة بحيث يردد ويفني من قبل المشاركين الحضور .

* د . محمد عبدالملك التركل ١٩٨٢م ، الصحافة اليمنية : نشأتها وتطورها ، وكذا د . عبدالله الزين ، ١٩٨٥م اليمن ورسائله الاعلامية .

٤ - النار : (قال قائل النار زعموا انها رمح من نار الله)

استخدم اليمنيون النار في الماضي ، كقناة او وسيلة اتصالية بصرية ، فقد كانوا يقومون باشعال النار في رؤوس الجبال على الاماكن العالية كاسطح المنازل ، واستعاضوا عنها في الوقت الحاضر انوار الكهرباء حيث وحين يكون التيار الكهربائي متاحا ، وتستخدم هذه الوسيلة في الاعياد والمناسبات الاجتماعية كالاعراس ، وفي التعبير عن افراح مناسبات قومية او دينية كاعياد الثورة والاستقلال او عيد الاضحى والفطر . وكان يسمى اشعال النار في هذه المناسبات ، في بعض المناطق (تشعيل) وفي بعضها (تشهيل) وفي مناطق اخرى (تنصير) والاخيرة كما يبدو مشتقة من هدف ايقاد النار حينما يكون الهدف هو التعبير عن النصر .

كما استخدمت النار ايضا لارشاد المسافرين او اشعارهم بمدى قرب او بعد المناطق السكنية من الاماكن التي وصلوا اليها في رحلاتهم او اسفارهم الليلية او اذا تاه احدهم فيسهل له «النار» الاستنجاد وطلب العون .

اما في اوقات الحرب فقد كان اليمنيون يوقدون النار في الجبال والقلع التي يحتلونها لاعلان النصر ، وفي نفس الوقت لاختافة الاعداء في الاماكن الاخرى التي مازالت تقاوم . كما استخدموها مع حارس او بديل عنه لتخويف الوحوش والحيوانات او اللصوص بمثابة حراسة للحقول والبساتين والمثل يقول « من كبر مقبسه قل حراسه » .

وبشكل عام فإن عليك كمختص ارشادي وعلى كافة رجال الارشاد الميدانيين ان يتنبهوا الى مدى استخدام النار لاغراض اتصالية في اوساط سكان المناطق التي يعملون فيها للتعرف على رموز ومعاني استخدامها ومظاهرها المختلفة . علما ان مزارعي بعض المناطق يستخدمون النار لحماية محاصيلهم من « الضريب » او الصقيع ، او للتخفيف من آثاره .

ولاشك ان هناك استخدامات اخرى عديدة للنار تختلف من منطقة لآخرى ويفيد التعرف عليها وعلى مظاهر استخدامها في رفع مستوى معارف رجل الارشاد بالمسترشدين وعواندهم المختلفة وفي تطوير قدراته ومهاراته نحو ضمان نجاح وفاعلية أنشطة برامج عمله المتعددة .

* انظر البردوني . الثقافة الشعبية في اليمن .

٥ - القذائف والعيارات النارية :

منذ ان عرفت بلادنا البنادق والمدافع بدأ اليمنيون باستخدام القذائف والعيارات النارية كوسيلة اتصالية . ويعتقد اديب اليمن وكاتبها الكبير عبدالله البردوني « ان اطلاق الرصاص اليوم امتداد لاشعال النار في الماضي ».

فالقذائف المدفعية تستخدم في شهر رمضان للاعلان عن اوقات الافطار والامساك ، كما تستخدم في اعلان حلول الاعياد .. وتستخدم العيارات النارية في الاعراس او عند وصول الحجاج من مكة وخاصة في الارياف .

كما ان العيارات النارية تستخدم في بعض المناطق لاغراض مختلفة يفهمها الناس من خلال عدد العيارات النارية المطلقة والزمن الفاصل بين كل منها . واصبحت رموزا متعارفا عليها ومن تلك الاغراض الدعوة للتجمع في موضع معين او عند حدوث السيول او طلب النجدة او اشعار بالقدوم وايدان بالوصول الى منطقة قبيلة ما وغير ذلك .

بالاضافة الى ذلك فان القذائف والعيارات النارية تستخدم حتى وقتنا الحاضر عند الكسوف ربما لاشعار الناس بحدوثه ودعوتهم للمشاركة في الاستغفار والدعاء او اداء صلاة الكسوف .

وبما ان العيارات النارية مازالت تستخدم كقناة اتصال وتبادل المعلومات وخاصة في بعض المناطق القبلية سواء عند حدوث السيول او عند قدوم او وصول افراد قبيلة الى منطقة اخرى فإن رجل الارشاد بحاجة الى معرفة مدى استخدامها في منطقة عمله ومدلولات ومضامين استخدامها . لان مناسبات استخدام هذه القناة ذات صلة بعمله . فإذا كانت العيارات النارية تتضمن اشعار الناس بوصول السيول كما هو الحال في حريب وشبوه وسواها ، فإن من واجب رجل الارشاد ان يكون هناك مع الناس في موقع العمل . فالناس يتجمعون ويستعدون لاقامة الصواجز وتجهيز وصيانة فتحات ري الحقول ويتعاونون مع بعضهم .

ويترافق ذلك مع مظاهر مختلفة تستدعي وجوده ليس لمشاركة المسترشدين في العمل واظهار تفاعله وتعاطفه مع همومهم وقضاياهم بل ايضا لنشر ماهو مناسب من المعلومات والرسائل الاتصالية الخاصة بمثل تلك المواقف او ذات العلاقة غير المباشرة بها .

ومن جانب آخر ، فإن طلقات اشعار القдом او الوصول المتعارف عليها قبلياً قد تنطوي على اقامة ضيافات يتجمع فيها ابناء المنطقة مع القادمين اليها . وتعتبر هذه المناسبة ايضاً فرصة لرجل الارشاد للتعرف على الناس والاستماع الى بعض ما قد يثيرونه من قضايا ومشاركتهم في ذلك باسلوب لبق وبحيث يربط بعض القضايا المثارة ببعض الرسائل والافكار والتي يرغب في ايصالها .

٦ - الدوشان :

يعتقد البعض (*) ان مصطلح « دوشان » عبارة عن لفظة مركبة من لفظتي « ذو شان » وبمعنى « ذو شان » ، والذي لايعني بالضرورة صاحب جاه ومقام رفيع ، بل قد تعني كما هو شائع في كلام العرب « صاحب حاجة » او سؤال او مطلب او مهمة او امر ما . كانت اهم شروط الدوشان هي ان يكون له صوت جهور مع خشونة لينة وبحيث يكون اداءه الصوتي مصحوباً بتعابير وايماءات وجهة وحركات جسمه بما هو اكثر من مجرد الاهتزاز البسيط ولكن دون ان يبلغ حد الرقص (**).

كانت ظاهرة « الدوشان » توجد على وجه الخصوص في المناطق التي تنتشر فيها الروح القبلية ، وترتبط معظم وظائف الدوشان بالنظام القبلي . ويكاد يكون لكل قبيلة او عشيرة دوشانها الخاص بها وذلك وفقاً لوثيقة مكتوبة تسمى « قاعدة » تعطى للدوشان تتضمن اسمه ووظيفته كدوشان للقبيلة وما الى ذلك .

ويقدم الدوشان للقبيلة خدمات عامة مختلفة كتلك التي يقوم بها ايام السلم حيث ينشر الاخبار الخاصة بالقبيلة عموماً ، وقرارات ونتائج اجتماعات مشائخها واعيانها ويعممها على كل افراد القبيلة . كما انه يذيع فقدان الاشياء ويبحث عنها وينقل الاخبار الخاصة بالغائبين او الضائعين متنقلاً من مكان لآخر في اوساط القبيلة ويستفيد من « السوق » لمثل تلك الاغراض نتيجة لتواجد عدد كبير من الناس . كما انه يتولى توصيل الرسائل على مستوى القبيلة ، وبينها وبين سواها ، ويشترك في استقبال ضيوف القبيلة منشداً الاشعار ، الخاصة بالترحيب بهم واطرائهم وغالباً ما تكون مثل تلك الاشعار من تأليف غيره .

* انظر د. الشرجبي ، الشرائح الاجتماعية التقليدية .

** انظر البردوني ، الثقافة الشعبية في اليمن .

أما في ظروف الحرب فان الدوشان كان يقوم أولاً بنشر اخبار الحرب ونشوبها ، كما يقوم بالقاء الشعر لتأجيج حماس افراد قبيلته ورفع معنوية مقاتليها . الا انه لا يشترك في القتال بل انه الوحيد الذي يستطيع تجاوز نقاط اطراف القتال برسائل من قبيلة الى اخرى وذلك دون ان يتعرض لاي اعتداء وذلك عُرِف قبلي معمول به يقتضي معاملة ابناء القبائل للدوشان كـ « نقيلة » او « مهجر » .

والى جانب تلك الخدمات التي يقدمها الدوشان للقبيلة ككل ، فالدوشان يقوم ايضا بتقديم خدمات فردية او شخصية لاي فرد في القبيلة وفي اية وقت نظير مكافأة . وذلك في مناسبات عديدة كالاعراس والولائم الفخمة ، واقامة « الحضرات » او الانتقال الى سكن جديد ، وعند عودة المسافرين او رجوع الحجاج ، او عند الطلب لغرض المدح او الاشادة بشخص تعرض لاحراج او اهانة . او في الولادة والختان وما شابهها .

علما ان الدوشنة ليست دائمة الدخل . ولذلك فقد احترف الدواشين مهنة اخرى الى جانبها هي صناعة البُسُط او « اللحف » من صوف الاغنام والماعز ووبر الابل التي يجلبونها على ظهور الجمال من مكان لبييعونها في مكان اخر . حيث ما ان يصلوا اثناء ترحالهم حتى ينصبون خيامهم او « خدورهم » السوداء في ضواحي المدن او اطراف القرى ثم يبدأون بالدوشنة وان اهم ما يميز حياة الدواشين الاجتماعية هو التنقل والترحال ومتابعة المناسبات من مكان لآخر ومن قرية الى اخرى ، الامر الذي يساعد على انتشار الاخبار عن طريقهم .

ويتبين مما سبق ان الدوشان يعيش على عدة مصادر دخل اهمها ما يحصل عليه من كل فرد من افراد القبيلة التي يعمل لها وهو عبارة عن جزء من المحصول يعطى للدوشان بعد الحصاد وبما يكفي الدوشان لمدة عام . والمصدر الاخر لدخل الدوشان هو ما يكافأ به من قبل الافراد الذين طلبوا منه احياء مناسبات خاصة لهم او مدحهم .. وهناك مصدراخر هو عبارة عن عائدات بيع « البُسُط » التي يصنعها ويبيعها الدوشان هو وأفراد أسرته (*) .

* انظر كل من الشرجبي و البردوني وابو غانم

يتميز الدواشين عن غيرهم من اصحاب الحرف او من يسمون بـ «
الاطراف » او « بني الخمس » بعدد من المميزات :

- ١ - بالفن الادائي المتميز في الدوشنة .
- ٢ - بالثقافة التي تعرف مقادير الرجال وانساب الشيوخ وابناء القبائل وما يسرههم من ثناء القول .
- ٣ - بالخبرة التي علمتهم اشتمام المناسبات واخبارها .

فالدواشين يعرفون الناس وانسابهم واسماء ابنائهم ومكاناتهم في عشائرهم ويعرفون صفاتهم وما يسرههم وما يفضيهم ، ويعرفون ماهي الأشياء الشهيرة والمفضلة في البيئة ويستخدمونها في الوصف والاشعار والمدائح وماتحويها من تشابه وكنيات وصور مجازية قوية ليكون لوقعها في نفوس السامعين تأثيرا كبيرا .

وهم يمثل تلك الصفات والخصائص انما يؤكدون انهم « متصلون » ناجحون . لانهم يتعرفون على من « يتصلون » به او المتلقي لرسائلهم قبل اجراء الاتصال به ، ويسعون الى ان تكون تلك المعرفة التي يكونونها مسبقاً جزءاً من مكونات رسائلهم عند صياغتها فتقع على سامعيها محدثة التأثير المطلوب والاستجابة المطلوبة .

يبدو ان الدواشين كانوا على وعي باهمية « مبادئ علم الاتصال » بالممارسة النظرية والثقافة الاختبارية التي تميزوا بها وعرفوا لذلك سر نجاح الاتصال اي قاعدة « اعرف جمهورك ، قبل الاتصال به » ولذلك كان المامهم بثقافة المجتمع المحلي او الثقافة الشعبية جيداً وواسعاً وبما يمكنهم من اجادة التفنن في صياغة الخطاب او الرسالة الاتصالية - الدوشنة - التي تدخل البهجة والسرور الى نفوس المتلقين .

ويمكن الاستفادة من ظاهرة « الدوشان » كقناة اتصالية لخدمة قضايا الثقيف السكاني او التغيير والتنمية في مناطق تواجهه . حيث يمكنك على سبيل المثال التعاون مع احد الشعراء الشعبيين او مع « الدوشان » نفسه القيام بصياغة بعض الاشعار التي يمكن ان يتغنى بها الدوشان ويردها وبحيث تتضمن تلك الاشعار ما ترغب في ترويجه ونشره بين افراد المجتمع من الرسائل والمعلومات المتعلقة باي من مجالات الثقيف السكاني . ويمكن ايضا ان تقوم بدفع وتشجيع « الدوشان » على المدح والاشادة باحد المسترشدين الايجابيين والجيدين الذين تتعاون معهم وذلك عن طريق اشعار يتم اعدادها مسبقا وتزويد « الدوشان » بها .

ومن ناحية اخرى ، وبالنظر الى تنقل الدوشان عبر مناطق وقرى عديدة يمكنك تزويده ببعض المعلومات والافكار لتحقيق اوسع انتشار لها . كما ينبغي الا يفوت رجل الارشاد ان بإمكانه ايضا معرفة الكثير من المعلومات عن المنطقة وسكانها وانسابهم وعلاقاتهم وقراباتهم وغير ذلك مما يعرفه الدوشان جيدا عن مختلف جوانب الثقافة المحلية ولا غنى لرجل الارشاد عن معرفته .

وبالمثل فان بإمكانك عن طريق الدوشان - اذا وجد في منطقة عملك - ان تعرف الكثير من اخبار المناطق والقرى التي يتنقل عبرها ، واخبار ومواعيد المناسبات الاجتماعية واماكن اقامتها واصحابها وغير ذلك مما قد يفيد ويسهل اتصالك بالمسترشدين والاختلاط بهم ومشاركتهم المناسبات المختلفة والقضايا والمشاكل المتنوعة .

لقد لعب الدوشان دوراً هاماً في الماضي ، وما زال يلعب دوراً مهماً في بعض اجزاء بلادنا في الوقت الحاضر . ولذلك ، فلا ينبغي الاستهانة بما يمكن ان يلعبه من دور قد يكون عاملاً مساعداً لنجاح انشطتك الاتصالية المختلفة في مجال التثقيف السكاني .

٧- الوسائل المقروءة :

استخدم اليمنيون عدداً من الوسائل او القنوات الاتصالية المقروءة ، والتي كان يتم كتابتها بخط اليد وذلك قبل دخول الطباعة الى بلادنا ، فاستمرت تلك الوسائل حتى بعد ان عرفت بلادنا المطابع وصدور بعض الصحف المطبوعة لفترة لا بأس بها . بل ان بعض تلك الوسائل المقروءة التقليدية تطورت نتيجة للاستفادة من بعض التسهيلات الطباعية ومنها ما استمر بنفس الطريقة - خط اليد - لاسباب عديدة ومختلفة .. ومن تلك الوسائل المقروءة :

(١) الرسائل الشخصية :

استخدم اليمنيون الرسائل الشخصية لاطلاع اهلهم واصدقائهم على احوالهم واخبارهم . وتبادل الآراء والمعلومات معهم . وكانت تلك الرسائل ترسل مع اشخاص يكلفون بمهمة نقلها خصيصاً ، او مع اشخاص اخرين من المتنقلين بين المناطق والمدن لاغراض مختلفة او المسافرين الى خارج اليمن او العائدين من المتنقلين بين المناطق والمدن لاغراض مختلفة او المسافرين الى خارج اليمن او العائدين اليها ، حيث وقد عرف اليمنيون المهاجر وبلدان الاغتراب منذ عقود بعيدة من

الزمن . بل ان الحاجة استدعت بروز ظاهرة « الطَبْلُ » او « الجَمَالُ » الذي يمكن تسميته بـ « البريد الشعبي او المحلي » ، وذلك في كثير من المناطق وخصوصا في المحافظات الطاردة للعمال « انظر الكتيب الخاص بالمؤشرات السكانية » كمناطق محافظة تعز التي كان كثير من ابناءها يعملون في عدن خلال الاربعينات والخمسينات وما بعدها في صنعاء والحديدة وغيرها خلال السبعينات والثمانينات . وقد استمرت ظاهرة « الطَبْلُ » بعد الثورة ومازالت الى وقتنا الحاضر حيث لم يقتصر عمل الطبل على نقل الرسائل الشخصية بل النقود والجواهر وربما مواد تموينية واغراض ومواد اخرى مختلفة والتي تنقل نظير مبالغ محددة تدفع للطبل يختلف مقدارها حسب الزمان والمكان والشئ المرسل .. وللطبل الى جانب دوره المشار اليه دور اخر يقوم به يتمثل بنقل المعلومات والخبار المختلفة في اوساط الناس الذين يلتقي بهم عبر مناطق تنقله .

و « الطَبْلُ » او الجَمَالُ شخصية اجتماعية مقبولة لدى افراد المجتمع، ويتمتع بثقتهم واحترامهم ويتصف بالامانة والصدق . كما ينظر اليه الناس كشخص مطلع وعلى علم ودراية بمجريات الامور ومستجدات وتطورات الحياة نتيجة لتنقلاته الدائمة واحتكاكه المستمر بسكان المدن وغيرها من المناطق التي يمر بها .

وفي كثير من الاحوال يلعب الطبل ادوارا مختلفة في اطار مجتمعة ويساعده في ذلك عدد من الخصائص التي يتميز بها . فقلما يكون الطبل اميا ، على سبيل المثال . فالى جانب قدرته على القراءة والكتابة قد يكون الطبل فقيها او معلم « كُتَّاب » قريته . فالقراءة والكتابة تساعده على الاطلاع على بعض الكتب الدينية او الفقهية . كما قد يكون امام مسجد قريته ، او «عاقلا» . بالاضافة الى ذلك ، فقلما يوجد طبل لا يمارس العمل الزراعي . بل ان بعض « الاطبال » يمارس التجارة الى جانب الزراعة من خلال حانوت او دكان صغير في منزله .

ان تلك الصفات والادوار المختلفة التي يتميز بها « الطبل » تجعله مقبولا لدى افراد فئات ومجموعات المجتمع المختلفة ومؤهلا لاداء دور هام ومؤثر في سياق عملية التغيير ، اذا اهتم به رجل الارشاد واحسن التعامل معه وحدد بشكل مناسب مدى امكانية وكيفية الاستفادة من صفاته وادواره وبما ينسجم مع اهداف برامجه الارشادية

وانشطته الإتصالية في مجالات الثقافة السكانية المتعددة . ومن ناحية اخرى ، فقد استخدم اليمنيون الرسائل الشخصية لاغراض ثقافية وفكرية ودينية وسياسية وادبية مناقشة وحولاً وتبادلاً للانتاج الشعري والادبي . ويمكن لاجهزة الارشاد الاستفادة من ذلك عن طريق محاولة تفعيل استخدام الرسائل الشخصية لاغراض الارشاد والتثقيف السكاني . اما ارسالها فليس بالضرورة ان يكون عن طريق الطبل بل يمكن ذلك عن طريق اي شخص او عن طريق الخدمات البريدية في بعض المناطق .

(ب) المناشير والتعميمات الرسمية والكتب :

استخدم اليمنيون المناشير المكتوبة بخط اليد حول موضوعات عامة ومهمة وذلك حينما يستدعي الامر تعميمها على مجموعة كبيرة من الناس ولا تفي الرسائل الشخصية او ما كان يسمى بالبريد الادبي - الصحيفة المكتوبة - في ايصالها اليهم . وقد تحولت تلك المناشير في مرحلة لاحقة الى منشورات مطبوعة .

كما ان السلطات الحكومية استخدمت المناشير او المنشورات المكتوبة بخط اليد - والمطبوعة لاحقاً - كوسيلة اتصالية لتحقيق اغراضها وكانت غالباً بمثابة « بلاغات وتعميمات رسمية » تهدف الى احاطة الناس بالمستجدات او نشر خطوات واجراءات اتخذتها السلطات او تنوي اتخاذها ، وذلك من خلال اوراق او قصاصات ورقية مكتوبة بخط اليد كان يتم الصاقها على ابواب المساجد ، او الابواب الرئيسية في المدن او القرى . ولذلك يمكن وصفها بانها « مناشير حائطية » ، ومن امثلتها التعميمات الرسمية الحائطية والقرارات الخاصة بتعيين او تغيير الموظفين ، والاعلان عن تحديد موعد دفع الزكاة والفقرة او تنفيذ حكم شرعي او الابلاغ عن انتشار وباء معين في منطقة ما .

وبنفس طريقة المنشور الحائطي تم اعلام الناس بمرسوم الامام احمد الذي تنازل بموجبه وبخط يده لاخته سيف الاسلام عبدالله في انقلاب عام ١٩٥٥م وقد الصقت صور فوتوغرافية لوثققة المرسوم على جميع الابواب الرئيسية في المدين (*) .

* انظر الزين ، ١٩٨٥م ، اليمن ووسائله الاعلامية .

كما إستخدم اليمنيون الكتاب كوسيلة اتصالية لنشر المعرفة والثقافة ، فقد اسهم المؤلفون اليمنيون من ناحية في تأليف الكتب الادبية والتاريخية ، حيث كانوا يعدون نسخها الاصلية بخط اليد . ومن ناحية اخرى اسهم الطلبة والخطاطون اليمنيون في نسخ تلك الكتب قبل دخول المطبعة الى البلاد . مما جعلهم اصحاب فضل كبير ليس في نشر الثقافة والمعرفة فقط بل في حفظ التراث ايضا .(*)

ومما تقدم ، يتبين ان استخدام المناشير والملصقات الحائطية ليس شيئاً طارئاً او غير مألوف . ويمكن استخدام هذه القناة لدعم وتعزيز غيرها من القنوات التي تستخدم في العمل الارشادي في بلادنا سواء كانت تقليدية او حديثة .

وعلى الرغم من توفر المناشير والملصقات الزراعية والصحية وغيرها الا انه تجدر الاشارة هنا الى انه بإمكانك وبامكان كافة المرشدين ان يقوموا بتجهيز واعداد ما يروونه هاما وضروريا من المناشير او الملصقات المتضمنة لاية رسائل ارشادية او تثقيفية وذلك انطلاقا مما هو متاح من قدرات وامكانيات ودونما حاجة او ضرورة لان تكون مطبوعة وملونة بمطابع حديثة وعلى ورق مصقول . وفي كلتا الحالتين ، من المهم معرفة المكان المناسب لعرض المنشور او الملصق . وكما لاحظنا آنفاً انه كان يتم الصاقها على ابواب الاماكن التي يؤمها الناس ويتوافدون اليها بشكل منتظم وكثيف مما يساعد على رواج وذيوع محتوياتها من المعلومات والرسائل او الانباء .

اما بالنسبة للكتب في العمل الارشادي او على الاقل المنشورات والمجلات والمطويات او الملفوفات الورقية فانه لم يثبت حتى الان انه قد تم استخدام اياً منها بفاعلية لاغراض ارشادية وان كان ذلك ممكناً . واذا توفرت لك في المستقبل الكتب والنشرات وسواها من المطبوعات المناسبة والجيدة فبإمكانك الاستفادة منها في عملك الارشادي عن طريق توزيعها بشكل ملائم على المستفيدين وحتى اذا كانت نسبة الامية عالية، مثلاً في اوساط المسترشدين او قطاع منهم فان بالامكان الترتيب مع بعض المتعلمين في القرية او مدرسي مدرستها او قادتها القادرون على القراءة والكتابة لرفع مستوى الاستفادة منها حتى من قبل الاميون من المسترشدين عن طريق الإيعاز بالقراءة لغير المتعلم .

* راجع المتوكل ١٩٨٣م الصحافة اليمنية ، نشاتها وتطورها .

وتقريب الافكار اليه من خلال الصور والاشكال الايضاحية او عن طريق اقامة مجموعات قراءة بل وامكانية الاستفادة من الاجتماعات والمقائل العرضية لاجراء تلك القراءات وشرحها ومناقشتها واثارة حوار وتفاعل حول محتوياتها من الرسائل والمعلومات . كما يمكن لك التفكير في طرق واساليب اخرى عديدة قد تتوصل اليها من واقع عملك وخبراتك وخصائص وظروف المجتمع الذي تخدمه وبما يؤدي الى رفع فعالية استخدام مختلف القنوات التقليدية والحديثة لمزيد من نجاح جهودك وانشطتك الاتصالية لنشر الافكار والابتكارات الجديدة والدفع بعملية التغيير المنشود في مختلف مجالات التثقيف السكاني .

خاتمة الفصل السادس

تتفاعل القناة مع غيرها من عناصر الاتصال وبشكل يؤثر على مدى توازن او اختلال نظام الاتصال بشكل كبير . كما ان القناة تتبادل التأثير والتأثير مع تلك العناصر . نتيجة لطبيعة تلك العلاقة فيما بينها . وفي الاتصال الاجتماعي تعتبر قنوات الاتصال الشخصي هي اساس الاتصال ، واذا ماتم استخدام اية قنوات اخرى فانها لاتكون بديلة عنك او عن الشخص المتصل بل داعمة ومكملة له وفقا لامكانية الاستفادة منها في اوصول الرسالة المطلوب اوصولها .. وهنا لابد من وضع عدد من العوامل في الاعتبار كالهدف من الاتصال ، وعدد المتلقين وغير ذلك .

لدعم الاتصال الاجتماعي يمكن ايضا الاستفادة من مختلف القنوات الاتصالية التقليدية في بلادنا وسواء عن طريق استخدام الاماكن الاتصالية كالمسجد او السوق او استخدام الاشكال الاتصالية المحببة كالزوامل والمهاجل والاشعار الشعبية .

الفصل السابع

بنية الهجتم وأهميتها في الاتصال

خلاصة الفصل السابع :

بما ان أنشطة الاتصال الاجتماعي في مختلف مجالات الثقافة السكانية تتم مع مختلف افراد وفئات المجتمع ، فان من الضروري التعرف على البنية الاجتماعية التي ينظم افراد ذلك المجتمع في اطارها لما يشكله ذلك من الاهمية للمتصل .

يتضمن هذا الفصل تعريفا باهم الشرائح الاجتماعية في بلادنا : وقد شمل ذلك كل من شريحة السادة ، القضاة ، المشايخ ، الفلاحون ، التجار ، والادام . كما تم اتباع ذلك بجزء خاص عن اهم التحولات الاجتماعية التي حدثت منذ قيام ثورة ٢٦ سبتمبر عام ١٩٦٢م وما رافق ذلك من بروز شرائح اجتماعية جديدة بالاضافة الى ذلك يتضمن هذا الفصل موضوعاً عن اهمية الفئات والمجموعات والقيادات المحلية في الاتصال الاجتماعي مع بعض النماذج التطبيقية التي توضح تلك الاهمية والكيفية التي من خلالها يستطيع المتصل الاجتماعي رفع مستوى فعالية جهوده الاتصالية .

بنية المجتمع اليمني

ترك النظام الإمامي في بلادنا ميراثاً ثقيلاً من المخلفات والآثار السلبية والمفاهيم المغلوطة التي سعى لتكريسها بل وتقديس بعضها في عهده . فقد عمل على بقاء اليمن كلها معزولة عن العالم ، وبقاء اليمنيين معزولين عن بعضهم ايضاً داخل الوطن اسرى للجهل والفقر والمرض والخوف . وتظهر مثل تلك الآثار والمخلفات بمظاهر عديدة اقتصادية واجتماعية وثقافية وسياسية مازالت تعيق مسار الثورة وتحقيق اهدافها وتحولاتها نحو النهوض والتغيير . ومن نماذج تلك المظاهر ، الصفات السلبية التي تغذيها الروح القبلية والعشائرية واعراضها التي ارتبطت بها ، او تمييز الناس وفقاً لمعايير سلالية ومذهبية او مهنية وغير ذلك من المظاهر التي افرزت مفاهيم وقيم مغلوطة مازالت تعبر عن نفسها باشكال مختلفة ومتفاوتة في اجزاء عديدة من بلادنا .

يقع على عاتق رجال التغيير - والارشاد - معرفة التنظيم الاجتماعي السائد في منطقة العمل والنشاط الذي يؤدونه . ذلك لان التصنيفات والفروق الاجتماعية ومدى ادراك السكان لها ومدى عمق ذلك الادراك وغيرها من العوامل قد تعرقل اي عمل اتصالي تغييري مالم يكن قائماً على العلم والامام بها . فانت في الاخير تتعامل مع افراد او جماعات تربط بينهم صلات وانظمة معينة من الاسس والاعراف والعلاقات وغيرها .

أشار الباحثون والدارسون والكتاب الذين تناولت اعمالهم الظواهر الاجتماعية في بلادنا الى عدد من الشرائح الاجتماعية التقليدية التي أمكن تمييزها ، كفئات سكانية شكلت قوام المجتمع اليمني حتى ثورة ٢٦ سبتمبر ١٩٦٢م . وعلى اية حال ، فان بنية المجتمع لم تختلف كلية بعد الثورة ، على الرغم من بعض التحولات وتبلور او ظهور شرائح جديدة لها صفاتها وخصائصها وملامحها الخاصة .

* تنويه : اعتمدنا في اعداد هذا الفصل على ثلاثة مراجع رئيسية هي :

- ١- الشرجبي ، الشرائح الاجتماعية ، ١٩٨٦م .
- ٢- الشرجبي ، القرية والدولة ، ١٩٩٠م .
- ٣- شاهر ، البنية الاجتماعية ، ١٩٩١م . وقد تم استقاء الكثير من المعلومات منها وجرى اخضاع بعض الفقرات المقتبسة الى بعض التعديل عند الضرورة اما بغرض الايضاح او الاختصار او المزج والاضافة عند اللزوم . فنرجوا قبول الاعتذار وحسبنا ان نرعى الى تعميم الفائدة .

ويمكن الحديث بايجاز حول كل من تلك الشرائح الاجتماعية الرئيسية والهامة كما يلي :

السادة :

تستخدم في اليمن عدة أسماء لوصف افراد هذه الشريحة مثل « اهل البيت » او « الاشراف » او « الهاشميين » ، الا ان تسمية « السادة » هي الاكثر شيوعا . ويرجع افراد الشريحة نسبهم الى الرسول محمد « ص » ، ولذلك ، وحفاظا على بقاء ذلك الانتساب ، كان « الزواج الداخلي » - فيما بين ذكور وإناث الشريحة - هو القاعدة التي ينبغي مراعاتها واحترامها الا ان السيد او الشريف كان يمكن ان يتزوج من غير سيدة او شريفة . ومثل ذلك الاستثناء غير وارد بالنسبة لاناث هذه الشريحة حيث كان يحظر عليهن الزواج من غير سيد . ينتمي الى هذه الشرائح افراد من طائفتي الزيدية والشافعية الا ان السادة الشوافع لم يتمتعوا بمكانة وامتيازات اقربانهم الزيود لدى الامام الذي كان يجري اختياره او انتخابه من بين افراد هذه الشريحة .

شغل السادة اهم المراكز والمناصب الادارية والعسكرية والسياسية في الدولة وكانوا يشاركون « الامام » ، وافراد عائلته تسيير امور الدولة المختلفة مما ساعدهم على تحسين اوضاعهم الاقتصادية بل ان بعض عائلات هذه الشريحة كونت لنفسها املاك كثيرة من الاراضي الزراعية والاعمال التجارية ، مع ان غالبية افراد هذه الشريحة كانوا يعيشون حياة متواضعة .

يحظى « السيد » عموماً باحترام بقية السكان وتقديرهم بصرف النظر عن احواله الاقتصادية او مهنته ، او منصبه ومركزه . ومن مظاهر الاحترام ما كان يُعمل به من تقديم للسيد في المصافحة والكلام والاكل والمكان او المجلس وغير ذلك . الامر الذي يعكس المكانة الاجتماعية « للسادة » ليس لما يتمتعون به من سلطات سياسية او امكانيات اقتصادية - كما سلف القول - بل لما لهم من مكانة وادوار روحية ودينية، ومستوياتهم وخدماتهم العلمية والثقافية ايضا . كما ان افراد من هذه الشريحة كانوا يلعبون دور « المُحكّم » عند نشوب اية نزاعات بين القبائل .

كان « السادة » يحتقرون الاعمال الحرفية والمهنية ، الا ان مكانتهم الاجتماعية لا تتأثر اذا مارس بعضهم مضطرا احدى تلك المهن او الحرف نتيجة لصراع سياسي بين افراد الشريحة انفسهم مثلا . ومن المهن التي زاولها « السادة » التدريس في المدارس او الجوامع او « الكتاتيب » -المعلمات - كما عمل بعضهم في الاعمال الحرة كمحرري عقود او وكلاء شريعة او تجار . ونبغ آخرون في مجال الآداب والعلوم الدينية والتاريخية ، وقلة منهم زاول العمل الزراعي بالرغم من ان كبار ملاك الاراضي كانوا من افراد الشريحة . كما ان اعدادا اقل من « السادة » زاولوا مهنة « الطب الشعبي » . بل ان بضعة اسرنتنتمي لهذه الشريحة في صنعا زاولت اعمالاً كالحداثة وبيع القضب « البرسيم » وتجليد الكتب (*) .

تجدر الاشارة الى انه لم يكن كل افراد شريحة السادة يقفون مع الامام او ممن يتحمسون لنظامه وسياسته بل كان منهم علماء دين وادباء وعسكريين وموظفين ممن عارضوا حكمه ودعوا الى الاصلاح وشاركوا افراد الشرائح الاجتماعية الاخرى (قضاة ، مشائخ ، تجار ورعية .) في تنظيم وقيادة حركات المعارضة التي كان اول اهم ثمراتها قيام حركة ١٩٤٨م التي اطاحت بسلطة الامام يحيى بعد اغتياله ، وتمكن ولي العهد احمد من اخمادها بعد اقل من شهر على حدوثها . علاوة على ذلك ، فهناك عدد قليل من افراد هذه الشريحة من العناصر العسكرية الشابية رفضوا فكرة الامامه ورفعوا شعار الجمهورية بديلا للنظام الملكي وانخرطوا مع افراد من الشرائح الاخرى في « تنظيم الضباط الاحرار » الذي اطاح بنظام الامامه يوم ٢٦ من سبتمبر ١٩٦٢م . كما وقف آخرون من ابناء هذه الشريحة في صف الثورة ودفعا عنها منذ لحظات اعلانها .

٢- القضاة :

يقصد بالقضاة اولئك الافراد الذين تلقوا تأهيلا في علوم الدين - خاصة الشريعة - واللغة العربية وآدابها وكان ذلك يؤهل القضاة لممارسة مهنة القضاء او المحاماة « وكيل او وكلاء شريعة » الى جانب توليهم وظائف رسمية وادارية مختلفة ، كحكام « قضاة شرعيين » او عمال « حكام اداريين » وكتبة في المحاكم ومكاتب الدولة ، بالاضافة الى اشتغالهم بالتدريس ايضا . وكان بعض القضاة يمارس اكثر من عمل في

* د/ الشرجبي ، الشرائح الاجتماعية التقليدية .

نفس الوقت . كما يجدر ذكر ان بعض القضاة مارسوا ، في مراحل تاريخية مختلفة من حياة مجتمعنا ، اعمالاً تجارية وزراعية . ويأتي القضاة في المرتبة الثانية بعد السادة في السلم الاجتماعي التقليدي . كما انهم كانوا يحتلون المناصب والوظائف الثانوية والاقبل اهمية من تلك التي كان يشغلها السادة .

ومثلما لاحظنا تمايز افراد شريحة « السادة » فان التمايز بين افراد شريحة القضاة كان موجودا ايضا وذلك من عدة نواح كحجم الحيازة من الارض الزراعية ، او من الناحية الوظيفية/المنصب ، وكذا من حيث عراققة اللقب في الاسرة ، او العطاء الثقافي والعلمي . يمكن لافراد هذه الشريحة - ذكورا واناثاً - الزواج من افراد الشرائح الاجتماعية الاخرى باستثناء تلك الشرائح المحقرة ، وتعتبر هذه الشريحة « مفتوحة » : اي يمكن الدخول اليها والخروج منها . فهناك افراد من اسر فلاحية اصبحوا قضاة وبالمقابل فان افرادا ينتمون لبعض اسر هذه الشريحة لم يلتحقوا بتعليم او مهنة القضاء وبالتالي خرجوا من هذه الشريحة .

٣- المشائخ :

يعتبر مشائخ القبائل اصحاب مكانة اعلى من السيد والقاضي في نفس الوقت . ولمشائخ القبائل نفوذ كبير بين افراد قبائلهم ، ولهم سلطتهم الخاصة والتميز عن سلطة الدولة والتي اكتسبوها من خلال قوة علاقاتهم مع افراد قبائلهم . الامر الذي جعل لمشائخ القبائل دوراً سياسياً هاماً من خلال حشدهم وقيادتهم لقبائلهم المسلحة ، حيث ان افراد القبيلة مقاتلون ومزارعون في نفس الوقت .

ومن ناحية اخرى ، كانت مهمة الشيخ الرئيسية هي حفظ الامن والاستقرار وحل المشاكل والخصومات في نطاق القبيلة ، بالاضافة الى مهمته خارج القبيلة من حيث التحدث باسمها والدفاع عنها وتوليها مسؤولية التنسيق والتعامل مع القبائل الاخرى الذي لايعني انفراده باتخاذ القرارات الهامة كالصلح والتحالف او غيرها الا بعد تشاوره مع عقال واعيان القبيلة .

اما مشائخ « المناطق » فانهم يتميزون عن مشائخ القبائل وذلك من عدة جوانب . فمشائخ المناطق يتواجدون في المناطق التي تراجعت او تلاشت فيها العلاقات القبلية فلا يقال « شيخ قبيلة المقاطرة » مثلاً .

بل « شيخ ناحية المقاطرة » ، اي انهم مشايخ وحدات او تقسيمات ادارية سواء كانت عزلة او ناحية او منطقة وهكذا . ويمكن تسميتهم بـ « المشايخ الاداريين » . ويتميز مشايخ المناطق بانهم يملكون الكثير من الاراضي الزراعية والثروات الاخرى التي ساعدتهم في اداء دورهم المتمثل اساسا في ادارة الانتاج الزراعي وانتزاع الفائض الزراعي « ريع الارض » من الرعية والمساهمة في تنظيم انتزاع الفائض الزراعي من الرعية في صورة « ضرائب » كونهم متعهدي ضرائب « مشايخ ضمان » .

حافظت شريحة مشايخ القبائل على استمرارها عن طريق القرابة . وتوارث المنصب لزعامة القبيلة في اطار العائلة . اما شريحة مشايخ المناطق فقد حافظت على وجودها عن طريق توارث ملكية الارض والثروات الاخرى ، ثم عن طريق توارث اللقب في نطاق العائلة وعن طريق تثبيت السلطة الحكومية لهم .

وفي المناطق التي تتمسك بالتقاليد القبلية واعرافها ظل لشيخ القبيلة دور كبير على مستوى القبيلة والمجتمع اليمني بشكل عام من خلال النفوذ والسلطة التي يستمدهما من الولاء والتضامن القبلي المحيطان به وبزعامته . وقد ضاعف من دور القبيلة ودعم مركزها وقوتها في بنية الدولة والمجتمع وجود منصب « شيخ المشايخ » حيث يكون لشاغله نفوذ اوسع على مشايخ اخرين في اطار جغرافي محدد قد يضم قبيلة واحدة كبيرة او اكثر .

ومثلما كان للشيخ مكانته العالية وسلطته القوية وصفاته الخارجية التي يفترض فيها الحكمة ورجاحة العقل والصدق والالتزام والامام بالعادات والاعراف القبلية والكرم والتواضع ، فقد كان للشيخ ايضا ملبسه المميز الذي يختلف من منطقة لاخرى ، وهو ليس موحدا كما هو الحال لدى السادة ولكنه مختلف عن ملابس افراد القبائل وسواهم من الشرائح الاجتماعية الاخرى . وبالمثل كان للمشايخ مساكنهم المتميزة المتناسبة مع ما يحتلون من مكانة اجتماعية واقتصادية .

يمكن لافراد شريحة المشايخ مصاهرة مختلف الشرائح الاجتماعية عن طريق الزواج ماعدا تلك الشرائح المحقرة اجتماعيا .

٤ - الفلاحون :

يدعى المزارع او الفلاح في المناطق التي تسود الروح القبلية فيها بـ « القبلي » وغالبا ما يقصد بذلك تمييزه اما عن « السيد » او عن « الخادم » وربما عن ارباب المهن والحرف المختلفة . اما في المناطق التي تضاءلت او تلاشت فيها الروح القبلية فان المزارع/الفلاح يسمى «رعوي» .

وقد ساهم افراد القبائل في العمل والانتاج الزراعي ، ودفع الضرائب للدولة ، الا ان الرقعة الزراعية في بعض المناطق القبلية كانت محدودة والحيازات صغيرة والموارد المائية قليلة . الامر الذي جعل الانتاج محدودا ولا يفي بحاجتهم وحاجات اسرهم . ولذلك عمل عدد كبير من ابناء القبائل مع الدولة كعسكر منذ بدايات الامامه فيما عرف بـ « الجيش البراني » وفرق « العكفة » . وعن طريق ذلك كانوا يحصلون على مرتبات ، اضافة الى ما يحصلون عليه من المأموريات والتنفيذ من اتاوات مباشرة من الرعية والتجار واهل الحرف . وقد ساعدهم ذلك على تحسين اوضاعهم الاقتصادية بل والاجتماعية ، حيث اصبحوا نتيجة لذلك اعلى من شريحة الرعية والشرائح الدنيا في سلم المجتمع اليمني .

اما الرعية فهم المنتجون الزراعيون اصحاب الحيازات الصغيرة والمتوسطة ، والأجراء الزراعيون الذين انحصر دورهم في الانتاج الزراعي وتسديد الضرائب الباهضة للدولة ، الى جانب تسديد ما يعرف باسم حصة مالك الارض او حصة الارض الوقفية . كما كان يلجأ نظام الائمة الى استخدام افراد شريحة الرعية ودوابهم في اعمال تتعلق ببناء دور الحكومة وشق الطرق وغيرها . ومع كل ذلك بقى افراد شريحة الرعية يؤدون واجبات ولا ينالون اية حقوق حتى قيام الثورة . يمكن لافراد شريحة الرعية الزواج من افراد الشرائح الاخرى ماعدا الاخدام - وفي بعض المناطق - وبعض اهل المهن (كالجزار مثلا) . وربما كانت الاثار المتبقية للقبلية القديمة لدى الرعية في بعض المناطق هي سبب استثناء بعض اصحاب المهن والحرف في الزواج .

وعلاوة على ما ذكر من فروق فيما بين افراد شريحة الفلاحين فان هناك عوامل اخرى يتم تقسيمهم بموجبها كنوع المحصول الذي يزرعه ايا منهم . فهناك زراع محاصيل الحبوب والفواكه والبن والقات . وهؤلاء يشكلون غالبية الفلاحين ولا يعانون من اي احتقار ماعدا نظرة

ازدراء من قبل بعض افراد الشرائح الاجتماعية العليا . ووفقا لنوع المحصول هناك زراعات الخضروات الذي قد يسمى الواحد منهم « قشام » او « اخضور » او « مكرث » او خضري » او غيرها من التسميات . ويعتبر القشامون من الشرائح المحقرة في المجتمع . ولذلك فان تبادل الزواج بينهم وبين افراد الشرائح الاعلى منهم كان امرا مستبعدا . كانت احوال الفلاحين قبل الثورة سيئة من مختلف الجوانب . وقد انعكس ذلك على مساكنهم وملابسهم واحوالهم الصحية والتعليمية التي كانت متدنية . وقد حدث تحسن نسبي في كثير من النواحي الا ان كثير من الموروث مازال باقيا كالجهل وارتفاع نسبة الامية والاعتقاد بالغيبيات « كالسحر والشعوذة » . وقد عانى افراد هذه الشريحة خلال الفترات الماضية من تاريخ اليمن - كما سبق الاشارة - مظاهر متعددة من الاضطهاد والاستغلال ، الامر الذي دفع الفلاحين لظهور استيائهم وتدميرهم بعدة طرق ، اهمها :-

- الحقد على « المدينة » لانها كانت مركز الدولة واعوانها من حكام وموظفين وجنود وملاك كبار اوقعوا بالفلاحين اشكالا مختلفة من الظلم والاضطهاد والاستغلال .

- اللجوء الى الهجرة

وتعتبر تلك طرق او مظاهر سلبية لازال مجتمعنا يعاني من اثارها حتى الان . فمازال لدى الفلاح مثلا ، عدم ثقة وشك كبير في موظفي الدولة . كما ان الهجرة ادت الى عدم استغلال الارض ، وتدهور المدرجات ، وانخفاض الانتاج الزراعي المحلي وغير ذلك من آثار سلبية متعددة .. (انظر كتيب العمالة والسكان) .

٥ - التجار :

تتألف هذه الشريحة من افراد يشتغلون بالتجارة كمهنة اساسية لهم ومصدر رئيسي لدخولهم ومعيشتهم ، وقد كانت مهنة التجارة مفتوحة لمن لديه الامكانيات اللازمة لممارستها . فقد اشتغل بالتجارة ملاك كبار ينتمون الى الشرائح العليا كالامراء من افراد الاسرة الامامية وكبار الموظفين من سادة وقضاة بغرض زيادة دخولهم المادية ، ولم تكن التجارة بالنسبة لهم مهنة رئيسية . ولذلك ، فلا يمكن اعتبارهم من افراد شريحة التجار . وعلى الرغم من ان هذه الشريحة كانت مفتوحة لافراد الشرائح الاخرى العليا منها والدنيا على السواء ، الا انه لم يعرف ان خادماً مارس التجارة . وكان التجار يتميزون عن

بعضهم بحكم انشطتهم التجارية ومجالاتها . فقد عمل التجار الكبار بشكل اساسي في الاستيراد والتصدير وبيع الجملة وكونوا عن طريقها مبالغ كبيرة من المال سعوا الى توظيفها لتحقيق مزيد من الارباح وذلك في مجال شراء الاراضي الزراعية « لانتاج التبغ والقطن » او في مجال المصانع والحرف او في مجال تكوين شركات تجارية او مساهمة او بعض الخدمات كشركات الكهرباء والنقل البري « باصات » ، وكانت معظم تلك الشركات بسيطة ومحدودة وتفتقر الى التنظيم الحديث .

اما التجار الصغار واصحاب رؤوس الاموال البسيطة فقد استثمروا اموالهم في تجارة بيع التجزئة « كالحوانيت/الدكاكين » ويتميزون عن بعضهم ايضا . فهناك تجار مدن وتجار ريف او « بياعين » كما كان يطلق عليهم في بعض المناطق القبلية تحديدا . ويقصد بتجار المدن اولئك الذين يعملون في عواصم المحافظات كصنعاة وعدن وذمار وتعز والحديدة وعددهم اكبر من زملائهم تجار الريف ، الى جانب انهم حصلوا على نصيب من التعليم والثقافة . وقد احتل التاجر في المدينة مكانة اجتماعية تأتي بعد مكانة السادة والقضاة .. بينما تأتي مكانة التاجر في الريف بعد مكانة شيخ القبيلة او شيخ المنطقة وبعد مكانة القبلي والرعوي واعلى من مكانة ذوي الصناعات والحرف واصحاب المهن والاعخدام .

وتجدر الاشارة الى ان مكانة التاجر في المناطق القبلية كانت متدنية في السلم الاجتماعي بينما كانت له في المناطق الساحلية مكانة رفيعة . الا ان المكانة الفردية للتجار كانت تتحدد حسب حجم الثروة وحجم النشاط الاقتصادي التي تختلف من تاجر لآخر . ونتيجة للاصول الفلاحية لتجار الريف او المراكز الريفية يلاحظ ان غالبية تجار الريف يملكون اراض زراعية . فقد يمارس اي منهم الزراعة خلال موسمها الى جانب التجارة او بقية العام . وخاصة في المناطق الجنوبية للبلاد . ومع ذلك فهم ينظرون الى انفسهم كشريحة اعلى مرتبة من الفلاحين ويبادلهم الفلاحون نفس النظرة . ومن حيث اختلاط افراد هذه الشريحة مع غيرهم من الشرائح عن طريق الزواج ، فهو امر ممكن وغير مستبعد باستثناء الشرائح المحقرة وخاصة الاعخدام ومع ذلك فالزواج لديهم يفضل ان يكون فيما بين افراد العائلات التجارية او بين التجار وافراد شريحة الرعية « كونهم ينحدرون منها »

٦- الصناعات واصحاب الحرف والمهن التقليدية :

ينتمي الى هذه الشريحة كما هو واضح من اسمها مجموعات عديدة يعمل افرادها في صناعات وحرف ومهن تقليدية مختلفة ، كالحدادة والبناء والنجارة والدباغة وصناعة الحلي والأسلحة التقليدية والخياطة وغيرها . كما يؤدي بعض افراد هذه الشريحة خدمات تقليدية كالحلاقة والجزارة والحجامة وسواها . ويسمى القائمون بها « بني الخُمس » ويلحق بهذه المجموعة كل من « الدوشان » و « المداح » و « المقهوي » و « المقوت » . وبصرف النظر عن الوضع المادي لافراد هذه الشريحة فقد جوبهوا باحتقار من قبل كافة الشرائح الاجتماعية السابق ذكرها . وقد ظهر ذلك الاحتقار بعدة مظاهر منها عدم تبادل الزواج مع افرادها - ذكراً واناثاً - مع بعض الاستثناءات النادرة - ومن ناحية اخرى التزام افراد هذه الشريحة بوضع الجنبية على الجانب الايسر عكس السادة والقضاة الذين يضعونها على الجانب الايمن او الفلاحون والمشائخ والتجار الذين يضعونها في الوسط .

اختلفت درجة التحقير نحو افراد هذه الشريحة من منطقة لخرى حسب نوع طبيعة النشاط او المهنة « صناعة ، حرفة ، مهنة ، خدمة » . فالافراد المنتجون من هذه الشريحة كالحدادين والنجارين والنساجين هم أعلى مكانة من اولئك الافراد الذين يقدمون الخدمات كالجزارين والحلاقين وغيرهم من « بني الخُمس » وما لحق بهم من امثالهم . وبالمثل تختلف درجة الاحتقار حسب قوة او ضعف القيم القبلية ، فتكون اقوى حيث العلاقات والروح القبلية قوية . وفي المناطق القبلية لايدخل اهل الحرف والمهن في قوام القبيلة بل يعتبرون كجيران للقبيلة ويسمون بـ « المهجرون » . ولهم حق الحماية منها مقابل التزامهم بتأدية نفس الاعمال التي ورثوها عن آبائهم والتي تحتاج اليها القبيلة .

وعلى الرغم مما سبق ذكره من مظاهر الاحتقار لافراد هذه الشريحة ، كعدم تبادل الزواج مع افرادها ، واسلوب وضع « الجنبية » ، فان علاقات الاتصال الاجتماعي الاخرى ، التعامل الاقتصادي ، المخالطة في الطعام .. الخ « كانت مفتوحة بين افراد هذه الشريحة وبقية الشرائح الاجتماعية .

٧-الاخدام :-

كان افراد هذه الشريحة يحتلون المرتبة السفلى والاخيرة في السلم الاجتماعي التقليدي في بلادنا والاكثر احتقاراً من قبل كافة

الشرائع الاجتماعية الاخرى ، ويمارس افراد هذه الشريحة اعمالا دونية ويؤدون خدمات متعددة . والغريب ان الاحتقار والعزل الاجتماعي الذي واجهه افراد هذه الشريحة لم يكن بسبب الازدراء لما يمارسونه من اعمال . فهناك من « الاخدام » من يمارسون اعمال « المزين » مثلا ولكن المزين ليس معزولا اجتماعيا كالإخدام الذين يمارسون نفس اعماله بل ان للمزين مرتبة اعلى مقارنة بهم . كما ان العزل الاجتماعي الذي يتعرض له الاخدام وما يرافقه من احتقار ليس بسبب لون البشرة . فهناك من اليمنيين الآخرين ممن لهم لون البشرة السوداء او المائلة للسواد دون ان يؤدي ذلك الى احتقارهم .

إذا ما سبب ان يكون الاخدام فئة منبوذة ، ومحتقرة ومعزولة اجتماعياً ؟؟

ان من مظاهر الاحتقار لهذه الشريحة عدم زواج افراد الشرائع الاخرى من افرادها ، وحواجز الاتصال المتعددة بينهم وبين افراد الشرائع الاخرى . وعلى سبيل المثال ، هناك طريقة متعارف عليها في التحية كتقبيل المتصافحين لا يدي بعضهم ، ولكن في حالة الاخدام على الخادم ان يقبل يد « المواطن » !!! الاخر دون ان ينتظر الخادم من « المواطن » !!! ان يقبل يده . بل ان الخادم الذي يحترم الاصول يسحب يده بسرعة لتعاشي احراج الطرف الاخر . وقد استخدمنا هنا كلمة مواطن لان بعض الباحثين والكتاب يشيرون الى ان الاخدام بالكاد كانوا يُعتبرون مثل غيرهم « كمواطنين » .

بالاضافة الى ما ذكرناه من نمط التحية المشار اليها ، فان الخادم يستخدم كلمة يا « سيدي » لمخاطبة افراد الشرائع الاخرى .. ومن مظاهر الاحتقار والعزل الاجتماعي الاخرى التي تشكل حواجز اتصال قوية نذكر « التغذية » ، حيث كان الخادم لا يستطيع ان يأكل بطبق واحد مع اي شخص من افراد الشرائع الاخرى بل يمكن له ان يأكل اما بمفرده او مع سواه من الاخدام فقط . ومن الامثلة الشعبية في هذا الجانب : « أكل يهودي ولا تؤاكل خادم » . وبالمثل ففي المجالس العامة كمجالس المقيل ، كانت لا تقبل مشاركة الخادم في المجلس . كما ان سكن الاخدام غالبا ما يكون في اماكن معزولة وعادة في اطراف المدن او القرى وذلك اما في اكواخ او عشش ضيقة وسيئة التهوية . اما من حيث التعليم فقد كان من النادر وجود خادم متعلم واذا وجد مثل ذلك فان الخادم المتعلم لا تختلف مكانته او مرتبته الاجتماعية .

كان الاخدام جزء من التكوين الثقافي للمجتمع اليمني فهم مسلمون كسائر اليمنيين . لغتهم العربية ، ويتحدثونها بنفس لهجة المنطقة التي يتواجدون فيها ، وكذا في الملبس والطقوس في المناسبات كالرقص وايقاع الطبول ، الا ان لحديثهم لكنة خاصة متميزة خفيفة . وقد يوجد في المدن قلة من الاخدام ممن يؤدون ايقاعات للطبل والرقص الافريقي . لكن السائد هو الايقاع العربي الذي يختلف من منطقة لاخرى في ارياف اليمن . ومثلما يوجد لمختلف الجماعات المهنية مشائخ خاصة بها كشيخ القشامين وشيخ الجزائريين ، يوجد ايضا للاخدام « شيخ » خاص يختص بمعالجة ماقد يحدث من مشاكل بين افراد الشريحة . الا ان ذلك لا يمنع اي فرد من تجاوزه الى شيخ العزلة او المنطقة او القبيلة .

وتجدر الاشارة الى ان « الخادم » يومه عيده - كما يقول المثل - فلا يؤمن بالادخار . وتتنوع اعمال الاخدام في المدينة : فمنهم عمال نظافة « كنس الشوارع ، حمل القمامة .. الخ » او حمالين في الموانئ والاسواق ، او يكونون فرق طبول ورقص لاطراب الناس ومنهم من يحترف التسول . اما في الريف ، فالاخدام اكثر استقراراً لان السكان يضمنون لهم معيشتهم ويعطونهم اجزاء من محاصيلهم عند الحصاد . بل حتى وان اخذوا شيئاً من المحصول بانفسهم من الحقول لا يعترض احداً على ذلك . ويمارس الاخدام في الريف اعمالاً متعددة كالخدمات في المناسبات المختلفة مثل ضرب الطبل ، وذبح الحيوانات وتوزيع اللحوم وحمل المياه . كما انهم جاهزون لتقديم اية خدمات اخرى لاي فرد من السكان اذا طلب منهم ذلك كحمل اشياء او نقل رسائل او مساعدة في اعمال زراعية وغيرها . وقلة من الاخدام يعملون كمرافقين او حرس لبعض المشائخ . كما كانت قلة منهم تمارس اعمالاً زراعية كـ « شقاة » يزرعون الخضروات والبقوليات والحبوب . ومن النادر جداً ان يملك « الخادم » ارضاً زراعية ، او ان يوافق اي فلاح على بيع ارضه لاي واحد من الاخدام .

التحولات الاجتماعية بعد الثورة

شهد المجتمع اليمني تحولات هامة بعد ثورة ٢٦ سبتمبر ١٩٦٢م في مختلف المجالات السياسية والاقتصادية والاجتماعية والثقافية . وعلى الرغم من بطء تلك التحولات الا ان التنظيم الاجتماعي للسكان قد تأثر ومازال يتأثر بما يجري من تحولات على كافة الاصعدة . ومن مؤشرات تلك التحولات مايلي :

١ - اصبحت مشاركة افراد شريحة السادة في العمل السياسي والاداري قائمة على اسس شخصية وفردية . وقد ترافق مع ذلك انحسار واضح في التزام بقية افراد المجتمع بالمظاهر التقليدية للتعبير عن احترامهم واجلالهم لافراد شريحة السادة الذين اقدم العديد منهم بدورهم على اظهار تنازلهم عنها . بل واكثر من ذلك تخلوا عن مسألة « الزواج الداخلي » وبدأت تتزايد علاقات مصاهرة بين السادة وغيرهم من افراد وشرائح المجتمع الاخرى .

٢ - تعززت المكانة الاجتماعية والسياسية لمشائخ القبائل والمناطق اكثر من اية شريحة اخرى . ولمزيد من تعزيز تلك المكانة ، بادر المشائخ الى استثمار اموالهم وثرواتهم في أنشطة اقتصادية مختلفة كالتجارة والعقارات والبناء والصناعة وغيرها .

٣ - اتيح التعليم المجاني « للاخدام » كفيرهم من الفئات والشرائح الاجتماعية الاخرى ، بما في ذلك التعليم الجامعي . واصبحت امامهم فرص عمل في اي مجال او الهجرة لاي مكان وحدث تحسن نسبي في مخالطة ومعايشة بقية افراد المجتمع لهم . وتحققت لهم الكثير من الخطوات التي ستساعدهم على مغادرة هامش المجتمع ليصبحوا « مواطنين » فعلا .. كفيرهم .

٤ - بدأت النظرة الى الحرف والمهن تشهد بعض التحول الايجابي حتى في المناطق القبلية . فعلى سبيل المثال لم يعد من العيب زراعة الخضروات او المتاجرة بها ، وكذلك بيع القات او قيادة السيارات او العمل في النسيج والمصانع والورش وسواها . بل ان رجال القبائل الان يسوقون القات والخضروات والفواكه وسواها من المنتجات المحلية التي كانت تسوق غالبا عن طريق ماكان يعرف بـ « البياعين » سابقا .

٥ - ظهرت شرائح او فئات اجتماعية اخذت اهميتها ومكانتها تتنامى داخل بنية المجتمع وهي :-

(أ) المثقفون العصريون :

تزايدت اعدادهم بعد الثورة بشكل كبير بفضل توسيع التعليم ، والجامعي منه على وجه الخصوص . وكذلك عن طريق الابتعاث للدراسة في الخارج وقد بدأ هؤلاء يشكلون اعدادا كبيرة تبرز منها جماعات مهنية لها منظماتها الخاصة كالاطباء والمهندسين والمحامين . وينتمي افراد هذه الشريحة الى مختلف الشرائح الاجتماعية .

(ب) البرجوازية المحلية :

كان عدد التجار قبل الثورة محدودا وقد ازداد عددهم بعد الثورة وزادت رؤوس اموالهم كما ظهرت برجوازية حديثة تعمل في مجالات كالصناعة الحديثة والمصارف وسواها . ويتزايد مع مرور الوقت ، دور هذه الشريحة التي يأتي افرادها من اصول اجتماعية مختلفة كالتجار والمشائخ وغيرهم .

(ج) عمال الصناعة الحديثة :

بالاضافة الى شرائح العمال التي تزايد عدد افرادها بعد الثورة في قطاعات الكهرباء والمياه والنقل وسواها فقد تزايد حجم قوة العمل في قطاع الصناعات التحويلية (انظر كتيب السكان والعمل) .

٦ - تضافرت كثير من العوامل على احداث نوع من التفتيت التدريجي للعلاقات التقليدية على المستوى القبلي او على مستوى الوحدات والمناطق الجغرافية ومن تلك العوامل : التحولات الاقتصادية والمهنية والهجرة الداخلية والخارجية ، وكسر العزلة الداخلية ، زيادة الوعي الاجتماعي وتنامي توجيه الولاء للوطن والدولة وتأثير وسائل الاعلام في هذا الصدد وبالذات الاذاعة والتلفزيون .

٧ - ان انتشار التعليم وتوسع مجالاته ومستوياته ، ووجود فرص جديدة للعمل وبفضل الهجرة الداخلية والخارجية ، ادى الى احداث حراك اجتماعي واسع في صالح افراد الشرائح الدنيا - التي كانت سائدة في الماضي - يمكنهم من شغل مواقع ومراكز جديدة في العملية الانتاجية دون خضوع لما كان سائداً قبل الثورة من وراثة للمهن والحرف المختلفة .

٨ - خروج المرأة للعمل في مختلف الميادين ومشاركتها للرجل في العمل وفي مختلف المجالات ، يعتبر ايضا احد التحولات الهامة .

ويتضح من خلال المؤشرات السابق ذكرها ان البنية الاجتماعية التقليدية وتسلسل شرائحها - وان كانت صامدة نسبياً وتقاوم او تحاول مقاومة التغيير بشكل مباشر او غير مباشر - قد فقدت وتفقد جمودها وانغلاقها وبدأت تتميز بشيء من المرونة التي تهيؤها لمزيد من التحولات

اهمية المجموعة والشرائح الاجتماعية في الإتصال

تناولنا فيما سبق ، مختلف الشرائح الاجتماعية التي كانت قائمة حتى الثورة ، مع وصف موجز لكل منها ولمركزها في السلم الاجتماعي وطبيعة علاقتها بغيرها من الشرائح . وقد رأينا ان ذلك السلم كان يختلف في المدينة عنه في الريف . وقد توقفنا وقفة سريعة امام اهم التحولات الاجتماعية التي صاحبت مسيرة الثورة ومؤشرات تلك التحولات المختلفة وانعكاس ذلك على التقسيم الاجتماعي التقليدي والعلاقات والقيم الاجتماعية التقليدية التي كانت سائدة قبل الثورة مع تسليط بعض الضوء على اهم الشرائح الاجتماعية التي بدأت تبرز وتتبلور وتأثير ذلك على البنية الاجتماعية لمجتمعنا اليمني .

فماهي اهمية الحديث عن تلك الشرائح او الفئات الاجتماعية وكل من المرتبة او المكانة الاجتماعية وما اهمية ذلك تحديدا في نشاطك الاتصالي ؟

ان الشريحة الاجتماعية التي تنتمي اليها تعني انك تصنيف معين من حيث المكانة الاجتماعية انطلاقا من المركز او المرتبة الاجتماعية التي تحتلها تلك الشريحة . حيث ان عدداً من العوامل تؤثر على ذلك المركز او المرتبة الاجتماعية كالمهنة او الدور او الجانب الوراثي ، والثروة او سواها من العوامل التي تؤثر بشكل كبير وواضح على دور الفرد الذي ينتمي الى هذه الشريحة او سواها وبالتالي على سلوكه الاتصالي سواء مع افراد شريحته او مع افراد سائر الشرائح الأخرى .

فحينما تكون الحواجز كبيرة بين الشرائح المغلقة ويكون الانعزال شديد فيما بينها فإن الفرد في احد هذه الشرائح قد يمتنع حتى عن مجرد الكلام مع فرد آخر ينتمي لشريحة أخرى بل قد يتجنبه تماماً . اذاً ، فمن هنا تأتي اهمية الموضوع وعلاقته بالاتصال الاجتماعي . فالاتصال الشخصي يكون اسهل وانجح بين الافراد الذين ينتمون الى نفس الشريحة او الفئة او المجموعة سواء على مستوى القبيلة او

العائلة او الحى او الشلة . ولكن الاتصال بين افراد ينتمون الى شرائح ومجموعات مختلفة قد يكون محصورا ومقيدا بحدود معينة . وقد رأينا كيف ان « الخادم » كان لا يستطيع ان يشارك افراد الشرائح الاخرى في مجلس المقيبل - وان كان ذلك الوضع قد تخفف قليلاً - وعلى العكس يمكننا حتى الان ملاحظة كيف ان افراد الشرائح الاخرى المختلفة قد يتركون لشخص اخر ذو مكانة اجتماعية اعلى ، صدر المجلس او مكان الشرف فيه . وذلك مثال بسيط على قيود او حدود الاتصال .

اذاً ، فالشرائح والفئات والمجموعات الاجتماعية المختلفة تؤثر على الاتصال بين الاشخاص وعلى سلوكياتهم . فأولئك الاشخاص كاعضاء في تلك الاطر الاجتماعية يتجهون الى تشكيل علاقات حميمة ومستمرة مع بعضهم البعض في كل اطار ينتمون اليه على حدة ، الى الدرجة التي قد يعزلون فيها انفسهم عن غيرهم من افراد الشرائح الاخرى . ويعمل افراد هذه المجموعة او تلك على صياغة قواعد محددة للسلوك العام بل وربما لطريقة الحديث والتخاطب في اطارها . وفي نفس الوقت فانك كشخص ينتمي الى هذه الشريحة او تلك المجموعة ستظل تسعى مافي وسعك لتحاشي اي موقف او تصرف او سلوك قد يخيب آمال وتوقعات افرادها الاخرين . بل ستحرص على ابراز واظهار مايتفق مع ذلك ويضمن الالتزام به لاثبات جدارتك بالانتماء الى الشريحة او الفئة او المجموعة واعلان نيتك ورغبتك في الاستمرار بالانتماء اليها وحق الامتياز بوضعك او مكانتك ومركزك في اطارها .

واذا كنت مع افراد آخرين تشكلون مجموعة معينة سواء في اطار العمل او السكن او الدراسة او النشاط الاجتماعي والرياضي ، فلاشك ان معرفتك بافراد المجموعة التي تنتمي اليها وتعمل معها ستكون كبيرة نسبياً . بل ان مستوى الثقة المتبادلة بينك وبين افراد تلك المجموعة ستكون ايضا اكبر نسبياً . وبامكانك ان تلاحظ ان افراد المجموعة ، في سبيل حماية مجموعتهم وضماني استمرارها وبقاء كافة الافراد في اطارها ، قد يلجأون الى اتباع اجراءات وضوابط معينة متفق عليها بشكل جماعي ازاء اي شخص من افرادها قد يتصرف او يتخذ اي قرار لايتفق مع ماهو متعارف عليه في اطار المجموعة كاملة .

نماذج تطبيقية :

- ١ - بناءً على ما تقدم ، فان معرفة المجموعات والشرائح وغيرها من الاطر الاجتماعية داخل المجتمع الذي تعمل فيه شيء لاغنى لك عنه. داخل كل مجموعة من المجموعات هناك اشخاص معينين ومعروفين لبقية افرادها ممن يتمتعون بمصداقية عالية وينالون احترام وثقة الافراد الاخرين ، ومثل هؤلاء الاشخاص اذا تعرفت عليهم وحاولت ايصال رسالتك الارشادية اليهم واقنعتهم بجدوى تطبيقها فان بقية افراد مجموعته سيلاحظون ذلك واذا ما اظهرت الرسالة او التوصية نجاحا فانهم لن يترددوا في تبنيها .
 - ٢ - غالباً ما تلجأ الى مزارعين في عملك وتطلب مساعدتهم اذا ما اردت عقد اجتماع او تنظيم يوم حقلي أو ما شابه ذلك من الانشطة الارشادية التي تحتاج الى ترتيبات وابلاغ المسترشدين الآخرين عنها فيقوم المزارعون الذين طلبت مساعدتهم بعمل اللازم . ولكن يمكنك ان تلاحظ انهم قاموا بابلاغ - او اختيار - المسترشدين او المزارعين الاخرين من افراد المجموعات التي ينتمون اليها وبحيث يمكن ان يتحدثوا بحضور بعضهم بحرية وثقة .
 - ٣ - فكر قليلاً بالمثل الشعبي الذي يقول « ياويل الواحد من الاثنين حتى ولو هم طفلين » !! يبدو ان المقصود ليس فقط الجانب العضلي عند نشوب معاركة ، بل حتى مسألة التفكير واتخاذ القرار حيث يكون الرأي او القرار الذي يأتي نتيجة مشاركة شخصين افضل من ذاك الذي يتم اتخاذه من قبل شخص واحد بمفرده حتى وان كان منبع الرأي او القرار احد الشخصين .
- ترى ماعلاقة ذلك المثل بالتعاون والتكاتف او التكافل الاجتماعي؟ وماهي علاقته بالمثل الاخر الذي يقول « الرفيق قبل الطريق » .

القيادات المحلية

توجد في كل مجتمع ، جماعات ومنظمات واجهزة لها قيادات رسمية او شعبية ، اما منتخبة او غير منتخبة .. ولا غنى عن التعرف عليها لانها تعتبر شريكاً لك في عملية التغيير وتحقيق اهداف التنمية فالمحافظ ووكيله او نائبه ، ومدير القضاء/المركز ، ومدير الناحية/المديرية وغيرهم كمدرء عموم ومسئولي مكاتب الوزارات المختلفة على مستوى المحافظة او المركز او المديرية هم قيادات رسمية قد يتطلب عملك الارشادي التعاون والتنسيق معهم وبما يحقق اهداف المشروع/الهيئة التنموية الزراعية الريفية التي تعمل فيها على مستوى منطقة عملك . كما يمكنك الاستفادة من بعض المنظمات الرسمية والشعبية وقياداتها المختلفة واجهزتها وسلطاتها المتعددة في دعم برامجك الارشادية والاتصالية . ونذكر من تلك الالجهزة والمنظمات المجلس التنفيذي ، او المجلس المحلي للتطوير التعاوني او مجلس التنسيق سواء على مستوى المحافظة او المركز او المديرية . كما يمكنك ان تستفيد ايضا من مكاتب او فروع التنظيمات السياسية والشعبية وقياداتها او الجمعيات الاهلية والخيرية والاندية الرياضية ان وجدت وغيرها .

وكما ذكرنا في اجزاء سابقة ، لا يمكنك ايضا تناسي او اهمال تأثير القيادات التقليدية « غير الرسمية » كمشائخ القبائل او المناطق والعزل والقرى ، وكذا الاعيان والامناء والعدول . وكذا القضاة وائمة الجوامع وسواهم ممن لهم سلطات محلية او تأثيرات هامة على الافراد قد تختلف وتختلف من اقدمهم الى الاخر وفقا للدور القيادي وشرعية ذلك الدور ومصدر شرعيته .

وفيما يخص المشائخ بالذات ، فقد يكون احد المشائخ مسئولاً على عزلة كاملة بما فيها قرى ومحلات صغيرة . بل وفي بعض الاحيان قد يوجد شيخ مسئول على عزلتين او اكثر . وهذا لا يمنع على اية حال وجود مشائخ صغار كمسؤولين على قرى تابعة لهذه العزلة او تلك . وينطبق نفس الكلام على « العدل » او « الامين » الذي غالباً مايكون على علاقة قوية بالشيخ الذي قد تقع في نطاق مسؤولياته عزلة معينة بكامل قراها ، بما في ذلك « امناء وعدول » تلك القرى . وعلى

اية حال فالمشاخ والعقول قد تحتاج الى مساعدتهم للتعرف على ابناء المنطقة او القرية المستهدفة او المسترشدين المباشرين الذين ترغب ايصال رسائلهم اليهم .. كما انهم قد يساعدونك في ابلاغ المسترشدين ودعوتهم للتجمع لحضور نشاط ارشادي معين وربما لحثهم على التعاون معك في مهامك وانشطتك. كما ان العلاقة الجيدة القائمة على التفاهم والتعاون والتنسيق بينك وبين امام الجامع او القاضي او عالم الدين قد يفيد في اقناع الناس بان رسائلك الارشادية لا تتعارض مع التعاليم الاسلامية خاصة اذا كانت رسالتك تتعلق بتعليم وتنمية المرأة الريفية ، او تنظيم الاسرة او ماشابه ذلك من الرسائل الخاصة بموضوعات التثقيف السكاني ذات الصلة بالقيم والمعتقدات الدينية .

اذا كانت تلك القيادات المتعددة تلعب ادوارا مختلفة ويمكنك الاستفادة منها ، فان من المهم التأكيد هنا على تحاشي تركيز الاهتمام بتلك القيادات على حساب المزارع او المسترشد الذي بدوره له مصادر للمعلومات خاصة به . وهذا مايقودنا الى القول بان الشيخ او الامين او امام الجامع قد لا يكونوا مصادر نصح ومعلومات للمسترشد بشكل دائم . وحتى إذا كان أحدهم كذلك ، فقد لا يكون مصدراً للنصائح والمعلومات في كافة المجالات وشئون الحياة بالنسبة للمسترشد .

انطلاقاً من ذلك ، فانه يتعين عليك بذل الجهد اللازم لتحديد اولئك الافراد الذين يلعبون ادواراً محددة في سياق عملية قبول التجديد وتبني الابتكارات والافكار الحديثة ، كقيادة الرأي او المزارعين الرواد او المبتكرون او اولئك الذين يسمون بالمغامرين او المخاطرين وهم اول المتبنين للافكار والطرق والوسائل الجديدة داخل المجتمع .

وبما انك تريد نشر معلومات ورسائل ارشادية وإيصالها الى المسترشدين بشكل سريع ، فانت تحتاج الى « قادة كلام » ايضا ، مثل اولئك الاشخاص « الهدارين » او كثيري الكلام الذين يعرفون كثيرا من الناس ويتحدثون اليهم بشكل متكرر ودائم . وهؤلاء غالباً مايتصفون بانهم يستمعون كثيرا ويتذكرون مايسمعون ويسعون الى التحدث عنه مع غيرهم . ويطلق عليهم في بعض المناطق تسمية « الاذاعة المتحركة او المتنقلة » . وسواء كانوا من الرجال او النساء الذين اصبح الكلام او « الهدرة » عادة من عوائدهم . علماً ان الناس

قد لا يستمعون جدياً اليهم الا انهم ينجحون في نشر ما يسمعون .
كما يوجد داخل اي مجتمع ايضاً نوع اخر من القادة يمكن تسميتهم بـ «
قادة الرأي » ممن قد لا يكونون قادة رسميين او تقليديين منتخبين او
غير منتخبين . وقادة الرأي هم من يلجأ اليهم الناس فعلاً للحصول على
نصح او مشورة او رأي او معلومات معينة . ويحترمهم الناس ، بل
ويقبلون التجديد وتبني الافكار والتقنيات بناءً على نصائحهم . ويمكن
القول انهم بالفعل يملكون سلطة التأثير او دور ووظيفة الاقناع .
ولمعرفة وتحديد مثل اولئك الاشخاص او القادة لا يتطلب منك الامر
في الواقع سوى عدد محدود من الاسئلة توجهها الى عدد محدود من
المسترشدين - قد لا يتجاوزون العشرة - تختارهم بشكل عشوائي في
منطقة عملك . فهم يعرفون من هو اول شخص في منطقتهم يجرب او
يتبنى الافكار والاشياء والتقنيات الجديدة ، ومن هو الشخص الذي يلجأ
اليه ابناء القرية او المنطقة للحصول على رأي او نصيحة او مشورة .
ومن هو الشخص المشهور بالمثابرة والاطلاع والتميز بمعرفته الدائمة
والاكيدة بالمستجدات ومجريات الامور المختلفة ، ومن هو الشخص الذي
يطلب الآخرون مساعدته ، وفي اي ناحية او جانب من جوانب الحياة
المتعددة .

فبالاشخاص الذين سوف يذكرهم افراد عينة المسترشدين
العشوائية - رداً على اسئلتك - هم في الواقع « قادة الرأي » الذين
تبحث عنهم وتحتاج الى الاتصال بهم اولاً والتعاون معهم .

خاتمة الفصل السابع

يتكون اي مجتمع من فئات ومجموعات اجتماعية مختلفة تمتاز في الصفات والاهداف .

وكل فرد في المجتمع ينتمي الى واحدة او اكثر من تلك الفئات او المجموعة . ومن ناحية اخرى فان دور الفرد قد يختلف في اطار هذه المجموعة او تلك ، تماما كما هو حال مدى تأثيره او تأثيره داخلها وفقا لمكانته فيها ومدى حرصه على تماسك المجموعة وغير ذلك من العوامل .

وعندما تحاول نشر وتشجيع تبني فكرة جديدة او ابتكار حديث ، فان من الضروري التعرف على وضع المتلقي/المسترشد ومكانته في اطار مجموعته لان قراره بقبول او تبني هذه الفكرة او ذلك الابتكار سوف يتأثر بذلك . ومن هنا ، كان لابد ان تلجأ الى الاستفادة من القيادات المحلية المختلفة لنفس الغرض وبما يحقق الوصول للفكرة الجديدة الى اوسع قطاع ممكن من المسترشدين بفئاتهم او جماعاتهم المختلفة وقبولهم وتبنيهم لها . فقرار الفرد في التبني غالبا ما يكون جماعيا .

الفصل الثامن

الاتصال ، الافراد والمجموعات

خلاصة الفصل الثاني :

يتضمن هذا الفصل عدداً من الموضوعات المتعلقة بادوار الافراد الاتصالية في نطاق مجموعاتهم بالاضافة الى الاساليب الاتصالية السائدة في اي من المجموعات البشرية .

يبدأ الفصل بتناول الادوار الايجابية للافراد سواء مايتعلق منها بعمل المجموعة وانشطتها المختلفة او تلك التي سميت بالادوار الاجتماعية ، كما تم تناول الادوار السلبية المختلفة التي من الممكن ان يقوم بها بعض الافراد في مجموعاتهم .

يحتوي الفصل ايضا على شرح موجز لاهم الاساليب الاتصالية في المجموعات الصغيرة وهي الاسلوب التحكمي ، الاسلوب التكافؤي ، الاسلوب المنظم ، الاسلوب الديناميكي ، اسلوب التخلي والاسلوب الانعزالي . بالاضافة الى ذلك فقد تم تناول موضوع اهمية الادوار والاساليب الاتصالية في الاتصال الاجتماعي والعمل الارشادي وذلك في جزء خاص مزوداً بامثلة تطبيقية عملية .

الإتصال ، الافراد والمجموعات

الادوار الاتصالية للافراد :-

تتكون المجموعات على اختلافها من افراد يمارسون ادواراً مختلفة داخل المجموعة التي يشكلونها ، كما قد يلعب الفرد دوراً او اكثر من وقت لآخر . الا ان نفس الفرد قد يؤدي دوراً محدداً بشكل متكرر اذا تشابهت الظروف التي تستدعي ذلك الدور . وغالبا ماتكون تلك الادوار متعارف عليها بين افراد المجموعة سواء كانت ادواراً فعلياً يمارسها الشخص بشكل طبيعي او ادواراً متوقعة منه نتيجة لان افراد المجموعة التي ينتمي اليها ينتظرون منه ان يؤديها كونه جزء من المجموعة ولا مفر له من القيام بها طالما وهو راغب في المحافظة على عضويته في اطار المجموعة . والافان عدم ادائه لمثل تلك الادوار المتوقعة سيعتبر خرقاً وخروجاً على القواعد المرعية والسلوكيات المتعارف عليها ، وسيجعله عرضة لضغوط اجتماعية متفاوتة من قبل افراد المجموعة قد تكون غير مرئية وبشكل غير مباشر او صريح . ومع ذلك ، فان ادوار الافراد داخل المجموعات قد لا تكون كلها بناءة وايجابية وفي الصالح العام للمجموعة واستمرار كيانها والمحافظة عليه . ويمكن تقسيم الادوار عموماً الى الانواع التالية :

اولاً : الادوار الايجابية :

١ - ادوار تتعلق بعمل المجموعة وانشطتها : قد يقوم الفرد بدور او اكثر من الادوار المتعلقة بعمل المجموعة او انشطتها المختلفة والتي نوجز اهمها بما يلي :

- (أ) البحث عن المعلومات المتعلقة بمشاكل المجموعة والحلول المناسبة لها والاراء والملاحظات حولها .
- (ب) تقديم الآراء والمقترحات والمعلومات حول القضايا المثارة والحقائق المتاحة حولها وتبادلها مع الآخرين من افراد المجموعة .
- (ج) تنسيق المواقف واستخلاص الآراء بخصوصها وتقديم خلاصات تتضمن حلول ومخارج ومواقف موحدة بما يضمن ارضاء الجميع وموافقتهم ويكفل تحقيق اهداف المجموعة ككل .
- (د) توجيه انتباه واهتمام افراد المجموعة نحو اهداف المجموعة .

(هـ) حث الهمم وتحفيز الطاقات ، وتقديم الافكار واقتراح أنشطة جديدة صوب تحقيق اهداف المجموعة .

(و) تدوين أنشطة واقتراحات وقرارات المجموعة التي تم الاتفاق عليها او التوصل اليها وتذكير المجموعة وافرادها بها ومتابعة ماتم انجازه من العمل او مايجري لمواصلة تنفيذه .

(ز) مباشرة تنفيذ العمل المتفق عليه والمشاركة فيه بفاعلية .

(ح) توفير المعلومات المناسبة وتفسير الاجراءات والقضايا المتعلقة باعمال وأنشطة المجموعة .

(ط) تقييم اعمال وأنشطة المجموعة وتقديم الانتقادات حولها للافراد المشاركين فيها ولكامل افراد المجموعة .

٢ - **ادوار اجتماعية :** ان الادوار الاجتماعية في اوساط هذه الفئة او المجموعة او تلك متعددة . وقد رأينا في الاجزاء السابقة من هذا الكتيب كيف ان دور امام الجامع يتميز عن دور القاضي ، ودور القاضي يتميز عن دور الشيخ ، وكيف كان للدوشان دوراً متميزاً عن الآخرين وهكذا .

فيما يلي نذكر اهم الادوار الاجتماعية التي يمكن ان يقوم بها الفرد داخل مجموعته والتي تكون في مصلحة المجموعة وحمايتها وضمان استمرارها :-

(أ) إشاعة المرح والسرور في اوساط المجموعة ،

(ب) ازالة التوتر وتخفيف الضغوط والمضايقات النفسية واشاعة مناخ الانسجام والتآلف ،

(ج) تشجيع افراد المجموعة على المشاركة والاسهام في قضايا المجموعة ومناقشة وحل مشاكلها ،

(د) اقامة المصالحات بين افراد المجموعة وازالة التوترات والمشاحنات فيما بينهم بهدف حل المنازعات والمحافظة على العلاقات الشخصية والودية مع افراد المجموعة ،

(هـ) التوسط بين الافراد والمساعدة في تعريفهم ببعضهم وايصالهم الى سواهم ممن يستدعي الامر الاتصال بهم وتأمين تعاونهم وتزويدهم بما هو ضروري من المعلومات والمعارف والابخار اللازمة التي يكون القائم بهذا الدور على علم بها بشكل افضل من غيره ،

(و) متابعة القضايا التي تهم المجموعة سواء في اطارها او خارجها ،

(ز) تأسيس وارساء القواعد والمعايير والنظم داخل المجموعة ،

(ح) تعميق التعاون بين افراد المجموعة والسعي الى رفع مستوى اعتمادهم على بعضهم بعضاً .

ثانياً: الأدوار السلبية: يبدو جلياً أن الأدوار المذكورة اعلاه تحت (١) و(٢) هي الأدوار الايجابية التي يلعبها الفرد داخل المجموعة . الا ان هناك افراداً داخل اية مجموعة يؤدون ادواراً متعددة ذات تأثير سلبي عليها ، وتتفاوت تلك الأدوار من حيث تأثيرها او مدى الحاقها الضرر بالمجموعة ككل ، حيث يبدو واضحاً ان لبعضها ادواراً هدامة تساعد على تأجيج الصراع داخل المجموعة وتؤدي الى تفتيتها . ومثل تلك الأدوار السلبية غالباً ما يكون محورها الشخص او الفرد ذاته وتكون انعكاساً مباشراً لنفسيته ومصالحه الشخصية التي لا تراعي مصالح المجموعة وحمايتها . ومن تلك الأدوار السلبية التي قد يلعبها الفرد في المجموعة ما يلي :-

- (أ) معارضة اي رأي او فكرة ، والوقوف دائماً على الطرف الاخر او النقيض من كل ما يطرح داخل المجموعة ،
- (ب) رفض اية فكرة او اقتراح والهجوم بشكل شخصي على اصحابها وبقوة ، ومواجهتها بالمجادلة ونكات السخرية اللاذعة ،
- (ج) لفت الانتظار ومحاولة جذب واثارة اهتمام الاخرين عن طريق اعلاء الصوت والمعارضة والتدخل في اي موضوع وعند الحديث عن اي شيء ومحاولة احتكار الوقت للحديث عن الذات والزهو والمفاخرة .
- (د) اظهار النفوذ والهيبة وتوجيه الاوامر والتعليمات ومقاطعة احاديث الاخرين ، والاكتفاء بمجرد الانصات والاستماع دون عمل او قول اي شيء ودون المشاركة في اي نشاط يُهم المجموعة . وقد يكون ذلك اما بسبب الخجل او بسبب شعور نفسي غالباً مايكون ناجماً عما يعرف بظاهرة « احلام اليقظة » .

الاساليب الاتصالية في المجموعات الصغيرة

اذا ما قمنا باستعراض ومراجعة الأدوار الاتصالية المختلفة للافراد داخل المجموعات التي ينتمون اليها فان بإمكاننا ملاحظة وجود اساليب اتصالية مختلفة . فقد تصبح بعض الأدوار الاتصالية هي الاسلوب السائد للاتصال داخل هذه المجموعة او تلك . ويمكن بشكل عام تمييز عدد من الاساليب الاتصالية السائدة في اطار المجموعات البشرية المختلفة .

١- الاسلوب التحكمي :

ان « مصدر » الاتصال الذي يستخدم هذا الاسلوب لا يهتم سوى اىصال رسالته الرامية الى توجيه المتلقي بحيث يستجيب ويظهر السلوك المطلوب وفقاً لمحتوى الرسالة سواء كان المتلقي مجموعة كاملة او احد افرادها . ولا يهتم المصدر هنا باي رد فعل للمتلقي الا اذا كان داعماً ومسانداً له . والاشخاص المتحكمين عادة يتخذوا ما يرونه

دون رجوع للجماعة . فهم لا يطرحون آرائهم او « رسائلهم » لاستمالة الناس اليها واقناعهم بها ، بل يوجهونها كاوامر وتوجيهات ، على الاخرين تنفيذها ، مستخدمين كل ماله من سلطة ونفوذ لاختضاع الاخرين لرغباتهم وهم بذلك يشبهون القادة المستبدين .

قد ينجح هذا الاسلوب بشكل كبير حينما يعتقد افراد المجموعة ان الشخص « مصدر الرسالة » الذي يؤدي دوره باستخدام هذا الاسلوب يعتبر مرجعا او خبيرا مختصا بموضوع الرسالة ، كما قد ينظر المريض الى الطبيب او كما قد ينظر المزارع الى المرشد ، او كما يتعامل الفني او المختص الجديد حديث التخرج في احد الحقول العلمية مع غيره من العلماء او الخبراء المختصين القدامى المشهود لهم بالخبرة والكفاءة في نفس المجال .

ومع ذلك فإن الاسلوب التحكمي ينطوي على اساءة وتهديد للاخرين وغالبا مايسبب خلق مشاعر العداة والنفور ويدفع ، في نهاية المطاف ، بالملتقي الى مواقف دفاعية لاتخدم المجموعة . الا ان هذا الاسلوب قد يكون مناسبا في معالجة الازمات او الطوارئ بشكل افضل من الاساليب الاخرى كحدوث حرب ، حريق ، فيضان ، او غيرها من الازمات والكوارث .

٢ - الاسلوب التكافؤي :

يكون الاتصال وفقا لهذا الاسلوب ثنائي الاتجاه ، ويقوم افراد المجموعة بتبادل الرسائل الاتصالية فيما بينهم ويحثون بعضهم على التفكير وتحديد الاهداف والتخطيط واداء الاعمال المتعلقة بالمجموعة . ويضمن هذا الاسلوب فرصة التعبير لكافة الافراد في جو يسوده الود والصدقة مما يساعد على حدوث فهم متبادل وتقبل للافكار . ونتيجة لذلك يتولد لدى الافراد شعور بالحرص على تنمية علاقات طيبة مع الاخرين ويقبلون على اداء المهام الموكلة اليهم بايجابية ورضا .

ويمكن القول ان هذا الاسلوب يسهل الاتصال الجماعي ويعتبر الاكثر فعالية للمناقشات المستفيضة عندما يكون هناك وقتا كافيا لها . ومن جانب اخر ، يعتبر اسلوبا فعالا لاتخاذ القرارات الخاصة بالمشاكل المعقدة وفي كلتا الحالتين يسمح هذا الاسلوب بمعرفة الكثير من المعلومات التي قد لايمتلکها شخص واحد .

لا يصلح هذا الاسلوب في حالتين : اولهما بين الافراد الذين لا يتمتعون بالثقة بالنفس ويفضلون الاعتماد على غيرهم ، وثانيهما عند معالجة المواقف العصبية او الازمات .

٣ - الاسلوب المنظم :

تتركز الرسائل عند استخدام هذا الاسلوب على قضايا تتعلق بالنظام والترتيب او التسلسل في اطار منظمة او مشروع او جمعية او ماشابه ذلك . ولذلك يظهر « مصدر » الرسالة هنا موضوعيا وغير عاطفي ازاء محتوى او مضمون رسالته/حديثه . فكل ما يهمه هو احداث التأثير على الاخرين عن طريق مناقشة الاهداف والمستويات والتسلسل الزمني او القواعد والاجراءات التي تنطبق على الموقف الذي تجري فيه المناقشة .

تبرز اهمية هذا الاسلوب عندما تتناول المجموعة اعمالا وموضوعات معقدة كاتخاذ قرارات انظمة واجراءات وتحديد سياسات واهداف وآليات عمل سواء لجمعية او نادي او مشروع معين . وعند مباشرة العمل وانطلاقه قد تستمر القيادات على الاقل في اتباع هذا الاسلوب لتوضيح وتفسير القضايا او الشئون المتعلقة بالعمل .

عادة ما يتبع الاسلوب المنظم في تحديد المهام الوظيفية واعداد وكتابة اللوائح والنشرات الفنية الخاصة بالتشغيل والقرارات الادارية ويستخدم غالبا من قبل قادة الجماعات . ويستحسن ان يستخدم هذا الاسلوب من حين لآخر مع الاسلوب التكافؤي في نفس الوقت وذلك لخلق جو من الود والاسترخاء بين افراد المجموعة .

٤ - الاسلوب الديناميكي :

يلجأ الى هذا الاسلوب عادة المتحدث النشط . ويعتبر اسلوبا مناسباً للمحمسين والمدربين وقادة الحملات الاعلامية ومديري المبيعات ، حيث يكون الهدف هو تحفيز افراد الجماعة وحثهم على الفعل . ويتم عند اتباع هذا الاسلوب تبادل رسائل واضحة وصريحة المضامين . وقد وجد انه اسلوب فعال في معالجة الازمات خاصة اذا كان اعضاء الجماعة على مستوى كبير من النضج والقدرة على مواجهة المشاكل . ومع ذلك فان نتائج هذا الاسلوب قد تكون غير مضمونة النتائج خاصة اذا تم استخدامه على سبيل المثال مع افراد مجموعة يفتقرون الى الكفاءة والثقة بالنفس وهي صفات تؤثر على الاداء وتظهره ضعيفا قد لا يصنع النجاح ولذلك قد يؤدي اتباع الاسلوب الديناميكي احيانا الى الاحباط واليأس .

٥ - اسلوب التخلي :

يستخدم هذا الاسلوب قادة المجموعات الذين يعملون على بناء واشاعة روح الفريق بين افراد المجموعة . حيث انهم يتخلون عمدا عن ادوارهم او مسئولياتهم كقيادات ويقدمون انفسهم لافراد المجموعة كمتلقين للرسائل الاتصالية ويظهرون اهتماما بما يقوله الآخرون ويسهمون به من افكار .

فاسلوب التخلي عن السلطة القيادية هو احسن الطرق لحث الآخريين على تحمل المسئولية او المشاركة فيها ، وتحمل مضامين الرسائل الاتصالية المستخدمة في هذا الاسلوب طابع الثقة في الآخريين . ولذلك فان هذا الاسلوب اكثر فعالية عند العمل مع مجموعات يتميز افرادها بسعة المعرفة والثقافة والتعليم ، وباستعدادهم على تحمل المسئولية . الا انه من الضروري التنبيه الى ان استخدام هذا الاسلوب للتخلي عن احد الحقوق القيادية او التنازل عن احد مهامها قد يفقد الشخص القيادي احترام افراد المجموعات التي يتعامل معها . ومن ناحية اخرى فان لهذا الاسلوب اثر سلبي على افراد المجموعة الذين يعتمدون على الآخريين كثيرا ، فقد يسبب لهم هذا الاسلوب الضيق والاحباط .

٦ - الاسلوب الانعزالي :

يظهر الفرد في هذا الاسلوب عدم الرغبة في الكلام وقد يسخر من امور جادة ، كما انه قد يلجأ الى مقولة او حركة يراد بها ابعاد الانتباه عن هذه الامور او التقليل من اهميتها . وفي الواقع ان مغزى مثل هذا الموقف المنعزل قد يكون إما : ان الشخص يريد ان يفعل شيئا منفرداً او ان يتركه كاملاً للآخريين .

على اية حال ، في بعض الاحيان قد يكون من صالح فرد ما ان يظل صامتاً او ينسحب بلباقة من مناقشة ما ، اذا كانت المشاركة قد تؤدي شعور المتحدث او السامع . الا انه من المؤكد ان الاسلوب الانعزالي لايسهل عمل المجموعة وسعيها للعثور على حل للمشكلات التي تواجهها . كما ان اتباع هذا الاسلوب قد يكون ضارا خاصة اذا صاحب « الانعزال » سلوك معاد لافراد المجموعة الآخريين . وعلى عكس سلوك « المتخلي » المشار اليه آنفا والرامي الى اشراك الآخريين في تحمل المسئولية وبناء روح الفريق فان « الانعزالي » يظهر رغبته في تجنب الدخول في الموضوع نهائيا مما قد يثير ضيق الآخريين .

اهمية الادوار والاساليب الاتصالية في العمل الارشادي :

يمكنك من خلال دراسة الأدوار الإتصالية للأفراد في المجموعات التي ينتمون اليها التعرف على طبيعة الأدوار الموجودة فعلا داخل المجموعة ومن هم الافراد الذين يؤدون كل منها وبالتالي يمكنك على سبيل المثال التعرف على « قائد المجموعة » او « قائد الرأي » الذي قد يكون شخصا اخر غير قائد المجموعة .

وعن طريق ذلك يمكنك تحديد اتجاه جهودك الاتصالية مع اي القيادات او الافراد كطريق لتحقيق التغيير الذي تنشده . فان اقتناع عدد محدود من قادة او افراد المجموعة برسائلك قد يؤدي الى قبولها وتبنيها من قبل افراد المجموعة الآخرين .

ان اتجاه بعض ابناء بدنه « بني المغلس » (*) - وهم مشائخ - الى زراعة « الكراث » للاتجار بها ، كانت بداية الزوال التدريجي لطابع الازدراء الذي كان يواجه به « المكارثة » في منطقتهم . واكثر من ذلك فان بعض المزارعين من رجال القبائل توجهوا الى زراعة « الكراث » . وكنتيجة لذلك ، لم يعد « المكارثة » من الجماعات المنغلقة على نفسها بالزواج الداخلي بل تغير حالهم وصاروا يتزوجون من الجماعات الاخرى ويزوجون اليها وقد انتهت عنهم نظرة الازدراء ، واتيحت امامهم فرص العمل المختلفة داخل اليمن وخارجها مع مرور الوقت (**).

اي ان افراد المجموعات الصغيرة يتأثرون بقياداتهم في الغالب الاعم حتى وان خرج اولئك القادة عن بعض القواعد المتعارف عليها وانحرفوا عن اتباعها . فغالبا ماتم مسامحة افراد المجموعة لقياداتها ورؤسائها عند اقدمهم على اي خرق او انحراف عن المألوف وكسر للقواعد المتبعة . واحيانا يتم التفاضي كلية عن مثل ذلك الخرق للقواعد المألوفة . ويتم ذلك بشكل عام مادام تصرف او سلوك القائد لا يضر الجماعة . بينما لو بدر مثل ذلك التصرف من قبل شخص اخر في الجماعة يُعرف بين افرادها باداء دور محدد ادنى ، او شخص ذي مكانة

* من سكان قدس بمحافظة تعز .

** انظر د/ قائد الشرجبي ، « القرية والدولة في المجتمع اليمني » ، ١٩٩٠م ص ٢٩٩ .

متوسطة داخل المجموعة ربما لقامت الدنيا وما قعدت ، ولتم ايقاع صنوف من الضغوط والعقوبات المختلفة عليه .

ان دراسة وتحديد الادوار المختلفة والقائمين بها في اطار المجموعة امر يهمل بشكل كبير لان التغيير والتبني غالبا ما يتم في اطار المجموعة وليس على مستوى الفرد ، حيث ان اغلب افراد المجموعات الصغيرة يتأثرون برأي الاغلبية في المجموعة وبالمقاييس والقواعد المتعارف عليها والمراعاة من قبلهم . اي ان قرار الفرد نفسه غالبا ما يخضع للمجموعة وبما يتفق مع قرارها . وكثير من الافراد يلزمون انفسهم بان تكون قراراتهم ومواقفهم وسلوكياتهم متوافقة مع مقاييس المجموعة حتى وان كانوا يعرفون مسبقا بانها مقاييس او قواعد خاطئة وضد قناعاتهم الشخصية .

ان الادوار الاتصالية للفرد داخل المجموعة توضح وضع ذلك الفرد داخل المجموعة والسلوكيات المختلفة المرتبطة بها . اي ان تلك الادوار عبارة عن الاشكال والقوالب المنظمة للعلاقات الاجتماعية التي على الفرد ان يتكيف معها . واذا ازدادت درجة الاختلاف بين الدور الذي تتوقعه المجموعة من الفرد وبين ادائه الفعلي لدوره الاتصالي كلما ازداد احتمال ظهور الصراع بين افراد المجموعة وبالتالي تتأثر فعالية المجموعة وتقل انتاجيتها . « انظر كتيب البنية الاجتماعية » .

ومن جانب آخر ، فان معرفتك ودراستك للادوار الاتصالية من جهة، وللأساليب الاتصالية السائدة في هذه المجموعة او تلك من جهة اخرى ، يمكن ان تبين لك مدى قوة تماسك المجموعة ، والاشخاص الذين يؤدون الادوار الهامة والضرورية لحماية كل مجموعة والحفاظ عليها . فهناك ادوار بناءة تتعلق بعمل المجموعة او تتعلق بالعلاقات الاجتماعية .

وبالمقابل هناك ادوار سلبية فردية تتعلق بكلتا الحالتين وتؤثر على المجموعة ككل . وتبرز تلك الادوار الفردية من خلال الاسلوب الاتصالي داخل المجموعة . فمثلا إذا كان الاسلوب التحكمي هو السائد حيث يقوم القائد بتوجيه الاوامر والتعليمات ويوزع الارشادات ويكثر من الكلام ولكنه لا يعمل شيئا ، هنا قد تبرز ادوار جديدة وقيادات جديدة - وانكانت خفية وغير معلنة او غير معروفة الشرعية بعد - الا ان التفاف الافراد حولها هو الذي يضيف عليها الشرعية المطلوبة مع تزايد تدمرهم وسخطهم على قياداتهم التحكمية . ومثل هذا الوضع قد يؤدي مع مرور الوقت الى بروز بعض التوتر والصراع داخل المجموعة .

لابد ، اذاً ، ان تكون على معرفة بالشخص الذي تتعامل معه وفقا للدور المحدد له داخل المجموعة . فالدوشان او المزين - رجلا او امرأة - على سبيل المثال له دور محدد داخل المجموعة او القبيلة ، لذلك فلا يمكنهم اداء ادوار اخرى مختلفة وخاصة ادوار قيادية لايعترف بشرعيتها كامل افراد المجموعة او القبيلة . واذا ماحدث اجتماع للمسترشدين او اي نشاط ارشادي ، فانه ليس منصوحا ان تطلب من اي شخص ترأس الاجتماع - او الفعالية - مالم تكن تعرفه جيدا . فقد يصادف ان يكون الشخص «مداحاً» مثلا ، وهنا قد يتسبب اختيارك بايجاد مشكلة . اذا من غير المنصوح به ان تطلب من دوشان ان يكون «قائدا محليا» ، او من «خادم» ان يكون رئيسا لفريق او مجموعة مناقشة في منطقة لا يتوقع غالبية افرادها بما فيهم الدوشان والخادم مثل تلك الادوار . فذلك محكوم عليه بالفشل مسبقا لانك تطلب من شخص تأدية دور غير متوقع منه ، ومن ثم فهو لايجيده وقد يجد حاجزا اتصاليا ونفسيا قويا يمنعه من ممارسته الى غير ذلك من التعقيدات . وتنطبق تلك الفكرة بالذات في المناطق التي مازالت المجموعات القبلية فيها قوية ومتماسكة والادوار فيها محددة وصارمة وواضحة . لماذا ؟

كما سبق القول ، ان الادوار تشير الى المواقع المختلفة التي يشغلها الفرد ومايتعلق بكل موقع من سلوكيات متوقعة . والدور الذي يلعبه الفرد يؤثر على سلوكه واسلوبه الاتصالي ، وعلى كل مايقوله ، وعلى قدرته في التحكم بفهم الآخرين له ، بل وعلى مدى قدرته في التأثير على بقية افراد المجموعة .

الى جانب ذلك ، فلربما كنت وغيرك من العاملين في الجهاز الارشادي تُعتبرون « قادة رأي » في نظر المسترشدين ، خصوصا في

مجال تخصصاتكم - او هكذا يفترض ان تكونوا - فان من المهم ان تلموا بالادوار الاتصالية المتوقعة منكم ، وتقوموا باختيار الاسلوب الاتصالي الامثل سواء في اطار مجموعاتكم الرسمية كجماعات عمل او حينما تقومون بانشطتكم الاتصالية مع المسترشدين .

تطبيقات:

١ - ان التغيير الذي تحاول احداثه في واقع الامر قد يكون شيئا جديدا وغير مألوف ، وقد يتطلب منك ذلك ان تسعى الى جعله جزءاً من قواعد واعراف المجموعة وشيئا مألوفاً اعتيادياً بالنسبة لها . وقد يكون دور « القائد » عاملاً مساعداً لك في ذلك كما حدث في حالة « بني المغلس » .

٢ - اذا وجدت بين اوساط مجموعة المسترشدين اشخاصا يعارضون بشدة وبشكل دائم ويقفون على النقيض مما يطرح غالبية اعضاء المجموعة تحاش قدر الامكان دعمهم او اظهار التعاطف الواضح والقاطع معهم - حتى اذا كنت فعلاً تتعاطف معهم وتؤيد آرائهم - وخصوصاً اذا كانت المجموعة التي تتعامل معها تشكلت منذ زمن غير قصير فافرادها غالباً مايكونوا وسطيين ومع الاغلبية ولا يميلون الى تشجيع من يعتقدونه من المنحرفين او الخارجين على مجموعتهم ذات الاسس والاعراف والقواعد الراسخة والقوية ، بل وينطبق نفس الكلام على المجموعة حديثة النشأة .

٣ - يفترض بشكل عام ان تتجنب الاختلاط والتعاون او التنسيق مع الافراد الذين يلعبون ادواراً سلبية في مجموعاتهم - حتى وان كانوا قادة - لان الناس عادة مايقرنون ويقارنون بين الاشياء . وقد تجد نفسك يوماً ما معزولاً عن غالبية افراد المجموعة وحينها يتضح لك انك تدور في فلك اشخاص معدودين وعديمي القدرة على التأثير في الناس . لاحظ جيداً كيف يتعامل غالبية افراد المجموعة مع مثل اولئك الاشخاص ذوي الادوار السلبية وعاملهم بشكل مماثل حتى تبدو اقرب الى المجموعة وليس لافراد معينين فيها .

٤ - تذكر جيداً ان دور عاقل المحل او القرية او العدل يختلف عن دور الشيخ وان دور الشيخ غير دور شيخ المشايخ ، وان قائد الرأي/الفكر قد لا يكون احداً من المذكورين جميعاً ، بل قد يكون شخصاً اخر غيرهم . وفي نفس الوقت ، قد تصادف اشخاصاً اخرين يلعبون ادواراً قيادية في اوساط مجموعات تشكلت حديثاً كجمعية خيرية او تعاونية او جماعة نشاط سياسي او نادي رياضي او غير

ذلك . بل ان بعض الافراد في موقف اتصالي معين قد يظهرون خصائص لادوار قيادية حتى في اطار مجموعة غير متجانسة ينتمي افرادها الى مجموعات مختلفة وجمعتهم ظروف معينة أنية او مستديمة .

ان محاولتك التعرف على انماط القيادات المختلفة وتحديد ادوار كل منها سيسهل لك الاستفادة منها في العثور على انسب المداخل والثغرات لتمرير وايصال رسائل التغيير التي تسعى لايصالها الى المستفيدين . وتذكر دوما ان دورك الاساسي هو التغيير وخدمة غالبية المسترشدين وليس تفضيل هذا القائد على سواه او التعامل مع هذا الفرد دون ذاك . وان من الضروري التعاون مع الجميع بلا استثناء او افضلية او تمييز .

٥ - حينما تُنظَّم جلسات مناقشة تضم افرادا ينتمون الى مجموعة محددة قد يكون في الجلسة افراد صامتون دورهم الاساسي هو الاستماع كما اعتادوا في مجموعتهم . واذا كان موضوع المناقشة «مشكلة معينة» ترغب الاستماع الى رأي كافة الحاضرين حولها ، فبامكانك اخراج اولئك الافراد من صمتهم عن طريق توجيه الكلام اليهم او توجيه اسئلة مباشرة وبسيطة اليهم او تلخيص ماسبق الحديث عنه مع اعادة توجيه السؤال اليهم حول نفس الموضوع . ففي مجموعات المناقشة وخصوصا عند استخدام «منهج حل المشاكل» يفضل دوما الاستماع الي كل افراد المجموعة حول المشكلة . فمشاركة الجميع ضمان للخروج بحلول قابلة للتنفيذ يساهم فيها كافة افراد المجموعة .

٦ - اذ صادفت افرادا يتصفون بكثرة الكلام « هدارين » في احدي اللقاءات او في اجتماع او جماعة مناقشة فيمكنك مثلا ايقاف المناقشة عند نقطة محددة اثارها « الهدار » ثم انقل الحديث حولها الى شخص اخر في المجموعة او الى المجموعة ككل . اما اذا كان الشخص « الهدار » من الاشخاص الذين يتيهون في الحديث ويخرجون منه الى مواضيع اخرى متشعبة ولا علاقة لها بموضوع المناقشة فيمكنك بأدب وذوق ودبلوماسية اعادته الى الموضوع الاصلي للمناقشة .

للتفكير:

١ - توجد في مجتمعنا اليمني اوصاف شائعة لافراد او شخصيات معينة غالباً ما يطلقها الناس عليهم فتلصق بهم كاسمائهم ومن امثلة ذلك «طلاس»/ «متملق» ، «مرائي/منافق» ، «نقاد/عياب» ، «شوربان» ، «مقلقل/مببقي» ، «هدار» ، «مطنش/مطرز» ، «لغاج» ، «فشار/زناط/عزنت» ، «حمش» ، «دوشان» ، «كوز مركوز» الخ . كأن يقال مثلاً : «فلان زناط» او «فلان ؟؟ شوربان» !! باعتبارك ماهي الاسباب التي ادت الى الصاق تلك التسميات بالافراد الذين يعرفون بها ؟ وماهو تأثير ذلك الوصف او تلك التسميات على علاقاتهم ببقية افراد المجموعة/المجموعات التي ينتمون اليها ؟

٢ - هناك كثير من الامثال الشعبية التي غالباً ما يستخدمها الناس في بلادنا بقصد الاشارة الى اشخاص معينين او التلميح الى افراد بعينهم ، كأن يقال مثلاً :

« لا يخرش ولا يربط »

« الناس هم والناس والدم هو والرأس » .

« من كثر هداره قل مقداره »

« .. يقتل ألف ويستأسر ألف » او « قاتل الف ومستيسرالف »

« كوز بطاقة » .

« ... اعوج من الشريم »

« الموالي بخيل » .

« من قال انا ذاق العنا » .. وغيرها .

ترى هل تشير تلك الامثال الى اشخاص يؤدون ادوارا معينة من التي سبق الحديث عنها ؟

٣ - ماهي انواع القيادات الموجودة في منطقة عملك ؟ وعلى مستوى اي فئة او شريحة او مجموعة من السكان يمارسون ادوارهم القيادية؟؟ هل يوجد بينهم قادة ينتمون الى اكثر من مجموعة ويمارسون نفس الدور القيادي في مختلف المجموعات التي ينتمون اليها؟؟ هل تتشابه كل القيادات الموجودة في منطقة عملك من حيث موقفها من التغيير ومدى قبول التجديد ؟ وبمعنى اخر هل يميلون جميعهم الى المحافظة على ماهو سائد وقائم ؟ وهل تعتقد ان تأثير تلك القيادات متساو على بقية افراد المجموعات التي ينتمون اليها ؟ ام ان بعضهم اكثر تأثيراً على بقية الافراد مقارنة بالآخرين من القادة؟ ولماذا؟؟

- ٤ - اذا افترضنا انه يوجد في منطقة عملك انواع مختلفة من القيادات ومنها : قيادات تقبل الابتكارات والتوصيات الجديدة وتدافع عنها وتشجعها وقيادات اخرى تدافع عن الموروث والتقاليد بخيرها وشرها وتعتبر عائقا امام ما تريد ايصاله الى المسترشدين من رسائل وتوصيات تغييرية . ماذا ستفعل وكيف ستتصرف؟ هل :
- ستتعامل مع اي قائد للحصول على دعمه وتعاونه
 - ستبحث عن القادة المهتمين بموضوع الافكار والابتكارات التي تدعوا اليها ممن لهم تأثير واضح بين الافراد الاخرين وفي نفس الوقت ستعمل على تجنب القادة الذين قد يشكلون عوائق او عقبات وتحاول البقاء على الحياد معهم
 - ستختار اي واحد من القادة الذين يقبلون الابتكارات والتجديد ويدافعون عنها بغض النظر عن تأثيرهم بين الافراد الآخرين الذين يفترض ان يستفيدوا من رسائلك الارشادية ؟
- ترى ؟ هل وجدت بين الاجابات السابقة اجابة اكثر احتمالا وصحة من غيرها ؟ ام ان لك تصرف آخر ربما افضل من الخيارات الثلاثة المشار اليها ؟؟

جدول مقارنة بين الاساليب الاتصالية في المجموعات الصغرية من حيث سلوك المتصل والهدف والطريقة

الطريقة	الهدف	المتصل	الاسلوب
يستخدم السلطة والنفوذ وحيثاً المناورة	يقنع الآخرين ويحصل على خضوعهم	موجه كثير المطالب	الاسلوب التحكمي
يؤكد على ضرورة الفهم المتبادل	يستشير الآخرين ويفرهم على الكلام بحرية	ودود ، دافىء	الاسلوب التكافؤي
يقدم معايير او اجراءات او قواعد قابلة للتطبيق	ينظم الجو العام ويفرهم ويوطد النظام	غير موضوعي متحيز	الاسلوب المنظم
يتكلم باختصار ويتناول صميم الموضوع	يستحث على العمل	مباشر ، عدواني	الاسلوب الديناميكي
يدعم وجهات نظر الآخرين	يلقي المسؤولية على الآخرين	يتقبل آراء الآخرين	اسلوب التخلي
يتحدث في موضوع مختلف . يستخدم الهجوم اللفظي	يتجنب الاتصال والتأثير في الآخرين	مستقل	الاسلوب الانعزالي

جدول يبين اختلاف سلوك القيادات في المجموعات حسب اختلاف المواقف الاتصالية

موقف الجماعة	سلوك القيادات المختلفة
١ - عند بروز صراع وجدال	١ - يناقش الامور بكل جوانبها مع المجموعة ويحاول ان يخرج معهم برأي . ٢ - يتراجع ، يكف عن الكلام وينتظر حتى تتوقف المجموعة عن الجدل بغض النظر عن الوقت الذي يستغرقه هذا الجدل . ٣ - يلطف الجو ، يسرد قصة بطريقة يبين للاعضاء بانهم يعملون من الحبة قبة . ٤ - يفرض تسوية على الاطراف المتصارعة ويستمر في العمل . ٥ - ينقل المشاعر والمعلومات المتوفرة كي يمكن جميع الاعضاء من تحقيق فهم مشترك .
٢ تقديم رد فعله للمجموعة	١ - يقرع اذعنتهم بالمعلومات حتى يتم استيعابهم للفكرة . ٢ - لا يقدم رد فعله لان الناس لا ينجسوا له . ٣ - لا يقدم رد فعله الا اذا كان له اثر طيب في نفوسهم . ٤ - يقدم رد فعله بطريقة ايجابية وسلبية . وبذل جهده في الموازنة بينهما . ٥ - يحاول بناء جو من الثقة يشعر فيه كل من القائد والمجموعة بالطمأنينة بغض النظر عن رد الفعل الذي تقدمه التنفيذية الراجعة المستخدمة .
٣ مشيئة القائد	١ - يخبر المجموعة بالاشياء التي يجب فعلها ومواعيد القيام بها ، ثم يتركهم يقومون بالعمل حتى ينهونه . ٢ - يتخلص من الموقف ويترك الامور تجري على هواها . ٣ - يغطي اية محاولة للصراع او اثاره المشاكل ويحرص على اشاعة جو الراح بين افراد المجموعة . ٤ - يوازن بين الاشياء ، يعطيهم وقتا محددا للقيام بالمهمة ووقتا اخر للكلام غير الجدي ويستمر بهذه الطريقة بالتناوب .

خاتمة الفصل الثامن

لاغنى للمتصل الاجتماعي - او داعية التغيير - عن معرفة ادوار الأفراد والأساليب الاتصالية في المجموعات وذلك حتى يتمكن من التعامل مع كل حالة على حدة وبما يساعد على نشر رسائله الخاصة بثقیف السكان وتهيئة المجال المناسب لقبولها وتطبيقها . وفي نفس الوقت فان معرفة الادوار والاساليب تساعد المتصل الاجتماعي في منع تحولها الى معيقات تحول دون وصول تلك الرسائل الى المسترشدين او تحاول تأخير ذلك او تشويشه . فالفرد جزء من مجموعة ، ودور الفرد واسلوب الاتصال في المجموعة يمكن ان يوضح للمتصل الاجتماعي مدى تماسك المجموعة وامكانية الاستفادة من القيادات المتاحة ، والافراد او القيادات التي يمكن التعاون معها وغير ذلك من الامور الهامة في العمل الاتصالي .

الفصل التاسع

مهارات / اتصالية

خلاصة الفصل التاسع :

يحتوي هذا الفصل على عدد من الموضوعات الهامة التي تهتم كمتصل اجتماعي في عملية تخطيط وتنفيذ انشطتك الاتصالية كدراسة وتحليل جمهور المسترشدين ، وطرق جمع المعلومات ومنهج حل المشاكل ، وفي اطار موضوع تحليل جمهور المسترشدين تم استعراض اهم الجوانب التي ينبغي للمتصل الاجتماعي ان يجمع معلومات حولها لتعميق معرفته بالجمهور كالبنية الاجتماعية ، وخصائص المتلقي ، واتجاهاته ومعارفه ، وسلوكه الاتصالي والمعلومات الاخرى ذات العلاقة . اما موضوع « طرق جمع المعلومات » فقد شمل نبذة موجزة عن اهم الطرق التي يمكن لك اتباعها لجمع ماتريد من المعلومات عن جمهور المسترشدين كالسجلات والتقارير والملاحظة المباشرة ، والمحادثات والمشاورات ، وجماعات المناقشة ، والاستبيانات وطرق اخرى مفيدة لنفس الغرض . كما تم تقديم اهم الخطوات التي يمكن اتباعها عندما ترغب في استخدام منهج حل المشاكل .

دراسة وتحليل جمهور المسترشدين

ان وضع اي برنامج ارشادي في اي مشروع او جهة زراعية يحتاج الى معلومات وبيانات مسبقة عن منطقة العمل ومواردها وسكانها وخصائصهم وظروف مميزات منطقة عمل المشروع او الهيئة اقتصاديا واجتماعيا وثقافيا وغير ذلك من المعلومات والبيانات المطلوبة واللازمة لتخطيط البرنامج الارشادي . ومع ذلك فقد لا تكون كل المعلومات المطلوبة متوفرة ومتاحة لكل مرشد ميداني وعن كافة المراكز والمديريات والعزل والقرى التي يقوم بتغطيتها البرنامج الارشادي . ومن ناحية اخرى فقد لا توجد معلومات كافية وواقية وشاملة لكل ما ينبغي ان تعرفه او يعرفه المرشد من المعلومات التي تكفل تسهيل اعمال وانشطة الاتصال الارشادي وتوفير ارضية مناسبة تضمن قدرة الرسائل الارشادية على اختراق كافة الحواجز والوصول الى السواد الاعظم من المستفيدين لتجد تلك الرسائل طريقها الى القبول والتطبيق .

ومن ناحية اخرى ، فان ما قد تحصل عليه من معلومات عن طريق الجهة التي تعمل فيها ، قد تكون معلومات وصفية للمجتمع عموما او للبيئة المحيطة ومصادرها بشكل عام على مستوى محافظة او اكثر . بينما قد تحتاج في عمك الارشادي اليومي الى معلومات تتعلق بالافراد والمجموعات الصغيرة ، وذلك لان معظم تعاملك اليومي بما يتضمنه برنامج عمك من مواقف اتصالية مختلفة يتم مع المزارعين وابناء الريف اما بشكل فردي او من خلال مجموعات صغيرة يتطلب اتصالك بهم بعض المعلومات اللازمة لمعرفةهم وفقا لقاعدة « اعرف جمهورك » لكي تضمن نجاح جهدك الاتصالي . اي ان هناك الكثير من المعلومات والبيانات المتعلقة بجمهور المسترشدين يتطلب منك الامر جمعها وتحليلها ودراستها بنفسك لكي تكون « اخبر الناس » بمن تتصل بهم كما سبق وان اوضحنا . ان اتصالك الدائم والمنظم بالمسترشدين سيكفل لك الوصول الى ماتريد اذا ماكان نصب عينيك دوما انك لست مجرد « مرسل » او « مصدر » معلومات فقط بل انك ايضا « متلق » او « مستقبل » معلومات ورسائل . وذلك في الواقع هو الاتصال : تبادل معلومات ورسائل . وبذلك المعنى يكون اتصالك الارشادي بـ

« المسترشدين » من ناحية ، ومع « المسترشدين » من ناحية اخرى . والى جانب ذلك التواصل المتكرر والمستمر الذي يضمن لك معرفة الكثير ، فهناك طرق اخرى لجمع ماتريد من المعلومات والبيانات تم مناقشتها في جزء آخر من هذا الكتيب .

مالذي تريد ان تعرفه عن جمهورك من المسترشدين ؟

البنية الاجتماعية:

سبق التأكيد على ان المزارع الذي تتصل به ليس « فارغ العقل » ، كتما انه ليس جزيرة منعزلة ، بل انه ينتمي الى اسرة تعتبر جزءاً من مجتمع ، ولذلك المجتمع ثقافة محلية خاصة تؤثر على الاسرة وافرادها الذين من المتوقع انهم يحرصون على عدم اتخاذ اي موقف او قرار يتعارض مع ثقافة المجتمع الذي يعيشون فيه .

فالبنية الاجتماعية داخل المجتمع هي الطريقة التي ينتظم فيها المجتمع الى اسر او عائلات او عشائر او قبائل او تجمعات سكانية صغيرة او مجموعات وشرائح اجتماعية اخرى عديدة . مثل تلك البنية لابد وان تضعها بعين الاعتبار كمدخل اساسي للتعرف على جمهورك او تحليله . لماذا ؟ ان المزارع كفرد ينتمي الى مجموعة معينة . وحينما تخاطب المزارع محاولا اقناعه بجدوى رسالتك الاتصالية فانما تدفعه الى اتخاذ قرار او موقف معين لايتوقف على شخصه بمفرده في الواقع بل يتأثر بالمجموعة التي ينتمي اليها . وبالمثل فان دوره وسلوكه ومهنته وملكيته للارض ، وغير ذلك من العوامل الاخرى تتأثر بموقعه ودوره في مجموعته وخارجها .

اذا ينبغي ان تتأكد من وجود او عدم وجود مجموعات معينة في منطقة عملك ؟ وماهي ان وجدت ؟ وماهي الانشطة والاعمال او الادوار التي يقوم بها افراد كل مجموعة بشكل مشترك ؟ وماهي اتجاهات ومصالح كل مجموعة ؟ ماهي امكانية ان تصبح احد تلك المجموعات الموجودة اساساً لجماعة ارشادية؟ هل هناك حاجة او ضرورة لتشجيع انشاء او تكوين جماعة او منظمة جديدة؟ وغير ذلك من الامور المشابهة .

خصائص المتلقي:

تعرضنا في جزء سابق من هذا الكتيب الى عدد من صفات او خصائص المتلقي التي تؤثر على الاتصال كالاحتياجات والمشاكل ، الخبرات السابقة ، التفتح الذهني وغيرها من الصفات التي تعتبر جزء من كيان او شخصية المسترشد وتؤثر على كيفية استقباله لرسالتك وعلى امكانية

تحقق اتصالك به دون اية عوائق او حواجز . وبالمثل فان معرفتك بما يدعى بالخصائص الديمغرافية للمسترشد يعتبر امر هام كالعمر ، والتعليم والسكن والاقامة وعلاقة القرابة والحالة الزوجية « الاجتماعية » وملكية الارض ، الدخل الشهري/السنوي ومصادره ، والاعمال او المهن التي يمارسها المسترشد وغير ذلك من الخصائص التي يمكن ان تزودك بالكثير من المعرفة بالمسترشد وظروفه ومشاكله ، بل وجماعاته التي ينتمي اليها ، وتمكنك من القدرة على التنبؤ مسبقا بمدى وكيفية استجابته لرسالتك الاتصالية بشكل افضل من حالة عدم معرفتك بها . ولكن كيف يمكن ان تستخدم تلك المعلومات؟ لننظر الى هذا النموذج : « ملكية الارض وحجم تلك الملكية » كمثال :

يمكن للملاك الاراضي الواسعة او مايسمون بـ « المزارعين الكبار » ، الحصول على قروض بسهولة اكثر مقارنة بالمزارعين الصغار او ذوي الاراضي المحدودة من اصحاب الإنتاج الصغير .

نموذج آخر : « علاقات القرابة » ... كمثال آخر :

ان معرفتك لقرابة المسترشد ومداهما وتشعباتها قد توضح لك مدى علاقة افراد آخرين في صناعة المزارع لقراره او اتخاذه لموقف ما يتحدد بموجبه مصير رسالتك الارشادية . فقد تكون الام - مثلا - موافقة على فكرة تنظيم الاسرة لما تعانيه من امراض واجهاد نتيجة للحمل المتكرر المترافق مع غياب العناية بصحة الام، الا ان الزوج رافض للفكرة نهائيا . وقد يقبل الزوج ذلك في حين آخر او اسرة اخرى ، الا ان الجد او العم يريد احفادا وله سلطة في اتخاذ قرار معين خاص باحد افراد الاسرة او العائلة اما لان الزوجين - ابنه وعائلته - مازالا يعيشان في كنفه وفي اطار بيت واحد معه ، واما لانه مازال العائل - مادياً - لكل من في داره بما في ذلك اولاده المتزوجين او لاية اسباب اخرى .

اذاً فان إلمامك ومعرفتك بمختلف العوامل الخاصة بالمسترشد والمؤثرة عليه سواء كانت ديمغرافية ، اجتماعية واقتصادية او ثقافية أو نفسية ، وسواء تلك الخاصة بالمسترشد شخصياً والتي يستطيع التحكم بها والتغلب عليها او تلك المفروضة عليه من خارجه في محيط بيئته ومجتمعه او سكنه . يعتبر ذلك امر ذا قيمة واهمية كبيرة في اي جهد إتصالي تبذله .

الاتجاهات والمعارف والمهارات:

نحو فهم اعمق لجمهور المسترشدين - افرادا وجماعات - لايفوتنا الاشارة الى اهمية ان يكون لديك المعلومات الكافية والمناسبة حول مستوى معرفة المسترشدين برسالتك الارشادية وموضوعها ومدى اهتمامهم بها ، واتجاهاتهم ومواقفهم تجاهها ، وممارساتهم او سلوكياتهم الفعلية المتعلقة بموضوع تلك الرسالة . ومن هم اهم الاشخاص الذين يؤثرون على قرارات المتلقي في نفس المجال سواء من الاصدقاء او الاقارب او قادة الرأي وغيرهم . وقد ناقشنا بعض الامثلة والنماذج حول اهمية الاتجاهات والمعارف والمهارات لدى المسترشد ، في اجزاء سابقة بشكل اكثر تفصيلاً .

السلوك الاتصالي:

ان دراستك وتحليلك لجمهورك بفرض معرفته لن يكون مكتملا اذا لم تسع للحصول على معلومات كافية حول السلوك الاتصالي للمتلقي /المسترشد وذلك بفرض الاجابة على عدد من الاسئلة ، مثلاً : من اين يحصل المتلقي على معلوماته المختلفة ؟ من اية مصادر ؟ ماهي طرق ووسائل الاتصال التقليدية الموجودة في المجتمع كالاجاني الشعبية والامثال والحكم والزوامل والاجتماعات والمقاييل ؟ وما مدى انتظامها وتكرارها ، وما هو مستوى مشاركة المسترشد في تلك الانشطة والفعاليات ومدى وجود جامع لاداء الشعائر الدينية المختلفة ؟ هل يمتلك المسترشد اية وسائل اعلامية «كالذياع او التلفاز » ، وهل يستخدمها « اي هل يستمع للاذاعة ويشاهد التلفاز » ؟ وبأي معدل ؟ وما الذي يسمعه او يشاهده من برامج ولماذا ؟ وهل يستفيد شيئاً منها؟ وكيف ينظر المسترشد الى المرشد او ماهو تقييمه له ؟ هل ايجابي ام سلبي ؟ وكيف ينظر المزارع مثلاً الى المؤسسات ، الجمعيات والجهات الرسمية وغير الرسمية المتواجدة في المنطقة ؟ وخصوصاً منها تلك ذات العلاقة برسائلك الاتصالية ؟

معلومات اخرى :

هناك ايضا جوانب اخرى ينبغي الاهتمام بمعرفتها لفائدتها الكبيرة في تعميق التعرف على جمهور المسترشدين وتقدير الاسلوب الامثل للتعامل معه في اي موقف اتصالي وكامثلة لتلك الجوانب نذكر: اشكال حيازة الارض السائدة وتوارثها ، مواعيد المناسبات والاحتفالات الاجتماعية المختلفة ، المشاريع التنموية السابقة ذات العلاقة برسائلك الاتصالية والتي كانت قائمة في نفس المنطقة ولكنها انتهت ، هل كان لها تأثيرات معينة على المسترشدين وماهي انطباعاتهم عنها ؟ لان ذلك قد ينعكس على عمك الارشادي وعلى جهدك الاتصالي ، ومعرفة كل ذلك مسبقا مفيد جدا عند الاتصال ، فالمعروف ان بلادنا عرفت الكثير من المشاريع التي تواجدت في مناطق عديدة ومختلفة من البلاد ولكنها انتهت لسبب او لآخر كمشروع الميكنة البريطانية بتعز ، المشروع البريطاني برصابة ، المشروع الصيني في البطنة ، المشروع السوفيتي بسرود ، المشروع الامريكي في كل من الجروبة والعرة ، وغيرها كثير وفي مختلف مجالات التنمية ، ولكل منها آثار تختلف عن الاخرى ، بالاضافة الى ما ذكر ، ربما كان هناك معلومات اخرى هامة ولازمة لدراسة الجمهور وتحليله ولبناء معرفة جيدة لديك بالمسترشد يمكنك تحديدها من خلال قراءتك للاجزاء الاخرى .

طرق جمع المعلومات

ذكرنا سابقا ، انك تحتاج في عملك الى الكثير من البيانات والمعلومات التي قد لا تزودك بها الجهة التي تعمل فيها ، وقد لا تجدها في اي مصدر من المصادر . ولذلك ولضمان سير برنامجك وعدم عرقلة انشطتك الاتصالية المختلفة التي تستدعي منك التعرف على بعض خصائص المسترشدين فان لا مفر امامك من القيام ببعض الجهود الخاصة لجمع جزء من حاجتك من المعلومات والبيانات .

هناك عدد كبير ووسائل وطرق متعددة لجمع المعلومات ، بعضها على درجة كبيرة من التعقيد بحيث تحتاج الى باحثين متخصصين لاهمية دقة تنفيذها ، واستخدام اساليب احصائية وبحثية كمية ونوعية تتطلب خبرات ومعارف مناسبة كما ان تنفيذ مثل تلك الطرق قد يأخذ وقتا طويلا ، ولذلك فلسنا بحاجة الى اتباعها او الخوض في تفاصيلها

وبالمثل ، هناك طرق بسيطة وسريعة لجمع المعلومات يمكنك استخدامها ، ويمكن لاي من المرشدين الميدانيين اتباعها للحصول على ما يريدون من المعلومات التي تفي باغراضهم وتعينهم في تنفيذ مختلف اعمالهم اليومية ومتابعتها وتحقيق النجاح لها . وعلى الرغم من بساطة وسرعة هذه الطرق فان استخدامها بشكل سليم وفعال يمكن ان يضع بين يديك معلومات دقيقة وصحيحة وعملية في نفس الوقت . ومن تلك الطرق مايلي :

١ - السجلات والتقارير والدراسات السابقة :

تحتوي السجلات والتقارير التي تم اعدادها في مراحل سابقة على الكثير من المعلومات ، وفي مختلف الجوانب ، السكانية والاقتصادية والثقافية والاجتماعية وقد تم جمعها واعدادها لاغراض مختلفة كاحصائيات متعددة وتعدادات تشمل بياناتها ومعلوماتها القيمة . كما ان بعض التقارير والدراسات جرى اعدادها في مراحل سابقة من قبل مشاريع كانت تعمل في نفس المنطقة سابقا وتحتوي مثل هذه التقارير على كثير من المعلومات عن المنطقة وسكانها وعن اهداف وخطة المشروع والانجازات التي حققها والمشاكل والمعوقات التي اعترضت مسار عمله . وهناك تقارير اخرى تحتوي على نتائج وابحاث ودراسات ومسوحات تم اجراءها سواءاً من قبل مشاريع سابقة او من قبل اجهزة الدولة المختلفة او فرق بحثية متخصصة .

لابد من الانتباه الى ان بعض البيانات والمعلومات المتحصل عليها من خلال المصادر المذكورة ينبغي التعامل معها بوعي وتدقيق .. كما تحتاج الى صياغة ونظرة جديدة حتي يمكن الاستفادة منها كمعرفة تكون اساسا لاتجاهات وخطوات وقرارات او دليل لعملك الارشادي وبرامجه وانشطته .

٢ - الملاحظة المباشرة :

نمشي من نفس المكان ذهاباً واياباً وبشكل يومي ، الا اننا لا نلاحظ الكثير من الاشياء والظواهر الموجودة والمحيطه بمسارنا ، بل ونفاجأ بها احيانا حينما نتذبه لوجودها ، بعد مرور وقت طويل . ذلك على الرغم من ان الملاحظة كانت الطريقة الاساسية التي استخدمها الانسان في تكوين خبراته ومعارفه قبل ان يتعرف على طرق البحث العلمي التي تشعبت وتعددت في زمننا الحاضر بشكل منقطع النظير .

اذا ، فالمطلوب ان تعود نفسك على ملاحظة ماحولك ، وستجد انك تجمع سيلا من المعلومات الدقيقة التي تضيف الى معارفك الكثير والكثير بشكل يومي . صحيح انك قد تذهب لزيارة مزارع في حقله وبشكل مخصوص ، ولكن ما المانع من ملاحظة ماتمر بها من الاشياء او الاشخاص ، كمزارعين اخرين او حقولهم ، او الظواهر على مسار طريقك الى ذلك المزارع . و احيانا ، قد تجد محصول حقل ذلك المزارع ، الذي ذهبت خصيصا لزيارته ، سليما من اية اصابة ، وقد تفاجأ بعد اسبوع ان المحصول في نفس الحقل اصبح مصابا باحد الآفات بشكل وبائي وذلك ببساطة لانك لم تلاحظ الاصابة التي كانت قد بدأت في احد الحقول المجاورة عند زيارتك السابقة .

عن طريق الملاحظة تستطيع ان تتعرف على حالة محصول ، او نوع الاصناف الشائعة التي يستخدمها المسترشدون في منطقة عمك . بل قد تستطيع تقدير الانتاج اذا ما دربت نفسك على ذلك .

كما يمكنك عن طريق الملاحظة ، التعرف على نظم الري الشائعة ، وملاح الحياة الاقتصادية والاجتماعية السائدة ، وربما على نتائج عمل المشروع/الهيئة ، او مدى نجاح او تحقيق استفادة المزارعين من قرض او برنامج تسليف زراعي معين ، او من مدخلات الانتاج كالاسمدة وبذور الاصناف المحسنة وغيرها كثير من الاشياء التي يطول تعدادها . فما الداعي مثلا لاضاعة وقتك بحثا في التقارير والاحصائيات وسجلات التعدادات عن ارقام تبين مدى انتشار جهاز التلفاز بين اوساط

المسترشدين وملكياتهم له ، او ازعاج اولئك المسترشدين باسئلة استبيان ومقابلات تتعلق بذلك انتقالا من شخص لآخر وما ينجم عن ذلك من ضياع وقت وجهد وطاقات ، خاصة اذا كان كل ماتريد مجرد معرفة فكرة عامة عن مدى انتشار جهاز التلفاز فقط . وفي الواقع لا يحتاج منك الامر سوى مشاهدة اسطح المنازل وما اذا كان عليها « هوائيات » استقبال تليفزيونية ام لا ؟

وبالمثل ، يمكنك اتباع اسلوب الملاحظة المباشرة للتعرف على مشاكل وحاجات المسترشدين . حيث تستطيع ان تجمع عن طريق الملاحظة المباشرة الكثير من المعلومات حول الكثير من الجوانب التي تهتمك في عملك الارشادي . كيف يتخلص الناس من القمامة ؟ مامدى انتشار بعض الحشرات الضارة بصحة الانسان ؟ مامدى انتشار العلب الفارغة والقوارير الزجاجية والاكياس البلاستيكية ؟ مامدى وعي الناس لاهمية النظافة والصحة العامة ؟ ماهي انماط الاستهلاك الغذائي السائدة ؟ وما اذا كانت في المنطقة وضواحيها موارد معينة يمكن الاستفادة منها بدلا عن اهمالها والتخلص منها ، او تركها عرضة للتدهور والضياع ؟ ومن جانب اخر تستطيع عن طريق الملاحظة المباشرة ، معرفة العلاقات الشخصية والاجتماعية للمسترشدين وطبيعتها ومدى انتظامها في جماعات ، ادوار الافراد في تلك الجماعات ، اليات اتخاذ القرار ، من هم الافراد القياديين في هذه المجموعة او تلك ؟ وهل هناك منظمات داخل المجتمع او قريبا منه ؟ وماهي تلك المنظمات . وهكذا ، دواليك ؟

٣ - الحادثات والمشاورات مع مسترشدين او ممثليهم :

ان العمل والاحتكاك المستمر بالمسترشدين سواء في الحقل او اثناء الزيارات المكتبية او الحقلية وخلال اللقاءات العابرة . في اجتماع غير رسمي او مقبل - مثلاً - ان كل ذلك ، يتيح لك فرصا ممتازة ومناسبة لاجراء محادثات ومشاورات مختلفة حول مواضيع متعددة . ان لاهتمام الريف والمزارعين منهم على وجه الخصوص خبرات وتجارب كبيرة لا يمكن الاستهانة بها ، ومعلومات ومعارف قيمة قد لا تجدها عند غيرهم . يمكن عن طريق المشاورات والمباحثات مع المسترشدين معرفة عوائد السكان واعمال وتقنيات المسترشدين ، الاسباب التي تجعلهم يقومون بها ويمارسونها ، الشرائح والمجموعات والفئات في القرية او العزلة ، توزيع النفوذ والسلطة داخل المجتمع ومن هم اصحابها ، المعارف والمهارات المحلية المكتسبة عن طريق الخبرة في المجالات والجوانب المختلفة والمتعلقة منها على وجه الخصوص برسائلك الاتصالية .

ويمكنك عبر هذه الطريقة ايضا معرفة اسباب ومعايير قبول المسترشدين او رفضهم للاشياء والابتكارات والافكار الجديدة ، وكيف يتخذون قراراتهم حولها وبناءً على اي اساس . ان بإمكانك عن طريق المسترشدين مباشرة معرفة احتياجاتهم وظروفهم ومشاكلهم ، وكيف يواجهونها ويتصرفون حيالها ، فهم اصدق واقدر من يتحدث عن مثل ذلك بدقة وواقعية .

٤ - جماعات المناقشة :

يعتمد اختيارك لهذه الطريقة على اهدافك من المناقشة وعلى الموضوع الاساسي والمحوري لها ، وعلى طبيعة المجموعة او الاعضاء الذين يكونونها . حيث يمكن استخدام هذه الطريقة لتحقيق غايات اخرى بالاضافة الى جمع المعلومات وتحديد المشاكل والاحتياجات . ومن مثل تلك الغايات-مثلا مناقشة وتشخيص قضية او مشكلة معينة لمواجهةها او حلها ، بل والتوصل الى عدة بدائل من الحلول والاجراءات التي يمكن تنفيذها لانهاء تلك القضية او حل تلك المشكلة . بل واكثر من ذلك ، يمكنك تحقيق مشاركة افراد المجموعة كلهم في مختلف الخطوات المشار اليها آنفاً ، ابتداءً من تحديد المشكلة والوعي باللائم بها وصولاً الى بلورة الاجراءات والحلول المناسبة لها وتنفيذها او تطبيقها فعليا . وفي كل الاحوال يمكن ان تكون المناقشة مفيدة وغنية بالمعلومات حول موضوع معين ، يفضل ان يكون قد جرى تحديده مسبقاً ، ويفضل ايضا ان يكون موضوعاً واحداً فقط لكل لقاء او اجتماع ويبدأ الموضوع بشكل سؤال تتولى انت طرحه للمجموعة بحيث يتضمن المشكلة دون الايحاء بحل لها او بدائل عديدة لذلك الحل . وينبغي مراعاة ان يكون الموضوع او السؤال الذي تبدأ به المناقشة مهما لافراد المجموعة المشاركين في المناقشة والذين يفترض ان يكون قد تم مسبقاً تحديدهم وفقاً لذلك ، وبحيث يكونوا جميعاً متقاربين في مستوى وعيهم وخبراتهم . والهدف من ذلك السؤال او استهلال المناقشة بتلك الصيغة هو اثارة انتباه افراد المجموعة وتحفيزهم على المشاركة والتفاعل .

امثلة :

- لماذا يترك الناس العمل الزراعي ؟
- ماهي اسباب انخفاض المحصول/الغلة ؟
- ماهي اسباب تزايد امراض ووفيات الاطفال ؟
- لماذا تتناقص المياه في الابار ؟

- كيف يمكن زيادة دخل المزارع او ربحه الصافي في محصوله مقارنة بما هو عليه الان ؟

- ماهي آثار ونتائج الزيادة الكبيرة والسريعة للسكان على حياة الناس ونوعيتها وعلى عملية التنمية عموماً ؟

وغير ذلك من الاسئلة التي يكون الهدف منها ، تشجيع المشاركين على التفاعل والاستماع للمشكلة وحلها من وجهة نظر كل مشارك ، وبحيث يتسنى عن طريق ذلك التفاعل الحصول على معلومات كافية حول الحاجات والمشاكل التي تعانيها المجموعة ككل او غالبية افرادها ، والموارد والامكانيات اللازمة لمواجهتها وهل هي محلية ، ام تحتاج الى موارد من خارج المجتمع ؟ ومن سينفذ تلك الحلول ؟ ومتى وكيف وماهو دور كل فرد ، وما المدة اللازمة لحل تلك المشكلة والبدائل المختلفة لذلك الحل ، وغير ذلك من المعلومات .

٥- الاستبيانات/ والمسوحات:

يتم خلال هذه الطريقة ، اعداد مجموعة محددة من الاسئلة بشكل استمارة ، يجيب عليها مجموع السكان في منطقة محددة اذا كانت صغيرة ، او مجموعة ممثلة لهم كعينة اذا كان حجم السكان كبير . وعادة ما يتم جمع المعلومات عبر هذه الطريقة - اي اجابآت اسئلة الاستبيان - من خلال مقابلات شخصية مباشرة ، وذلك لان غالبية الريفيين في بلادنا اميون . وبعد جمع المعلومات يمكن تحليلها بطرق احصائية بسيطة كالنسبة المئوية والتكرار والمتوسط الحسابي وما شابهها .

ويمكنك استخدام طريقة الاستبيان لجمع معلومات حول وعي ومعارف وممارسات او سلوك المسترشدين في مجالات او جوانب نشاطك الاتصالي ورسائلك الارشادية الخاصة بهذا الجانب او ذاك من جوانب التثقيف السكاني قبل ان تبدأ بتنفيذها وذلك لكي تحدد بوضوح اهدافك ورسائلك وانشطتك وآلية تنفيذها وغير ذلك من الامور الاخرى .

كما يمكنك ان تستخدم استمارة الاستبيان نفسها بعد فترة من جهودك وانشطتك الاتصالية الارشادية مرة اخرى لتلمس الفرق بين الحالتين اي قبل وبعد برنامجك الارشادي . وستوضح لك النتائج التي حصلت عليها عن طريق الاستبيان مدى التغيير او التطور الحاصل في حياة المسترشدين نتيجة لبرنامجك بمفرده او مع غيره من المؤثرات والحوافز . وعن طريق الاستبيان ايضا ، يمكنك الحصول على معلومات وافرة حول التطورات الاجتماعية والثقافية والاقتصادية للسكان المستفيدين من انشطتك .

تعتبر المعلومات المتحصل عليها عبر هذه الطريقة اكثر تفصيلا واكثر دقة في بعض الجوانب مقارنة بالطرق الاخرى المذكورة سابقا . ومع ذلك فان طريقة الاستبيان تتطلب وقتاً وجهداً اكبر مقارنة بتلك الطرق . ولجعل الاستبيان اكثر فائدة وجدوى ينبغي الاشارة الى عدد من النقاط الهامة والالتزام بها :

- جعل الاسئلة محدودة او مرتبطة بالهدف من الاستبيان وتحاشي جمع معلومات غير ضرورية ،
- صياغة الاسئلة بكلمات بسيطة واضحة وبعبارات قصيرة وسهلة الفهم
- تجنب عمل سؤاليين في سؤال واحد ،
- توحيد اسلوب طرح السؤال وصيغته لكل افراد المجموعة دونما تغيير كبير . لان التغيير قد يؤدي الى اختلاف فهم السؤال من قبل المبحوثين وبالتالي تغيير الاجابة عليه من شخص لآخر ،
- للتبسيط واختصاراً للوقت يراعى ان تكون بعض الاسئلة مزودة بمختلف الاجابات المحتملة التي يتطلب الرد عليها وضع اشارة امام الاجابة المختارة مثل « نعم - لا - غير متأكد .. الخ » ،
- تحاشي تضمين السؤال المكتوب في الاستمارة او عند القائه شفويأ اية ايحاءات بالاجوبة ،
- تجريب استمارة الاستبيان مع عدد قليل من الاشخاص قبل بدء الجمع الفعلي للمعلومات والغرض من ذلك هو التعرف على نقاط الضعف الموجودة في صياغة الاسئلة او الكلمات الصعبة والعبارات غير الواضحة . او ربما يتضح ان هناك اسئلة ناقصة ينبغي اضافتها الى الاستبيان . اي ان الغرض من تجريب الاستمارة هو اجراء اي تعديل ضروري عليها او تطويرها للافضل ومنذ البداية قبل استخدامها بشكل واسع ،

٦- طرق اخرى :

هناك طرق واساليب اخرى يمكنك استخدامها او اللجوء اليها بغرض جمع المعلومات التي تسعى للحصول عليها ومنها مثلاً :

(أ) **استشارات مع المختصين** : ويمكنك مشاورتهم واستشاراتهم حول معلومات معينة وسواء كانوا مختصين في العلوم الزراعية او الاقتصادية او الاجتماعية وغيرها ذلك فيما يتعلق بالمسترشدين الذين تتعامل معهم ورسائلك الاتصالية الموجهة اليهم .

(ب) الاختبارات : ويقصد بها قياس مدى وعي ومعرفة او مهارة المسترشد بموضوع احد رسائلك الارشادية وسواء كان ذلك قبل نقلها اليه او اثناء او بعد حدوث الاتصال بينك وبين المتلقي بخصوص ذلك الموضوع . وقد ورد الاشارة الى ذلك عند الحديث عن الاستبيانات .

(ج) المحفزات « الطرق غير المباشرة » :

* الامثال والحكم والاشعار وماشابههما :

وفي هذه الطريقة يتم استخدام الامثال والحكم والزوامل وغيرها من اشكال الاتصال المحببة او الشعبية وذلك كمفاتيح او مداخل لتوجيه الحديث سواء في اجتماع او مناقشة او غيرها من الانشطة الارشادية وتخدم تلك المفاتيح كحافز للمسترشدين للمشاركة في المناقشة او الحديث لتأمين الحصول على ما هو مطلوب من المعلومات عن طريقها .

* الصور والنماذج :

وتستخدم ايضا بشكل مشابه للامثال والحكم وسواها وذلك بغرض اثارة انتباه المسترشدين وتحفيز وتشجيع التفاعل والانسياب التلقائي للمعلومات المتعلقة بالموضوع الموضح في الصور او النماذج المعروضة على المتلقين والتي تكون وثيقة الصلة بالرسائل الارشادية او بما يرغب الشخص في الحصول عليه من معلومات .

لاشك ان ما ذكرناه لايشمل كافة طرق جمع المعلومات ولكن ابسط واسرع تلك الطرق . وتجدر الاشارة هنا الى امكانية استخدامك لطريقتين او اكثر من طرق جمع المعلومات في نفس الوقت . فيمكنك على سبيل المثال جمع المعلومات بغرض تحليل الجمهور ومعرفته وتحديد حاجاته ومشاكله عن طريق استخدام « جماعات المناقشة » ، واثناء المناقشة يمكنك استخدام طريقة « الملاحظة المباشرة » لمعرفة ادوار الافراد في المجموعة والسلوك الاتصالي لقيادتها ، ومعرفة الاشكال الاتصالية المحببة والمفضلة من قبل المجموعة . ومحاولة التعرف على بعض خصائص الافراد المشاركين النفسية والاجتماعية والثقافية .. الخ . ويمكنك استخدام « المحفزات » ايضا اثناء المناقشة او في بدايتها سواء مع « السؤال » او عوضاً عنه . ومن ناحية اخرى يمكنك استخدام طريقة المشاورات مع بعض المسترشدين او بعض ممثليهم ، او طريقة الاستبيان لاستكمال ماتريد من المعلومات ، او التحقق من صحتها - او بعضها - او غير ذلك . اي انه يمكنك الجمع بين اكثر من طريقة . الا ان اختيار واستخدام هذه الطريقة او تلك ، او جمع هذه مع تلك ، امور تعود لتجربتك وتقديراتك الخاصة .

منهج حل المشاكل

كان الاعتقاد السائد خلال المراحل الماضية من العمل الارشادي الزراعي هو ان تركيز الاهتمام على « مزارعي الاتصال » ، او « المزارعين الرواد» وتزويدهم بالمعلومات والافكار والابتكارات الحديثة وربما بعض الخدمات سوف يضمن اثارة اهتمام بقية المزارعين بتلك الافكار والابتكارات ، ومع مرور الوقت سيؤدي الى اقبالهم عليها وتبنيهم لها . الا ان ذلك الاعتقاد لم يثبت جدواه . وظل اولئك « الرواد» وغيرهم يمثلون عددا محدودا جدا من المزارعين الذين استفادوا فعلا من الجهود والانشطة الارشادية ، الا ان استفادة اخرين غيرهم ظلت محدودة .

ان ذلك الاعتقاد نفسه قد جعل من فكرة « نشر الابتكارات» اساساً للتغيير على امل ان الافكار والابتكارات التي يتم نشرها هي الحل لمشاكل المزارع ، وبمجرد نشرها وتبنيها سيرتفع الانتاج والعائد الاقتصادي وغير ذلك . الا انها مع ذلك ، لم تنتشر كثيرا ، والذي انتشر منها لم يتم تبنيه بشكل واسع من قطاع كبير من المسترشدين ، وبالتالي استمرت كثير من المشاكل تتراكم وتعرض سبل زيادة الانتاج .

ان المراحل الماضية في العمل وفقا لذلك الاعتقاد ، قد ادت الى نتائج سلبية كثيرة ، كانت اجهزة الارشاد الزراعي في بلادنا نفسها غير راضية عنها . حيث كان المرشد الزراعي يوصي بالبذور المحسنة وشتلات الفاكهة والاسمدة الكيماوية والمبيدات والمضخات والمكائن دون اي اعتبار لظروف وحاجات ومشاكل واهتمامات المزارعين او مدى معارفهم ومهاراتهم الخاصة بما يتم نشره ودون النظر للنتائج التي قد تنجم عن استخدام مثل تلك التوصيات المختلفة . ولا زالت آثار « نشر » مثل تلك التوصيات سواء عن طريق المرشد او عن طريق « وسائل الاعلام » او سواها من مصادر المعلومات .. ماثلة للعيان في كثير من المناطق اليمينية كتهامة وإب وتعز وصعدة وغيرها .

واما لان المياه اصلا قد نضبت نهائيا في المواقع التي انشأت فيها تلك المضخات ، او غير ذلك من الاسباب . وقد خسر كثير من المزارعين بسبب ذلك محاصيلهم لمواسم عديدة ، وبعضهم عجز عن تسديد القروض التي حصل عليها من بنك التسليف الزراعي ناهيك عن فوائدها التي تتراكم عليه ومازال مطالبا بتسديدها .

اي ان الرسالة الاتصالية الرامية الى التغيير يفترض ان تسهم في حل المشاكل التي يواجهها المسترشدين وليس في خلق مزيد من المشاكل والصعوبات . ومع ذلك قد لا يستطيع المرشد ان يتحكم في ذلك لان هناك مصادر اخرى عديدة تقوم ببث ونشر رسائل ارشادية وتنموية بون اهداف واضحة واحيانا قد تسهم الاجهزة الارشادية نفسها في ذلك دون اي اعتبار للنتائج والاثار التي قد تكون وخيمة ولو بعد حين .

على سبيل المثال لا الحصر ، حدث ذات مرة وان تم استخدام مبيدات اعشاب كيميائية في منطقة سرود - تهامة - ادت الى حدوث مشكلة اجتماعية فعلية كان كثير من ابناء المنطقة يقومون بجمع تلك الاعشاب والحشائش يدوياً وبالجان من بعض الاراضي سواء الحكومية او الاهلية . فالانتاج الحيواني يعتبر مصدر رزقهم الاساسي « حليب ، سمن ، لحم ، الخ .. » وكثيرون منهم وربما غالبيتهم او كلهم لا يملكون اراضي زراعية . وبالتالي فانهم كانوا يقدمون خدمة مجانية تتمثل بتنقية ارض المحصول من الاعشاب والحشائش وجمعها من تلك الحقول المزروعة مقابل حصولهم « مجاناً ايضاً » ، على ما يجمعونه من حشائش واعشاب يغذون حيواناتهم عليها . ويعتبر ذلك نوع من التعايش او التكافل الذي كان سائداً في المنطقة والذي اصبح سارياً ومتعارفاً عليه . بعد كل ذلك ، يأتي الابتكار المدعو « مبيد الاعشاب » ويعتدي على تلك العلاقة الاجتماعية القائمة مهددا عشرات الاسر ومئات الافراد الذين تشكل تلك الاعشاب والحشائش مصدراً لرزقهم وضمانا لمعيشتهم . اي ان « المبيد » الذي نعتقد انه سيقضي على الاعشاب والحشائش قد يقضي في واقع الامر على ارزاق الناس وقد يببب العلاقات والانماط الاجتماعية والاقتصادية المتعارف عليها والمستقرة منذ عقود من السنين . كما انه قد يؤدي ، كنتيجة ، الى خلق مشاعر الغضب والسخط والاستنكار لدى المتضررين ، الذين قد يعبرون عن تلك المشاعر باشكال واساليب مختلفة قد تصل الى درجة تهديد ارواح بشرية .

وربما ، من يدري ، القضاء عليها اذا ما احس اولئك المتضررون بان ارواحهم وحياتهم اصبحت مهددة نتيجة لهذه الفكرة او ذاك الابتكار الجديد .

ان بعض ماتقوم به نشره ، من توصيات وافكار وابتكارات قد لا يكون مناسباً لكل المزارعين او الريفيين ، حتى وان وجد من يستفيد منها كشخص او مجموعة من الاشخاص . فما هو الاثر الذي قد يتركه ذلك على مجتمع اكبر من ذلك الشخص او مجموعة الاشخاص . ان للمسترشد اهتمامات وتطلعات وحاجات محددة ، قد تختلف من شخص لآخر ومن مجموعة لآخرى وقد يتفق الجميع حول بعضها الى درجة التطابق لانها تهمهم جميعاً فيحدث حولها او حول بعضها نوع من الاجماع . ومع ذلك فلا يمكنك كرجل ارشاد وداعية تغيير ان تتنصل او تمتنع عن تقديم العون والدعم والمساعدة لمسترشد معين له مشكلة او حاجة شخصية محددة لايتفق المجتمع حولها ، ولكنها لاتضر ذلك المجتمع . أي انه لابد من مراعاة نوع من التوازن في العمل الارشادي وانشطته الاتصالية . وقبل ان تقوم بتقديم اي تعاون او مساعدة او نصيحة او رأي فمن الافضل اولاً التفكير في ذلك جيداً وأثاره الممكنة ، وهل ماتقدمه سيساعد على « حل » مشكلة ما ، ام انه سيؤدي الى اضافة « مشاكل » جديدة الى ما هو موجود .

انطلاقاً من ذلك بدأ التفكير جدياً في ضرورة تطوير اساليب وطرق العمل الارشادي ، حيث بدأ التركيز والاهتمام بمبدأ « مشاركة المسترشد » في العمل الارشادي والتنموي سواء كان المسترشد مزارعاً او حرفياً ، رجلاً او امرأة ، طلاب مدارس او شباب خارج المدارس وغير ذلك من الافراد والجماعات المستهدفة بانشطتك الارشادية وجهودك الاتصالية .

ان المزارع ، علي سبيل المثال ، يواجه « مشاكل » مختلفة ، وفي نفس الوقت يسعى الى « حلها » بناءً على معارفه ومهاراته وخبراته وظروفه وسواها من العوامل الاخرى . وقد يوفق حيناً في « حل » مشكلة معينة سواءً بمفرده او بمساعدة افراد أسرته او احد افراد المجموعة التي ينتمي اليها . وقد يعاني من مشكلة حيناً من الوقت ، ويخفق في حلها فيبدأ بتناسيها ليتجنب مشاعر الاسى والالام التي تخلقها تلك المعاناة في نفسه . وقد يرجوها او يؤجلها الى وقت لاحق . اي انه يمكن وصف المزارع - وربما الانسان عموماً ايأ كان - بأنه

اصلاً «حلّ مشاكل» . وذلك لسبب بسيط جدا هو ان لكل انسان تطلعات ورغبات محددة واهتمامات وحاجات معينة واذا لم يتمكن من تحقيق تلك التطلعات والاهتمامات او لم يتمكن من مواجهة تلك الحاجات او اشباع تلك الرغبات فلا شك ان ذلك عائد الى مشاكل معينة تواجهه . وتلك المشاكل هي التي تمنع او تُعوق تحقيق التطلعات واشباع الحاجات وبذلك تخلق لديه حالة من القلق والاضطراب او «عدم الاتزان» تعبر عن نفسها باشكال مختلفة . «انظر موضوع رسائل رد الفعل ص.٦٠» .

لذلك كله فان العمل الارشادي ، لكي يكون ناجحاً وفعالاً لا بد من ان يتحقق في برامجِه وانشطته مشاركة كل من المرشد والمسترشد عبر مختلف المراحل بدءاً من مرحلة التخطيط وحتى التقييم النهائي ، وكلما كانت مشاركة المسترشد كبيرة كان نجاح العمل الارشادي اكبر .

يعتبر الارشاد الزراعي عملية «تعليمية» ويهدف المرشد الزراعي من خلالها الى خدمة ومساعدة المزارعين وتحسين احوالهم الاقتصادية والاجتماعية عن طريق تحقيق زيادة دخولهم وعائداتهم من مواردهم المختلفة كالارض والعمل الزراعي وسواها . ويسعى المرشد الميداني الى تحقيق ذلك من خلال انشطته وجهوده الاتصالية وما تتضمنه من رسائل ارشادية في مختلف جوانب التثقيف السكاني يرمي من خلالها الى احداث «تغيير» اما في اتجاهات ومواقف المسترشد او ممارساته واعماله الفعلية .

ان النقطة الهامة التي يجب التنبه لها هنا هي ضرورة ان يعمل المرشد والمسترشد بشكل مشترك ، فكما يمكن الاستفادة من معارف ومهارات المرشد يمكن ايضا الاستفادة من معارف ومهارات المسترشد في اطار ذلك العمل المشترك . وذلك على اعتبار ان كلا من المرشد والمسترشد يسعيان لتحقيق نفس الهدف او مواجهة ذات «المشكلة» . بل حتى بالنسبة لتلك الاهداف او المشاكل التي قد لا يعيها المسترشد يمكن تطوير وتنمية وعيه بها عن طريق استخدام منهج حل المشاكل الذي نتحدث عنه في هذا الجزء من الكتيب .

وتتضاعف اهمية استخدام منهج او اسلوب حل المشاكل في بلادنا بالذات وذلك بسبب الحداثة النسبية للبحوث الزراعية في معظم اقاليم البلاد حيث ان نتائج تلك البحوث العلمية مازالت محدودة ولا تكفي للاجابة على كل التساؤلات التي تثيرها مشاكل الواقع المتعددة والمتنوعة في مختلف الاقاليم . بل ان ماهو متاح من نتائج البحوث الزراعية المحلية وتوصياتها التي كانت - ربما - تنفع لحل مشاكل الامس

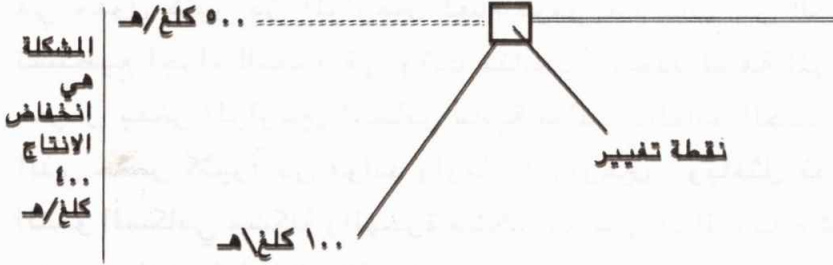
قد لاتكون مناسبة وكافية لحل مشاكل اليوم . وفي نفس الوقت فان المزارع الذي يواجه مشكلة معينة ويعي جيدا اهمية الخدمات التي تقدمها الاجهزة الارشادية وبدأ يقدر قيمة واهمية المعلومات الفنية ونتائج البحوث العلمية ، ويأتي اليك كرجل ارشاد طالبا نصحك ومشورتك ازاء المشكلة التي يواجهها ... لا يمكنك ان تقول له ببساطة بان الاجابة على سؤاله او الحل لمشكلته هو «الانتظار حتى يبدأ الباحثون بعمل ابحاث حول تلك المشكلة او حتى يتوصلوا الى نتائج معينة تساعد على حلها» .

ان واجبك كداعية تغيير وتطوير هو ان تستفيد من كل ما هو متاح لك من الخبرات والمهارات والمعارف سواء كانت توصيات ونتائج بحثية محلية سابقة او كانت معلومات علمية وفنية تعلمتها او اكتسبتها من واقع عملك او كانت عبارة عن خبرات ومهارات محلية مصدرها المجتمع المحلي الذي تعمل فيه او بعض افراده من المزارعين والريفيين . واذا قمت باستخدام « منهج حل المشاكل » فقد تتوصل الي حلول يوافق المسترشدون المستفيدون عليها وقد يكون الحل متمثلاً باجراء تجربة عملية محدودة تقام بشكل مشترك بالتعاون بينك وبين مزارع او مجموعة من المزارعين او بالتعاون بين كل من المرشد والمزارعين من جهة وبين الجهة البحثية المختصة او المسئولة من جهة اخرى .

ماهي المشكلة وكيف يمكن ان يطبق منهج حل المشاكل ؟

ان المشكلة هي عبارة عن الفرق بين ما هو قائم الان وبين مايفترض ان يكون قائماً لو سارت الامور في مجراها بشكل طبيعي ، وذلك الفرق يجعل الشخص او الانسان المعني بالمشكلة يفكر في ضرورة تصحيح او تقويم الخلل والاضطراب او الانحراف الحاصل والذي ادى لخلق المشكلة ، او كان سببا في ظهور ذلك الفرق .

إتجاه سير مجريات الامور بشكل طبيعي



شكل ايضاحي لتحديد حجم ونوع المشكلة في سياق استخدام منهج حل المشاكل

في الشكل الموضح اعلاه يتضح ان الانتاج لمحصل معين كان يفترض ان يصل الى ٥٠٠ كم/هـ اذا سارت الامور على مايرام وبشكل طبيعي الا ان تغييراً مفاجئاً قد حصل اما بسبب تدهور خصائص الصنف المنزوع ، او بسبب حدوث جفاف مفاجيء او اصابة بالافات او غيرها مما ادى الى الخلل الذي جعل الانتاجية تنخفض الى ١٠٠ كم/هـ . فكانت المشكلة هي انخفاض الانتاج بمقدار ٤٠٠ كم/هـ . وهي عبارة عن الفرق بين الانتاج الذي كان يمكن الحصول عليه لو سارت الامور بشكل طبيعي وبين الانتاج الفعلي الذي تم الحصول عليه بسبب التغير الحادث او الخلل والانحراف الذي سار وجهة اخرى .

وهكذا يمكن ان يؤدي التغيير الى خلل معين زيادة او نقصاناً مسبباً مشكلة او اخرى . فمثلا ، تزايد اقبال المزارعين على بذور اصناف القمح المحسن في بعض المناطق كما حدث في محافظة مأرب ، فازداد حجم الرقعة الزراعية المزروعة بالقمح الذي كانت احد صفاته « انفرط حبات سنابله » وتساقطها على الارض اذا تعرض للجفاف ، وقد حدث ذلك في حقول كثير من المزارعين لعدم توفر عدد كافٍ من الحاصدات التي تستطيع اجراء الحصاد في وقت مناسب ومحدد لكافة المزارعين . وقد تعرض بعض المزارعين لخسائر مادية تمثلت بالفاقد الكبير من الحبوب الذي خفض كثيراً من فوائد وارباح المزارعين . وبالمثل قد تكون زيادة النمو السكاني مشكلة والهجرة مشكلة ، وانجراف التربة مشكلة الى غير ذلك . « انظر كتاب العمالة والسكان » .

سبق القول ان عمك الارشادي والاتصالي اساسا هو من اجل المزارعين والريفيين عموما الذين يمكنك خدمتهم عن طريق معرفة مشاكلهم والاسهام في حلها .. فكيف يمكنك الاسهام في ذلك ؟؟ يتضمن منهج « حل المشاكل » عددا من المراحل والخطوات التي يقتضي المرور عبرها عند استخدامك لهذا المنهج او الاسلوب لغرض محاولة اعادة الامور الى نصابها الطبيعي وانهاء الخلل الذي سبب مشكلة معينة . وتلك الخطوات والمراحل هي :

- ١ - الوعي بالمشكلة وخلق الاحساس بها .
- ٢ - تحديد دقيق للمشكلة واسبابها بشكل اكثر تفصيلا وعمقا .
- ٣ - وضع الحلول المناسبة « بدائل مختلفة لحل المشكلة » .
- ٤ - استعراض ودراسة تلك الحلول او البدائل من مختلف جوانبها لهدف اجراء تحديد اولي للتوقعات والنتائج التي يمكن ان تتحقق لكل حل من الحلول الممكنة على حدة ، وما اذا كانت تتطابق مع الاهداف المرجوة .
- ٥ - اختيار الحل الامثل والانسب .
- ٦ - تنفيذ او تطبيق الحل الذي وقع عليه الاختيار والموافقة .
- ٧ - تقييم الحل لمعرفة ما اذا تم انجاز وتحقيق النتائج المرجوة وتحديد ما اذا كان قد تم حل المشكلة بشكل مقبول ام لا .

يمكنك استخدام هذا المنهج من خلال جماعات المناقشة وبحيث لا يكون عدد افراد المجموعة كبيرا ، ويفضل بشكل عام ان يكون عدد افراد المجموعة ما بين ٨-١٥ شخصا كحد اعلى . فزيادة عدد افراد المجموعة عن ذلك قد تؤدي الى الدخول في كثير من التفاصيل والمناقشات التي قد تعيق الخروج باتفاق على حل محدد كما انها قد تطيل الزمن اللازم لذلك .

وفي كل الاحوال يفضل ان تتناول مشكلة واحدة محددة واضحة فقط كل مرة تستخدم فيها هذا المنهج من خلال مجموعات المناقشة وعند ظهور مشكلة معينة يمكنك اعادة استخدام المنهج من جديد وبدءاً من المرحلة الاولى . اما عند فشل حل سابق وعدم قدرته على تحقيق الاهداف المرجوة او حل المشكلة ، يمكنك اعادة استخدام منهج حل المشاكل بدءاً من النقطة رقم ٤ . وينبغي ان تضع بعين الاعتبار ان بعض المشاكل يصعب حلها باستخدام هذا المنهج ، خاصة تلك التي تتطلب مناقشة مواضيع ومعلومات علمية وقضايا فنية معقدة قد يكون من غير المجدي مناقشة تفاصيلها مع المسترشدين محدودي التعليم ، او الاميين .

ومع ذلك ، فان استخدامك لهذا المنهج في عمك الارشادي فيه فائدة كبيرة تتمثل في اكساب المسترشدين بعض المعارف والمهارات التي تساعدهم ، كافراد او جماعات ، في التعامل مع المشاكل التي تواجههم ، وفي معالجة تلك المشاكل وايجاد الحلول المناسبة لها . علاوة على ان هذا المنهج يحقق مشاركة وتفاعل المستفيدين الذين يحسون بذلك ويتأكدون انك تعمل لهم ومعهم فتزول بذلك دواعي الشك والريبة والخوف والتردد ، وغير ذلك من الحواجز والمعوقات التي قد تعرقل جهودك الاتصالية .

خاتمة الفصل

هناك الكثير من المعارف والمهارات الاتصالية التي ينبغي ان يتسلح بها المتصل الاجتماعي من اجل المجاز مهامه وانشطته الارشادية والتثقيفية . ويعتبر الموضوع الاهم بالنسبة له في ذلك المجال هو موضوع دراسة وتحليل جمهور المسترشدين الذين يختلفون افرادا ومجموعات . فهناك الكثير من الخصائص والصفات التي ينبغي معرفتها قبل الشروع في الفعل الاتصالي . ولا بد من جمع معلومات حولها باستخدام طريقة مناسبة لجمع المعلومات . كما ان مشاركة المسترشدين المستهدفين في مناقشة المشاكل والحلول تعتبر عملية هامة في كثير من الاحيان لانها تسهم بالاضافة الى ماسبق ، في اعطاء المتصل الاجتماعي فرصة التغلب على كثير من العوائق الاتصالية ، وجعل كل من الرسالة وقناة الاتصال المستخدمة متناسبة ومتزامنة مع احتياج وطبيعة وظروف المسترشد ورفع مستوى احتمال نجاح جهده الاتصالي .

قائمة المصادر

فتحي زكي بطرس ، الاتصال في التثقيف السكاني ، مجموعة محاضرات مطبوعة حول عدد من موضوعات الاتصال تم اعدادها للمشاركين في دورة مركز التدريب الزراعي بجعار ، مشروع ادماج الثقافة السكانية ببرامج الارشاد الزراعي ، هيئة البحوث والارشاد الزراعي ، منظمة الاغذية والزراعة للامم المتحدة - صندوق الامم المتحدة للسكان ، ١٩٩٢م .

مراجع اخرى : « بالعربية »

اسما محمد ، امثال وادب امنية ، دار الكلمة ، صنعاء « بدون تاريخ »
حمود العودي ، التراث الشعبي وعلاقته بالتنمية في البلاد النامية ، دراسة تطبيقية عن المجتمع اليمني ، صنعاء ٨٠م .

خالد عبدالجليل شاهر ، البنية الاجتماعية التقليدية في اليمن ، مجلة دراسات يمنية ، العدد ٤٣ ، يناير - يونيو ١٩٩١م .

عبدالله البردوني ، اقوال علي بن زايد : دراسة ونصوص ، دار الكلمة ، صنعاء ، ١٩٨٥م .

عبدالله البردوني ، الثقافة الشعبية : تجارب واقاويل يمنية ، دار المأمون للطبع والنشر ، الجيزة ، ج.م.ع ، ١٩٨٨م .

عبدالله يحيى الزين ، اليمن ووسائله الاعلامية « ١٨٧٢ - ١٩٧٤ » ، مطابع الطويحي التجارية ، القاهرة ، ج.م.ع . ، ١٩٨٥م

فضل ابو غانم ، البيئة التقليدية في اليمن بين الاستمرار والتغير ، مطبعة الكاتب العربي ، دمشق ، سوريا ، ١٩٨٥م .

قائد الشرجبي ، الشرائح الاجتماعية التقليدية في المجتمع اليمني ، دار الحدائق للطباعة والنشر ، بيروت ، مركز الدراسات والبحوث اليمني ، صنعاء ، ١٩٨٦م .

قائد الشرجبي ، القرية والدولة في المجتمع اليمني ، دار التضامن ، لبنان ، ٨٠م

محمد عبدالملك المتوكل : الصحافة اليمنية : نشأتها وتطورها ، مطابع الطويحي التجارية ، القاهرة ، ج.م.ع ، ١٩٨٣م .



منظمة الأغذية والزراعة الدولية



UNFPA
United Nations
Population Fund

صندوق الأمم المتحدة للنشاطات السكانية