

المحاضرة الثالثة

1. نموذج برنلوند للاتصال التفاعلي:

هذا النموذج يدرس التواصل المباشر الذي يحدث بين شخصين مع تبادل فوري للمعلومات.

رُكْن النموذج:

التواصل عملية دائرية متعددة المستويات من ردود الفعل بين المرسل (المتكلم) والمستقبل (المستمع). كلاهما يؤثر على الرسالة¹ المُرسلة.

المرسل والمستقبل يتبادلان الأدوار وأهميتهما متساوية². رد فعل المرسل هو بمثابة استجابة للمستقبل، وكلاهما يوفر ردود فعل.

كلاهما يتحمل مسؤولية³ تأثير وفعالية عملية التواصل.

عناصر النموذج:

- التشفير: تحويل الأفكار إلى رسالة.
- فك التشفير: استيعاب الرسالة وفهمها.
- المتواصلون: المرسل والمستقبل.
- الرسالة: تشمل الكلمات والإشارات والبيئة والضوضاء.
- القناة: الوسيلة التي تنتقل الرسالة من خلالها (الكلام أو الكتابة).

أنواع الإشارات:

- إشارات عامة: تخص البيئة المحيطة.
 - إشارات خاصة: أفكار وخلفية المرسل الشخصية.
 - إشارات سلوكية: تصرفات المرسل (لفظية وغير لفظية).
- كل هذه الإشارات، بالإضافة إلى البيئة والضوضاء⁴، جزء من الرسالة. وتعتمد استجابة كل متواصل على خلفيته وخبراته ومواقفه ومعتقداته.

¹ - Burnlund, P. D. (1995). Understanding communication: An interpersonal perspective. Holt, Rinehart and Winston, p50.

² - DeVito, J. A. (2017). Interpersonal communication: Essentials for effective everyday communication. Routledge, p24.

³ - Schoenhaut, M. K. (1998). Burnlund's model of interactional communication: A review. Communication Quarterly, 46(4), 354-370. [DOI: 10.1080/01461979809369880].

⁴ - Duck, S. W., & Canary, D. W. (1996). Applying Burnlund's model to conflict resolution. Communication Monographs, 63(1), 7-35. [DOI: 10.1080/03637749609376202].

أمثلة على تطبيقات النموذج:

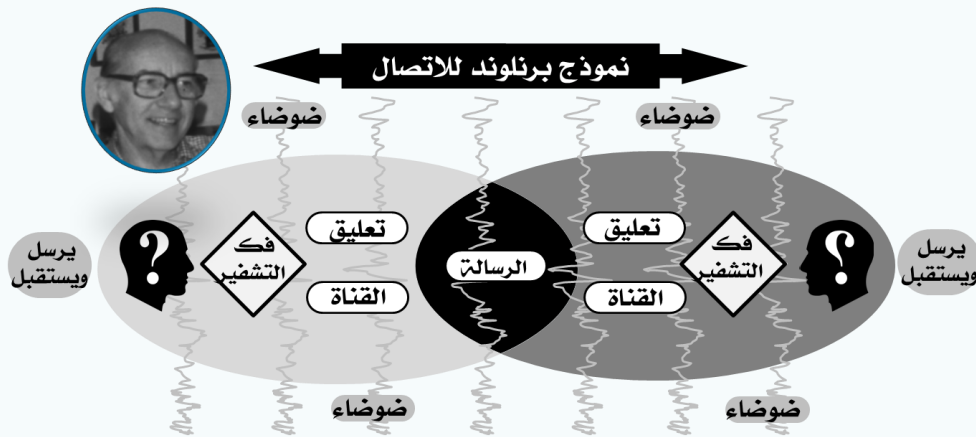
- التفاعلات وجهاً لوجه.
- الدردشة عبر الإنترنت.
- المكالمات الهاتفية.
- الاجتماعات.

مثال للتوضيح:

حدث سوء تفاهم في محادثة على تطبيق Pumble ، رغم أن الأمور بدت جيدة للوهلة الأولى. يعود ذلك إلى الإشارات الثقافية. اعتقدت "كاترين" أن "إيرين" تريد إجازة في 4 يوليو (عيد الاستقلال الأمريكي). لكن "إيرين" من كندا وتحتفل بيوم الاستقلال في 1 يوليو.

بسبب عدم وضوح الإشارات الثقافية، حدث سوء تفاهم كان من الممكن تجنبه لو أوضحنا التاريخ وسألا عن بعضهما البعض.

نموذج برنلوند للتواصل التفاعلي يساعد على فهم عملية التواصل باعتبارها تبادلاً مستمرًا للمعلومات والردود بين طرفين، مع التأكيد على دور العوامل الثقافية والبيئية وأهمية توضيح الأفكار للوصول إلى تفاهم مشترك.



2. نموذج دانس للاتصال "الرقص الحلزوني":

وفقًا لهذا النموذج⁵، فإن الاتصال عملية دائرية تزداد تعقيدًا مع تطورها. يُمثل ذلك بشكل حلزوني كما في رسم النموذج.

رُكِّنَ النموذج:

الاتصال عملية لا رجوع فيها، أي تتقدم باستمرار ولا تعود إلى نقطة البداية. مع كل تفاعل، نتبادل الأفكار والخبرات ما يوسّع مداركنا ومعرفتنا. ردود الفعل التي نتلقاها تؤثر على كلامنا التالي وتساهم في تطوير مهارتنا الاتصالية. مثال لتوضيح النموذج:

استخدم دانس نفسه مثال تعلم الفرد على مدار حياته لشرح نموذجه. نبدأ بالاتصال بطرق بسيطة جدًا منذ الصغر، مثل بكاء الرضيع لجذب انتباه أمه. ثم نتعلم الكلام والمخاطبة بجمل كاملة. في كل مرحلة، نستفيد مما نعرفه لتحسين تواصلنا. كل فعل اتصال هو فرصة لنا لتعلم كي نتواصل بشكل أفضل في المستقبل، وتساعدنا ردود الفعل على تحقيق ذلك. نموذج دانس التطوري للاتصال يوضح أن التواصل رحلة مستمرة من التعلم والتطور. مع كل تفاعل، نكتسب خبرات جديدة ونصقل مهارتنا حتى نصل إلى مستوى أعلى من الفهم والتعبير⁶. النموذج الحلزوني للاتصال، أو النموذج الحلزوني للرقص، هو نموذج اتصال يتم فيه شرح الاتصال عن طريق الحلزون.

النموذج الحلزوني للاتصال خطي ودائري على حد سواء، ويتناقض مع النماذج الخطية حصراً، أو النماذج القائمة على الدائرية، مثل نموذج الاتصال أريستوتل، أو نموذج بيرلو. SBSW وأكد مبتكر النموذج، فرانك دانس، على دور مشاكل التواصل. وتحقيقاً لهذه الغاية، استخدم شكل الحلزون. يصف هذا الشكل عملية الاتصال، ويصور التواصل كنموذج حلزوني الشكل. يسلط هذا النهج الضوء أيضًا بقوة على الجانب التطوري لنموذج الاتصال.

تم اقتراح النموذج بواسطة Dance في عام 1967. وأشار إلى النموذج باسم Dance's Helix Model. الحلزون هو جسم ذو شكل ثلاثي الأبعاد، يمكن إنشاؤه على سبيل المثال عن طريق لف حبل حول أسطوانة أو مخروط؛ شكل الخيط المسمار أكثر أو أقل.

⁵ - Frank Dance (2000), On the Origins of the Dance, p11.

⁶ - Carey, J. R. (1989). A brief history of communication theory. Communication Research, 16(1), 97-110. [DOI: 10.1177/009365028901600104].

الحلزون

تتم مقارنة الحلزون بتطور الاتصال كعملية بشرية، منذ ما قبل الولادة وحتى لحظة في الوقت الحاضر. ويبين الشكل الأسطواني أو المخروطي أن التواصل تطوري، لأنه يمكن النظر إليه من منظور واسع. ومن هذا المنظور، تؤخذ في الاعتبار جميع الأنشطة التي تحدث في حياة الشخص من اليوم الأول إلى لحظة زمنية معينة. تؤثر هذه الأنشطة على عملية الاتصال وتبني مجال التواصل لدى الشخص. يقوم النموذج الحلزوني للاتصال بتجميع هذه الأنشطة وتصورها، ويظهر تأثيرات الأنشطة من الماضي.



3. نموذج روجرز وكنيكيد:

قدم إيفرت روجرز ولورانس كينكايد (1981) أحد أحدث النماذج التي تشرح عملية الاتصال. يصف المؤلفان ما يسمى بنموذج التقارب للاتصال، والذي يؤكد على أهمية المعلومات وكيفية ربطها للأفراد معًا في شبكات اجتماعية. يصفان الاتصال بأنه عملية يقوم فيها الأفراد بإنشاء المعلومات وتبادلها مع بعضهم البعض من أجل الوصول إلى تفاهم مشترك⁷. تتضمن هذه العملية الدورية إضفاء معنى على المعلومات التي يتم تبادلها بين فردين أو أكثر أثناء تحركهما نحو بعضهما البعض، والتوحد في اهتمام أو محور مشترك.

يشرح النموذج عملية التقارب على أنها تبدأ دائمًا بـ "ثم ماذا؟"⁸ لتذكيرنا بأن شيئًا ما قد حدث قبل أن نبدأ بمراقبة العملية. قد يفكر المشارك أ في الماضي أو لا يفكر فيه قبل أن يشارك المعلومات (I1) مع المشارك ب. يجب على هذا الفرد أن يدرك ثم يفسر المعلومات التي ينشئها للتعبير عن أفكاره/ مشاعره، ثم يمكن أن يرد ب

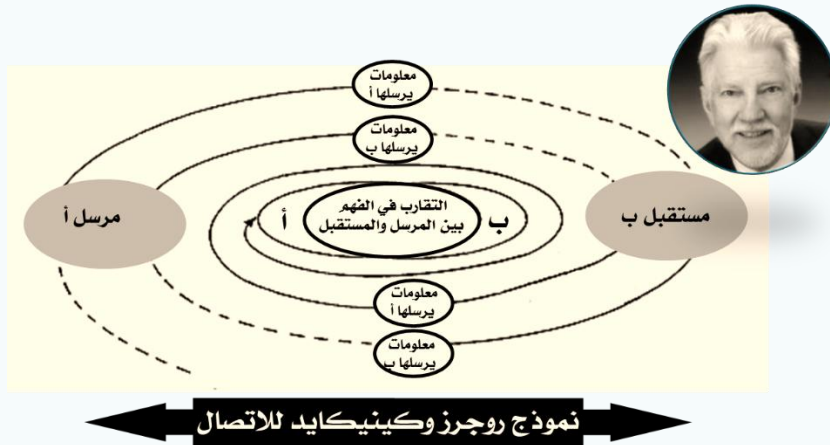
⁷ - Rogers, E. M., & Kincaid, L. D. (1981). Communication theories and models. Communication Research Laboratory, Department of Journalism, The Ohio State University, p10.

⁸ - Rogers, E. M., & Kincaid, L. D. (1981). The convergence model of communication. The Journal of Communication, 31(4), 99-119. [DOI: 10.1111/j.1460-2466.1981.tb01741.x].

عن طريق إنشاء معلومات لمشاركتها مع الفرد أ. يفسر أ هذه المعلومات الجديدة ثم قد يعبر عن نفسه مرة أخرى بمزيد من المعلومات حول نفس الموضوع. يفسر الفرد ب هذه المعلومات، ويستمران في العملية حتى يشعر واحد أو كليهما بالرضا عن وصولهما إلى تفاهم مشترك كافٍ حول الموضوع للغرض المعني.

على غرار عدد من وجهات النظر المبكرة، يوضح نموذج التقارب الاتصال من حيث الإرسال والاستقبال التقدمي للرسائل بين فردين يكون الهدف والنتيجة المتوقعة فيها الفهم المشترك لموضوع ما. على الرغم من إقرارهم بدور عملية التفسير التي تحدث داخل الأفراد، إلا أن وجهة نظر روجرز وكنيكايك تؤكد على تبادل المعلومات والشبكات التي تربطها. كما تحمل وجهة نظرهما وجهة نظر الاتصال كعملية مستمرة بدلاً من حدث واحد، وهي وجهة نظر أكدت جميع النماذج تقريباً في السنوات الأخيرة.

نموذج الاتصال هو: هو عملية تبادل المعلومات بين فردين من أجل الوصول إلى التفاهم المشترك حول موضوع ما، تشمل العملية التعبير عن الأفكار/ المشاعر، التفسير، التبادل، التقارب، التفاهم.



4. نموذج ديفلور

نظرية نموذج دي فلور للاتصالات هي نسخة موسعة من نموذج شانون ويفر للاتصالات. ويعتمد أيضاً على نموذج "ويستلي وماكلين للاتصالات" الذي يصف عملية الاتصال الدائرية مع التغذية الراجعة من المتلقي. نموذج شانون وويفر هو اتصال ذو اتجاه واحد ويشرحان دور الضوضاء في عملية الاتصال. نموذج Westley & Maclean هو عبارة عن اتصال ثنائي الاتجاه⁹، ولأول مرة قاموا بتقديم مكون مهم يسمى "التغذية العكسية الخطية" في نموذج الاتصال. يجمع De Fleur بين هذين النموذجين ويخلق نموذجاً جديداً يسمى "نموذج De Fleur للاتصالات". عدل نموذج دي فلور على نموذج شانون وويفر للتواصل بإضافة وسائل الإعلام الجماهيري

⁹ - DeFleur, M. L. (1982). Organizations as communication systems. Scott, Foresman, p45.

ويقترح أن عملية الاتصال دورية وتسمح بإمكانية وجود تفاعل ثنائي الاتجاه. وفقًا له، من الممكن حدوث "ضوضاء" في أي مرحلة من مراحل عملية الاتصال هذه. يرى دي فلور أن المصدر والمرسل والمستقبل والمستهدف هي مراحل منفصلة في الاتصال الجماهيري. تتمثل مساهمة دي فلور المهمة الأخرى في هذا النموذج في "جهاز التغذية الراجعة". يساعد هذا الجهاز على تحليل جمهور الهدف (ككيان منفصل عن المستقبلين). لا يتم اعتبار جميع المستقبلين هنا جمهورًا مستهدفًا، لأن جمهور الهدف سيقدم نوعًا من التغذية الراجعة التي تساعد في تحديدهم باستخدام جهاز التغذية الراجعة.

النقاط الرئيسية:

- توسع دي فلور على نموذج شانون ووفّر بإضافة وسائل الإعلام الجماهيري.
- يقترح نموذجًا دائريًا يسمح بالتفاعل ثنائي الاتجاه.
- يعتبر ضوضاء الاتصال ممكنة في أي مرحلة.
- يميز بين المصدر والمرسل والمستقبل والمستهدف كمراحل منفصلة.
- يقدم "جهاز التغذية الراجعة" لتحليل جمهور الهدف وتقييم فعالية الرسالة.

مزايا نموذج دي فلور:

- أكثر تعقيدًا وواقعية من نموذج شانون ووفّر.
- يسلط الضوء على دور وسائل¹⁰ الإعلام الجماهيري في عملية الاتصال.
- يؤكد على أهمية التغذية الراجعة في تحسين التواصل.

عيوب نموذج دي فلور:

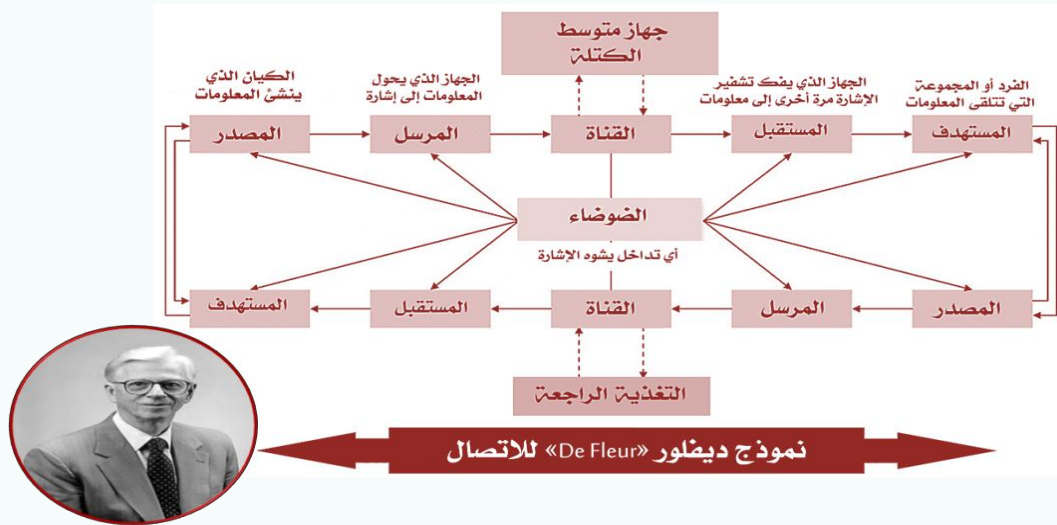
- لا يزال خطيًا بطريقة ما، على الرغم من اقتراحه بالدورية.
- لا يأخذ في الاعتبار جميع تعقيدات الاتصال الجماهيري الحقيقي.

مثال تطبيقي (شرح عملي)

يمكن فهم نموذج دي فلور بسهولة من خلال أمثلة عن الإعلانات. تخيل أن المصدر هو استراتيجية الإعلان أو معلومات عن المنتج التي تريد الشركة إيصالها لجمهورها. يتم تحويل هذه المعلومات إلى رسالة على شكل فيلم إعلاني، ثم تبث عبر قناة اتصال جماهيري مثل التلفزيون أو الراديو.

¹⁰ - DeFleur, M. L., & Dennis, M. L. (1983). Variables affecting interpersonal communication in organizations. Human Communication Research, 9(3), 476-492. [DOI: 10.1111/j.1468-2958.1983.tb00393.x].

في الطرف الآخر، يستقبل المستقبل (جهاز التلفزيون أو الراديو) المعلومات في شكل رسالة، ثم تتحول أخيراً إلى المستهدف (الجمهور المستهدف). الآن يأتي دور التغذية الراجعة: يصبح رد فعل الجمهور على الإعلان بمثابة رسالة جديدة ومصدر معلومات جديد. تستمر العملية نفسها حيث تصل هذه الرسالة الجديدة (التغذية الراجعة) إلى شركة الإعلان، وقد تأتي هذه التغذية الراجعة عبر رسائل البريد الإلكتروني أو وسائل التواصل الاجتماعي. باستخدام التغذية الراجعة، تستطيع الشركة معرفة ما إذا كانت رسالتها المقصودة قد وصلت إلى جمهورها المستهدف. إذا لم يكن الأمر كذلك، يمكن تعديل الرسالة وإعادة إطلاق حملة الإعلان مرة أخرى.



5. نموذج تحصين المتلقي

يُعد نموذج تحصين المتلقي للاتصال¹¹، الذي طوره "كارل إ. هوفلاند" وزملاؤه في عام 1953، نموذجاً يشرح كيفية مقاومة الأفراد للتأثيرات الإقناعية. ويركز النموذج على دور التلقي في مقاومة الرسائل المقنعة.

مكونات النموذج:

- المتلقي: الفرد الذي يتلقى الرسالة.
- الرسالة: محتوى الاتصال الذي يهدف إلى التأثير على المتلقي.
- القناة: الوسيلة التي يتم من خلالها إرسال الرسالة (مثل التلفزيون أو الراديو أو الإنترنت).

¹¹ - Hovland, C. I., Lumsdaine, A. A., & Sheffield, F. D. (1949). Experiments on mass persuasion. Prentice-Hall, p19.

- المصدر: الشخص أو المنظمة التي ترسل الرسالة.
- الضوضاء: أي عوامل خارجية يمكن أن تتداخل مع استقبال الرسالة وفهمها.
- العوامل التي تُحصّن المتلقي:
- الوعي: معرفة المتلقي بوجود محاولات إقناعية.
- التحذير: إخبار المتلقي مسبقًا عن محتوى الرسالة.
- الانتباه الانتقائي: تركيز المتلقي فقط على المعلومات المتوافقة مع معتقداته.
- التعريض الانتقائي: بحث المتلقي عن معلومات تدعم معتقداته وتجنب المعلومات التي تتحدثها.
- التذكر الانتقائي: تذكر المتلقي فقط المعلومات التي تدعم معتقداته ونسيان المعلومات التي تتحدثها.
- التفسير الانتقائي: تفسير المتلقي للرسالة بطريقة تتوافق مع معتقداته.
- الدفاع عن النفس: مقاومة المتلقي لأي محاولات لتغيير معتقداته.
- نقاط القوة في النموذج:
- يُركز على دور المتلقي في مقاومة التأثيرات الإقناعية.
- يُقدم إطارًا لفهم كيفية مقاومة الأفراد للتغيير.
- يُمكن تطبيقه على مجموعة متنوعة من المواقف.
- نقاط الضعف في النموذج:
- يُركز بشكل كبير على مقاومة التغيير، ولا يولي اهتمامًا كافيًا لقبول التغيير.
- يُفترض أن الأفراد دائمًا ما يكونون عقلانيين¹²، بينما قد يتخذون قرارات بناءً على مشاعرهم.
- لا يأخذ في الاعتبار تأثير العوامل الاجتماعية والثقافية على مقاومة التأثيرات الإقناعية.
- تطبيقات نموذج تحصين المتلقي:
- التسويق: يمكن استخدام النموذج لفهم كيفية مقاومة المستهلكين للرسائل الإعلانية.
- السياسة: يمكن استخدام النموذج لفهم كيفية مقاومة الناخبين للرسائل السياسية.
- التعليم: يمكن استخدام النموذج لفهم كيفية مقاومة الطلاب للرسائل التعليمية.

¹² - Hovland, C. I., Lumsdaine, A. A., & Sheffield, F. D. (1953). Experiments on audience resistance to persuasion. Studies in Broadcasting, 3(2), 113-128. <https://www.amazon.com/Influence-Psychology-Persuasion-Robert-Cialdini/dp/006124189X>.

يُعد نموذج تحصين المتلقي نموذجًا مفيدًا لفهم كيفية مقاومة الأفراد للتأثيرات الإقناعية، ولكن يجب استخدامه مع نماذج أخرى لفهم كامل لعملية الاتصال.

6. نموذج نيوكومب

يُعد نموذج نيوكومب للاتصال¹³، والذي قدمه ثيودور نيوكومب من جامعة ميشيغان عام 1953، مقارنة مختلفة لفهم عملية التواصل. يركز هذا النموذج على دور الاتصال في العلاقات الاجتماعية والحفاظ على التوازن الاجتماعي داخل المجتمع.

بدلاً من التركيز على "المحتوى" أو "الرسالة" نفسها، ينظر نيوكومب إلى عملية الاتصال من خلال ثلاثة عناصر رئيسية:

المرسل "A":

- هو الطرف الذي يبدأ عملية الاتصال.
- يقوم بصياغة الرسالة وتشفيرها ونقلها إلى المتلقي.
- يتأثر نجاح التواصل بعوامل عديدة تخص المرسل، مثل: نيته ودوافعه ومهاراته الاتصالية وسياق إرسال الرسالة.
- كلما كان المرسل أكثر قدرة على إيصال رسالته بوضوح وتكييف أسلوبه مع احتياجات المتلقي¹⁴، كلما زاد احتمال نجاح التواصل.

المتلقي "B":

- هو الطرف الموجهة إليه الرسالة.
- مسؤول عن فك تشفير الرسالة وتفسيرها وفهم معناها.
- يتأثر استقبال الرسالة وفهمها بعوامل مختلفة تخص المتلقي، مثل: إدراكه ومواقفه ومعتقداته ومهاراته الاتصالية.

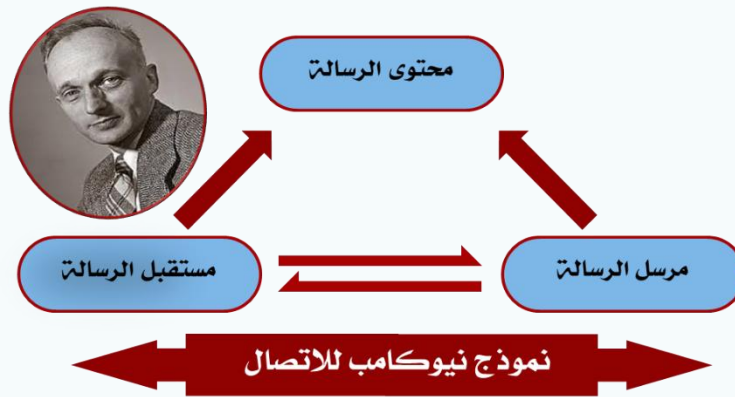
- كلما كان المتلقي أكثر قدرة على تفسير الرسالة والرد عليها بطريقة صحيحة، كلما تحسن التواصل وزاد احتمال تحقيق أهدافه.

الرسالة "X":

¹³ - Newcomb, T. M. (1953). An approach to the study of communication. The University of Chicago Press, p12.

¹⁴ - Newcomb, T. M. (1956). A symbolic symbolic approach to balance. Psychological Review, 63(3), 121-128. [DOI: 10.1037/0033-295X.63.3.121].

- هي المحتوى والوسيلة والشكل المستخدم لنقل المعلومات من المرسل إلى المتلقي.
- تشمل الإشارات اللفظية وغير اللفظية والرموز واللغة وغيرها من العناصر التي تساعد على إيصال المعنى.
- وضوح الرسالة ومدى ارتباطها بالموضوع وفعاليتها جميعها عوامل تؤثر على استقبالها وتفسيرها من قبل المتلقي.
- هذه المكونات الثلاثة مترابطة ومتكاملة، فلا يمكن فهم عملية التواصل بشكل كامل دون النظر إليها معاً . يتطلب نجاح التواصل التفاعل الفعال بين المرسل والمتلقي والالتفات إلى الرسالة ووضوحها وتأثيرها على مواقف الطرفين تجاه بعضهما البعض وتجاه الموضوع المطروح .
- يرى نيوكومب أن التواصل الجيد يحدث عندما تكون مواقف كل من A و B تجاه X متقاربة، أي بمعنى آخر، كلما كان هناك اتفاق أكبر بين المرسل والمتلقي حول الموضوع المشترك، كلما كان التواصل أكثر نجاحاً وأصبح من الممكن الحفاظ على علاقات اجتماعية إيجابية.
- لذلك، يستخدم النموذج أسهماً تشير إلى الاتجاهات والمواقف بدلاً من التركيز على الرسالة نفسها. وهذا يعني أن التواصل يكون فعالاً عندما يتحرك كل من A و B باتجاه تقريب مواقفهما تجاه X.
- يُطلق على نموذج نيوكومب أحياناً اسم نموذج ABX نسبة إلى العناصر الثلاثة التي يتضمنها. وهو يعتبر من النماذج الأساسية لفهم الاتصال الاجتماعي والديناميات التي تحكمه.



مثال تطبيقي:

- يقرر المدرسون سياسة جديدة تزيد من مدة الدراسة اليومية في الكلية من 6 ساعات إلى 8 ساعات.
- A المدرسون - B | الطلاب - X | السياسة أو القضية

إذا كان الطلاب والمدرسون راضين عن هذه السياسة، فإن التواصل بينهما يحافظ على حالة التوازن. أما إذا تعكس صفو التواصل بين "A" و "B" بسبب هذه السياسة، فهذا سيخلق مشكلة في النظام الاجتماعي. في حال رفض أي من الطرفين "A" أو "B" تقبل السياسة، فإن ذلك سيؤثر بشكل مباشر على النظام الاجتماعي وسيعجز عن الحفاظ على التوازن. لهذا، يمكن للمدرسين ("A") محاولة إقناع الطلاب ("B") بقدر الإمكان، أو قد يُضطرون إلى إجراء بعض التعديلات على السياسة ("X") لإقناعهم بها.

يوضح هذا المثال أحد مفاهيم نموذج نيوكومب للاتصال. حيث لا يركز النموذج على المحتوى المطروح ("التغيير في مدة الدراسة") بقدر ما يركز على مواقف ومشاعر أطراف التواصل ("المدرسون" و "الطلاب") تجاه هذا المحتوى. فكلما اقتربت مواقفهم، تحقق التواصل نجاحاً أكبر وسادت حالة من التوازن في النظام الاجتماعي. تطبيقات نموذج نيوكومب للاتصال (ABX) : يمتد تأثير نموذج نيوكومب للاتصال إلى ما هو أبعد من النظريات الأكاديمية، فهو يقدم تطبيقات عملية مهمة في مجالات مختلفة من التواصل بين الأفراد:

أ- العلاقات الشخصية:

- يساعد النموذج الأفراد على فهم ديناميكيات التواصل في العلاقات الشخصية، مثل الصداقات والعلاقات الرومانسية والتفاعلات العائلية.
- من خلال النظر إلى مكونات المرسل والمتلقي والرسالة، يمكن للأفراد تحسين مهارات التواصل لديهم وحل النزاعات وبناء روابط أقوى.

ب- التواصل الجماعي:

- يساعد النموذج على تحليل تفاعلات التواصل داخل المجموعات والفرق والمؤسسات.
- من خلال دراسة الديناميكيات بين المرسلين والمتلقين، يمكن لأعضاء المجموعة تحسين التعاون واتخاذ القرارات وحل المشكلات بشكل أكثر فعالية.

ج- حل النزاعات:

- يوفر النموذج رؤية حول ديناميكيات التواصل أثناء حالات الصراع، مما يتيح للأفراد والوسطاء تحديد حواجز التواصل الفعال وتطوير استراتيجيات لحل النزاعات.
- من خلال فهم التفاعل بين المرسلين والمتلقين والرسائل، يمكن للأطراف المتنازعة الانخراط في حوار بناء والوصول إلى حلول مقبولة للجميع.

د- التواصل عبر الثقافات:

- يساعد النموذج الأفراد على مواجهة تحديات التواصل في البيئات متعددة الثقافات من خلال النظر إلى العوامل الثقافية واللغوية والسياقية التي تؤثر على التفاعلات.
 - من خلال إدراك تنوع المرسلين والمتلقين والرسائل، يمكن للأفراد تكييف استراتيجيات التواصل الخاصة بهم لسد الفجوات الثقافية وتعزيز التفاهم المتبادل.
 - باختصار، يوفر نموذج نيوكومب للاتصال إطارًا مفيدًا لفهم وتحسين عملية التواصل في المواقف الحياتية المختلفة، مما يساهم في بناء علاقات إيجابية وفعالة على المستويات الشخصية والاجتماعية.
- مميزات نموذج نيوكومب للاتصال: (ABX)**
- يتميز نموذج نيوكومب بعدة نقاط قوة تجعله أداة قيمة لفهم وتحليل التفاعلات بين الأفراد، ومن أهم هذه المميزات:
 - أ- إطار شامل: يوفر النموذج إطارًا شاملاً يشمل العناصر الرئيسية للتواصل: المرسل والمتلقي والرسالة. وهذا النهج المتكامل يسمح بتحليل شامل لديناميكيات التواصل، مع الأخذ بعين الاعتبار التفاعل بين هذه العناصر.
 - ب- الطبيعة الديناميكية للتواصل: يؤكد النموذج على الطبيعة الديناميكية والتبادلية لتفاعلات التواصل. ومن خلال تصوير التبادل المستمر للرسائل بين المرسل والمتلقي، يعترف النموذج بأن التواصل عملية متواصلة تتأثر بالملاحظات والتعديلات والعلاقات المتطورة.
 - ج- التمثيل البصري: يوفر الشكل الثلاثي للنموذج تمثيلًا بصريًا لديناميكيات التواصل. يساعد البصري الأفراد والباحثين على تصور العلاقات بين المرسلين والمتلقين والرسائل، مما يسهل فهمه وتطبيقه في سياقات مختلفة.
 - د- دمج نظرية المجال: يشتمل نموذج نيوكومب على عناصر من نظرية المجال، ويؤكد على تأثير كل من الخصائص الفردية والبيئة الاجتماعية الأوسع على التواصل. يعزز هذا التكامل إمكانية تطبيق النموذج على إعدادات متنوعة من خلال النظر في تأثير الأنظمة الاجتماعية والمعايير الثقافية وعوامل الموقف.
 - باختصار، يوفر نموذج نيوكومب للاتصال مجموعة من الأدوات المفيدة لتحليل واستكشاف عملية التواصل المعقدة. فهو لا يركز فقط على عناصر محددة، بل يضعها في سياقها الاجتماعي ويظهر تأثيرها المتبادل، مما يجعله إطارًا نظريًا قيمًا لمختلف مجالات الدراسة والتطبيق العملي.

قائمة المراجع (المحاضرة الثالثة):

1. Burnlund, P. D. (1995). Understanding communication: An interpersonal perspective. Holt, Rinehart and Winston, p50.
2. Carey, J. R. (1989). A brief history of communication theory. Communication Research, 16(1), 97-110. [DOI: 10.1177/009365028901600104.]
3. DeFleur, M. L. (1982). Organizations as communication systems. Scott, Foresman, p45.
4. DeFleur, M. L., & Dennis, M. L. (1983). Variables affecting interpersonal communication in organizations. Human Communication Research, 9(3), 476-492. [DOI: 10.1111/j.1468-2958.1983.tb00393.x.]
5. DeVito, J. A. (2017). Interpersonal communication: Essentials for effective everyday communication. Routledge, p24.
6. Duck, S. W., & Canary, D. W. (1996). Applying Burnlund's model to conflict resolution. Communication Monographs, 63(1), 7-35. [DOI: 10.1080/03637749609376202.]
7. Frank Dance (2000), On the Origins of the Dance, p11.
8. Hovland, C. I., Lumsdaine, A. A., & Sheffield, F. D. (1949). Experiments on mass persuasion. Prentice-Hall, p19.
9. Hovland, C. I., Lumsdaine, A. A., & Sheffield, F. D. (1953). Experiments on audience resistance to persuasion. Studies in Broadcasting, 3(2), 113-128. <https://www.amazon.com/Influence-Psychology-Persuasion-Robert-Cialdini/dp/006124189X>.
10. Newcomb, T. M. (1953). An approach to the study of communication. The University of Chicago Press, p12.
11. Newcomb, T. M. (1956). A symbolic symbolic approach to balance. Psychological Review, 63(3), 121-128. [DOI: 10.1037/0033-295X.63.3.121.]
12. Rogers, E. M., & Kincaid, L. D. (1981). Communication theories and models. Communication Research Laboratory, Department of Journalism, The Ohio State University, p10.
13. Rogers, E. M., & Kincaid, L. D. (1981). The convergence model of communication. The Journal of Communication, 31(4), 99-119. [DOI: 10.1111/j.1460-2466.1981.tb01741.x.]
14. Schoenhaut, M. K. (1998). Burnlund's model of interactional communication: A review. Communication Quarterly, 46(4), 354-370. [DOI: 10.1080/01461979809369880 .]