

أقامتها الجمعية الدولية للعلاقات العامة بالتعاون مع الشرق وبرعاية كيوتل

اختتام دورة إدارة برامج العلاقات العامة مع المؤسسات الإعلامية

الحرمي : مركز التدريب مفتوح للشباب لاحتراف العمل الصحفي



غنوة علواني |

اختتم في مركز دار الشرق للدراسات والإعلام الدورة التدريبية الثالثة للجمعية الدولية للعلاقات العامة، التي تمحورت حول إدارة برامج العلاقات العامة مع المؤسسات الإعلامية وحاضر فيها الدكتور عبد المطلب صديق مكي أستاذ الإعلام بجامعة قطر وسكرتير تحرير الشرق وهدفت الدورة إلى تقوية مهارات المشاركين في أسس ومهارات إدارة برامج العلاقات العامة مع المؤسسات الإعلامية المختلفة بما يضمن توفير بيئة اتصال فعالة تحقق إمداد المؤسسات والوزارات وتساعد على إقامة علاقة تشاركية فعالة بين المؤسسات الإعلامية والجماعات الحكومية.

والتوجيه يشمل التدريب بطريقة غير مباشرة، فنجد مثلاً أن المدير أو رئيس القسم حينما يقوم بتوجيه العاملين معه على تصحيح الأداء فهو يدرهم ويعمل على تنمية مهاراتهم.

شروط التوجيه الناجح

وقال: حينما يتم تنفيذ عملية التوجيه لابد وأن يكون وفقاً لعدد من الشروط التي تحقق له الفاعلية وهي ضرورة التأكد من وجود خطأ أو انحراف في الأداء، ولا سيما للتوجيه أثر سلبي على المرؤوس. والتوجيه لابد وأن يكون في إطار مناسب وفي مكانه المناسب، وذلك بالاقتناع عملية توجيه العاملين أمام زملائهم حتى لا يشعروا بالإحباط، وحتى لا يثبت فيهم زملاؤهم.

وتوجيه الفرد يكون بمفرده وبمعدل عن الآخرين وذلك في حالة التأكد من ارتكابه خطأ في العمل. كما يفضل أن يرتبط التوجيه في حالة ظاهرة اجتماعية، المدير عندما يريد توجيه العاملين " بالكم إذا كان هناك أفراد يقومون بعمل

د. صديق : لا مجال للمنافسة دون تطوير مهارات العلاقات العامة

لقطة جماعية للمندربين تصوير حمزة كويتي



خلال توزيع الشهادات

المعنى بين شخصين أو أكثر، والفرص المتاحة - أي الشخص الذي يتسلمه - حيث يارشده ومساعدته لتحسين عمله، ومن المهم جداً أن تسند مسؤولية إعداد التوجيهات في المناطق أو المجالات المعنية إلى العناصر الإدارية المسؤولة بالفعل عن وظائف هذه المنطقة من العمل.

الاتصال إلى أعلى

وقال: هناك العديد من أنواع الاتصال التي يمكن استخدامها في العمل، ولكن من المهم أن تكون التوجيهات في كل مناسباته ويكون من الصعب إدارة المنشأة بدونها ويمكن التفكير في التقرير كعملية قائمة على أساس العلاقات وموجهة للأشخاص لفرض مدد الاتصال. وتستخدم التقارير للاتصال بالمديرين، وبالعلاء وتكون بخصوص موضوعات ذات طبيعة فنية أو تشغيلية.

التوجيه والاتصال

أوضح د. صديق أن التوجيه يعتبر من أهم أعمال القيادة، ودرهما يتحصر في توجيه العاملين إلى الطريق الصحيح وتصديق مسارات الأداء، ويتم ذلك في كافة الأنشطة الإدارية بالمنظمة، ويتحقق العمل بأكثر فاعلية ممكنة. وتأتي عملية التوجيه مرتبطة بالاتصال فالعلاقة بين التوجيه وبين المنظمة - أي المرؤوسين في المنظمة وأهداف المنظمة.

والتوجيه السليم يتطلب توفر المعلومات اللازمة عن الأداء الفعلي للعاملين وقياس ذلك الأداء بالفعل السابق التخطيط له لمعرفة مقدار الانحراف عن الخطم تم توجيه الأفراد إلى الاتجاه بالأداء وفقاً للخطة والبرامج الموضوعية مسبقاً.



رئيس التحرير يوزع شهادات التخرج

وسلوكة البومي.

علاقة الحاجة بالدوافع

ثم تناول الدكتور صديق علاقة الحاجة والدوافع وقال تمثل الحاجة غير المشبعة قوة كامنة داخل الإنسان تحته على التصرف بنحاً من أشياء هذه الحاجات، فالعاجات قوة دافعة لسلك الفرد، فاحتياج الأفراد للمأكل والملبس (الحاجات الأساسية) تمثل قوة دافعة لهم للبحث عن وسيلة لإشباع هذه الحاجات، وذلك كان السؤل الأول للإنسان قديماً والصيد والبحث عن مقام للإقامة، وفي العصر الحديث أصبح العمل للكثيرين من مصدر أساسياً للحصول على الحاجات الأولية، لما يوفره من دخل مادي يمكن للفرد من شراء هذه الحاجات وتوفرها. ولإيفاء العمل إشباعاً للحاجات الأساسية فقط، بل نجد أنه يمثل مصدر لإشباع معظم الحاجات، فهو يوفر حاجات الأمن، والعلاقات مع الغير، والمركز والمكانة، وإحرام الذات وإتقانها.

إتجاهات الاتصال

وأضاف: إن الاتصال عملية مشتركة، فمثلاً عندما يتكلم أحد الأفراد فإن فرداً آخر يصد له لكي يعرف على رأي المتكلم ومستقبلاً لما (المعلومات والأفكار)، وهناك مقومات في عملية الاتصال الجيد وهي وجود هدف بحدوث تحقيق الهدف، وإقبال الأفراد ووعيهم في فعالته تجعل الأفراد في حالة حركة دائمة بلوغ الهدف، وفي ضوء عملية الاتصال لابد وأن تكون الرسالة للأخرين ويكون هناك استعداد لقبول الرسالة من المرسل إليه ومع العاملين في المنظمة. وقال د. صديق يتوقف النجاح في الإدارة على حد كبير على مقدرة المدير على تفهم الأشخاص الآخرين وليس مقدرة الآخرين على تفهم المدير، وليس من المبالغة في شأن القول إن الاتصال

وتتبادل د. صديق مهارات الاتصال بالقول: لكي تجعل اتصالك فعالاً يجب أن تأخذ في اعتبارك أن الاتصال عبارة عن علاقة تبادلية إنسانية، أي هي تأثير الناس على الناس. حدد أهدافك من الاتصال

مهارات الاتصال الفعال

وتتبادل د. صديق مهارات الاتصال بالقول: لكي تجعل اتصالك فعالاً يجب أن تأخذ في اعتبارك أن الاتصال عبارة عن علاقة تبادلية إنسانية، أي هي تأثير الناس على الناس. حدد أهدافك من الاتصال

مما تحققه من أهداف الاتصال، وتعددت أهدافه وتختلف من أهدافه، وقبل الاتصال لابد من اكتشاف الأشياء التي تثير اهتمام الطرف الآخر والأشياء التي تثير شغفه أو ضيقه أو غميه. كما يجب أن تكون رسالتك ذات قيمة للطرف الآخر على حسب مفاهيمه للأشياء ذات القيمة. وتذكر أن الاتصال الفعال يعتمد على التفهم الجيد للرسالة، أي شرح المعنى بأسلوب تخفيري يتقبله الطرف الآخر ويفهمه بناء على خبراته ومعلوماته السابقة.

مواقف الاتصال بالأخرين

ثم تطرق الدكتور صديق إلى مواقف الاتصال بالأخرين، وقال كثيراً ما تصدر ما أقوال أو أفعال تؤدي إلى عزوف الطرف الآخر عن الاتصال أو تردده أو حمله على اتخاذ موقف دفاعي في الحديث عنها. وبالرغم من صعوبة التخلص تماماً من عواقب الاتصال هذه، فإن التقليل منها واستيعابها إلى حد ما أمر مرغوب فيه. وتتم عملية الاتصال بزيادة فاعليتها، وقدم قواعد إرشادية شدد من خلالها على ضرورة الالتزام بمبدأ تأجيل الحكم أو التروي بمعنى أن تتحفظ باستنتاجات وتعليقاتك إلى أن تنتهي مناقشة جميع الأفكار.

وضرورة توجيه الأسئلة الإيجابية حتى في الحالات التي تشعرك فيها بالامتنان على المعلومات والتأكد من معنى الحركات التعبيرية التي قد تلاحظها.

الوصايا العشر للاستماع الفعال

واختتم الدكتور صديق بعرض الوصايا العشر وهي عند الاستماع يجب أن تبحث في مجالات الاهتمام ومقرى الحديث، اهتم بمحتوى الحديث أكثر من اهتمامك بطريقة المتحدث، ولا تتعجل بالتقييم ولا تقاطع المتحدث، وانصت إلى الأفكار الرئيسية في الحديث، وكن مرناً مع كل متحدث وتقبل أسلوبه، وتعدد الاتصالات وتفرغ للحديث بكل حواسك، وقاوم الشغث وابتنع عن مصادر الضوضاء، ودرّب نفسك على التركيز، وكن يظفا وابتنع عن الانفعال. وحاول أن تفكر بصورة أسرع من الحديث.



مندرب يتسلم شهادته من رئيس التحرير



د. صديق يسلم أحد المندربين شهادته