

معجم المصطلحات

الاتصال الأسري Family communication : يقصد به الاتصال بين أفراد الأسرة الواحدة ، ويعد من أهم أنواع الاتصال اليوم ، ذلك أن صحة الأسرة ونضوج أبنائها معرفياً ونفسياً وعلمياً وصحياً يعتمد بشكل كبير على طبيعة الاتصال داخل الأسرة.

الاتصال التنظيمي Organizational Communication : هو الاتصال الذي يتم داخل المنظمات أو المنشآت سواء أكانت خاصة أم حكومية ، وهو اتصال يهدف إلى ضمان انسياب المعلومات والاتصالات بين المستويات الإدارية المختلفة في المنشأة.

الاتصال الجماهيري Mass Communication : الاتصال بمجموعات كبيرة غير متجانسة من البشر عبر قنوات اتصالية في اللحظة نفسها ، سواء أكان عبر وسائط الاتصال الطباعية مثل : الصحف ، والمجلات ، أم عبر الوسائل السمعية مثل : الإذاعة ، أم الوسائل المرئية مثل : التلفزيون ، والقنوات الفضائية ، أم عبر الوسائط الاتصالية الحديثة مثل : الإنترنت.. والعبرة هنا ، أن قصد المرسل الوصول إلى أعداد كبيرة من الناس في أماكن عدة.

الاتصال الجمعي أو العام Public Communication : يُعنى به الاتصال المواجهي Face-to-Face الذي يحدث بين شخص وعدد كبير من الجمهور في مكان محدد ووقت معين ويأخذ أشكالاً متعددة منها : الخطب ، والندوات والمؤتمرات ، والمحاضرات.. إلخ.

الاتصال الذاتي Intrapersonal Communication: وهو الاتصال الذي يتم بين الإنسان وذاته.. ويقوم الإنسان بهذا الحوار الداخلي بينه وبين نفسه من أجل مراجعة النفس والأفكار والمشكلات والوقوف معها مواقف تأملية وتصحيحية.

يأتي الاتصال الذاتي في اللغة الإنجليزية تحت مسمية عديدة مثل: الحوار الذاتي Self-Dialogue، والحوار الداخلي Inner-Dialogue، وبعض الباحثين يضم إلى الاتصال مع الذات ما يسمى بالاتصال ما وراء الذات Transpersonal Communication والذي يعني الاتصال الروحي أو الاتصال بالله سبحانه وتعالى ومناجاته.

الاتصال الشخصي Interpersonal Communication: وهو الاتصال بين شخصين إلى خمسة، وكلما زاد العدد قلت عملية التواصل الحميمية وضعفت القدرة على تواصل الأفراد مع بعضهم.. ويعد هذا الاتصال من أكثر أنواع الاتصال قدرة على التأثير في الاتجاهات والسلوكيات نظراً لخصائصه المتعددة.

الاتصال عبر الثقافات Cross-cultural communications: ويقصد به الاتصال والتواصل مع الآخرين من الثقافات الأخرى والتي قد تكون مختلفة في الدين والعرق واللغة والعادات والتقاليد.

الاتصال غير اللفظي Nonverbal Communication: بينما يقوم الاتصال اللفظي بإيصال المعلومات، يقوم الاتصال غير اللفظي بإيصال القيم والشعور والاتجاهات، ويشمل: لغة الجسد: من اتصال العيون، وتعابير الوجه، وحركات الجسد، والإيماءات، والإشارات، ودرجة الصوت، وطبيعة الوقفة، ومن المسافة الشخصية وهي درجة القرب أو البعد من الطرف الآخر.

الاتصالات الرديئة داخل الأسرة Communication pitfalls: ويقصد بها بعض الحالات من الاتصال الرديء الذي يتم داخل الأسرة وينبغي الحذر من الوقوع فيه.

الإدراك الانتقائي Selective perception : ويقصد به أن المتلقي يدرك الرسالة وفقاً لاتجاهاته ومشاعره وميوله.. بمعنى أنه يبحث في الرسالة عما يؤكد توجهاته وسلوكياته. إستراتيجية المساعدات التبادلية **Reciprocal Helping** : تعتمد هذه الإستراتيجية على تقديم خدمات مهمة لشخص ترغب أنت فيما بعد أن يحقق لك طلباً، لذا ينبغي أن تتم مساعدتك له في موضوعه قبل أن تطلب منه طلبك والذي ينبغي أن يتم فيما بعد.

إستراتيجية باب المواجهة Door-in-the Face : تعتمد هذه الإستراتيجية على أن تقوم بتقديم طلب كبير وثقيل من المتلقي عارفاً أنه لن يلبيه أو على الأقل لا يستطيع تلبيةه، وبعد أن يتم رفض هذا الطلب، توجه له الطلب الثاني، وهو الطلب الأساس، أو الطلب الذي تريد تحقيقه، وهو طلب في متناول المتلقي وأسهل كثيراً من الطلب الأول.

إستراتيجية موطئ قدم Foot-in-the door : تقوم هذه الإستراتيجية على أساس أن تقدم للمتلقي طلباً سهلاً عليه أن يلبيه لك دون حرج كان، بعد أن يوافق المتلقي على الطلب الأول، تقدم له الطلب الثاني وهو الهدف الأساس.

الاستمالات التخوفية : تُعنى بمدى قدرة المرسل على استخدام التخوف في التأثير على تغيير الاتجاهات والسلوكيات للمتلقين، وما طبيعة الدرجة التخوفية التي يفضل استخدامها.. مثلاً: مدى إبراز صور بشاعة منظر، وصور الجرحى والقتلى في الحوادث المرورية.

الاستمالات العاطفية والرسائل المنطقية : تعتمد الأولى على استخدام العواطف والجماليات الإنسانية إذ يتم تركيز الرسالة الإقناعية على نواحي الشكل والجمال والراحة والرفاهية للسلعة، بينما تركز الاستمالات العقلية أو المنطقية على استخدام

العقل والمنطق ؛ لذا يتم توضيح سعر السلعة ومثانتها وقدرتها مما يتيح للإنسان التفكير في مزاياها مقارنة بغيرها.

الإصغاء النشط Active Listing : ويقصد به الإصغاء بشكل جاد، تعطي من خلاله المتحدث الفرصة في الحديث مع إصغاء تام لما يقول وتفاعل مشاعري، دون أن تفكر في طريقة الرد عليه أو ماذا سوف تقول بعد انتهائه من حديثه، مع احترام وجهة نظره، سواء كنت تؤيدها أو لا.

الإصغاء: هو التركيز وتفاعل القلب والمشاعر مع المتحدث.

الانتباه الانتقائي Selective attention : ويقصد به أن المتلقي يصغي في الرسالة التي يتلقاها ما يجب أن يصغي وينتبه له ويهمل ما عداه أو لا يركز عليه.

الإنصات : يُعنى به السكوت والاستماع للحديث.. وهو حُسن الاستماع للحديث أي أنه السكوت والاستماع بتفرغ.

الإيماءات التقنية أو المشفرة Coded gestures : وهي الإشارات التي يتم الاتفاق عليها وفق قواعد وضوابط مهنية احترافية، كما نلاحظ مثلاً بين محكمي مباراة كرة القدم أو السلة.

الإيماءات الغريزية Instinctive gestures : هي إيماءات نستخدمها دون وعي منا وتحدث للطفل الرضيع عندما يحس بالخوف مثلاً.. ففي جميع التصرفات يتصرف الناس بالشيء نفسه فمثلاً: عندما يحيون بعضهم بعضاً يرفعون الحاجب مع تجعيد الجبهة أو تغضينها، وهي إشارة للانفتاح على الآخر.. وعندما نفاجأ بشيء ما نضرب على رأسنا أو نفتح أفواهنا من هول المفاجأة.

الإيماءات والإشارات المكتسبة Acquired gestures : تتولد معظم هذه الإشارات في المجتمع ولا يعرف لها أحداً أصلاً، وغالباً ليس لها معنى أو منطق أو رابط ولكن تتولد في مجتمع ما وتنتشر على نطاق واسع بين أبنائه وتتوارثها أجياله.

التذكر الانتقائي Selective Retention: ويقصد به أن المتلقي حتى لو تعرض للرسالة وانتبه لها، وأدركها كما يريد المرسل، فإنه بعد فترة من الزمن سوف يتذكر ما يتفق من الرسالة مع اتجاهاته وميوله وينسى ما لا يتفق معها.

التشويش أو التداخل Noise & Interference: يقصد به حدوث تشويش على العملية الاتصالية يؤدي إلى تحريف في مضمون الرسالة، ويحدث في الاتصال المواجهي كما يحدث في الاتصال الجماهيري وبطرق مختلفة. وقد يكون التشويش مادياً من البيئة المحيطة بالعملية الاتصالية مثل: أصوات السيارات، أو في الشخص نفسه مثل: زلات اللسان، وقد يكون التشويش نفسياً كأن يكون المتلقي مشغولاً بشيء ما، أو نتيجة للتشويش الدلالي حيث اختلاف معاني الكلمات بين المرسل والمتلقي، أو التشويش المتعلق بالتقنية في قنوات الاتصال مثل تشويش خطوط الهاتف أو المشكلات السمعية لدى الإنسان.

التعرض الانتقائي Selective exposure: ويقصد به أن المتلقي يتعرض للرسائل أيضاً كان مصدرها بشكل انتقائي، فيشاهد، ويسمع، ويقرأ ما يريد ويتجنب ما لا يريد.

التفاوض التعاوني Co-operative negotiations: ويجري عادة في جو أكثر تعاونية، ويهدف طرفاه إلى الوصول لحل مشترك لمشكلة أو نزاع قائم، فكل طرف لديه الاستعداد لعمل تنازل مناسب، إنهم يبحثون عن حل وسط.

التفاوض التنافسي Competitive negotiations: يجري عادة في جو يميل إلى العدائية، وكل طرف يحاول أن يخرج منتصراً نصراً حاسماً على الطرف الآخر.

الجدال: يُعنى بالجدل مقابلة الحجة بالحجة، وفيه مخاصمة ومناظرة وتمسك بالرأي بل ربما تعصب له. هناك من يرى أن كل جدال حوار، وليس كل حوار جدال، لكن ربما تحوّل الحوار إلى جدال. والجدال نوعان ممدوح ومذموم، فالممدوح الذي يقرر الحق، والمذموم الذي يقرر الباطل.

الجمهور العدائي Hostile audience: هذا النوع من الجمهور يعارضك على الملأ أثناء إلقاءك حديثك، وربما يعمل بنشاط ضدك ليفسد عليك حديثك، وليبدأ معك جدلاً لا ينتهي.

الجمهور غير المبالي Indifferent audience: هذا النوع من الجمهور يفهم الموضوع المطروح، ولكنه غير مهتم بالنتائج فهي له غير مهمة.

الحوار Dialogue: يُعنى بالحوار المراجعة والتجاوب وهو يتم بين طرفين أو أكثر لعرض الآراء في قضية أو مسألة متنازع عليها، ويهدف للوصول إلى نتيجة محددة، وينبغي أن يتم الحوار وفق آداب تحتم على الأطراف المتحاورة تبادل الآراء ومراجعتها بهدوء دون استثثار طرف على آخر.

خارطة التكيف الثقافي Cultural Adjustment Map: على غرار أهمية وجود خرائط جغرافية للفرد عند سفره إلى أماكن بعيدة، يقترح بعض علماء الاتصال عبر الثقافي أن يكون لديه خريطة تكيف ثقافي عند زيارته لثقافة جديدة.

رجع الصدى أو التغذية المرتدة Feedback: ويقصد به ردة الفعل من الطرف الثاني في عملية الاتصال، وهي سريعة وأنية في الاتصال المواجهي، أو الاتصال عبر المحادثة في الإنترنت، وبطيئة في الاتصال الجماهيري في الغالب.

الرسائل ذات الجانب الواحد وذات الجانبين: يقصد بذات الجانبين الرسائل التي تقدم وجهات النظر التي يؤيدها المرسل وتلك التي لا يؤيدها، أما ذات الجانب الواحد فتركز على ما يراه المرسل صواباً.

الرسالة Message: تتكون من رموز تمثل في الكلمات المكتوبة أو المنطوقة أو الإشارات أو الصور أو الموسيقى.. إلخ، وبالتالي فالرسالة هي المعلومات والآراء والمشاعر والاتجاهات التي يرغب المرسل في نقلها إلى الآخرين عبر تلك الرموز.

السمع والاستماع: يُقصد بالسمع: سماع الشيء حتى لو لم يكن عن قصد... فالشخص قد يجد نفسه يسمع شيئاً لم يكن يرغب في سماعه. أما الاستماع: فيُقصد به السمع من أجل الاستفادة.

الصدمة الحضارية Culture shocks: عندما يغادر الإنسان بيئته التي عاش فيها إلى بيئة أخرى خاصة إذا كانت مختلفة كثيراً عن بيئته وثقافته، يشعر بصدمة، يطلق عليها الصدمة الحضارية.

طريقة SQR3 للقراءة: تعد من الطرق المهمة التي تساعد على فهم واستدراك ما تتم قراءته، وهي تمثل الحروف الأولى من خمس كلمات باللغة الإنجليزية هي: Survey، Question، Read، Recit، Review.

طريقة النص الواحد The one-Text procedure: تستخدم عندما يصعب إجراء مفاوضات مباشرة بين طرفين نظراً للحالة العدائية بينهما Antagonistic، فإن التحوار عن طريق طرف ثالث محايد يُقبل من الطرفين يُعد الحل لذلك.

الفردية والجماعية Collectivism & Individualism: يختلف العالم في نظرتهم لدور الفرد والجماعة، فبينما نجد ما يقارب من ثلاثة أرباع العالم يقدم مصلحة الجماعة على مصلحة الفرد، نجد الثقافة الغربية وبالذات الأمريكية تقدم مصلحة الفرد على الجماعة.

اللغة الجانبية Para Language: ويقصد بها عناصر الصوت المرافقة للكلمات أو الحديث، أو طريقة نطقنا للكلمات، وينظر إليها منفصلة عن المضمون اللفظي. وتشمل عناصر مثل: طبقة الصوت، وسرعته، ورنينه، وإيقاعه، وغير ذلك من الإشارات الصوتية التي تعطي للكلمات اللفظية معاني مختلفة.

المحاكاة Simulations: يرى بعض العلماء أن المحاكاة تُعنى بأدوار طبيعية يمكن أن تواجه المتعلم أو أدوار يمكن أن تواجهه في الحياة اليومية مثل: التخاطب مع مدير

المدرسة ، أو أستاذ الفصل ، أو الطبيب .. وغير ذلك. بينما لعب الأدوار فيعنى بأدوار لا يمكن أن يلعبها في الحياة العادية مثل قيامه بتمثيل شخصية تاريخية أو كرتونية.. وهناك من لا يفرق بينهما.

المحيط الاتصالي Context : يقصد به السياق الأساسي الذي تتم من خلاله عملية الاتصال ويشمل البعد المادي أو بيئة الاتصال المادية من ديكورات ومبان وإضاءة ، والبعد النفسي والاجتماعي ، والذي يشمل العادات والتقاليد والقيم ، والبعد الزمني سواء أكان مختصاً بالتوقيت أم التاريخ ، فمثلاً هناك أوقات لا يصح فيها الاتصال إلا للضرورة القصوى ، وما يصح في زمن قد لا يصح في آخر.

المستقبل Receiver : هو المتلقي الذي يقوم بتحليل الرسالة التي تصل إليه أو يتعرض لها ويترجمها وفق إطاره الدلالي وخبراته وتجاربه السابقة ، ثم يقوم بتفسيرها وفق فهمه لها.

المصداقية Credibility : تعد المصداقية من أهم خصائص المرسل أو المتحدث ، والشخص المقنع هو ذلك الفرد الذي يتسم بالمصداقية. تتكون المصداقية من : الخبرة والمعرفة ، ومن الموثوقية والأمانة ، ومن الحركية والنشاط.

المصدر أو المرسل Sender : هو الشخص الذي يقوم بالحوار بداية فيضع أفكاره ورؤاه على شكل رموز تعبر عن المعنى الذي يقصده بهدف تحقيق أثر معين ، وقد يكون القارئ بالاتصال شخصاً عادياً أو معنوياً كأن تكون شركة أو مؤسسة ما ، كما أن المرسل قد يكون المصدر نفسه أو يكون شخصاً آخر يوعد المصدر له بإرسال الرسالة.

معوقات الإصغاء Blocks to Listening : ويقصد بها معوقات الإصغاء الفعال التي تمارسها يومياً أثناء استماعنا للآخرين.. وهي معوقات علينا الانتباه لها ومحاوله التدريب على الابتعاد عنها وتشمل مقارنة النفس بالآخرين أثناء حديثهم ، محاولة قراءة

فكرهم، التفكير في الرد عليهم أثناء حديثهم، الإصغاء لبعض ما يقولون، والحكم المسبق، والسرحان... وغير ذلك.

مفهوم الذات Self-Concept: يتكون من عنصرين هما: تصور الذات self-Image والذي يعني الصورة التي يشكلها الفرد عن نفسه، واحترام الذات self-Esteem وهي القيمة التي يضعها الإنسان للصورة التي يشكلها عن نفسه.

مهارة العصف الذهني، أو استمطار الأفكار Brain storming: ويقصد به مهارة العصف الذهني من أجل توليد أفكار إبداعية من المشاركين في جلسة العصف لمعالجة موضوع معين وذلك في وقت محدد.

مهارة حل المشكلات واتخاذ القرار Problems Solving: تعد من أهم المهارات التي ينبغي لرب الأسرة تعويد أبنائه وبناته عليها، وهي مجموعة من العمليات التي يقوم بها الشخص معتمداً على معلوماته ومعارفه السابقة للتغلب على موقف بشكل جديد، وغير مألوف له في السيطرة عليه.

مهارة لعب الأدوار Role play: تستخدم هذه المهارة في التعليم وحل المشكلات خاصة للأطفال والمراهقين... وبالرغم من قدم هذا المفهوم إلا أن تعريفه مازال غير متفق عليه بين الباحثين، إذ يرى بعضهم أن لعب الأدوار، والمحاكاة، واللعب Games، واستخدام الدراما تعني الشيء نفسه ولكن مؤلف الكتاب هنا يفرق بينها.

نموذج أسلوب الارتجال المخطط له The extemporaneous method: يقوم المتحدث هنا بالمتحدث بين النماذج السابقة فهو يمثل نموذجاً وسطاً.. يلتزم المتحدث بالتحضير والتخطيط مع الاعتماد على الذاكرة.

نموذج أسلوب الحفظ The memorized method: يقوم المتحدث هنا بحفظ الكلمة التي سوف يلقبها.. ويعد هذا الأسلوب من أسوأ النماذج الإلقائية ذلك أن المتحدث يحول النص المكتوب إلى لغة شفاهية.. ولكن الجمهور يكتشف بسرعة أنه يسمع نصاً

مكتوباً.. عندها يشعر بالملل والسأم من الحديث.. كما أن المتحدث عرضة لأن ينسى كلمة فتحدث مشكلات في حديثه.

نموذج الأسلوب الارتجالي **Impromptu method**: ويقصد به ارتجال الكلمة.. ويعرف أيضاً بأسلوب اللحظة، ويحتاج الإنسان لهذا النوع من الإلقاء في مواقف آنية شتى، فتحتاج إليه في جلسة عمل، أو في نقاش عام، أو للتعبير على خطاب أو كلمة معينة. ويعد من أصعب النماذج، ويحتاج للتدريب عليه.

نموذج القراءة من نص مكتوب **Reading method**: يحتاج إليه المتحدث في بعض المواقف الحساسة التي لا تتحمل الخطأ أو الخروج عن كلمات محددة، مثلاً في المواقف السياسية.

الوسيلة **Channel**: هي الأداة أو القناة التي تنقل من خلالها الرسالة من المرسل إلى المتلقي.. وهي قنوات تختلف باختلاف طبيعة الاتصال.

المراجع

أولاً: المراجع العربية

القرآن الكريم.

الحديث النبوي الشريف.

أبو بكر، مصطفى والبريدي، عبد الله. (٢٠٠٨) الاتصال الفعال: مدخل إستراتيجي سلوكي لجودة العلاقات في الحياة والأعمال. الإسكندرية: الدار الجامعية.

الباني، ريم. (٢٠٠٩). ثقافة الحوار لدى طالبات المرحلة الثانوية في مدينة الرياض ودورها في تعزيز بعض القيم الخلقية دراسة ميدانية في مدينة الرياض. الرياض: مركز الملك عبد العزيز للحوار الوطني.

بكار، عبد الكريم. (٢٠٠٩). التربية بالحوار. الرياض: مركز الملك عبد العزيز للحوار الوطني.

تركستاني، أحمد. (٢٠٠٧). مدخل إلى الاتصال الإنساني. لسعد المسعودي (تحرير). مهارات الاتصال. (ص ١ - ٢٩). جدة: جامعة الملك عبد العزيز.

جمبي، حنان. (٢٠٠٧). التواصل مع الذات. لسعد المسعودي (تحرير). مهارات الاتصال. (ص ٣١ - ٥٤). جدة: جامعة الملك عبد العزيز.

- الجنيدى، عبد الملك. (٢٠٠٧). السيرة الذاتية والمقابلة الشخصية. لسعد المسعودي (تحرير). مهارات الاتصال. (ص ص ٢٠٣ - ٢٢٣). جدة: جامعة الملك عبد العزيز.
- الجهني، عيد. (٢٠٠٧). الاتصال في المجموعات الصغيرة. لسعد المسعودي (تحرير). مهارات الاتصال. (ص ص ١٦٧ - ١٨٩). جدة: جامعة الملك عبد العزيز.
- الحازمي، خليل. (٢٠٠٩). الحوار الوطني ودوره في تعزيز الأمن الوطني للمملكة العربية السعودية. الرياض: مركز الملك عبد العزيز للحوار الوطني.
- حجاب، محمد. (٢٠٠٨). مهارات الاتصال للإعلاميين والتربويين والدعاة. القاهرة: دار الفجر للنشر والتوزيع.
- الحسن، حسن. (١٩٩٣). التفاوض والعلاقات العامة. بيروت: المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع.
- حلمى، مصطفى. (٢٠٠٧). التدريب على فن الإنصات. <http://www.paate.edu.kw/Futuremarkers/Fm-23-2007/22.html>
- حمزة، مختار. (١٤٠٢). مشكلات الآباء والأبناء. جدة: دار البيان العربي.
- الخالدي، عبد الله. (٢٠٠٧). إعداد وكتابة الرسائل والتقارير. لسعد المسعودي (تحرير). مهارات الاتصال. (ص ص ٢٢٥ - ٢٥٦). جدة: جامعة الملك عبد العزيز.
- خوجة، محمد. (٢٠٠٩). الحوار آدابه ومنطلقاته وتربية الأبناء عليه. الرياض: مركز الملك عبد العزيز للحوار الوطني.
- الزيدي، محمد. (١٩٨٤). تاج العروس من جواهر القاموس - الجزء الحادي والعشرون، وزارة الإعلام، الكويت.

السديري، نجود. (٢٠٠٧). الاتصال الكلامي. لسعد المسعودي (تحرير). مهارات الاتصال. (ص ص ٥٥ - ٨٨). جدة: جامعة الملك عبد العزيز.

شحرور، عبد القادر. (٢٠١٠). حاسة السمع في القرآن العزيز. [Http://www.alquran-network.net/kayfa/&.htm](http://www.alquran-network.net/kayfa/&.htm)

الشويعر، محمد والصقهان، عبد الله. (١٤٢٦ هـ). قواعد ومبادئ الحوار الفعال. الرياض: مركز الملك عبد العزيز للحوار الوطني.

آل الشيخ، سليمان. (٢٠٠٧). الاتصال الشخصي وبناء العلاقات الإنسانية. لسعد المسعود (تحرير). مهارات الاتصال. (ص ص ١٣١ - ١٦٦). جدة: جامعة الملك عبد العزيز.

الصاعدي، محمد. (٢٠٠٧). الاتصال مع الجمهور. لسعد المسعود (تحرير). مهارات الاتصال. (ص ص ١٩١ - ٢٠٢). جدة: جامعة الملك عبد العزيز.

الطويرقي، عبد الله. (١٩٩٣). علم الاتصال المعاصر. (الطبعة الثانية). جدة: مكتبة دار زهران.

عايش، محمد. (٢٠٠٣). الكتابة للعلاقات العامة. الطبعة الثانية. بيروت: برجى. العوفي، عبد اللطيف. (٢٠١١). حملات التوعية الإعلامية. (الأسس النظرية والإجراءات التطبيقية). الرياض.

العوفي، عبد اللطيف. (٢٠١٠). الصورة الذهنية لهيئة الهلال الأحمر في السعودية - دراسة ميدانية وتحليلية. الرياض: هيئة الهلال الأحمر السعودي.

العوفي، عبد اللطيف. (٢٠١٠). الخطة المتكاملة لمراحل تنفيذ حملة عن هيئة الهلال الأحمر في السعودية.

العوفي، عبد اللطيف. (١٩٩٤). التلفزيون والطفل: ماهية الوسيلة وكيفية القراءة. مجلة جامعة الملك سعود، الآداب (٢٢) ص ص ٥٩١ - ٦٧١.

- فلمبان، خلال. (٢٠٠٩). دور الحوار التربوي في وقاية الشباب من الإرهاب الفكري. الرياض: مركز الملك عبد العزيز للحوار الوطني.
- القحطاني، جواهر. (٢٠٠٩). دور الأسرة السعودية في تنمية الحوار لدى الأبناء من منظور تربوي إسلامي. الرياض: مركز الملك عبد العزيز للحوار الوطني.
- القوسي، مفرح. (٢٠٠٩). ضوابط الحوار في الفكر الإسلامي. الرياض: مركز الملك عبد العزيز للحوار الوطني.
- المزيني، إبراهيم. (٢٠٠٩). التعامل مع الآخر شواهد تاريخية من الحضارة الإسلامية. الرياض: مركز الملك عبد العزيز للحوار الوطني.
- المسعودي، سعد. (٢٠٠٧). الإنصات (الاستماع). لسعد المسعودي (تحرير). مهارات الاتصال. (ص ص ١١٥ - ١٢٩). جدة: جامعة الملك عبد العزيز.
- مطوع، أنمار. (٢٠٠٧). الاتصال غير الكلامي. لسعد المسعودي (تحرير). مهارات الاتصال. (ص ص ٨٩ - ١١٣). جدة: جامعة الملك عبد العزيز.
- منصور، محمد وعبد السلام، فاروق (١٤١٠٩). النمو من الطفولة إلى المراهقة. جدة، تهامة: الكتاب الجامعي، الطبعة ٤.
- مولوي، محمد. (١٤١٥). كيف يربي المسلم ولده. الدمام، رمادي للنشر.
- الهيبي، عبد الستار. (٢٠٠٤م). حوار الذات والآخر. قطر، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية.
- يوسف، محمد. (١٤١١). كيف يتعامل الآباء والمعلمون مع المراهقين لمساعدتهم على التكيف الاجتماعي. القصيم، اللجنة الثقافية.

ثانياً: المراجع الأجنبية

- Adams, P. (2005). **The boundless self Communication in physical and virtual spaces**. Syracuse, New york, Syracuse university press.
- Ajzen, I. (n.d.). **The theory of planned behavior**. Retrieved March 28,2008, from <http://people.umass.edu/aizen/tpb.html>.
- Anonymaus. (1993). Talking and Listening. **The international Journal of Bank Marketing**, vol.11, #5, PP.23-26.
- Axtell, R. (1993). **Do's taboos around the world**. (3rd ed.). Newyork, A Benjamin book and john wiley & Sons, Inc.
- Axtell, R: (1998). **Gestures**. (2nd ed.). Newyork: John wiley & sons, Inc.
- Bazerman, M. H., Curhan, J. R., Moore, D. A., & Valley, K. L. (2000). Negotiation. **Annual Review of Psychology**,51, 279-314.
- Beaver, D. (2008). Your audience needs to know who you are. **ABA Banking Journal**, vol.100,#4, P.47.
- Bird,G.; Stith, S., and Schladala, J.(1991).Psychological resources, coping strategies, and negotiation styles as discriminators of violence in dating relationships. **Family Releations**, Vol.41 PP.318-323.
- Brett, J. M. (2000). Culture and negotiation. **International Journal of Psychology**,35, 97-104.
- Brett, J. M. & Gelfand, M. (2005). A cultural analysis of the underlying assumptions of negotiation theory. In L. L. Thompson (Ed.), **Frontiers of social psychology: Negotiations** (PP.173-202). New York: Psychology Press.
- Bruce, H.(1988). **Exercises for media writing**. Second edition. Belmont, CA: Wadsworth publishing company.
- Burleson, B. (2003). Emotional support skills. In J. O. Greene & B. R. Burleson (Eds.), **Handbook of communication and social interaction skills** (PP.551-594). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Burley-Allen, M. (1995). **Listening: the Forgotten skill**. (2nd ed). New york: John wiley & sons, Inc.
- Cole, R. (2009). **Haw to be super reader**. London: piatkus.
- Codrill, J. and Bough, B. (2007). **101 ways to Improve your communication skills instantly**, 4th edition. San Antonio, Goal Minds, Inc.
- Conley, D. (2003).**Understanding University success**. Eugene,: Center for educational policy research, University of Oregon.
- CVTips.Com(1).(2008). **The basics of a good CV**. www.cvtips.com/basics_of_good_cv.html.
- CVTips.Com(2).(2008). **CV heading**. www.cvtips.com/cgi-bin/cv.PL?action.
- CVTips.Com(3).(2008).**Why write a CV?**. www.cvtips.com/why_write_a_cv.html.
- CV Tips. Com (4). (2008). **Writing of a CV**. www.cvtips.com/writing_of_a_cv.html.
- Davis, M., Paleg, K. and Fanning, P. (2004). **The Messages work book**. Oakland, CA: New Harbinger Publications.

- De Dreu, C., Beersma, B., Stroebe, K., & Euwema, M. (2006). Motivated information processing, strategic choice, and the quality of negotiated agreement. **Journal of Personality and Social Psychology**, 90, 927-943.
- Dillard, J. (2010). Persuasion. In C. Berger, M. Roloff & D. Roskos-Ewoldsen (Eds.), **The handbook of Communication science**, (2nd ed., PP.203-218). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Eggert, M. (2007). **Perfect CV**. London: Random House books.
- Elmer, D. (2002). Cross-Cultural Communication: **Stepping out and fitting in around the world**. U.S.A Intersarsity Press.
- Faulkner, L. (2009). Speek, Listen, and Connect. **Rough Notes**, vol. 152, #7, PP.26-27.
- Flexer, C. (1999). **Facilitating hearing and listening in young children**. San Diego, CA: Singular.
- Hample, D. (2003). Arguing skill. In J. O. Greene & B. R. Bureson (Eds.), **Handbook of communication and social interactive skills** (PP.439-478). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Hernandez, A. Kaplan, M. & Schwartz, R. (2006). For the sake of argument. **Educational Leadership**, vol.64 #2, PP.48-52.
- Heylin, A. (1991). **Putting it across**. London: Duncan Petersen Publishing Ltd.
- HighBeam Research. (2005). **Tips for writing Essays**. [Http://www.infoplease.com/homework/hwessays.html](http://www.infoplease.com/homework/hwessays.html).
- HighBeam Research. (2005). **How to write a persuasive essay**. <http://www.infoplease.com/homework/writing skills7.html>.
- Koerner, A. (2010). The scientific investigation of martial and family Communication. In C. Berger, M. Roloff & D. Roskos-Ewoldsen (Eds.), **The handbook of Communication science**, (2nd ed., PP.471-488). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Kim, M. (1994). Cross-cultural comparisons of the perceived importance of conversational constraints. **Human Communication Research**, 21, 128-151.
- Kim, Y. (2010). Intercultural Communication. In C. Berger, M. Roloff & D. Roskos-Ewoldsen (Eds.), **The handbook of Communication science**, (2nd ed., PP.453-470). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Kim, Y. (2008). Intercultural personhood: Globalization and a way of being. **International Journal of Intercultural Relations**, 32, 359-368.
- Kim, Y. (2005). Adapting to a new culture: an integrative communication theory. In W. Gudykunst (Ed.), **Theorizing about intercultural communication** (PP.375-700).
- Kim, Y. & Braun, V. (2002). **Host communication competence and psychological health: a study of Turkish workers adaptation in an American-German host environment**. Paper presented at the annual conference of the international Communication Association, Seoul, Korea.
- Kim, Y. & Kim, Y. (2004). The role of host environment in cross- cultural adaptation: a comparison of American expatriates in South Korea and their

- Korean counterparts in the United State. **Asian Communication Research**, 1(1), 5-25.
- Koerner, A. & Fitzpatrick, M. (2004). Communication in intact families. In A. Vangelisti (Ed.), **Handbook of family communication** (PP.177-195). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Koerner, A. & Fitzpatrick, M. (2006). Family communication patterns theory: a social cognitive approach. In D. Braithwaite & L. Baxter (Eds.), **Engaging theories in family communication: multiple perspectives** (PP.50-65). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Kotzian, P. (2007). Arguing and bargaining in international negotiations: On the application of the frame-selection model and its implications. **International Political Science Review** 28, 79-99.
- Lakhani, D.(2008). **Subliminal persuasion**. Hoboken, New Jersey: John Wiley & sons, Inc.
- Larocque, P.(2003). **The book on writing**. Oak park, IL, Marion street press, Inc.
- Lauren, K. & Duncan, M. (1989). **Mastering the message: media writing with substance and style**. Belmont, CA: Wadsworth publishing.
- Lee,B., and Chen,L.(2000).Cultural Communication Competence and psychological adjustment. **Communication Research**,27, PP.746-792.
- Lepoire, B. (2006). **Family Communication nurturing and Control in a changing world**. CA: Thousand Oaks, Sage.
- Lepoire, B. (2006). **Family Communication**. London: Thousand Oak, sage Publications.
- Leutenberg, E. and Liptak, J. (2008). **The Communication skills workbook**. Duluth, MN, whole person associates.
- Levan, G. (2007). Happy families: self-mediation skills to resolve differences. **Estate Planing**. Vol.34,#8, PP.26-29.
- Luft, J. (1970). **Group processes: an introduction to group dynamics**. Palo Alto, Calif: Mayfield.
- Martian, J., & Nakayama, T. (1999). Thinking dialectically about culture and communication. **Communication Theory**, 1, 1-25.
- McElhaney, J. (2009). The Arsenal of persuasion, **ABA journal**, vol. 95,#7, PP.24-25.
- Mckay, M., Davis, M. and Fanning, P. (1995). **Messages the Communication Skills book**. (2nded.). USA: New Harbinger Publication, Mc.
- Mckee, L. (2006). Speed-reading for trainers. **Training Journal**, PP.46-49.
- McNaughton,D, Hamlin,D. McCarthy, J., Head-Reeves,D., and schreiner, M. (2007). Learning to Listen; teaching an active Listening strategy to preservice education professionals. **Topics in Early Childhood** (special edition), vol. 27#4, PP.223-231.
- Moravcsik, J. & Kintsch, W.(1993). Writing quality, reading skills, and domain knowledge as factors in text Comprehension. **Canadian Journal of Experimental psychology**. Vol. 47,#2, P.360.

- Nisbett, R.(2003). **The geography of thought: How Asians and Westerners think differently ... and why**. New York: Free Press.
- Olekalns, M., & Weingart, L.(2008). Emergent negotiations: Stability and shifts in negotiation dynamics. **Negotiation and Conflict Management Research**, 1, 135-160.
- Pease, A. & Pens, B. (2004). **The Definitive book of Body Language**. New york, A Bantam Book.
- Philipsen, G.(2002).Cultural communication. In W. Gudykunst & B. Mody (Eds.), **Handbook of international and intercultural communication** (2nd ed., PP.51-68). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Pihulyk, A. (2003). Communication with clarity. **The Canadian Manager**, vol. 28#2, P.12.
- Pitts,M.(2007).**Short-term adjustment and intergroup relations among U.S. American student sojourners: Applying theory(ies) to practice**. Paper presented at the annual conference of the International Communication Association, San Francisco.
- Pomeroy, A. (2007). Communication skills essential for leaders. **HR Magazine**, vol.52,#12, P.10.
- Rieke, R. and Sillars, M. (1984). **Argumentation and the decision making process**, second edition. U.S.A. Scott, Fores man and company.
- Rivers, D.(2008). **The seven challenges workbook cooperative Communication skills for success at home and at work**. (6thed.). Berkeley, California: human development books.
- Robards, B. (1989). **The basic media writing course**. Paper presented at the annual meeting of the speech communication association. CA; San Fran Cisco.
- Robinshow, H. (2007). A cquisition of learning, Listening and speech skills by and during Key stage 1. **Early child Development and Care**, vol.177, 6& 7, PP.661-678.
- Roloff, M. E., & Miller, C. W. (2006). Mulling about family conflict and communication: What we Know and what we need to know. In L. Turner & R. West (Eds.), **Family communication: a reference of theory and research** (PP. 143-164). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Roloff, M. & Li, S. (2010). Bargaining and negotiation. In C. Berger, M. Roloff & D. Roskos-ewoldsen (Eds.), **The handbook of Communication science**, (2nd ed., PP.309-326). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Rosenberg, M. (1979). **Conceiving the self**. New York: Basic Books.
- Roskos-Ewoldsen, D. yu, H. J. & Rhodes, N. (2004). Fear appeals messages affect accessibility of attitudes toward threat and adaptive behavior. **Communication Monographs**,71, 49-69.
- Schmoker, M. (2007). Reading, writing, and thinking for all. **Educational leadership**, vol. 64,#7, PP.63-66.
- Schordt, P., Ledbetter, A. & Ohrt, J.(2007). Parental confirmation and affection as mediators of family communication patterns and children's mental well-being. **Journal of family Communication**, 7, 23-46.

- Smith, F. (2006). **Reading without nonsense**. (4thed.). New York, Teachers College, Columbia university.
- Smith, F. (2004). **Understanding reading**. (6thed.). Mahwah, new Jersey: Lawrence Erlbaum associates publishers.
- Smith, F. (2007). **Reading FAQ**. New york, Teachers college, Columbia university. Steps to success. (2004). **Get that Job: interviews**. London: Bloomsbury Publishing.
- Storey, R. (2009). **Perfect Persuasion**. U.K. CPI Bookmarque.
- Thussu,D.(2006). **International Communication: Continuity and change** (2nd ed.) Landon: Hoddler Arnold.
- Van Kleef, G. De Dreu, C. Pietroni, D., & Manstead, A. (2006). Power and emotion in negotiation: Power moderates the interpersonal effect of anger and happiness on concession making. **European Journal of social Psychology**, 36, 557-581.
- Wedd,C.(1978).**Communication skills and approach to personal development**. London, Mmacmilcan press LTD.
- Wilbers, S. (2000). **Keys to great writing**. Cincinnaty, ohio: writer's Digest books, an imprint of FTW Publications.
- WiLcox,D. (2009). **Public Relations writing and media techniques** (6th ed.). U.S., Pearson Education, Inc.
- Wiener, H. & Bazerman, C.(2006). **Reading skills handbook**. (9th ed.). New York, Pearson education, Inc.
- Wiener, H. & Bazerman, C. (2006). **Basic Reading skills. Handbook**. (6thed.). New york, Pearson Education, Inc.
- Witte, K., & Allen, M. (2000). A meta-analysis of fear appeals: Implications for public health campaigns. **Health Education and Behavior**, 27, 591-615.
- Zillmann, D. (2006). Exemplification effects in the promotion of safety and health. **Journal of Communication**, 56, 5221-5237.

ثبت المصطلحات

أولاً: عربي - إنجليزي

أ

Family communication	الاتصال الأسري
Interpersonal communication	الاتصال بين شخصي
Organizational communication	الاتصال التنظيمي
Mass communication	الاتصال الجماهيري
Public communication	الاتصال الجمعي أو العام
Intra-personal communication	الاتصال الذاتي
Face-to-face	الاتصال المواجهي
Intercultural communication	الاتصال عبر الثقافات
Cross-cultural communications	الاتصال عبر الثقافات
Non verbal communication	الاتصال غير اللفظي
Self-esteem	احترام الذات
Selective perception	الإدراك الانتقائي
Visual aids	الأدوات البصرية المساعدة
Reciprocal helping	إستراتيجية المساعدات التبادلية
Door-in-the face	إستراتيجية باب المواجهة

Foot-in-the door	إستراتيجية موطئ قدم
Placating	الاسترضاء
Listening in spurts	استماع اللحظة
Active listening	الاستماع إليه بشكل نشط
Listening with awareness	استمع مع الوعي
Advising	إسداء النصيحة
Straight news style	الأسلوب الإخباري المباشر
Business style	أسلوب الأعمال
Feature style	أسلوب التحقيق الصحفي
Styling the message	أسلوب الرسالة
Personal style	الأسلوب الشخصي
Legal style	الأسلوب القانوني
Familiar style	الأسلوب المألوف
Professional style	الأسلوب المهني
Empathetic listening	الإصغاء التقمصي
Active listening	الإصغاء النشط
Listening with openness	الإصغاء بانفتاح
Listening with empathy	الإصغاء بتفهم
Filtering	الإصغاء لبعض ما يقول المتحدث
Sparring	الاعتراض وإبداء الرأي المخالف
Your own learning style	اكتشف أسلوبك الخاص في التعلم
Distractions	الالتهاة بأشياء أخرى
Human interest	الاهتمام الإنساني

Conciseness

الإيجاز

Rhythm

الإيقاع

ب

Building credibility

بناء المصداقية

Self-disclosure

البوح عن الذات

ت

Being right

التأكيد على صحة ما قمت به

Memory enhancing

تدرب على تعزيز الذاكرة

Selective retention

التذكر الانتقائي

Encourage feedback

تشجيع التغذية المرتدة (رجع الصدى)

Noise & Interference

التشويش أو التداخل

Self-image

تصور الذات

Reframing personal attacks

تعديل الهجوم الشخصي

Selective exposure

التعرض الانتقالي

Co-operative negotiations

التفاوض التعاوني

Competitive negotiations

التفاوض التنافسي

Cross-cultural- communication

تقاطع الثقافات

Reflected appraisal

التقييم المنعكس

Identifying

التماثل في الموقف

ث

Culture

الثقافة

	ج	
Hostile person		الجمهور العدائي
Indifferent person		الجمهور غير المبالي
	ح	
Communication pitfalls		حالات الاتصال الرديئة في داخل الأسرة
Body motions		حركات الجسد
Judging		الحكم المسبق
Problems solving		حل المشكلات واتخاذ القرارات
	خ	
Cultural adjustment map		خارطة التكيف الثقافي
Common Experience		الخبرة المشتركة
Derailing		الخروج عن الخط
	د	
Levels of self disclosure		درجات انفتاح الذات
Pitch		درجة الصوت
Volume		درجة الصوت
	ذ	
Real Self		الذات الحقيقية
Public Self		الذات العامة
Ideal Self		الذات المثالية

Guilt and shame

الذنب والعيب والعار

ر

Feedback

رجع الصدى أو التغذية المرتدة

Message

الرسالة

Focus your attention

ركز عملية انتباهك

Resonance

الرنين الصوتي

س

Daydreaming

السرطان

Recite

السردي

Tempo

السرعة

ص

Culture shocks

الصدمة الحضارية

ط

Spiral

الطريق اللولبي

The one-text procedure

طريقة النص الواحد

ع

Self attribution

العزو الذاتي

Brainstorming

العصف الذهني

ف

Collectivism & individualism	الفردية والجماعية
Space	الفضاء أو المسافة
Secure understanding	الفهم المضمون
Self disclosure	فوائد البوح الذاتي
Facebook	فيس بوك

ق

Mind reading	قراءة فكر الآخر
Rescuers	القسم الثاني: المنقذون

ك

New media	الكتابة للإعلام الجديد
-----------	------------------------

ج

Role play	لعب الأدوار
Simulations	لعب الأدوار والمحاكاة
Para language	اللغة الجانبية
Imagery	اللغة المجازية

م

Inter cultural communication	المابين ثقافي
Drama triangle	المثلث الدرامي
Context	المحيط الاتصالي

Blogs	المدونات
Review	المراجعة
Psychological centrality	المركزية الذاتية
Receiver	المستقبل
Hearing words, but not really listening	مستمع للكلمات غير مصغ بشكل فعلي
Rehearsing	مشغول بالتفكير في الرد
Credibility	المصداقية الآلية
Sender	المصدر أو المرسل
Blocks to listening	معوقات الإصغاء
Self-concept	مفهوم الذات
Comparing	المقارنة
Social comparison	المقارنة الاجتماعية
Introduction to Communication	مقدمة في الاتصال
Linear logic	المنطق الخطي
Persuasion skills	مهارات إقناعية
Listening skills	مهارات الإصغاء
Public communication skills	مهارات الإلقاء والاتصال بالجمهور
Negotiating skills	مهارات التفاوض
Dialogue & Negotiating skill	مهارات الحوار والتفاوض
Writing skills	المهارات الكتابية
Interviews skills	مهارات المقابلة
Reading skills	مهارة القراءة
Critical reading	مهارة القراءة الناقدة

ن

Articulation	النطق
Organize facts	نظم الحقائق في تصنيفات محددة
The extemporaneous	نموذج أسلوب الارتجال المخطط له
The memorized method	نموذج أسلوب الحفظ
Impromptu method	نموذج الأسلوب الارتجالي
Reading method	نموذج القراءة من نص مكتوب

و

Channel	الوسيلة
Describe the situation	وصف الموقف
Myspace	وماي سبيس

ثانياً: إنجليزي - عربي

A

Active listening	الإصغاء النشط
Active listening	الاستماع إليه بشكل نشط
Advising	إسداء النصيحة
Articulation	النطق

B

Being right	التأكيد على صحة ما قمت به
Blocks to listening	معوقات الإصغاء
Blogs	المدونات
Body motions	حركات الجسد
Brainstorming	العصف الذهني
Building credibility	بناء المصداقية
Business style	أسلوب الأعمال

C

Channel	الوسيلة
Collectivism & individualism	الفردية والجماعية
Common Experience	الخبرة المشتركة
Communication pitfalls	حالات الاتصال الرديئة في داخل الأسرة
Comparing	المقارنة
Competitive negotiations	التفاوض التنافسي

Conciseness	الإيجاز
Context	المحيط الاتصالي
Co-operative negotiations	التفاوض التعاوني
Credibility	المصداقية الالية
Critical reading	مهارة القراءة الناقدة
Cross-cultural- communication	تقاطع الثقافات
Cross-cultural communications	الاتصال عبر الثقافات
Cultural adjustment map	خارطة التكيف الثقافي
Culture	الثقافة
Culture shocks	الصدمة الحضارية

D

Daydreaming	السرطان
Derailing	الخروج عن الخط
Describe the situation	وصف الموقف
Dialogue & Negotiating skill	مهارات الحوار والتفاوض
Distractions	الالتهاؤ بأشياء أخرى
Door-in-the face	إستراتيجية باب المواجهة
Drama triangle	المثلث الدرامي

E

Empathetic listening	الإصغاء التقمصي
Encourage feedback	تشجيع التغذية المرتدة (رجع الصدى)

F

Facebook	فيس بوك
Face-to-face	الاتصال المواجهي
Familiar style	الأسلوب المألوف
Family communication	الاتصال الأسري
Feature style	أسلوب التحقيق الصحفي
Feedback	رجع الصدى أو التغذية المرتدة
Filtering	الإصغاء لبعض ما يقول المتحدث
Focus your attention	ركز عملية انتباهك
Foot-in-the door	إستراتيجية موطئ قدم

G

Guilt and shame	الذنب والعيب والعار
-----------------	---------------------

H

Hearing worlds, but not really listening	مستمع للكلمات غير مصغ بشكل فعلي
Hostile person	الجمهور العدائي
Human interest	الاهتمام الإنساني

I

Ideal Self	الذات المثالية
Identifying	التمائل في الموقف
Imagery	اللغة المجازية

Impromptu method	نموذج الأسلوب الارتجالي
Indifferent person	الجمهور غير المبالي
Inter cultural communication	المابين ثقافي
Intercultural communication	الاتصال عبر الثقافات
Interpersonal communication	الاتصال بين شخصي
Interviews skills	مهارات المقابلة
Intra-personal communication	الاتصال الذاتي
Introduction to Communication	مقدمة في الاتصال

J

Judging	الحكم المسبق
---------	--------------

L

Legal style	الأسلوب القانوني
Levels of self disclosure	درجات انفتاح الذات
Linear logic	المنطق الخطي
Listening in spurts	استماع اللحظة
Listening skills	مهارات الإصغاء
Listening with awareness	استمع مع الوعي
Listening with empathy	الإصغاء بتفهم
Listening with openness	الإصغاء بانفتاح

M

Mass communication	الاتصال الجماهيري
--------------------	-------------------

Memory enhancing	تدرب على تعزيز الذاكرة
Message	الرسالة
Mind reading	قراءة فكر الآخر
Myspace	وماي سبيس

N

Negotiating skills	مهارات التفاوض
New media	الكتابة للإعلام الجديد
Noise & Interference	التشويش أو التداخل
Non verbal communication	الاتصال غير اللفظي

O

Organizational communication	الاتصال التنظيمي
Organize facts	نظم الحقائق في تصنيفات محددة

P

Para language	اللغة الجانبية
Personal style	الأسلوب الشخصي
Persuasion skills	مهارات إقناعية
Pitch	درجة الصوت
Placating	الاسترضاء
Problems solving	حل المشكلات واتخاذ القرارات
Professional style	الأسلوب المهني
Psychological centrality	المركزية الذاتية

Public communication	الاتصال الجمعي أو العام
Public communication skills	مهارات الإلقاء والاتصال بالجمهور
Public Self	الذات العامة

R

Reading method	نموذج القراءة من نص مكتوب
Reading skills	مهارة القراءة
Real Self	الذات الحقيقية
Receiver	المستقبل
Reciprocal helping	إستراتيجية المساعدات التبادلية
Recite	السرد
Reflected appraisal	التقييم المنعكس
Reframing personal attacks	تعديل الهجوم الشخصي
Rehearsing	مشغول بالتفكير في الرد
Rescuers	القسم الثاني: المنقذون
Resonance	الرنين الصوتي
Review	المراجعة
Rhythm	الإيقاع
Role play	لعب الأدوار

S

Secure understanding	الفهم المضمون
Selective exposure	التعرض الانتقالي
Selective perception	الإدراك الانتقائي

Selective retention	التذكر الانتقائي
Self attribution	العزو الذاتي
Self disclosure	فوائد البوح الذاتي
Self-concept	مفهوم الذات
Self-disclosure	البوح عن الذات
Self-esteem	احترام الذات
Self-image	تصور الذات
Sender	المصدر أو المرسل
Simulations	لعب الأدوار والمحاكاة
Social comparison	المقارنة الاجتماعية
Space	الفضاء أو المسافة
Sparring	الاعتراض وإبداء الرأي المخالف
Spiral	الطريق اللولبي
Straight news style	الأسلوب الإخباري المباشر
Styling the message	أسلوب الرسالة

T

Tempo	السرعة
The extemporaneous	نموذج أسلوب الارتجال المخطط له
The memorized method	نموذج أسلوب الحفظ
The one-text procedure	طريقة النص الواحد

V

Visual aids	الأدوات البصرية المساعدة
-------------	--------------------------

ثبت المصطلحات

٣٦٨

Volume

درجة الصوت

W

Writing skills

المهارات الكتابية

Y

Your own learning style

اكتشف أسلوبك الخاص في التعلم

obeyikandi.com

كشاف الموضوعات

إستراتيجية باب المواجهة ١٨٩ ، ١٩٠

إستراتيجية موطئ قدم ١٨٩ ، ١٩٠

الاسترضاء ٧٨

استماع اللحظة ٥٨ ، ٧٠

الاستماع إليه بشكل نشط ٢٦٦

استمع مع الوعي ٧٥

إسداء النصيحة ٧٧

الأسلوب الإخباري المباشر ١١٧

أسلوب الأعمال ١١٦

أسلوب التحقيق الصحفي ١١٧

أسلوب الرسالة ١٧٧ ، ١٨٦

الأسلوب الشخصي ١١٦

الأسلوب القانوني ١١٧

الأسلوب المؤلف ١١٦

الأسلوب المهني ١١٦

الإصغاء التقمصي ٥٧

الإصغاء النشط ٧٢

أ

الاتصال الأسري ١٧٥ ، ٢٦١ ، ٢٦٢ ،

٢٦٣ ، ٢٩٩

الاتصال البين شخصي ١١

الاتصال التنظيمي ١٠ ، ١٣ ، ١٤

الاتصال الجماهيري ٧ ، ٨ ، ٩ ، ١٠ ، ١٢

الاتصال الجمعي أو العام ١١

الاتصال الذاتي ٣ ، ١٠ ، ١٤ ، ١٧ ، ١٩

الاتصال المواجهي ٥ ، ٧ ، ١١ ، ٣٠١

الاتصال عبر الثقافات ١٣ ، ٣٠١ ،

٣٢١ ، ٣٢٤ ، ٣٣٠

الاتصال غير اللفظي ٩ ، ١٢ ، ٣١ ، ٣٢

احترام الذات ١٩ ، ٢٠

الإدراك الانتقائي ٦

الأدوات البصرية المساعدة ٨٣ ، ٩٢

إستراتيجية المساعدات التبادلية ١٩٠

- الإصغاء بانفتاح ٧٤ ، ٨١
- الإصغاء بتفهم ٧٤
- الإصغاء لبعض ما يقول المتحدث ٧٧
- الاعتراض وإبداء الرأي المخالف ٧٨
- اكتشف أسلوبك الخاص في التعلم ٩٩
- الالتهاؤ بأشياء أخرى ٧٨
- الاهتمام الإنساني ١٨٧
- الإيجاز ١٠٨ ، ١١٤ ، ١٤٥ ، ١٨٦ ، ١٨٧
- الإيقاع ٣٢ ، ٤١ ، ١١١
- بناء المصداقية ١٧٧ ، ١٧٩ ، ١٨٢
- البوح عن الذات ١٧ ، ٢٢ ، ٢٧ ، ٢٩
- حالات الاتصال الرديئة في داخل الأسرة ٢٦١ ، ٢٧٤
- حركات الجسد ٣٢ ، ٣٥ ، ٣٧
- الحكم المسبق ٧٧ ، ٢٣٠
- حل المشكلات واتخاذ القرارات ٢٩٢
- خارطة التكيف الثقافي ٢٩٩ ، ٣٠٦
- الخبرة المشتركة ٥
- التعرض الانتقائي ٦
- التفاوض التعاوني ٢٤٣
- التفاوض التنافسي ٢٤٣ ، ٢٤٦
- تقاطع الثقافات ٣٠١
- التقييم المنعكس ٢١
- التمائل في الموقف ٧٧
- الثقافة ٤٧ ، ١٠٨ ، ٢٤٢ ، ٢٥٧ ، ٣٠٠
- الجمهور العدائي ١٥٦
- الجمهور غير المبالي ١٥٦
- حالات الاتصال الرديئة في داخل الأسرة ٢٦١ ، ٢٧٤
- حركات الجسد ٣٢ ، ٣٥ ، ٣٧
- الحكم المسبق ٧٧ ، ٢٣٠
- حل المشكلات واتخاذ القرارات ٢٩٢
- خارطة التكيف الثقافي ٢٩٩ ، ٣٠٦
- الخبرة المشتركة ٥
- التذكير الانتقائي ٦
- تشجيع التغذية المرتدة (رجع الصدى) ٦٥
- التشويش أو التداخل ٧
- تصور الذات ٢٠
- تعديل الهجوم الشخصي ٢٥٤

ط

الطريق اللولبي ٣١٣
طريقة النص الواحد ٢٥٤

ظ

العزو الذاتي ٢٢
العصف الذهني ٢٨٦، ٢٨٧، ٢٨٨،
٢٨٩، ٢٩٦

ظ

الفردية والجماعية ٣١٠، ٣١١
الفضاء أو المسافة ٤١
الفهم المضمون ٦٤
فوائد البوح الذاتي ١٧، ٢٥
فيس بوك ٩٥، ١٣٤، ١٣٧، ١٤١،
١٤٢

ظ

قراءة فكر الآخر ٧٦
القسم الثاني: المنقذون ٧١

ك

الكتابة للإعلام الجديد ١٠٧، ١٣٤،
١٣٥

الخروج عن الخط ٧٨

د

درجات انفتاح الذات ١٧، ٢٤
درجة الصوت ٣٢، ٤٠، ٦١

ذ

الذات الحقيقية ٢٠
الذات العامة ٢٠
الذات المثالية ٢٠
الذنب والعيب والعار ٢٩٩، ٣١٥

ر

رجع الصدى أو التغذية المرتدة ٨
الرسالة ٤، ٥، ٦، ٧، ٨، ٣١
ركز عملية انتباهك ٩٨
الرنين الصوتي ٤٠

س

السرطان ٧٧، ٨٥
السرود ٨٩، ٩١
السرعة ٤٠، ٩٧، ١٥٩، ١٧٠

س

الصدمة الحضارية ٢٩٩، ٣١٨

مقدمة في الاتصال ١

المنطق الخطي ٣١٣

مهارات إقناعية ١٧٧ ، ١٧٩

مهارات الإصغاء ٥٥ ، ٨١

مهارات الإلقاء والاتصال بالجمهور ١٤٧

مهارات الحوار والتفاوض ٢٢٩

المهارات الكتابية ١٠٧ ، ١٠٨ ، ١٣٧ ،

١٤٢

مهارات المقابلة ٢٠٥

مهارة القراءة ٨٣

مهارة القراءة الناقدة ٩٩

ن

النطق ٨ ، ٤٠

نظم الحقائق في تصنيفات محددة ٩٨

نموذج أسلوب الارتجال المخطط له ١٦٥

نموذج أسلوب الحفظ ١٦٥

نموذج الأسلوب الارتجالي ١٦٤

نموذج القراءة من نص مكتوب ١٦٤

و

الوسيلة ٥ ، ٦ ، ١١٦ ، ١٢٣ ، ١٣٤

وصف الموقف ٢٦٨

وماي سبيس ١٣٧ ، ١٤١

ج

لعب الأدوار ٢٩ ، ٢٩١

لعب الأدوار والمحاكاة ٢٠٩

اللغة الجانبية ٣٥ ، ٣٩ ، ٥١

اللغة المجازية ١٨٧

م

المابين ثقافي ٣٠١

المثلث الدرامي ٧١

المحيط الاتصالي ٩

المدونات ١٣٤ ، ١٣٧ ، ١٤٠

المراجعة ٨٩ ، ٩١ ، ٩٢ ، ١٠٧ ، ١٣٣

المركزية الذاتية ٢٢

المستقبل ٥ ، ٦ ، ٧ ، ٤٨ ، ٢١٠ ، ٢١٣

مستمع للكلمات غير مصغ بشكل فعلي ٥٧

مشغول بالتفكير في الرد ٧٧

المصداقية العالية ٤

المصدر أو المرسل ٤ ، ٥

معوقات الإصغاء ٥٥ ، ٧٦ ، ٨١

مفهوم الذات ١٧ ، ٢٠

المقارنة ٧٦ ، ٩٥ ، ١٩١

المقارنة الاجتماعية ٢١

سيرة ذاتية مختصرة

التحضيرية - جامعة الملك سعود... أجريت فيه مقابلات مع أبناء الملك رحمه الله وبعض الوزراء والمسؤولين في الدولة.

٢- المشاركة في إعداد برنامج تسجيلي تاريخي عن جامعة الملك سعود... ويشمل التأريخ الشفوي للجامعة حيث قابل فيه معالي مدراء الجامعة السابقين والكثير من الشخصيات ذات العلاقة.

٣- المشاركة في إعداد الكثير من الأفلام الوثائقية عن جامعة الملك سعود ومدينة الرياض.

٤- المشاركة في تنفيذ العديد من حملات التوعية الإعلامية والحملات الإعلامية مثل: حملة التدريب والسعودة، وكذلك حملة الأمير سلطان للتثقيف الصحي، والحملة المرورية الأولى... وغيرها.

الأعمال الإدارية والاستشارات:

١- تولى رئاسة قسم الإعلام بجامعة الملك سعود لمدة أربع سنوات.

٢- رئيس وحدة الدراسات العليا بالقسم منذ ثلاث سنوات.

٣- عضو المجلس العلمي منذ ثلاث سنوات.

٤- تولى رئاسة العديد من اللجان على مستوى القسم والكلية.

٥- شارك بصفته عضواً في العديد من اللجان على مستوى القسم والكلية والجامعة.

٦- عمل مستشاراً للعديد من الوزارات والهيئات الحكومية والشركات الخاصة.

الجوائز:

١- حصل على المركز الأول في دفعته في الدكتوراه في جامعة أوهايو.

٢- حصل على جائزة الأمير بندر بن سلطان.

٣- حصل على منحة من السفارة البريطانية.

٤- حصل على جائزة جهاز تلفزيون الخليج.

أ.د. عبداللطيف ديبان العوفي

تخصص عام: إعلام

تخصص دقيق: حملات إعلامية

تخصص فرعي: إحصاء تطبيقي

- بكالوريوس جامعة الملك سعود.

- ماجستير جامعة ولاية ميشيجان

- دكتوراه جامعة أوهايو- أتينز

الأبحاث والتأليف:

٣٠ بحثاً منشوراً في مجلات علمية محكمة وفي مؤتمرات علمية محكمة.. جل هذه الأبحاث ذات صبغة تطبيقية.

خمسة كتب منها ثلاثة كتب ذات صبغة تطبيقية سواء أكان ذلك في كتابة البحث العلمي، أم في كيفية تصميم وإعداد وتنفيذ حملات التوعية الإعلامية، أم في مهارات الاتصال المختلفة.. ويعمل حالياً على كتابة الكتاب السادس.

التدريس والإشراف:

• قام ويقوم بتدريس العديد من المقررات الإعلامية على مستوى البكالوريوس والدراسات العليا مثل: مناهج البحث الكمي، ومناهج البحث النوعي، الحملات الإعلامية، وأسس العلاقات العامة، والاتصال الاستراتيجي، ومهارات الاتصال، والإحصاء التطبيقي، ونظريات الاتصال، والإعلام الجديد.

• يشرف على العديد من رسائل طلاب وطالبات الماجستير في قسم الإعلام، وناقش العديد من رسائل الماجستير والدكتوراه.

الأعمال التنفيذية:

١- المشاركة في إعداد وتنفيذ البرنامج التلفزيوني

الخاص بمرور ٢٣ عاماً على تولي الملك فهد مقاليد

الحكم حيث كان رئيس لجنة الفيليم في اللجنة