

السبت فى 2020/04/18

مقياس تقنيات التنشيط

ملخص لمحاضرات موجهة إلى طلبة السنة الثالثة

تخصص: علوم الاعلام

إعداد الأستاذة: سي يوسف

تقنيات التنشيط هي مختلف الظروف التي تتيح للفرد فرصة الإبداع وذلك باستعمال خبراته، تجاربه واستعداداته للوصول إلى هدف معين، ومن بين هذه التقنيات نذكر:

1- تفجر الأفكار (انقضاء الأدمغة)

- وهي عمل جماعي يقوم على خلق أفكار جديدة في أقصر وقت عن طريق تقديم

الاقتراحات الفردية داخل الجماعة، ومن أهم مبادئ هذه التقنية:

* أن يقوم المشاركون بطرح أفكارهم بكل حرية.

* البحث عن الحلول الموضوعية والمناسبة للمشكل المطروح.

* ألا يتصدى لأفكار الآخرين ونقدها.

* جمع أكبر عدد ممكن من الأفكار حول الموضوع المناقش.

* كل الأفكار التي يطرحها المشاركون مقبولة في هذه التقنية.

* تسجيل كل الأفكار حتى تصبح تراث معرفي للجماعة.

وتمرّ هذه التقنية بـ 4 مراحل:

1- إنتاج وجمع الأفكار، بمعنى اختيار مشكل معين يناقش من قبل (10) أفراد على الأقل،

ويقوم المنشط في البداية بالتذكير بمبادئ هذه التقنية، ثم يسجل كل الأفكار الواحدة تلو

الأخرى حتى يتسنى للمشارك الرجوع إليها.

2- التعمق في الأفكار، بحيث يقوم المشاركون بدراسة وتصنيف الأفكار المطروحة، ثم يقومون

بالبحث عن أفكار جديدة مفترضة، وتدرس كل فكرة بدقة عن طريق التحليل، التعديل والتوضيح.

3- تقنية الأفكار، بمعنى تصنيف الأفكار حسب أهميتها، وإهمال الأفكار التي ليس لها علاقة

بالموضوع محل النقاش.

4- تنفيذ الأفكار أو تحقيقها، ويتم فيها تحويل الأفكار المختارة إلى حلول وتقديم هذه

الحلول في شكل نشاطات قابلة للتطبيق والتنفيذ ميدانيا.

ويتمثل دور المنشط في هذه التقنية في:

- * فتح الجلسة (طرح الإشكالية الرئيسية التي سوف تناقش) .
- * تنشيط الجماعة وتحفيزها على الكلام باستمرار.
- * مراقبة قواعد ومبادئ تطبيق هذه التقنية.
- * تسجيل كل ما يقال في الجلسة.
- * اختتام الجلسة.
- * الإشراف على عملية تنفيذ الحلول.

2- اجتماع المناقشة :

هو عبارة عن عملية تبادل الأفكار بين الأفراد بطريقة مرنة قصد حل مشكل ما

ويتمثل هدف هذه التقنية في تلقين المشاركين:

* كيفية المشاركة والتحليل الجماعي.

* التعبير عن الأفكار الفردية ومقارنتها بأفكار الآخرين.

* تشجيع الفرد على العمل الجماعي.

* تقبل آراء الغير والإصغاء.

ويتمثل دور المنشط في هذه التقنية في العمل على:

* جمع أكبر عدد من المعلومات من قبل كل فرد من أفراد الجماعة.

* مساعدة المشاركين على اختيار المعلومات المناسبة للموضوع.

* التذكير بأهداف الاجتماع طيلة مدة انعقاده.

* العمل على تجنب الصراعات وفكها في حالة قيامها بين المشاركين أثناء النقاش.

3- المناقشة التحقيقية:

-تستعمل هذه الطريقة في حالة وجود مجموعة من الأفراد لهم معلومات كافية،
ومتكئين من موضوع يطرحونه للمناقشة، ويقدمون آرائهم أما أعضاء جماعة تعتبر كشاهد
وتسمى باللجنة الشاهدة.

-ومن أهداف هذه التقنية:

*دراسة تغيرات الآراء والاتجاهات وتقديم التفسيرات.
*تحديد عوامل التغيير.

ويقوم المنشط في هذه التقنية ب:

*تقديم موضوع الحصة والأعضاء الذين يشكلون لجنة الخبراء وكفاءاتهم المعرفية.
* يخبر المنشط الحاضرين عن دورهم في هذه التقنية.
* تسجيل وطرح تساؤلاتهم.
* توزيع الكلمة على أعضاء لجنة الخبراء في بضع دقائق.
* تلخيص المنشط للحوار بعد نهاية الحصة وتقديم نتائج الحوار.

4- المائدة المستديرة:

وتعرف بالمناقشة الدائرية، وهي عبارة عن اجتماع لمجموعة من الأفراد لا يتجاوز

عددهم 20 مشارك في شكل مائدة مستديرة لمناقشة موضوع معين وتدوم ساعة أو أكثر، وتبدأ

هذه العملية ب:

*تقديم المنشط لموضوع الحوار ومدلولاته والأهداف المراد تحقيقها.

* إقحام المشاركين في الحوار الواحد تلو الآخر.

* تحفيز المشاركين على الإدلاء بآرائهم حول القضية.

* تسجيل الآراء وحفظها.

* تقديم حوصلة لهذه المائدة.

5- اجتماع المفاوضات:

نذكر من بينها اجتماع المفاوضة، ويضم مجموعة من الأفراد يتبادلون خلاصة الآراء

حول موضوع معين، وسميت بالمفاوضة لافتراض وجود طريقتين للعمل يتضمنهما الاجتماع هما:

*افتراض وجود طرفين متعارضين في الاجتماع وافتراض وجود مصلحة مشتركة.

مراحل تحضير الاجتماع:

1-مرحلة جمع المعلومات وتقييم التعاون الموجود بين الأطراف حول القضية.

2-تقييم المتعارضين حول الموضوع

3-تحديد الرهانات القصيرة المدى والطويلة المدى.

4-تحديد وسائل التأثير للطرفين أي تحديد وترتيب أهداف الأطراف المتعارضة أو أهداف

أخرى في حالة ما إذا كانت المصلحة مشتركة

5- تقديم الحجج والبراهين كدليل للأطراف المتعارضة.

6- تقييم نقاط التوازن ونقاط التعارض، وتحديد في هذه المرحلة نقاط التوافق أو التعارض.

7- تحدّد إجراءات استراتيجية المفاوضة

8- تحدّد مواقف الانسحابات والتنازلات

ويتمثل عمل اجتماع المفاوضة في:

- * تحديد أهداف المحاور التي سيتم مناقشتها في الاجتماع.
- * تحديد أهداف كل طرف في التفاوض مع الطرف الآخر.
- * الاصغاء لكل طرف وإعطاءه الفرصة للتعبير.
- * استعمال التعليقات المقنعة.
- * تبادل الآراء والقيام بخلاصات جزئية أثناء المفاوضة، أما بعد المفاوضة فلا بد من توضيح الخلاصات.
- * تقديم النتائج.
- * تتبع تطبيق القرارات.
- * تحديد نقاط الاختلاف التي بقيت معلقة.