فهم الرسالة الاعلامية وعلاقته ببعض خصائص شخصية متلقيها

عبدالمنعم شحاته محمود
كلية الاداب ـ جامعة المنيا

مقدمة

يعيش الانسان المعاصر في بحر من الاتصالات، متعددة الأهداف والآثار، حيث تسابقت الهيئات المختلفة ـ حكومية أو شعبية ـ في استخدام الاتصال[1] communication باعتباره وسيلة فعالة لاقناع الناس بتغيير سلوكهم[2]. لاعتقادها بأن هذا التغيير سيؤدي إلى حل الكثير من المشكلات المتعلقة بالاسكان والغذاء والأمن بصوره المختلفة . . . الخ. حيث ساد الاقتناع بان هذه المشكلات لا تحل بالتقدم في استخدام أساليب التكنولوجيا الحديثة، بقدر ما تحل بتغيير اتجاهات الناس وسلوكهم ازاء هذه المشكلات في المواقف المختلفة، مما يدل على أهمية الاتصال في المجتمع المعاصر باعتباره وسيلة لتغيير هذه الاتجاهات وذاك السلوك، ولدوره الهام ايضا اقتصاديا واجتماعيا وسياسيا وثقافيا في المجتمع، اذ يعكس قيم ومعايير السلوك وينقل الحضارة من جيل لاخر ومن مجتمع لآخر، ويقدم الأفكار التي تنشط القدرة على التقدم (Wiess, 1969) ومع ذلك تندر في ثقافتنا العربية المعلومات الخاصة ومنها الأدلة التجريبية بالاتصال وآثاره على سلوك واتجاهات المتلقين (رشتى، ١٩٧٥ : ٣٨؛ صالح، ١٩٧٩ : ٥٤) ولكي يتناول الباحثون عملية الاتصال تناولا علميا، فقد اصطلحوا على تقسيمها إلى عدة فئات من المتغيرات خاصة بـ : المصدر ـ الرسالة ـ من يتلقاها ـ القناة الحاملة لها، وتناولوا هذه المتغيرات اما باعتبار أنها متغيرات تابعة، محاولين التعرف على العوامل التي تزيد من فعالية كل منها ومن وزنها النسبي في عملية الاتصال، او باعتبار أنها متغيرات مستقلة تؤثر في النتاج الفعلي للاتصال اي تغير الاتجاه أو السلوك، ويتوقف هذا التأثير على عدة محددات تتمثل في عمليات المعالجة

المعرفية التي يقوم بها المتلقى اثناء التلقي اذ تمارس متغيرات الاتصال تأثيرها (على الاتجاه أو السلوك) من خلال التأثير في هذه المحددات وهي :

الانتباه للاتصال ـ فهم مضمونه ـ تقبل ما تم فهمه ـ الاحتفاظ بما تم تقبله ـ الفعل بناء على ذلك (Hovland et al, 1953 : 11; Mcguire, 1969) ولم يول علماء النفس الاجتماعيون اهتماما كافيا لدورها الوسيطى ، على الرغم من القيمة التي يقدمها البحث في هذا المجال، من حيث الكشف عن الاهمية النسبية لدور كل منها في الاتصال، اذ ترى «ايجلي» أن قليلا من البحوث قد اهتم بفحص العلاقة بين الاتصال وبين تلك الوسائط، وحاول هذا القدر الضئيل غالبا ـ الكشف عن علاقة ارتباطية بين متغيرات مثل : مصداقية المصدر وبين تلقي او تقبل الرسالة دون تقديم معالجة (او قياس) لعملية التلقي او التقبل نفسها (Eagly, 1974) ويرى «ماكجراير» أن خصائص الشخصية تؤثر في الاستجابة للاتصال نتيجة لتأثيرها في واحدة أو أكثر من تلك الوسائط، وكثيرا ما تتفاعل متغيرات شخصية المتلقى مع العوامل الأخرى وتحدد ما اذا كان تغيير الاتجاه (كمؤشر للتأثر بالاتصال) سيحدث أم لا (Mcguire, 1969) وأهم هذه المتغيرات هو اتجاه الفرد نحو موضوع الاتصال حيث تبرز الدراسات مثل : (Culbertson, 1957; Eagly, 1974; Kalman & Eagly, 1965; Peak & Morrisen, 1958)

ان الاتساق بين اتجاه الفرد وبين مضمون الاتصال لا يؤثر فقط في حجم المعلومات التي تحصل عليها، بل بعد مقوم هام في اي محاولة لتغيير الاتجاه كمدخل لتغيير السلوك، ومن المحتمل وجود عمليات معرفية ذات دور وسيطي بين الاتجاه والسلوك، اذ يتزايد الاهتمام ـ حديثا ـ بدور هذه العمليات في احداث السلوك (Levey & Mertin, 1981) ويفترض بعض منظري الاتجاه ـ مثل «جرينولد» أن تقبل الاتصال يأتي نتيجة تعلم واسترجاع مضمونه، فعندما يتلقى الفرد اتصالا، ويصبح عليه أن يتخذ قرارا بالموافقة أو الرفض، فمن المتوقع ان يحاول الربط بين المعلومات الجديدة وبين اتجاهاته ومعارفه ومشاعره (Greenwald, 1968)، وتبين الدراسات أن تلقي الاتصال ينحو منحى اتجاه المتلقى نحو موضوع هذا الاتصال، بمعنى أن الاتساق بين مضمون الاتصال وبين قيم واتجاهات المتلقى محدد هام في أية محاولة لتغيير الاتجاه (صالح ١٩٧٩ ؛ محمود، ١٩٨٥ ; Eagly, 1974; Hovland et al, 1953 : 11 Kelman & Eagly, 1965; Peak & Morrisen, 1958 Wiess, 1969, Wood & Eagly, 1981)

ومن المحتمل وجود تفاعل بين اتجاه الفرد وبين درجة تسلطيته[٣] او جموده، يؤثر في الاستجابة للاتصال، فالتسلطي أقل استخداما لتغيير الاتجاه كميكانيزم لانقاص التنافر المعرفي الناتج عن تعرضه لاتصال معارض لوجهة نظره، وأقل قدرة على تعديل معتقداته او اكتساب معتقدات جديدة .

كما تكشف البحوث عن أن لدى اعضاء الجماعات المتطرفة مدى تقبل ضيق يرفضون على أساسه الكثير من الآراء، وان لديهم سمات شخصية تعوق ميلهم لتغيير الاتجاه، منها ميلهم إلى الحصول على درجات مرتفعة على مقياس الجمود . (Millar, 1965; Rokeach, 1960; Sherif & Hovland, 1961) . كل ذلك يبرر ضرورة معرفة العلاقة بين التسلطية والاستجابة للاتصال، ومدى تأثر أو تأثير هذه العلاقة بالمتغيرات الأخرى كالاتجاه نحو موضوع الاتصال والمجاراه[٤]، خاصة وأن المجاري أكثر تسلطية وفي نفس الوقت أكثر ميلا لقبول رأي الجماعة. (ابراهيم، ١٩٧٢) كما تعد المجاراة أحد مواقف التأثير الاجتماعي الذي يشمل بالاضافة اليها تغيير الاتجاه من خلال التعرض للاتصال (Mcguire, 1968) مما يبرر دراسة علاقة فهم الرسالة بدرجة مجاراة الفرد للجماعة .

ويؤكد الباحثون أن فعالية الاتصال تتوقف ـ من بين ما تتوقف عليه من عوامل ـ على فهم المتلقى لمضمونه، ومع ذلك فقليل جدا من البحوث قد اهتم بهذا العامل (Eagly, 1974; Rosnow & Robinson, 1967 : 104; Wood & Eagly 1981) لذا تبدو ضرورة دراسته لمعرفة المتغيرات التي تزيد أو تقلل منه وبالتالي من فعالية الاتصال خاصة وان فهم الرسالة مرتبط ايجابيا بتغيير الرأي فاشتمال الرسالة على محاجة جيدة يزيد من فهم مضمونها وترتفع بالتالي اغرائيتها (Eagly, 1974; Eagly & Warren : 1976; Mcguir, 1969; Watts & Mcgiure, 1964; Wood & Eagly, 1981) .

ولأن الانسان يسعى للفهم، ولأن فهم الرسالة وهو نقطة البدء في طريق التأثير على المشاهد أو المستمع (صالح، ١٩٧٩ : ١٠٤) ولأن قليلا من البحوث المنشورة قد اهتم ـ وبشكل غير مباشر في معظمها ـ بفهم الناس لمضمون الاتصال، ولان النتائج التي كشف عنها هذا القدر الضئيل من البحوث متعارضة، ولان تعارضها قد يرجع لواحد أو أكثر من العوامل التالية :

١ ـ استخدام مقاييس تفتقر لتقديرات ثبات وصدق مقبولة .

٢ ـ الاعتماد على عينات صغيرة لا تسمح بمدى مقبول من التنوع أو الفروق الفردية في المتغير المستهدف معرفة تأثيره على الفهم .

٣ ـ عدم استخدام مجموعات ضابطة .

٤ ـ عدم تناول أكثر من متغير مستقل لمعرفة تأثير التفاعل بينها على فهم الرسالة (Eagly, 1974; Eagly & Werren, 1976; McGuire, 1969, 1968) .

كل ما اسلفنا يبرر اجراء دراسة تتناول فهم الرسالة كمتغير تابع لمعرفة العوامل التي

تزيد من دوره الوسيطي بين الاتصال وبين تغيير الاتجاه، وذلك محاولة للاجابة عن سؤال عام هو :

ما هي العلاقة بين بعض خصائص شخصية المتلقى ـ مثل : الاتجاه نحو موضوع الرسالة التسلطية المجاراة وبين فهم رسالة تعرض عليه ؟

اجـراءات البحـث

وللاجابة عن السؤال السابق، اختير ١٢٢ ذكرا من طلاب دبلوم الدراسات التربوية بكليتي التربية بالمنيا وشبين الكوم، ومنهم ٩٧ مسلما و١٠ مسيحيين، ومتوسط اعمارهم ٣٢ سنة بانحراف معياري ٢ , ٧ سنوات، ٦٧٪ منهم متزوجين، تعمل ٤٦٪ من زوجاتهم بالاضافة الى ٥٪ اخرى طالبات مقابل ٢٥٪ منهن لا يعملن، واستخدمت الادوات التالية في جميع البيانات :

أ ـ استخبار اتجاه الذكور نحو عمل المرأة خارج المنزل : ٤٨ جملة تقريرية أو بند، يعبر كل منها عن أحد مكونات الاتجاه (المعرفة ـ الوجدان النية للسلوك)، يختار المفحوص أحد البدائل الثلاثة المقدمة لكل بند والتي تعبر عن موقف نتعرض له أورأي نتبناه أو معلومة نعتقد في صحتها وتم التأكد من صدق الاستخبار بالاستناد الى المؤشرات التالية :

اجماع المحكمين[٥] على أن كل بند من بنوده يقيس الاتجاه، الفارق الدال عند ٠٠١ , ٠ بين أداء المؤيدين (سَ = ١٣٩ ، ع = ١٤ , ٧) وبين اداء المعارضين (سَ = ١٥٧ , ٦ ، ع = ١٤ , ٠٧) على استخبار التسلطية، وكذلك بين اداء الذين تعمل زوجاتهم (سَ = ٨٧ , ٧٧ ، ع = ١٥ , ٦٤) وبين أداء الذين لا تعمل زوجاتهم (سَ = ٦٨ , ٩٣ ، ع = ١٥ , ٤) على استخبار الاتجاه نحو عمل المرأة أما ثبات الاستخبار فقد حسب بطريقة القسمة النصفية، بلغ ٧٣ , ٠ قبل التصحيح ٨٤ , ٠ بعده .

ب ـ استخبار المجاراة الاجتماعية : ٣٦ جملة تقريرية تعبر عن درجة ميل الفرد للاستجابة لضغوط الجماعة ويختار المفحوص أحد البدائل الثلاثة المقدمة لكل بند منها واعتمد على اجماع المحكمين على أن البنود تقيس المجاراة الاجتماعية كمؤشر لصدق الاستخبار كما حسب ثباته بطريقة القسمة النصفية فبلغ ٧ , ٠ قبل التصحيح ، ٨٢ , ٠ وبعده .

جـ ـ استخبار التسلطية أو الجمود العقائدي : أعده عبدالستار ابراهيم من (٣٨) عبارة، يحدد المفحوص درجة موافقته أو معارضته لكل منها باعتبار ان الدرجة (١) تعني أعارض بشدة، (٢) أعارض، (٣) معارضة بسيطة جدا، (٤) أميل إلى التأييد، (٥) أؤيد، (٦) أؤيد بشدة. واعتمد على صدق المفهوم وصدق التنبؤات التي يمليها منطق القياس وكذلك معامل الاتساق الداخلي، كمؤثرات لصدق الاستخبار، وحسب الثبات بالقسمة النصفية في عينة الذكور (٧ , ٠) قبل التصحيح (٨٢ , ٠) بعده، وفي عينة الاناث (٧٣ , ٠) قبل

التصحيح و(٨٤, ٠) بعده، (ابراهيم، ١٩٦٩، ١٩٧٢)، وبلغ معامل الثبات في البحث الحالي (٦٩, ٠) قبل التصحيح و(٨٢, ٠) بعده .

د ـ **اختبار فهم الرسالة** : مكون من صورتين متكافئتين ـ باجماع المحكمين[٦] تتضمن كل منها ١٠ بنود تشير ٦ منها لمعلومة محددة وردت في الرسالة ويتعرف عليها المفحوص من بين بدائل ثلاثة مقدمة له، ويشير بندان لاستعادة خلاصة الرسالة وبندان اخران لموقع المصدر ورسالة على بعد «التأييد ـ المعارضة»، وتعد درجة فهم الفرد للرسالة هي درجته على الصورة الثانية مطروحا منها درجته على الصورة الأولى، التي تقدم قبل عرض الرسالة لنحدد المعلومات المتوافرة لديه عن موضوعها، ولتحاشي أثر التخمين، ويفصل استخبار التسلطية بين تقديمها وبين الاستماع للرسالة، لمنع تكوين وجهة عقلية، وتحاشيا للتفاعل المحتمل بين القياس القبلي لمعلومات واردة في الرسالة وبين الرسالة نفسها، وتقدم الصورة الثانية بعد الاستماع للرسالة مباشرة. واعتمد على اجماع المحكمين وعلى الفارق الدال عند مستوى ٠,٠٠١ بين متوسطي اداء مجموعة لم تتلق رسالة (سَ = ٣-، ع = ١,٧) وأخرى تلقت رسالة (سَ = ٣,٣، ع = ٢,٤) كمؤشرين للصدق كما حسب الثبات ـ بطريقة الصور المتكافئة ـ لمجموعة (ن = ٢٠) لم تتلق رسالة وبلغ (٧, ٠) .

هـ ـ **تقديم الرسالة**[٧] : ظهر ـ في دراسة استطلاعية ـ فارق دال عند مستوى (٠,٠٠١) بين درجة فهم رسالة قدمها المصدر شخصيا للمجموعة الأولى (س = ٢,٥٣، ع = ١,٥) مقابل تقديمها مسجلة بصوت نفس المصدر للمجموعة الثانية (سَ = ١,٧، ع = ١,١٣) لصالح الأولى مما يشير إلى فعالية الرسالة اذا قدمها المصدر شخصيا وهي نتيجة مماثلة لما توصل إليه (McGuire, 1969) .

بناء على ذلك قدم المصدر شخصيا الرسالة، مع تأكيده للمفحوصين على ضرورة الانصات التام وعدم التعليق أو إثارة الأسئلة .

جمع وتحليل البيانات

تم تطبيق الأدوات السابقة تطبيقا جمعيا في الفترة من ١٣/١٢/١٩٨٣م ـ ١٠/١/١٩٨٤م في ٦ جلسات تراوح عدد المفحوصين في الجلسة الواحدة من ١٢ ـ ٢٥ مفحوصا، وبعد تصحيحها تم تصنيف العينة الى مجموعات بتقسيم الدرجات على كل متغير من المتغيرات المستقلة (اتجاه ـ مجاراة ـ تسلطية) إلى ثلاث فئات (مرتفع ـ متوسط ـ منخفض) واستبعدت الفئة الوسطى (ن = ٣٥) وبذلك تم اختيار ٨٧ مفحوصا، صنفوا الى ثماني مجموعات، انطلاقا من فلسفة تحليل التباين ثلاثي الابعاد كأسلوب للتحقيق من تأثير متغيرات ثلاثة مستقلة، وتأثير تفاعلها معا على المتغير التابع (Ferguson, 1981,) ويمكن من خلاله اختبار دلالة الفرق بين متوسطات درجات فهم الرسالة في درجات متنوعة من هذه المتغيرات المستقلة، وقد اتبعت الخطوات التي وصفها (Ferguson, 1981) في ذلك .

نتائج البحث

استخلص من البيانات الموضحة بجدول (١) قيم (ف) الموضحة بجدول (٢) والتي تكشف عن :

جدول رقم (١)

متوسط درجات فهم الرسالة للمجموعات الفرعية

التسلطية / المجاراة / الاتجاه		تسلطي		غير تسلطي		مجـ سَ
		مجاري	غير مجاري	مجاري	غير مجاري	
مؤيد	ن	٨	١١	١٠	٧	
	سَ	٢,٧٥	٢,١٤٣	٣,٢	٣,٤٥٥	١١,٥٤٨
	ع	٢,٤٥	١,٤٧	١,١٥	٢,٦٨	
معارض	ن	٢٣	٨	٨	١٢	
	سَ	٢,٤٨٣	١,٠٨٣	٢,٤	٢,٦٣	٨,٥٩٦
	ع	١,٢٦	١,٣	٠,٩٥	٢,٣	
مجـ	سَ	٥,٢٣٣	٣,٢٢٦	٥,٦	٦,٠٨٥	٢٠,١٤٤

جدول رقم (٢)

قيم (ف) للتفاعل بين المتغيرات المستقلة، وللفروق بين متوسطات أداء المجموعات الفرعية على اختيار فهم الرسالة، وقيم (ت) لنفس الفروق

المجموعة	مجموع المربعات	د.ح	تقدير التباين	ف	ت
مؤيد ـ معارض	٥,٩٤	١	٥,٩٤	*٢,٧٤	**٢,٥٧
غير مجاري ـ مجاري	٣,٣٥	١	٣,٣٥	١,٥٥	,٩٤٦
غير تسلطي ـ تسلطي	٦,٧٢	١	٦,٧٢	*٣,١	**٢,٦٤
اتجاه × مجاراة	٣,١٤	١	٣,١٤	١,٤٥	
اتجاه × تسلطية	٠,٥٦	١	٠,٥٦	٠,٢٦	
مجاراة × تسلطية	٢,١١	١	٢,١١	٠,٩٧	
اتجاه × «×»	١٨,٧٤	١	١٨,٧٤	**٨,٦٦	
داخل المجموعات	١٧١,١	٧٩	٢,١٦٥٨		
التباين الكلي	٢١١,٤٥	٨٧			

* دال عند ٠,٠٥

** دال عند ٠,٠٢

أولا : هناك فارق دال عند مستوى ٠,٠٥ بين المؤيدين والمعارضين، وكذلك بين غير التسلطيين والتسلطيين في درجة فهم الرسالة، مما يدعم القول بأن بعض خصائص الشخصية ـ خاصة الاتجاه نحو موضوع الرسالة والتسلطية ـ محدد هام لفهم مضمون الاتصال، وليس ثمة فارق دال بين غير المجارين والمجارين ويرجع ذلك الى أحد الاحتمالات التالية أو اليها معا .

أ ـ الاختلاف بين موقفي الاتصال والمجاراة ففي الأول يستجيب الفرد لمنبهه متنوع المتغيرات ذات تفاعل متبادل ـ مقابل استجابته لمنبه أحادي البعد (رأى الأغلبية) في الثاني .

ب ـ الأثر المعدل لبعض خصائص شخصية المفحوصين، كتجانسهم في متغير تثبت البحوث (Eagly, 1974; Eagly & Warren, 1976; Mc Guire; 1968; W ood & Eagly, 1981) . ارتباطه الايجابي الدال بفهم الرسالة هذا المتغير هو الذكاء، ولكونهم طلاب دراسات عليا، فانهم أكثر دافعية لتلقي واستعادة الرسالة، مما يقلل من الفروق بينهم في درجة فهم الرسالة ويؤيد ذلك ما ما ذكره Wilsin (1981) من اعتماد علاقة القابلية للتأثير ببعد «الانبساط الانطواء» على ظروف الدافعية، أي أن التباين المحدود لأفراد العينة على متغيري الذكاء والدافعية قد يعد مسئولا عن عدم دلالة الفارق بين المجارين وغير المجارين في درجة فهم الرسالة .

جـ ـ ظهر من دراسات «ايجلي» وتلاميذها أن استناد المصدر الى حقائق موضوعية واستدلالات منطقية مقبولة يجعل المتلقى يسلم بوجهة نظره دون الحاجة إلى معالجة جيدة للرسالة، مما يقلل من الفروق بين الأفراد في درجة فهم الرسالة ومن المحتمل أن هذا ما حدث في البحث الحالي (Eagly, et al, 1978 Wood & Eagly, 1981) .

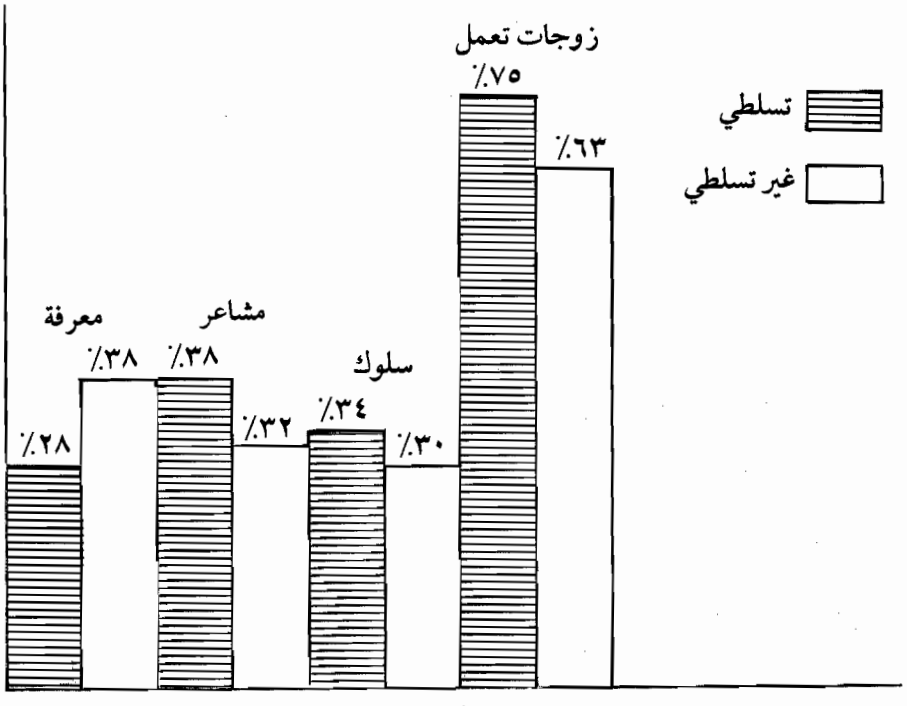
د ـ قد يؤثر التواء توزيع الدرجات في هذه الفروق، وإن ذهبت بعض الآراء الحديثة الى ضرورة اجراء تحليل التباين دون اختبار سابق لتجانس التوزيع، على اعتبار أن التواءه، لا يقلل كثيرا من قيم «ف» (السيد، ١٩٨٠ : ٢٠٧) ومع ذلك، حسبت دلالة الفرق بين المجارين وغير المجارين باستخدام الوسيط، وكانت قيمة (كا^{2}= ٢,١٧) غير دالة .

ثانيا : أ ـ هناك تفاعل دال عند مستوى ٠,٠١ بين الاتجاه والمجاراة والتسلطية، مما يدعم التصور النظري الذي أجرى البحث على أساسه، والقائل بوجود اعتماد متبادل بين متغيرات موقف الاتصال وتؤكد ذلك عدة دراسات مثل :(Hovland, et al., 1953; Kelman & Eagly, 1965, Mcguire, 1969; Rosnow & Robinson, 1967; Wiess, 1969)

ب ـ ليس ثمة تفاعل دال بين الاتجاه والتسلطية، أو بين الاتجاه والمجاراة، أو بين المجاراة

والتسلطية، وذلك للأثر المعدل لبعض المتغيرات ـ كمستوى الذكاء والدافعية والتعليم ـ والتي قد تكون مسئولة عن التباين غير المتضمن في قيم «ف» (وهو ما سبق الاشارة اليه في الفقرة «ب» من أولا) .

جـ ـ وعلى الرغم من ذلك، يمكننا القول بوجود تفاعل بين الاتجاه نحو موضوع الرسالة وبين درجة تسلطية الفرد، حيث هناك مؤشرات اخرى غير قيم (ف) بجدول (٢) ـ تؤيد وجود هذا التفاعل منها: الفارق الدال عند مستوى ٠,٠٠١ بين أداء المؤيدين لعمل المرأة (سَ = ١٣٩، ع = ١٤,٧) وبين أداء المعارضين له (سَ = ١٥٧,٦، ع =١٤,٠٧) على استخبار التسلطية، وأيضا الفارق الدال عند مستوى ٠,٠٦ (حيث ت = ١,٩٤) بين أداء الأكثر تأييدا لعمل المرأة (سَ =١٣١,١٣، ع =١٥,٢) وبين أداء الأقل تأييدا له (سَ= ١٦١,٣، ع = ١٧,٣) على نفس الاستخبار، وكذلك ما لوحظ من ارتفاع درجة المؤيدين التسلطيين على استخبار الاتجاه نتيجة تأييدهم التام لبنود تقيس ـ باجماع المحكمين ـ المشاعر [٨] التي تتكون نتيجة معايشة موضوع الاتجاه (٧٥ ٪ من زوجاتهم يعملن، مقابل، ٦٣ ٪ من زوجات المجموعة الأقل تسلطية) بينما ارتفعت درجة المؤيدين الاقل تسلطية نتيجة تأييدهم التام لبنود تقيس المعتقدات [٩] انظر شكل رقم (١) .



شكل (١) الوزن النسبي لمكونات الاتجاه للتسلطيين وغير التسلطيين

ثالثا : يرى Watts & McGuire (1964) ضرورة التمييز بين فهم كل من حجج وخلاصة الرسالة لأن تلقى كل منها يؤثر في الاستجابة للاتصال بطريقة مختلفة ، في حين ترى Eagly, (1974) أن التلقي الجيد للحجج يدعم الخلاصة ، ويمد المتلقى بها ديات تحثه على التقبل ، لهذا قمنا بالتمييز بين تذكر الحجج كمؤشر لفهم الرسالة ، وتذكر الخلاصة كمؤشر لتقبلها ، لأن تذكر الحجج دالة لتعلم وفهم مضمون الرسالة بينما تذكر الخلاصة دالة لاقتناع الفرد بالرأي الذي تدعو اليه الرسالة ، ويكشف جدول (٣) عن فارق دال عند مستوى ٠,٣ بين غير التسلطيين والتسلطيين في تذكر الحجج ، ودال عند مستوى ٠,٠١ بينهما في تذكر الخلاصة ، مما يشير إلى أن اقتناع الفرد بالرسالة يتأثر أكثر بدرجة تفتحه الذهني (انخفاض الدرجة على التسلطية) وبموقفه السابق من موضوع الرسالة (اتجاه) . وهو ما يعد أساسا للتحيز الانفعالي والمعرفي لموضوع الرسالة وهو ما يدعم ما سبق التوصل اليه .

جدول رقم (٣)

قيم (ت) للفروق بين المجموعات الفرعية في تذكر حجج وخلاصة الرسالة

المجموعات	تذكر الحجج	تذكر الخلاصة
مؤيد ـ مقابل ـ معارض	١,٩	١,٩٤□
غير تسلطي ـ مقابل ـ تسلطي	٣,٣*	٢,٢١**
غير مجاري ـ مقابل ـ مجاري	٠,٢٢	٠,٣٦

* دال عند ٠,٠٠٢

□ دال عند ٠,٠٦

** دال عند ٠,٠٥

رابعا : بناء على نتائج بعض الدراسات مثل (Eagly et al, 1978; Sherif & Hovland, 1961; Wood & Eagly; 1981) . تم فحص العلاقة بين ادراك المتلقى لموقع المصدر ورسالته على بعد «التأييد ـ المعارضة» لموضوع الرسالة ، وبين تذكر المتلقى لكل من حجج وخلاصة هذه الرسالة ، اذ يعد هذا الادراك أولى خطوات المعالجة المعرفية التي يقوم بها المتلقى اثناء تلقيه الرسالة ، ويؤثر هذا الادراك في مدى فهمه لمضمونها ، وتقبله لخلاصتها ، وبالتالي في مدى اغرائيتها ، بأن يقود المتلقى للتحيز ضد أو مع المصدر ورسالته ، ويكشف جدول (٤) عن فارق دار عند مستوى ٠,٠٠١ بين الذين ادركوا ان المصدر ورسالته مؤيدان قبل العرض وبعده وبين الذين أدركوا انهما محايدان قبل العرض وبعده ، ودال عند مستوى ٠,٠٥ بينهم وبين كل من الذين ادركوا انهما معارضان قبل العرض ، ثم ادركوا انهما مؤيدان أو محايدان

بعده، لصالح الذين ادركوا أنهما مؤيدان قبل العرض وبعده، وذلك في تذكر الخلاصة، بينما كانت الفروق بينهم في تذكر الحجج غير دالة .

جدول رقم (٤)

قيم (ت) للفروق بين المجموعات في تذكر حجج وخلاصة الرسالة .

المجموعات	تذكر الحجج	تذكر الخلاصة
المصدر والرسالة مؤيدان ـ محايدان	٠,٨٥	**٣,٤٧
المصدر والرسالة مؤيدان ـ معارضان فمؤيدان	٠,١٧	*٢,٠٣١
المصدر والرسالة مؤيدان ـ معارضان فمحايدان	٠,٣٤٦	*٢,١٣
المصدر والرسالة معارضان فمؤيدان ـ معارضان فمحايدان	٠,٢٢	١,٨٢

* دال عند ٠,٠٥

** دال عند ٠,٠٠٢

وقد تبين أن (٦٧٪) من بين الذين ادركوا ان المصدر ورسالته مؤيدان قبل العرض وبعده يؤيدون خروج المرأة للعمل ـ مقابل (٦٢٪) من بين الذين ادركوا انهما محايدان قبل العرض وبعده ـ مقابل (١٢,٨٪) من بين الذين ادركوا انهما معارضان قبل العرض، محايدان بعده ـ مقابل (١,٥٪) من بين الذين ادركوا انهما معارضان قبل العرض، مؤيدان بعده وهو ما يؤيد نتائج (Kelman & Eagly, 1965; Sherif & Hovland, 1961) . من أن المتلقى يسيء ادراك مضمون الاتصال الذي قدمه مصدر سلبي وان الاتجاه المتلقى نحو موضوع الرسالة يؤثر في ادراكه لموقع المصدر ورسالته على بعد «التأييد ـ المعارضة» ويؤثر هذا الادراك بدوره في مدى فهم المتلقى لمضمون الرسالة ومدى تقبله لما توصى به ويتم التأثير وفق عمليات وسيطية منها توسط ميكانيزمات الحكم كما وضحه (Sherif & Hovland, 1961) أو عمليات العزو السببي والمعالجة المعرفية للرسالة أثناء تلقيها كما توضحه دراسات (Eagly et al., 1978; Eagly & Wood, 1981) .

الخلاصة

يظهر البحث الحالي اهمية بعض خصائص شخصية المتلقى (كاتجاهه نحو موضوع الرسالة ـ درجة تسلطيته) كمحددات لفهم الرسالة الاعلامية، اذ تعمل هذه الخصائص على خلق ميل لديه لاستقبال الاتصال بالشكل الذي يجعله متسقا واتجاه المتلقى نحو

موضوع هذا الاتصال، وتقدم نتائج هذا البحث دعما لتصور (Hovland et al., 1953; McGuire, 1969, 1968; Kelman & Eagly, 1965) والذي يرى ان خصائص الشخصية تؤثر في الاستجابة للاتصال بالتأثير في العمليات الوسيطية (منها الفهم) بين الاتصال وتغير الاتجاه الناتج عن التعرض لهذا الاتصال .

ويبقى ان نشير الى تساؤلات تثيرها نتائج هذا البحث، وتتعلق بشدة واتجاه العلاقة بين فهم الرسالة وبين تغيير الاتجاه او الفعل طبقا لتوصيات الرسالة (أي تغير السلوك) ومدى تأثر هذه العلاقة بالاوزان النسبية للمتغيرات المختلفة في موقف الاتصال. وما زالت هذه التساؤلات بحاجة ملحة لمزيد من البحوث، خصوصا وان لاجراء هذا النوع من البحوث تطبيقات هامة في مجالات متنوعة كالتربية والصناعة والادارة والتأهيل . . . الخ، وتسهم في حل الكثير من المشكلات التي تعاني منها المجتمعات العربية والتي لا تعود الى نقص الامكانيات بقدر ما تعود الى تبني الافراد معتقدات واتجاهات سلبية نحو موضوعات هذه المشكلات، ومن المنطقي ان يبدأ حل هذه المشكلات بتغير المعتقدات والاتجاهات السلبية المعوقة له باخرى ايجابية تيسره .

الهوامش :

(١) الترجمة الشائعة للفظ communicat التي يفضل البعض ترجمتها بلفظ : تخاطب استنادا الى قوله تعالي ﴿فصل الخطاب﴾ ومعناه ان يحكم بالبينة ويفصل بين الحق والباطل ويميز بين الحكم وضده، والمخاطبة هي مراجعة الكلام (انظر : لسان العرب، ص١١٩٤ طبعة : دار المعارف، القاهرة) .

(٢) يعد الاتجاه : المدخل الرئيسي الذي يمكن تغيير السلوك من خلال تغييره، حيث يتضمن تعريف الاتجاه التسليم بأنه يحث الفرد على اصدار سلوك نحو أو ضد موضوع الاتجاه (محمود، ١٩٨٥ : ٦٩) كما يعد تصور الاتجاه كنسق يتضمن مكونات ثلاثة (المعرفة ـ الوجدان ـ النية ـ السلوك او المقصد) من أفضل النماذج النظرية التي تؤيدها نتائج البحوث (عرضها : محمود، ١٩٨٥ ، Bagozzi & Burnkrant, 1985, Berckler, 1984; Millar & Tessser 1986)

وتكشف الدراسات عن ارتباط متبادل مرتفع بين هذه المكونات يدل على وجود اتساق بينها ويعتقد (Fishbein & Ajzen, 1975 : 341) أن مقاييس المكونات الثلاثة تعد بدائل لقياس اتجاه الفرد .

(٣) تشير لاعتماد الفرد فيما يصدره من احكام وتقويمات على عدة معتقدات لم تثبت صحتها، وتدل على وجود اطار مرجعي متماسك من القيم والاتجاهات يقف وراء تطرفه بالقبول أو الرفض ويعد مسئولا عن الانغلاق الذهني والتفكير المتصلب والتبسيط الزائد للأمور من خلال النظر اليها من وجهة نظر واحدة فقط (ابراهيم، ١٩٦٩، ١٩٧٢) .

(٤) المجاراة هي ميل الفرد لتغيير سلوكه استجابة لضغوط الجماعة كي يصبح اكثر تشابها مع اعضائها (محمود، ١٩٨٥ : ١١٠)

(٥) وهم من المتخصصين في علم النفس ومنهم عبدالحليم محمود السيد، مصري عبدالحميد حنورة، حسن علي حسن، طريف شوقي وعبداللطيف خليفة ومحمد شلبي .

(٦) بعد صياغة الرسالة، قسم مضمونها إلى معلومات محددة، وتم وضع سؤالين يتضمن كل منهما أحد جوانب المعلومة، وعرضت الرسالة والأسئلة على المحكمين للتحقق من أن السؤالين يقيسان الجزء المحدد لهما وفقا لطريقة تحليل المضمون المتبعة في تكوين الاختبارات التحصيلية .

(٧) وموضوعها «خروج المرأة للعمل خارج المنزل»، وقد اعدت ثلاث صيغ للرسالة احداها تؤيد خروج المرأة للعمل والثانية تعارضه والثالثة تتبنى موقفا محايدا، وعرضت الصيغ الثلاث على المحكمين للتأكد من ذلك واختيرت الصيغة المحايدة .

(٨) البنود : ١٩، ٢٠، ٣٣، ٣٤، ٣٥، ٣٦، من استخبار اتجاه الذكور نحو عمل المرأة خارج المنزل، وقد اعطاها المفحوصون الأكثر تسلطية درجة التأييد التام .

(٩) البنود : ٢٥، ٢٦، ٢٨، ٤٢، ٤٤، ٤٧ من الاستخبار نفسه، وهي بنود اعطاها المفحوصون الأقل تسلطية درجة التأييد التام .

المصادر العربية

ابراهيم، ع .
١٩٦٩ «المحافظة التسلطية» جامعة القاهرة. حوليات كلية الاداب ـ ٣١ : ١٦٥ ـ ١٩٧ .

ابراهيم، ع .
١٩٧٢ «بعض متعلقات الجمود العقائدي»، الصحة النفسية ـ ١٣٠ : ٥٣ ـ ٧٥ .

السيد، ع . م.
١٩٨٠ الأسرة وابداع الأبناء. القاهرة: دار المعارف .

رشتي، ج .
١٩٧٥ الاسس العلمية لنظريات الاعلام. القاهرة : دار الفكر العربي .

صالح، ن .
١٩٧٩ «تقييم وسائل الاعلام في الريف : البرامج الريفية بالاذاعة». القاهرة. المركز القومي للبحوث الاجتماعية والجنائية .

محمود، ع . ش.
١٩٨٥ «بعض الخصائص المعرفية والوجدانية للأزواج وعلاقتها بتقبلهم أفكارا خاصة بعمل المرأة خارج المنزل»، رسالة ماجستير غير منشورة ـ كلية الاداب ـ جامعة المنيا .

المصادر الأجنبية

Bagozzi, R. & Burnkrant, R.E.
1985 "Attitude Organization and the Attitude-Behavior Relation: A Reply to Dillon & Kamar." J. Pers.. Soc. Psychol. 49: 47-57.

Berckler, S.J.
1984 "Empirical Validation of Affect, Behavior and Cognition as Distinct Components of Attitudes." J. Pers. Soc. Psychol. 47:1191-1205.

Culbertson, F.M.
1957 "Modification of Emotionally Held Attitudes Through Role Playing." J. Ab. Soc. Psychol. 54: 230-233.

Eagly, A.
1974 "Comprehensibility of Persuasive Arguments as a Determinant of Opinion Change." J. Pers.. Soc. Psychol. 29: 758 - 773.

Eagly, A. & Warren, R.
1976 "Intelligence, Comprehension and Opinion Change." J. Pers. 44: 226 - 242

Eagly, A., Wood, W. & Chaiken, S.
1976 "Causal Inferences about Communicators and their Effect on Opinion Change." J. Pers. Soc. Psychol. 36: 424 - 455 .

Ferguson, G.A.
1981 Statistical Analysis in Psychology and Education. London: McGraw Hill

Fishbein, M. & Ajzen, I.
1975 Belief, Attitude, Intention & Behavior: An Introduction to Theory & Research. Reading Ma.: Addison Wesley

Greenwald, A.G.
1968 "Cognitive Learning, Cognitive response to Persuasion and Attitude Change." pp. 147 - 170 in Greenwald et al (eds.) . Psychological Foundations of Attitudes. New York: Academic Press.

Hovland, C. Janis, I. & Kelley, E.
1953 Communication & Persuasion. New Haven: Yale University Press

Kelman, H. & Eagly, A.
1965 "Attitude Toward the Communicator, Perception of Communication Content and Attitude Change." J. Pers. Soc. Psychol. 1:63-78.

Levey, A.F. & Mertin, I.
1981 "Personality and Conditioning." pp. 123 - 168 in E. Eysenck et al (eds.), A. Model of Personality. New York.

McGuire, W.
1969 "Nature of Attitudes and Attitude Change." pp. 136-314 in Lindzey & Aronsen (eds.), The Handbook of Social Psychology (Vol. 3). New York: Addison Wesley

McGuire, W.
1968 "Personality and Susceptibility to Social Influence." pp. 1130-1197 in E. Burgutt & W. Lemert (eds.), Handbook of Personality: Theory & Research. Chicago Ran : McNailly.

Millar, M.G. & Tesser, A.
1986 "Effects of Affective and Cognitive Focus on the Attitude-Behavior Relation." J. Pers. Soc. Psychol. 51: 270-276

Miller, N.
1965 "Involvement and Dogmatism as Inhibitors of Attitude Change." J. Exp. Soc. Psychol. 1: 121-132

Peak, H. & Morrisen, E.
1958 "The Acceptance of Information into Attitude Change." J. Ab. Soc. Psychol. 27: 127-133.

Rockeach, N.
1960 Open and Closed Mind. New York: Basic Press

Rosnow, R & Robinson, E .
1967 Experiments in Persuasion. New York: Academic Press.

Sherif, S. & Hovaland, C.
1961 Social Judgement: Assimilation and Contrast Effects in Communication & Attitude Change. New Haven: Yale University Press

Watts, W. & McGuire, W.
1964 "Persistence of Induced Opinion Change and Retention of the Inducing Message Content." J. Ab. Soc. Psychol. 64: 233-241.

Wiess, W.
1969 "Effects of the Mass Media of Communication." pp. 77 - 177 in Linzey & Aronsen (eds.), The Handbook of Social Psychology (Vol. 5). New York: Addison Wesley.

Wilsin, G.
1981 "Personality and Social Behavior." pp. 210 - 245 in H. Eysenck et al (eds.), A. Model of Personality. New York .

Wood, w. & Eagly, A.
1981 "Stages in the Analysis of Persuasive Messages: The Role of Causal Attribution and Message Comprehension." J. Pers. Soc. Psychol. 40: 246-256.

Message Comprehension and Recipient Characteristics

Abdel Moneim Shehata Mahmoud

This research is concerned with the relationship between recipient characteristics and message comprehension as important antecedent conditions of attitude change. The experiment was conducted on a sample of 122 male university graduates, aged between 25 - 45 years. The results were subjected to an analysis of variance based on a 2×2×2 factorial design.

The results revealed that the characteristics of authoritarianism and conformity were significant in attitude change. There were also significant differences on message comprehension between the various subgroups, apart from conformity vs. non-conformity. By discriminating between recall of argumentation as an indicator of message comprehension, and recall of conclusion as an indicator of message acceptance, it was found that there were significant differences between authoritarians and non-authoritarians. There were also significant differences on the recall of conclusion based on the student's initial attitude toward the experimental source and message.