

نظريات التواصل والإقناع

COMMUNICATION AND PERSUASION THEORIES

وصف المقرر:

يركز هذا المقرر على دراسة الأسس النظرية للتواصل البشري واستراتيجيات الإقناع، مع استعراض أبرز النظريات الكلاسيكية والمعاصرة التي تفسر كيفية تأثير الرسائل الاتصالية في السلوكيات والاتجاهات. كما يتناول المقرر العوامل النفسية والاجتماعية والثقافية التي تؤثر في عمليات الإقناع، ويعرض تطبيقات عملية في الإعلام، الإعلان، العلاقات العامة، والسياسة.

أهداف المقرر:

- تعريف الطلبة بالمفاهيم الأساسية للتواصل والإقناع.
- دراسة النظريات الرئيسية التي تفسر عمليات الاتصال والتأثير.
- تحليل استراتيجيات الإقناع وتطبيقاتها في مختلف المجالات.
- تنمية القدرة على نقد واختيار الأساليب الاتصالية المناسبة لتحقيق أهداف محددة.
- ربط الجانب النظري بالتجارب العملية وحالات دراسية معاصرة.

المخرجات المتوقعة:

- فهم شامل لنظريات التواصل والإقناع وتطورها.
- القدرة على تحليل وتطبيق استراتيجيات الإقناع في مواقف مختلفة.
- تطوير مهارات تصميم الرسائل الاتصالية المؤثرة.
- إعداد بحوث أو مشاريع تطبيقية في مجال التواصل والإقناع.
- اكتساب وعي نقدي بأبعاد التواصل وتأثيراته الاجتماعية والثقافية.

المحاور التفصيلية المقترحة:

1. مدخل إلى التواصل: المفاهيم، العناصر، والوظائف.
2. تعريف الإقناع وأهميته في الحياة الفردية والاجتماعية.
3. النظريات الكلاسيكية في الاتصال والإقناع (مثل نموذج لاسويل ونظرية الاستخدامات والإشباع).
4. النظريات النفسية في الإقناع (مثل نظرية التنافر المعرفي ونظرية السلوك المخطط).
5. النظريات الاجتماعية والثقافية في التأثير والاتصال.
6. استراتيجيات وأساليب الإقناع في الإعلام والإعلان.
7. التواصل والإقناع في العلاقات العامة والسياسة.
8. دور اللغة والرموز في تشكيل الرسائل الإقناعية.