

كن إعلامياً معاصرًا



ذهب رجل ذات يوم إلى إحدى الحفلات وكان يلبس ملابس متسخة ومرقعةً، فرفض حارس قاعة الحفلات إدخاله بدعوى أن ليس لديه بطاقة دخول، فجاء بعده رجل آخر أنيق يلبس ملابس عصرية أنيقة، فسمح له حارس القاعة بالدخول دون أن يطلب منه بطاقة الدخول. شاهد الرجل الأوّل هذا المشهد، فانتابه شعور بأنّ الناس تؤخذ بمظاهرها، فعاد إلى منزله واغتسل وارتدى ملابس أنيقة ومشط شعره وتعطر، ثمّ حضر إلى الحفلة فسمح له نفس حارس القاعة بالدخول.

وهذا مثال بسيط على دور المظهر الخارجي والأناقة والنظافة في نيل� احترام الناس، وهذا مثال لشخص استفاد من خطئه وغير سلوكه فنال احترام الناس. ونجد في المجتمع سلوكيات كثيرة ينطبق عليها نفس المثال السابق، فيبعض الناس يجهلون مبادئ التحضر أو ما يسمى "باليتكيت"، والتحضر يجعل الفرد يكتسب شخصية محبوبة ومقبولة لدى الجميع، والإعلامي الناجح ينبغي أن يتقن أساليب الإتيكيت أو التحضر أو العصرنة، فالذيع التلفزيوني أو مقدم الأخبار ينبغي أن يطل على الجمهور بوجه مشرق، مرتدياً ملابس نظيفة وألواناً ساطعة، فهذا يساعد في نيل احترام الجمهور، وتصوروا معي مذيعاً يطل على جمهوره بملابس النوم، أو يتثاءب أمام المشاهدين، تصوروا كيف يمكن أن تكون ردة فعل الجماهير.

الإعلامي الناجح ينبغي أن يصنف نفسه من أي نوع هو؛ صحيح أنّ هناك أثراً للبيئة والوراثة وعوامل طبيعية أخرى قد تجعل الإعلامي غير مقبول الشكل، لكن ليس بالضرورة أن يتمتع الإعلامي بجمال خارق، حتى ينال إعجاب الجمهور، ولن ينال الإعلامي إعجاب جمهوره إلا إذا كان منصيطاً في العناية بنفسه وبصحته وبنطافته الشخصية، وهذه الأمور تساعد في نيل احترام الجميع، فينال احترام مدائه وزملائه في العمل وينال احترام المشاهدين أو المتقلين حسب وظيفته التي يؤديها. كما أنّه ليس من المعقول أن يقابل إعلامي شخصية مرموقة أو رئيساً للوزراء بملابس قديمة بالية. من جهة أخرى ينبغي للإعلامي أن يصيغ نفسه على النحو الذي يعجب غيره.. ولا بأس في أن يسأل أصحابه ورفقاهم عن مظهره. وينبغي أن يختار لنفسه ملابس لائقة تتماشى مع وظيفته كمسؤول عن إرشاد وتوجيه المجتمع، والإعلامي الناجح هو الذي يستطيع أن يجعل الطبيعة تساعد، ويستطيع إمتلاك الصفات الفاضلة الحسنة. فال ihtضر الخارجي يلعب دوراً حاسماً في الحكم على الأشخاص خاصة في المرّة الأولى.

لأخذ كمثال والذي يبدو أزّه الأنسب في موضوع الأناقة والمظهر الشخصي، ويتعلق الأمر بشخصية شعبية معروفة وهو البطل الأكثر شعبية في مجال السينما يدعى "جيمس بوند" الذي يتمتع بقوة الجاذبية والذكاء وهو عميل سري بريطاني، فبالإضافة إلى إعانته الفائق الدقة بمظهره الخارجي يتميز بإحاطته بأخر المستجدات العلمية في أداء عمله. إنّ "جيمس بوند" لم يكن ليصبح نجماً عالمياً فربماً لولا الذوق الرفيع في اختيار الملابس الأنثقة والعناء بمظهره وطلته المشرقة. تلك الطلة المشرقة جعلت العديد من الممثلين يتتساًبون للعب أدوار هذه الشخصية، فقد كانت أناقته تلفت الأنظار رغم أن ملابسه كلاسيكية لا تتعدي أن تكون قميصاً وبنطلوناً وجاكتاً، وقد تهافت الناس على تقليده وأصبح العديد منهم يلبسون الملابس الكلاسيكية الغامقة المعتمدة على الطقم الرسمي على غرار "جيمس بوند"، بل تخصصت بعض محلات الملابس في صناعة ملابس شبيهة بملابس "جيمس بوند"، وهذا مجرد مثال على دور الأناقة والعناء بالرونق الشخصي في نيل محبة الناس.

والإعلامي الناجح ينبغي أن يعطي هذا الجانب أهمية كبيرة بالإضافة إلى الجانب السلوكى حتى تكتمل الصورة المثالية له كإعلامي، إنّ الأمر لا يتطلب سوى إرادة وإصرار ومثابرة وتعود على العناية بالمظهر الشخصي إلى جانب الاعتناء بالسلوك السوى العصري المتحضر، وينبغي الاعتناء أيضاً بالصحة والنطافة فهما ركنان أساسيان للمظهر الجميل، وللعناية بصحتك ونطافتك وأنا فتك ما عليك سوى اتباع النصائح التالية:

- خذ وقتك الكافي من النوم والراحة.
- الرياضة عنصر هام للصحة، خصم ثلاثة أو فوات أسبوعياً لممارسة الرياضة.
- أكثر من شرب الماء والفاكهه والعصائر من أجل نظارة وجهك.
- اجعل الاستحمام عادة يومية لتجديد نشاطك.
- الوجه والشعر والأنسان عناصر مهمة يحتاجان منك إلى عناية خاصة.
- اتزن في مشيتك وكن واثقاً من نفسك.
- الملابس تعكس شخصية صاحبها وتحتاج منك إلى عناية خاصة.
- تعرف على معاني الألوان فالألوان تبرز طبيعة نفسية صاحبها ونظرته للحياة.
- استعن بفنين في مجال التجميل لإبراز محسنك ومميزاتك الجسمية واستشرهم في اختيار ملابسك.
- لا تستخدم ملابسك للفت نظر الآخرين.
- لا تصحك بصوت مرتفع أمام زملائك.

* يستخدم الإتيكيت:

"الإتيكيت" هو فن من فنون التعامل والتواصل مع الغير، وينبغي على الإعلامي أن يتحلى "بالإتيكيت" سواء مع مدرائه وزملائه في العمل أو مع جمهوره، والإتيكيت مفيد في العلاقات العامة، وإتقان قواعد وآدابه يساعد الإعلامي في جميع المجالات؛ ويشمل هذا الفن آداب الحديث، وآداب الجلوس على المائدة، وطرق التعامل مع الآخرين في اللقاءات والحوارات والمناسبات. والإعلامي الناجح هو الذي يستطيع أن يعرف أصول السلوك الخاصة بكل مجتمع، فلكل مجتمع عاداته وتقاليده وقواعد، respe واحترام الإعلامي للتقاليد والعادات دليل على ثقافته وحضارته، ودليل على حسن استخدامه للباقية والمجاملة والدبوماسية. وكلمة (إتيكيت) لفظة فرنسية تعني ملصقاً على وعاء أو كتا باً يدل على محتوياته أو معلومات عن صاحبه، ثم "أطلق هذا الإسم على بطاقة الدعوة في القصور الملكية الفرنسية للتقيد بالتعليمات الواجب اتباعها عند مقابلة الملك وكبار الشخصيات، وفي الحفلات الرسمية، وتدل الكلمة على الآداب الاجتماعية وقواعد السلوك التي وضعها ملوك أوروبا بأدق تفاصيلها، وهناك قصة تحكي أن "الملك لويس الثالث عشر زار أحد وزرائه ويدعى (ريشيليو) الذي كان يعاني من مرض ألم به وكان مستلقياً على سريره، فدخل عليه الملك فكان الموقف محراً، إذ إن "قواعد الإتيكيت تقضي عدم بقاء الوزير مستلقياً في حضرة الملك، وحدث أمر غريب فقد استلقى الملك بجانب وزيره وأزال بذلك حرج الموقف.

وينبغي على الإعلامي أن يعرف قواعد الضيافة، فالإنسان بشكل عام إجتماعي بالفطرة، وتحلى "مطاهى هذه الفطرة في العلاقات الاجتماعية والتي تدخل الضيافة في أهم مقوماتها. والإعلامي الناجح هو الذي يعطي للضيف مكانة عظيمة، ويحود على ضيفه بالمدح والكرم، فالبخل من الصفات غير المرغوب في أصول الضيافة، ومن أبسط أمور الضيافة الإبتسامة واللطف ورشاقة الحركة، كذلك يجب إحترام الوقت والحضور قبل الموعود، فلا يعقل أن يدعوا الإعلامي شخصية مرموقة لإجراء مقابلة صحفية مثلاً ثم " يأتي بعد حضور الضيف بربع ساعة.

والإعلامي الناجح هو الذي يستطيع اتقان قواعد آداب الحديث، وأن يتمكن من تفاصيل الكلام العديدة، فعليه أن يتتجنب الحديث عن نفسه أو عن الآخرين. وعليه أن يفسح المجال لضيفه بالتعبير عن رأيه وينهم الفرصة للمشاركة في الحديث، وعليه أيضاً أن يتأنب في الإصغاء، فلا يقطع المتحدث أثناء حديثه بل ينتظر حتى يكمل كلامه كي لا تتشتت أفكاره، وأن يتتجنب الإستغراب أثناء حديث الآخرين. ومن الأفضل أن يحدث ضيوفه بأمور يرتاحون لسماعها، فلا يغضب أماهم أو يتصرف تصرفاً غير لائق في حضورهم؛ فالابتسامة أمر أساسي في فن الإتيكيت، وعليه أن لا يكثر من النظر إلى ساعته حتى لا يشعر الضيوف بشقائهم. ومع ذلك فعلى الإعلامي أن يهتم إهتماماً كبيراً بقواعد السلوك لكل مجتمع، فمثلاً إذا أجرى مقابلة مع أحد الأشخاص من أوروبا فينبغي أن يعلم أن " هناك قواعد خاصة بالأوروبيين كرفع القبعة للتحية، بينما في وسط الصين مثلاً يتم الأنحاء قليلاً للتحية. ومن آداب الطعام والجلوس على المائدة في أوروبا أيضاً عدم إصدار الشخص أصواتاً عند المضغ، بينما في الإسكندرية فإن من آداب الطعام التذوق بصوت عالٍ واستسماحة الطعام والتلذذ به. وفي بعض المجتمعات هناك أمور غريبة تستخدم في المجلات؛ فمثلاً في إقليم "التيت" فإن حسن السلوك يقتضي مجاملة خاصة وهي مد اللسان عند مغادرة الضيف، والمقصود بهذه المجاملة إبداء إعجابهم بزيارة الضيف وحيثنا. ومن الأمور الغريبة أيضاً في إفريقيا أنهم يسألون عن صحة الزائر بعبارة "كيف التعرق؟" ومرجع ذلك أن أفربيقيا معروفة بكثرة أمراض الحمى، والمعروف أن " المصاب بالحمى يصاب بجفاف الجسم، والتعرق دليل على عدم جفاف الجسم بمعنى أن " الضيف بصحة جيدة. وفي المجتمعات أخرى في الشرق الأوسط يأكلون بصمت رهيب ويعتبرون أن " الكلام على مائدة الطعام شيء مقرز وغير مهذب. بينما نجد في المجتمعات أخرى أن " الكلام على المائدة من السلوكيات المرغوبة. كما أن " هناك قواعد للتحية خاصة بكل مجتمع، وفي الخليج مثلاً وخاصة عند البدو يعتبر السلام بالألف أمر لائق ومرغوب، في حين نجد عند بعض الشعوب أن تقبيل الوجنتين والرأس هو الشائع، وشعب الإسكندرية يتبادل التحية بحك الأنف، وفي بعض الدول الأخرى يعد تقبيل اليد أمراً هاماً للدلالة على الاحترام؛ وعلى الإعلامي وخاصة إذا كان مراسلاً أو موFDAً أو مبعوثاً إعلامياً إلى أحد المجتمعات أن يطلع على عادات وتقالييد وثقافة المجتمع الذي يعمل فيه ليفهم أصول التعامل مع الناس.

كما ينبغي على الإعلامي أن يجيد قواعد التعامل مع الجنس اللطيف، وفي المجتمعات المتحضره تعظم الأولوية للمرأة قبل الرجل في السير والخروج والدخول والحديث والضيافة والطعام، ودلالة ذلك أن " المرأة مخلوق ناعم ولطيف، رغم ذلك فإن لكل مجتمع خصوصيته، أمّا في بعض المجتمعات النامية فإن " المرأة تتبع الرجل وتمشي خلفه باعتبارها حاجة إلى حماية الرجل ورعايته.

* إستخدم فنون التعامل مع الآخرين:

يختلف الناس في طبائعهم، والإعلامي الناجح هو الذي يستطيع التعامل بذكاء مع مختلف طبائع الناس، فيجب على الإعلامي أن يكون على دراية بالأشخاص ذوي المراس الصعب، وينقسم هؤلاء إلى صنفين: صنف عدواني وصنف مكتوب.

الصنف العدواني: يتميز هؤلاء الأشخاص بالثورية، والثورى هو شخص بذيع يستخدم المناورة والتلاعب والخداع، كثير المراخ سريع الغضب، يتميز بقلة الصبر، يشكك في كلّ شيء، يستخدم أسلوب التهديد. كما أنّ الصنف العدواني متغير لا يمكن السيطرة عليه، حساس إذا تعرض للنقد، ويجب على الإعلامي أن يعرف كيف يتعامل مع شخص من هذا النوع باتباع الخطوات التالية:

- امنحهم الوقت الكافي للهدوء.

- اقطع اتجاهه السلبي كأن تسقط شيئاً على الأرض.

- شتت أفكاره بإحدى الطرق كأن تنادي شخصاً آخر مثلاً.

- كن واثقاً من نفسك ولا تظهر الرهبة والخوف منه.

- أجبره على الجلوس إذا أمكن ذلك.

- لا تدخل في نقاش حاد معه ولا تجادله.

- اطلب وده وشاركه الرأي.

وهناك فئة أخرى من الأشخاص العدوانيين يتميزون بكثرة إلقاء اللوم ويكترون من الشكاوى، ويتحدون بسلبية كبيرة، ويعتقدون أن كلّ ما حولهم خطأ وأنهم هم الوحيدين الذين يعرفون الصواب، وعادة ما يسعون لتمجيد الأخطاء في كلّ الأمور؛ إنّهم كثيرو التهكم ويتفاعلون بسلبية، وللتعامل مع شخص من هذا النوع ينبغي على الإعلامي اتباع الخطوات التالية:

- استمع إليه باهتمام بالغ.

- لا تدخل معه في جدال.

- اقطع سلوكه السلبي بالتركيز على أشياء يمكن تنفيذها على أرض الواقع.

أمّا صنف الكبت أو القمع فهذا النوع ينقسم إلى أنواع أيضاً فمنهم الطريف ومنهم القاتل الصامت ومنهم المتعالم ومنهم الباللون، وأمّا الطريف فهو في العادة شخص يتمتع بروح اللطف والمرح، يجب أن يكسب حب وقبول كلّ من حوله، وهو شخص يميل إلى الإتفاق في الرأي في جميع الأمور، لأنّه حريص على أمّا لا يفقد صدقة الآخرين، حريص على إخفاء مشاعره، كثير الإعتذار والتأسف، وعلى الإعلامي أن يتعامل مع هذا النوع من الأشخاص بتشجيعه على إبداء رأيه الحقيقي، وإقناعه بالبوج بأحاسيسه الحقيقة. أمّا القاتل

الصمت فهو شخص ليس لديه أي شعور بقيمة نفسه، بل إزّه لا يعطي أي قيمة لرأيه وأفكاره وهو غالباً ما يورط نفسه في متابعة ومشاكل نتيجة اللامبالاة التي تسيطر عليه، وينبغي على الإعلامي أن يتعامل مع هذا النوع من الأشخاص بأن يجعله يشعر بأنّ التصرف معه سيكون إيجابياً مهما كان الأمر، كما ينبغي تشجيعه على الحديث وإبداء رأيه بحرّية والتحاوب معه، وإعطاء قيمة وتقدير لما يقول، والإهتمام بأدق تفاصيل حديثه، كما يجب على الإعلامي أن يمدحه وأن لا يقاطعه. أمّا الشخص المتعامل فهو عادة ما يكون مثقفاً نشيطاً وفعلاً ويتميّز بالقوة، لكنه يعتقد أزّه عارف بكل شيء وأن رأيه هو الأفضل، ويشعر أحيا ناً بالمثلية، وينظر إلى آراء ومقترنات الغير على أنها لا تمت للصحة بصلة، وأن كلام الغير ليس سوى هراء. سلبيته هذه تجعله دائماً يظن أن رأيه مثالي ويدافع عنه ويحاول تبريره بلوم الآخرين. وعلى الإعلامي أن يتعامل مع هذا النوع من الأشخاص بتفادي الإصطدام معه والإستماع إليه بعناية وإهتمام، والأفضل أن يشرح وجهة النظر له، وإذا استمر في لومه فعلى الإعلامي أن يصل معه إلى حل وسط دون الاتفاق معه فالهدف في النهاية هو كسبه. والنوع الآخر من الأشخاص الباللون وهؤلاء يعتقدون أزّهم خبراء وعالمون بكل صغيرة وكبيرة في الحياة في حين أنهم يعيشون في أوهام، وفهم الوحيد هو أن ينالوا إعجاب الآخرين ومتلكهم ملكة حب الظهور في أمور ليست من اختصاصهم. وهم يسعون إلى هدفهم حتى لو اضطروا إلى الكذب والتلفيق. وعلى الإعلامي أن يتعامل مع هذا النوع من الأشخاص بتوضيح الواقع لهم، ودحض أفكارهم بالدلائل والبراهين، ومنهم الوقت والفرص الكافية للتغلب على عقدتهم. ▶

المصدر: كتاب كيف تحقق النجاح في المجال الإعلامي