

**التسويق ووسائل تحقيقه
في البرامج التلفزيونية
(غير الدرامية)**

أ.م.د. عبد الكريم حسين السهيلاني

الفصل الأول

اولاً: مشكلة البحث

تحتل البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) مساحة كبيرة جداً في خارطة البرامج في جميع المحطات التلفزيونية والقنوات الفضائية العربية والعالمية باستثناء تلك القنوات المخصصة لعرض الاعمال الدرامية. وقد اخذت هذه المسألة بالازيد مع زيادة عدد القنوات الفضائية العربية والعالمية ومع زيادة عدد ساعات البث.

وبالرغم من هذه المساحة التي تحتلها هذه البرامج وبالرغم من تعدد انواعها وأشكالها ومضمونها الا ان لغتها الصورية ومفاهيمها الفنية ما زالت مرتبطة بلغة الاعمال الدرامية اذ يعود ذلك لطبيعة بداياتها الاولى، وقد اهتم الباحث بهذه المشكلة وحاول ان يبحث فيها من خلال دراسات عديدة كان اخرها دراسة للدكتوراه والموسومة (اللغة الصورية في البرامج التلفزيونية) الا انه لم يستطيع تغطية جميع جوانب هذه اللغة بسبب طبيعة البحث ومنهجيته، فقد اقتصرت بحوثه السابقة على تناول العناصر الفنية التقنية المتعلقة بعمل الكاميرا ولقطاتها وحركاتها وزواياها واستخدامها ووسائل الاتصال، اذ يسعى الباحث في هذا البحث الى تسليط الضوء على واحد من اهم العناصر التي يقوم عليها البرنامج التلفزيوني (غير الدرامي) وهو التسويق فانه يقف امام مشكلة كبيرة ومهمة تمثل مشكلة البحث انه وجد من خلال اطلاعه على المصادر الفنية والعلمية والادبية ان مفهوم التسويق هو الاخر من المفاهيم التي ارتبطت بالعمل الدرامي المسرحي والسينمائي والتلفزيوني وقد تمت استعارته في لغة البرامج التلفزيونية (غير الدرامية).

وهنا تكمن مشكلة البحث الاساسية حيث استعاره المفهوم من حقل لاخر تختلف عنه في العديد من الجوانب الاساسية.

وبعد ان قام الباحث بالاطلاع على المصادر الفنية ولم يجد من بينها ما يتعرض الى هذه الاستعارة فقد حدد بحثه الحالى بدراسة التسويق في البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) ووسائل تحققه.

ثانياً: أهمية البحث

تتاتي أهمية البحث من أهمية موضوع التسويق الذي يشكل عنصراً أساسياً في العمل التلفزيوني ، وكذلك فإن أهمية البحث تتاتي من خلال الفائدة التي

إلى العاملين في البرامج التلفزيونية وعلى وجه الخصوص (معدى البرامج والمخرجين) وبالتأكيد فإن هذه الفائدة ستتعكس على مستوى الاعمال التلفزيونية وبالتالي على المشاهد الذي يعد الهدف من عملية الاتصال كونه يشكل عنصر (التلقي).

وكذلك فإن البحث يسعى إلى تقديم الفائدة إلى الدراسين في مجال الفنون السمعية المرئية والدرامية بخصوص طلبة (التلفزيون) وذلك لأن مفردات منهج اعداد البرامج تخلة من دراسة التسويق.

ثالثاً: اهداف البحث

يهدف البحث الحالى للكشف عن وسائل تحقيق التسويق في البرامج التلفزيونية (غير الدرامية).

رابعاً: حدود البحث

يقتصر البحث على تناول البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) التي قدمت في شاشات القنوات الفضائية العربية في العام ٢٠٠٣.

خامساً: تعريف المصطلحات

التسويق: ارتبط التسويق بالفنون الدرامية ارتباطاً وثيقاً، اذ تشير اغلب التعريف الواردة في المصادر الفنية والادبية الى هذا الارتباط، فالتسويق (احد العناصر المهمة في البناء الدرامي للسيطرة على انتباه المشاهد التاثيرية، وهو مزيج من الترقب والقلق الناجمين عن خلق شوق مستمر في احساس المشاهد لمعرفة ما سيحدث). (م/ص ٢٣)

ويعرفه (دينمر وارد) بأنه (احد الدعائم الرئيسة التي يرتكز عليها البناء الدرامي من اجل السيطرة على انتباه المشاهد والتاثير فيه) (م/ص ١٥٨) وعلى حد تعريف (جيرالد ايديسي ميبث) هو (العلاقة كلها التي تربط الجمهور بالمسرحية). (م/ص ٤٠٨)

ويعرفه (بول دارنر) بأنه (ذلك الموقف النفسي (السايكلولوجي) الذي يتضمن تصرفًا جسديًا الذي ينتج التقدم، فهو هدف محدد عن طريق مجموعة من المسببات والنتائج يرتبط كل منها بالآخر في سلسلة منطقية او بعبارة اخرى عن طريق وقفات متتابعة تحدث لدينا يستحيل حبه يؤفعنا الى الامام الى ما سيحدث فيما بعد). (م/ص ٢١١)

وفي تعريف (ايزنشتاين) نجد ان التسويق هو (كل لحظة عدوانية تثار داخل المتفرج ، وتعني كل عامل فيها يكشف ويعين في داخل المتفرج عن تلك الاحاسيس وتلك القواعد النفسية التي تؤثر في خبرته). (م/ص ٢١١)

ويعد التسويق في نظر (ياسين النصير) (واحداً من اهم عناصر الاستهلاك في المسرحية ويقوم على اربعة عناصر هي الاصغاء وحب الاستطلاع والاحساس بالاعطف او النفور والترقب). (م/ص ٨٢)

التسويق (حالة ذاتية تنشأ عند المتلقى نتيجة لعوامل خارجية في العمل الدرامي). (م/ص ٤٤)

وهو ايضاً (عنصراً اساسياً من عناصر البناء الدرامي، وهو حالة تنشأ عند المتلقى تعمل على دفع المتلقى لمتابعة احداث العمل

الدرامي حتى نهايته، نتيجة عوامل خارجية تكمن في العمل الدرامي، فهو العلاقة التي تربط المتلقي بالعمل الدرامي لتجعله مستمراً في الاصغاء والترقب لما سيقدمه العمل الدرامي). (م ١٣ / ص ١١)

بعد استطراف هذه التعريفات للتسويق ورغم تأييد الباحث لما جاء فيها، الا انه يؤكد عدم استطاعته لتبني أي من التعريفات، كونها تتطرق للتسويق في العمل الدرامي في الوقت الذي يكون مجال البحث الحالي مختلفاً تماماً عن ذلك حيث دراسة التسويق في البرامج التلفزيونية (غير الدرامية).

وعليه فان الباحث هنا يضع تعريفاً اجرائياً للتسويق في البرامج التلفزيونية (غير الدرامي).

التسويق: احد العناصر المهمة والرئيسة التي يقوم عليها العمل التلفزيوني (سواء كان درامياً أم غير درامي) بجميع مفاصله وفقراته من البداية الى النهاية، وهو بذلك يكون حالة مستمرة تعمل على رفع درجة الترقب المستمر لدى المشاهد وذلك من خلال مجموعة من العناصر التي تأخذ اشكالاً عديدة تتعدد بتنوع انواع البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) والتي يتوجب فيها ان تتناسب وطبيعة البرامج وبعيدة عن الاصطناع والافتعال لانها تسعى الى التأثير في الجانب العقلي والنفسي للمشاهد.

الفصل الثاني

اولاً: الدراسات السابقة

بالرغم من سعي الباحث للحصول على دراسات سابقة لموضوع التشويق ووسائل تحقيقه في البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) الا انه لم يفلح في ذلك اذ خلت المكتبات العراقية والعربية وكذلك البحوث العلمية التي اجريت في الجامعات العربية من هذا الموضوع. وكذلك قام الباحث بإجراء كشف لبعض الواقع الفنية في شبكة الانترنت ، الا انها لم تسعفه بدراسة مشابهة.

ان ما يتوفّر عن موضوع التشويق في البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) ما هو الا بعض السطور في بعض الكتب ، ولعل اقرب دراسة تخص موضوع هذا البحث هي رسالة الماجستير الموسومة (التشويق ودوره في التمامي الحركي في الدراما التلفزيونية العراقية).

فرغم ان الباحث لم يستفد منها استفادة مباشرة لاختلاف الحقل الذي تناولته وهو الدراما التلفزيونية، في حين ان البحث الحالي يبحث في حقل البرامج والفرق واضح وكبير اذ لا وجود للتشابه في حجم المسائل، الا ان الباحث استفاد كثيراً من خلال مطالعتها والوقوف على دور التشويق في التمامي الحركي في الدراما التلفزيونية.

وعليه فان الباحث يؤكد ان هذا البحث يعد محاولة اولى في موضوع التشويق في البرامج التلفزيونية (غير الدرامية).

ثانياً: الاطار النظري

وسائل تحقّيق التشويق في البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) يصعب تحديد مفهوم التشويق في البرامج التلفزيونية غير الدرامية، وذلك لأنها متعددة ومتّوّعة من جانب وكونها لا تضع

الى قواعد محددة في البناء كما هو الحال في الاعمال الدرامية، فلكل نوع من انواع البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) قاعدة خاصة في بناءه، وان هذه القواعد غير ثابتة حتى في النوع الواحد من البرامج التلفزيونية، والدليل على ذلك يجد المتابع اشكالاً عديدة من البرامج التي تختص بموضوع واحد. واذا ما اردنا توضيح هذه الاشكالية فاننا نتوصل الى تحديدها من خلال رصد سريع الى الاشكال المتعددة التي يأخذها البرنامج السياسي على سبيل المثال، فالرغم من تناولها نفس الموضوع الا انها تأخذ اشكالاً متعددة اذ يمكن لها ان تكون على شكل تحقيق او ندوة او مجلة او مقابلة او أي شكل اخر. وهنا لابد من الاشارة الى ان التسويق يختلف من شكل لآخر. وان هذا ينطبق على جميع انواع البرامج التلفزيونية (غير الدرامية).

واذ يصعب على الباحث تحديد عناصر التسويق في كل نوع من انواع البرامج التلفزيونية وفي كل شكل من اشكالها ، فإنه يسعى الى تحديد اهم الاسس التي يقوم عليها التسويق في جميع هذه الانواع والاشكال . ويرى الباحث ان ادی هذه الاسس هي طبيعة الموضوع الذي يتناوله البرنامج التلفزيوني، اذ يأخذ الموضوع ثلاثة احتمالات اساسية وهي:

١. يكون الموضوع غير موجود في الاطار المرجعي للمتلقى . وهنا لابد من الاشارة الى ان الاطار المرجعي يعني (خلاصة خبرات الانسان المجتمعية على مر الايام والسنوات والتي تم تمثيلها واكتنافها بمنوجب الاستعدادات والقدرات الشخصية الوراثية والمكتسبة معها ضمن ظروف البيئة الاجتماعية ومؤثراتها وعلاقاتها). (م/ص ٢٥ / ١٧). وفي هذه الحالة يكون الموضوع جيداً على المشاهد.

٢. يكون الموضوع موجوداً في الاطار المرجعي للمتلقى ولكنه لا يتسم بالثبات . وهذا يعني ان المشاهد يمتلك معلومات غير كافية عن الموضوع، اذ يبقى بحاجة الى معلومات اخرى لاستكمال عملية الاقناع، ومن ثم ثبات هذه المعلومات حول هذا الموضوع.

٣. يكون الموضوع راسخاً في الاطار المرجعي للمتلقى وقد اصبح ضمن الاشياء الثابتة، وهذا يعني ان المشاهد قد وصل الى حالة ثابتة من الاقناع بهذه الموضوعات.

وهنا لابد من الاشارة الى مسألة يجدها الباحث في غاية الامامية، وهي ان هذه الاحتمالات الثلاثة لا تنطبق على جميع المشاهدين بحسب ثابتة، اذ ان من الصعوبة بل من المستحيل بحال ان نجد موضوعاً راسخاً وثابتاً عند جميع المشاهدين وبنفس النسبة، او ان نجد موضوعاً غير موجود في الاطار المرجعي عند جميع المشاهدين، ذلك ان جمهور التلفزيون يضم جميع الفئات والشرائح الاجتماعية والمستويات الثقافية، ذلك ان (من خصائص التلفزيون المهمة انه يدخل كل بيت، وبذلك اصبحت برامجه في متناول ايدي افراد الاسرة صغارهم وكبارهم على السواء). (م ١٤ / ٣٣٤)

واذ يشير ذلك الى تعددية جمهور التلفزيون فان هذه التعددية تتوقف ليس فقط على التمايز وفق التصنيفات الاجتماعية المعروفة، وإنما ايضاً على النوع والعرق والطبقة والثقافة الفرعية). (م ٩٠ / ص ٦)

ورغم ان الباحث يؤكد ان الموضوعات غير الموجودة في الاطار المرجعي للمتلقى تحقق تشويفياً اكبر من الموضوعات الاخرى، الا انه يؤكد ايضاً ان الموضوعات الاخرى بامكانها ان تتحقق قدرأً كبيراً من التشويف ، وذلك من خلال طبيعة تناولها وطبيعة اختيار المخاطبة التلفزيونية المناسبة، بما في ذلك الموضوعات التي تعد راسخة في الاطار المرجعي للمتلقى.. ولابد من الاشارة ايضاً الى ان هناك من الموضوعات التي تتسم بالالية اذ (يتميز التلفزيون في تقديم المادة الاعلامية في نفس زمن حدوثها). (م ٧ / ٣٦٥)

ويرى الباحث ان ميزة التلفزيون في هذا المجال لا تقتصر على تقديم المادة الاعلامية فقد بل انه يستطيع تقديم اية مادة مهما كان نوعها وفي نفس زمن حدوثها، وهذا ما حقق تشويفياً كبيراً ليس له علاقة كبيرة بطبيعة المخاطبة، ومثال ذلك نقل وقائع الحروب من

ساحات المعارك، اذ لا يتوقف تحقيق التشويف في هذا النوع من الموضوعات على اختيار المخاطبة التلفزيونية، والاعتناء بالتصوير والاخراج وفق القواعد والاسس التي تقوم عليها هذه العملية، اذ ان الواقع الاساس الذي يؤدي بالمشاهد الى المتابعة والاهمام رغبته المهمة في معرفة مثل هذه الاخبار قبل اي شيء اخر.. وفي هذا المجال يرى (روجر سلفرستون) ان (النجاح النسبي يعتمد اساساً على المشاركة السابقة في الاهتمامات بين المخاطب والمخاطب). (م/٦ ص ١٠٥)

ومن المسائل المشتركة بين البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) والتي يمكن من خلالها تحقيق التشويف هي طبيعة المخاطبة ، ففي الوقت الذي تعتمد فيه البرامج الدرامية على المخاطبة العاطفية بغية احداث اكبر قدر من التأثير في المتلقى وذلك من خلال جعله مشاركاً في احداث الفلم او المسلسل، فان البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) لا تعتمد هذه الطريقة في المخاطبة اذ انها غير قادرة على تحقيقها بسبب طبيعة بناءها الفني، الامر الذي جعلها تعتمد على نوع اخر من المخاطبة وهو المخاطبة العقلية وهي مخاطبة تعتمد على تقديم الحقائق بعيداً عن العاطفة وهي مخاطبة اسها بكثير من المخاطبة العاطفية التي تتطلب قدرأً كبيراً من الفن اذ تشتراك جميع العناصر الفنية في تحقيقها.

واستناداً لما تقدم يمكن القول ان المخاطبة العاطفية اكثر تأثيراً في المشاهد من المخاطبة العقلية، وبالتالي فهي اكثر تشويفاً كونها تعتمد على سرد الاحداث بشكل فني يسعى الى تحريك الاحساس والعاطفة، وهنا لابد من الاشارة الى ان المخاطبة العقلية تستطيع ان تحقق قدرأً من التشويف ولكن ليس بالمستوى الذي تتحقق المخاطبة العاطفية، الامر الذي جعل من البرامج (غير الدرامية) ان تسعى الى تحقيق المخاطبة العاطفية في بعض فقراتها، لاحادث التأثير والتشويف لدى المشاهد .

ويتضح ذلك من خلال اضفاء الصفة الدرامية على بعض البرامج وذلك من خلال ترتيب الاسئلة او المعلومات التي يحتويها البرنامج بشكل يضفي عليها صفة درامية.

وعليه فان التشويف في البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) يتحقق من خلال ادخال المخاطبة العاطفية من خلال بعض الفقرات الى جانب المخاطبة العقلية التي يقوم عليها هذا النوع من البرامج.

ومن النقاط الاخرى التي تستطيع جميع البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) تحقيق التشويف من خلالها وهي عدم الكشف عن فقرات البرنامج وتضمين البرنامج بعض المفاجآت غير المتوقعة، ومثال ذلك استضافة شخصيات غير متوقعة تمتلك قدرأ من التأثير في المشاهد، اذ ان ذلك يحدث في جميع اشكال البرامج التلفزيونية ويحدث تشويفاً من شأنه ان يحمل المشاهد على الاستمرار بالمتابعة والاهتمام. وكذلك تضمين فقرات البرامج بعض المواد الجديدة اذ ينوه عنها بشكل غير مباشر مما يجعل المشاهد يتطلع ظهور هذه المادة الجديدة، وبالتالي فإنه استمر بمتابعته للبرنامج من خلال التشويف الذي تحقق من خلال التنوية عن عرض المادة الجديدة.

ويشير الباحث هنا الى ان كلما كانت المادة التلفزيونية مسبقاً اعلامياً كلما كان مستوى التشويف عالياً.

ويرى الباحث ان العناصر الدافعة في بناء البرنامج التلفزيوني (غير الدرامي) تلعب دوراً مهماً في تحقيق التشويف، اذ يستطيع مقدم البرنامج باعتباره عنصراً اساسياً من العناصر المكونة للبرنامج التلفزيوني ان يحقق التشويف وذلك من خلال طريقته في تقديم المادة فضلاً عن توفير المقومات الاساسية فيه كمقدم برنامج اذ يستطيع ان يجذب المشاهدين اليه من خلال تحقيق الثقة المتبادلة مع المشاهدين، فحين يتولد الشعور لدى المشاهد بقدرة المقدم وامكاناته من تغطية الموضوع بالشكل السليم، فإن ذلك يحمل المشاهد على المتابعة والاهتمام بالبرنامج.

وذلك هو الحال بالنسبة للشخصيات الأخرى التي تشتراك في البرنامج فكلما كانت هذه الشخصيات قريبة من الموضوع الذي يتناوله البرنامج كلما كانت المتابعة أعلى درجة وأكثر تأثيراً ، إذ بامكان مثل هذه الشخصيات ان تحقق الاستجابة والتفاعل مع اسئلة المقدم المعدة مسبقاً وكذلك الاسئلة التي تتولد اثناء الحديث ، وان النوع الآخر من الاسئلة من شأنه ان يولد مفاجات عديدة تسهم في تحقيق التسويق ، ذلك ان أي سؤال مفاجئ يطرح من قبل المقدم. فان ذلك يستدعي الانتظار للحظات معينة كي يتم استيعاب السؤال من قبل الضيف، وكذلك فان مثل هذا السؤال يؤدي الى حاجة الضيف الى وقت معين قد تقصير للتفكير بالاجابة السليمة- وعليه فان مثل هذه الاسئلة تحقق التسويق من خلال المعادلة الآتية:

سؤال ← اجابة ← انتظار وتفكير

وما دام الباحث يتحدث عن الشخصيات المشاركة في البرنامج ودورها في تحقيق التسويق في البرنامج التلفزيوني (غير الدرامي) فانه يشير الى ضرورة التوفيق في ظهور مثل هذه الشخصيات ، اذ لابد من ظهورها في الوقت المناسب الذي يحدث مفاجأة لدى المشاهدين، مما يعطي للبرنامج زخماً يؤدي بدوره الى حمل المشاهدين على الاستمرار في المتابعة والاهتمام. وبالتالي الى احداث التسويق في البرنامج خاصة وان التقنيات الحديثة التي دخلت في مجال العمل التلفزيوني تستطيع ان تتحقق ذلك وبوسائل مختلفة اذ يمكن الاتصال باي شخصية واسراها في البرنامج عن طريق الهاتف المباشر وكذلك يمكن اشراها بالصوت والصورة رغم بعد المسافة بينها وبين الاستوديو وهي تظهر وتشترك في البرنامج وkanها حاضرة في الاستوديو.

ومن المسائل الاخرى التي تحقق التسويق في البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) هي اشراك المشاهدين في البرنامج بشكل مباشر او

غير مباشر حسب طبيعة البرنامج، اذ يمكن تسجيل مجموعة من اللقاءات مع المشاهدين بمختلف الشرائح والمستويات ، وتوزيع هذه اللقاءات على المساحة الزمنية بما يخدم ويخلق الایقاع المناسب للبرنامج وكذلك التنوع المطلوب للذان تحقيقان تشويفاً للبرنامج.

وفي البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) المباشرة يمكن اشراك المشاهدين من خلال وسائل عديدة حيث الاتصال الهاتفي المباشر والفاكس والاتصال عن طريق (البريد الالكتروني) وكذلك يمكن مشاركة المشاهدين في البرنامج بالصورة والصوت حيث اللقاء بهم مباشرة من أي موقع يرتايه المخرج مناسباً لموضوع البرنامج.

ويرى الباحث ان اشراك المشاهدين في البرنامج سليمة من شأنه ان يخلق علاقات مهمة ومؤثرة ومشوقة ما بين المقدم والمشاهدين والضيوف ، وكذلك علاقة مهمة يتقاسم طرفيها المشاهدين المشتركين في البرنامج والمشاهدين الذين يتبعون البرنامج من شاشة التلفزيون.

وهنا لابد من الاشارة الى ان هناك عدد كبير من البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) تقوم اساساً فكرتها على اشراك الجمهور، وتقع برامج المسابقات بكل اشكالها في هذا الاطار، اذ تعتمد في تحقيق التشويف على اشراك الجمهور فضلاً عن طبيعة الاسئلة وسلسلتها وقيمة الجائزة التي يقدمها البرنامج.

وهناك مسالة اخرى يمكن ان تتحقق من خلالها التشويف في البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) وهي الاعلان او التنويه عن الموضوعات او الفقرات التي تتضمنها الحلقات القادمة.

وكذلك يعد الاعلان التلفزيوني بكل اشكاله وانواعه عاملاً من عوامل تحقيق التشويف في البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) شريطة ان يقدم في وقت البرامج التلفزيونية وشرطية ان يتم الانتقال في اللحظة المناسبة التي من شأنها ان تحمل المشاهد على الانتظار ومن ثم المتابعة.

ومن العوامل الاخرى التي تسهم في تحقيق التسويق في البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) هي العناصر الفنية التي تدخل في مجال شكل البرنامج ، اذ تحقق الكاميرا تشويباً من خلال بعض حركاتها اذ تؤدي الحركة الافقية- الاستعراضية وكذلك الحركة العمودية الى (ربط المواضيع المنفصلة ولعرض علاقات خاصة ولعرض السبب والمؤثر ولبناء الحدس لدى المشاهد). (م/٨ ص ٣١٨)

وتؤدي حركة الكاميرا الى الخلق وظيفة (زيادة الشد بالكشف التدريجي عن الاهمية مما يخلق المفاجأة وذلك من خلال الكشف عن موضوع غير متوقع). (م/٤ ص ٧٤)

وكذلك يمكن تحقيق التسويق من خلال استخدام بعض احجام اللقطات اذ تتفق المصادر السينمائية والتلفزيونية على ان اللقطة الغريبة تقوم (بابراز التفاصيل الصغيرة، والانفعالات البشرية التي تظهر على الوجه او الى حركة او اهتزاز قدم) (م/٥ ص ١١٠) فهي بذلك (تمكننا من التعرف على التفاصيل الدقيقة) (م/٩ ص ٥٤).

اذ يرتبط على الكاميرا التلفزيونية بالاضاءة ، فان للاضاءة دور مهم في تحقيق الاثارة وتركيز الاهتمام وذلك من خلال قدرتها على خلق جو الترقب والغموض في المشهد كما انها (ترافق وتسجل تطوراً عاطفياً) . (م/٦ ص ٢٩٢) ويحدد مارسيل مارتن فوائد الاضاءة (بتتحديد نuanات واستعارات الاشياء وفي خلق الاحساس بالعمق المثالي وفي خلق جو انفعالي ، بل وبعض المؤثرات الدرامية). (م/٦ ص ٢٩٢)

وللون ايضاً دور في تحقيق التسويق اذ انه (يخلق اجواءً تعكس تاثيرات نفسية المتلقي، اذ ان اللون تاثيرات ذات صفة سایکولوجیة) (م/١٣ ص ٤٧).

وكذلك فان الديكور التلفزيوني دور كبير في تحقيق التسويق وذلك من خلال اسهامه في رسم المشهد وتحديد المكان وتاثيراته البصرية على العين ، وفي كل الاحوال فان الصورة التلفزيونية لا تأتي في فراغ غالباً ما قطع الديكور وزناً للصورة، فضلاً عن الافة التي

تحققها في الاتصال مع المشاهد.. وبما تجدر الاشارة اليه ان من خلال الديكور الذي غالباً ما يظهر في اللقطات العامة (الافتتاحية) يمكن جذب اهتمام المشاهد وخاصة اذا جاء منسجماً مع العناصر الفنية الاخرى.

ومن العناصر الاخرى التي تسهم في تحقيق التشويق في البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) هي الموسيقى و المؤثرات الصوتية، فما لا شك فيه ان من خلال هاتين الوسائلتين يمكن جذب انتباه المفترج وزيادة درجة الترقب والاهتمام لديه، وهنا لابد من الاشارة الى ان استخدام هاذين العنصرين لا يشبه استخدامها في الاعمال الدرامية اذ يمكن استخدام موسيقية معينة ومؤثر صوتي واحد في برنامج واحد ولحقات عديدة.

واستناداً لما تقدم يمكن تحديد اهم المؤشرات التي توصل اليها البحث في اطاره النظري حيث اهمية التشويق في البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) فهو يعد واحداً من اهم العناصر التي تقوم عليها البرامج التلفزيونية، ويتحقق من خلال وسائل عديدة يتعلق قسم منها بالموضوع الذي يتتناوله البرنامج وضيوفه التفاؤل وطبيعة المخاطبة، وكذلك، فان التشويق في البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) يتحقق من خلال تضمين البرامج بعض المفاجآت غير المتوقعة ومن الالتزام الامثل لعناصر بناء البرنامج وكذلك للعناصر الفنية للبرنامج. ويتحقق التشويق ايضاً من خلال استخدام التقنيات الحديثة للاتصال ومن خلال عرض الاعلانات التلفزيونية داخل البرنامج شريطة ان تأتي في الاوقات المناسبة.

الفصل الثالث

اولاً: منهج البحث

يعتمد البحث على المنهج الوصفي ، وذلك لأن عملية الوصول الى النتائج تتطلب عملية تحليل عينة من البرامج التلفزيونية ، اذ يعد التحليل واحدة من ادوات المنهج الوصفي . وبالتالي فان هذا المنهج هو انساب المناهج التي تحقق اهداف البحث.

ثانياً: اداة البحث

لغرض التوصل الى نتائج عملية تتسم بالدقابة المتناهية لابد للبحث ان يعتمد على اداة من ادوات المنهج المعتمد، حيث يعتمد البحث على التحليل كاداة، وهذا ما يتطلب وضع تصميم للاداة . اذ اعتمد تصميم الاداة على ما جاء في الاطار النظري في مؤشرات والتي شملت غايتها نقاط اساسية من شأنها ان تتحقق التسويق في البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) وهي كالتالي:

١ - طبيعة الموضوع وعلاقته بالمشاهد.

أ. الموضوع غير موجود في الاطار المرجعي.

ب. الموضوع موجود في الاطار المرجعي، ولكنه لا يتسم بالثبات.

ج. الموضوع راسخ في الاطار المرجعي ويتنسم بالثبات.

٢ - طبيعة تناول الموضوع.

أ. تقديم الموضوع انيا لحظة حدوثه.

ب.تقديم الموضوع بعيداً عن الانية.

٣ - طبيعة المخاطبة.

أ. المخاطبة العقلية.

ب. المخاطبة العقلية المتضمنة للمخاطبة العاطفية من خلال اضفاء الصفة الدرامية على بعض الفقرات.

- ٤- تضمين البرامح بعض المفاجات غير المتوقعة.
- استضافة شخصيات غير متوقعة.
 - تقديم مواد جديدة بعد التنویه عنها.
- ٥- عناصر بناء البرنامج.
- مقدم البرنامج.
 - الضیوف (الشخصيات الایخی المشارکة).
 - الاسئلة المطروحة والمحاورة.
 - التوقيت في ظهور الشخصیات.
 - مشاركة الجمهور.
 - المغیرات التي يقدمها البرنامج.
- ٦- التقنيات الحديثة للاتصال.
- الهاتف المباشر.
 - النقل المباشر.
 - الفاکس.
 - البريد الالكتروني.
- ٧- العناصر الفنية.
- الكاميرا.
 - الاضاءة.
 - اللون.
 - الديكور.
 - الموسيقى والمؤثرات.
- ٨- الاعلان التلفزيوني.

وللتاكد من سلامه وملاءمة هذه الاداة لتحليل العينة من البرامح فقد تم عرضها على لجنة من الخبراء المختصین في مجال العمل الفني التلفزيوني وقد ایدت صلاحية الاداة للتخلیل.

تكونت لجنة الخبراء من الاساتذة:

- د. صباح الموسوي - كلية الفنون الجميلة - جامعة بغداد.
- عصام السامرائي - كلية الفنون الجميلة - جامعة بغداد.
- فارس مهدي - كلية الفنون الجميلة - جامعة بغداد.

ثالثاً: الصدق

بالنظر لعدم توفر جميع النقاط التي جاءت في الاداة في كل حلقة من حلقات البرامج التي تشكل عينة البحث فقد ارتأى الباحث عدم قياس صدق التحليل من خلال المقارنة مع تحليل احد الخبراء، اذ اعتمد في قياس الصدق على مقارنة التحليل الذي قام به الباحث ولو مرة مع التحليل الذي قام به في المرة الثانية بعد مرور اكثر من شهر.

وقد جاءت النتائج متطابقة وبنسبة ٩٧٪ وهي درجة صدق عالية تؤكد صلاحية الاداة في الوصول الى النتائج العملية الدقيقة.

رابعاً: عينة البحث

حاول الباحث في اختيار العينة التي تم تحديدها بشكل قصدي ان تضم انواعاً عديدة من البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) وذلك بهدف ان يكون البحث اكثراً شمولية.

وعليه فقد تكونت العينة من (١٤) برنامج تلفزيوني تم من (١٠) قناة تلفزيونية، وقد تنوّعت هذه البرامج وشملت (٦) انواع وكما مبين في الجدول (١).

جدول (١)

الرقم	البرامج	القناة	نوع البرنامج
.١	قضية ساخنة	سحر الفضائية	سياسي
.٢	ابناء صدام حسين	القناة العربية	سياسي
.٣	العراق بعد الحرب	الجزيرة	سياسي
.٤	المقاومة العراقية بين المرحلة الاتية والتحرير	ابو ظبي	سياسي
.٥	من سيربح المليون	M.B.C	مسابقات
.٦	وزنك ذهب	ابو ظبي	مسابقات
.٧	الكرسي	ابو ظبي	مسابقات
.٨	اسرار البيوت	الاوائل	اجتماعي
.٩	عالم النساء	ANN	اجتماعي
.١٠		سوريا	ديني
.١١	منكم وليكم والسلام عليكم	M.B.C	منوع
.١٢	عالم دريد للأطفال	دبي	اطفال
.١٣	مفاجات الشخصيات الكاتونية	art	اطفال
.١٤	من سيربح البونبون	art	اطفال

الفصل الرابع

النتائج ومناقشتها

يستعرض الباحث في هذا الفصل النتائج التي توصل اليها من خلال تحليل عينة البحث ووفقاً لما جاء في تسلسلها في اداة البحث.

١. التسويق المتحقق من خلال طبيعة الموضوع

تكشف نتائج التحليل عن تحقق التسويق من خلال اختيار الموضوعات للبرامج التلفزيونية التي مثلت عينة البحث، وخاصة في البرامج السياسية التي سعت الى تناول الاحداث التي مر بها العراق ابتداءً من ٢٠٠٤/٣/٢٠ ولحد الان حيث رصد المتغيرات والمستجدات في الاحداث بعد سقوط نظام الحكم في العراق. وتكشف النتائج في هذا المجال عن حاجة المشاهد الى الاطلاع على الموضوعات التي تناولتها البرامج السياسية لوقفة على الرأي الصائب وذلك لاختلاط الادارات عليه بعد ما حدث في العراق. وقد تناولت البرامج التلفزيونية السياسية القسمي تشكيل عينة البحث الموضوعات الآتية:

- ١- الدخول الامريكي للعراق ، احتلال ام تحرير.
 - ٢- المقاومة العراقية بين المرحلة الائمة والتحرير.
 - ٣- العراق بعد الحرب - ماذا حدث في المتحف العراقي.
 - ٤- التتحقق من وفاة صدام حسين.. ولماذا لم يتم الاعلان عنه.
- ويبدو واضحاً ان مثل هذه الموضوعات عندما تقدم في وقتها المناسب (وقت الحدث) من شأنها ان تجذب المشاهد وتحمله على المتابعة.

ورغم ان الموضوعات الاجتماعية التي تناولتها البرامج التلفزيونية التي تمثل عينة البحث ليس بالموضوعات الجديدة، اذ انها من الموضوعات التي سبق للمشاهد ان اطلع عليها من خلال

وسائل عديدة، الا انها تحقق التسويق كونها من الموضوعات التي يتم طرحها بشيء من الحساسية، الامر الذي يخلق تسويقاً لمتابعتها.

وهذه الموضوعات هي:

- ١- الحمل في سن الشيخوخة.
- ٢- السمنة.

وفي الريبورتاج الذي حمل عنوان (الطفل المعجزة) فان موضوع الحلقة حق تشويفاً كبيراً ذلك ان الموضوع يعد من الموضوعات النادرة جداً فهو يتناول القابلية والقدرة الكبيرة التي يتمتع بها طفل في سن الثامنة حيث استطاع ان يحفظ القرآن الكريم وهو في سن الخامسة.

وعليه فان مثل هذا الموضوع من شأنه ان يشد المشاهد و يجعله يتبع البرنامج بتشويق عالي.

اما بالنسبة لبرامج المسابقات والتي تضمنت فلان برامج وهي (من سيربح المليون وزن ذهب والكرسي) فان موضوعاتها لا تتحدد بموضوع محدد كونها تعتمد على اسئلة مختلفة تضم المعلومات التي يعرفها المشاهد والتي لا يعرفها وكذلك هو الحال بالنسبة لبرامج الاطفال رغم ان بعض موضوعاتها تعد من الموضوعات الجديدة بالنسبة للطفل حيث جاءت الموضوعات كالاتي:

- ١- حديث الاطفال عن بلدان عربية قاموا بزيارتها.
- ٢- شخصيات كارتونية.
- ٣- مسابقات (اسئلة متعددة).

واستناداً لما تقدم يتوصل الباحث الى ان موضوعات البرامج التلفزيونية التي شكلت عينة البحث دوراً اساسياً وكبيراً في تحقيق التسويق وخاصة البرامج السياسية والبرامج الاجتماعية والبرامج الدينية، كونها موضوعات جديدة ومتلك الاهمية في الطرح لحاجة المشاهد لاطلاع عليها.

٢. التسويق المتحقق من خلال طبيعة تناول الموضوع

تكشف النتائج عن عدم تحقيق اغلب البرامج التي تمثل عينة البحث التسويق من خلال طبيعة تناول الموضوع، اذ جاءت اغلب هذه البرامج بشكل مسجل، مما افقدها مسألة تقديم الاحداث الاتية وبشكل مباشر من موقع احداثها.

وبالرغم من ان البرامج السياسية التي تمثل عينة البحث جاء بها بشكل مباشر (على الهواء) الا انها تناولت احداثاً سابقة أي عرضت في وقت مضى وليس الان، ويستثنى من ذلك برنامج (العراق بعد الحرب) حيث

الحلقة ما حصل من عمليات سلب ونهب في المتحف العراقي اذ تخلل البرنامج بعض الانتقالات الى مراسل قناة الجزيرة وهو في المتحف العراقي لينقل صورة حية عن هذا المكان وليس الحدث..

٣. التسويق المتحقق من طبيعة المخاطبة.

انتسمت طبيعة المخاطبة في اغلب البرامج التي تمثل عينة البحث بالمخاطبة العقلية، وهي المخاطبة التي تلامع البرامج التلفزيونية غير الدرامية وتكشف النتائج عن ميل بعض البرامج الى المخاطبة العاطفية في بعض فقراتها لتحقيق تشويفاً اكبر، وقد جاء ذلك في برنامج (ابناء صدام حسين) حيث تضمن البرنامج انتقالات عديدة لعرض بعض الجهة انب عن حياة (ابناء صدام حسين) وبشكل صوري. وكذلك تضمنت برامج المتنوعات مخاطبة عاطفية جاءت من خلال المسابقات مخاطبة عاطفية في بعض فقراتها وقد جاءت هذه المخاطبة بشكل يختلف عن البرامج الاخرى، فحين يصل المتسابق الى مرحلة متقدمة من المسابقة يبدأ هناك تعاطف كبير يتحقق ما بين المشاهد والمتسابق الذي يبدأ يأخذ وقتاً اكبر في التفكير قبل تقديم الاجابة، وهذا ما يحدث تأثيراً عاطفياً لدى المشاهد ، وقد جاء هذا

النوع من المخاطبة في برنامج (من سيربح المليون وزنك ذهب والكرسي).

وذلك فان النتائج تشير الى تحقق المخاطبة العاطفية في البرنامج الديني (الطفل المعجزة) فقد كانت الاسئلة الموجهة اليه غایة في الصعوبة ولكن الطفل كان يقدم الاجابات الصحيحة والدقيقة معتمدأ على القرآن الكريم والاحاديث النبوية الشريفة. ومع تقدم الاسئلة يحصل هذا التعاطف الذي من شأنه ان يزيد من التسويق في البرنامج.

٤. التسويق المتحقق من خلال تضمين البرامج بعض المفاجات

غير المتوقعة.

تكشف النتائج عن تحقق التسويق في البرامج التي تمثل عينة البحث وذلك من خلال تضمينها بعض المفاجات اذ احتوت اغلب البرامج على هذه المفاجات ، ففي البرامج السياسية كانت المفاجات تتحقق من خلال استضافة بعض الشخصيات غير المتوقعة في خارج الاستوديو ومن موقع بعيدة، وقد توزعت هذه الاستضافات على وقت البرنامج بحيث يبقى المشاهد دائمآ يتوقع استضافة شخصية مهمة في أي وقت. وهذا من شأنه ان يحقق التسويق في البرنامج. وكذلك بالنسبة للبرامج الاجتماعية فقد احتوت على مفاجات في استضافة بعض الشخصيات التي لها علاقة بموضوع الحلقات مثل برنامج اسرار البيوت تم استضافة طبيب اخصائي في مرض السمنة، وكذلك استضافة احدى عارضات الازياء وفي برنامج عالم النساء تمت استضافة طبيبة في اختصاص النساء والتوليد. وكانت هذه اللقاءات مباشرة من خارج الاستوديو وجاءت في الوقت المناسب بعد ان اصبح المشاهد بحاجة الى الاجابات الصحيحة الدقيقة في هذه الموضوعات.

وكذلك فان التشويق قد تحقق في برامج المنوعات من خلال مفاجأة الجمهور بظهور المطرب السوري (ذ) ووضعه في احد المواقف المحرجة.

وفي برامج الاطفال لم يتحقق التشويق من خلال مفاجأة المشاهد بالشخصيات بل تحقق من خلال المفاجآت في تقديم بعض المواد الجديدة غير المتوقعة. اما في برامج المسابقات فان التشويق يتحقق اساساً من خلال اختيار الشخصيات حيث المشاهد بالشخصية من خلال المسابقة الاولية التي يجريها البرنامج.

وعليه فان النتائج تشير الى ان التشويق في البرامج التلفزيونية غير الدرامية يتحقق بشكل كبير من خلال تضمين البرنامج بعض المفاجآت التي تكمن في استضافة الشخصيات او في تقديم المواد الجديدة.

٥. التشويق المتحقق من خلال عناصر بناء البرنامج

تشير النتائج الى ان التشويق قد تتحقق في البرامج التي تمثل عينة البحث وذلك من خلال عناصر بناء البرنامج ، اذ اشتركت اغلب البرامج في توفر اربعة عناصر هي (المقدم والضيوف والشخصيات الاخرى وطبيعة بناء الاسئلة والمحاورات ومشاركة الجمهور) . فيما توفر عنصر (المغريات التي يقدمها البرنامج) في جميع برامج المسابقات.

لقد اعتمدت بعض البرامج في جانب التقديم على وجوه فنية واعلامية معروفة مما وفر لها عنصراً تشويقياً كبيراً وفي الاسس المعروفة (الممثل ايمن زيدان والممثل دريد لحام، والمذيع جورج قرداحي ، والممثل نور الشريف) اما البرامج الاخرى فان اول ما يميزها شخصية المقدم وقدرته على شد انتباه المشاهد وجعله يتفاعل معه الى نهاية البرنامج.

وتشير النتائج الى اعتماد اغلب البرامج التي تمثل عينة البحث على استضافة الشخصيات واسرار الجمهور لتحقيق التفاعل الذي يولد التسويق.

اما في جانب اعتماد البرنامج على المغريات التي يقدمها للمشاهد بهدف جذب اهتمامه ومتابعته فان النتائج تشير الى ان هذه البرامج اخذت تتسابق فيما بينها في رفع قيمة الجائزة لتحقيق الجذب فمن المليون في برنامج (من سيربح المليون) الى وزنك ذهب في برنامج (وزنك ذهب) الى الجائزة المادية المفتوحة في برنامج (الكرسي).

وعليه فان هذا النوع من البرامج حقق تسويقاً كبيراً من خلال طبيعة الجوائز التي يقدمها والتي تم الاعلان عنها من خلال عنوان البرنامج.

٦. تحقيق التسويق من خلال استخدام التقنيات الحديثة لاتصال.

تشير النتائج الى ان اغلب البرامج التي تمثل عينة البحث حملت الى استخدام التقنيات الحديثة للاتصال ساعية بذلك الى تحقيق التسويق وتاتي البرامج السياسية في الموضع الاول من حيث البرامج التي استخدمت هذه الوسائل، اذ ان جميع البرامج السياسية استخدمت تقنيات مختلفة وهي (الاتصال الهاتفي المباشر والنقل الصوري المباشر) والاتصال عن طريق الفاكس والبريد الالكتروني. مما اعطى للبرامج تنوعاً في استخدام هذه التقنيات وبالتالي التنوع في المشاركات وهذا ما حقق التسويق في البرنامج.

وتشير النتائج الى ان البرامج الاخرى اعتمدت على التقنيات الحديثة للاتصال اذ يقوم برنامج (عالم دريد للاطفال) على الاتصالات الهاتفية التي يجريها الاطفال مع مقدم البرنامج. وفي برامج المسابقات تستخدم التقنيات بشكل اخر اذ تشكل فقرات مشوقة كما هو الحال في برنامج (من سيربح المليون) حيث وضع البرنامج فترة (الاتصال بصدق) واعتمدت البرامج الاخرى على الاتصالات الهاتفية المباشرة وكذلك على النقل الصوري الحي لاشراك الشخصيات الاخرى وهي في مواقعها بعيداً عن الاستوديو.

وتشير النتائج ايضا الى استخدام بعض البرامج تقنيات اخرى اسهمت في تحقيق التسويق. وفي برنامج (من سيربح المليون) تاتي اجابات الجمهور من خلال الحاسوب وبشكل سريع جداً وواضح جداً. وفي برنامج (الكرسي) يتم قياس ضربات القلب بتقنية حديثة وواضحة جداً.

واستناداً لما تقدم فان النتائج تشير الى اسهام التقنيات الحديثة في تحقيق التسويق في البرامج التلفزيونية.

٧. التسويق المتحقق من خلال استخدام العناصر الفنية

تشير النتائج الى عدم اعتماد اغلب البرامج التلفزيونية التي تمثل عينة البحث على العناصر الفنية المتمثلة بـ(الكاميرا والاضاءة واللون والديكور والموسيقى والمؤثرات) في تحقيق التسويق حيث اقتصر استخدام البرامج السياسية لهذه العناصر في تحقيق التسويق على بعض اللقطات اتي تمثل لقطات رد الفعل وكذلك هو الحال بالنسبة للبرامج الاجتماعية، في حين اعتمد البرنامج المنوع (منكم والمكم والسلام عليكم) على استخدام مثل هذه اللقطات في تحقيق التسويق فضلاً عن استخدامه للاضاءة واللون والديكور والموسيقى والمؤثرات اذ حقق البرنامج تسويقاً واضحاً من خلال استخدام هذه العناصر مجتمعة. وكذلك هو الحال بالنسبة لبرامج الاطفال حيث اعتمدت بشكل اساس على هذه العناصر الفنية في خلق ايقاع البرنامج حيث التنوع في اللقطات والالوان والديكور والاضاءة وكذلك استخدام الموسيقى والمؤثرات الصوتية.

اما بالنسبة لبرامج المسابقات فهي الاخرى اعتمدت على استخدام اللقطات التي تمثل لقطات رد الفعل للمتسابقين وكذلك اعتمدت على الديكور والاضاءة واللون والموسيقى والمؤثرات في خلق التسويق. ويرى الباحث ان اعتماد برامج المنوعات والمسابقات على هذه العناصر الفنية في خلق التسويق مسألة طبيعية كونها برامج متنوعة الفقرات وان ايقاعها يتطلب مثل هذه الاستخدامات وكذلك بالنسبة

لبرامج الاطفال حيث ان من اساسياتها الاعتماد على هذه العناصر بغية جذب انتباه الاطفال.

واستناداً لما تقدم فان النتائج تشير الى ان هناك بعض من انواع البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) تعتمد على استخدام العناصر الفنية في تحقيق التسويق ومنها برامج المتنوعات والمسابقات والاطفال وهناك برامج تلفزيونية لا تعتمد بشكل اساس على استخدام العناصر الفنية في تحقيق التسويق وامنهما البرامج السياسية التي تبث بشكل مباشر (على الهواء) والبرامج الاجتماعية اذ انها تعتمد على وسائل اخرى.

٨. التسويق المتحقق من خلال الاعلان.

تشير النتائج الى اعتماد بعض انواع البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) على الاعلان في تحقيق التسويق ، وتاتي برامج المسابقات في الموضع الاول من بين البرامج التي تعمد الى تقديم الاعلانات داخل البرنامج.

وفي الوقت الذي خلت البرامج الاجتماعية وبرامج الاطفال والبرامج الدينية من تقديم اي اعلان داخل البرنامج، فان النتائج تشير الى اعتماد البرامج السياسية على تقديم بعض الفوائل السريعة، واما كانت اوقاتها تمتد ل اكثر من ساعة فان ذلك يستدعي الانتقال الى ستوديو الاخبار لتقديم موجز الاخبار.

وبالرغم من ان استخدام البرامج لهذه الفوائل والاخبار يهدف الى تحقيق اهداف اخرى، الا ان الباحث يؤكد الى تحقيقها للتسويق وذلك لانها تعطي فرصة للمشاهد للتفكير بالموضوعات التي تناولتها البرامج وتعطيه زمان للتوقع وما سيدور لاحقاً. وعليه فان هذا التفكير والانتظار من شأنه ان يحقق التسويق.

ملخص النتائج

لقد توصل البحث الى نتائج عديدة تصب جميعها في الوسائل التي من شأنها ان تحقق التسويق في البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) وفيما يلي ملخصاً لهذه النتائج:

- ١ - يتحقق التسويق في البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) من خلال وسائل عديدة يختلف استخدامها من برنامج لآخر، وهذه الوسائل هي طبيعة الموضوع وطبيعةتناوله وطبيعة المخاطبة وتضمين البرامج بعض المفاجآت غير المتوقعة، وكذلك يتحقق التسويق من خلال الاستخدام الامثل لعناصر بناء البرنامج واستخدام التقنيات الحديثة للاتصال واستخدام العناصر الفنية وكذلك عرض الاعلانات داخل البرنامج.
- ٢ - اثبتت النتائج ان اهم وسيلة لتحقيق التسويق في البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) هي طبيعة الموضوع الذي يتناوله البرنامج، وطبيعة التناول والمخاطبة، اذ ان الوسائل الأخرى تزيد من التسويق الذي تحقق هذه الوسائل.
- ٣ - اثبتت النتائج ان البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) التي تمتلك صفة الانية في تقديم الموضوعات من موقع احداثها وفي لحظة حدوثها من اكثـر انواع البرامج تشويفاً ومن انواع البرامج التي اتسمت بهذه الصفة البرامج السياسية التي تسعى دائماً الى مواكبة الاحداث العربية والعالمية.
- ٤ - اثبتت النتائج ان البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) تقوم على المخاطبة العقلية ، ولكنها تكون اكثـر تشويفاً واكثـر تأثيراً حين تسعى الى المخاطبة العاطفية في بعض فقراتها، اذ انهـا بذلك تضفي صفة درامية على البرنامج.
- ٥ - اثبتت النتائج ان تضمين البرامج بعض المفاجآت غير المتوقعة من اهم الوسائل التي تعزز من عملية التسويق، واثبتت النتائج في هذا الجانب ان طبيعة المفاجآت تختلف من برنامج لآخر حسب طبيعة الموضوع والبرنامج بشكل عام.
- ٦ - اثبتت النتائج ان كل عنصر من عناصر بناء البرنامج اهميته ودوره في تحقيق التسويق وتعزيزه في البرنامج التلفزيوني

(غير الدرامي) وكشفت النتائج عن علاقة طردية بين عدد العناصر وقوة التسويق اذ كلما زاد عدد العناصر في البرنامج كلما زاد التسويق والعكس صحيح.. وتشير النتائج في هذا المجال ان شخصية المقدم كعنصر من عناصر بناء البرنامج تحلّ موقعاً متميزاً من بين العناصر البنائية الأخرى، ثم تأتي بعدها طبيعة بناء الأسئلة والمحاورات التي تقودنا الى العنصر الثالث وهو الشخصيات المشاركة.

وتتبّع المغريات التي يقدمها البرنامج دوراً كبيراً في تحقيق التسويق وخاصة في برامج المسابقات.

٧- لقد أضفت التقنيات الحديثة للاتصال دوراً كبيراً في تحقيق التسويق في البرنامج التلفزيوني (غير الدرامي) كونها تحقق عملية الاتصال المواجهي بين طرفي (المقدم او الضيف والمشاهد) . اذ يصبح المشاهد مستقبلاً ومرسلاً ايضاً من خلال الاتصال الذي يقوم به . وتشير النتائج الى ان افضل انواع الاتصالات . اكثراً تأثيراً هي عملية النقل الصوري ومن ثم الاتصال الهاتفي المباشر ومن ثم البريد الالكتروني واخيراً استخدام الفاكس وقد اعتمدت اغلب البرامج على هذه التقنيات بغية تحقيق التنوع والتسويق.

٨- اشارت النتائج الى عدم اعتماد بعض انواع البرامج على العناصر الفنية وبشكل اساس لتحقيق التسويق، اذ اقتصرت في ذلك على استخدام اللقطات القريبة لكشف ردود الافعال، كما هو الحال في البرامج السياسية فيما اعتمدت انواع اخرى على العناصر الفنية المتمثلة بلقطات وحركات الكاميرا والاضاءة واللون والديكور والموسيقى والمؤثرات بشكل اساسي لتحقيق التسويق في البرنامج كما هو الحال بالنسبة لبرامج المسابقات والمنوعات والاطفال.

٩- اثبتت النتائج ان تقديم الاعلانات في البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) دور في تحقيق التسويق وخاصة اذاعة الانتقال اليها في الوقت المناسب الذي يجعل المشاهد ينتظر ما سيدور وما سيحدث لاحقاً. وأشارت النتائج الى ان افضل تسويف حققه الاعلان هو ما جاء في برامج المسابقات.

الاستنتاجات

- فضلاً عن النتائج التي توصل اليها البحث ، فقد توصل الى استنتاجات عديدة يمكن ايجاز اهمها بالاتي :
- ١ - لا تخضع عملية التسويق في البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) الى قاعدة ثابتة يمكن تطبيقها على جميع انواع البرامج، اذ ان لكل نوع من انواع البرامج طبيعته وهدفه، وبالتالي فان لكل برنامج وسائله المخاطبة في تحقيق التسويق.
 - ٢ - تشتراك اغلب انواع البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) ببعض الوسائل التي تحقق التسويق، ومن اهم الوسائل التي تشتراك فيها البرامج هي طبيعة الموضوع، وتضمين البرنامج بعض المفاجآت غير المتوقعة والاعتماد على الوسائل الحديثة للاتصال.
 - ٣ - يتحقق التسويق بشكله الاولى من خلال تقديم الاعلان عن البرنامج وتكرار هذا الاعلان عدة مرات قبل موعد البث، اذ ان ذلك يسهم في حمل المشاهد على تخصيص الوقت وتهيئة النفس لمشاهدة البرنامج رغم ان هذا الاعلان ليس جزءاً من البرنامج.
 - ٤ - ان تحديد الزمن الذي يستغرقه البرنامج من المسائل الضرورية والمهمة في تحقيق التسويق واستمراره، فإذا ما زاد الوقت عن هذه الذي يتناسب والموضوع الذي يقدمه البرنامج فان ذلك يؤدي الى فقدان عملية التسويق.
 - ٥ - ان لاوقات بث البرامج التلفزيونية دور كبير في تحقيق التفاعل مع المشاهد وبالتالي الاسهام في تحقيق التسويق.

التوصيات

استناداً إلى النتائج التي توصل إليها الباحث يضع الباحث بعض التوصيات التي يجد فيها ما يسهم في عملية تطور مستوى البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) :

- ١ - ضرورة الاهتمام بالعناصر الفنية للبرنامج التلفزيوني واستخدامها بشكل فني مؤثر وخاصة بالنسبة للكاميرا وحركاتها ولقطاتها وزواياها واستخداماتها وكذلك هو الحال بالنسبة لاستخدام الأضاءة والديكور والالوان والموسيقى والمؤثرات ، اذ ان النتائج توصلت الى عدم الاهتمام الواضح بهذه العناصر في اغلب البرامج.
- ٢ - ضرورة الاعتماد على المخاطبة العاطفية لجانب المخاطبة العقلية في البرامج التلفزيونية لكي يطغى عليها الجانب الفني فضلاً عن الجانب الإعلامي.
- ٣ - اعطاء مساحة اكبر وحرية اكثراً للمشاهدين الذين يرغبون بالمشاركة في البرامج للتعبير عن ارائهم في القضايا التي تطرحها البرامج بمختلف انواعها.
- ٤ - تضمين البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) ببعض المواد الحية التي تمتلك صفة الانية في الطرح اذ يمكن تحقيق ذلك وعرض مختلف الموضوعات لحظة حدوثها وذلك من خلال الاعتماد على المراسلين.
- ٥ - ضرورة اعتماد البرامج التلفزيونية (غير الدرامية) التي استطاعت ان تؤكد حضورها ونجاحها لفترات طويلة على وسائل جديدة وصيغ جديدة في تحقيق التسويق.

المقترحات

يقترح الباحث اجراء الدراسات الآتية:

- ١ - التسويق في الاعلانات التلفزيونية التي تستعرض البرامج التلفزيونية.
- ٢ - وسائل تحقيق التسويق في البرامج الاذاعية.

المصادر

- ١- ايزنشتاين (سيرجي)، الاحساس السينمائي ، ت. سهيل جبر (بيروت، مطبع الامل ، ١٩٧٥).
- ٢- الحلبي (سمير عبد رحيم)، معجم المصطلحات المسرحية ، (بغداد، دار المامون للترجمة والنشر، ١٩٩٣).
- ٣- النصير (ياسين) ، فن البدایات في النص الادبی ، (بغداد ،دار الشؤون الثقافية العامة ، ١٩٩٣).
- ٤- بورنيسكي. او ا.بورونسكي، الصحافة التلفزيونية، ت. ابتسام عباس، (بغداد ، دار الحرية ، ١٩٧٨).
- ٥- تنعيم (فيليب فان)، نقاية المسرح ، ت. بهيج سفيان ،(بيروت ، باريس، منشورات عويدات ، ١٩٨٥).
- ٦- حضور (اديب)، نظرية التلفزيون (دمشق، ط١، ٢٠٠٠).
- ٧- ر(جيحان احمد)، الاسس العملية لنظريات الاعلام، (القاهرة ، دار الفكر العربي ، ١٩٧٨).
- ٨- شلبي (كرم)، فن الكتابة للراديو والتلفزيون.
- ٩- مارتن (ماونتين)، اللغة السينمائية ، ت. سعد مكاوي ،(القاهرة ، الدار المصرية للتأليف ، ١٩٦٤).
- ١٠- ميلث (فرد.ب)، جيرالد ايدس ، فن المسرحية ، ت. صدقى خطاب ،(بيروت ، دار الثقافة ، ١٩٦٦).
- ١١- وارد (وينمر)، مسرح الاطفال ، ت. شاهين الجوهرى ،(القاهرة ، الدار المصرية للتأليف والتراجمة، ب.ت).
- ١٢- وارنر (بول)، السينما بين الوهم والحقيقة ، ت. على الشوباشي ،(القاهرة ، الهيئة المصرية للكتاب ، ١٩٧٢).

الدراسات والبحوث

- ١٣ - المالك (عبد الباسط سلمان) ، التسويق ودوره في التنامي الحركي في الدراما التلفزيونية العراقية ، (رسالة ماجستير - جامعة بغداد كلية الفنون الجميلة) . ١٩٩٨.
- ١٤ - برامج الأطفال والراديو والتلفزيون ، حلقة دراسية باشراف اتحاد الاذاعات العربية (القاهرة ، دار الكتب ، ١٩٧٢).

المصادر الأجنبية

- 15- Claines , Malere , Foxikon , part3, LaxbZig , 1968.
- 16- Millerson , Cerald , The Technique of Television production , 11th Edition , Focal press , London , 1985.
- 17- Tudor , Andrew Limage and influence loudou: Ceorge Alten and uuwin ltd , 1979.