

Στυλ και αξιώματα επικοινωνίας

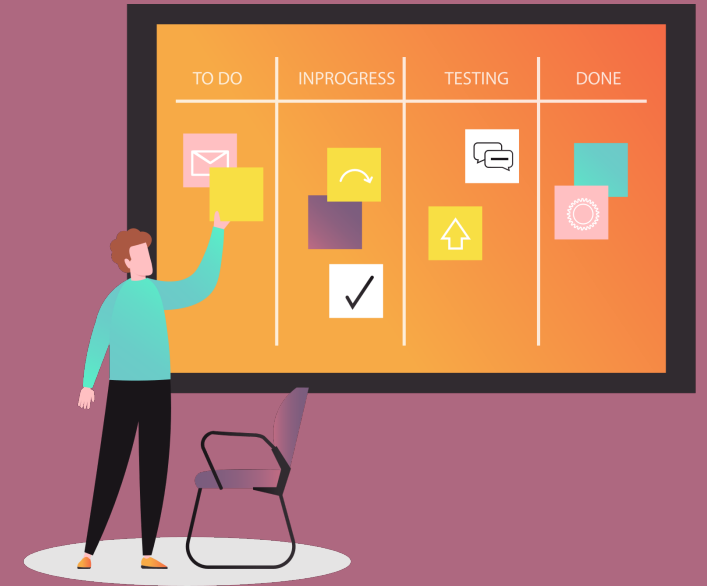
Ορισμός αξιωμάτων επικοινωνίας

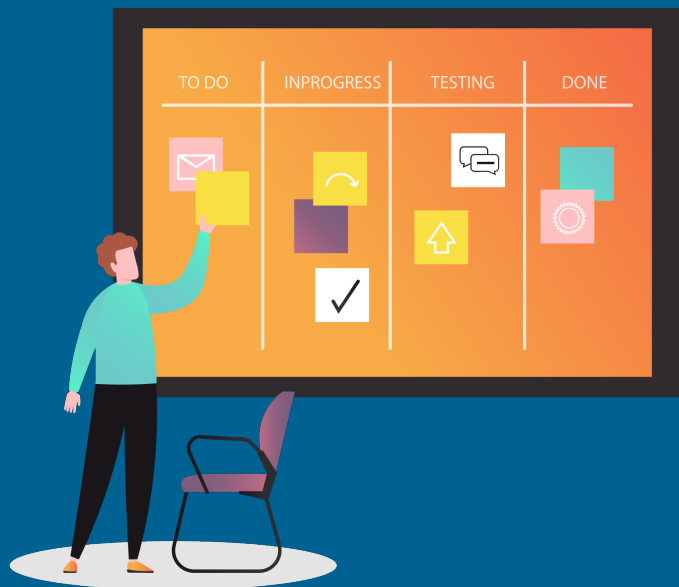
Davide Diletti
Consorzio Ro.Ma.



Ευρετήριο

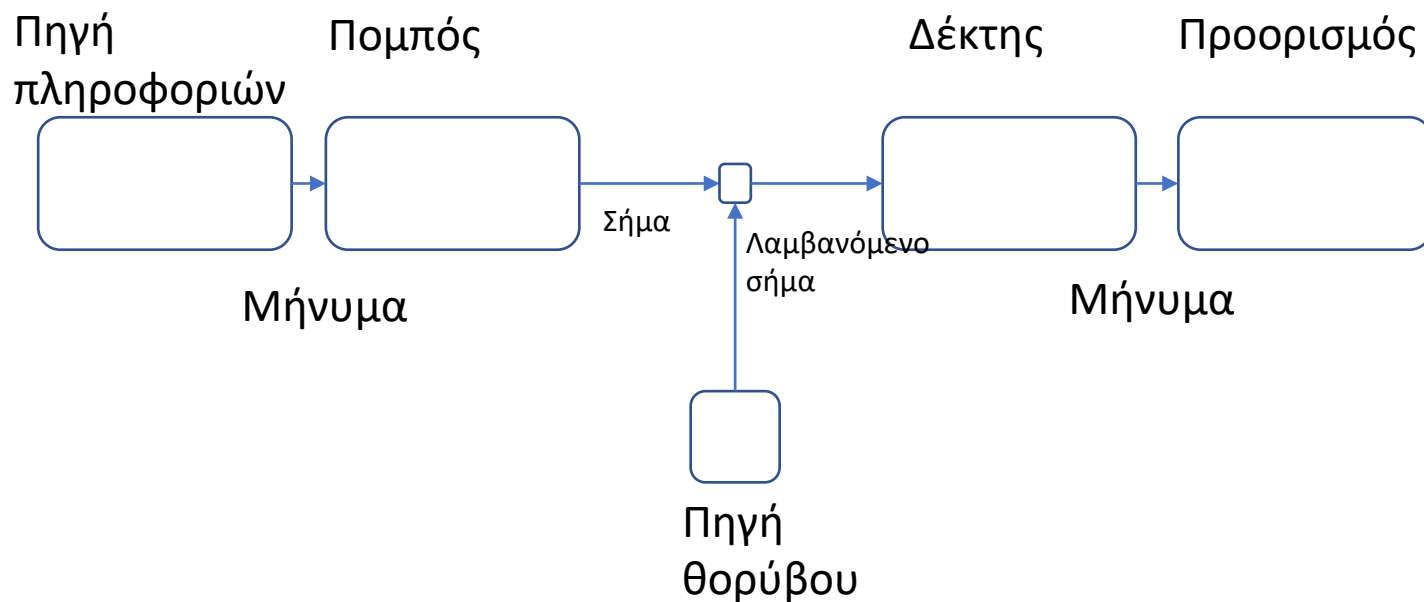
- Μοντέλα επικοινωνίας.
 - Μοντέλο μετάδοσης.
 - Πραγματολογία της επικοινωνίας.
 - Αξιώματα επικοινωνίας.





Μοντέλο μετάδοσης (1)

- Με βάση την προσέγγιση "Μετάδοση πληροφοριών", οι Shannon και Weaver (1949) επεξεργάστηκαν μια μαθηματική θεωρία της επικοινωνίας.



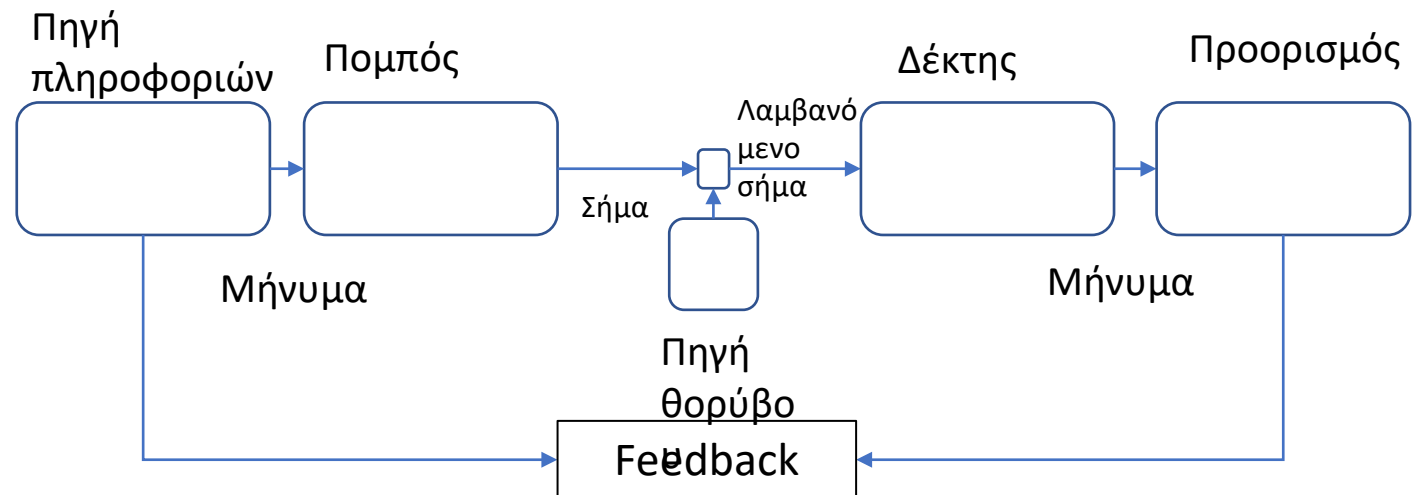


Μοντέλο μετάδοσης (2)

- Η πηγή θεωρείται ως ο υπεύθυνος λήψης αποφάσεων. Δηλαδή, η πηγή αποφασίζει ποιο μήνυμα θα στείλει ή μάλλον επιλέγει ένα από ένα σύνολο πιθανών μηνυμάτων.
- Αυτό το επιλεγμένο μήνυμα στη συνέχεια μετατρέπεται από τον πομπό σε σήμα που αποστέλλεται μέσω του καναλιού στον δέκτη.
- Ο θόρυβος είναι οτιδήποτε προστίθεται στο σήμα μεταξύ της μετάδοσης και της λήψης του που δεν προορίζεται από την πηγή. Με άλλα λόγια, οτιδήποτε καθιστά δυσκολότερη την αποκωδικοποίηση του επιδιωκόμενου σήματος με ακρίβεια

Μοντέλο μετάδοσης (3)

- Έννοιες που σχετίζονται με το μοντέλο πληροφοριών:
 - Πλεονασμός: είναι αυτό που είναι προβλέψιμο ή συμβατικό σε ένα μήνυμα.
 - Feedback (Shannon, 1949): μετάδοση της αντίδρασης του παραλήπτη πίσω στον αποστολέα. Βοηθά τον επικοινωνιολόγο να προσαρμόσει το μήνυμά του στις ανάγκες και τις απαντήσεις του δέκτη. Βοηθά τον δέκτη να αισθάνεται ότι συμμετέχει στην επικοινωνία





Πραγματολογία της επικοινωνίας (1)

- Σύμφωνα με τον Watzlawick (1967), η επικοινωνιακή πραγματικότητα μελετά τις επιπτώσεις της επικοινωνίας στη συμπεριφορά.

Η προσέγγιση που προτείνεται εμπίπτει στο „Η επικοινωνία ως σχέση “και θεωρεί τις επικοινωνιακές ανταλλαγές ως πολλαπλά στοιχεία ενός πολύπλοκου συστήματος, το οποίο αλληλεπιδρά μεταξύ τους.

Για το λόγο αυτό, το σύστημα μπορεί να θεωρηθεί διαδραστικό.

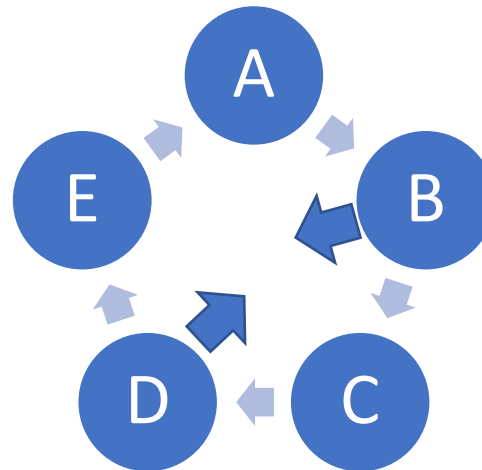
Έτσι, ένα διαδραστικό σύστημα αποτελείται από δύο ή περισσότερους κοινωνούντες που συμμετέχουν στη διαδικασία καθορισμού της φύσης της σχέσης τους.



Πραγματολογία της επικοινωνίας (2)

Υπάρχουν τρεις ιδιότητες ενός ανοικτού συστήματος:

- Ανατροφοδότηση και κυκλικότητα: η έξοδος ενός ή περισσότερων στοιχείων γίνεται η είσοδος των στοιχείων που προηγούνται αυτών. και κυκλικότητα κάθε παραλλαγή εξαπλώνεται με διαφορετικό τρόπο σε όλα τα συστατικά, συμπεριλαμβανομένων εκείνων από τα οποία προέρχεται.





Πραγματολογία της επικοινωνίας (3)

- Ολότητα: κάθε μέρος του συστήματος είναι σε σχέση με το σύνολο: μια τροποποίηση του συστήματος επηρεάζει το τμήμα, ακριβώς όπως μια τροποποίηση του μέρους επηρεάζει το σύνολο. Εν ολίγοις, οι ακολουθίες επικοινωνίας είναι αμοιβαία αδιαχώριστες και η αλληλεπίδραση δεν είναι αθροιστική.

«Τι με νοιάζει για τα προβλήματα αυτού του τύπου;»

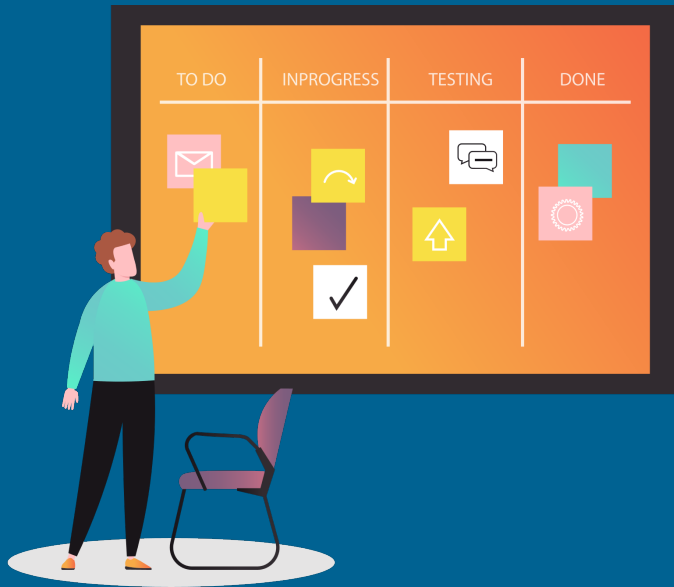


Πραγματολογία της επικοινωνίας (4)

- Μη προσθετικότητα: Η ανάδραση και οι μη γραμμικές αλληλεπιδράσεις προκαλούν στο σύστημα ρητές ιδιότητες που δεν μπορούν να αποδοθούν στο άθροισμα των ιδιοτήτων των συστατικών του.
- Ομοιόσταση: Τα μοντέλα σχέσεων μέσα σε ένα σύστημα τείνουν να αφήνουν τους ατομικούς στόχους να υπερισχύουν πιθανών αλλαγών στην κατάσταση ή τα χαρακτηριστικά. Αυτό εξασφαλίζει ότι ένα διαταραγμένο σύστημα είναι σε θέση να διατηρήσει την ισορροπία και τις παραμέτρους του ενόψει ακόμη και μεγάλων διαταραχών.

«Τώρα που η κόρη έφυγε από το σπίτι, η οικογένεια δεν θα είναι ποτέ ξανά ίδια»

Αξιώματα



Αξιώματα επικοινωνίας

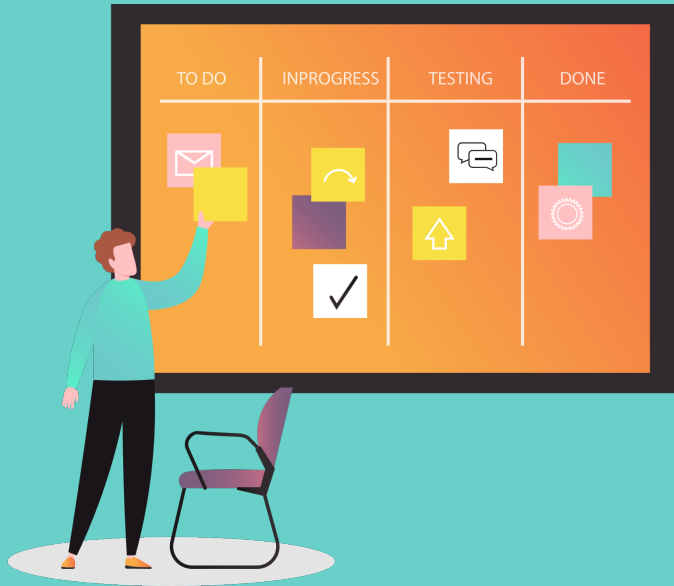
Η πραγματολογία της επικοινωνίας προβλέπει 5 αξιώματα.

1. Δεν μπορείτε να αρνηθείτε την επικοινωνία.

Η συμπεριφορά δεν έχει αντίθετο αξίωμα: δεν μπορούμε να μην συμπεριφερόμαστε.

Μια μονάδα επικοινωνίας (συμπεριλαμβανομένης της συμπεριφοράς) ονομάζεται μήνυμα, μια σειρά μηνυμάτων που ανταλλάσσονται μεταξύ των ανθρώπων είναι μια αλληλεπίδραση. Οι αλληλεπιδράσεις μπορούν να ενταχθούν σε μοτίβα αλληλεπίδρασης.

Πραγματολογία της Επικοινωνίας Αξιώματα



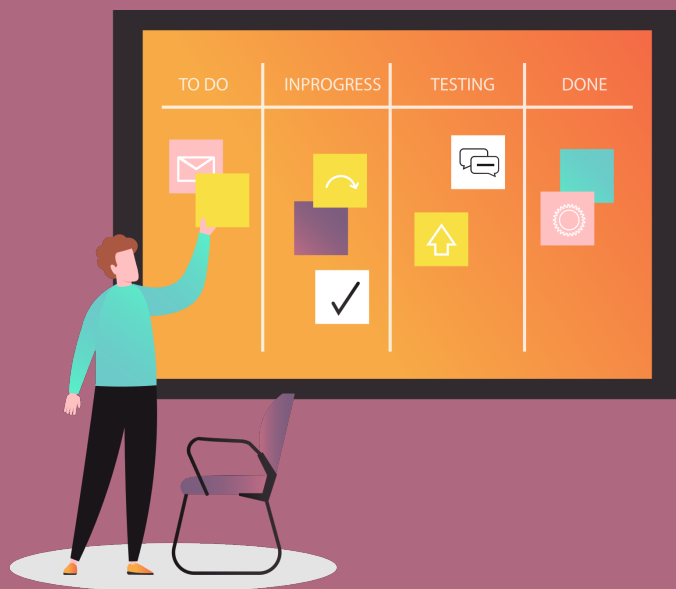
Αξιώματα επικοινωνίας (2)

2. Κάθε επικοινωνία προσφέρει ένα περιεχόμενο και μια σχέση

Όταν λέμε κάτι σε κάποιον, δεν του μεταδίδουμε απλώς πληροφορίες, αλλά εκφράζουμε - μέσω του ύφους, της στάσης και της επιλογής των λέξεων - ποια σχέση στεκόμαστε απέναντί του. Κάθε φορά που σχετίζεστε με κάποιον, όποιο μέσο και αν χρησιμοποιείτε, πρέπει να προσέχετε τη σχέση που μεταφέρετε, γιατί θα μπορούσε να κάνει την επικοινωνία αντιπαραγωγική.

Πραγματολογία της Επικοινωνίας

Αξιώματα



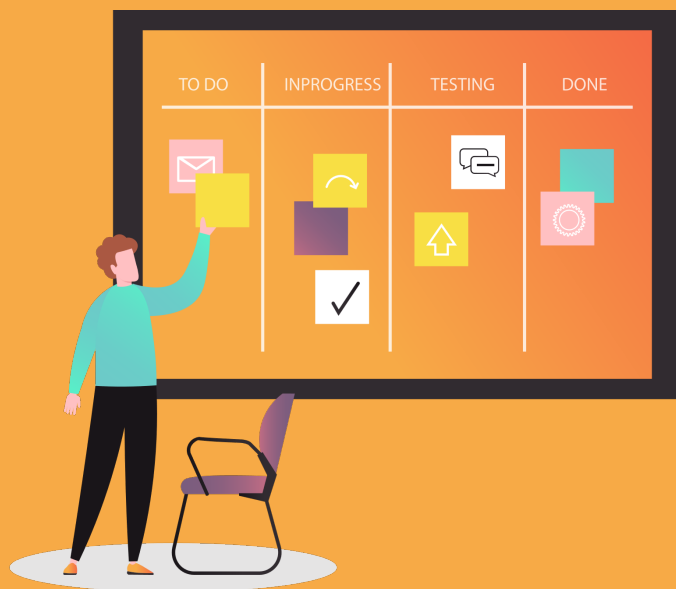
Αξιώματα επικοινωνίας (3)

3. Η φύση της σχέσης εξαρτάται από το σημείο της επικοινωνίας

Κάθε ομιλητής ερμηνεύει την ανταλλαγή με τέτοιο τρόπο ώστε να βλέπει τη δική του συμπεριφορά ως αιτία της συμπεριφοράς του άλλου και ποτέ ως αιτία της αντίδρασης του άλλου, και αντίστροφα: εν ολίγοις, κάθε ομιλητής αποδίδει στον άλλο ότι είναι η αιτία της δικής του συμπεριφοράς.

Πραγματολογία της Επικοινωνίας

Αξιώματα



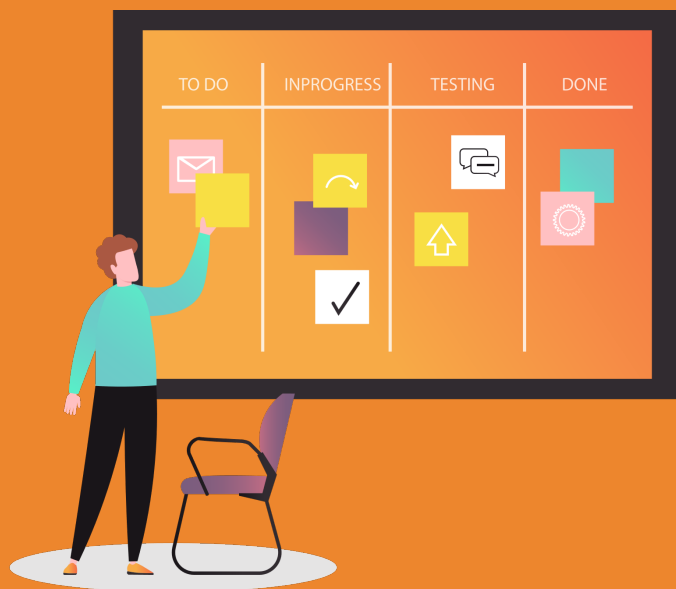
Αξιώματα επικοινωνίας (4)

4. Η επικοινωνία μπορεί να είναι είτε αναλογική είτε ψηφιακή

Ο Watzlawick ορίζει τη λεκτική επικοινωνία ως «ψηφιακή» και τη μη λεκτική επικοινωνία ως «αναλογική». Όταν πρέπει να μεταδοθούν πληροφορίες, είναι σημαντικό να επιλέξετε πώς να το κάνετε: μερικές φορές οι λέξεις είναι απαραίτητες, άλλες φορές είναι πάρα πολλές. Για να είναι αποτελεσματική η επικοινωνία, αυτά τα συστήματα πρέπει να συμπίπτουν: όλα τα στοιχεία πρέπει να μεταφέρουν το ίδιο μήνυμα.

Πραγματολογία της Επικοινωνίας

Αξιώματα



Αξιώματα επικοινωνίας (5)

5. Οι αλληλεπιδράσεις μπορεί να είναι συμμετρικές ή συμπληρωματικές

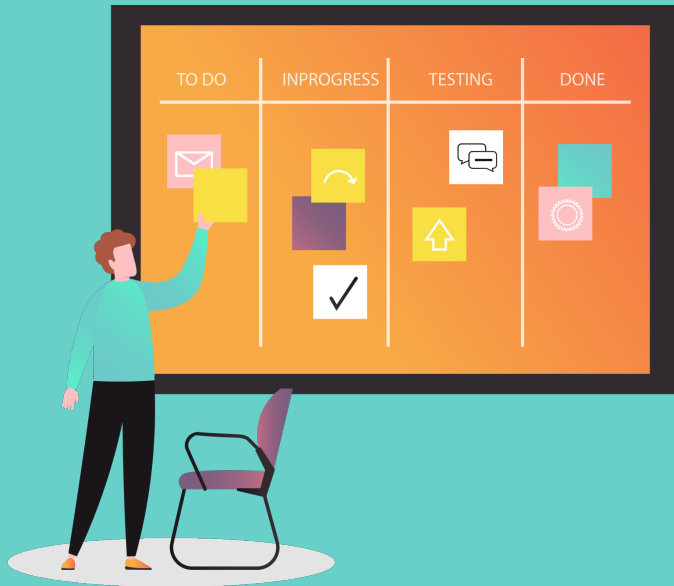
Η συμμετρική επικοινωνία συμβαίνει όταν οι συνομιλητές επικοινωνούν επί ίσοις όροις.

Η συμπληρωματική επικοινωνία συμβαίνει όταν ένας από τους δύο τοποθετεί τον εαυτό του σε υψηλότερο επίπεδο.

Στην δεύτερη περίπτωση, το άτομο που αισθάνεται ανώτερο (one-up) θα προσπαθήσει να βάλει τον άλλο συνομιλητή σε δευτερεύουσα θέση (one-down).

Παράδειγμα: όταν μια μητέρα διατάζει τον γιο της να μαζέψει τα παιχνίδια του, τονίζει ότι βρίσκεται σε ανώτερη θέση.

Βιβλιογραφικές Αναφορές



- Shannon, C. E. & W. Weaver. 1949. The mathematical theory of communication. Urbana, IL: University of Illinois Press;
- Shannon, Claude Elwood. 1948. A Mathematical Theory of Communication, Part I, Part II, Bell Systems Technical Journal 27 (3) (July), 4 (October). 379–423; reprinted in Shannon, Claude E. and Weaver, Warren, A Mathematical Model of Communication. Urbana: University of Illinois Press, 1949. Reprinted in Shannon 1993b. 5–83;
- WATZLAWICK, P., BEAVIN, J., & JACKSON, D. Pragmatics of human communication: A study of interactional patterns, pathologies, and paradoxes. New York: W .W, Norton & Company, 1967;

Με τη χρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι απόψεις και οι γνώμες που διατυπώνονται εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συντακτών και δεν αντιπροσωπεύουν κατ'ανάγκη τις απόψεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή του Ευρωπαϊκού Εκτελεστικού Οργανισμού Εκπαίδευσης και Πολιτισμού (ΕΑΧΕΑ). Η Ευρωπαϊκή Ένωση και ο ΕΑΧΕΑ δεν μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι για τις εκφραζόμενες απόψεις.

The project „Agile2Learn was financed with the support of the Erasmus+ Programme of the European Commission under the Grant No.: 2021-1-CZ01-KA220-VET-000025558

[Agile2learn.eu](https://agile2learn.eu)