

Στυλ και αξιώματα επικοινωνίας

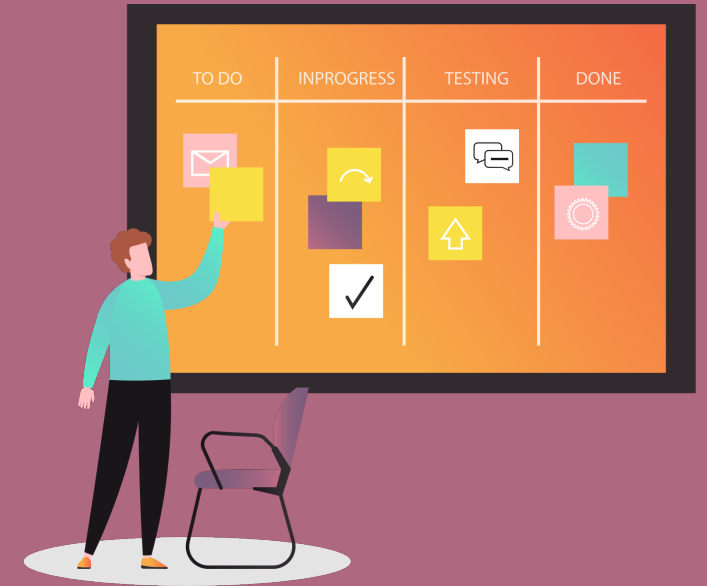
Ποια είναι τα διαφορετικά στυλ επικοινωνίας?

Davide Diletti
Consorzio Ro.Ma.



Ευρετήριο

- Στυλ επικοινωνίας.
- Στυλ επικοινωνίας του Norton.
- Στυλ επικοινωνίας ως στάση.

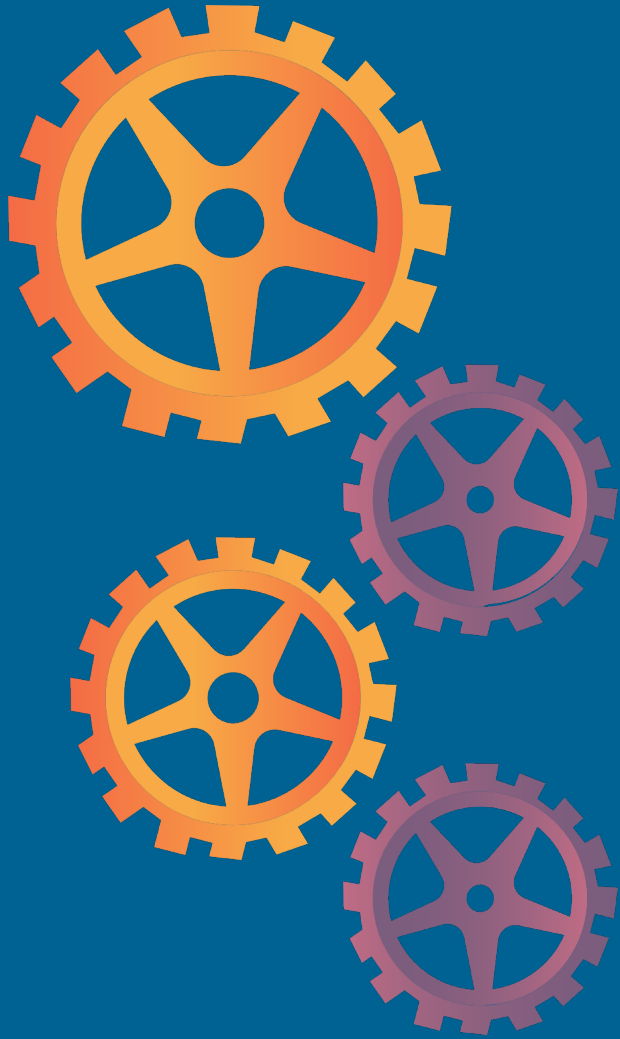


Στυλ επικοινωνίας (1)

Τα στυλ επικοινωνίας μπορούν να οριστούν ως τρόποι ανταλλαγής μεταξύ δύο ή περισσότερων ατόμων που αντικατοπτρίζουν μεμονωμένες διαθέσεις, προσανατολισμούς και προσωπικά χαρακτηριστικά και αποδίδουν νόημα στη συνεχιζόμενη σχέση (Norton, 1974).

Το στυλ διαμορφώνει το περιεχόμενο του περιεχομένου του μηνύματος, παρέχει ενδείξεις για το πώς πρέπει να ερμηνεύεται αυτό το περιεχόμενο, λαμβάνοντας διαφορετικές αποχρώσεις ανάλογα με το πλαίσιο, τις ανάγκες των σκοπών και τον τύπο της σχέσης.

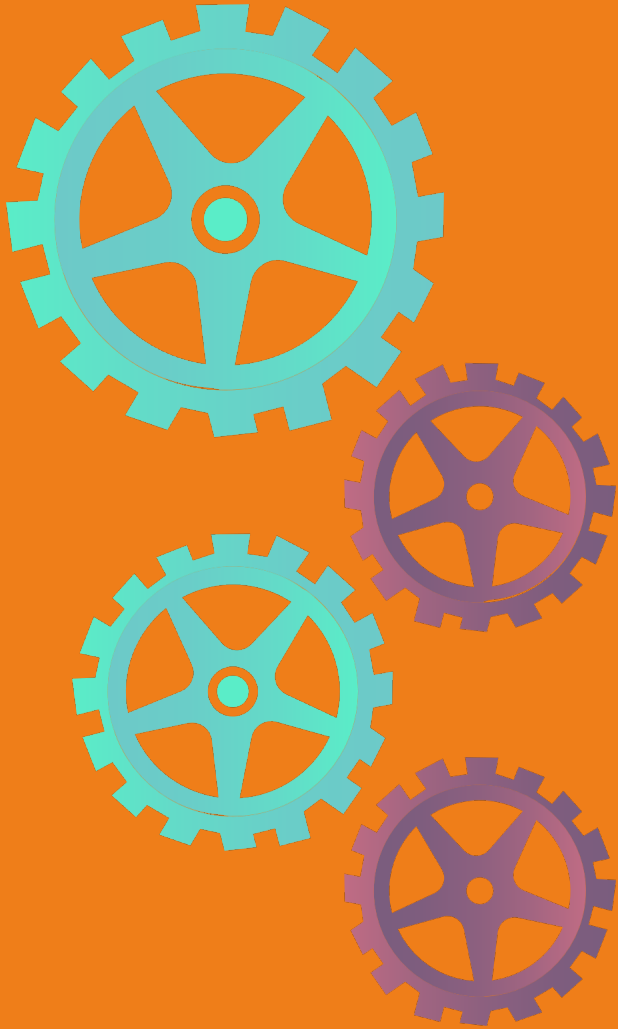
Οι άνθρωποι τείνουν να προτιμούν έναν τρόπο έκφρασης και συσχέτισης, ο οποίος, ανάλογα με τις περιστάσεις, μπορεί να είναι είτε χρήσιμος είτε και δυσλειτουργικός.



Στυλ επικοινωνίας (2)

Σύμφωνα με το Norton (1974), το στυλ επικοινωνίας έχει 3 λειτουργίες:

- δίνει μορφή στο περιεχόμενο και γίνεται αναπόσπαστο μέρος του τελευταίου, επιτρέποντας την καλύτερη κατανόηση του θέματος του λόγου.
- αποτελεί ένα επαναλαμβανόμενο επικοινωνιακό πρότυπο, διακριτό ενός συγκεκριμένου ατόμου που δημιουργεί προσδοκίες στον συνομιλητή χωρίς ωστόσο, να αποτελεί ένα άκαμπτο και αμετάβλητο σύνολο συμπεριφορών.
- Διαμορφώνει την αλληλεπίδραση δημιουργώντας προσδοκίες και προσδοκίες σχετικά με τον τρόπο που επικοινωνεί ένα άτομο.



Τα στυλ επικοινωνίας του Norton



1. Κυρίαρχη: εκδήλωση σωματική εκδήλωση (όσο πιο δυνατό είναι ένα άτομο, τόσο πιο κυρίαρχο τείνει να είναι) και μη λεκτικές και ψυχολογικές συσχετίσεις: κινήσεις του σώματος, επαφή με τα μάτια, διαμόρφωση ύψους και φωνής και αναφέρεται στην αυτοπεποίθηση, τη θετικότητα, την ανταγωνιστικότητα και την αυτοπεποίθηση.
2. Δραματική: τάση προς την υπερβολή, η χρήση μεταφορών και υφολογικών μέσων που στοχεύουν να τονίσουν, να υπογραμμίσουν ή να ελαχιστοποιήσουν το περιεχόμενο μιας ομιλίας.

Τα στυλ επικοινωνίας του Norton (2)



3. Εριστικός: ο εριστικός επικοινωνών δύσκολα ανέχεται άλλες απόψεις εκτός από τις δικές του, θέλει πάντα να φτάνει στο βάθος των συζητήσεων.
4. Κινούμενος: χρήση χειρονομιών και κινήσεων για να τονίσει το περιεχόμενο της ομιλίας, μεταφέρει εύκολα συναισθήματα χρησιμοποιώντας συχνή και παρατεταμένη επαφή με τα μάτια και εκφράσεις του προσώπου.
5. Αφήνοντας εντύπωση: ένα άτομο που αφήνει μια εντύπωση θα πρέπει να εκδηλώσει ένα ορατό ή αξέχαστο στυλ επικοινωνίας.

Τα στυλ επικοινωνίας του Norton (3)



6. Χαλαρή: μπορεί να σηματοδοτήσει πολλαπλά μηνύματα: ηρεμία, γαλήνη, ηρεμία, άνεση και εχεμύθεια, αλλά και νωθρότητα, απροσεξία, απάθεια, απροσεξία. Ωστόσο, μπορεί κανείς να εντοπίσει, πέρα από πολλαπλές εκδηλώσεις, ένα διακριτικό και εμφανές διακριτικό και προεξέχον χαρακτηριστικό στον χαλαρό τρόπο επικοινωνίας: την έλλειψη έντασης σε κάθε σήμα που αποστέλλεται, είτε είναι λεκτικό είτε μη λεκτικό.
7. Προσεκτική: ανατροφοδότηση (γενικά, ο επικοινωνιακός του προσεκτικού στυλ διασφαλίζει ότι το άλλο άτομο γνωρίζει ότι ακούει), ενσυναίσθηση (ο συνομιλητής έχει θετική ενίσχυση, αισθάνεται ότι ενθαρρύνεται και κατανοείται) και ακρόαση

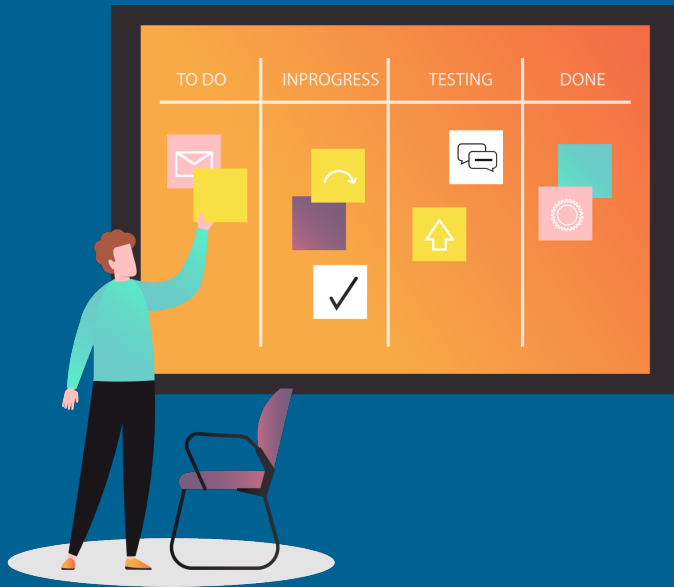
Τα στυλ επικοινωνίας του Norton

(4)



8. Ανοιχτό: χαρακτηριστικά επεκτατικότητας, ευγένειας, ευθυμίας, αμεσότητας, ευθύτητας και ειλικρίνειας και είναι προσανατολισμένο στον ακροατή.
9. Φιλικό: τείνει να επιβεβαιώνει και να αναγνωρίζει θετικά τον άλλο, είναι προσανατολισμένος στον ακροατή και είναι καλός αποδέκτης έλξης και κοινωνικότητας.
10. Επικοινωνιακή εικόνα: γενική αξιολόγηση της αποτελεσματικότητας του στυλ επικοινωνίας ενός ατόμου, υποδεικνύοντας έτσι το βαθμό στον οποίο ένα άτομο θεωρεί τον εαυτό του καλό ή κακό επικοινωνιακό. Επικοινωνιακή εικόνα: γενική αξιολόγηση της αποτελεσματικότητας του στυλ επικοινωνίας ενός ατόμου, υποδεικνύοντας έτσι το βαθμό στον οποίο ένα άτομο θεωρεί τον εαυτό του καλό ή κακό επικοινωνιακό.
- 11.

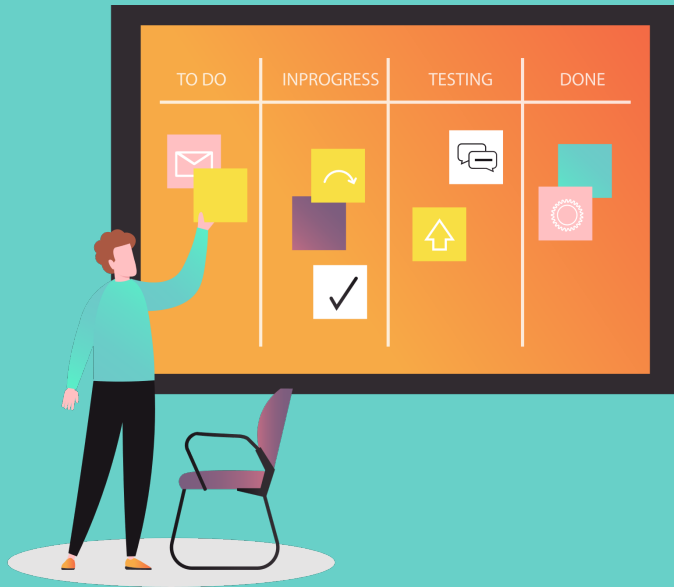
Στυλ επικοινωνίας ως στάση



Τα στυλ επικοινωνίας έχουν αποδειχθεί ότι σχετίζονται με χαρακτηριστικά προσωπικότητας ή ατομικά χαρακτηριστικά. Για το λόγο αυτό, ο Sherman υπέθεσε 3 στυλ επικοινωνίας με βάση την ατομική στάση (Carrese. 2013):

1. Επιθετικός: ο επικοινωνών είναι στενόμυαλος, φτωχός ακροατής, δυσκολεύεται να δει την άποψη του άλλου ατόμου, διακόπτει και μονοπωλεί.
2. Παθητικός: ο επικοινωνών είναι έμμεσος, συμφωνεί πάντα, δεν μιλάει και διστακτικός. ιολόγος

Στυλ επικοινωνίας ως στάση (2)



3. Ο επικοινωνών είναι αποτελεσματικός και ενεργός ακροατής, δηλώνει όρια ή προσδοκίες, δηλώνει παρατηρήσεις και δεν επισημαίνει ή κρίνει, εκφράζεται άμεσα, ειλικρινά και αντιμετωπίζει άμεσα συναισθήματα και ανάγκες και ελέγχει τα συναισθήματα των άλλων.

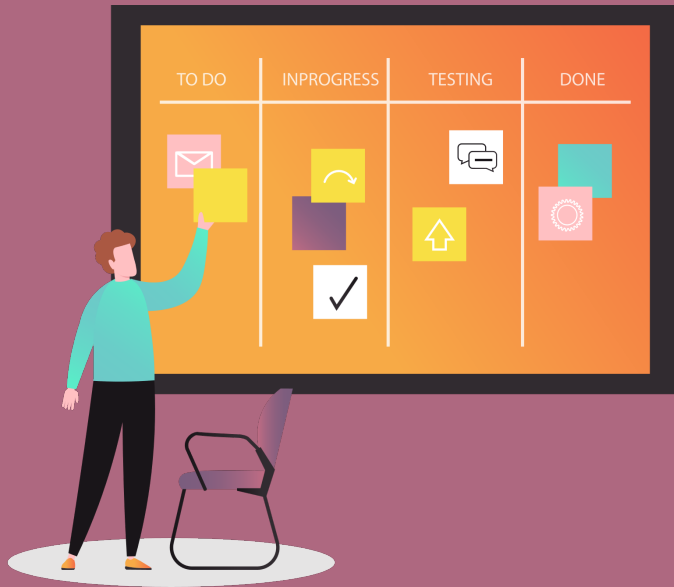
Είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι κάθε ένα από αυτά τα στυλ έχει κάποια αποτελέσματα.

Ο επιθετικός επικοινωνών μπορεί να προκαλέσει τον άλλο και να γίνει αποδέκτης επιθετικής στάσης. Θα θέσει τον επιθετικό επικοινωνόντα σε απομόνωση, θα προκαλέσει κάποια άσχημα συναισθήματα και δυσαρέσκεια. Από την άλλη, ο παθητικός επικοινωνών δεν ξέρει πού βρίσκεται και χάνει σιγά-σιγά την αυτοεκτίμησή του.

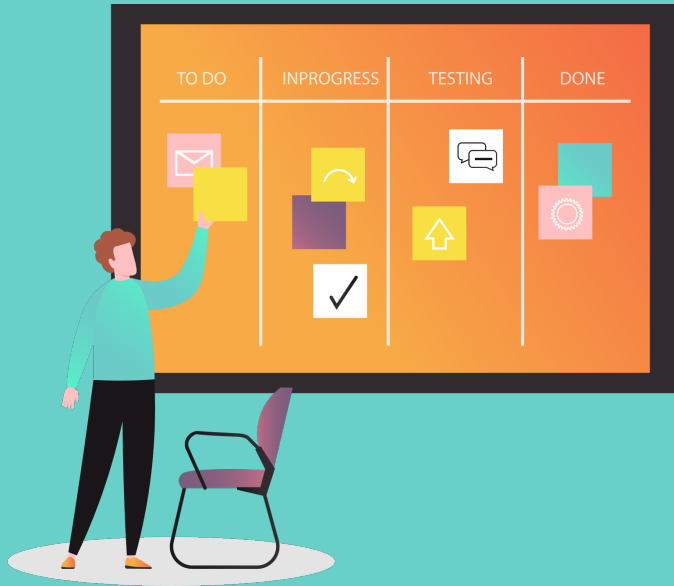
Στυλ επικοινωνίας ως στάση (3)

Τα αποτελέσματα του διεκδικητικού στυλ είναι: αυξημένη αυτοεκτίμηση και αυτοπεποίθηση, ο επικοινωνιακός αισθάνεται παρακινημένος και κατανοητός, θα ενημερώσει τους άλλους για τη θέση του. Η συμπεριφορά του επικοινωνώντας μπορεί να αντικατοπτρίζει το στυλ επικοινωνίας του.

Η καλή επικοινωνία στηρίζει τις μακροχρόνιες σχέσεις με επιτυχία. Η λεκτική επικοινωνία είναι ένα επιτακτικό εργαλείο για να γνωριστούν οι άνθρωποι μεταξύ τους. Το να αισθάνεστε μια σύνδεση φιλίας ή οικειότητας μέσω της επικοινωνίας είναι ιδιαίτερα ευχάριστο για να επιλύσετε προβλήματα και παρεξηγήσεις



Βιβλιογραφικές Αναφορές



- Peluso Cassese, F., (2013) La comunicazione in ambito educativo. Nuove strategie, Edizione universitarie romane, pg 39-40;
- NORTON, R. Communicator style: Theory and applications. Paper presented at the annual Speech Communication Association convention, Chicago, Illinois, 1974;

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)