



Univerzitet Crne Gore
Fakultet političkih nauka

Uvod u komunikologiju

Četvrto i peto predavanje – *Interpersonalna komunikacija i uvod u teorije komunikacije*

25. oktobar 2023. godine

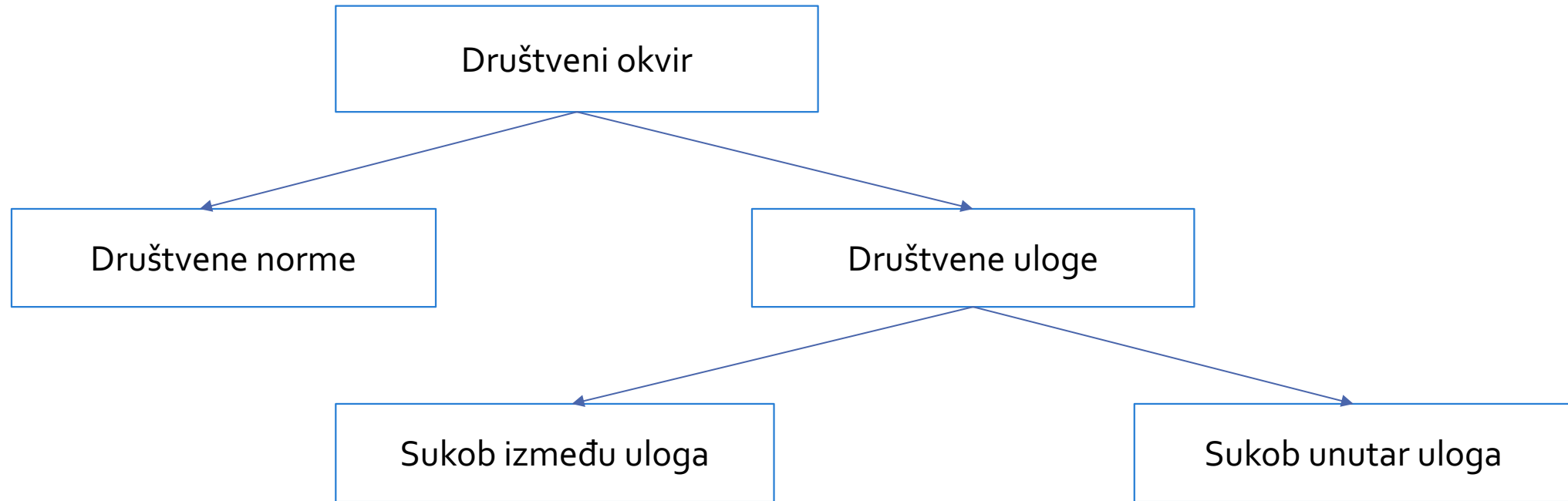
Da ponovimo

Tipovi komunikacije

- U odnosu na opseg komunikacijskog procesa, razlikujemo četiri tipa komunikacije:
 - 1) Intrapersonalna komunikacija (obavljamo je sami sa sobom);
 - 2) Interpersonalna komunikacija (ona koja se obavlja između najmanje dvije osobe);
 - 3) Grupna komunikacija (komunikacija koja se odvija u okviru jedne grupe ili između dvije ili više grupa);
 - 4) Masovna komunikacija (ogroman broj učesnika, posredstvom kanala masovnog komuniciranja – mediji).

Društveni okvir

- Svaka interpersonalna komunikacija dešava se u određenom društvenom okviru/kontekstu



Djelovi društvenog okvira u interpersonalnoj komunikaciji

Društvene norme

- Norme su implicitna ili eksplicitna pravila koja uređuju našu naše ponašanje
- Norme su neophodne da bi naša komunikacija i naše ponašanje bili predvidljivi

Društvene norme - primjer

- Grajs (Grice 2006) navodi da cjelokupna usmena komunikacija počiva na sljedećim maksimama, kojih se prećutno drže svi učesnici komunikacije:
 - A. Maksima kvaliteta: budi iskren (od učesnika se očekuje da će govoriti istinu);
 - B. Maksima kvantiteta: budi kratak / ne budi preopširan (od učesnika se očekuje iskaz odgovarajuće dužine, ni prekratak ni predug, zavisno od teme i situacije);
 - C. Maksima relevantnosti: budi relevantan (od učesnika se očekuje da će u svom iskazu pominjati ono što je relevantno za dati razgovor/učesnike);
 - D. Maksima načina saopštavanja: budi jasan (od učesnika se očekuje da na dovoljno jasan način iznesu ono što žele da kaže).

(nav. prema: Vuković-Stamatović 2020, 29-30).

Uloge su skup normi koje se primjenjuju na određenu potklasu nekog društva.

Svako od nas istovremeno ima nekoliko uloga (na poslu, u porodici, u obrazovanju...)

U interpersonalnoj komunikaciji uglavnom razlikujemo **očekivane uloge** i **uloge koje zaista "igramo"**, odnosno ponašanje koje drugi očekuju od nas i ponašanje koje zaista ispoljavamo, kao odraz nas samih

Kada smo u nekoj ulozi, uvijek zauzimamo određeni položaj i internalizujemo (prisivajamo) očekivanja koja se tiču naših reakcija i reakcija drugih ljudi na naše ponašanje

Društvene uloge

Društvene uloge

- Postoje dva vrsta sukoba u okviru društvenih uloga:

1) **Sukob između uloga** – do njega dolazi kada zauzimamo dvije ili više uloga koje prate kontradiktorna očekivanja u pogledu datog ponašanja

PRIMJER: radite kao novinar/ka na istraživačkoj priči i saznate da se jedan dio odnosi na vašeg prijatelja/icu – stvara se konflikt između uloge novinara/ke i prijatelja/ice

2) **Sukob unutar uloga** – njega prate kontradiktorna očekivanja unutar jedne uloge

PRIMJER: radite u redakciji kao novinar/ka, smatrate sebe nenametljivom osobom, ne želite da se “grabite” za teme, ali urednik/ca predloži jednu temu koja smatrate da je baš za vas, a ne za druge – javlja se konflikt *unutar* uloge, da li svoje očekivano ponašanje (nenametljivost) treba da promijenite u datom trenutku

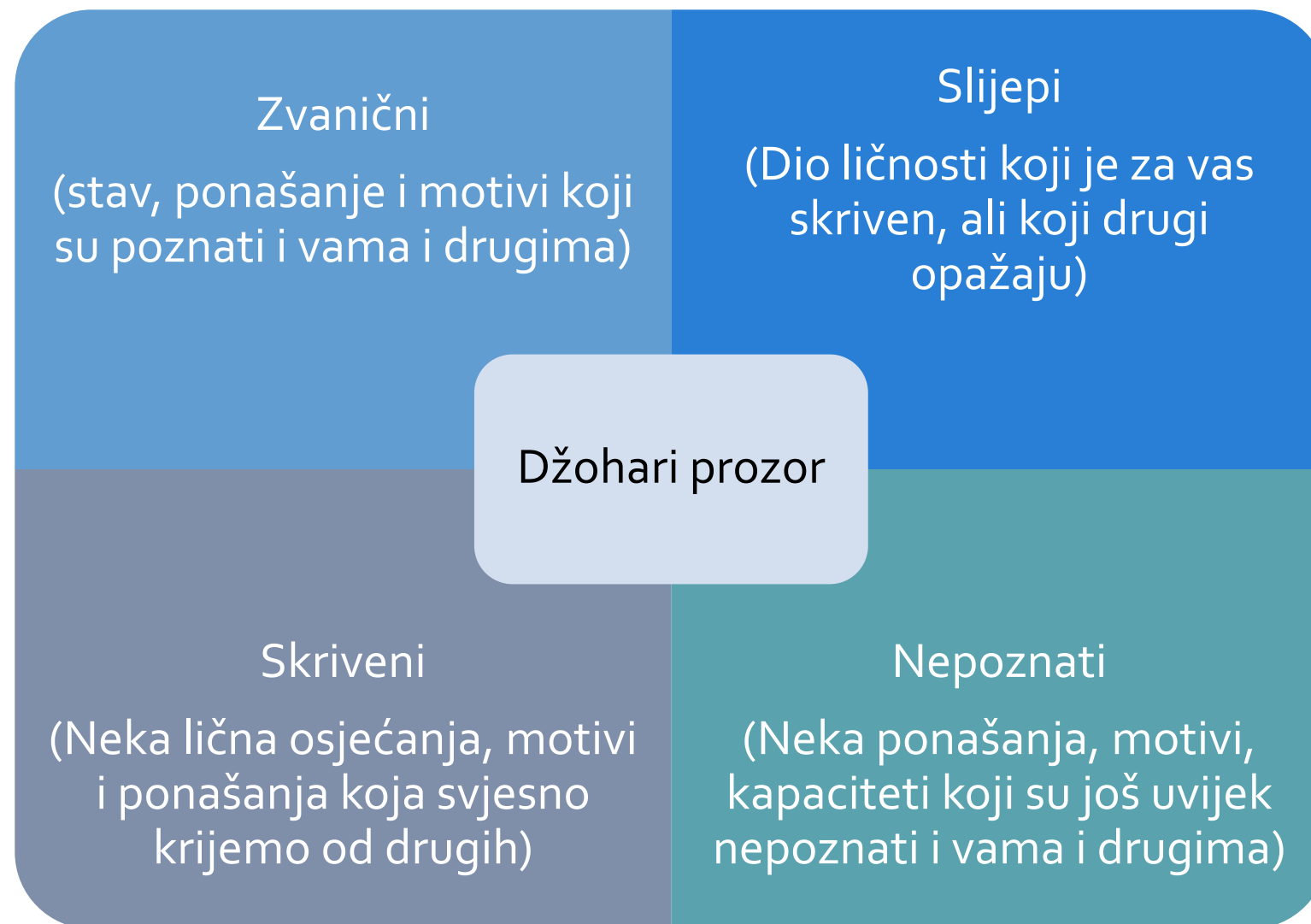
Kvalitet interpersonalne komunikacije

- Interpersonalna komunikacija umnogome zavisi od **naših** percepcija o nama i drugima, odnosno od **tuđe** percepcije o sebi i drugima
- Klasični pogledi na interpersonalnu komunikaciju (Barlund, 1970; Pearson i Spitzberg, 1987) govore da je u komuniciranje između dvije osobe uključeno čak šest perspektiva:
 1. Kako osoba vidi samu sebe;
 2. Kako osoba vidi drugu osobu;
 3. Kako osoba vjeruje da je vidi druga osoba;
 4. Kako druga osoba vidi samu sebe;
 5. Kako druga osoba vidi “prvu” osobu;
 6. Kako druga osoba vjeruje da je vidi “prva” osoba.

“Džohari prozor”

- **Džohari prozor** jedna je od metoda koje su se najviše koristile za procjenu nivoa svjesnosti aktera u interpersonalnoj komunikaciji.
- Tvorci modela su Džozef Luft i Hari Ingam (Joseph Luft i Harry Ingham 1969).

Džohari prozor opisuje naš odnos sa sobom i sa drugima, u interpersonalnoj komunikaciji, kroz četiri kvadrata:



Džohari prozor

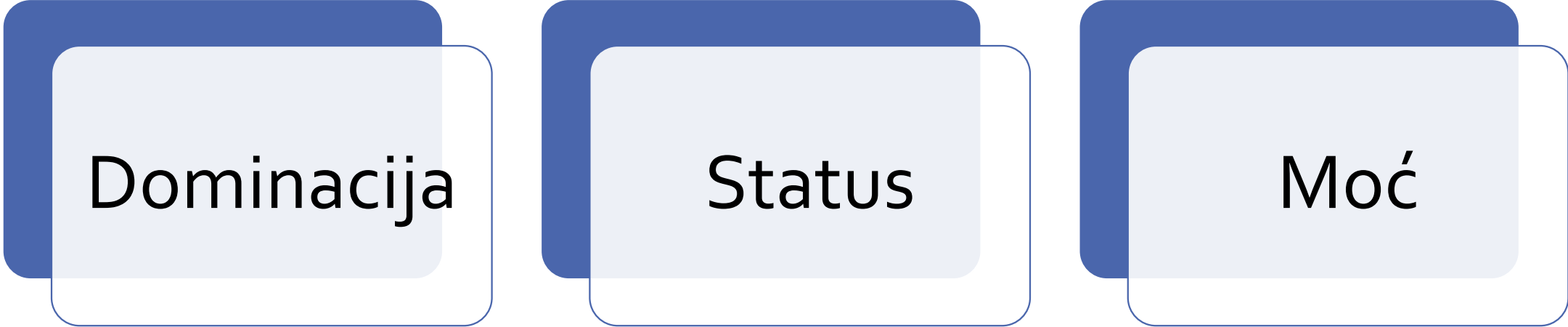
Kako će Džohari prozor izgledati, zavisi od nečijeg stila interakcije

Suština Džohari prozora je da povećavamo **“otvoreni kvadrant”** (zvanični) odnosno ponašanje koje je poznato i nama i drugima jer to pokazuje da istovremeno učimo o sebi, ali i drugima dozvoljavamo da nas upoznaju.

Džohari prozor

Dobru interpersonalnu komunikaciju karakteriše reciprocitet

Kada jedna osoba drugoj otkrije nešto o sebi, to kod druge osobe obično izazove recipročan nivo otvorenosti. Jurard (Jourard 1979) to naziva **efektom dijade**.



Dominacija

Status

Moć

Koncepti koji su važni za razumijevanje
interpersonalne komunikacije

Dominacija

- Dominacija je definisana kao nivo kontrole koji želimo da ostvarimo nad ponašanjem druge osobe
- Na jednom kraju kontinuuma nalazi se osoba koja ima apsolutnu kontrolu nad drugom i ne dozvoljava joj da ispolji sebe
- Na drugom kraju kontinuuma je submisivnost, odnosno nekritičko prihvatanje dominacije drugih

Dominacija

Potpuna
dominacija

Submisivnost

Status

- Status je mjesto ili položaj koje određena osoba zauzima u društvu
- Percepcija nečijeg statusa utiče na način obraćanja toj osobi i na komunikaciju sa njom

Kako ćete pozdraviti ambasadora/ku?

Kako građanina/ku kojeg intervjuišete na ulici?

Moć

- Moć je naša sposobnost da utičemo na ponašanje drugih i da se **odupremo drugima kada utiču na naše ponašanje.**
- Moć i dominacija su usko povezani pojmovi. Moćne osobe u stanju su da ostvare više dominacije nad drugim ljudima, odnosno kontrole nad njihovim ponašanjem.
- **Moć je šira od dominacije** i uključuje ne samo našu sposobnost da utičemo na druge (dominacija), već i da se **odupremo tuđim uticajima.**

Zašto je ovo važno

- Interpersonalna komunikacija je često odraz različitih društvenih nejednakosti
- Interpersonalna komunikacija često otkriva ko ima moć, ko je dominantan, ko je submisivan

(na primjer, nije ista komunikacija između dva novinara/ke, novinara/ke i urednika/ce, novinara/ke i predsjednika/ce države i slično)

- Dobra interpersonalna komunikacija počiva na principima **asertivnosti**

Asertivnost

- Asertivnost je mehanizam koji koristimo da iskomuniciramo svoje potrebe drugoj osobi, ali da je pritom ne povrijedimo
- Asertivnost je “borba za lična prava, kao i za izražavanje misli, osjećaja i uvjerenja na direktan, iskren i prikladan način, koji ne povređuje prava drugih osoba” (Lange i Jakubowski 2000, nav. prema:Tubs 2015, 395).

Asertivnost i interpersonalna komunikacija

- Budući da se u interpersonalnoj komunikaciji često dešavaju konflikti, koji najčešće nastaju iz nezadovoljenih potreba lica koja komuniciraju, svrha asertivnosti je da obezbijedi ravnopravnu poziciju učesnicima u komunikaciji
- Asertivnost **nije** agresivna

Asertivnost i agresivnost

(izvor: Tubs 2013, 396).



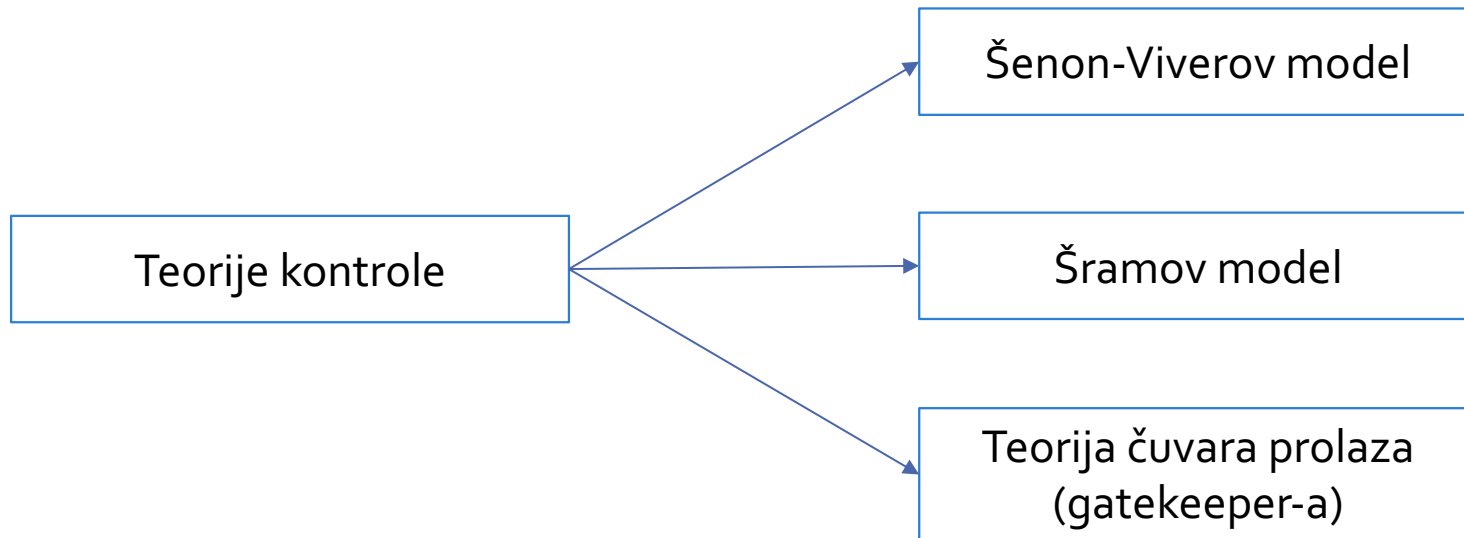
Neasertivno ponašanje	Agresivno ponašanje	Asertivno ponašanje
Pošiljalac	Pošiljalac	Pošiljalac
Inhibiran	Unapređuje sebe na račun druge osobe	Samounapređenje
Dopušta drugima da biraju umjesto njega	Bira za druge	Bira za sebe
Ne ostvaruje cilj	Ostvaruje cilj povređujući druge	Može da ostvari željeni cilj
Primalac	Primalac	Primalac
Krivica ili ljutnja	Samoodricanje	Samounapređenje
Omalovažava pošiljaoca	Povrijeđenost	Izražajan
Ostvaruje željeni cilj na njegov račun	Ne ostvaruje željeni cilj	Može da ostvari željeni cilj

Zadatak

- **Novinar/ka:** Već 20 godina radite u jednom mediju, istraživački ste novinar/ka i radili ste na pričama koje su vezane za korupciju u politici. Posebna specijalnost su vam državna preduzeća koja su zbog sumnjivog trošenja novca ugašena. Želite da radite priču o gašenju kompanije Montenegro Airlines, ali vam urednik ne dozvoljava.
- **Urednik/ca:** Jedan od vaših najboljih istraživačkih novinara/ki želi da radi priču o gašenju Montenegro Airlines-a. Ne možete da mu prepustite priču jer smatrate da talentovani kolega/inica koji u mediju radi godinu dana treba da prihvati izazov.

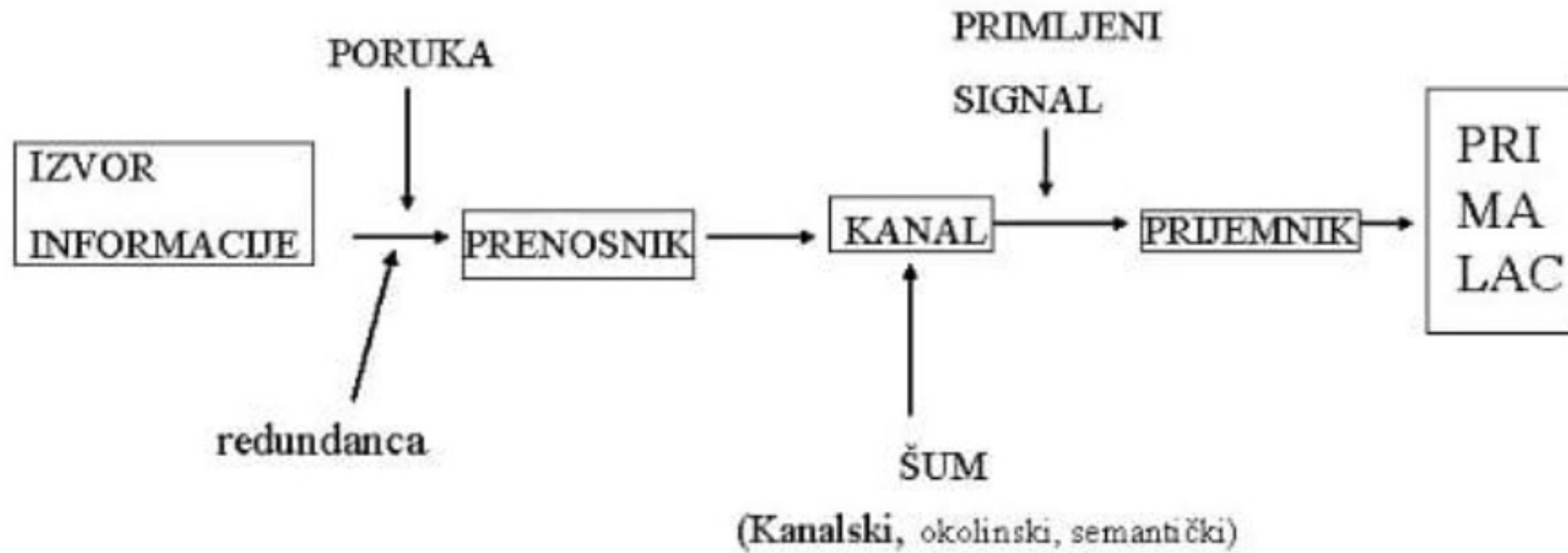
Odigrajte uloge i na **asertivan** način riješite konflikt.

Teorije i modeli komunikacije



Teorije kontrole

- Zajedinčko svim teorijama kontrole je što komunikaciju posmatraju kao planiran i kontrolisan proces, koji ima unaprijed definisan cilj.



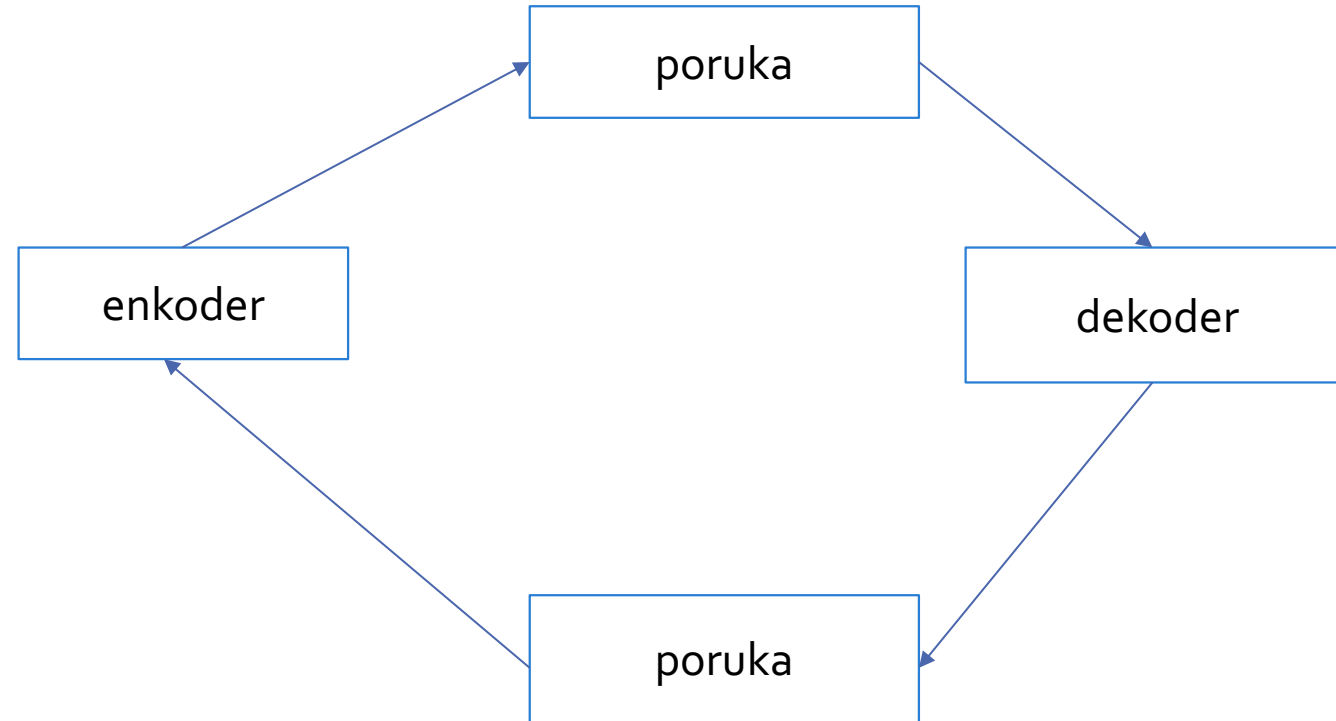
Izvor:Vojvodić-Balaž 2013.

Šenon-Viverov model

Šenon-Viverov model

- Teorija informacije Šenona i Vivera (Shannon & Weaver) je formalna matematička teorija koja se bavi problemom efikasnog načina slanja maksimuma informacija putem određenog kanala.
- Njihov model **ne** uključuje kulturološke i sociološke uticaje;
- Ne uključuje kontekst;
- Ne uključuje povratnu spregu (feedback)
- Prevažodno se fokusira na tri tipa problema:
 - 1) **tehničku tačnost** prenesene informacije (simbola, signala) od izvora informacije do krajnje destinacije;
 - 2) **semantičku preciznost** - odnos namjeravanog značenja i protumačenog značenja;
 - 3) **efikasnost komunikacije** u smislu da preneseno značenje prouzrokuje željeno ponašanje/saznanje.

Šramov model komunikacije



Šramov model komunikacije

- Glavna razlika između Šenon-Viverovog i Šramovog modela komunikacije je što u Šramovom imamo **povratnu informaciju** (feedback).

Teorija čuvara prolaza (gatekeeping)

- Prema ovoj teoriji informacije koje dolaze do nas, prolaze kroz određene filtere.
- U kontekstu medija, filteri kroz koje prolaze medijske informacije su:
 - 1) Ekonomski – vlasnička struktura i finansijski interesi utiču na sadržaj medija;
 - 2) Politički – dominantna ideologija, vladajuće/opozicione političke structure kroz medije ostvaruju svoje interese;
 - 3) Kulturološki – sistem simbola i vrijednosti oblikuje novinarske proizvode.

Teorija ubjeđivanja

- Ova teorija je zasnovana na uvjerenju da svaka komunikacija za ishod ima namjeru da se na recipijenta **utiče**, odnosno da se proizvede **promjena** u ponašanju i stavu.

PRIMJER?

- Predizborna komunikacija sa biračima

Teorija neverbalnog komuniciranja

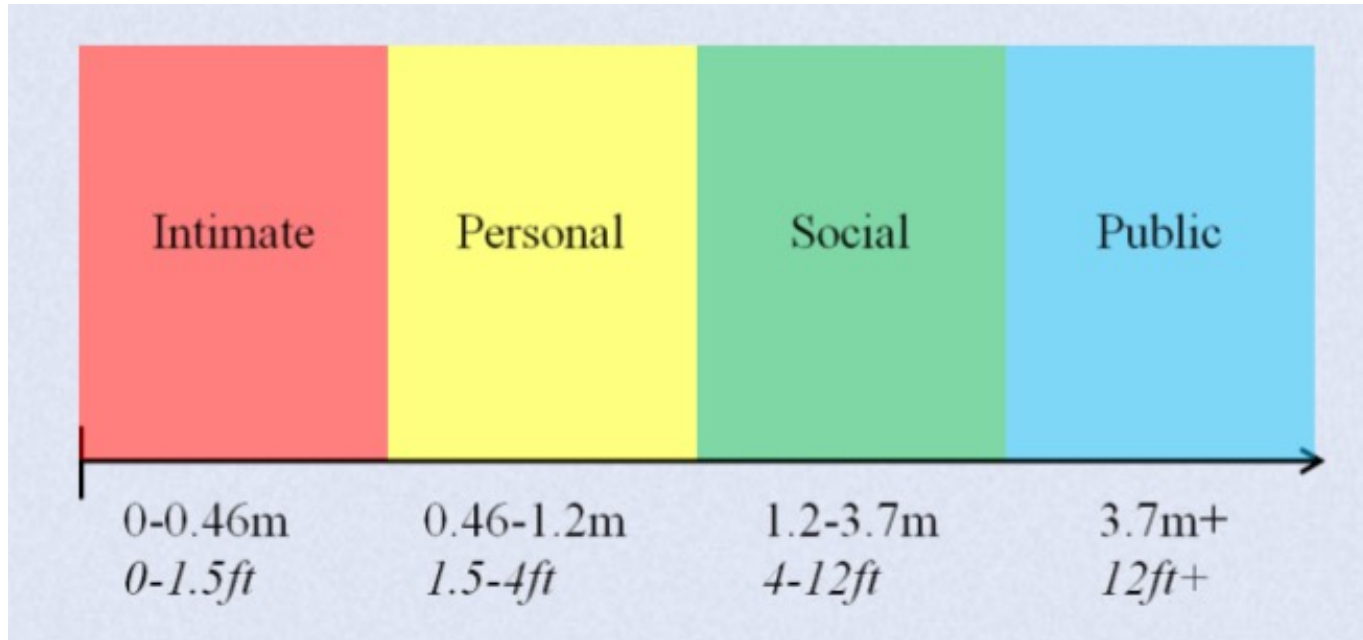
- Prva knjiga o neverbalnoj komunikaciji objavljena je 1644. godine – *Hirologija ili prirodni jezik šake* (Džon Balver).

Teorija neverbalnog komuniciranja

- *Kinezika* i *proksemika* čine osnovu proučavanja neverbalne komunikacije.
- *Kinezika* proučava pokrete tijela u međuljudskoj komunikaciji.
- *Proksemika* proučava način na koji ljudi koriste prostor oko sebe dok komuniciraju (šta je za njih lični ili intimni prostor).

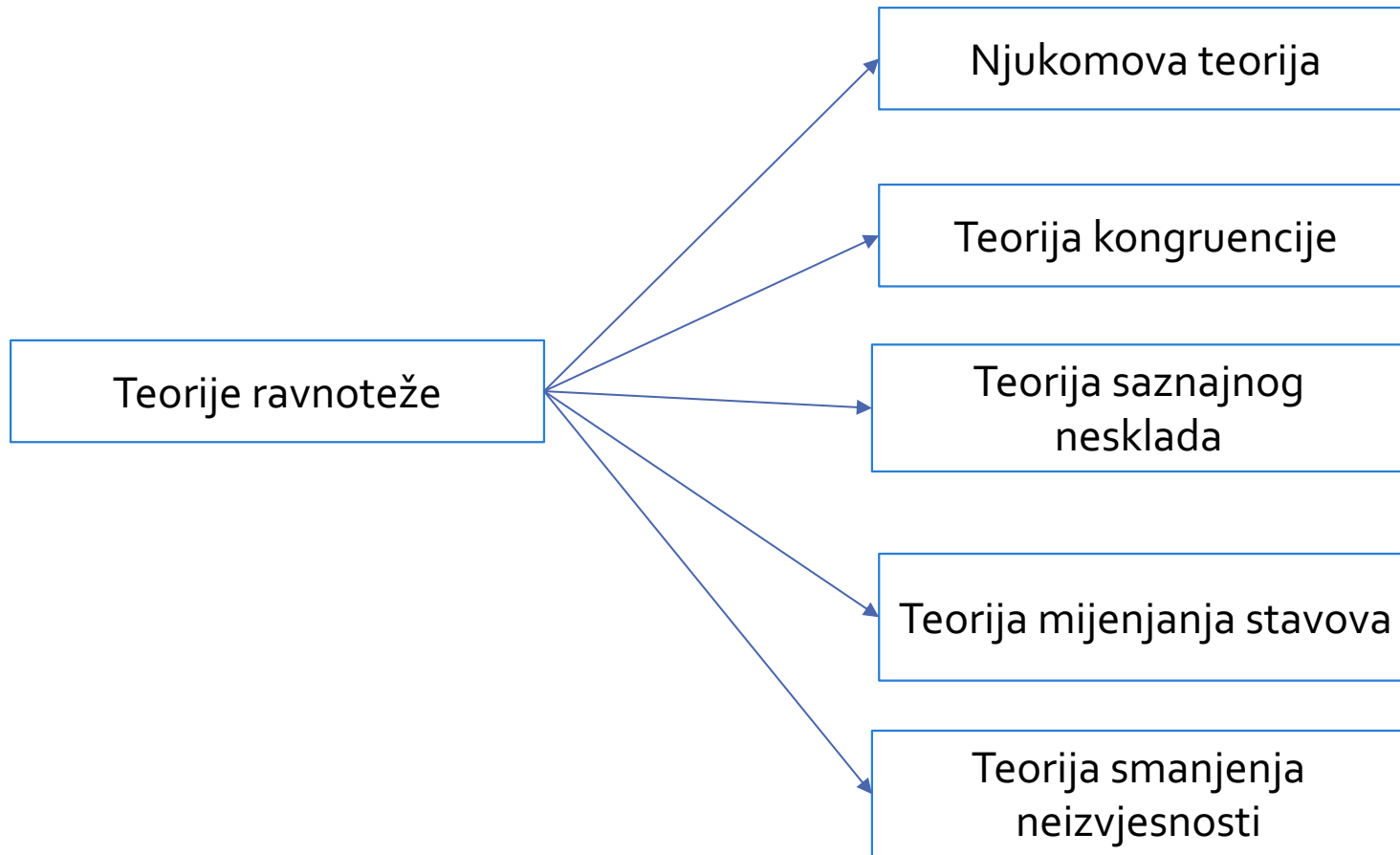


Kinezika
Izvor: linguistics.com



Proksemika

Izvor: blogonlinguistics.com

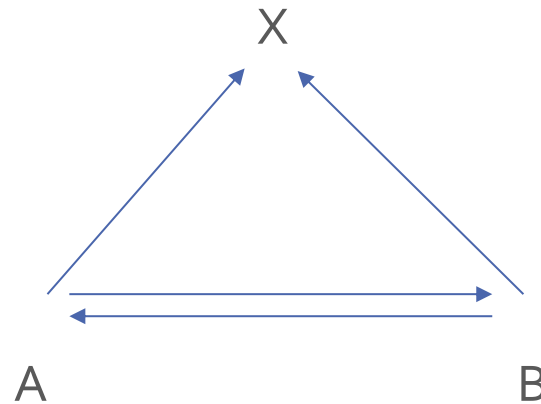


Teorije ravnoteže

- Za razliku od teorija kontrole, teorije ravnoteže vjeruju da je krajni cilj svake komunikacije uspostavljanje **saglasnosti** između osoba koje komuniciraju

Njukomova teorija

- Njukom razvija koncept simetrije u međuljudskoj komunikaciji, po kojem dva komunikatora teže da se nađu u uravnoteženom odnosu, to jest da imaju slične stavove o nekom predmetu ili objektu komunikacije:



Teorija kongruencije

- Prema ovoj teoriji, ako dođe do nesklada u komunikaciji, recipijent će promijeniti svoj stav ili prema izvoru informisanja ili prema objektu (onome o čemu se govori)
- Primalac bira sadržaj koji je **kongruentniji** sa njegovim pogledom na svijet



18/08/2023 20:02



1 Comment

DJECA

Slanje djeteta u sobu kada je neposlušno nije dobar način odgoja

© 18/08/2023 20:02 Izvor: N1 BiH



Slanje djeteta u sobu kada je neposlušno jedna je od najstarijih i najčešćih metoda disciplinovanja, ali funkcionira li?

Teorija saznajnog nesklada

- Ova teorija je nadogradnja teorije kongruencije
- Prema ovoj teoriji, osobama je najlakše mijenjati stavove kada su u nekoj psihološkoj neuravnoteženosti
- Pošto ljudi ne trpe psihološki nesklad trajno, nalaze mehanizme kako da ga suzbiju, poput:
 - 1) **Selektivnog eksponiranja** (selective exposure) – ne izlažemo se izvorima informisanja koji nam stvaraju nesklad;
 - 2) **Selektivne pažnje** (opažamo ono što je u skladu sa našim vrijednostima);
 - 3) **Selektivna retencija** (pamtimo ono što je u skladu sa našim vrijednostima i ono što nam je važno, a zaboravljamo ono što nije).

Teorija mijenjanja stavova

- Ova teorija u prvi plan stavlja važnost konteksta u komunikaciji
- Prema ovoj teoriji, naše čvrsto izgrađene stavove možemo promijeniti ili modifikovati u određenim okolnostima

Teorija smanjenja neizvjesnosti

- Prema ovoj teoriji, komunikatori pokušavaju da saznaju što više podataka kako bi što bolje mogli da predvide ponašanje druge osobe