**Θέμα 2ο**

2.1 Το σχήμα ή Μοντέλο του Laswell έχει χρησιμοποιηθεί από τον ίδιο και πολλούς συγγραφείςμελετητές, κυρίως, για να αποτελέσει τον οδηγό για τη συστηματική μελέτη και την έρευνα των συντελεστών της Επικοινωνίας.

α) Τι παραλείπει να συμπεριλάβει το μοντέλο αυτό;

β) Ποιες επιφυλάξεις στο σχήμα αυτό διατύπωσαν άλλοι ερευνητές;

**Απάντηση**

 α) Το μοντέλο αυτό παραλείπει να συμπεριλάβει το “σκοπό” της Επικοινωνίας, αυτόν που επιδιώκει να ικανοποιήσει ο αποστολέας του μηνύματος, ο αρχικός επικοινωνητής, συχνά καταβάλλοντας σημαντικό κόπο και δαπάνες. Ακόμη δεν συμπεριέλαβε τις “συνθήκες” κάτω από τις οποίες διεξάγεται η επικοινωνιακή διαδικασία και οι οποίες μπορούν να επηρεάσουν την εξέλιξη και τα αποτελέσματά της.

β) Άλλοι ερευνητές διατύπωσαν επιφυλάξεις στο σχήμα αυτό, θεωρώντας ότι οδηγεί σε αποσπασματική θεώρηση της Επικοινωνίας, ενώ όπως, υποστηρίζουν τα διάφορα στοιχεία της είναι αλληλοεξαρτώμενα. Ακόμα, ότι αγνόησε την “αντίδραση-απάντηση” του αποδέκτη, η οποία ακριβώς αναφέρεται και ως “ανάδραση”, δηλαδή ως μια δράση όχι πάντοτε αντίδρασης. Ο όρος αυτός είναι πολύ γνωστός με τον όρο “feedback”.

2.2. Όταν η πρόθεση του αρχικού επικοινωνητή, δηλαδή του αποστολέα του μηνύματος, είναι να επιτύχει κάποιο σκοπό ή κάποιο συγκεκριμένο αποτέλεσμα τότε η επικοινωνία χαρακτηρίζεται ως Ηθελημένη ή Σκόπιμη. Πώς εξηγείται η Επικοινωνία αυτή με βάση τη μέθοδο «της μελέτης της συμπεριφοράς» ή του «συμπεριφορισμού» (Behaviorism);

**Απάντηση**

Μια από τις σύγχρονες ψυχολογικές μεθόδους μελέτης των ανθρώπων, η μέθοδος της «μελέτης της συμπεριφοράς» (behaviorism ή “συμπεριφορισμός”), η οποία στηρίζεται στη μελέτη της αντικειμενικής συμπεριφοράς των ανθρώπων διαπιστώνει ακριβώς ότι η οποιαδήποτε συμπεριφορά των ανθρώπων, άρα και η επικοινωνιακή, εξηγείται από κάποιο εσωτερικό κίνητρο, τη βούληση ή την πρόθεση, άλλοτε με σαφήνεια διατυπωμένη και άλλοτε ασαφή και άδηλη.

2.3. Είναι γνωστό ότι στην καθημερινή μας ζωή χρησιμοποιείται πολύ συχνά η “αθέλητη”, “μη αναμενόμενη”, ή τυχαία, και καταιγιστικά επαναλαμβανόμενη επικοινωνία.

α) Ποιος είναι ο σκοπός της;

β) Ποια είναι τα επιθυμητά αποτελέσματά της;

**Απάντηση**

α) Η επικοινωνία αυτή σκοπεύει σε μια ευνοϊκή ψυχολογική διάθεση, όχι πάντα συνειδητή, και μπορεί τελικά να κάνει αποδεκτά τα μηνύματά της, να επιβάλει την κατανόησή τους και την ανάλογη -αναμενόμενη από τον αποστολέα- «ανάδραση».

β) Η αγορά προϊόντος, η ευνοϊκή ψήφος, η διαμόρφωση γνώμης.