# Kommunikation 1. semester



## Diskussion

### **Gruppediskussion:**

 Hvordan ser I sammenhængen mellem de andre fagligheder og kommunikation?

- 'Kommunikation for multimediedesignere'
  - Hvad skal I bruge kommunikation til som multimediedesignere? (Moodleforum)



### Hvad er kommunikation?

- Kommunikation kan defineres som: "en proces hvor vi meddeler os til hinanden"
  - det er altså mødet mellem mennesker i alle rum hvor vi kommunikerer på forskellige måder. Oftest gennem sprog

- Kommunikation betyder egentlig meddelelse
  - Ordet kommer af "communicare" fra latin = at gøre fælles.
- Mennesket kan ikke eksistere uden kommunikation.
  - Vi kommunikerer med blandt andet med vores påklædning, mimik, kropsholdning, stemmeføring, kommunikationsformer som er både bevidste og ubevidste.



## **Definition**

"Multimedier er medier, der samtidigt gør brug af flere forskellige udtrykssystemer – såsom tekst, levende billeder, stillbilleder, animation, grafik og lyd (tale, musik, lydeffekter) – og hvor disse udtryksformer er integreret i og styret af en digital computer eller et digitalt miljø"

Jensen, 1998



#### Typer af kommunikation:

- Verbal
- Non-verbale kommunikation kommunikerer kroppen – arme (gestik) og ansigtet (mimik).
  - Det nonverbale sender meddelelser om hvordan det verbale skal tolkes (metakommunikation).



# Op at stå

- Øvelse i nonverbal kommunikation
- 2 og 2 sammen



# Typer af kommunikation:

• Skriftlig kommunikation – meddelelsen er skriftlig.

Hvad findes der og hvor?



## Hvad er kommunikation?

- Det vi siger og gør
- Det vi ikke siger og ikke gør
- Dem vi siger det til
  - Afsender
  - Modtager
  - Budskab
- Vores perception vores rygsæk



- Kongruent: Meddelelserne der sendes via de forskellige kanaler (fx verbal/nonverbal) er i overensstemmelse.
- Ex: "du er dejlig" (smiler/ser forelsket ud). Modtageren er tryg ved at det der siges, også er det der menes.

- Inkongruent: Meddelelserne der sendes via de forskellige kanaler (verbal/nonverbal) er modsatrettede. Modtageren bliver utryg/usikker på at det der siges, også er det der menes.
- Eks: "du er dejlig" (vrisser/slår).



## Synkron og asynkron kommunikation

 Synkron kommunikation vil sige at de kommunikerende skriver eller taler sammen på samme tid.

 Asynkron kommunikation betyder at deltagerne skriftligt kan kommunikere sammen, men at der som oftest er en tidsforskydning i kommunikationen.



# Sproget skaber vores virkelighed

Vi kan kun kommunikere det, vi har sprog til at formidle. Hvor sproget stopper, stopper muligheden for at skabe koordineret forståelse af en given ting.

Men hvad er sprog?

- Dansk, engelsk, etc
- Dialekter
- Fagsprog
- Kultur

"Vi kan ikke forstå det andre forstår, men vi kan dele historier om det, vi forstår og det vi ikke forstår" – og derved koordinere vores forståelser (Cronen, 2003)

"Mit sprogs grænse er min verdens grænse" (Wittgenstein, 1994)



# Øvelse



ERHVERVSAKADEMI DANIA

## Kommunikationsteori – en intro

**Kapitel 5** 



# Kommunikationsparadigmer

Et paradigme = en måde at se verden på

- Det samfundsvidenskabelige paradigme:
  - Fokus på afsender
  - Transmission
- Det humanistiske paradigme:
  - Modtagerorienteret aktiv og medskabende
  - Interaktion



### 1. Det samfundsvidenskabelige paradigme

- Fokus på afsender
- Verden er forudsigelig
- Afsender bestemmer suverænt budskabets indhold også hvordan modtager skal opfatte det
- Kvantitativ tilgang ("kanylemodellen")
- Effektorienteret (mere af det samme...)



<sup>\*</sup> Paradigme: den dominerende teori og metode på et videnskabeligt arbejdsområde

### Det samfundsvidenskabelige paradigme

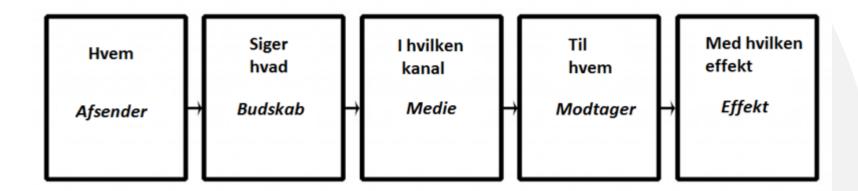
### Transmission i fokus

### Modeller i bogen

- Kanyleteorien
- Laswells formel
- S-R/S-O-R model
- Kotlers model for markedskommunikation

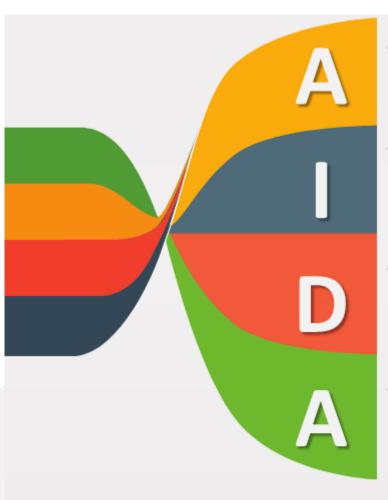


 Laswell: Who says what to whom in which channel and with what effect?





### **AIDA**



ATTENTION (AWARENESS)

Creating brand awareness or affiliation with your product or service

■ INTEREST OF THE CUSTOMER

Generating interest in the benefits of your product or service, and sufficient interest to encourage the buyer to start to research further

DESIRE

For your product or service through an 'emotional connection', showing your brand personality. Move the consumer from 'liking' it to 'wanting it'

ACTION

Move the buyer to interacting with your company and taking the next step ie. downloading a brochure, making the phone call, joining your newsletter, or engaging in live chat etc.





#### Det humanistiske paradigme

- Fokus på modtager
- Modtageren "medbestemmer" budskabet
- Dialog
- Budskabet og modtagers forståelse er central
- Kvalitativ tilgang dybdeforståelse



## Det humanistiske paradigme

### Interaktion

### Modeller i bogen

IMK modellen

Thorlacius' kommunikationsmodel

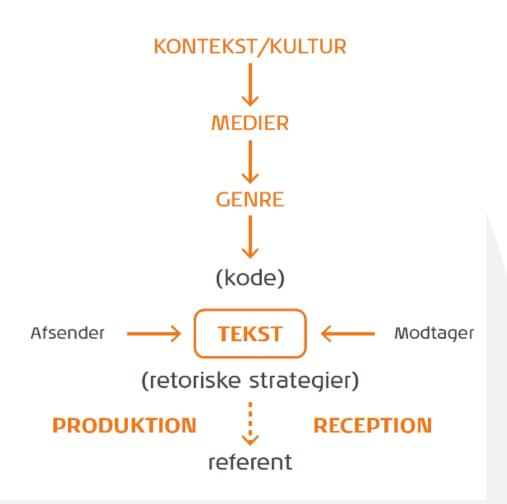


### **IMK** model

 Interkulturel markedskommunikation

Relationsbaseret

- Teksten i fokus
  - Tekst som andet end ord





## En anden definition...

### **PROPAGANDA**

- Fra 1830'erne.
- Fra mig til dig: sandheden!
- Målgruppen er modtager.
- Envejskommunikation.
- Ingen feedback fra målgruppen.

#### MÅLRETTET KOMMUNIKATION

- Fra 1920'erne.
- Videnskabelig overtalelse.
- Målgruppen er modtager.
- Asymmetrisk tovejskommunikation.
- Styret feedback = målgruppeanalyse.

# ENGAGERENDE KOMMUNIKATION

- Fra 2010'erne.
- Kommunikation, der engagerer.
- Målgruppen er medskaber.
- Symmetrisk tovejskommunikation
- Målgruppen deltager og giver feedback.



# Øvelse – i grupper

- Lav analyse 1 og 2 på side 82
  - (i den orange bog)

- Præsentation for resten af holdet
  - Lav noget fedt ☺

