



Барьеры в коммуникациях и способы их преодоления

Подготовила
студентка группы Э122Б
Кондратенко Эльвира

Барьеры коммуникации.



Это барьеры в общении, связанные с обменом информацией между собеседниками в ходе общения

Семантические барьеры.

Целью коммуникаций

является обеспечение понимания информации, служащей предметом обмена, т. е. сообщения.

К используемым символам относятся



слова



жесты



интонации

Отправитель кодирует сообщение с помощью



вербальных



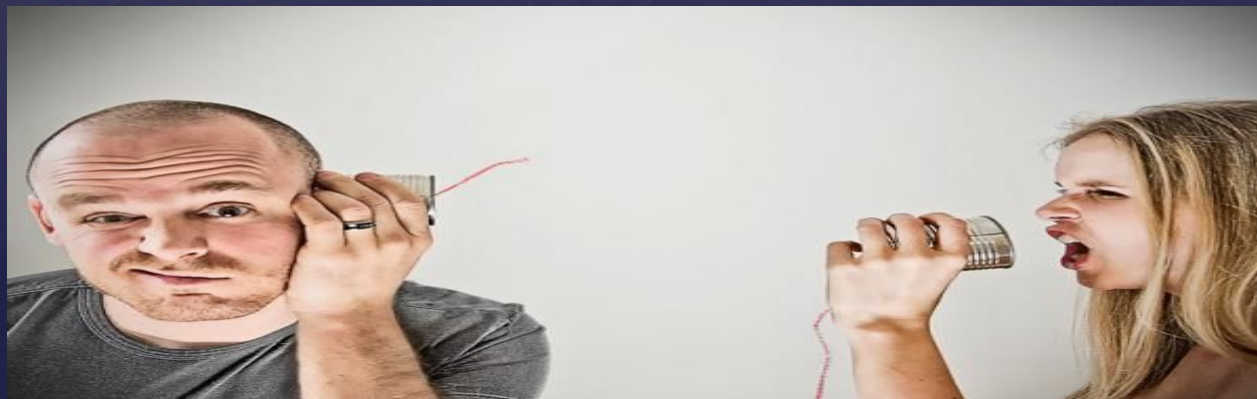
невербальных символов

семантические барьеры, обусловленные культурными различиями, могут серьезно затруднять деловые переговоры.

Логический барьер

это неумение выразить свои мысли.

В речи такого человека путаются причинно-следственные связи, происходит подмена понятий.



Фонетический барьер

Это плохая техника речи – когда непонятно, что говорит собеседник, и это мешает воспринимать информацию.



Модальностный барьер

Все мы получаем информацию из мира через пять органов чувств, однако один из них является приоритетным.



Используйте в речи соответствующие глаголы – например, “видеть”, “слышать” или “чувствовать”.

Личностный барьер

У каждого из нас есть характер, и некоторые его черты могут кого-то не устраивать. Но у кого-то эти черты настолько заострены, что его характер может быть барьером в общении.



Старайтесь адекватно воспринимать собственные недостатки, т.к. для кого-то и они тоже могут стать барьером.

Барьеры взаимодействия

Это барьеры, связанные с взаимодействием с человеком во время общения и возникающие из-за недовольства поведением партнера по общению. Как правило, в позициях собеседников есть существенные различия.



Мотивационный барьер

Возникает тогда,
когда у партнеров
по общению
разные мотивы
вступления в
контакт



Барьер некомпетентности

Часто
встречается в
совместной
работе.

Вас может злить некомпетентность партнера,
когда он начинает говорить очевидные для вас
глупости.

либо постепенно
подтолкнуть его к
более глубокому
пониманию
вопроса



либо
свернуть
общение.

Этический барьер

Возникает в ситуации несовместимости нравственных позиций партнеров по общению.



Главное – не пытаться перевоспитать или осмеять вашего собеседника.



Барьер стилей общения


У каждого из нас своя уникальная манера. Она зависит от темперамента, характера, воспитания, профессии и других факторов.

Стиль общения включает в себя



отношение к другим

ОСНОВНОЙ МОТИВ

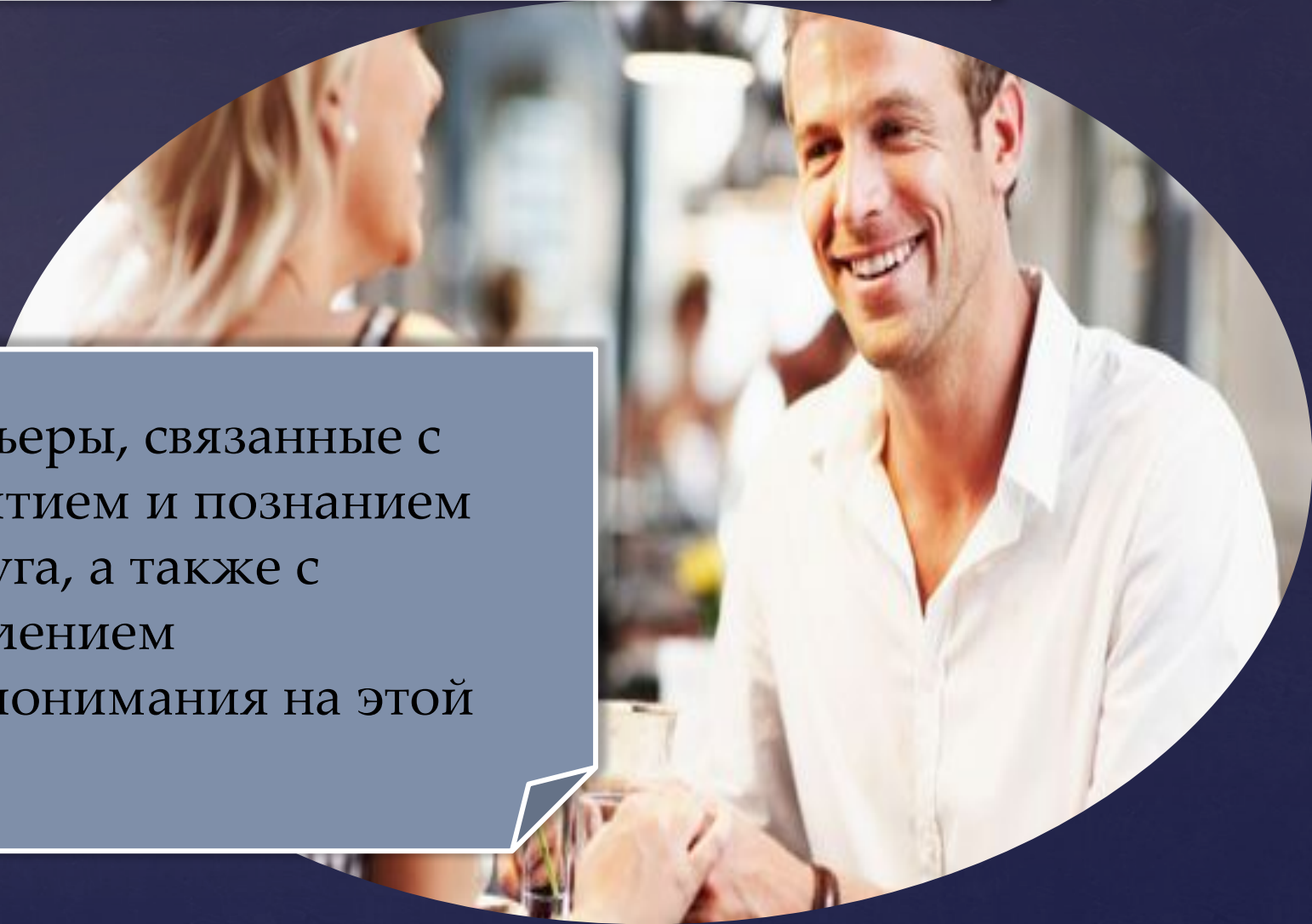


отношение к себе и характер воздействия на людей

Чаще всего стиль общения другого человека нам приходится просто принимать, поскольку изменить его сложно, а общаться зачастую бывает необходимо.

Барьеры понимания и восприятия

Это барьеры, связанные с восприятием и познанием друг друга, а также с установлением взаимопонимания на этой основе.



Эстетический барьер

Возникает тогда, когда нам не нравится, как выглядит собеседник.



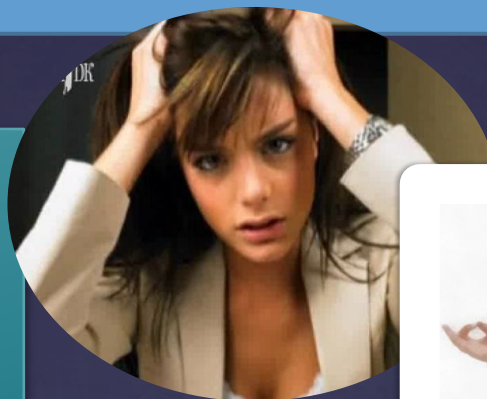
Социальный барьер

Причиной затруднений в общении может быть разный социальный статус партнеров.



Барьер отрицательных эмоций

Довольно тяжело общаться с расстроенным или разозленным человеком. Многие из нас склонны принимать эти эмоции на свой счет (хотя бы отчасти).



Барьер установки

Очень часто общение осложняется, если ваш партнер изначально имеет не очень хорошее мнение о вас.



Барьер “двойника”

Он заключается в том, что мы невольно думаем о нашем собеседнике как о самой себе: приписываем ему наши мнения и взгляды и ждем от него тех же поступков, которые сами бы совершили. Но он другой! Важно не забывать об этом и стараться воспринимать и запоминать все то, что отличает его от нас.

Грубость и невежественность

Все мы сталкиваемся с людьми, которые просто-напросто дурно воспитаны. Иногда такое обращение нужно просто перетерпеть, особенно в том случае, когда человек не реагирует на замечания. Очень важно в такой ситуации оставаться вежливой – иногда это само по себе пресекает грубость.



Неумение слушать.

Оно проявляется в отсутствии интереса к тому, что вы говорите, стремлении говорить о себе или постоянном перебивании.

Если вам в такой ситуации кровь из носа необходимо, чтобы вас слушали, старайтесь говорить лучше.

Используйте различные способы привлечения внимания:

ИНТОНАЦИИ,
МИМИКУ,
ЖЕСТЫ.