КОММУНИКАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

ТИПЫ КОММУНИКАТИВНЫХ БАРЬЕРОВ

Информационные барьеры

- механический обрыв информации и возникающее от этого ее искажение,
- неясность передаваемой информации, в силу чего искажается изложенная и переданная мысль,
- недостаток информации,
- информационная перегрузка,
- искажение информации
- Пути решения: В разговорной речи нужно использовать достоверную информацию, а слухи – оставить на уровни сплетен.

Замещающе-искажающие барьеры

- принимающие информацию ясно слышат передаваемые слова, но придают им иное значение.
- Пути решения: Недопонимание своего собеседника, часто ведет к искажению получаемой информации. Возможно, стоит переспросить.

Эмоциональные барьеры

- люди, получая какую-либо информацию, больше заняты своими чувствами, предположениями, чем реальными фактами. Слова в данном случае являются сильным эмоциональным зарядом, который порождает разнообразные ассоциации, оказывающие влияние на восприятие информации.
- Пути решения: Не нужно впадать в истерику, а трезво оценивать ситуацию.

Барьеры непонимания

- Фонетическое непонимание возникает, когда участники общения говорят на разных языках, диалектах или имеют дефекты речи и дикции либо у них невыразительная быстрая речь, речь-скороговорка или речь с большим количеством слов-паразитов;
- Пути решения: Для решения данной проблемы необходимо говорить четко, ясно и выразительно. А если вы получаете информацию, то – переспросите.

Стилистические барьеры

- несоответствие стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и психологического состояния другой стороны.
- Пути решения: Нужно выбирать подходящий момент, когда человек способен воспринимать ту или иную информацию.

Логические барьеры

- логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, либо слишком сложна для восприятия, либо кажется другой стороне неверной, либо противоречит присущей ему манере аргументирования.
- Пути решения: Уметь находить компромиссы, которые чрезвычайно важны в общении.

Психологические барьеры

- незаинтересованность в предмете разговора;
- погруженность в другие дела;
- убежденность в собственной правоте; предубеждение;
- неуверенность в себе;
- самоуверенность;
- стремление настоять на своем;
- неумение слушать;
- неумение выражать свои мысли;
- привычка перебивать собеседника;

Пути решения: людям нужно с уважением относиться к своим собеседникам, ибо должного и плодотворного диалога может не состояться.