

# Барьеры восприятия в общении и способы их преодоления

# Барьеры на пути межличностных коммуникаций

Барьер	Описание
<b>Восприятия</b>	неоднозначность интерпретации смыслов в зависимости от различий в индивидуальных контекстах. Чаще всего это проявляется в виде конфликтов между сферами компетентности и преград, обусловленных установками людей
<b>Семантический</b>	неоднозначность толкования смысловых оттенков слов, паралингвистических (интонация, тон, скорость) и невербальных факторов речи (сопутствующие жесты, мимика, поза, взгляд).
<b>Обратной связи</b>	неэффективная обратная связь, не дающая отправителю достаточно информации о корректности восприятия его сообщения
<b>Неумение слушать</b>	большинство людей направлены на экспрессию собственного внутреннего мира значительно больше, чем на восприятие и анализ внешней информации

## **Барьеры восприятия в общении**

- **Эффект ореола** — распространение общего оценочного впечатления о человеке на все его ещё неизвестные личностные качества и свойства, действия и поступки. Ранее сложившееся представление мешает по-настоящему понять человека.
- **Эффект первого впечатления** — обусловленность восприятия и оценивания человека первым впечатлением о нём, которое может оказаться ошибочным.
- **Эффект первичности** — придание большого значения при восприятии и оценивании незнакомого воспитанника или группы той информации о нём, которая поступила раньше.
- **Эффект новизны** — придание большого значения более поздней информации при восприятии и оценивании знакомого человека.
- **Эффект проекции** — приписывание своих достоинств приятным воспитанникам или другим людям, и своих недостатков — неприятным.
- **Эффект стереотипизации** — использование в процессе межличностного восприятия устойчивого образа человека. Приводит к упрощению в познании человека, построению неточного образа другого, к возникновению предубеждения.

Процесс восприятия  
(социальной перцепции)

Внешний облик  
и поведение  
наблюдаемого

Оценка

Психологические  
особенности  
наблюдаемого

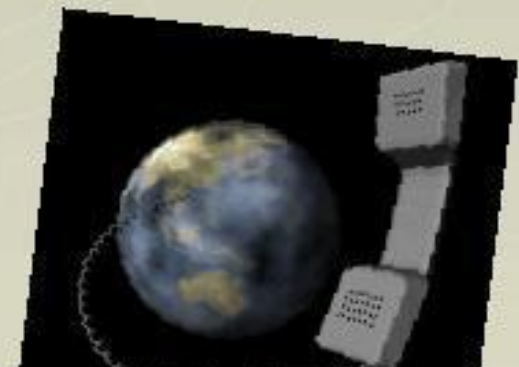
Отношение

Предполагаемое  
поведение  
наблюдаемого

# Барьер восприятия

- ▶ Люди реагируют не на события, которые действительно происходят, а на то, что воспринимается как происходящее. Это связано с тем, что имеет место избирательность источников информации, избирательное внимание, искажение, запоминание. Возникают так называемые барьеры восприятия. Это: первое впечатление (внешность, речь, манера поведения и т. п.); предубеждение в отношении себя и других (недооценка или переоценка); стереотипы; эффект проекций. Человек склонен приписывать собеседнику те положительные или отрицательные черты, которые имеет сам, но которыми вряд ли обладает собеседник; эффект порядка.

При общении с незнакомыми людьми больше доверяют и запоминают информацию, поступающую первой (вначале беседы), при общении с друзьями - информацию, поступающую последней.



## БАРЬЕРЫ ВОСПРИЯТИЯ И ПОНИМАНИЯ.

- Комфортному общению может препятствовать и *разное социальное положение партнеров*, особенно если один из них привык испытывать трепет перед начальством. Избавиться от такого отношения помогает следующая установка перед разговором: «Начальник такой же человек, как и я. Ему присущи все человеческие слабости. У меня нет причин для волнения. Я буду говорить спокойно и просто, рассчитывая на понимание. Я уважаю себя и свое дело, и он это почувствует».

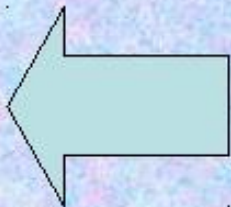
- ❖ Перцептивный аспект общения (англ. perception - восприятие) означает процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания.
- ❖ Социальная перцепция выступает как познание одного человека другим.

### **МЕХАНИЗМЫ ВЗАИМОПОНИМАНИЯ В ОБЩЕНИИ**

- ❖ Идентификация — это уподобление себя другому, когда представление о внутреннем состоянии партнера вырабатывается на основе попытки поставить себя на его место.
- ❖ Стереотипизация — это восприятие партнера на основе некоего стереотипа, т.е. прежде всего как представителя определенной социальной группы.
- ❖ Рефлексия — попытка одного партнера детально представить и пережить то, как его воспринимает другой.
- ❖ Обратная связь — это осмысление ответных реакций партнера по общению.
- ❖ Эмпатия — это эмоциональный отклик на поведение и высказывание партнера.

# Формирование способности к ЭМПАТИИ

- **Эмпатия** – это способность чувствовать состояние другого человека, умение вставать на его позицию.





## ПАМЯТКА

# по преодолению барьеров, связанных с особенностями восприятия

- ◆ Старайтесь не воспринимать побуждающие воздействия в соответствии со своей собственной системой воззрений.
- ◆ Старайтесь не воспринимать побуждающие воздействия в соответствии со своими собственными ожиданиями.
- ◆ Старайтесь не воспринимать побуждающие воздействия в соответствии со своими собственными установками и убеждениями.
- ◆ Старайтесь, чтобы ваши взаимоотношения с говорящим не повлияли на эффективность процесса слушания.
- ◆ Учитывайте невербальные сигналы.
- ◆ Внимательно следите за тем, чтобы не допускать использования «сигнальных» слов, которые могут вызвать беспокойство или душевное волнение.

# Межличностные барьеры в общении

Неумение слушать

Восприятие

Семантический

Обратной связи

Процесс восприятия

Способы преодоления барьеров

Эффекты восприятия

- 1) Внешний облик и поведение наблюдаемого
- 2) Психологические особенности наблюдаемого
- 3) Предполагаемое поведение наблюдаемого

Старайтесь не воспринимать всё в соответствии со своей системой воззрений, своими ожиданиями, своими установками, умеете слушать

Механизмы взаимопонимания

- 1) Идентификация
- 2) Стереотипизация
- 3) Рефлексия
- 4) Обратная связь
- 5) Эмпатия

- 1) Ореола
- 2) Первичности
- 3) Первого впечатления
- 4) Новизны
- 5) Проекция
- 6) Стереотипизация

Благодарю за внимание!

