

# "Детская школа искусств р.п. Татищево"

собственные качества, свойственные для него. например, «Все такие как я», или «все противоположны мне».

**г) эффект «первичности»** проявляется в том, что первая услышанная или увиденная информация о человеке или событии, является очень существенной и малозабываемой, способной влиять на все последующее отношение к этому человеку. И если даже потом вы получите информацию, которая будет опровергать первичную информацию все равно помнить и учитывать вы больше будете первичную информацию;

**д) отсутствие желания и привычки** прислушиваться к мнению других людей, стремление полагаться на собственное впечатление о человеке.

**е) эффект «последней информации»** проявляется в том, что если вы получили негативную последнюю информацию о человеке, эта информация может перечеркнуть все прежние мнения об этом человеке;

**ж) стереотипизация.** Под влиянием окружающих в силу взаимодействия с ними у каждого человека образуются более или менее конкретные эталоны.



KORSKOV+RU PHOTOGRAPHY

# КОММУНИКАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ

## Коммуникативные барьеры

это различные психологические установки человека, участвующего в общении, которые препятствуют эффективному процессу коммуникации, то есть обмену информацией.

Представьте себе ситуацию: вы общаетесь с коллегой по работе, с



товарищем, и ваше общение нельзя назвать эффективным. Почему? Что может мешать вам открыто общаться? Да причин может быть много, но все их

можно разделить **на две группы: (осознаваемые, и неосознаваемые).**

• **осознаваемые**, то что вы сами без особого труда можете наблюдать у себя.

## а) барьеры понимания

фонематическое непонимание проявляется в результате использования быстрой речи, звуков – паразитов;

семантическое непонимание проявляется в применение слов различного значения не понятных для собеседника;

стилистическое непонимание при несоответствии стиля говорящего и слушателя;

**б) барьеры социально-культурного различия** (социальные, политические и религиозные различия).

**в) барьеры отношений** (недоверие к собеседнику, антипатия, плохое настроение или здоровье, стеснительность).

• **неосознанные**, то есть их причины лежат глубоко в подсознание. К ним относятся следующие факторы:

## а) наличие заранее заданных установок,

оценок, убеждений, которые имеются у собеседника задолго до того, как реально начался процесс общения;

**б) эффект «ореола»** проявляется в том, что первоначальное отношение к какой-то одной частью личности обобщается на весь образ человека, а затем общее впечатление о человеке переносится на оценку его отдельных качеств;



**в) эффект «проецирования»** проявляется в том, что другому человеку приписываются по аналогии с собой свои собственные качества и эмоциональные состояния.