**Введение**

Все мы постоянно находимся в ситуациях общения – дома, на работе, на улице, в транспорте; с близкими людьми и совсем незнакомыми. И, конечно же, огромное количество контактов, в которые ежедневно вступает человек, требует от него выполнения целого ряда условий и правил, позволяющих ему общаться, сохраняя личное достоинство и дистанцию по отношению к другим людям. В целом взаимодействие с обществом сегодня должно строиться на глубоком анализе и понимании всех факторов, способных повлиять на людей и на их отношение к компании, к ее товару или услугам.

Возникновение коммуникативных барьеров общения существенно мешает как общению отдельных индивидов, так и целых социальных слоёв. Барьеры общения молодёжи и их родителей нередко создают непонимание и напряжённую обстановку в семье. Барьеры общения между коллегами на работе приводят к уменьшению позитивного настроя между людьми и как следствие к снижению работоспособности. Между тем человек – существо социальное – общение ему просто необходимо. Именно проблема выявления и устранения барьеров общения эта проблема актуальна в наши дни.

**Цель работы**: выявить возможные барьеры общения у респондентов на основе социальных, психологических, этических и культурных различий между людьми.

**Задачи**: рассмотреть коммуникативные барьеры общения между коммуникатором и респондентов и выявить возможные пути их устранения, привести

**Предмет работы** – коммуникативные барьеры общения.

**Структура работы** включает в себя:

1) Первую главу, в которой дается понятие «коммуникативные барьеры», приводится подробная классификация «коммуникационных барьеров»;

2) Вторую главу, где рассказывается о методах предотвращения коммуникативных барьеров;

3) Третью главу, в которой проводится анализ собранных данных и приводятся примеры коммуникативных барьеров в СМИ.

Практическая значимость работы заключается в том, что ее могут использовать в своей учебной деятельности студенты, занимающиеся коммуникационным менеджментом или конкретно проблемой возникновения коммуникационных барьеров. Кроме того, изучение работы будет также интересно обычному человеку, т.к. он почерпнет из нее много новых знаний об умении правильно наладить общение с любыми социальными группами.

**Глава 1.** **Понятие «коммуникативный барьер». Классификация барьеров.**

***Коммуникативный барьер* – это совокупность внешних и внутренних причин и явлений, мешающих эффективной коммуникации или полностью блокирующих её.**

"Барьер" общения – психическое состояние, проявляющееся в неадекватной пассивности субъекта, что препятствует выполнению им тех или иных действий. Барьер состоит в усилении отрицательных переживаний и установок – стыда, чувства вины, страха, тревоги, низкой самооценки, ассоциированных с задачей.

Человек, как элемент коммуникации - сложный и чувствительный "получатель" информации со своими чувствами и желаниями, жизненным опытом. Полученная им информация может вызвать внутреннюю реакцию любого рода, которая, возможно, усилит, исказит или полностью блокирует посланную ему информацию.

Адекватность восприятия информации во многом зависит от наличия или отсутствия в процессе общения коммуникативных барьеров. В случае возникновения барьера информация искажается или теряет изначальный смысл, а в ряде случаев вообще не поступает к реципиенту.

Перечень барьеров, возникающих в ходе речевой коммуникации, достаточно велик. Так, выражением сопротивления принятию информации (а значит, и оказанному влиянию) может быть отключение внимания слушающего, умышленное снижение в своем представлении авторитета коммуникатора (например, демонстрируемое студентом на скучной, по его мнению, лекции). Задача коммуникатора в данном случае – суметь каким-то образом привлечь внимание, подтвердить свой авторитет [http://5ka.su/ref/psychology/0\_object22257.html].

**Классификация коммуникативных барьеров**

***Технические барьеры***

Коммуникативными помехами может быть механический обрыв информации и отсюда её искажение; неясность передаваемой информации, в силу чего искажается изложенная и переданная мысль; эти варианты можно обозначить как *информационно-дефицитный барьер.*

Случается, что принимающие ясно слышат передаваемые слова, но придают им иное значение (проблема состоит в том, что передатчик может даже не обнаружить, что его сигнал вызвал неверную реакцию). Здесь можно говорить о *замещающе-искажающем барьере.* Искажение информации, проходящей через одного человека, может быть незначительным. Но когда она проходит через несколько человек – ретрансляторов, искажение может быть существенным. Также этот барьер называют «барьер отражения».

Значительно большая возможность искажения связана с эмоциями - *эмоциональные барьеры.* Это происходит, когда люди, получив какую-либо информацию, более заняты своими чувствами, предположениями, чем реальными фактами. Слова обладают сильным эмоциональным зарядом, причём не столько сами слова (символы), сколько ассоциации, которые они порождают в человеке. Слова имеют первичное (буквальное) значение и вторичное (эмоциональное) [http://revolutionpsychology/00079908\_0.html].

***Социально-культурные барьеры***

К социально-культурным барьерам можно отнести социальные, политические, религиозные и профессиональные барьеры. Говоря о социально-культурных барьерах, можно сказать, что «социальный барьер возникает между людьми, говорящими на одном и том же естественном языке, но принадлежащими к различным социальным группам» или к различным культурным слоям. При рассмотрении социально-культурных барьеров главное — различие в ценностных установках, жизненного опыта, присущих представителям той или иной социальной группы. Психологи считают такие барьеры непреодолимыми. Унификация, связанная с компьютерно-опосредованной коммуникацией, несет возможность превращения человека в жителя «глобальной деревни», а, следовательно, затрудняет национальную, религиозную, социальную самоидентификации человека. Возникает необходимость принятия мер для поддержания самобытности национальных культур, свободы религиозного, профессионального выбора. Это связано еще и с все возрастающей коммерческой направленностью электронной коммуникации (монополизация средств массовой коммуникации, манипуляция информацией, политические махинации). Проявляются «барьеры лжи и обмана, воздвигаемые электронными средствами массовой коммуникации» Ученые уже говорят о «экологии культуры» как одной из актуальных проблем социального развития современного общества [Соколов 2002: 214].

***Барьеры понимания***

1) *Фонетическое непонимание*. Барьер фонетического непонимания порождает невыразительная быстрая речь, речь-скороговорка и речь с большим количеством звуков-паразитов.

В электронной коммуникации фонетическое непонимание отсутствует, если она является письменной; в противном случае, оно подчиняется законам непосредственной межличностной коммуникации. Иногда при использовании плохих каналов связи, могут возникать технические препятствия, затрудняющие восприятие физических характеристик речи (тембра, качества дикции, произношения) — шумы, помехи. Кроме того, на восприятие речи коммуниканта большое влияние оказывают его индивидуальные особенности (возраст, образование, национальность). Подобрать необходимую скорость общения можно, например, с использованием обратной связи, подстраиваясь в ходе общения под особенности реципиента [Кроль 2001: 256].

*2) Семантические барьеры* - это, прежде всего, проблема в эффективном общении людей разных возрастных категорий, когда одна из сторон при общении не воспринимает жаргона, слэнга , употребляемого другой стороной. Известно, что даже в рамках одной и той же культуры есть множество микрокультур, каждая из которых создаёт своё "поле значений", характеризуется своим пониманием различных понятий, явлений, ими выражаемых. Так, в различных микрокультурах не одинаково понимается смысл таких ценностей как "красота", "долг", "естество", "приличие" и т. д. Кроме того, каждая среда создаёт свой мини-язык общения, свой слэнг, в каждой свои любимые цитаты и шутки, выражения и обороты речи. Всё это вместе может значительно затруднять процесс общения, создавая семантический барьер непонимания.

*3) Стилистические барьеры* - возникающий при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента и др. Так, партнёр по общению может не принять критическое замечание, так как оно будет высказано в несоответствующей ситуации панибратской манере, или дети не воспримут интересный рассказ из-за сухой, эмоционально не насыщенной или наукообразной речи взрослого. Коммуникатору необходимо тонко чувствовать состояние своих реципиентов, улавливать оттенки возникающей ситуации общения, с тем чтобы привести в соответствие с ней стиль своего сообщения.

*4) Логический барьер* - он возникает в тех случаях, когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему не верной, противоречит присущей ему манере доказательства. В психологическом плане можно говорить о существовании множества логик и логических систем доказательств. Для одних людей логично и доказательно то, что не противоречит разуму, для других то, что соответствует долгу и морали. Можно говорить о существовании "женской" и "мужской" психологической логики, о "детской" логике и т. д. От психологических пристрастий реципиента зависит, воспримет ли он предлагаемую ему систему доказательств или сочтёт её не убедительной. Для коммуникатора же выбор адекватной данному моменту системы доказательств всегда является открытой проблемой [Андреева 2004:366**].**

5) *Межъязыковые барьеры* — возникновение этих барьеров обусловлено большим количеством существующих на земле языков, наречий и диалектов. Для преодоления данного барьера, как в межличностной, так и в электронной коммуникации существует несколько способов. Во-первых, использование одного из существующих языков, как языка международного общения. Таким языком, например, de facto стал английский. Во-вторых, создание нового универсального языка, используемого для общения (например, воляпюк, эсперанто) — пока эти попытки не увенчались успехом. И, наконец, в-третьих, создание технических и программных средств, позволяющих делать оперативный перевод с одного языка на другой. Работы в этом направлении ведутся, связаны они, прежде всего с созданием программ переводчиков и словарей, синтезом речи и т. д., но так как это проблемы искусственного интеллекта, то и достойно решены они будут, скорее всего, не раньше, чем будет создан полноценный искусственный интеллект.

Можно также выделить ряд барьеров, не вошедших вышеприведенную классификацию, но являющихся важными для осуществления электронной коммуникации.

*Организационно-технические барьеры* — связаны, прежде всего, с необходимостью использовать различные технические и программные средства для обеспечения коммуникативного акта. Другими словами, для того чтобы общаться, например, посредством сети Интернет, необходимы компьютер, соответствующее программное обеспечение, канал подключения к Интернету и т. д. Для того чтобы получить информацию с CD-диска необходимо, как минимум устройство способное ее считать. Информацию, полученную в виде архива, нельзя прочитать, пока не разархивируешь. Формат полученного файла может не поддерживаться имеющимися программами и проч. Кроме того, организация коммуникации может быть затруднена пространственно-временными различиями условий коммуниканта и реципиента. Большие расстояние, между общающимися, разница часовых поясов — приводит к невозможности или к отсроченности осуществления коммуникации.

Соответственно всякий коммуникатор должен обладать умением преодолевать каждый из названных барьеров, совершенствовать манеру подачи материала, достигать адекватности преподносимой информации актуальной ситуации общения[http://www.ref.by/refs/68/39425/1.html].

***Психологические барьеры общения***

*Барьеры отношения*

В условиях человеческой коммуникации могут возникать совершенно специфические коммуникативные барьеры. Они не связаны с уязвимыми местами в каком-либо канале коммуникации или с погрешностями кодирования и декодирования, а носят психологический характер.

Причиной психологического барьера могут служить социально-культурные различия между партнёрами по общению. Это могут быть социальные, политические, религиозные и профессиональные различия, которые приводят к различной интерпретации тех или иных понятий, употребляемых в процессе коммуникации. В качестве барьера может выступать и само восприятие партнёра по общению как лица определённой профессии, определённой национальности, пола и возраста. Например, огромное значение для возникновения барьера играет авторитетность коммуникатора в глазах реципиента. Чем выше авторитет, тем меньше преград на пути усвоения предлагаемой информации. Само нежелание прислушиваться к мнению того или иного человека часто объясняется его низкой авторитетностью.

Общение является неизменным составляющим, социальной жизни человека, не всегда поддающихся сознательному контролю. Этому можно обучаться, но в гораздо меньшей степени, чем технике и приёмам общения. Под средствами общения понимается то, каким образом человек реализует определённое содержание и цели общения. Зависят они от культуры человека, уровня развития, воспитания и образования. Когда говорят о развитии у человека способностей, умений и навыков общения, прежде всего, имеют в виду технику и средства общения.

Психологические барьеры в общении возникают незаметно и субъективно, нередко они не ощущаются самим человеком, но незамедлительно воспринимаются окружающими. Человек перестает ощущать неверность своего поведения и уверен, что общается нормально. Если он обнаруживает несоответствия, начинают развиваться комплексы [http://5ka.su/ref /psycholgy /0\_object22257.html].

Перечислим психологические барьеры, которые возникают в процессе общения людей:

*Первое впечатление* считается одним из барьеров, который может способствовать ошибочному восприятию партнера по общению. Почему? Первое впечатление, по сути, не всегда бывает первым, так как на формирование образа влияет и зрительная, и слуховая память. Следовательно, оно может быть относительно адекватным, соответствовать чертам характера, а может быть ошибочным.

*Барьер предвзятости и беспричинной негативной установки.* Выражается в следующем: внешне беспричинно человек начинает отрицательно относиться к тому или иному человеку в результате первого впечатления или по каким-то скрытым причинам. Следует установить возможные мотивы появления такого отношения и преодолевать их.

*Барьер отрицательной установки, введенной в опыт человека кем-либо из других людей.*Вам сообщили отрицательную информацию о ком-то, и складывается негативная установка по отношению к человеку, о котором вам мало что известно, нет опыта личного взаимодействия с ним. Таких негативных установок, привнесенных извне, до вашего личного опыта общения с конкретным человеком надо избегать. К новым людям, с которыми предстоит общаться, надо подходить с оптимистической гипотезой. Не ориентируйтесь в окончательной оценке человека только на мнение других. человека только на мнение других.

*Барьер «боязни» контакта с человеком.*Бывает, что вам необходимо вступить в непосредственный контакт с человеком, но как-то неловко. Что делать? Попытайтесь спокойно, без эмоций проанализировать, что сдерживает вас в общении, и вы убедитесь, что эти эмоциональные наслоения или субъективны, или носят слишком второстепенный характер. После беседы обязательно проанализируйте успешность разговора и зафиксируйте собственное внимание на том, что ничего страшного не произошло. Обычно такой барьер характерен для людей, испытывающих сложности в общении, имеющих в целом низкий уровень общительности.

*Барьер «ожидания непонимания».* Вы должны вступить в непосредственное взаимодействие с человеком в деловом или личностном общении, но вас волнует вопрос: правильно ли вас поймет партнер? Причем здесь нередко исходят из того, что партнер обязательно должен понять неверно. Начинают прогнозировать последствия этого неверного понимания, предвосхищать неприятные ощущения. Необходимо спокойно и обстоятельно проанализировать планируемое вами содержание беседы и по возможности устранить из нее те моменты или эмоциональные аспекты, которые могут вызвать неадекватное толкование ваших намерений. После этого смело вступайте в контакт.

*Барьер «возраста»* ***–*** типичный в системе обыденного общения. Возникает в самых разнообразных сферах человеческого взаимодействия: между взрослыми и детьми (взрослый не понимает, чем живет ребенок, что является причиной многих конфликтов), между людьми разных поколений. Люди постарше нередко осуждают поведение молодых, как бы забывая себя самих в этом возрасте. Молодые раздражаются, посмеиваются. Возникают осложнения в межличностных отношениях. Возрастной барьер в общении опасен и в семейных отношениях, и в системе служебного взаимодействиях**.**

***Барьеры техники и навыков общения***

Еще один вид коммуникативных барьеров — барьеры техники и навыков общения проявляются тогда, когда препятствием для общения является стремление одного из участников коммуникативного процесса, манипулируя информацией, достигать своих, иногда корыстных целей. При компьютерно - опосредованном общении всегда существует опасность, что вы общаетесь не с «реальным» человеком, а с его ролевой функцией или даже с «маской». Распознать такую «маску» достаточно сложно, т. к. мы не видим выражения лица собеседника, его мимики, жестов, не слышим интонации голоса [http://www.ref.by/refs/68/39425/1.html].

*Таким образом,* под барьерами общения подразумевают те многочисленные факторы, которые служат причиной конфликтов или способствуют им. Барьеры общения многогранны, разнообразны и требуют определённого разрешения. Существуют разные виды барьеров - когда человек не понимает речи собеседника по тем или иным причинам, например если речь искажена или люди беседуют на разных языках. Или, если люди не понимают друг друга из-за разницы в возрасте или «первое впечатление» оказало слишком сильное влияние.

**Глава 2.** **Предотвращение барьеров**

*Техника общения. Методы предотвращения коммуникативных барьеров*

Техника общения – это способы преднастройки человека на общение с людьми, его поведение в процессе общения, а приемы - предпочтительные средства общения, включая вербальные и невербальные.

Прежде чем вступить в общение с другим человеком, необходимо определить свои интересы, соотнести их с интересами партнёра по общению, оценить его как личность, выбрать наиболее подходящую технику и приёмы общения. Затем, уже в процессе общения, необходимо контролировать его ход и результаты, уметь правильно завершить акт общения, оставив у партнёра благоприятное или неблагоприятное впечатление о себе и сделав так, чтобы в дальнейшем у него возникло или не возникло (если этого желания нет) стремление продолжать общение.

На начальном этапе общения его техника включает такие элементы, как принятие определённого выражения лица, позы, выбор начальных слов, тона высказывания, движений и жестов, привлекающих партнёра действий, направленных на его преднастройку, на определённое восприятие сообщаемого (передаваемой информации). В процессе общения применяются виды техники и приёмы разговора, основанные на использовании обратной связи.

Существует множество приёмов *повышения эффективности общения*, *избегания коммуникативных барьеров*. Назовем некоторые из них.

Приём *"имя собственное"* основан на произнесении вслух имени-отчества партнера, с которым общается работник. Это показывает внимание к данной личности, способствует утверждению человека как личности, вызывает у него чувство удовлетворения и сопровождается положительными эмоциями, тем самым формируется аттракция, расположение работника к клиенту или партнеру.

Приём *"зеркало отношений"* состоит в доброй улыбке и приятном выражении лица, свидетельствующем, что "я - ваш друг". А друг - это сторонник, защитник. Возникает чувство защищенности у клиента, что образует положительные эмоции и вольно или невольно формирует аттракцию. Приём "золотые слова" заключается в высказывании комплиментов в адрес человека, способствующих эффекту внушения. Тем самым происходит как бы "заочное" удовлетворение потребности в совершенствовании, что ведёт также к образованию положительных эмоций и обусловливает расположенность к работнику.

Приём *"терпеливый слушатель"* вытекает из терпеливого и внимательного выслушивания проблем клиента. Это приводит к удовлетворению одной из самых важных потребностей любого человека - потребности в самоутверждении. Её удовлетворение, естественно, ведёт к образованию положительных эмоций и создаёт доверительное расположение клиента.

Приём *"личная жизнь"* выражается в привлечении внимания к "хобби", увлечениям клиента (партнера), что также повышает его вербальную активность и сопровождается положительными эмоциями.

*Таким образом*, решение проблемы "барьеров" общения предполагает многоаспектный характер исследования с учетом разнообразия "барьеров" и обширностью сферы их проявлений. Все эти требования достаточно успешно решаются в русле личностного подхода [[http://revolution](http://revolution.allbest.ru/) psychology/].

*Схема выхода из ситуации «барьера»*

Изучение проблемы "барьеров" общения в контексте личностного подхода позволяет говорить о схеме выхода из ситуации "барьера", где главным является принцип взаимоотношений ведущих к сотрудничеству и взаимопониманию с учетом индивидуально-психологических особенностей партнеров по общению.

Схема выхода из ситуации "барьера":

1) оценка создавшейся ситуации "барьера" (определение ее направленности и возможных последствий);

2) выявление ориентировочных причин возникновения;

3) исследование предполагаемого выхода из ситуации в зависимости от ее причин (нейтрализация, либо сведение к воздействию негативных факторов);

4) определение аффективных действий для выхода из создавшейся ситуации. Действия, направленные на минимизацию "барьеров" позволяют наладить процесс общения и приводят к аффективному взаимодействию в условиях совместной деятельности.

Важную роль играет в преодолении психологических барьеров мотивационное состояние.

*Таким образом*, для преодоления «барьеров» необходимо точно оценить ситуацию, чётко выяснить причины возникновения «барьера» и действовать согласно намеченной схеме. При этом надо учесть главный принцип: принцип сотрудничества и взаимопонимания с учетом индивидуально-психологических особенностей партнеров по общению.

*Основные правила предотвращения конфликтов и некоторых барьеров общения*

Исследователи указывают: конфликты часто порождают такое эмоциональное состояние, в котором трудно мыслить, делать выводы, подойти творчески к разрешению проблемы. Поэтому, *при разрешении конфликтной ситуации надо придерживаться следующих правил.*

1. Помните, что в конфликте у человека доминирует не разум, а эмоции, что ведет к аффекту, когда сознание просто отключается, и человек не отвечает за свои слова и поступки.

2. Придерживайтесь многоальтернативного подхода и, настаивая на своем предложении, не отвергайте предложение партнера, задав себе вопрос: "Разве я никогда не ошибаюсь?" Постарайтесь взять оба предложения и посмотрите, какую сумму выгод и потерь они принесут в ближайшее время и потом.

3. Осознайте значимость разрешения конфликта для себя, задав вопрос: "Что будет, если выход не будет найден?" Это позволит перенести центр тяжести с отношений на проблему.

4. Если вы и ваш собеседник раздражены и агрессивны, то необходимо снизить внутреннее напряжение, "выпустить пар". Но разрядиться на окружающих — это не выход, а выходка. Но если уж так получилось, что потеряли контроль над собой, попытайтесь сделать единственное: замолчите сами, а не требуйте этого от партнера. Избегайте констатации отрицательных эмоциональных состояний партнера.

5. Ориентируйтесь на положительное, лучшее в человеке. Тогда вы обязываете и его быть лучше.

6. Предложите собеседнику встать на ваше место и спросите:

"Если бы вы были на моем месте, то что бы вы сделали?" Это снимает критический настрой и переключает собеседника с эмоций на осмысление ситуации.

7. Не преувеличивайте свои заслуги и не демонстрируйте знаки превосходства.

8. Не обвиняйте и не приписывайте только партнеру ответственность за возникшую ситуацию.

9. Независимо от результатов разрешения противоречий старайтесь не разрушить отношения [http://revolutionpsychology/00079908\_0.html].

**Глава 3.** **Примеры коммуникативных барьеров в СМИ**

Рассмотрим примеры коммуникативных барьеров на основе средств массовой информации и личных наблюдений. Из приведенных примеров выявим, какие из перечисленных барьеров являются основой социальных, культурных, психологических и этических различий между людьми.

***Технические барьеры***

*Замещающе-искажающий барьер*

# К искажению получаемой информации для реципиента может привести «выдранная» из контекста фраза. Например, заголовок и подзаголовок газеты «Свободная пресса» - «Русскую балерину выгнали из Венской оперы…За грязные танцы» предполагает недостойное поведение русской балерины (Карины Саркисовой) на сцене перед публикой [http://svpressa.ru/society/article/ 31831/]. На самом деле Карину Саркисову уволили из Венской государственной оперы за эротические фотографии. В этом случае происходит подмена сути самого конфликта.

***Социально-культурные барьеры***

Примером социально-культурного барьера может быть следующая статья газеты «Финансы»:

«Не смогли российские индексы преодолеть заветные отметки. Индекс ММВБ отступил от 1500 пунктов, а индекс РТС не закрепился выше 1600 пунктов.…Отрицательное сальдо торгового баланса в августе составило $46,35 млрд, в то время как прогноз был –$44 млрд, индекс цен производителей оказался выше на 0,2%, чем ожидалось, а количество первичных заявок по безработице достигло 462 тысяч…» [http://www.gazeta.ru /financial/stock \_ exchange/].

Данная статья ориентирована на определенную социальную (финансовую) группу людей, для которых данная информация несет непосредственную смысловую нагрузку.

***Барьеры непонимания***

*Межъязыковой барьер*

К барьеру непонимания можно отнести информацию, передаваемую на иностранном языке и диалекте. Например, при переводе статьи» [NATO Chief Urges New Response to Modern-Day Threats](http://www.voanews.com/english/news/NATO-Chief-Urges-New-Response-to-Modern-Day-Threats-104941859.html)» с английского языка на русский при помощи переводчика, искажается смысл информации. Происходит непонимание информации реципиентом, которую пытается донести до него коммуникатор :

# «[NATO Chief Urges New Response to Modern-Day Threats](http://www.voanews.com/english/news/NATO-Chief-Urges-New-Response-to-Modern-Day-Threats-104941859.html)

# Anders Fogh Rasmussen said it is critical that the transatlantic alliance "get it right" as it drafts a new blueprint for the future» [http://www.voanews.com/ english/news/].

«[Руководитель НАТО призывает новый ответ на современные угрозы](http://translate.googleusercontent.com/translate_c?hl=ru&langpair=en%7Cru&u=http://www.voanews.com/english/news/NATO-Chief-Urges-New-Response-to-Modern-Day-Threats-104941859.html&rurl=translate.google.ru&usg=ALkJrhiQAz1yyPtgKFkaNbxWvqG3TJVS1g)

Андерс Фог Расмуссен заявил, что имеет решающее значение, что трансатлантический альянс "получить это право", как это проекты нового плана на будущее».

*Семантические барьеры*

Ярким примером является ежедневное радиовещание станции «Европа Плюс» - программа с Джемом, Таней и Ильей. В своей речи радиоведущие неоднократно употребляют такие сленговые выражения, как "прикинь", "халява", оценочные конструкции, как "отстой", "улет", междометия, типа "йоу-йоу", "уау" ("вау").

Кроме того, примером семантического барьера могут служить публикации новостей в «Желтой прессе»:

«[Сергей Зверев **стырил** песню у Саши Project](http://yellowpress.ws/?public=9151)  
По словам девушки, после расставания певец сильно ее обидел...»

«[Орбакайте **кинула** партнеров на 30 миллионов](http://yellowpress.ws/?public=9147)  
Новый иск поступил в Тверской суд Москвы в начале прошлой недели…»

«[Жена и дочери **кинули** Обаму в день рождения](http://yellowpress.ws/?public=9123)  
По всей видимости, именно таким образом Мишель решила наказать мужа за акт супружеской неверности, который вскрылся совсем недавно…» [ <http://yellowpress.ws/>].

К примеру семантического барьера можно отнести разнообразный профессиональный сленг. Например, профессиональный сленг стюардесс и бортпроводников:

««Зачекившись» (пройдя регистрацию) и миновав «внучек Джульбарса» (они же – сотрудницы погранконтроля аэропорта), после «загона скотины» (посадки пассажиров) «организмы» разделятся на выбравших бизнес-класс «бизнесменов», первый класс – «первачей» и «экономов».  
  
Лететь, возможно, придется на «арбузе» (кодовое обозначение Airbus'а), «бобике» (Боинге), «туполе» (Ту-154), «свистке» (Ту-134) или «баклажане» (Ил-86). Салон будет населен загадочными существами: рядом может оказаться «умка» – ребенок без сопровождения или «шурик» – милиционер, следящий за потенциальными террористами и различными нарушениями порядка в полете…» [ http://planeta.rambler.ru/community/kompashka\_com].

Сленг, используемый любителями компьютерных игр на примере «Counter-Strike» :

**«Консоль** - своеобразная командная строка в Counter-Strike, используется для изменения параметров игры (таких, как гравитация, скорость пердвижения и т.д.)  
**Контры, менты**- Counter-Terrorists Forces  
**Черепнуться**- самоубийство, т.е. умереть не от вражеской пули, а спрыгнув с высокого уступа, задохнувшись в воде или подорвавшись на собственной гранате  
**Залоги, хостажы**- заложники  
**Рожалка, респаун, база**- место, где одна из команд начинает свой раунд  
**Отец, руль**- человек, хорошо играющий в CS  
**Ламер, ламак, ламо**- человек, плохо играющий в CS  
**Стрейф**- движение в разные стороны (вправо-влево), без использования мыши  
**Рандом**- совершенно случайное убийство противника, т.е. не целясь…» [http://spg.arbse.net/index.php?go=termins&namep=txt].

*Фонетический барьер*

Примером возникновения фонетического барьера может служить статья газеты «ИНОсми»:

«Новости из Франции всегда интересны, особенно при президенте Николя Саркози. Это самый проамериканский французский лидер со времен Четвертой республики, и в прошлом году он вернул свою страну в военные структуры НАТО…Поведение Франции озадачивает также и потому, что Россия играет роль главного пособника Ирана. Стратегическая позиция России по отношению к Тегерану имеет мало общего с оппозицией Франции иранской ядерной программе…» [http://www.inosmi.ru/Europe].

Данная статья ориентирована на население среднего и старшего возраста. Школьникам же трудно правильно воспринимать данную информацию.

***Психологические барьеры общения***

*Барьеры отношения*

Огромным значением для возникновения барьера играет авторитетность коммуникатора в глазах реципиента. Чем выше авторитет, тем меньше преград на пути усвоения предлагаемой информации.

Наглядным примером этому может служить статья газеты «Коммерсант» от 15.04.2008 г., в которой освещается тема выступления В.В. Путина – на тот момент времени Президента РФ – в Бухаресте после саммита Россия-НАТО. Авторитет В.В. Путина в тот момент времени был очень высок среди населения России. И на встрече в Бухаресте Президент демонстрировал свое влияние и большой авторитет мировой общественности:

«Господин Путин вышел к журналистам с легкой полуулыбочкой, держа левую руку в кармане брюк. Шел он слегка вразвалочку. Так выходит из темного переулка навстречу случайным прохожим хозяин этого двора, заранее празднуя свою победу и понимая, что его явление стало шоком. …И он сказал все, о чем у него постеснялись бы спросить. И про расширение НАТО на восток. И про прямую и явную угрозу России. И что национальная безопасность не строится на обещаниях: "Тем более что мы уже их слышали раньше, когда была другая волна расширения". И что "Россия не будет больше сговорчивой". И про выход из ДОВСЕ. И про вход. И "давайте-ка, ребята, жить дружно" (звучало с тем смыслом, какой и вкладывался, то есть угрожающе) …» [http://www.kommersant.ru/].

Такой сильный, независимый, авторитетный образ главы государства очень положительно воспринимался населением Российской Федерации. И поэтому, все обращения Владимира Владимировича активно поддерживались общественностью.

*Первое впечатление*

Наглядным примером обманчивого первого впечатления может послу- жить комментарий посетителя сайта «Еврейские анекдоты» на обсуждаемую тему «[Девчонки, а вы джинсы в сапоги заправляете?](http://jewishclub.ru/forum/viewtopic.php?t=384&start=0&postdays=0&postorder=asc&highlight=&sid=02e8cd55ea5a8d0334dccf94366a83ce)»

«Признаюсь честно, меня так бесило это заправление в сапоги поначалу...Типо все как из инкубатора, а сейчас сама хожу так   
главное чтоб фигура была что надо, а то на толстом тухесе это ужасно смотрится (видимо ииза этого первое впечатление было негативное)» [http://jewishclub.ru/forum/viewtopic].



Еще одним примером обманчивого первого впечатления является отзыв одного из посетителя на сайте для туристов, путешествовавшего по Латвии:

«Вильнюс. Первое впечатление у меня было негативное - шум, крики, машины по старому городу летают, суета, в общем. Но потом ничего, втягиваешься... Старый город просто гигантский - за 3 дня не обошли все улочки. :-) 15 августа у них был праздник - во всех соборах органы играли, народу куча, в общем, было интересно. Постепенно Вильнюс нравился все больше и больше - очень интересно по нему бродить…» [http://uaturizm.com/modules.php?nam].

Или высказывание любителя компьютерных игр о игре Morrowind:

«Morrowind для меня, был первой игрой в которой можно было пойти куда хочешь, сделать что хочешь... И для меня это было шоком... Я не знал, куда пойти, что сделать... Ступор и все... И первое впечатление - зачем я установил эту игру... З.Ы. Ну как известно первое впечатление обманчиво...» [http://forum.anvilbay.ru/lofiversion/index.php?t21602.html].

**Заключение**

На основе лингво-культурных различий между людьми может возникнуть барьер непонимания (семантический барьер) между коммуникатором и реципиентом. Использовать в своей речи жаргонные слова- кинуть, стырить, мастер (таксист), прикинь, зацени и др. – позволяет себе не все население, хотя проникновение жаргонизмов, вхождение в русский язык неологизмов и др. не останавливается и со временем сленг замещается на более новый. Использование сленга в речи напрямую зависит от этических, нравственных норм отдельно взятого человека.

Чтобы вопрос о семантическом барьере не вставал перед коммуникатором и реципиентом, необходимо не использовать в своей речи сленговые выражения, жаргонизмы т.к. наверняка не угадать, позитивно ли воспримет такую речь реципиент.

К социально-культурным различиям между людьми относятся социально-культурные барьеры, с которыми человек сталкивается ежедневно. Непонимание возникает в следствии того, что зачастую коммуникатор и реципиент принадлежат к разным социальным группам общества – соответственно у них зачастую разные точки зрения на один и тот же вопрос, разные жизненные приоритеты, разная манера общения.

Чтобы избежать социально-культурных барьеров и достичь лучшего восприятия информации реципиентом, коммуникатору необходимо изучить его точку зрения, пробовать возможные варианты подхода, уметь выслушать оппонента и поставить себя на его место для лучшего понимания хода мыслей.

В основе психологических различий между людьми лежит психологический барьер общения. Важная роль в этом вопросе отводится авторитету коммуникатора. Чем выше авторитет – тем лучше усваивается передаваемая реципиенту информация.

Немало важное место отводится эффекту первого впечатления коммуникатора реципиентом, который зачастую бывает обманчив и играет негативную роль в восприятии сообщения коммуникатора.

Чтобы избежать психологического барьера общения, коммуникатору необходимо тонко чувствовать отношение реципиента к нему и, как следствие, к передаваемому сообщению.

Список использованной литературы:

1. Андреева Г.М. Социальная психология.- М.: Аспект-пресс, 2004.-366 с.
2. Кроль В. М. Психология и педагогика: учеб. пособие для техн. вузов. — М.: Высшая школа, 2001. — 319 с.
3. Соколов А. В. Общая теория социальной коммуникации: Учебное пособие. — СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 2002. — 461с.

Ссылки на веб-страницы:

1. http://revolutionpsychology/00079908\_0.html
2. http://5ka.su/ref/psychology/0\_object22257.html
3. http://www.ref.by/refs/68/39425/1.htm
4. http://svpressa.ru/society/article/31831/
5. http://www.voanews.com/english/news/
6. <http://www.gazeta.ru/financial/stock_exchange/>
7. <http://yellowpress.ws/>
8. <http://www.inosmi.ru/europe>
9. <http://jewishclub.ru/forum/viewtopic>
10. <http://uaturizm.com/modules.php?nam>
11. <http://www.kommersant.ru/>
12. <http://forum.anvilbay.ru/lofiversion/index.php?t21602.html>
13. <http://planeta.rambler.ru/community/kompashka_com>
14. http://spg.arbse.net/index.php?go=termins&namep=txt