



Спор. Барьеры.

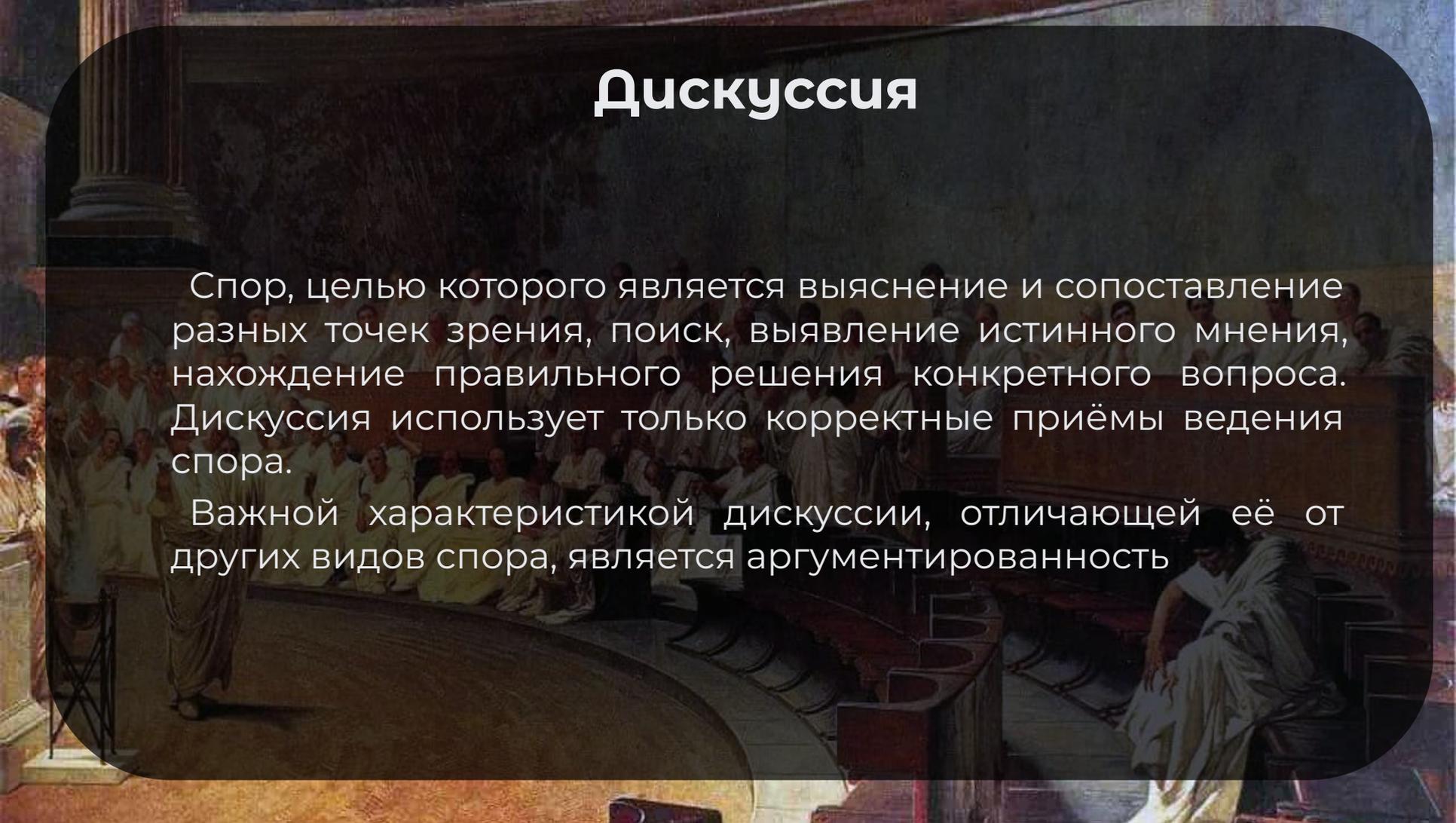
Сделали: Суханов Артём
Паутов Михаил



1.

Виды споров

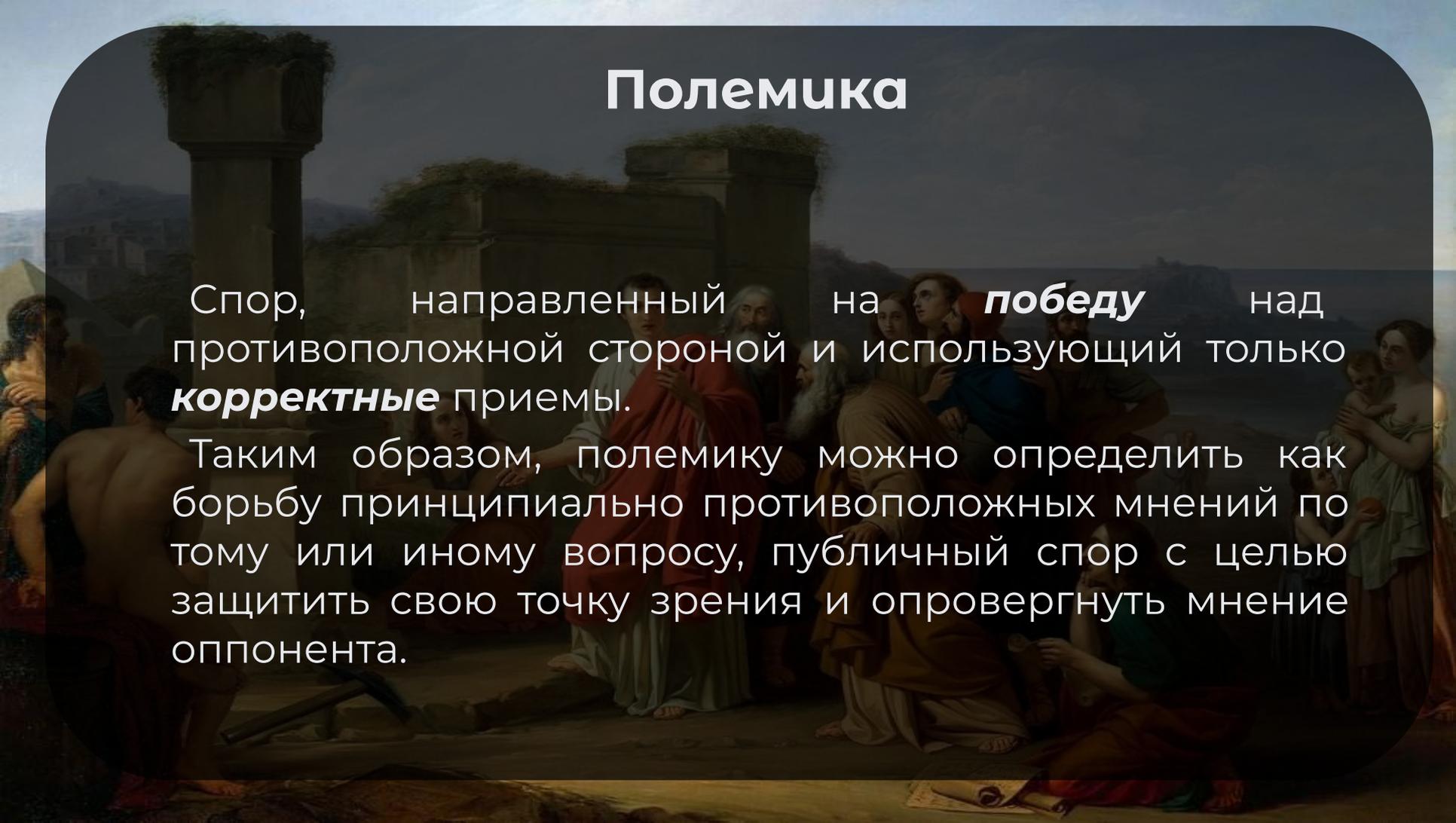
Дискуссия



Спор, целью которого является выяснение и сопоставление разных точек зрения, поиск, выявление истинного мнения, нахождение правильного решения конкретного вопроса. Дискуссия использует только корректные приёмы ведения спора.

Важной характеристикой дискуссии, отличающей её от других видов спора, является аргументированность

Полемика

The background image is a classical painting, likely by Raphael, showing a group of figures in a dramatic scene. In the center, a man in a red robe is being held or supported by others. To the right, a woman in a blue and red dress is being held. The scene is set in a room with large columns and arches, suggesting an ancient or classical setting. The lighting is dramatic, with strong highlights and deep shadows.

Спор, направленный на **победу** над противоположной стороной и использующий только **корректные** приемы.

Таким образом, полемику можно определить как борьбу принципиально противоположных мнений по тому или иному вопросу, публичный спор с целью защитить свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента.

Дебаты

Чётко структурированный и специально организованный публичный обмен мыслями между двумя сторонами по актуальным темам.

Эта разновидность публичной дискуссии направлена на то, чтобы участники дебатов убедили в своей правоте третью сторону, а не друг друга.

Цель — формирование у аудитории определённого мнения по поставленной проблеме.

Демагогия. Софистика

Софистика — спор, имеющий своей целью достижение победы над противоположной стороной с использованием как корректных, так и некорректных приемов. Софизм основан на преднамеренном, сознательном нарушении правил логики.

Демагогия — набор ораторских и полемических приёмов и средств, позволяющих ввести аудиторию в заблуждение и склонить её на свою сторону, с помощью ложных теоретических рассуждений, основанных на логических ошибках.

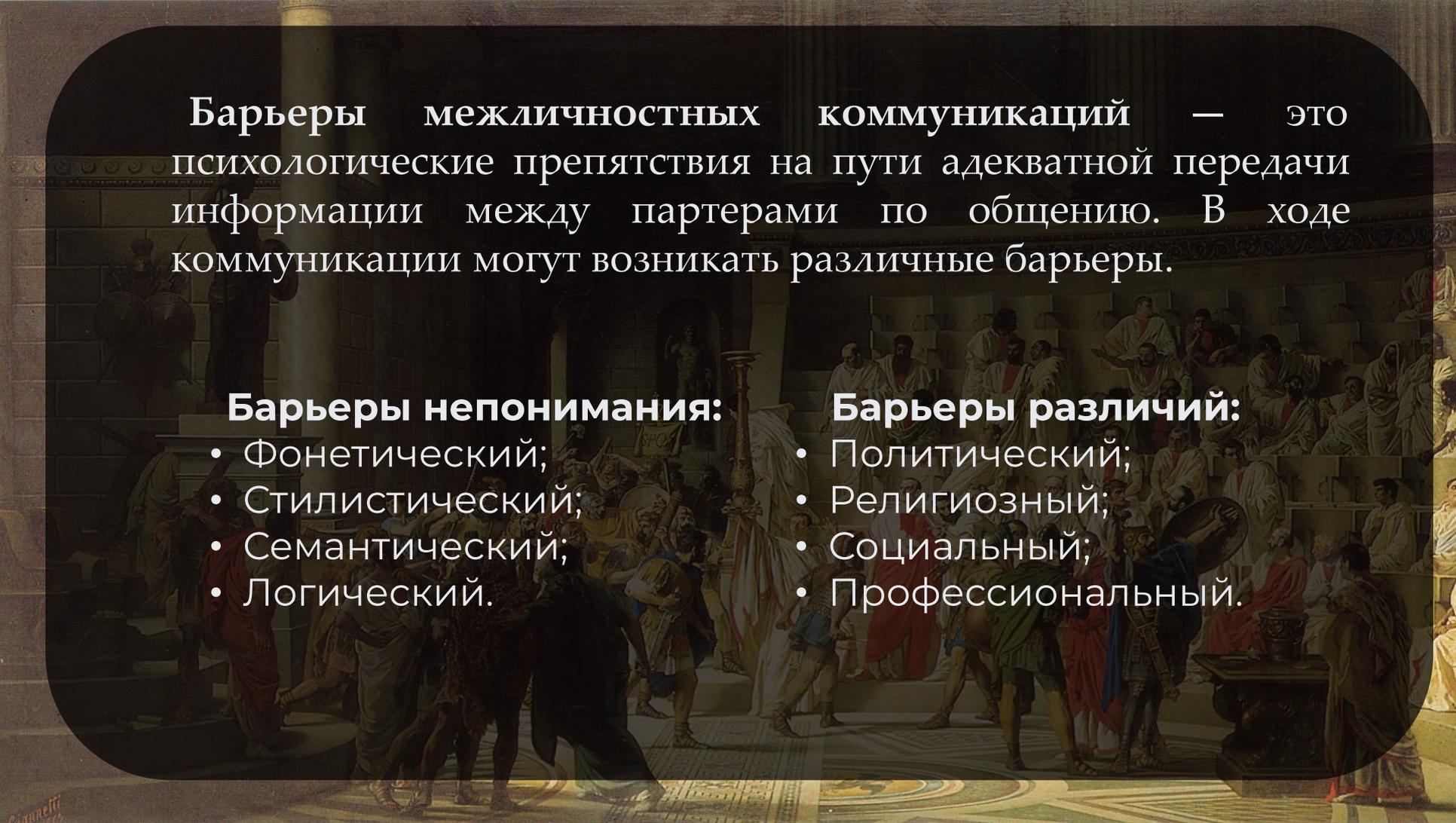
Цель общая — достижение победы.



2.

Барьеры

10/13/02



Барьеры межличностных коммуникаций — это психологические препятствия на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению. В ходе коммуникации могут возникать различные барьеры.

Барьеры непонимания:

- Фонетический;
- Стилистический;
- Семантический;
- Логический.

Барьеры различий:

- Политический;
- Религиозный;
- Социальный;
- Профессиональный.

Фонетический

Фонетический барьер связан с недостатками речи, к которым относятся:

- слишком тихая речь, вызванная сочетанием волнения и неправильного дыхания, при которой плохо слышно уже на расстоянии нескольких метров. Если сообщение не представляет особой важности для собеседника, то он и не будет слушать. Даже если партнер по общению достаточно заинтересован, то вероятность неправильного понимания очевидна;
- слишком быстрая речь. Быстрый темп речи затрудняет слушателям возможность следить за мыслью выступающего, особенно при чтении текста;
- слишком монотонная речь, которая усыпляет внимание;
- заметные паузы ("э...э", "ну", "известно");
- глотание слов. Затихание голоса в конце предложения приводит к тому, что слушателям труднее услышать каждое слово, что повышает риск ошибки.

Стилистический

Стилистический барьер возникает при несоответствии формы коммуникации ее содержанию.

Например, на переговорах диалог подменяется монологом, на презентации пламенная агитационная речь превращается в доклад по написанному тексту, на юбилейном банкете вместо похвал виновнику торжества звучат критические нотки в его адрес, или официально деловой стиль речи применяется в доверительной беседе.

Такие сюжеты в реальной практике общения вызывают не только неудовлетворенность, но и непонимание самой информации.

Семантический

Семантические и лингвистические, то есть смысловые, барьеры могут вызываться разнообразными причинами:

во-первых, это **несовпадение тезаурусов**, то есть лингвистического словаря языка, с **полной смысловой информацией**, **ограниченный лексикон** у одного из партнеров и **богатый** - у другого,

а также, во-вторых, **социальные, культурные, психологические, национальные, религиозные и другие различия.**

Семантический

Семантический барьер непонимания связан с различиями в системах значений понятий и терминов (тезаурусах) участников общения.

Обмен информацией возможен только тогда, когда партнеры говорят на одном "языке". На степень понимания влияют социальные, возрастные, политические, культурные и другие различия.

Очень часто непонимание возникает вследствие того, что одному и тому же слову придаются разные значения и возникают споры, которые не имеют объективного основания, а связаны с различным пониманием смыслов.

Семантический

Чтобы убедиться в этом, можно опросить нескольких человек, что такое идеалист. Одни скажут, что это человек с идеалами, а другие, – что он сторонник идеализма. Будут правы и те и другие.

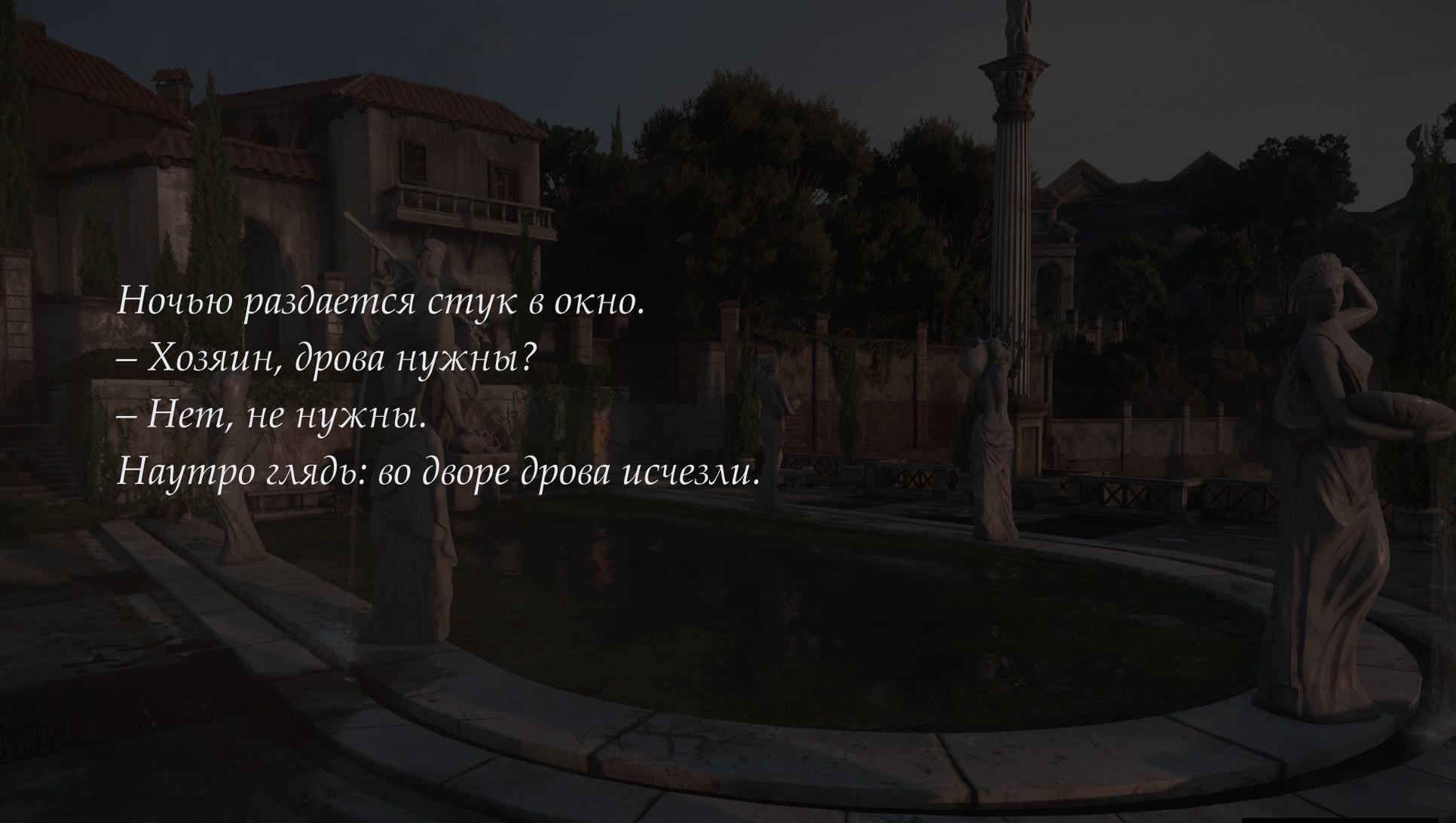
Слова многозначны, а тезаурусы у участников общения разные. Нужно постоянно уточнять, какое значение вкладывает собеседник в тот или иной термин.

Логический

Логический барьер возникает в том случае, когда люди не могут найти общего языка, искажая смысл информации.

Каждый человек видит мир, ситуацию, проблему по-своему. Кроме того, одни и те же слова в той или иной ситуации могут иметь совершенно разный смысл. Например, слово *команда* – это и «распоряжение», и «спортивная группа», и «группа единомышленников». Смысл, таким образом, всегда иной. Он рождается в сознании говорящего, но не всегда понятен слушателям.

В реальном общении здесь возможны коммуникативные недоразумения, которые можно проиллюстрировать старым анекдотом.



Ночью раздаётся стук в окно.

– Хозяин, дрова нужны?

– Нет, не нужны.

Наутро глядь: во дворе дрова исчезли.

Логический

Недопонимание, как показывает практика взаимодействия, может вызвать контрреакцию, а главное – привести к искажению информации.

Для адекватного понимания информации важна встречная мыслительная деятельность, активность слушателей, запускающая механизм опережающего понимания, прогнозирования речи.

Эмоциональные барьеры

Возникают когда, получив какую-либо информацию, человек больше придаёт значение своим чувствам. Из-за этого упускаются реальные факты и вообще смысл сказанного, из-за чего процесс взаимодействия усложняется.

Психологические барьеры

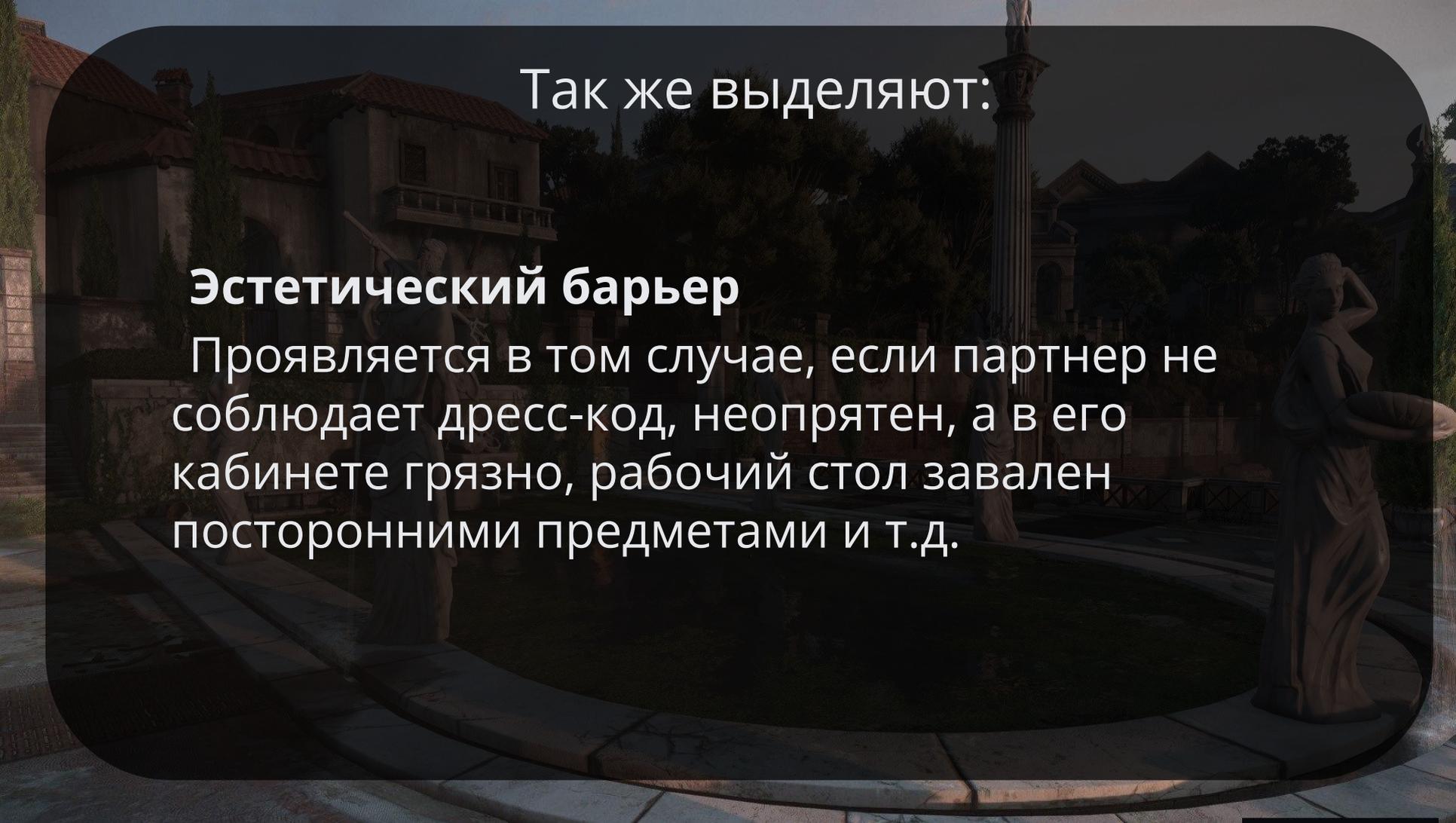
Психологические барьеры — особенности личности, которые влияют на процесс коммуникации.

Чаще всего, психологические барьеры — это осознаваемые и неосознаваемые трудности и препятствия, которые возникают между индивидами, вступающими друг с другом в психологический контакт. В данном случае необходимо отметить, что такие препятствия и трудности могут осознаваться и не осознаваться самими участниками коммуникаций. Степень и характер их осознания также могут быть различными.

Так же выделяют:

Психофизиологические барьеры.

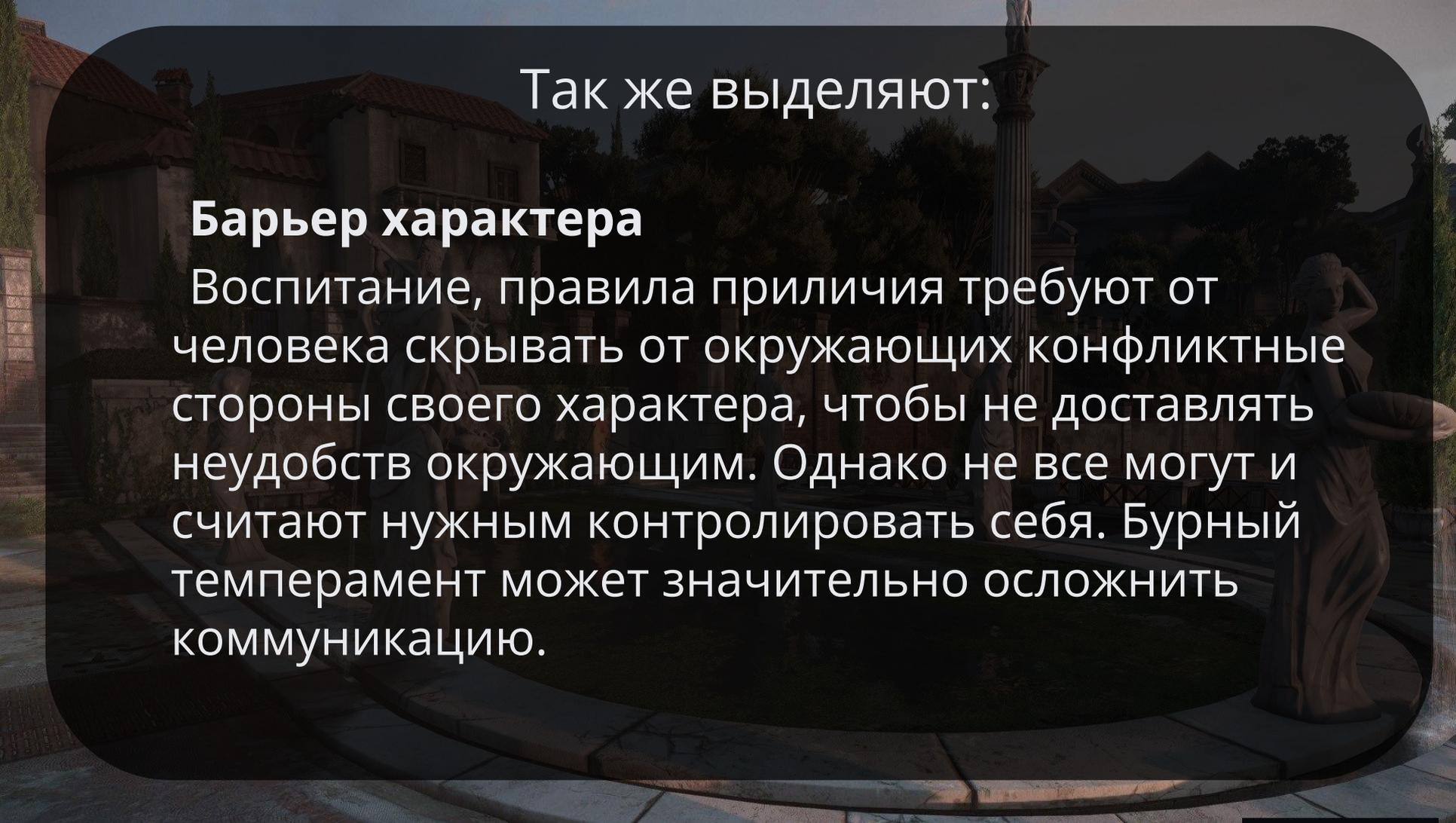
Такие «природные» характеристики субъектов общения как пол, возраст, национальность, психическая конституция, темперамент, состояние здоровья, внешний вид иногда непосредственно, иногда опосредованно влияют на многие «измерения» процесса общения, на мотивацию и стиль общения.

The background image is a dark, atmospheric scene of a classical courtyard. It features several statues of figures in classical attire, a large column, and a building with a tiled roof in the background. The lighting is low, creating a moody and somewhat somber atmosphere.

Так же выделяют:

Эстетический барьер

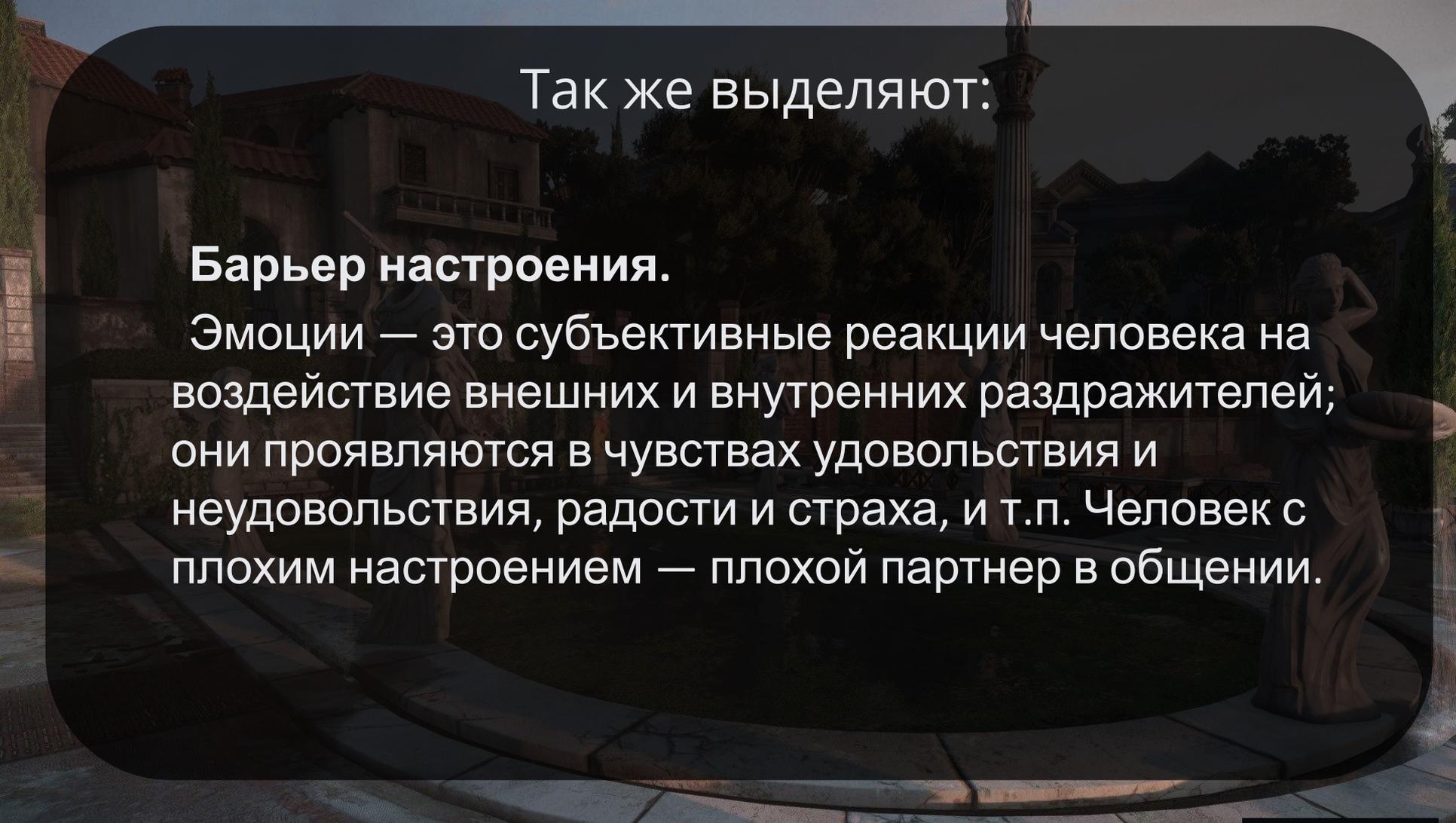
Проявляется в том случае, если партнер не соблюдает дресс-код, неопрятен, а в его кабинете грязно, рабочий стол завален посторонними предметами и т.д.



Так же выделяют:

Барьер характера

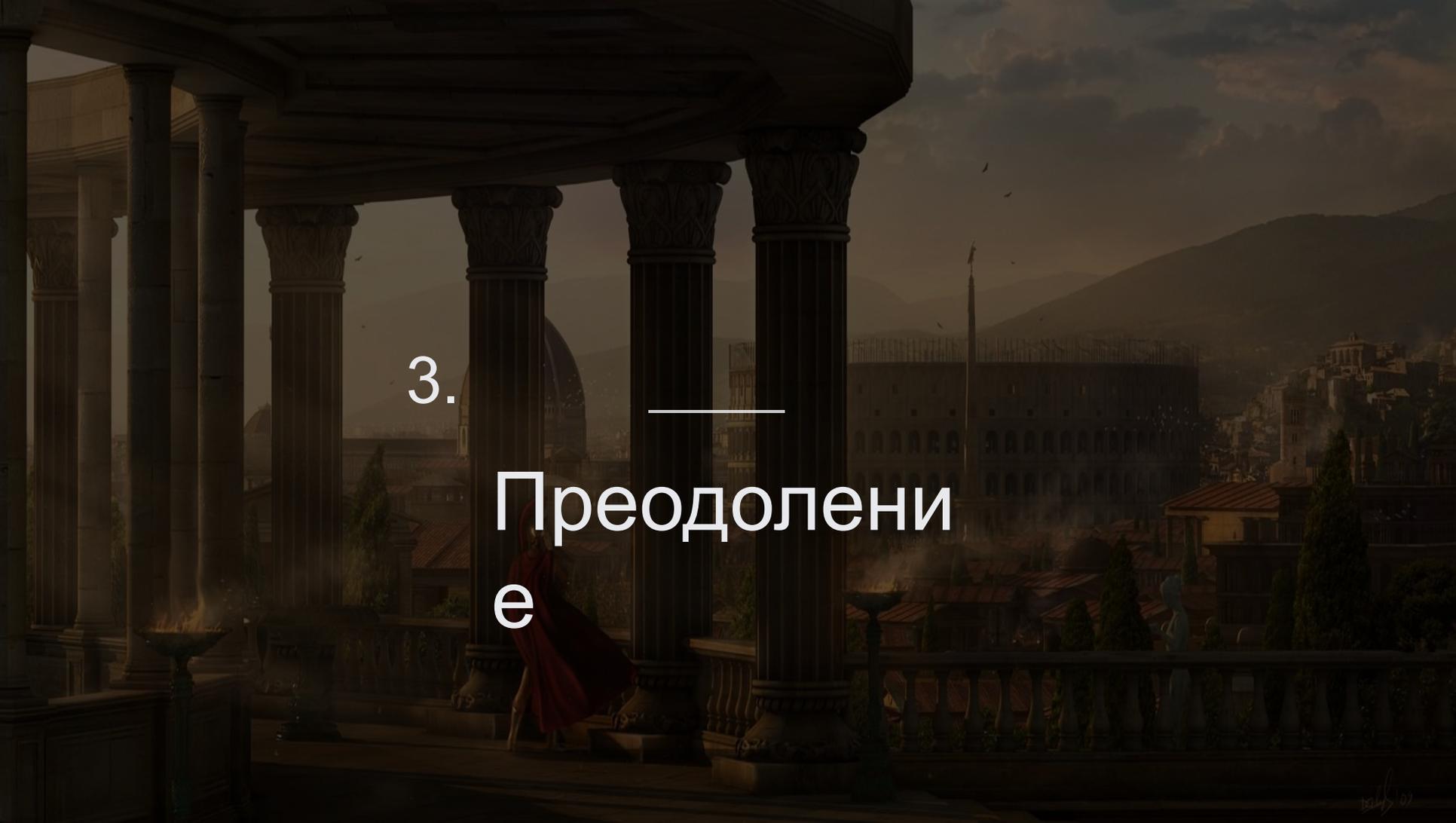
Воспитание, правила приличия требуют от человека скрывать от окружающих конфликтные стороны своего характера, чтобы не доставлять неудобств окружающим. Однако не все могут и считают нужным контролировать себя. Бурный темперамент может значительно осложнить коммуникацию.

The background is a dark, atmospheric photograph of a classical courtyard. In the foreground, there are several statues of figures in classical attire, possibly from a Roman or Greek temple. In the background, there is a large, multi-story building with a tiled roof and a prominent column. The lighting is low, creating a moody and somewhat somber atmosphere.

Так же выделяют:

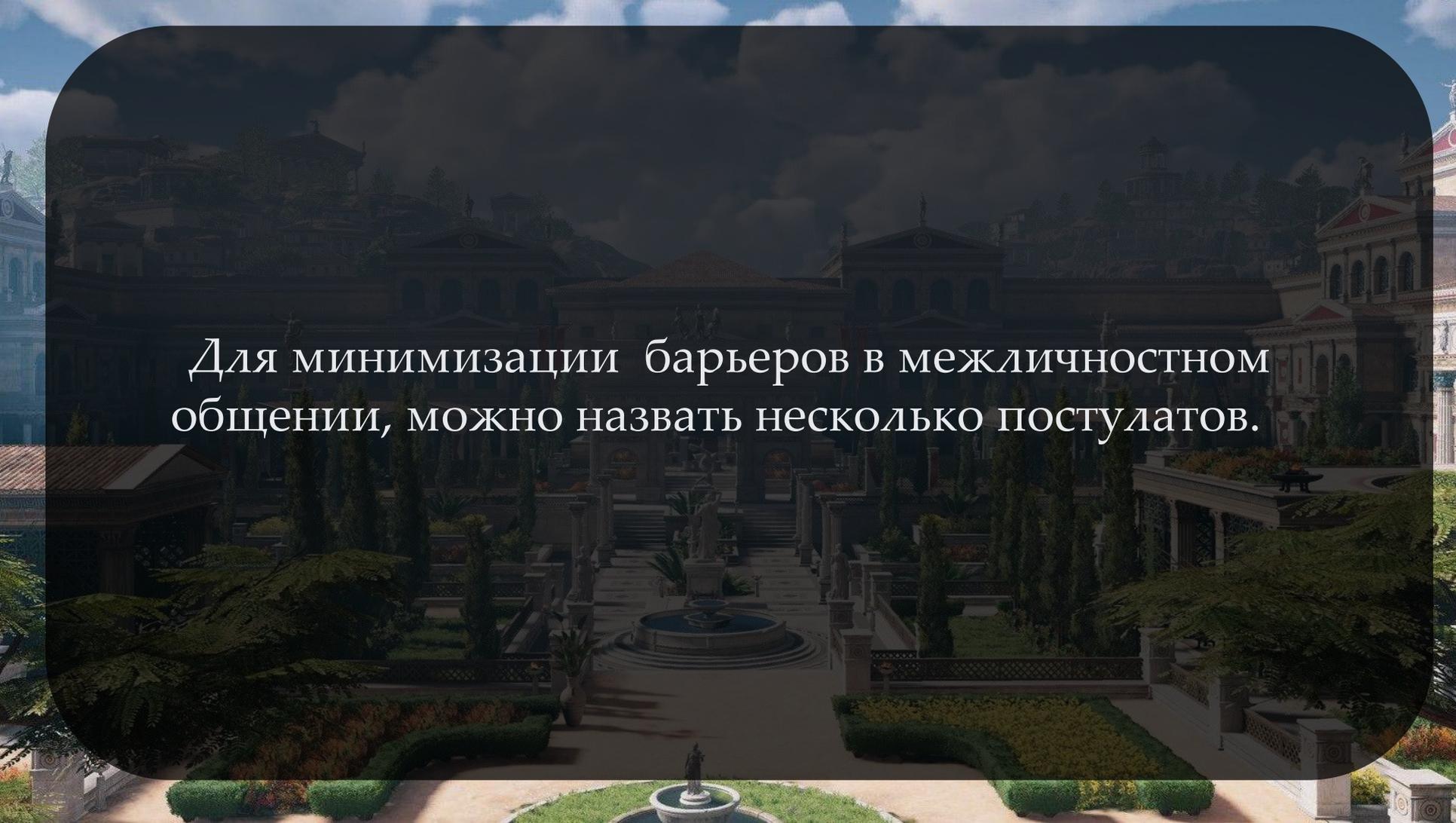
Барьер настроения.

Эмоции — это субъективные реакции человека на воздействие внешних и внутренних раздражителей; они проявляются в чувствах удовольствия и неудовольствия, радости и страха, и т.п. Человек с плохим настроением — плохой партнер в общении.



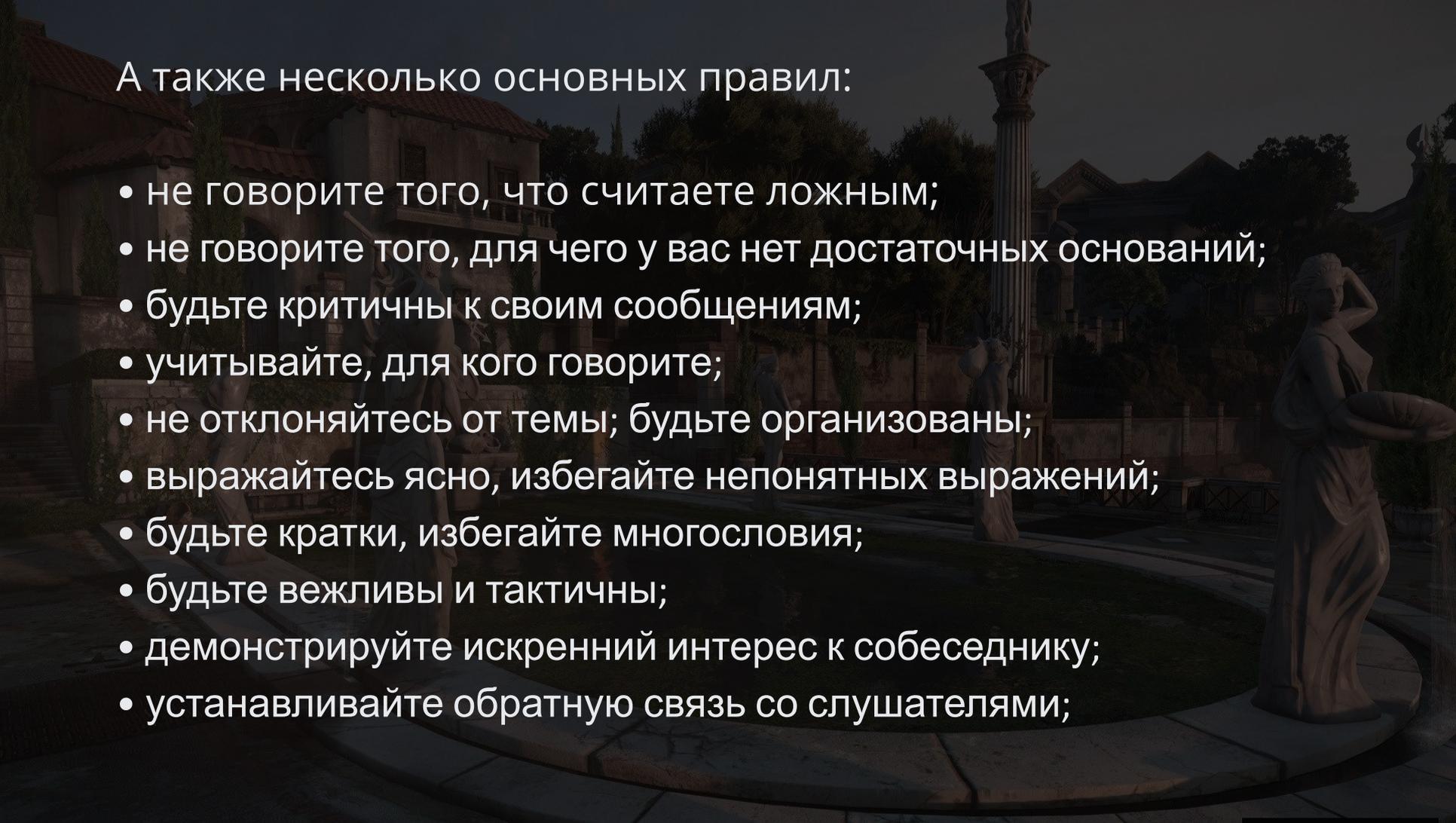
3.

Преодолени
е



Для минимизации барьеров в межличностном общении, можно назвать несколько постулатов.

- **максима количества** (сообщай только столько информации, сколько требуется для осуществления целей общения, не меньше, не больше);
- **максима качества** (в высказывании должна сообщаться истина, нужно избегать ложных утверждений и таких, для которых нет достаточного основания);
- **максима отношения, или релевантности** относительно темы (не отклоняйтесь от темы, говорите по существу);
- **максима способа выражения или манеры речи** (говорите ясно);



А также несколько основных правил:

- не говорите того, что считаете ложным;
- не говорите того, для чего у вас нет достаточных оснований;
- будьте критичны к своим сообщениям;
- учитывайте, для кого говорите;
- не отклоняйтесь от темы; будьте организованы;
- выражайтесь ясно, избегайте непонятных выражений;
- будьте кратки, избегайте многословия;
- будьте вежливы и тактичны;
- демонстрируйте искренний интерес к собеседнику;
- устанавливайте обратную связь со слушателями;

Конец

12/13/02