

consequently, the unique creativity of a single entity. However, we consider that the difference in the development of every person in the first place due to its creative potential.

Key words: *potential of a personality, creativity of individual, creativity.*

Стаття надійшла 23 грудня 2013 р.

УДК 159.923.2

М. П. Козирєв

КОМУНІКАТИВНІ БАР'ЄРИ СПІЛКУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Розкрито поняття, сутність, особливості, характеристику, причини виникнення та шляхи попередження і подолання комунікативних бар'єрів спілкування. Проаналізовано погляди вчених, які досліджували цю проблему.

Ключові слова: *спілкування, комунікація, інформація, комунікативні бар'єри, профілактика, шляхи подолання комунікативних бар'єрів.*

Постановка проблеми. Одне із найважливіших завдань спілкування належить її комунікативній складовій (комунікація – від лат. communication – повідомлення, передача) – це передача інформації від однієї системи, соціальної спільноти, індивіда до інших завдяки слову, спеціальним матеріальним носіям тощо. Завдяки комунікації, мовному спілкуванню, людина формує себе як особистість, опановує і перетворює соціальне та природне середовище, узгоджує вчинки і діяльність з іншими соціальними суб'єктами, формує оточення, виявляє себе іншим, утверджує власне «Я», доводить свою позицію, поведінку, впливає на інших людей, із якими спілкується. Тому комунікативні бар'єри між партнерами зі спілкування перешкоджають реалізації цих найважливіших завдань і зумовлюють відповідний спектр завдань – дослідження їх природи й особливостей вияву.

Стан дослідження. Основними методологічними і теоретичними засадами дослідження стали: теорія психології спілкування (Г. М. Андреева, О. О. Леонтєв), міжособистісного спілкування (О. О. Бодалєв, Б. Ф. Ломов), ділового спілкування (Є. О. Ножин, А. Ю. Міхневич); міжособистісної взаємодії (І. О. Зімня, Н. Н. Обозов), психологічного захисту (Є. Л. Доценко, Р. М. Грановська), мовної комунікації (Н. Б. Голуб, А. Й Капська); компетентності спілкування (Л. А. Петровська, Ж. Курте, Т. А. ван Дейк); психології діалогу

(Г. О. Балл, Л. О. Радзіховський), психології утрудненого спілкування (В. А. Лобунська, К. А. Менджерицька, Е. А. Бреус), комунікативних (Б. Ф. Поршнев), емоційних бар'єрів (Р. Х. Шакуров). Водночас недостатньо досліджені психологічні особливості, класифікація, механізми та засоби подолання комунікативних бар'єрів у спілкуванні. Тому соціальна-психологічна і педагогічна значущість визначеної проблеми та її недостатнє вивчення зумовили мету статті, яка полягає в теоретичному аналізі чинників, природи та класифікації комунікативних бар'єрів спілкування.

Виклад основних положень. Поняття «спілкування» має неоднозначне тлумачення. Зокрема, О. О. Бодальов розглядає спілкування як взаємодію людей, змістом якої є обмін інформацією за допомогою різних засобів комунікації для встановлення взаємовідносин [2]. О. О. Леонтьєв трактує спілкування як соціальний феномен, необхідну умову будь-якої соціальної діяльності людини [5]. Згідно з висловлюваннями В. В. Москаленка, спілкування – це комунікативний вид діяльності, який виражає практичну активність суб'єкта [6]. З філософської точки зору, реальний зміст спілкування становлять процеси обміну діяльністю, її продуктами, інформацією, досвідом і вміннями [10].

Комунікації між людьми мають низку особливостей:

- наявність відносин двох індивідів, кожний із яких є активним суб'єктом спілкування. При цьому їх взаємне інформування передбачає налагодження спільної діяльності. Специфіка людського обміну інформацією полягає в особливій ролі для кожного учасника спілкування тієї або іншої інформації, її значущості. Інформація має бути не тільки прийнята, а й усвідомлена та осмислена;

- можливість взаємного впливу партнерів один на одного завдяки системі знаків. Тобто обмін такою інформацією обов'язково передбачає вплив на поведінку партнера, тому що знак, слово, символ змінюють стан учасників комунікативного процесу. Комунікативний вплив, що тут виникає, є психологічним впливом одного учасника комунікативного процесу на іншого з метою зміни його поведінки, уявлень, знань, відношень тощо;

- комунікативний вплив можливий лише за наявності єдиної або схожої системи кодифікації і декодифікації у комунікатора (людини, що спрямовує інформацію) і реципієнта (людини, що отримує інформацію);

- можливість виникнення комунікативних бар'єрів. У цьому випадку чітко простежується зв'язок між спілкуванням і відношенням.

Комунікативні бар'єри (франц. *barriere* – перешкода) – це перешкоди на шляху адекватної передачі інформації між партнерами зі спілкування.

Г. М. Андреева вирізняє комунікативні бар'єри соціального і психологічного характеру. З одного боку, такі бар'єри можуть виникати через відсутність розуміння: а) ситуації спілкування, яка спричинена не просто різною мовою, якою спілкуються учасники комунікативного процесу, а й б) відмінностями більш глибокими, а саме – соціально-психологічними, що існують між партнерами. Такі бар'єри породжені об'єктивними соціальними причинами, приналежністю партнерів із комунікації до різних соціальних груп, і за їх появи особливо чітко виступає включеність комунікації в більш широку систему спільних відношень. З іншого боку, бар'єри комунікації можуть мати і більш виражений психологічний характер. Вони можуть виникати або в) унаслідок індивідуальних психологічних особливостей тих, хто спілкується (наприклад, надмірна сором'язливість, втаємниченість тощо), або г) унаслідок особливих психологічних відношень, що виникли між партнерами зі спілкування: неприязні, недовіри один до одного тощо [1].

Виокремлюють кілька підходів до класифікації комунікативних бар'єрів. Л. Е. Орбан-Лембрик говорить про фонетичний, семантичний, стилістичний, логічний, смисловий бар'єри.

Так, фонетичний бар'єр становить перешкоду, створену особливостями мови того, хто говорить. Учасники комунікативного процесу спілкуються різними мовами і діалектами, мають суттєві дефекти мови та дикції, перекручують граматичну структуру мовлення. Це й невиразна мова, також мова, якій властива велика кількість слів-паразитів, скоромовка, дуже голосна або тиха мова, шепотіння та ін.

Особливість семантичного бар'єру виявляється у незбіганні в системах значень партнерів з комунікації – тезаурусів, поняттєво-категорійного апарату мови з відповідною смисловою інформацією. Причини виникнення полягають у тому, що партнери користуються однаковими знаками і словами для позначення різних речей; це обмежений лексикон в одного зі співрозмовників; невідповідність між мовними засобами, які використовує комунікатор, і мовними ресурсами реципієнта; індивідуальні особливості реципієнта, його здатність оперувати мовою як засобом мислення та ін.

Природа смислового бар'єру – у непорозумінні між людьми, яке є наслідком того, що одне повідомлення має для них різний смисл – суб'єктивний зміст, якого набуває слово у конкретному контексті, конкретній ситуації спілкування. Слово у різних ситуаціях може мати неоднаковий сенс, який є завжди індивідуально-особистісним, він сформований у свідомості того, хто говорить, але необов'язково є зрозумілим тому, хто слухає. Причинами цього є: незбігання смислів висловлювань, прохань, наказів, ігнорування поглядів, цінностей, систе-

ми особистісних смислів співрозмовників, відмінності у знаннях, життєвому досвіді тощо.

Стилістичний бар'єр виникає через невідповідність стилю мови комунікатора та ситуації спілкування або стилю мови й актуального психологічного стану реципієнта. В його основі може бути: панібратська манера спілкування; використання стилю спілкування, який може бути недоречним, занадто складним, не відповідати комунікативній ситуації та намірам партнера; використання стилю, що має примусові аспекти; неправильна організація повідомлення, форма і зміст якого не відповідають один одному, або інформація передається науково-канцелярським стилем, який більше зрозумілий під час читання і ускладнений під час слухового сприйняття та ін.

Як відомо, логічним мисленням називають чітко визначене, послідовне, несуперечливе, доказове мислення. В основі логічного бар'єру є неадекватне розуміння інформації, породжене особливостями мислення партнерів зі спілкування. Його причинами виступають: свідоме чи несвідоме порушення законів логіки, неоднаковий вид мислення (наприклад, в одного – абстрактно-логічне, в іншого – наочно-образне); використання операцій мислення з різним ступенем розуміння та адекватності; превалювання різних форм мислення в кожного з партнерів та ін. [7, с. 273–275].

В. Г. Крисько виокремлює соціально-культурний бар'єр. Він може бути зумовлений соціальними, політичними, релігійними, етнічними, професійними, віковими, гендерними тощо відмінностями, які породжують не тільки різну інтерпретацію понять, що застосовуються у процесі комунікації, але й різні світовідчуття, світогляд, світорозуміння тощо [4].

Будь-яка комунікація – це інформаційний, ціннісний, емоційний тощо вплив, і у випадку його успіху можуть відбутися певні зміни у світогляді, думках, ставленнях того, кому вона адресована. Але не кожна людина сприймає цей вплив, бажає змін, відтак – захищається від цієї інформації. З цього приводу Б. Ф. Поршнев зазначав: «Хоча будь-хто, хто говорить, навіює, але далеко не кожне словесне навіювання приймається як таке, бо у переважної більшості випадків наявна і зустрічна психологічна активність, яка називається контрсугестією, протинавіюванням, яка містить в собі способи захисту від невідвортної дії слова». Він вирізняє три види контрсугестії: уникнення, авторитет і нерозуміння [8, с. 155].

Уникнення – це такий тип бар'єру під час спілкування, коли спостерігається уникнення джерел впливу, ухилення від контакту з партнером, за якого спілкування та сприйняття інформації стає немо-

жливим. Так, визначивши партнера як небезпечного, «як чужого», людина уникає будь-якого спілкування з ним, або, якщо ухилитися неможливо, докладає відповідних зусиль, щоб не сприйняти її повідомлення. Зі стороннього погляду цей «захист» добре помітний – людина неуважна, не слухає, не дивиться на співрозмовника, постійно знаходить привід відвернутися, використовує будь-яку причину для припинення розмови. Уникнення, як вид захисту від впливу, виокремлюється не тільки в уникненні людей, а й у відхиленні від певних ситуацій, коли може виникнути небезпека «шкідливого» впливу.

Авторитет партнера зі спілкування пов'язаний з довірою до нього. Якщо ж партнер визнається неавторитетним, його вплив не матиме успіху. Вважається, що авторитетність джерела інформації залежить від його надійності, компетентності, привабливості, щирості, повноважень і соціального престижу. Як правило, чим більше людина довіряє співрозмовнику, тим вище оцінює його надійність, тим менше той, хто слухає, думає, що його хочуть навмисно в чомусь переконати. Тому, у зв'язку з такою дією авторитету, важливо знати, як формується і від чого залежить авторитет конкретної людини. Це може бути і соціальне становище (статус) людини, соціальний досвід, професійні знання та успіхи у важливій на цей момент справі або її компетентність у відповідних ситуаціях; а також позитивне, добре ставлення до адресату впливу тощо. Підґрунтя для цього у кожного свої, і визначаються вони власним становищем у системі соціальних відносин, життєвою і професійною історією та основними цінностями.

Щодо нерозуміння, то у багатьох випадках людина зіштовхується із ситуацією, коли її слова, бажання, спонукання сприймаються візаві неправильно, «не доходять» до неї. Відповідно, формується враження, ніби людина захищається від партнера, його слів і переживань, формує певні перешкоди. Крім того, не завжди є можливість визначити джерело інформації як небезпечне, чуже чи неавторитетне й адекватно захиститися від небажаного впливу. Іноді потенційно небезпечна для людини інформація може надходити й від людей, яким вона довіряє (від «своїх» чи цілком авторитетних). У такому випадку захистом буде «нерозуміння» повідомлення [8].

Бар'єри мотивів. Так, з боку особистості бар'єри спілкування можуть виникати у зв'язку з мотивами спілкування. Наприклад, людина має потребу у самоствердженні, але відсутність з боку іншої людини реакції щодо визнання її особистісних і соціальних досягнень, життєвого досвіду дратуватиме та створюватиме перешкоди у вигляді проявів станів психологічного напруження між партнерами. Це залежить й від їхнього рольового становища. Так, відомо, що керівники

більш орієнтуються на нормативи, стандарти, директивні вказівки, ніж підлегли, які більше орієнтуються на взаєморозуміння, підтримку, співчуття. Незбігання цих орієнтацій призводить до незадоволеності спілкуванням.

Особливу групу бар'єрів становлять бар'єри соціальної перцепції. Стереотипи сприйняття, упередженість і забобони, негативні установки партнерів зі спілкування, незбігання ціннісних орієнтацій на рівні базових соціальних установок, смислових прошарків свідомості і формальне підлаштування образу іншої людини під категорії (добрий – поганий, надійний – ненадійний тощо) істотно перекручують уявлення людей один стосовно одного і зумовлюють негативні реакції під час зустрічей, бесід, переговорів, викликають недовіру та знижують продуктивність не тільки комунікативних зв'язків, а й професійної діяльності тощо [4].

Х. Корнеліус, Ш. Фейр як комунікативні бар'єри виокремлюють провокатори спілкування – погрози, що обумовлюють образу, страх, ворожість («Якщо Ви ще раз запізнитесь на заняття, наступного разу без дозволу декана...»); накази, вказівки, розпорядження, що спричинюють аналогічні відчуття; критика, як правило, негативна та спрямована на людину («У тебе поганий характер»); прізвисько, навішування ярликів; слова-«боржники» («Маєте поводитися відповідально»); приховування важливої інформації, яка негативно впливає і на особистісне, і на ділове спілкування; вживання реплік-пасток з емоційними оцінками, які не містять конкретну інформацію («Тобі це сподобається»); допит із пристрасстю («Скільки часу вже минуло?»); похвала з пасткою («Від тебе, геніального, іншого й годі чекати?»); діагноз мотивів поведінки («На інше і не сподівалося!»); негативний діагноз мотивів поведінки («Цього варто було чекати, тому що Ви не годні зрозуміти іншого»); несвоєчасні поради («Я завжди знав, що такий «товариш» тебе раніше чи пізніше підведе»); позиція поблажливості, переваги, що прикриваються начебто доброзичливістю, позитивним ставленням; категоричність, безапеляційність («До вас якою мовою зверталися?!»); переконання логікою («Ти сама подумай, це ж дурня – захокуватися в таких!»); глузування, підсміювання, що зачіпають особистості («Та, зрозуміло, ти великий психолог»); неприємні згадування про певні факти або події; узагальнення і стереотипи, коли немає в цьому необхідності («Всі жінки – стерви», «Країна дурнів»); нав'язування своєї позиції («Ти нічого не тямши, це ж треба було таке бовкнути!») [3].

Причиною комунікативних бар'єрів у спілкуванні також можуть бути: компетентність, вибіркове слухання, оціночні судження, достовірність джерела, фільтрування.

Компетентність виявляється в тому, що партнери зі спілкування інтерпретують одне і те ж повідомлення по-різному – залежно від рівня своєї компетенції та попереднього досвіду, що призводить до небажаних варіацій у процесах кодування і декодування інформації.

За вибіркового слухання людина має тенденцію до блокування нової інформації, якщо вона суперечить знанням, досвіду, уявленням, які вже сформувалися, або ігнорується, або перекручується так, щоб вона відповідала власним інтелектуальним, соціальним, професійним тощо надбанням. Тобто людина чує тільки те, що хоче почути, не бажає, щоби її «Я» було порушено.

Оцінні судження. В будь-якій ситуації спілкування співрозмовник висловлює оціночні судження, судження про загальну цінність, змістовність, актуальність повідомлення. Ці оцінні судження ґрунтуються на оцінці комунікатора реципієнтом (або навпаки) на основі попереднього досвіду міжособистісного спілкування, а також значенням очікуваного повідомлення.

Достовірність джерела означає довіру словам і діям партнерів зі спілкування. Рівень достовірності, що оцінюється партнерами, безпосередньо пов'язаний з тим, як вони реагують на слова, ставлення, дії один одного. Тут оцінка однією людиною іншої впливає на ставлення до її повідомлення. Значною мірою це визначається попереднім досвідом їхнього спілкування.

Бар'єр фільтрації розуміється як свідоме або несвідоме перекручення комунікативного повідомлення передавальною організацією. Комунікативна практика засвідчує, що найбільша кількість інформації, що міститься в повідомленні, втрачається до того часу, коли вона надійде від тих, хто займає вищі посади в організаційній ієрархії, до працівників нижчих ланок. Аналогічні викривлення відбуваються і за прямування інформації знизу вгору. Блокування як бар'єр фільтрації означає повне перекриття комунікативного каналу, коли керівництву не доповідається інформація негативного характеру.

Виокремлюють інформаційні бар'єри, які полягають у: механічному розриві інформації, як наслідок – її перекручення; втраті логічності викладу; неповній характеристиці явища, процесу; незрозумілості інформації, внаслідок чого думка, що передається, не має логічного завершення (наприклад, медична сестра розповідає пацієнту про правила поведінки і наголошує, що упродовж трьох місяців не можна піднімати важкі предмети), не уточнюючи, яку саме вагу не можна піднімати; неповній інформації (наприклад, викладач характеризує сучасне українське суспільство, підкреслює його поляризованість, надмірне соціальне розшарування, не наводить дані, яку питому вагу

мають соціальні верстви в структурі суспільства та яким національним багатством вони володіють); інформаційному перевантаженні – занадто великий обсяг інформації або дуже складна інформація, або дефіцит часу для її сприйняття; перекручення інформації.

Які ж шляхи подолання та попередження комунікативних бар'єрів?

Так, необхідно постійно вдосконалювати знання рідної мови, свою мовну культуру, гуманізувати своє мовлення. Для цього необхідно створення установок на оволодіння правильним літературним мовленням у всіх ситуаціях спілкування; самоконтроль і розвиток умінь виразного мовлення; розвиток загальних психологічних особливостей особистості, що створюють передумови для успішного оволодіння мовленнєвими навичками та вміннями, розвиток таких комунікативних якостей, як правильність (відповідність акцентологічним, орфоепічним, граматичним, пунктуаційним та іншим нормам сучасної літературної мови), зрозумілість, точність висловлювання, доречність (логічність, переконливість, спонукальність), багатство (різноманітність мовленнєвих засобів), виразність (образність, емоційність, яскравість), чистота (недопустимість жаргонізмів, вульгаризмів і просторічних слів), лаконічність; володіння невербальними засобами спілкування (мімікою, жестами, правилами членування мовного потоку, темпом мовлення, тембром голосу) [9].

Крім цього, важливе вміння управління увагою, що передбачає залучення та підтримку уваги того, хто слухає, до того, хто говорить. Це досягається застосуванням таких прийомів. Так, прийом «нейтральної фрази» ґрунтується на тому, що на початку виступу, повідомлення вимовляється певна фраза, яка може бути не пов'язана безпосередньо з основним матеріалом, але з певних причин має значення, смисл і цінність для всіх присутніх, тому привертає увагу. Прийом «залучення» застосовується на початку виступу і виявляється у поганій вимові, тихому голосі, монотонності, нерозбірливості тощо. В цьому випадку слухачі мають докладати додаткових зусиль, щоб щось зрозуміти, що і зумовлює концентрацію їх уваги, яку мовець у подальшому має підтримувати адекватними зусиллями. Ще один прийом – установлення зорового контакту між партнерами зі спілкування. Дивлячись на іншого, людина показує, що готова слухати, відводить погляд, коли не бажає спілкуватися. Прийом «нав'язування ритму» реалізується зміною тональності, швидкості, тембру, інтонації голосу тощо. Оратор ніби пропонує тому, хто слухає, свою послідовність вербальної взаємодії, сприйняття інформації. Прийом акцентування застосовується тоді, коли необхідно акцентувати парнерові на визначені, важливі моменти щодо інформації, повідомлення, ситуації тощо.

Подоланню вербальних бар'єрів сприяють і прийоми ефективного слухання. Виділяють такі: увагу, нереклексивне слухання, рефлексивне слухання, установку, невербальне слухання, пам'ять.

Увага як прийом ефективного слухання передбачає мінімізацію відволікань періодичним короткочасним візуальним контактом очей, позитивну позу («я – уважний»).

Нереклексивне слухання полягає у мінімізації вторгнення в мову партнера та охоплює мінімізацію відповідей і уважне слухання. Його рекомендують застосовувати тоді, коли партнер знаходиться в афективному стані, палає бажанням висловити свою точку зору, чимось занепокоєний, або невпевнений у собі тощо.

Реклексивне слухання активне. Воно передбачає встановлення зворотнього зв'язку з партнерами зі спілкування через уточнення, перефразування повідомлень і висловлювань партнера, відображення його почуттів та узагальнення отриманої інформації. Цей вид слухання рекомендується використовувати у діалогах, під час обговорення проблем, складних ситуацій.

Установка як прийом ефективного слухання ґрунтується на позитивному емоційному ставленні до партнера зі спілкування як особистості. Воно містить схвалення (некатегоричне, позитивне ставлення до партнера), самосхвалення (внутрішню згоду партнера із собою, своїми переконаннями і уявленнями), емпатію (співпереживання почуттями іншого партнера, ніби вони є власними почуттями).

Як прийом слухання виокремлюється і емпатійне слухання, яке підвищує ефективність спілкування у тому випадку, якщо відбувається «читання» позитивних (стенічних) емоцій (радості, задоволення, впевненості, надії).

У ситуаціях, пов'язаних із обговоренням певних проєктів, нових ідей, доцільно використання спрямованого критичного слухання, що передбачає превентивний критичний аналіз інноваційної інформації.

Пам'ять як особливий прийом слухання передбачає здатність сприймати, зберігати та відтворювати інформацію. Обробка інформації в пам'яті здійснюється на таких рівнях: сенсорному, короткочасному, довготривалому. Сенсорна пам'ять сприймає інформацію, пов'язану з сенсорними слідами (наприклад, різкими звуковими подразниками) в межах однієї секунди. Короткочасна пам'ять пов'язана з місткістю уваги партнера і, як правило, не перевищує пів секунди. Довготривала пам'ять пов'язана не тільки з прийняттям нової інформації, але з її ретельною обробкою, встановленням асоціацій з накопиченою інформацією.

Важливим прийомом ефективного слухання партнера є невербальне слухання – зчитування міміки, пози, жестів партнера. Неверба-

льне слухання є виявом невербальної комунікації партнерів, яка здійснюється за допомогою образних, немовних засобів (кінестичних, проксемічних, паралінгвістичних, екстралінгвістичних тощо).

Усвідомлення, аналіз комунікативних бар'єрів і шляхів їх уникнення й подолання сприяє досягненню мети та завдань спілкування, ефективній та плідній взаємодії, гармонізації взаємовідносин, налагодженню ділового, здорового психологічного клімату в колективі.

Висновки. Комунікативні бар'єри у спілкуванні різноманітні, зумовлені неоднаковими чинниками. Тому дуже важливо розуміти їх природу, причини і умови виникнення та розв'язання. Найголовніше – усвідомлювати важливість і дотримуватися нормальних людських взаємин у будь-якій діяльності. Треба зважити, що неможливо отримати позитивний результат без поваги, розуміння і терпіння до особистості партнера зі спілкування та комунікації.

Перспективи подальших досліджень убачаємо в детальнішому вивченні комунікативних бар'єрів, що виникають у повсякденній діяльності, діловому спілкуванні, пов'язаних із гендерними, професійними, соціальними тощо характеристиками людини.

1. Андреева Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1988. – 432 с.

2. Бодалев А. А. Личность и общение. Избр. психол. труды / А. А. Бодалев. – М.: Международная педагогическая академия, 1995. – 328 с.

3. Корнелиус Х. Выиграть может каждый: как разрешать конфликты / Х. Корнелиус, Ш. Фэйр; пер. с англ. – М.: Стринге, 1992. – 212 с.

4. Крысько В. Г. Социальная психология: учебник для вузов. – 2-е изд. / В. Г. Крысько. – СПб.: Питер, 2007. – 432 с.

5. Леонтьев А. А. Психология общения / А. А. Леонтьев. – М.: Высшая школа, 1999. – 465 с.

6. Москаленко В. В. Соціальна психологія: підручник / В. В. Москаленко. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 624 с.

7. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: навчальний посібник / Л. Е. Орбан-Лембрик. – К.: Академвидав, 2005. – 448 с.

8. Поршнев Б. Ф. Социальная психология и история / Б. Ф. Поршнев. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1979. – 320 с.

9. Сучасна педагогічна риторика: теорія, практика, міжпредметні зв'язки: зб. наук. праць за матер. наук. семінару / за ред. Т. А. Космеди. – Львів: ПАІС, 2007. – 268 с.

10. Філософський енциклопедичний словник. – К.: Абрис, 2002. – 741 с.

Козырев Н. П. Коммуникативные барьеры общения и пути их преодоления

Раскрываются понятие, сущность, особенности, характеристика, причины появления и пути предупреждения та преодоления коммуникативных

барьеров общения. Анализируются взгляды ученых, которые занимались этой проблемой.

Ключевые слова: общение, коммуникация, информация, коммуникативные барьеры, профилактика, пути преодоления коммуникативных барьеров.

Kozyrev M. P. Communication barriers and the ways of their overcoming

The concept, essence, features, characteristics, causes of occurrence and the ways to prevent and overcome communication barriers are studied. The views of scientists who are engaged in this problem are analysed.

Key words: interaction, communication, information, communication barriers, prevention, ways to overcome communication barriers

Стаття надійшла 6 грудня 2013 р.