МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ОРЛОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ И. С. ТУРГЕНЕВА»

Кафедра психологии и педагогики

**ДОКЛАД**

на тему «Поведенческие барьеры между людьми и их причины»

по дисциплине «Коллективная психология»

Выполнил: Мельников А.Е.

Институт приборостроения, автоматизации и информационных

технологий

Направление: 09.03.04 «Программная инженерия»

Группа: 21ПГ

Преподаватель: Рожков Николай Тихонович

Орёл, 2025

**Введение**

Поведенческие барьеры - это препятствия или ограничения, которые влияют на поведение и решения людей, часто неосознанно. Они могут быть связаны с когнитивными предубеждениями, эмоциями, социальными влияниями или другими факторами, которые мешают людям принимать рациональные решения или вести себя в соответствии со своими целями или интересами.

Поведенческие барьеры между людьми могут возникнуть по разным причинам и привести к конфликтам, недоразумениям, отсутствию взаимопонимания. Эти барьеры могут создавать препятствия для эффективной коммуникации, сотрудничества и решения проблем. В наше время взаимодействие между людьми с целью решения общих задач особенно важно и рассмотрение данного вопроса имеет большую ценность для работы в коллективе и для общения с друзьями.

Понимание природы поведенческих барьеров способствует повышению эффективности общения, улучшению сотрудничества и производительности труда, принятию более грамотных коллективных решений, а также позволит развить навыки межличностного общения как в трудовой сфере, так и в личной жизни путём сокращения конфликтов на почве поведенческих барьеров.

**Сущность проблемы**

Для понимая проблемы обратимся к ряду примеров.

1. Культурные различия

Американский менеджер работает с командой из Японии и ожидает, что они будут прямыми и откровенными в общении. Однако, японские сотрудники предпочитают более дипломатичный подход и избегают прямого конфликта. Это приводит к недоразумениям и конфликтам между менеджером и командой.

1. Рабочая среда

Сотрудник, который не хочет делиться информацией со своими коллегами из-за страха, что его работу могут забрать или он может получить плохую оценку от начальства.

Менеджер, который не дает обратной связи своим подчиненным из-за боязни обидеть их или вызвать конфликт.

Сотрудники, которые не хотят работать в команде из-за личных разногласий или конкуренции.

1. Семейные поведенческие барьеры

Родитель, который не хочет слушать своего ребенка из-за убеждения, что он знает лучше, что хорошо для ребенка.

Брат и сестра, которые не хотят играть вместе из-за разногласий по поводу правил игры.

**Методы реализации на практике**

Среди методов борьбы с поведенческими барьерами с целью улучшения дальнейшего взаимопонимания можно выделить поощрение открытости. Под этим подразумевается создание среды, в которой люди чувствуют себя комфортно в выражении своих мыслей и чувств. Это может помочь преодолеть многие поведенческие барьеры. Когда люди чувствуют, что их мнение ценится, они с большей вероятностью будут готовы сотрудничать.

Для работы над личными поведенческими барьерами может понадобиться рефлексия и самоанализ. Основная цель данного подхода – осознать свои собственные поведенческие барьеры и то, как они могут мешать в коммуникации с другими людьми.

Ещё одним хорошим способом избегания поведенческих барьеров можно назвать стремление коллектива к открытому и честному общению.

Лучшим из перечисленных методов можно выделить самоанализ. Самый эффективный способ решения проблемы общения между людьми – индивидуальная работа каждого участника над общей проблемой коммуникации. Начиная с себя, каждый член коллектива способен снизить влияние поведенческих барьеров на всех окружающих.

**Творческий вклад в решение проблемы**

На мой взгляд, можно придумать и другие подходы к решению этой проблемы. Можно сыграть в совместную игру с целью обильного общения и выражения мыслей. Создание необычной игровой ситуации может подтолкнуть человека к раскрытию своего характера и отношения к людям. В свою очередь это упростит его взаимодействие с остальными игроками в реальном общении и подаст пример для следующего игрока.

Кроме того, для избавления от поведенческих барьеров можно поговорить на тему, связанную общими интересами. Так можно узнать собеседника получше и укрепить отношения с ним.

**Выводы**

Поведенческие барьеры мешают сказать что-то важное, мешают принять верное решение или наладить комфортные условия для компании людей. По мере перехода человека в густонаселённую городскую среду, данная проблема обретает всё более острый характер. Сегодня процент урбанизации близок к 75%. Это значит, что большая часть населения сосредоточена в городах, где люди бывают вынуждены решать общие задачи с незнакомыми людьми разных национальностей, убеждений и культуры.

Самой важной деятельностью на пути к решению проблемы является личное общение между людьми. Речь позволяет делиться собственными взглядами, способствовать правильному отношению окружающих людей к говорящему.

Для обеспечения речевой коммуникации можно воспользоваться коллективной игрой или почаще интересоваться мнением собеседника.

Тем не менее, решающим шагом к снижению влияния поведенческих барьеров является самоанализ, выявление ошибок в собственном поведении. В общении между двумя людьми человек, практикующий анализ собственных действий, стоит на полпути к достижению взаимопонимания. Обдумывая собственные поступки, можно улучшить отношение людей к самому себе, и самому научиться грамотно учитывать мнение каждого.