

LA PERCEZIONE INTERPERSONALE

Approfondimenti

1

Conoscenza e Strumenti

la percezione

processo attraverso cui ri-conosciamo la realtà applicando schemi noti di classificazione

la comunicazione

processo attraverso cui entriamo in relazione con la Persona attraverso il linguaggio

2



la realtà è vera o è illusione?

3

La percezione

L'essere umano è governato da un sistema neurologico molto affinato, ma tuttavia in grado di gestire solo un limitato numero di informazioni per volta

La prima difesa attivata dal genere umano per ridurre il bombardamento degli stimoli esterni ed interni viene chiamata
soglia differenziale

4

La percezione

*Le informazioni che varcano la **soglia** sono ancora molto numerose e spesso familiari all'individuo*

*Vengono gestite all'insaputa della coscienza, attraverso organizzazioni o risposte comportamentali consuete, chiamate **abitudini***

5

Leggi della percezione

Le informazioni sono gestite attraverso processi di

selezione e ridondanza

degli stimoli, modalità che risponde ad un preciso bisogno di economia

6

Leggi della percezione

*La **selezione** permette di concentrarsi solo su alcuni stimoli, secondo le esigenze, i bisogni, i valori o le conoscenze dell'individuo*

*La **ridondanza** permette di risparmiare energie riconoscendo da pochi stimoli realtà di cui già si è fatta esperienza*

7

Leggi della percezione

Gli stimoli sono organizzati secondo un il principio della

tendenza al completamento

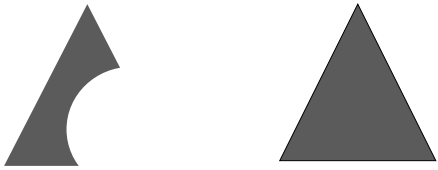
e il principio della

tendenza alla buona continuazione

rispondenti alle leggi della simmetria

8

Leggi della percezione



9

Leggi della percezione

*La percezione è un processo **attivo** di organizzazione degli stimoli che vengono raggruppati in una forma dotata di significato*

*e in una posizione di **figura o di sfondo** a seconda della necessità del momento*

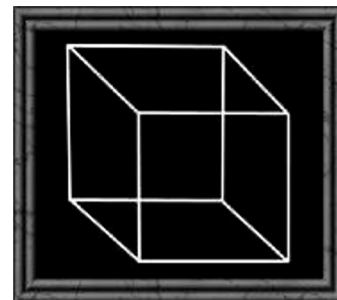
10

Leggi della percezione

*La percezione non è la copia della realtà, ma l'**organizzazione comune e soggettiva** degli stimoli che raggiungono la coscienza*

*Meno è definito lo stimolo, maggiore sarà l'apporto personale alla **interpretazione della realtà***

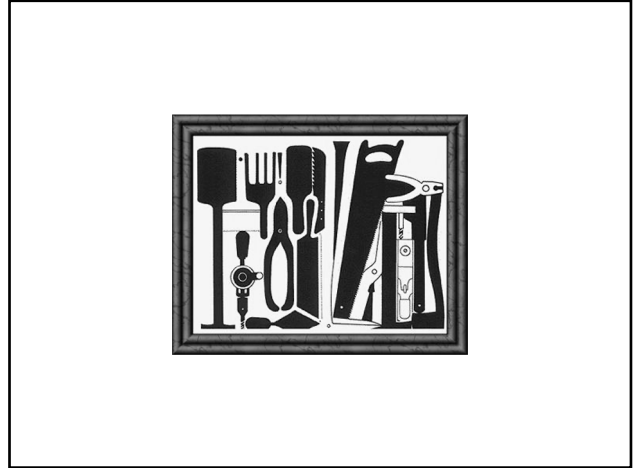
11



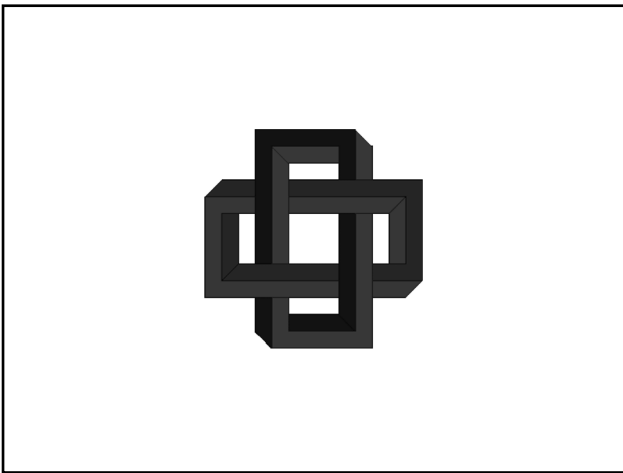
12



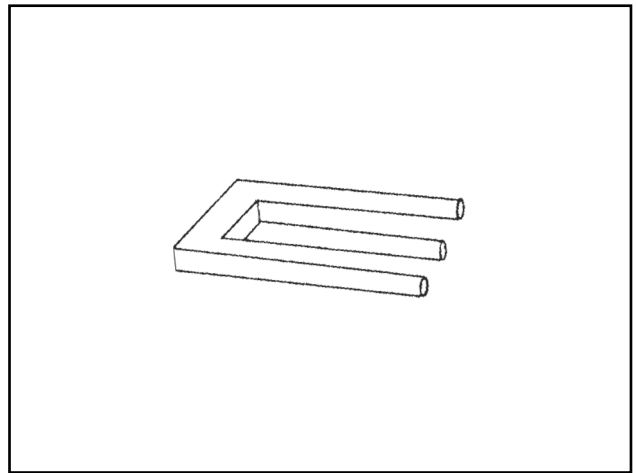
13



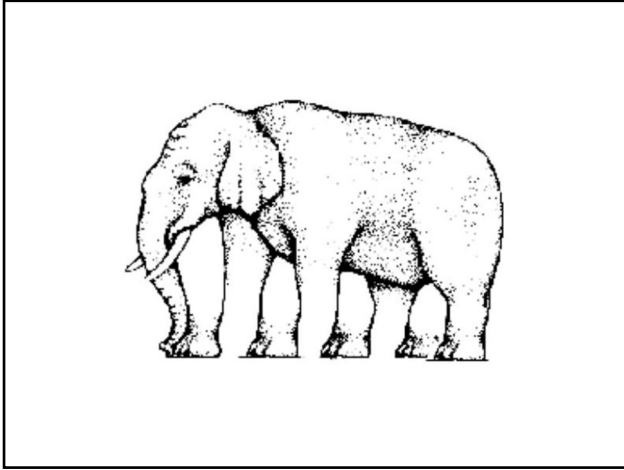
14



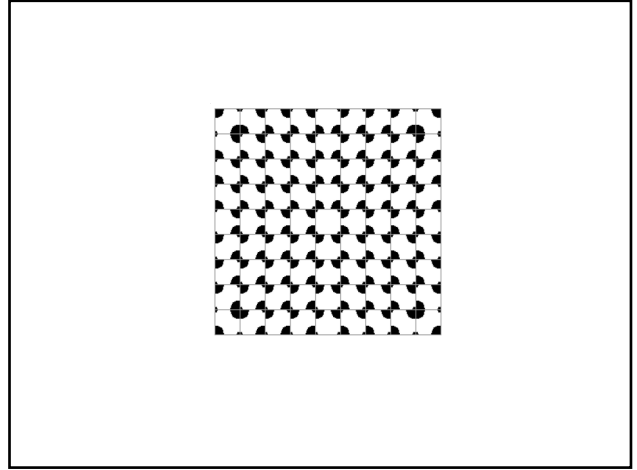
15



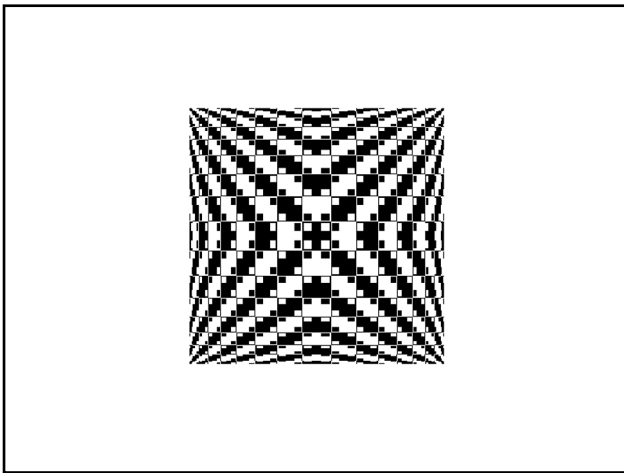
16



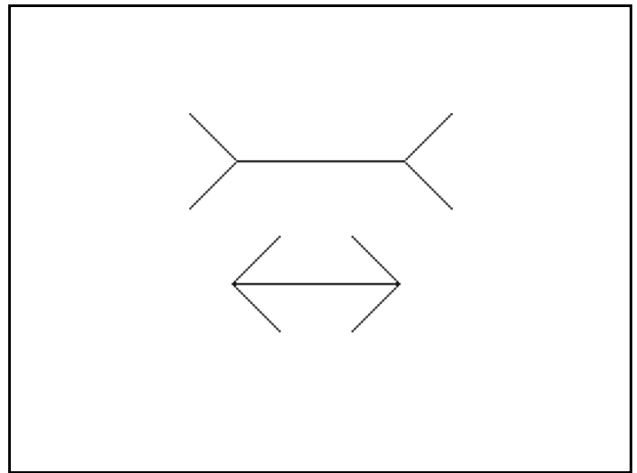
17



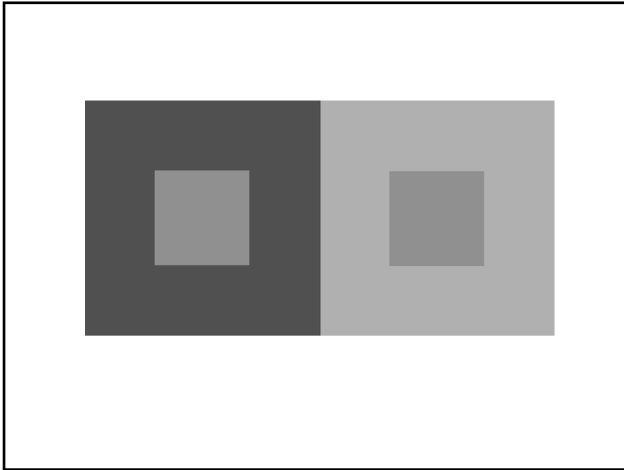
18



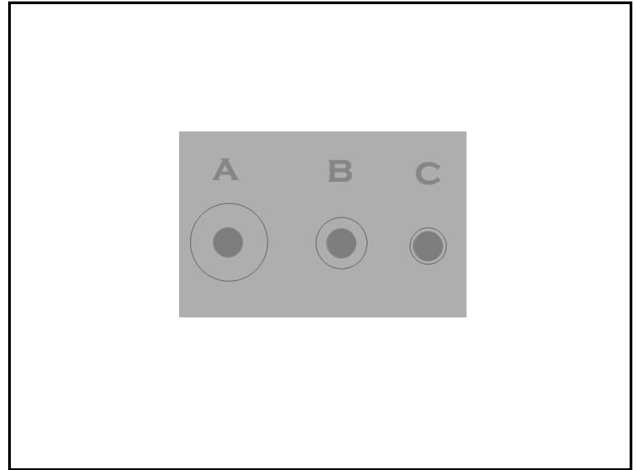
19



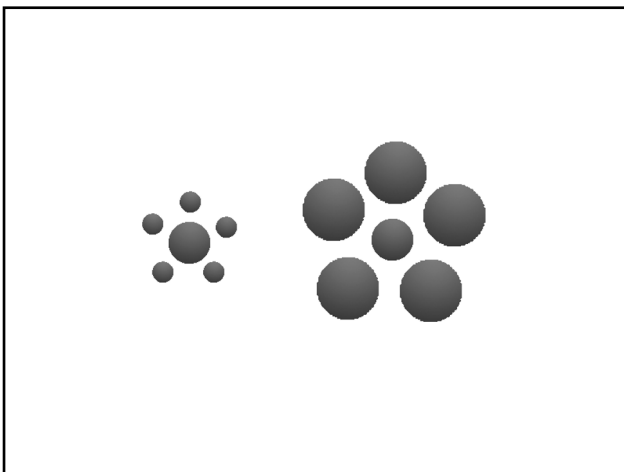
20



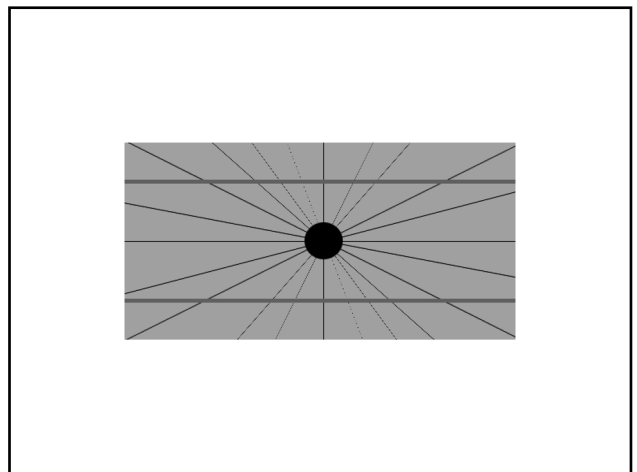
21



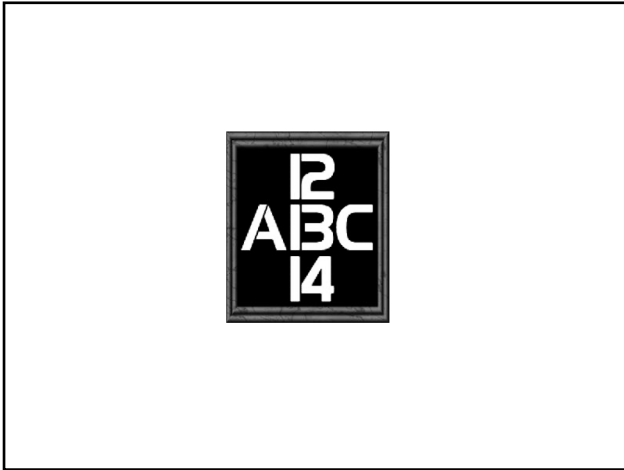
22



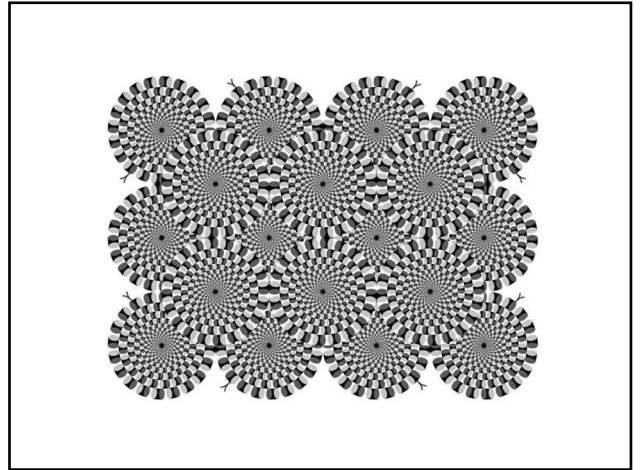
23



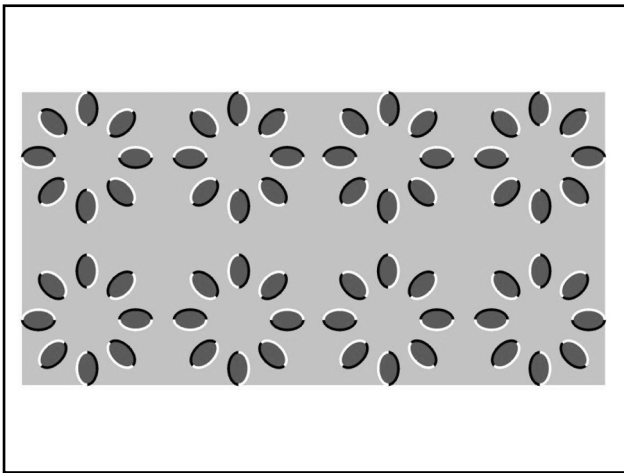
24



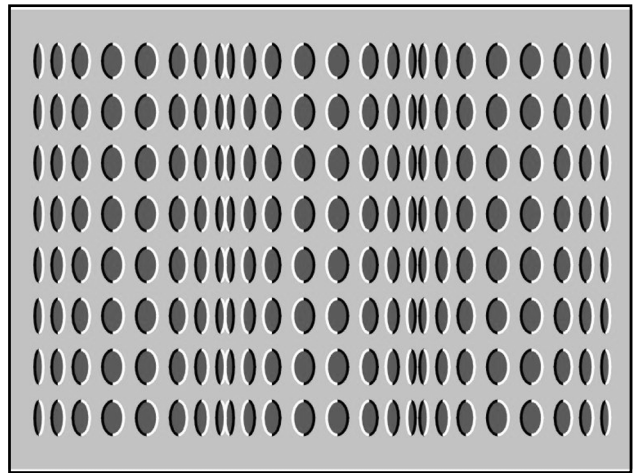
25



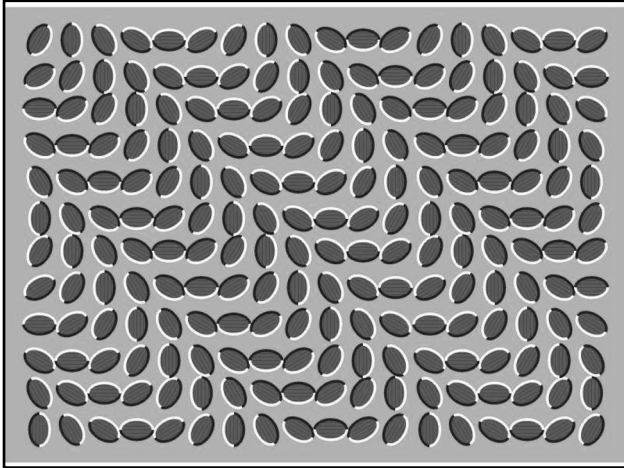
26



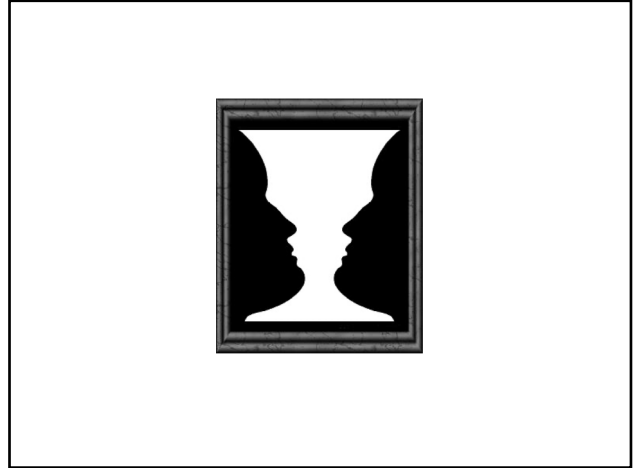
27



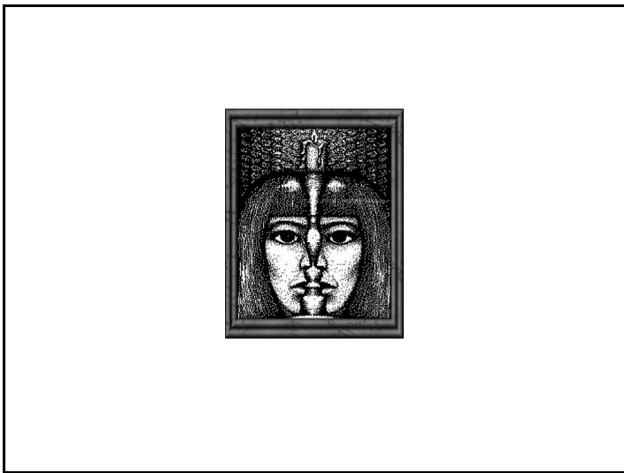
28



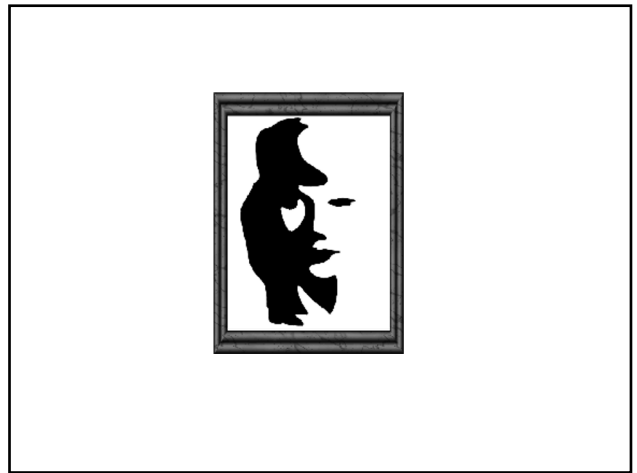
29



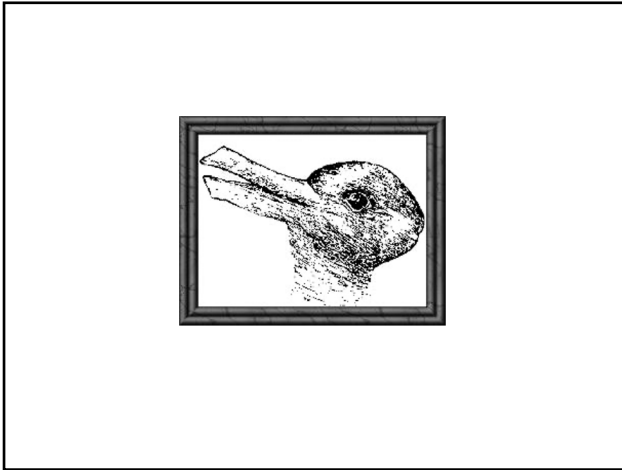
30



31



32



33



34

La percezione interpersonale

La percezione degli altri risponde alle leggi generali della percezione e opera secondo gli stessi principi di economia e selezione

E' finalizzata alla assunzione di comportamenti in risposta od in relazione a quelli di un altro soggetto

35

La percezione interpersonale

*Il primo fenomeno da tenere presente è il cosiddetto **effetto alone***

Un tratto, una caratteristica, uno stimolo della persona che per la prima volta incontriamo ci produce una sensazione positiva o negativa che influenzerà le valutazioni successive

36

La percezione interpersonale

*Il secondo fenomeno da tenere presente è la
teoria implicita della personalità*

*Nel corso dell'esperienza abbiamo
conosciuto molte persone e le abbiamo
classificate in categorie secondo criteri non
scientifici che applichiamo nella valutazione
della persona*

37

La percezione interpersonale

*Il terzo fenomeno da tenere presente sono
gli stereotipi*

*Ogni gruppo sociale sviluppa credenze su
altri gruppi estrapolando un dato oggettivo
dal suo contesto ed assumendolo come tratto
stabile dei componenti di quel gruppo*

38

La percezione interpersonale

*Le leggi della percezione interpersonale
aiutano a farsi una idea delle persone in
attesa di conoscerle meglio*

*Occorre prestare attenzione però alla
tendenza della **prima immagine a permanere***

39



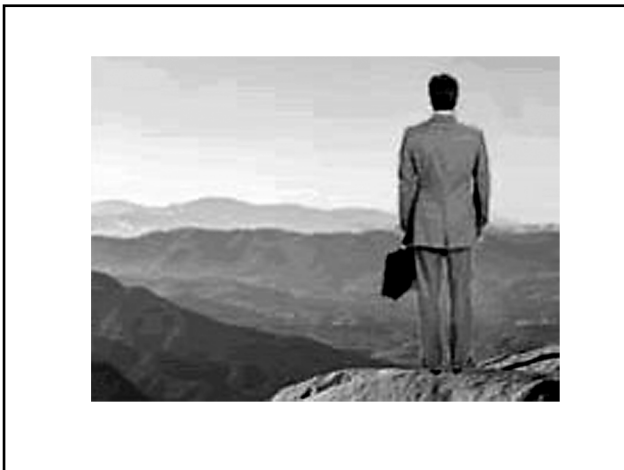
40



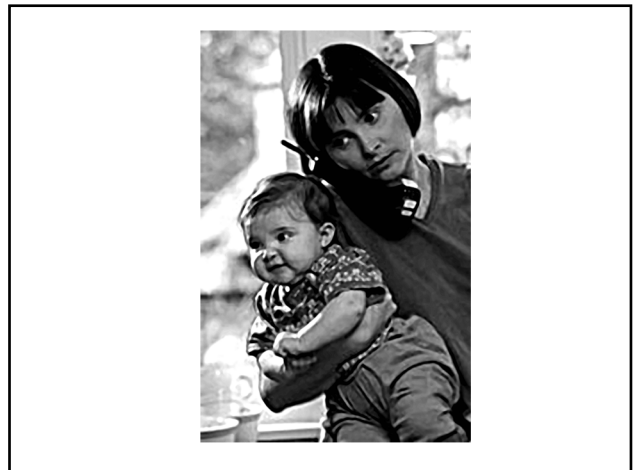
41



42



43



44



45