

Perceptioner

Ibland uppstår missförstånd i kommunikationen mellan människor. För att bli effektiv i sin kommunikation som ledare hjälper det att förstå varför en del missuppfattar budskapet.

Alla människor är unika vilket innebär att var och en tolkar samma sak på lite olika sätt. Avsnittet kring perceptioner förklarar hur detta hänger ihop.

Perception innebär förenklat hur en person tolkar information bland annat beroende på kunskap och tidigare erfarenheter.

Urval

Urval är vad varje enskild individ väljer att fokusera på och ta till sig av tillgänglig information och sinnesintryck. Urval baseras på faktorer som:

Individuellt intresse

- En utbildare kan intressera sig mer för föredragshållarens framställning än föredragets innehåll.

Tidigare upplevelser

- Den som blivit stucken av ett bi tror att alla bin kommer att stickas.
- En människa som vid ett tillfälle visat sig vara opålitlig är alltid opålitlig.

Förväntningar

- För den som förväntar dig att se en orm, blir en gren lätt en orm.
- För den som letar efter en viss egenskap hos människor kommer denna egenskap att bli mer framträdande än andra.

Organisering

Organisering handlar om hur information och sinnesintryck uppfattas och sammanställs. Faktorer som bakgrund/omgivning, sammanhang, närhet och likhet tenderar att påverka tolkning av information, till exempel synintryck.

Organisering av sinnesintryck baseras på:

Figur i förhållande till bakgrund

- Vad är objekt, vad är bakgrund?

Sammanhang

- Människan har en tendens att gruppera sinnesintryck till en förenad helhet.

Närhet

- Objekt som ligger nära varandra i tid eller plats tenderar att bli sedda som förenade snarare än åtskilda. Exempel: En man, två barn och en hund vid en busshållplats blir en familj.

Likhet

- Folk, saker och händelser som liknar varandra tenderar att bli samgrupperade. Exempel: Fem långa män som går tillsammans blir ett basketteam.

Varseblivningsproblem

Några vanliga varseblivningsproblem:

Öppenhet för perception

- Med öppenhet menas att ingen är en passiv betraktare under perceptionsprocessen. Alla väljer sin tolkning av information och sinnesintryck. Människor tenderar att uppfatta saker som de *vill* att de ska vara.

Urval vid perception

- Tendens att sälla information utifrån styrka och betydelse för den enskilde. De sinnesintryck människor ständigt bombarderas med gör urvalet till en kritisk faktor. Exempel: Du hör direkt om ditt namn ropas ut i högtalaren på flygplatsen men inte andras namn.

Haloeffekt

- Tendensen att bedöma en medmänniska efter bara ett möte. Exempel: Om någon gör bra ifrån sig inom ett område ökar chansen att bli positivt bedömd även inom andra områden.

Överföring

- Tendensen att se egenskaper hos andra som vi själva har eller vill ha. Det är vanligt att värdera andra i jämförelse med sig själv.

Göra oföränderligt

- Tendensen att klassa människor efter den grupp hon tillhör (hur vi "upplever" gruppen).

Tilläggande av egna slutsatser

- Människor tenderar att lägga till och tolka in andra faktorer än det vi verkligen upplever. Exempel: Om någon alltid kommer för sent till arbetet upplever vi det som om han inte bryr sig om företaget.

Det finns många olika verklighetsuppfattningar

Mot bakgrund av ovanstående blir det tydligt att det är mycket som kan påverka en persons uppfattning av världen. Det är många faktorer som spelar in när olika individer tolkar samma information. Därför har inte alla exakt samma verklighetsuppfattning och världsbild.

Det viktiga i sammanhanget är att förstå att olika människor reagerar på- och interagerar med omvärlden utifrån sina egna uppfattningar av denna. Ett vanligt problem är att många tolkar den egna varseblivna världen som den enda sanna verkligheten.