

المثير

العوامل المتعلقة بانتقاء المثيرات

حيث تختلف خصائص المثيرات في درجة تأثيرها في الانتقاء الإدراكي للفرد، فمنها ما يكون تأثيره قويا، ومنها ما يكون تأثيره ضعيفا، وتتميز بما يلي:

شدة المثير وقوته: فكلما كان المثير قويا كان تأثيره أكثر واحتمال إدراكه أكبر، مثلا الصوت الصاخب مقارنة بالهادي.

الحجم: فكلما كان حجم الشيء أكبر أو أطول كانت قدرته على التأثير أكبر.

التباين: فكلما كان المثير متميزا في المجال كانت فرصته في جذب الانتباه أكبر، فالانتباه يتجه إلى الأشياء الأكثر تفردا وبروزا.

التكرار: كلما زاد تكرار المثير كانت فرصة جذب الانتباه أكبر، حيث أن التكرار يزيد من احتمال إدراك الفرد للمثير.

الحركة: فالحركة أكثر جاذبا للانتباه من الهدوء.

الألفة والجدة: فكلما كان المثير جديدا كان أكثر جذبا للانتباه، فالمثير المألوف في المجال الجديد يكون أكثر تأثيرا.

العوامل المتعلقة بتنظيم المثيرات

الشكل والخلفية: يميل الفرد إلى تنظيم المدركات البصرية التي يراها في شكل وخلفية.

التشابه: فالمثيرات المتشابهة أدعى إلى سرعة إدراكها من المثيرات المختلفة، وكلما زادت درجة تشابه المثيرات كلما كان هناك ميل أكبر نحو إدراكها كمجموعة واحدة.

التقارب: ويقصد به التقارب الزمني أو المكاني وظهور عدة مثيرات في منطقة مكانية أو زمنية واحدة، تجعل الفرد يميل إلى تنظيمها في مجموعة مثيرات واحدة، مجموعة موظفين يعملون في مكتب واحد.

الاستمرار: يميل الفرد إلى إدراك المثيرات المستمرة.

سد الثغرات: أي ميل الفرد إلى استكمال المعلومات الناقصة ليذكرها ككل متكامل.

الفرد

الخبرات المسابقة: يؤثر تعلم الفرد وخبراته وتجاربه إلى اختيار وانتقاء المثيرات التي يمكن أن يعطيها انتباهه، مثلا الموظف الذي تعرض لموقف معين في الماضي مستصبح له حساسية تجاه موقف مشابه.

الحاجات والذوايق: تلعب حاجات الفرد غير المشبعة دورا هاما في اختيار ما يثير انتباهه من مواقف أو أحداث، صاحب الحاجة الاقتصادية سيتأثر بالأخبار عن سياسة الأجور..

الشخصية: تؤثر شخصية الفرد على إدراكه للمثيرات من مواقف وأحداث، ويتضح تفاوت أدراك كبار السن عن الشباب لنفس المواقف. ومن العوامل المؤثرة في الشخصية القدرات العقلية، القيم، المعتقدات، كلها تؤثر في إدراك الفرد للأحداث وتفسيرها وإعطائها معنى.

٦- **النسق الإدراكي:** حيث يفسر الأفراد في المنظمة الواحدة للأمر بصورة متشابهة مقارنة بمنظمة أخرى، والإدارة الواحدة مقارنة بالإدارات الأخرى.

٧- **المستوى الاقتصادي والاجتماعي:** يؤثر هذا المستوى على إدراك الأفراد للأشياء فإدراك الغني لـ (١٠٠) ريال يختلف عن إدراك الفقير لنفس المبلغ.

٨- **تأثير الحالة النفسية الراهنة على الإدراك:** فإذا كان الفرد هادئا فإنه يدرك المثيرات بصورة تختلف عن لو كان في حالة نفسية غير مستقرة.

٩- **الاتجاهات والقيم:** حيث يدرك الفرد اتجاهاته فإذا كان لدى الرئيس في العمل اتجاهات سلبية نحو أحد مرؤوسيه فإنه سوف يدرك من سلوكه وتصرفاته ما يؤكد اتجاهاته.

١٠- **الحب والكراهية:** يرى المحب في حبيبه إلى كل الصفات الحميدة (عاقل، مؤدب، رزين..)، وإذا قلب إلى كراهية يرى فيه سوء الأدب، الغلظة..

البيئة

يؤكد (Reitz) أن البيئة المحيطة بالمثيرات أو الشيء الذي يتم إدراكه يكون له أثر كبير في الطريقة التي يتم بها استقبال المعلومات، وهنا يجب التفرقة بين تأثير البيئة المادية، وتأثير البيئة الاجتماعية.

بالنسبة للبيئة المادية فإن إدراك أو عدم إدراك المثيرات يتوقف على مدى تميزها، فاستقبال الموظف لرسالة عادية تختلف عن استقباله لبرقية عاجلة، وإن كانت تحتوي على نفس المعلومات.

كذلك فإن سماعك لجرس الهاتف في الثانية ظهرا يختلف عن سماعك لنفس الجرس في الثانية بعد منتصف الليل.

بالنسبة للبيئة الاجتماعية فإن لها تأثيرها على عملية الإدراك، فانقاد المدير أو نصحه لأحد مرؤوسيه أمام زملائه تجعل المرؤوس لا يركز في النصائح بقدر تركيزه على رد فعل زملائه تجاه هذا الموقف.

كما يؤثر الإطار البيئي والثقافي على عملية الإدراك حيث يختلف الإدراك باختلاف انتماء الأفراد لثقافات مختلفة.

كما يرجع التأثير الثقافي على الإدراك إلى ثلاثة عوامل رئيسية هي الوظائف الشائعة والعادة والاتصالات وفيما عرضنا لكل منها:

الوظائف الشائعة: تفرض البيئة على الأفراد أداء أشياء معينة أكثر من الآخرين وهذا يختلف من الريف عن البدو عن المدن

العادات: تؤثر العادات والتقاليد على الإدراك ففي الثقافة الغربية مثلا للوقت تقدير واحترام كبير، وفي ثقافتنا الإسلامية احترام كبير للقيم الدينية.

نظم الاتصالات: تؤثر نظم الاتصالات على الإدراك، فالكلمات تستخدم بمعاني مختلفة في الثقافات المختلفة