



**Научение**

**Организационное  
поведение**



**Научение - это неизмеримо большее, чем посещение школы или университета.**

- результаты своего труда,
- причины успехов и неудач,
- опыт и поведение своих коллег, рекомендации начальства и сослуживцев,



**изменение поведения с целью адаптации к организации, достижения лучшего взаимодействия с организационным окружением.**



# Научение

1. Проанализировать последствия поведения коллег, чтобы сделать выводы о благоприятности их поступков.
2. Изменение в поведении должно быть относительно постоянным.
3. Научение отражается в изменении поведения человека. Изменения в мыслях и поступках человека, если они не сопровождаются изменением поведения, нельзя назвать научением.



# Теории научения:

1. Связана с рефлексорным поведением человека.
2. Подход к «научению» поведению базируется на том, что человек делает выводы из своего предыдущего опыта, стараясь закрепить желательное и устранить нежелательное появление.



# Восприятие -

это отражение предметов и явлений в совокупности их свойств и частей при непосредственном воздействии их на органы чувств. Оно включает в себя прошлый опыт человека в виде представлений и знаний.

**Итог** – информация, являющаяся исходным материалом для принятия решений и соответствующего поведения



## Факторы, влияющие на восприятие:

- ✓ сам субъект наблюдения (тот, кто воспринимает информацию);
- ✓ объект восприятия;
- ✓ ситуация, в которой происходит восприятие.



# Притча о слепых мудрецах

*Шесть мудрецов решили узнать все о слонах.*

*Они пришли к одному из слонов. Но так как они были слепы, они не могли его увидеть. Поэтому каждый из мудрецов дотронулся до слона, чтобы описать его внешний вид. И каждый из них пришел к совершенно различному заключению и доказывал мнение свое:*

- первый облокотился о бок слона и сказал, что слон похож на стену;*
- второй дотронулся до бивня и сравнил слона с копьем;*
- третий схватил хобот слона и решил, что слон похож на змею;*
- четвертый ощупал ногу и сказал, что слон очень напоминает дерево;*
- пятый, держа ухо слона, заявил, что слон похож на опахало;*
- а шестой, ухвативший слона за хвост, решил, что все слоны — как веревки.*



## Механизмы межличностного восприятия

- идентификация
- рефлексия





## Идентификация –

уподобление себя другому.

Этим способом люди пользуются в реальных ситуациях взаимодействия, когда предположение о внутреннем состоянии партнера по общению строится на основе попытки поставить себя на его место.



## Рефлексия –

осознание действующим  
индивидом того, как он  
воспринимается партнером по  
общению.



## Иллюзии ВОСПРИЯТИЯ

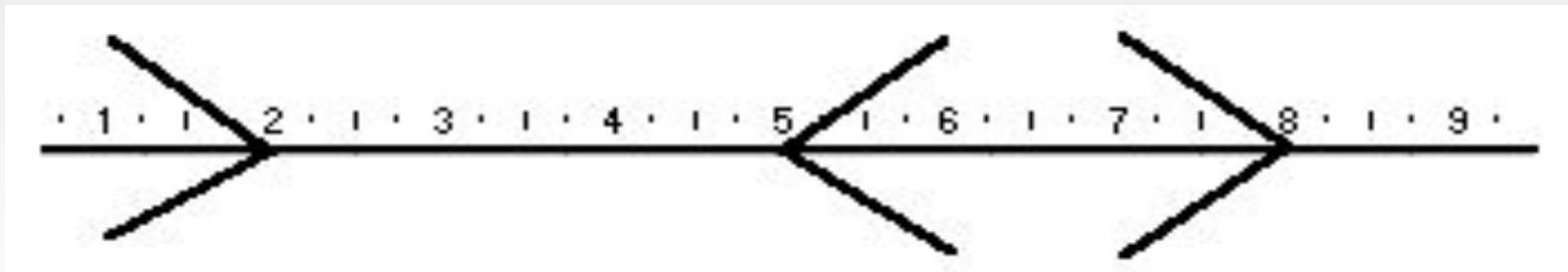
- **Иррадиация.** Явление иррадиации (полатыни - неправильное излучение) состоит в том, что светлые предметы на темном фоне кажутся более увеличенными против своих настоящих размеров





## Иллюзии ВОСПРИЯТИЯ

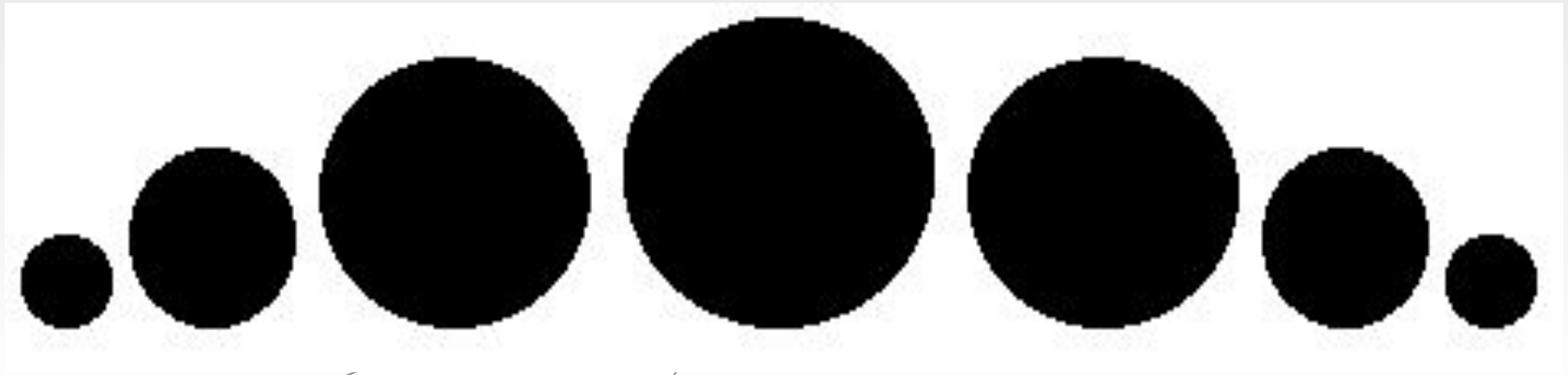
- **”Целое” и “часть”**. сравнивая две фигуры, из которых одна действительно меньше другой, мы ошибочно воспринимаем все части меньшей фигуры меньшими, а все части большей - большими





## Иллюзии ВОСПРИЯТИЯ

- уподобление (ассимиляция) одной части фигуры другой.





## Иллюзии ВОСПРИЯТИЯ

- большинство людей обладает способностью преувеличивать вертикальные протяженности по сравнению с горизонтальными





## Иллюзии ВОСПРИЯТИЯ

- на более темном фоне мы видим фигуры более светлыми и, наоборот, на светлом - более темными.

