

PSICOLOGIA DA COMUNICAÇÃO

23/10/1995

Percepção da Realidade

Percepção

A imagem que a percepção nos fornece do mundo não é uma reprodução exacta do mundo exterior na sua realidade física.

Perante a multiplicidade de estímulos, o ser humano não é um receptor passivo. O ser humano selecciona e discrimina os estímulos de tal modo que os mesmos estímulos podem ser interpretados de diferentes modos, por diferentes sujeitos.

A percepção do mundo exterior é algo que se vai construindo através do processo de comunicação inter-pessoal, apesar de se tratar de um processo interno. Ela desenvolve-se em função do contexto sócio-cultural em que se vive.

É através dos sentidos que captamos a realidade envolvente.

O comportamento de cada um, forma-se em função da imagem que adquire do mundo, em função da experiência, das pessoas e das coisas percebidas, em suma, em função da percepção que se faz da realidade.

- O mundo dos objectos não nos entra tal qual, consciência adentro, pela porta dos sentidos. As mensagens destes precisam ser processados, interpretadas.
- A sobrevivência e adaptação dos indivíduos realiza-se na medida em que entre eles e o seu meio se estabelece um equilíbrio, cuja regulação passa necessariamente pela captação de informação.
- As nossas percepções são influenciadas por uma série de factores relativos à personalidade do sujeito, motivações e interesses, atitudes e expectativas, experiência anterior e hábitos culturais.

Percepção da realidade

Representação da realidade

Sistema sensorial:

- cenestésico
- auditivo
- visual

30/10/1995

O boato

«Boatos: o meio de comunicação mais velho do Mundo»

Jean Noël Kapfner, Publicações Europa América

O boato é um fenómeno que se manifesta particularmente em situações de crise ou de falta de informação.

À partida, o processo de formação de um boato ocorre involuntariamente. O boato origina-se nas primeiras trocas de comunicação entre indivíduos. A comunicação estabiliza-se na 6ª transmissão.

O boato não tem *feedback*. Nunca se consegue chegar junto da fonte que o originou. A fonte aparece com credibilidade mas não se consegue identificar quem é.

Ingredientes para a formação de um boato

- Deverá ser um assunto interessante para um número alargado de pessoas (morte, paixão, doenças, catástrofes, figuras públicas, etc.);
- Ambíguo, que possibilite diferentes interpretações.

Matérias que gerem ansiedade propagam-se com maior rapidez.

Mecanismos psicológicos que ocorrem entre a informação que dá origem ao boato e ao boato propriamente dito

- Nivelamento;
- Estimulação;
- Assimilação.

Nivelamento

À medida que o boato circula vai comportando cada vez menos palavras até atingir uma forma estereotipada em que permaneça inalterado.

Estimulação

Consiste na selecção de um número limitado de pormenores, escolhidos devido ao seu carácter insólito, e consiste, ao mesmo tempo, no exagero desses mesmos pormenores e na sua adaptação ao presente.

Assimilação

Apoia-se nas paixões de quem escuta, ou seja, apresentam-se as coisas como as pessoas estão habituadas a vê-las. A assimilação é feita através da lógica de cada um, dos preconceitos e interesses.

Essência do rumor

A essência do rumor ou do boato, consiste numa persuasão que nasce da própria actividade de transformação da notícia original feita em função das representações sociais.

Lei básica do boato de Allport

A quantidade de rumor varia segundo a importância do assunto, multiplicada pela ambiguidade do tema.

Desmentido

Para desmentir um boato, deve-se tentar chegar o mais perto possível da origem de forma a aí actuar com mais força. Se algo originou o boato, então existe uma razão para tal.

Ralph Rosnow

«O boato é uma espécie de hipótese, uma especulação que ajuda as pessoas a darem sentido a uma realidade caótica ou que lhes faculte um ténue sentimento de controlo sobre o mundo ameaçado.»

Kinzel

«Quanto mais as pessoas se assustam com um boato, mais o apregoam.»

6/11/1995

Distorção da comunicação

Emissor	(mensagem)	Receptor
• Campo de referência • Quadros de referência • Códigos • Estereótipos		• Campo de referência • Quadros de referência • Códigos • Estereótipos

Quem comunica está emocionalmente ligado à mensagem que está a emitir, pois faz parte do seu campo psicológico. Esta mensagem será tão mais eficaz quanto mais reforçar as opiniões e as atitudes do receptor.

O contrário também é verdade. Se o que o emissor ao transmitir uma mensagem que vai contra as opiniões e as atitudes do receptor, maior será a resistência à mensagem e menos eficaz ela será.

Atitude (definição da psicologia)

Atitude em psicologia é aquilo que está por detrás dos comportamentos (o que no dia-a-dia chamamos de *atitude*), ou seja, a opinião, as convicções em relação a determinado assunto.

Na distorção da comunicação a atitude influi da seguinte forma:

- Atitude do emissor para consigo próprio: em casos anormais pode ser de subestimação ou sobrestimação, afectando a eficiência da comunicação.
- Atitude do emissor em relação ao assunto: a atitude desfavorável poderá levar a uma comunicação deficiente, a atitude favorável resultará num maior cuidado no que se refere ao tratamento da mensagem.
- Atitude do emissor em relação ao receptor: a atitude desfavorável leva a uma explicação deficiente dos objectivos.

Na atitude, há sempre uma componente *cognitiva* (referente a ideias ou crenças), uma outra *afectiva* (referente a valores) e uma outra *comportamental* (referente à predisposição).

Factores que podem distorcer uma mensagem

- O conteúdo emotivo da mensagem pode influir na distorção da mensagem transmitida.
- A linguagem é uma razão muito forte de distorção na mensagem. Em psicologia, linguagem é o instrumento de adaptação dos indivíduos ao seu meio.
- Uma gama de conhecimentos muito profundos pode dificultar a comunicação se o emissor não ajustar o que transmite aos conhecimentos do receptor.
- Quanto mais curta for a linha de comunicação maior será a sua velocidade e menores serão as possibilidades de distorção.

Estrutura e dinâmica de Grupos

Grupo

Conjunto limitado de indivíduos que interagem entre si, que se regem por normas e procuram atingir um objectivo comum.

O grupo tem capacidade de responder às necessidades dos indivíduos, mas um só grupo não satisfaz estas necessidades. Daí o indivíduo necessitar pertencer a vários.

Características de um Grupo

Nem todos os conjuntos de indivíduos podem ser designados por *grupo*. Para o serem necessitam de ter:

- Sistema de regras ou normas;
- Os mesmos comportamentos (pela utilização de regras);
- Um sistema de controlo;
- Sistema de *status* (funções);
- Sistema de papéis.

Traços que definem os grupos

- uma certa coesão;
- Durabilidade;
- Estrutura;
- Conjunto de normas.

13/11/1995

Processo de socialização

Processo de aprendizagem gradual da vivência em sociedade e da interiorização de valores por ela inculcados, ou seja, as normas.

Por este processo, o homem torna-se membro da sociedade.

Indivíduos que tenham processos de socialização semelhantes tendem a entender-se com muito mais facilidade.

O Homem é simultaneamente sociável e socializável.

É o fenómeno da socialização que afecta e desenvolve a liberdade de ser de cada um, que permite que cada indivíduo se exprima como indivíduo num contexto social.

Interiorização da norma

O indivíduo cumpre a norma mas pode ou não interiorizá-la. Há uma pressão social sobre ele para o cumprimento da norma.

A infracção da norma pode ser importante no processo da sua interiorização.

Agrupamentos humanos que não são grupos

Categoria social

Não é um grupo. É um conjunto de indivíduos mais ou menos dispersos que têm características comuns reconhecidas pela sociedade. Ou seja, a categoria social é constituída por indivíduos que têm em comum uma ou mais características mas que não estão em comunicação.

Agregados sociais

Pessoas que estão reunidas na mesma realidade física. Vasto conjunto indiferenciado de indivíduos que se encontram em proximidade mas não se comunicam entre si (comunicação recíproca).

Multidão

Massa

20/11/1995

Critério quantitativo de classificação dos grupos

- Microgrupo (o mais pequeno): por ter apenas dois elementos não deixa de ter uma grande complexidade.
- 3 Pessoas: permite que uma pessoa seja excluída da comunicação, ou que uma pessoa comunique para as outras duas.
- 4 Pessoas: permite a existência de dois subgrupos.
- 7 Pessoas: possibilita muita interação sem que para isso haja uma perda de intimidade.
- Grupos Grandes: a grande maioria dos autores considera que os *grupos grandes* começam a existir a partir dos 30 elementos. Quanto maior é o grupo menor importância tem a sua dimensão. Genericamente, para um grupo mais pequeno maior é a dificuldade de integração de novos elementos.

Critérios qualitativos de classificação dos grupos

Grupos de contacto Directo e Indirecto (entre os elementos do grupo)

- Contacto directo: são muito mais ricos; os grupos pequenos tendem a ser de contacto directo.
- Contacto indirecto: menos ricos que os grupos de contacto indirecto; característica comum dos grandes grupos.

Grupos Afectivos e Utilitários

- Afectivos: os traços de personalidade e os laços de afectividade entre os membros do grupo são fundamentais para o bom andamento do grupo.
- Utilitários: a afectividade é secundária, pois o que faz a união do grupo é o objectivo a atingir. O que conta é o resultado que o grupo alcança.

Grupos Espontâneos e Artificiais (em relação ao momento da criação do grupo)

- Espontâneos: grupos criados naturalmente. Não houve um planeamento para a formação do grupo.
- Artificiais: os vínculos são pré-estabelecidos com os indivíduos. Não é importante quem integra o grupo.

Grupos Primários e Secundários

- Primários: é o grupo mais restrito, frequentemente espontâneo, definido por motivações afectivas, mais que utilitárias (ex: família, vizinhança, etc.).
- Secundários: Tendem a substituir os grupos primários nas sociedades complexas (ex. partidos, escolas, etc.).

Características psicológicas dos grupos primários

- Interacção;
- Emergência de normas;
- Existência de objectivos colectivos comuns;
- Emergência de uma estrutura formal;
- Existência de emoções e sentimentos colectivos;
- Existência de um consciente colectivo;
- Estabelecimento de um sistema de equilíbrio.

4/12/1995

Classificação dos grupos por K. Munné

Grupos Formais e Informais

- Formais: os grupos podem estar organizados de uma forma formal com regras e hierarquias explícitas e reconhecidas pelos membros desses grupos (ex: empresas).
- Informais: estão estruturados segundo alguns papéis e uma hierarquia de *status* com carácter difuso, com regras a que os membros dos grupos se conformam e adaptam sem darem por isso (ex: família).

Grupos Voluntários e Involuntários (ou de Adesão Forçada)

- Voluntários: o acesso e a permanência dos membros de um grupo é opcional.
- Involuntários: quer o acesso, quer a permanência dos membros dos grupos é opcional.

Grupos Abertos e Fechados

- Abertos: maior facilidade no acesso de novos membros ao grupo.
- Fechados: grupos em que o acesso é mais difícil. Os grupos pequenos tendem a ser mais fechados do que os grandes grupos.

Grupos Estáveis e Instáveis

O que os distingue é a duração do grupo, mas também é importante a força do vínculo grupal. Se for forte, o grupo tende a ser mais estável.

A própria duração do grupo, independentemente do vínculo, também distingue a estabilidade dos grupos.

Dinâmica de grupo

Quem pela primeira vez falou de *dinâmica de grupo* foi Kurt Lewin, psicólogo alemão, em 1944 num artigo sobre a «Teoria e a Prática».

O grupo é uma realidade dinâmica: pode haver alteração das normas, funções, etc.

Investigação/acção

Kurt Lewin diz que a investigação e a acção estão intimamente ligadas, em interacção. A teoria tem de estar ao serviço da prática, mas a prática não pode estar desligada da teoria.

Quando se aplica na prática uma teoria estamos a melhorar essa teoria e a permitir melhor o seu conhecimento. A prática levanta novas questões teóricas.

É sobretudo na dinâmica dos grupos que esta interacção investigação/prática é muito importante, não podendo ser de outra forma.

A mudança e a resistência à mudança

Constitui um aspecto essencial na vida dos grupos. Existem situações em que a tendência é maior para a mudança e outros casos em que é para uma maior resistência à mudança.

11/12/1995

Corrente Dinamista

Factores de Coesão (Festinger, Shacter)

Totalidade do campo de forças, tendo por efeito manter em conjunto os membros de um grupo e resistir às funções de desintegração.

Factores de Coesão (Kelly e Thibaut)

Atracção global do grupo para todos os seus membros.

A coesão pode ser obtida por factores extrínsecos, ou seja, anteriores à formação do grupo e factores intrínsecos, ou seja, após a formação do grupo.

A proximidade constitui um forte factor da coesão (esta proximidade pode ser a nível cultural, geográfico, etc.).

Valores intrínsecos

Factores de ordem sócio-afectiva

Ex: atractivo de um fim comum, de uma acção colectiva, de uma pertença a um grupo.

O desejo de comunicar é uma forma de fugir à ansiedade, logo por ordem afectiva entram num grupo.

A integração de pessoas pode ter a ver com a forma como elas elegem a amizade com vários membros já existentes no grupo.

O facto de os grupos não serem o fim mas um meio para chegar a algo, faz com que as pessoas adiram a vários grupos, pois um grupo não satisfaz todas as necessidades.

O que é importante no grupo é que este dê sempre resposta às necessidades evolutivas do membro. A razão pela qual alguém entrar num grupo pode ao fim de um determinado tempo não ser a razão pela qual ainda está ligado a ele.

A aceitação e o reconhecimento só se faz se existirem mais do que um elemento. No caso do prestígio, só se torna evidente se os outros indivíduos reconhecerem o prestígio de outro elemento.

Factores de ordem operativo-funcional

Distribuição e articulação de papeis. Tem a haver com as capacidades de cada um e com as aptidões do grupo.

Um grupo que tem actividades diferentes tem que ter em conta as capacidades e aptidões de cada elemento.

Comportamento do grupo

O grupo comporta-se como tal enquanto se mantém. A influência, quer em qualidade quer em intensidade, dos vários membros do grupo vai delinear a forma como o grupo se comporta.

A situação ideal é que todos os indivíduos desempenhem uma influência no grupo. Inclusivé no âmbito do comportamento de grupo existe um factor importante: a Liderança.

Liderança

Um indivíduo pode mostrar grande capacidade num dado grupo e noutro não ter capacidade nenhuma de liderança.

Podem-se identificar duas formas de liderança:

- Inata
- Aquela que depende das circunstâncias do grupo.

Como os grupos são dinâmicos, o líder pode não liderar em determinadas circunstâncias.

Tipos de liderança

- Autoritária: o líder decide sozinho - impõe tarefas, dirige e administra.
- Democrática: o líder decide mediante as várias interpretações e posições dos membros - colabora, implica-se, pertence ao grupo.
- Laissez faire: o líder *não existe*, o grupo é que decide como um conjunto sem se poder identificar quem decidiu - o líder é quem se impuser numa determinada situação.

O mesmo líder pode em momentos diferentes optar pelo tipo de liderança que mais se adapta à situação em causa.

8/01/1996 e 15/01/1996

Redes de Comunicação

Comunicação nos grupos

As comunicações *cimentam* o grupo, pois é na medida em que há autêntica e profunda correspondência entre dos membros que o grupo pode viver e sobreviver.

Observa-se que as comunicações são geralmente detidas pelos líderes do grupo, que funcionam como *filtros* e nem sempre comunicam todo o conteúdo a toda a gente. Por outro lado,

algumas notícias circulam no interior dos subgrupos, mas nem sempre atingem os membros isolados.

Para que a comunicação seja possível é necessário que esta circule em três sentidos:

- Ascendente
- Descendente
- Horizontal

Comunicação formal e Comunicação informal

Em empresas e grupos formais pode-se verificar com rigor a forma de comunicação e a sua direcção.

Uma rede de comunicação eficaz caracteriza-se essencialmente por favorecer a difusão da mensagem de modo a que ela possa chegar aos receptores, aos destinatários, com o máximo de exactidão e precisão.

No caso dos grupo informais não é possível identificar a direcção da comunicação, pois esta é predominantemente informal. Da mesma forma, não é possível conhecer a sua estrutura, ou seja, quem comunica mais ou por quem passa mais informação. Se a comunicação depende da estrutura também contribui para a definição dessa mesma estrutura.

Dentro das empresas também existe comunicação informal, com mais frequências nos casos em que os canais de comunicação formais não funcionam.

Um canal de comunicação quando funciona tem tendência a ser mais utilizado e com novas funções para que não foi preparado. Corre, assim, o risco de se saturar, pois deixa de ter capacidade para gerir toda a informação.

2º Semestre

4/03/1996 e 18/03/1996

Processos Cognitivos

Atenção

Atenção: captação e manutenção da atenção

A atenção pode ser captada involuntariamente, quando, por exemplo, ouvimos um estrondo que não pertence ao habitual barulho.

Pode ser captada, também, voluntariamente, por exemplo, para a leitura.

A atenção é um processo altamente selectivo. O indivíduo está a ser continuamente sujeito a uma corrente de estímulos que mudam sem cessão, mas atenta para um número relativamente pequeno desses estímulos.

Atenção: enfase que um estímulo ou conjunto de estímulos adquirem relativamente a todos os outros.

É possível manipular estímulos, organizá-los, de forma a captarem melhor a atenção, do que outra organização permitiria.

J. P. Chaplin

1. Atenção é o processo de responder preferencialmente a um estímulo ou a uma variedade de estímulos.
2. Atenção é o ajuste dos órgãos sensoriais e do sistema nervoso central a um estímulo máximo.
3. Atenção é um estado de clareza sensorial com uma margem e um foco.

*J. P. Chaplin
Dicionário de Psicologia
Publicações D. Quixote*

Atenção ou Consciência Marginal

São zonas do campo da atenção que são menos claras ou vivas (auditiva, visual ou cinestásico).

Atenção Primária

Atenção sem esforço ou involuntária.

Atenção Primária Derivada

Estímulo a que damos atenção sem dar por isso, por ser habitual.

Atenção Secundária

Atenção voluntária e activa.

Atender

Responder preferencialmente a um estímulo.

H. Kendler

Liga a atenção a outros processos cognitivos.

Atenção e Percepção

A atenção faz parte do estudo da percepção. O primeiro momento da percepção é a atenção. A *atenção* em psicologia refere-se à selectividade dos processos perceptivos.

Só damos atenção àquilo que percebemos.

Porque é que determinado estímulo toma ênfase num conjunto de estímulos?

1. Variáveis de estímulo

Tem a haver com a forma como os estímulos estão organizados.

- a) Intensidade
- b) Contraste
- c) Movimento

são variáveis manipuláveis.

Intensidade

As estruturas de estímulo podem ser dispostas de tal maneira que uma característica do estímulo sobressaia. Estímulos são intensos quando comparados com outros.

Contraste

Um estímulo que contraste com o fundo tem tendência a despertar mais a atenção.

Movimento

Um estímulo em movimento capta mais a atenção do que se esse estímulo estiver parado.

2. Variáveis motivacionais e aprendizagem

São variáveis que não se podem alterar facilmente.

Captar a atenção de alguém para o que ela já está motivada é muito difícil.

Uma pessoa tem tendência a dar atenção a algo que não conhece.

Para saber se estamos a apresentar uma novidade precisamos conhecer a forma como o público reage a esse estímulo.

Preparação perceptiva

A tendência que o organismo tem para prestar atenção a certas características de uma estrutura de estímulos, de acordo com os interesses pessoais.

As variáveis motivacionais e de aprendizagem dependem fortemente dos estímulos para que cada indivíduo está estimulado e também de acordo com a sua vivência.

25/03/1996 e 15/03/1996

Memória

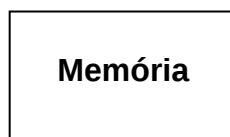
Memória, Aprendizagem e Esquecimento

Aprendizagem e memória são processos complementares, um e outro imprescindíveis na aquisição de condutas. Não se pode conservar nem evocar o que não se tenha adquirido, como também não se pode falar em aquisições, se o que se adquiriu não perdura no tempo.

Esquecimento diz respeito às coisas que aprendemos mas que não conseguimos recordar. O esquecimento tem uma função selectiva pela qual o psiquismo faz a depuração de todas as experiências e materiais que não interessam ao estilo de vida do sujeito e à construção do presente.

Teoria do desuso

A teoria do desuso diz que certas coisas que não são treinadas/ usadas são mais facilmente esquecidas. Esta teoria não se aplica às habilidades (conduzir, andar de bicicleta, etc.).



Recordações

Aprendizagem

Esquecimento

Reaprender

Só podemos falar em reaprender porque existe memória. A reaprendizagem é mais fácil que a aprendizagem, pois no inconsciente estão memorizadas as informações que não conseguimos lembrar.

Memória e aprendizagem

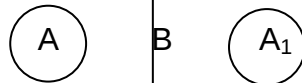
A presença de uma necessidade e a existência de um obstáculo são condições indispensáveis para desencadear uma situação de aprendizagem.

Consoante o caso, a aprendizagem pode ter mais sucesso se for distribuída ao longo de um maior espaço de tempo, do que tudo de uma só vez.

Diferentes condições de aprendizagem levam a diferentes maneiras de memorizar e recordar.

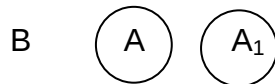
Inibição retroactiva

Inibição pró-activa



Legenda:

- A - aprendizagem de A
- B - aprendizagem de B
- A₁ - recordação de A



A inibição da situação *retroactiva* é maior que em *pró-activa*, dado que entre o processo de aprendizagem de A e a sua recordação se interpôs uma outra aprendizagem.

No caso da inibição retroactiva, quanto maior for a semelhança entre A e B, mais será difícil recordar A, pois haverá maior possibilidade de confundir as duas situações.

Temos mais facilidade em recordar aquilo que aprendemos mais recentemente.

No caso dos mais idosos, passa-se o contrário: é-lhes mais fácil recordar factos antigos.

Só aprendemos porque temos a capacidade de armazenar/reter informações.

Processos de Aprendizagem

Condicionamento clássico

O reflexo condicionado de tipo pavloviano ou clássico é um esquema de aprendizagem que se forma de maneira passiva e involuntária no que se refere ao sujeito da acção, pondo em evidência o poder dos estímulos e o seu jogo associativo, expresso na capacidade de um estímulo para se constituir como sinal, antecipação de um outro.

Condicionamento operante

O reflexo operante é assim designado por nele se realçar a iniciativa do sujeito. Este age para obter satisfação.

Ensaio e erros

O método de ensaios e erros corresponde a uma situação em que há mais que uma resposta possível, mas nem todas são reforçadas.

Insight ou Intuição

A intuição consiste no aparecimento brusco, repentino, da forma exacta de resolver uma situação problemática.

Memória e Percepção

A percepção e a consciência vão entrar em linha de conta com os dados que estão na nossa memória. É em função dos conhecimentos que temos que vamos perceber o mundo de determinada forma.

Natureza da Memória

A memória pressupõe:

- Codificação
- Armazenamento
- Recordação

Codificação

A codificação (estratégias de memorização) vai permitir a maior ou menor facilidade de se recordar determinada informação.

Recordação

Existem duas formas de recordação:

- livre recordação
- reconhecimento

É mais fácil recordar pela forma de reconhecimento pois há a possibilidade de conjugar informação memorizada para reconhecer algo. É o caso dos testes americanos.

A livre recordação obriga a recolher a informação da memória.

Factores de aprendizagem

A aprendizagem depende de múltiplos factores, alguns dos quais derivam do contexto da aprendizagem, do modo como está organizada e outras das diferenças individuais entre os sujeitos.

Método

O método de memorização é algo muito importante para depois da aprendizagem ser mais fácil recordar.

A recordação é uma medida de memória, assim como o esquecimento, e avalia o método de memorização. É a proporção

entre estas duas medidas que dará o grau de aprendizagem de um indivíduo.

Sistemas de Memória (Atkinson e Shiffrin)

- Memória sensorial
- Memória a curto prazo
- Memória remota

Memória sensorial - 1 segundo

Não há interpretação (percepção) das sensações. Os órgãos sensoriais apenas são impressionados.

Memória a curto prazo - 15 segundos

É necessário que fiquem retidas informações da memória sensorial.

Memória remota

É a única informação que fica armazenada.

Qualquer informação retida na memória remota tem que passar pelas outras memórias. A percepção (ou consciência das coisas) requer sempre uma relação/comparação entre o presente e o passado. A forma como se interpreta o presente está condicionada pelo nosso passado.

22/04/1996

Percepção

Percepção - Linda Davidoff

- Ponto em que a cognição e a realidade se encontram.
- Actividade cognitiva mais fundamental da qual emergem todas as outras.

*Linda Davidoff
Introdução à Psicologia
McGraw-Hill*

Entre o estímulo e aquilo que vai ser percebido existe um conjunto de factores que condicionam o nível de percepção, como sejam:

- condições do ambiente
- valores
- motivações
- atitudes
- etc.

Filtros
(factores
condicionantes)

Estímulo
próximo

Percepção

A percepção não é um espelho da realidade, devido não só aos factores já referidos, mas também às condições dos nossos órgãos sensoriais. Na realidade existem estímulos que não são acessíveis a todos, ou não são acessíveis de igual modo para todos.

Por outro lado, por vezes podemos perceber algo numa determinada realidade que não está presente, quer seja por cansaço, efeitos de drogas, expectativa, motivações e experiências anteriores. São também estes factores que dependem as percepções humanas.

Há uma natureza criativa da percepção. Se a percepção é condicionada pelos factores atrás referidos, a imagem percebida revela uma grande individualidade.

A processos de socialização semelhantes correspondem percepções semelhantes, o que não deixa de tirar a individualidade da percepção.

Em diferentes estados emocionais, a mesma pessoa pode ter percepções diferentes.

Chaplin

«A característica principal da percepção: de certa maneira *organizamos automaticamente* as características de formas complexas de estimulação. O modo de as organizar e de as dispor constitui o objecto da Psicologia da Percepção.»

Quando percebemos não o fazemos conscientemente.

Sensação

- É o processo elementar ou processo que se inicia quando um estímulo excita um receptor.
- Processo de sentir.
- Um dos três elementos da consciência, juntamente com a imagem e com os sentimentos.
- Em Psicofísica uma experiência discriminável.

Linda Davidoff

Percepção

«A percepção define-se como o processo de organizar e de interpretar dados sensoriais recebidos (sensações) para desenvolvermos a consciência do ambiente que nos cerca e de nós mesmos.»

A percepção implica interpretação, a sensação não.

13/05/1996

Recepção do estímulo

Actividade intermédia em que vão intervir um grande número de variáveis.

Percepção

Implica sempre a interpretação.

Sensação

Mera recepção dos sinais externos.

Gestaltistas

Estudaram o processo cognitivo da *percepção*. Este movimento surge em paralelo com o movimento Behaviorista. Têm apenas em comum a sua oposição ao movimento Estruturalista.

3 Postulados do Gestaltismo

1. *O todo é percebido de maneira distinta da soma das características dos seus componentes.*

No momento em que percebemos algo, vemos o todo e não os elementos constituintes.

2. *No nosso processo perceptivo percebemos o campo estimulatório como sendo constituído por fenómenos necessariamente interligados e não como partes unidas por associação.*

Uma melodia pode mudar de timbre ou de tom mas isso não altera a nossa percepção da melodia.

3. *O campo perceptivo é organizado e esta organização é no sentido da melhor forma permitida pelo campo estimulatório.*

Organizamos também de acordo com aquilo que conhecemos.

5 Princípios subjacentes à boa organização perceptiva

1. Proximidade

A distância entre os objectos no campo estimulatório determina a organização perceptiva.

+++ +++ +++ *Neste exemplo, num primeiro momento percebemos três grupos de cruzes.*

2. Semelhança

Estímulos semelhantes são agrupados e percebidos de acordo com o agrupamento por semelhança.

000 +++ 000 *Quanto maior a semelhança entre os estímulos, maior a probabilidade de serem percebidos como um grupo comum.*

3. Experiência passada

A familiaridade com determinados objectos influi no processo perceptivo.

RUADOALECRIM *Quem não esteja familiarizado com o português não poderá entender aquilo que está escrito neste exemplo.*

4. Boa forma

Estímulos semelhantes quando integrados num todo constituído de boa configuração são percebidos de acordo com a boa forma constituída.

5. Assimilação e Contraste

Quando as partes integrantes de um todo são ligeiramente diferentes tendemos a assimilá-las ao todo, percebendo-as de maneira uniforme.

Por outro lado, quando as partes não constituem um todo a tendência perceptiva é no sentido de contrastá-las com o fundo.

☒☒☒ *Uma cor cinzenta num fundo branco parecerá mais escura do que inserida num fundo negro.*

20/05/1996

Percepção: aprendida ou inata?

A organização perceptiva e o sistema nervoso estão intimamente ligados.

Para os Gestaltistas a forma como fazemos a leitura pelo agrupamento e a nível da figura e do fundo, confirmam que a percepção é inata.

Os Behavioristas dizem que tudo isso resulta de um processo de aprendizagem.

A controvérsia entre estas duas correntes deixa de ter fundamento, pois que todo o comportamento humano resulta da interacção entre o organismo e o meio ambiente, pelo que há que atender a uma função conjugada dos factores inatos ou hereditários e dos factores aprendidos ou adquiridos (Teoria Operatória).

Percepção visual

Na percepção visual entram os estímulos e as características do aparelho visual de cada um.

Existem órgãos sensoriais que não são tão desenvolvidos como outros. O órgão visual é dos que está mais desenvolvido, embora na fase da criança o que está mais desenvolvido é o ouvido.

No caso de um indivíduo estar a olhar para um quadro com uma paisagem, como vai ele distinguir a profundidade? Uma das formas de o fazer é através das cores, outra através do tamanho dos objectos, etc.

Ilusões perceptivas

Muitas vezes também somos enganados pelas nossas percepções. É caso da Lua parecer maior em determinadas ocasiões do que noutras, apesar de manter sempre a mesma distância da Terra (ilusões perceptivas).

As ilusões perceptivas não se devem a malformações dos mecanismos sensoriais. Diz-se que há uma ilusão sempre que há um desacordo entre o percepto e a realidade física.

No caso das ilusões pode-se aplicar uma das explicações da psicologia de Gestalt: um elemento percebido num contexto é diferente desse elemento isolado ou integrado noutro contexto.

3/06/1996

Percepção visual a três dimensões

Se todas as imagem que projectamos numa superfície bidimensional como é possível percepcioná-las a três dimensões?

Variáveis de estímulo (indicações de profundidade)

1. A grandeza relativa

A grandeza relativa de dois ou mais objectos fornece informação importante acerca da distância relativa aos seus espectadores.

2. A perspectiva linear

O grau de convergência é proporcional ao afastamento dos espectadores.

3. A interposição dos objectos

☞ O objecto que está escondido parece estar mais longe.

4. A distribuição de luz e sombra

O contraste luz-sombra constitui um indício para a percepção da tridimensionalidade.

5. A clareza

Quanto maior a claridade, maior a ideia de profundidade.

6. Os movimentos dos objectos

Quanto maior a velocidade, maior a ideia de proximidade de um objecto.

7. Gradiente de textura

Os objectos do campo visual mostram, com a distância, uma mudança gradual de textura. Aparecem claros, detalhados e rudes quando próximos e menos distintos quando mais distantes.

8. Adjacência

O ponto onde localizamos um objecto no espaço é determinado pelas indicações de profundidade dos objectos adjacentes em comparação com os mais afastados.