



Перцептивная сторона педагогического общения



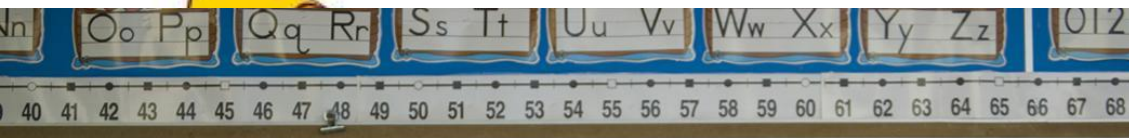
Подготовила
Котова Анна,
2702

Перцептивная сторона педагогического общения изучает взаимное восприятие и понимание людьми друг друга.

Данная сторона **опосредована** своеобразием ролей участников диалога. **В педагогическом процессе осуществляется** формирование личности учащегося, которое проходит ряд последовательных этапов, предшествующих оформлению зрелого сознания и мировоззрения.

На ранних этапах этого процесса педагог *обладает рядом изначальных преимуществ*, т.к. он является носителем сформировавшейся личности, а также обладает сложившимися представлениями о целях и механизмах формирования личности воспитанников.

Особенности личности педагога, его индивидуально-психологические и профессиональные качества выступают важным условием, определяющим характер диалога



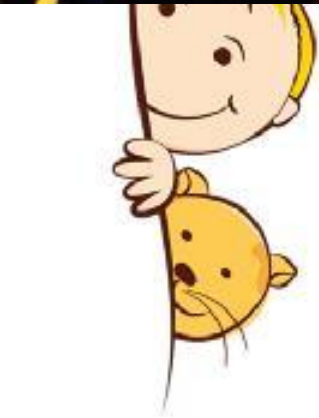


Перцептивная сторона педагогического общения рассматривалась А.А. Бодалевым, Ю.Б. Гиппенрейтер, А.Г. Добровичем, В.А. Кан-Каликом, Н.В. Кузьминой, А.К. Марковой и др.

Перцепция - восприятие человеком окружающих и самого себя в поле взаимодействия. В этом аспекте рассматриваются вопросы стереотипов, предрассудков, каузальной атрибуции, когнитивные карты построения социальной картины мира учащимися и педагогами.

Активно исследуются **механизмы понимания людьми друг друга:**

- ◆ идентификация - уподобление, соотнесение себя с другими;
- ◆ эмпатия - вчувствование, проникновение в эмоциональный мир партнера;
- ◆ рефлексия - видение себя со стороны, самоанализ;
- ◆ аттракция - симпатизирование другому, вызов у него аналогичных чувств.



Пять типов людей по перцептивным стратегиям:

- ▶ 1. Рациональный человек ориентирован на логические доводы, взвешенность, расчет.
- ▶ 2. Наивный психолог имеет клишированное сознание, делает необоснованные обобщения, генерализирует.
- ▶ 3. Производитель данных ориентируется на первые впечатления.
- ▶ 4. Когнитивный скупек делает много ошибок, так как пользуется минимумом информации.
- ▶ 5. Когнитивно-аффективный тип ориентируется скорее на эмоциональное впечатление, чем на рассудочные основания.



Каузальная атрибуция

Важный компонент педагогического видения ситуации - феномен объяснения поведения учащегося, т.е. интерпретация человеческого поведения с точки зрения наблюдателя.

В науке эти исследования получили название теории каузальной атрибуции, или причинного объяснения.

На поведение человека могут влиять три фактора:

- личные особенности
- обстоятельства
- ситуативные причины



Эксперименты показали, что, описывая свое поведение, человек зачастую прибегает к ситуативным и обстоятельным факторам, но когда он описывает причины поведения другого, то апеллирует к его личностным качествам. Этот феномен получил название **фундаментальной ошибки атрибуции**. Как часто педагоги демонстрируют данную ошибку и обнаруживают различные ее модификации.

Некоторые из них выглядят следующим образом:

- 1) будучи виновником аналогичного события, человек склонен приписывать другому те же личностные детерминанты.
- 2) тенденция обвинять в случившемся жертву.
- 3) способность находить рациональные объяснения случайным явлениям.



Барьеры общения

1. Барьер первого впечатления
2. Барьер ореола
3. Барьер самореализующегося пророчества
4. Барьер культурных стандартов
5. Барьер ролевых стандартов



Спасибо за внимание!

