

PSICOLOGIA DELL'EDUCAZIONE A.A. 2011/2012

01 dicembre 2011

NEGOZIAZIONE

- Atteggiamento mentale – apertura all'altro/alla posizione dell'altro – abbassare inizialmente livello di difesa della propria posizione
- Strategie linguistiche (traducono l'atteggiamento mentale) e permettono di approdare a soluzioni vantaggiose per i partecipanti
- Esito negoziale – soddisfazione di tutti i partecipanti (nn è un compromesso)

Esplorare mondi possibili →(Bruner)

Non convergere subito alla soluzione accettata e condivisa.

Studio delle strategie negoziali – nel web forum (forma scritta)

Riflettere, fare mente locale sulle interazioni comunicative e sociali della propria vita in cui è stata vissuta e sperimentata la N.

L'insegnante ha il compito di armonizzare in classe gli aspetti relazionali e quelli di contenuto:

- attenzione alle relazioni (l'affettività sostiene l'attenzione, la memoria e dunque il processo di apprendimento), ma non cedere alla dimensione affettiva;
- contenuti, apprendimenti (dimensione cognitiva)

POLIFUNZIONALITA' del linguaggio – Al momento dell'analisi gli indizi linguistici non sono categorizzabili in modo univoco (ciò rimanda alla **COMPLESSITA'** del fenomeno linguistico – il linguaggio è stato ed è studiato da approcci e teorie diverse che ne hanno approfondito e messo in luce aspetti differenti)

I significati attivati nel processo negoziale non vengono colti dal software che supporta l'analisi del testo, di qui l'importanza del **RUOLO INTERPRETATIVO DELL'OSSERVATORE**

Nel problem solving ci si confronta con uno squilibrio che spinge ad attivare una nuova strategia mentale per arrivare alla soluzione – nasce sempre da un conflitto, rompe l'abitudine.