**Лекция10. Перцептивті қарым-қатынас және оның механизмдері**

1. Әлеуметтік перцепция.

2. Адамдардың бір-бірін қабылдау түрлері.

3. Казуалды атрибуциясы.

**Ә**[**леуметт**](https://melimde.com/?q=леуметт)**ік перцепция туралы түсінік**

Жеке адамаралық қарым-қатынастың пайда болуы және табысты іске асырылуы, егер де қатысушылар арасында өзара түсініктік болғанда ғана мүмкін. Өзара түсініктіктің болуы, бір жағынан, басқаның мақсат-мүддесін, мотивтен, бағдарын түсіну, екіншіден түсіну ғана емес, сол мүдде, мотивтен, бағдарлы қабылдау, бөлісу түрінде көрінеді.

Осы екі жағдайда да қарым-қатынасқа түсушінің басқа адамды қабылдауының маңызы өте зор, яғни қарым-қатынастың үшінші құрамды бөлігі перцептивті жағы туралы айтылып отыр. Әлеументтік психологияда әлеументтік перцепция ұғымы кең мағынада: перцептивті процестердің әлеументтік детерминантасы деп қолданылады. Бұл терминді 1947 ж. алған енгізген Дж Брунер. Бірақ әлеументтік перцепция онымен шектеліп қоймайды. Қарым қатынас туралы сөз қозғағанда, жалпы әлеументтік перцепция туралы емес, соның ішіндегі жеке адамаралық перцепция туралы емес, соның ішіндегі жеке адамаралық перцепция, жеке адамдардың өзара қабылдауы туралы айтылады. Сонымен бірге адамдардың «қабылдауы» деген термин де онша дәл емес, бұл жағдадйда адамдардың бір бірін тануы, түсінуі деген ұғым тұрғысында қарастырылып отыр.

Адамды тану ұғымы сыртқы пішінін ғана қабылдаумен қатар, оның өзін ұстауы, мақсат мүдделері, ой, қабілеттері, эмоциялары, бағдарлары тұрғысында өзіндік ой елестерінің қалыптасуын қамтиды. Және де қарым қатынасқа түсушілер арасындағы эмоциялық қатынастардың пайда болуы да қамтылады.

Сонымен әлеументтік перцепция адамның сыртқы бәлгілерін қабылдау, оны жеке тұлғалық психологиялық сипаттамаларымен сәйкестендіру, талдап түсіну, соның негізінде келешектегі іс-әрекеттерін болжау деген пікірге жақын.

Әлеументтік перцепцияның төрт функциясы бар: өзін-өзі тануы, қарым-қатынас партнерін тануы, өзара түсініктік жағдайында бірлескен іс-әрекет пен эмоциялық қатынастардың іске асырылуы. Әлеументтік перцепцияны қарастырғанда екі мәселеге көңіл аудару қажет-қабылданатын адамның (субъект) психологиялық және әлеументтік ерекшеліктерін зерттеуге, екіншіден жеке адамарлық бейнелеу механизмдердің талдауына.

**Әлеуметтік перцепция құрылымы** – адамның сыртқы келбетін қабылдау арқылы оның тұлғалық психологиялық ерекшеліктерін бағалау, талдау және оған орай өз эмоциялық қатынасын анықтау, соның негізінде бақыланушының іс-әрекетін болжау. Назар алатын жәйт: сыртқы бейнесіне қарап біз бақыланушының ішкі дүниесін «оқып», түсінгендей боламыз, оған байланысты өзіміздің сезімдеріміз арқылы іс-әрекетімізді анықтаймыз. Жалпы айтқанда, әлеуметтік перцепция барысында өзгеге эмоциялық баға беріледі, оның әрекеттерінің себептерін түсінуге тырысымыз, тәртібін алдын-ала жоспарлаймыз, өз тәртібіміздің бағытын белгілейміз. Мысалы, кімге сынақты қалай тапсыруға болатынын, кімге пара беруге болатыны, кімге дауыс көтеруге болатынын алдын-ала сеземіз.   
  
**Әлеуметтік перцепцияның қызметтері**:

* + өз-өзін тану;
  + ортақтасу серігін тану;
  + түсінісу негізінде [өзара іс-әрекет ұйымдастыру](https://melimde.com/1-seminariyali-sabati-tairibi-cifrli-tehnologiyalar-men-eleume.html);
  + эмоциялық қатынас орнату.

Әлеуметтік перцепцияның барысын зерттегенде екі аспекті көзге түседі. Бірінші перцепцияның барысын субъектісінің психологиялық және әлеуметтік ерекшеліктерімен байланысты болса, екінші тұлғааралық бейнелеу механизмін талдаумен байланысты

Бақылаушының психологиялық ерекшеліктерін зерттеу әлеуметтік психологияның зерттелінген саласына жатады. Адамдардың бір-бірін қабылдауы мен түсінуінде жеке-даралық, жыныстық, жас ерекшеліктеріне, кәсіби және жыныстық-ролдік айырмашылықтар бар екені тіркелген. Мәселен, балалар көбіне ересектерге қарағанда сыртқы кейіп-пішінге (киімі, шаш қоюы, сыртқы кейіптегі ерекшеліктерге, т.б.) көңіл аударады. Мұғалімдер мен оқытушылар өз шәкірттерінің білімге ұмтылыуы, тәртіптілігі, тағы сол сияқты қасиеттеріне көбірек көңіл бөлсе, ал студенттер педагогтардың тіпті басқа қасиеттеріне көңіл аударатыны байқалған. Сол сияқты басшылардың қол астындағыларды қабылдауы да екі түрлі. Дегенмен, адамды қабылдауда, негізінен, ол адамның психологиялық ерекшеліктері мен бағдарлары маңызды рөл атқарады. Әсіресе, бұл айтылғандар алғашқы таныстық кезінде байқалады. Әлеументтік психологияда қабылданатын объектінің психологиялық қасиеттерін зерттеу де дәстүрлі түрде қалыптасқан. Көбінесе, бақыланатын адамның қандай психологиялық және басқа қасиеттері маңызды, оны тануға көбірек мәлімет береді, басқаша айтқанда адамдар қарым-қатынас барысында партнерді бағалауда қай нәрсеге көбірек көңіл бөледі?

Ондай маңызды қасиеттерге бақыланатын адамның бет-бейнесінің қимылы (мимика), сезімдерін білдіруі (экспрессия) отырыс-тұрысы, жүрісі жатады. Киімі, шаш қойысы және дауыс ерекшеліктері мен сөйлесу мәнері де жатады. Зерттеулерден байқалғанындай, кең таралған, «интернационалды» ымишараттармен қатар, белгілі мәдени және ұлттық топтарға тән ым-ишараттар бар.

Қабылдаудың табыстылығын қамтамасыз етуге бағытталған әмбебап психологиялық механизмдер болады. Оған әлеументтік перцепция механизмдері жатады. Адамды адамның қабылдауы мен түсінуінің механизмдерін: идентификация, эмпатия, рефлексия, аттракция, атрибуцияны жатқызуға болады.

Идентификация, қазақша «теңестіру», «ұқсастыру» ұғымдарына жақын, яғни өзіңді басқа адаммен теңестіру, өзіңді сол адамның орнына қою. Идентификация басқа адамның құндылықтар нормасы, мінез-құлқы, талғамдары мен дағдылары игеріледі. Әсіресе, жеткіншектік кезеңде оның мәні зор. Көптеген зерттеулерде идентификацияның оған жақын ұғым эмпатиямен тығыз байланысты екені анықталған. Эмпатияны басқа адамды сезіну, оның эмоциялық жағы басым, егер идентификацияда басқаның «проблемасы» «ойналынса», эмпатияда «сезініледі». Екеуіде де басқаның орнына қоя білу көрінеді, бірақ бастапқысында өзін партнермен теңестіру қажет емес, өз пікірі болуы мүмкін, дегенмен басқаның проблемасын сезіну іске асырылады.

Эмпатия-басқаның қуаныш-сүйініштерін дұрыс сезіне білу қасиеті. Қарым-қатынас жасаудағы эмпатияның болуы психолог, педагог, әлеументтік қызметкердің кәсіби маңызды қасиеттерінің бірі.

Осы екі жағдайда да, арадағы қарым-қатынастың іске асырылуы, үшінші жағдайдағы, партнердің «мені» түсінуіне байланысты. Басқаша айтқанда бір-бірін түсіну рефлексия-қарым-қатынасқа түсушінің басқа адам оны қалай қабылдайтынын түсінуі. Ол басқаша қабылдау мен түсінуі ғана емес, басқа «мені» қалай түсінетінін білу, ерекше бір-бірін бейнелеу, яғни «мен» басқаларға қалай көрінемін.

Рефлексияны әлеументтік психологияда зерттегендер: Дж.Холмс, Г.Гибш пен М.Форберг, негізінен диадалдық (екі адамдық) әрекеттесу тұрғысынан қарастырады. Топтың рефлексиялық құрылымын зерттегенде диадалдық әрекеттесумен қатар, топтың ортақ әрекеті және соған байланысты жеке адамаралық қатынастарда пайда болатын рефлексияда күрделене түседі. Өзін-өзі дұрыс түсіну, басқаны дұрыс түсіне білуге үйрету-өте күрделі процесс, оған баулудың бір әдісі-перцептивті біліктілікті жетілдіретін әлеументтік-психологиялық тренингтің түрі. Қабылданатын адамға деген эмоциялық көзқарастардың пайда болу механизмдерін анықтаумен байланысты зерттеу аймағы-аттракция деп аталады. Аттракцияның қазақша мағынасы-тартымдылық дегенге жақын. Аттракция, бір жағынан, қабылдаушы үшін басқа адамның тартымдылығының қалыптасу процесі, екіншіден, осы процесс өнімі, яғни көзқарастардың біршама сапасы. Қарым-қатынастың перцептивті жағын зерттегенде осыны есте тұтқан жөн, себебі бір жағынан, адамдар арасында бір-бірін ұнатушылық, достық сезімдері екіншіден, бұл құбылыстың қарым-қатынастағы маңызы қандай деген мәселелер туындайды. Аттракцияны түрлі деңгейлері анықталған: үнатушылық, достық, сүйіспеншілік. Кеңестік әлеументтік психологияда аттракция көп зерттелінбеген. Қазіргі кезде топтық іс-әрекетте аттракцияны зерттеу қолға алына бастады.

Адамдар бірін-бірі қабылдағанда, бағалағанда олардың жасына, жынысына, ұлтына, мамандығына, жеке мінездемесіне орай өзгешеліктер байқалады. Мысалы, жасына қарай. Балалар алдымен адамның бет қимылдарына қарап бағалайды. Ересектермен салыстырғанда, балалар көбінесе сыртқы белгілерге (киім, көзәйнек, шаш) бейімделген. Әлеуметтік статусына орай назарға алынатын жайттар: мұғалім мен шәкірттер бір-бірінің әртүрлі қасиеттеріне мән береді. Ұстаздар, ең алдымен, оқушының тәртібіне көңіл аударса, студенттер мен шәкірттер олардың әділдігін, білімдарлығын бағалайды.

Қабылдаудың субъектісінің ішкі психологиялық және әлеуметтік ұстанымдары басқа адамды қабылдау барысында, әсіресе, бейтаныс адам туралы алғашқы әсер қалыптасқанда, өзіне тән белгілі әлеуметтік перцепцияның схемасына орнықтырады. Мысалы, бай адам үшін 100 теңге аз болса, кедей үшін ол маңызды ақша болады. Аласа бойлы бастықты адамдар биік бойлы деп санаса, дәл сондай бойлы қатардағы қызметкерді қысқа бойлыларға жатқызады.

Қарым-қатынас психологиясы қабылдау объектісінің де психологиялық қасиеттерін зерттейді. Бақыланушының қай жақтары ортақтасу серігі үшін аса маңызды? Бақыланушының қандай жақтары бақылаушы үшін көп ақпарат береді? Ортақтасу серігін бағалағанда, адамдар ең алдымен неге назар аударады? «Анасына қарап қызын ал» мақалы әлеуметтік перцепцияның бір көрінісі. Анасының психологиялық қасиеттерін қызына да тән деп санаймыз, ал шындығында, олай бола бермейді.

Бақыланушының маңызды жақтарына мимикасы (бет қимылы), сезімдерін айқындайтын қол қимылы (киім, шашы), дауысы мен сөзінің өзгешеліктері жатады. Осының бәрі ортақтасудың бейсөз тәсілдеріне жатады.

Бейсөз тәсілдері ұлттық және ұлтаралық сипатта болуы мүмкін. Мысалы, басын не шашын сипалап тұру – [сенімсіздікті](https://melimde.com/jeneantiscientizm-filim-jene-tehnika.html), дайын еместікті білдіреді. Саусақтардың ұштарын қосу – ұялу, бағыну белгілері.

Белгілі ұлттық-мәдени ортада өскен бала әртүрлі сезімдерді айқындайтын (экспрессиялық) тәсілдерді бойына сіңіреді.

**Әлеуметтік рефлекция** – қарым-қатынас барысында өзін-өзі тану механизмі. Ортақтасу серігі [мені танып-білу туралы білім](https://melimde.com/derister-tairibi-psihologiyadafi-teoriyali-bilim-safat-sani-ta.html), өзге адам мені қалай қабылдайтынын («сен мені қалай білетініңді мен білемін») елестету қабілеті әлеуметтік рефлекция деп аталады. Басқа адамдармен неғұрлым байланыстары көп болса, басқалар туралы елес мол болса, өзіне басқалар қалай қарайтынын талдай алса, соғұрлым адам өзін терең танып біледі. Өзгелерге өзін аша білу - өзіндік танудың шарты. Ортақтасу барысында басқаларға өзіміздің ішкі дүниемізді айқара ашқан кезде өзіміз де өз жанымыздың байлығына сүңгиміз. Сондықтан, «өзіңді білу үшін өзгеге ашыл» ережесін пайдалануға болады.   
**Этнопсихологиялық қатынас аспектілері**

Қазіргі заманда қарым-қатынас әлеуметтік-психологиялық феномен [деңгейінде қарастырылады](https://melimde.com/filimi-maala-atomdar-men-molekulalardi-kvantti-himiyali-modeld.html), адамдар арасындағы күрделі детерминизм (детерминизм – адамның еркі мен мінезінің өзара байланыстылығының себептерін, себептестігінің заңдылығын зерттейтін ілім) және қалыптасудың жан-жақты процесі және адамдар арасындағы байланыстың дамуы, ақпарат алмасуды енгізетін, сондай-ақ қарым-қатынас стратегиясын тудыратын, өзгені қабылдау мен түсінетін процесс.

Қарым-қатынас вербальды және вербальды емес құралдардың, әртүрлі сигналдық белгілерді пайдалану арқылы іске асады.   
**Вербальды қарым-қатынас** тек адамға ғана тән және тілде түрлі белгілер жүйесін қолдану, фонетикалық белгілерді пайдалану ретінде туындайды. Сондықтан вербальды қарым-қатынас тілді үйрену арқылы іске асады. Бұл сөйлеу қарым-қатынасның мәдени дамуына, өз оның дәл жеткізуге, ойын түсінікті тілмен жеткізуге, уақытылы әріптестің реакциясына әсер етуге, оның көзін бір нәрсеге жеткізуге әсер етеді.

Мәдени тілдік қарым-қатынас тілдің барлық құралдары мен мүмкіндіктерін тиімді пайдалану болып табылады. Ол лексикалық, грамматикалық, фонетикалық мәдениеттен тұрады. Сондықтан вербальды қарым-қатынас – бұл ойды сөзбен және сөйлеммен жеткізу, барабар сөздерді талдау, олардан сөйлем құрастыру, сөйлесу, әріптесті тыңдау, оның ойын анықтау және т.б.  
**А.А. Потебня** өзінің «Ой және тіл», «Тіл және қажеттілік» еңбектерінде тіл әр халықтың өмір сүруін дәлелдейтін құрал деп көрсеткен. Сонымен қатар халық өз тілінде сөйлей білуі қарастырылады. Ол әлемдік тілдердің екі түрлі қасиетін көрсетті: «дыбыстық бөлінуін және барлық тілдер символдық белгілерден тұрады. А.А. Потебня тілді дайын ойды білдіретін құрал ретінде емес, оның алғашқы туындауының элементтері ретінде қарастырады. Сонымен тілді әр халық өзінің ұлттық ерекшеліктеріне қарай қалыптастырады. Потебняның ойынша тілін жоғалтқан халықтың өзі де жойылып кетеді.   
**Тіл** – халықтың тарихи дамуының нәтижесі, оның ұлттық мінезінің қалыптасуы, [оның ұлттық ерекшелігі](https://melimde.com/ltti-ojindar-kni-sajisti-tairibi-ltti-ojindar.html), ойлау деңгейі, логикасы.

Этнопсихологияда тіл мен ауа райының арасындағы тығыз байланыс бар деген көзқарас қарастырылады. Бұл көзқарасқа сай, күн дауысты дыбыстарды тудырады, ал солтүстік дауыссыз дыбыстарды (мұздар мен мұздықтар сияқты) тудырады делінген. Дауысты дыбыстар мен дауыссыз дыбыстар арасындағы тепе-теңдікті біркелкі климат тудырады.

Үлкен айырмашылықтар әр түрлі халықтарда қарым-қатынастың ерекшелігіне байланысты болады. Кейбір елдерде көбіне мән ойдың айтылуына беріледі, қалай айтылғанына байланысты. Сондықтан бұл жерде ақпарат алмасудың когнетивтік стилі қолданылған. Ең біріншіден ойдың жүрдектігі, ұғымды дәл қолдану, айтылған ойдың қонымдылығы көрсетіледі. Мұндай мәдениетті төменгі контекст деп айтуға болады. Кейбір елдерде, назар көбіне сөйлесу контекстіне бөлінеді, қандай интонациямен және қарым-қатынасты жасырын оймен жеткізуге бөлінеді. Бұл жерде вербальды қарым-қатынас ең алдымен сыпайы сөйлесуге, сөйлеудің нақты оймен жеткізілмеуін қарастырады. Көбіне «мүмкін», «бәлкім» және т.б. сөздер қолданылады. Мұндай елдер жоғары контекстік мәдениетті көрсетеді.

Мысалы, жапондықтарға сыйластықты сақтауға сөйлем соңында етістіктің келуі көмектеседі.

Орыс мәдениетін зерттеуде оның тілінің жоғары контекстін екені айқындалды. Басқа тілдерге қарағанда белгісіздік аймағы бұл тілде көптеп кездеседі. Орыс тілінде белгісіздік есімдіктері көп қолданылады: «что-нибудь, что-то, как-бы, некто және т.б.» Т. Стефаненко қазіргі таңда орыс тілінде арам шөптей «как-бы» сөзі қолданысқа енгенін атап көрсетеді. Бұл сөз лингвистика алаңында бекер қолданысқа енген жоқ, өйткені Ресей қазіргі таңда әлеуметтік тұрақсыздық жағдайын бастан кешіруде. Орыс тіліне тән тағы бір ерекшелік оның жоғарғы эмоционалдығында. А.В. Выпебицкая көрсеткендей, эмоционалдық сөздер «көп жағдайда сөйлеушінің минуттық көңіл-күйінен және ерекше қарым-қатынаснан, яғни сол кезеңдегі көңілін білдіреді.

Қазақ тілінде жоғарғы контексттік мәдениетке жатқызуға болады, бұл жерде ең алдымен назар хабарламаның контекстіне аударылады, не айтылғанына емес, қалай айтылғанына бағаланады. Хабарламаның формасы маңызды болып табылады. Қазақ тілінің ерекшелігі – оның ерекше бейнелілігінде, көп мағыналылығында. Қазақ халқында ертеде сұлу және бейнелі сөйлеу мен ән айтқан, ақын – импровизаторлар тегін құрметпен мақтауға ие болмаған. Үлкен тойларда ақындар айтысқа қатысып өздерінің шешендік өнерлерін көрсетіп, ойлау стилін, өздерінің сезімдерін жеткізген. Айтыс ұлттық әлемді қабылдау және әлемді тану болып табылған.

Вербальды қарым-қатынастың ең маңызды мінездемесі тура немесе жанама қатынас стилі, адамның ішкі сезімін білдіреді. Қазақ тілінде қарым-қатынастың жанама стилі көп қолданылады. Мысалы, қазақ мақалы «Қызым, [саған айтам](https://melimde.com/sjitar-men-gazdardi-asieti.html), келінім сен тыңда».

Отбасында үйлесімділікті сақтау үшін, бір-бірінің арасындағы қарым-қатынасты қиындатпау үшін, келіннің қателіктерін, қызына айту арқылы түзетіп отыруға тырысады. Бұл айтуға үш кезең негізге алынады: келіннің мінез-құлқын сынмен қабылдау, бұл сынды сөзбен жеткізу, іс-әрекет. Олар өз нәтижесі бойынша парадоксалды болып келеді: келіннің теріс қылықтарын ойлау, бұл ойларды келіннің көңіліне тигізбей қызына айту. Қазақ әйелдері келінді тәрбиелей отырып қызын да тәрбиелеген.   
**Н. Лебедеваның айтуынша** тікелей емес стиль әлеуметтік қарым-қатынасты ғана емес, әлеуметтік әрекетті сақтайды.

Қазақ тілінде «көк» сөзі екі мағынаны білдіреді – көк және жасыл. Аспан-«көк», ал «көк» - бұл жасыл түсті; көк шөпті де білдіреді. Көк аспан – шексіздіктің символы, жасыл шөп – бұл адамның жасы – шектеудің белгісі. Бұл бір сөздің амбиваленттік мағынасын білдіреді. Ж. Каракузова көрсеткендей «Амбиваленттік тек түр-түспен анықталмайды, көк-жоғарыны, жасыл – төменді ғана көрсетпейді, көшпелі халық бұл түстерді бір-бірімен байланыстырады. Бұл мысал мифологияны еске түсіреді, «аспан» мен «жер» бір-біріне алшақ болған деген ұғымды келтіреді.

Екі жақты немесе амбиваленттік мағынаның психологиялық ойлауымен, психологиялық мінез-құлқын көруге болады.

Сол себептен вербальды қарым-қатынас тек қарым-қатынас функциясын ғана білдірмейді. Бұл қоршаған ортамен қарым-қатынасқа түсудің бір түрі; сонымен бірге сөйлесу арқылы сезімнің барлық эмоциясы білінеді; адамдардың арасындағы халықтың мәдениеті; даму, ойлау сатысын және т.б. білуге болады. Бұл адамның қоршаған ортамен этнопсихологиясын білдіреді.

Вербальды этностық қарым-қатынас ауызша емес коммуникативтік құралдарға сүйенеді; сондықтан психологияда келесі түрлер мен формаларды бөліп көрсетуге болады.

* + оптика-кинетикалық – бұл басқа адамның қозғалысын көзбен қабылдау (тест, мимика, пантамимика, көзбен қарым-қатынас жасау)
  + паралингвистикалық, ритмика-интоноциялық сөйлеу (дауыс ырғағы, диапазоны, тембрі, екпіннің күші);
  + адамның экстралингвистикалық, физиологиялық қарым-қатынас (үзіліс, күлкі, жылау, сөйлеу темпі, жөтел);
  + кеңістік-уақыттық қарым-қатынас элементтері (дистанция, уақыт);
  + әріптеспен динамикалық қарым-қатынас жасау (қол қысу, қол соғу, құшақтасу, сүйісу т.б.)
  + ольфакторлық, иіспен байланысты.

Сөйлеу каналдары [арқылы таза ақпарат берілсе](https://melimde.com/aparatti-kodtau-edisteri.html), вербальдық емес жолдармен әріптеске қарым-қатынастың қимылдық бағалауы бойынша вербальдық қарым-қатынас жүйесі негізгі массаның басшысы және әріптестің тура бейнесін бере алады. Вербальды емес байланыс құралдары зерттеуші А.Мейерабин 93 % ақпарат вербальдық емес қатынас каналдары арқылы беріледі десе, оның 55 %- мимика, жест арқылы, 38 %- тембр, дауыс ырғағы арқылы беріледі делінген.

Вербальды емес қатынас 700000 мимикалық жетістік, кейіптік қимылдардан тұрады деп көрсеткен.

И.Альтман және М. Говейн вервальды емес коммуникациялық екі стильді бөліп көрсетеді; жеке бағыттың стиль, жеке мәдени және жалпы-бағыттық, ұжымдық мәдениетке тән.

Қарама-қарсы әрекеттерге сай адамдар 4 негізгі вервальды емес қарым-қатынасты қарастырады:

1. Жеке – ашық стиль, вербальды емес әрекетке тән, жекешелікті көрсетеді. Бұл стильге экспрессивті вервальды емес стиль жатады.
2. Жеке-тұйық стиль, бұған пассивті тесттер жатады.
3. Жалпы –ашық стиль топтық норманы белгілейді.
4. Жалпы – тұйық стиль топтық норманы қарым-қатынас негізінде жұмсақтық пен ара қашықтықты сақтайды.   
   Оптика-кинетикалық байланыс құралдарына адамның көзбен көруі, тест арқылы сөйлесуі жатады, мимика – адамның бетінің бұяшық етеді арқылы ішкі жан-дүниесін білдіруі, пантомимика – сөйлеу кезіндегі адамның тұрысындағы кейпі, көзбен жасау-әріптеспен көз арқылы қатынас жасауы. Тілдік қатынас болмаған жағдайда оптика-кинетикалық құралдар негізгі қатынас құралдарына жатады. Сондықтан ақылгөйлердің айтуынша тест дене қозғалысы емес, жан қозғалысы.   
     
   **Г. Триандис** мынадай тарихи мысал келтіреді, 1991 ж. Ирактың сыртқы істер министрі Азиз бен АҚШ-тың мемлекеттік секретары Бейкердің кезінде олар белгілі бір келісімге келуге тырысады. Бейкер егер Ирак Кувейттен кетпесе АҚШ Иракқа қарсы әскери күшін жұмсайды деп ашық және айқын айтқан. Хусейннің ағасы Бейкердің қимылы емес, сөзіне ғана көңіл бөлген. Сондықтан ол ағасын американдықтар шабуыл жасамайды деп тыныштандырған. Олар тек қорқытады деген. Алты күннен кейін «Буря в пустыне» операциясы басталады. Сол себептен бұл қателіктің кесірінен Ирак мыңдаған адамдарын жоғалтты.

Этностық қарым-қатынас кезінде вервальды ғана емес, вервальды емес әрекеттер де бастапқы болып табылады. Этностық қарым-қатынас кезінде қандай да бір жест әр елде әр түрлі түсінікке ие. Сол себептен түсініксіз жағдайлар туып жатады.  
**В. Сухаревтің** айтуынша, біздің шақыру жестіміз жапондықтарда қоштасуды білдіреді. Сұқ саусақты сілтеу американдықтарда қайыр сұрауды білдіреді. Сондықтан американдықтар жапон портьелерін түсінбей қонақ үйлерде үнемі шағым түсіреді.

Егер сіз Голландияда [саусағыңызды самайыңызға қойып](https://melimde.com/praktikada-topti-jene-jeke-jmistar-jasadi-birigin-tort-mezgild.html), қандайда бір ақмақтықтың белгісін білдірсеңіз, олар әлде біреудің ақылмен айтқан ойына тәнті болдыңыз деп түсінеді. Африканың кейбір елдерінде күлкі – бұл таңқалудың немесе мидың ауысуының белгісі.

АҚШ-та үлкен бас бармақпен «нөл» белгісін көрсету барлығы «жақсы», «Керемет», «ОК» дегенді білдіреді.

Америка президенті Никсон Бразилияда болған кезде осы жесті көрсеткенде, оны дұрыс түсінбеген, өйткені Бразилияда бұл жест әдепсіздік белгісі. Ал Жапонияда бұл ақшаның белгісі. Партугалия және де бірқатар басқа елдерде әдепсіздікті білдіреді.

Этностық халықтар арасындағы дистанцияны зерттеу жұмыстары Қазақстанда да жүргізілген. Этностық халықтар арасында корей халқы басқа елдерге қарағанда өздерін алшақ ұстайды. Бұған тарихи және әлеуметтік жағдай қатты әсерін тигізген. Қазақ және орыс халқының корей халқын жылы қарсы алып, оларға көмек беруінің арқасында олар осы екі ұлт өкілдерімен жақсы қарым-қатынаста.

Қазақ халқы ашық қарым-қатынас қа түсуге бейім. Олар бір-бірінен 60см ара қашықтықта сөйлесіп, әріптесін әңгімеге тартуға тырысады. Қарым-қатынас танысудың деңгейіне, жағдайға байланысты туындайды. Жағымды жағдайдағы сөйлесулер бір-біріне жақын ара қашықтықта туындайды, ал негативтік жағдайда ара қашықтық алыстайды. Ерлерге қарағанда, әйелдер жақын ара қашықтықта сөйлеседі.

Қазақ тілде сөйлесетін қазақтар бір-бірімен жақын ара қашықтықта әңгімелеседі, ал орыс тілінде сөйлесетін қазақтар өз ортасына тек орыс тілді адаидарды жібереді. Орыс тілді қазақтар қазақ тілді қазақтармен көп қатынасқа түспейді, себебі қазақ тілін таза сөйлей алмағандықтан өз ойларын жеткізе алмайды, сондықтан олар өздерін жайсыз сезінеді.

А.И. Донцова, Т.Г. Стефаненко, Ж.Т. Уталиева жүргізген зерттеулерден мынадай жағдайды көре аламыз. Екі қазақтың қазақша сөйлесуі орыс тілді қазақтың ашуын туғызады. Жартысынан көбін екі тілді жақсы білетіндер ашуландырады. Студенттер арасында қазақ тілінде сөйлесуден гөрі, орыс тілінде сөйлесу басым.

Этностық халықтар арасында кеңістікті қабылдау түсінігі кездеседі. В.А. Сухарев өте қызықты зерттеу жүргізген, американдықтар мен неміс халқының қабылдау түсінігін тексерген. Мыс, американдықтар үлкен ғимараттарда есікті ашып жұмыс істеуге, әдеттенсе, неміс халқы үшін ашық есік тәртіптің жоқтығының белгісі. Сол үшін әр бөлме жақсы есікпен жабдықталуы тиіс.

Егер АҚШ-та биік үйлер шыныдан тұрғызылған, бұл барлығымыз бір істі атқарып, бірге жұмыс жүргізіп жатырмыз дегенді білдірсе, бұл немістер үшін тек түсінбестікті туғызады. Американдықтарда бір ғимаратта бірге отырған адаммен сөйлесуден бас тарту оған деген кері қарым-қатынас білдірсе, ағылшындар үшін бұл қалыпты жағдай.

Психологияда адамдар арасындағы тактильдік қарым-қатынасты зерттеу қолға алынған (тактильді – дене арқылы түйсіну, сезіну). Бұл жағдайда әріптестік тактильді қатынасы эмоционалды жақындықты білдіреді. Тактильді қатынасқа жынысы, жасы, әлеуметтік жағдайы, қарым-қатынас кезінде ара қашықтық әсер етеді. **Тактильді қатынас** әр этностық топта өзінің әртүрлі мағынасына ие. [Тактильді қатынас арабтар](https://melimde.com/bl-ne-dep-ojlajsizdar.html), латынамерикандықтар, Оңтүстік Еуропа елдерінің арасында көптеп кездеседі. Латынамерикандықтардың түсінігінше әріптеске тактильді қатынас жасамау өзін салқын ұстаудың белгісі. Итальяндықтардың ойынша тактильді қатынасқа түспеу жаратпағанның белгісі. Жапондықтардың ойынша әңгімелесушіге дене арқылы түйісу бұл агрессияға ұшыраған немесе өзін-өзі басқара алмайтын адамның іс-әрекеті. Егер сіз жапондықтармен әңгімелескенде арқасынан қақсаңыз, сіз оларды ренжітіп алуыңыз мүмкін.

Қазақ халқында әйелдерге қарағанда, ерлер тактильді қатынасқа бейім. Мұсылман халықтарына тән бір-бірін құшып амандасу салты қазақ ерлерінің арасында да сақталған. Зерттеулер барысында амандасудың мұндай түрі Қазақстанда тұратын басқа ұлттарға да әсерін тигізген. Бұл жест бір-біріне деген сенім мен түсінушілікті білдіреді.  
**Ольфакторлық** байланысқа иіскеу, яғни вербальды емес қатынас жатады. А. Алмани мен А. Алвананың зерттеуінше Таяу Шығыс елдерінде құда түсуге келген адамдар қалыңдықты иіскеуге рұқсат алады.

Ал қазақ халқында иіскеу кейде сүюдің орнына қолданылатын қатынас құралы. Олар кішкентай баланы, сүйікті әйелін, аға-інісін, сіңлі-қарындастарын иіскейді. Бұл махаббаттың белгісі.

Вербальды емес қатынас түрлері түрлі этносаралық халықтар арасында әлі де толық зерттелмеген. Қазақ халқында ертеден қонақ сыйлау, әдет-ғұрып сақталған. Әр қонақтан олар жақсы жаңалықтар күткен. Қазақ халқының тіл үйренуге деген талабы жоғары болған. Қазақстан мен Ресей елдері біріккенде орыс тілі негізгі қатынас құралына айналып, еуропа мәдениетін тануға септігін тигізген. Ы. Алтынсариннің бастауымен қазақ даласында орыс-қазақ мектептері ашылған. Алғашқы интеллигенцияның пайда болуынан бастап, қазақ халқы өз тілін ұмытып, орыс тілінде сөйлеу басталған. Бұл қазақ мектептерінің жабылуына әкеп соқтырған. Тәуелсіздік алғаннан бері бұл мәселеде шешіле бастады.

Қазіргі таңда көп ұлтты Қазақстанның халқы өзін қандай ортада болсын еркін сезіне алады. Ауған соғысының жауынгерлерінің айтуы бойынша, бұрынғы Кеңес Одағының басқа ұлттарына қарағанда Қазақстан халқы жергілікті ауған халқымен тіл табыса білген. Мұның себебін жауынгерлер өз Отанындағы көп ұлтпен араласудың нәтижесі деп түсіндіреді. Өз еліндегі көп ұлтты халықтың арасында өскен аламдар өздерін басқа елде, басқа ұлттардың арасында өздерін еркін сезінеді. Бұл Қазақстанға тән жағдай.

Ю.С. Крижанскийдің сөзімен айтқанда: «Қарым-қатынас бұл әдемілік емес, бұл басты құрал. Бұл қандай да бір іс жасамасақта алғашқы және басты нәрсе, бұл бір-бірімізді түсіну, бұл ең керекті және маңызды элемент».

***Қабылдау дегеніміз*** – заттар мен құбылыстардың миымызда тұтастай бейнеленуі болып табылады. Қабылдауда заттар мен құбылыстардың түсі, дыбысы, дәмі, исі, формасы т.б. қасиеттері тұтас күйінде бейнеленеді.   
***Қабылдаудың*** [***физиологиялық негізі***](https://melimde.com/zejinni-fiziologiyali-negizi.html) – ми қыртысындағы талдағыштар (анализатор) жүйесінің бірлескен анализдік – синтездік қызметінің нәтижесі. И.П. Павлов қабылдауды мидағы «қатынас рефлексінің» жұмысы деп айтып кеткен болатын. Сӛйтіп қабылдау түйсіктегідей бір анализатордың қызметі емес, бірнешеуінің қызметі болып саналады.   
***Қабылдаудың қасиеттері мен түрлері.*** Қабылдаудың [естіп қабылдау](https://melimde.com/tairibi-farisha-sapar-f-dibisi-men-erpi.html), иіс сезіп, [дәм сезіп](https://melimde.com/as-oritu-jjesi-til-yazik-linqua.html), сипап сезіп қабылдау деген түрлері болады.   
***Қабылдаудың қасиеттері***:Тұтастығы:

Заттарды қабылдағанда біз оны белгілі бір құрамға ие тұтас зат деп түсінеміз. Мысалы: телефон арқылы сӛйлескенде кейбір дыбыстарды шала естісек те, әңгіменің мағынасын түсінеміз.   
***Қабылдаудың тұрақтылығы (константтылығы).***Константтылық деп сыртқы жағдайдың өзгеруіне қарамастан, заттардың кейбір қасиеттерінің бірқалыпты болып қабылдануын айтады. Мысалы: ақ қағазға жасыл лампочканың жарығы түссе де, қызыл лампочканың жарығы түссе де бәрі бір ақ болып қабылдана береді.   
***Апперцепция.*** Қабылдаудың мазмұны мен бағыт – бағдарының [адамның тәжірибесіне](https://melimde.com/orindafan-jeisbek-glina.html), білім байлығына байланыстылығын апперцепция деп атайды (Апперцепция – латынның апперцептио деген сөзінен алынған, қазақша қабылдауға қосымша деген мағынаны білдіреді).   
***Қабылдаудағы иллюзия.*** (иллюзия [латын сөзі](https://melimde.com/sozi-latin-tilinen-audarfanda.html), қазақша алдану деген мағынаны білдіреді). Заттарды қабылдау кейде қате болып шығады. Қателер (иллюзиялар) әр түрлі талдағыштар қызметінде де кездесіп отырады.

Иллюзиялар ***аффектілік, вербалдық, парейдолиялық*** болып бөлінеді:

[**Аффект**](https://melimde.com/?q=Аффект)**ілік** [**иллюзия**](https://melimde.com/1-illyuziya-kontrolya.html) – көбіне қорқыныш, мазасыз көңіл – күйде басталады.   
  
***Вербалдық иллюзияда*** әңгіменің мазмұнын жалған қабылдауға байланысты. Айналадағы адамдардың әңгімелерінен, сұрақтарынан [ауруға қатысты болмасада](https://melimde.com/1jpali-aurufa-shfil-habarlamani-ashan-toltiradi-a-dereu-aurufa-v3.html), олар өзіне арналған айыптаулар, сөгіс, кінәлау деп қабылдайды.   
  
***Парейдолиялық иллюзия***. Оның мазмұны қиялға ұқсайды. Бұйымдардың жиектері, киімдегі ою - өрнектер, қабырғаның жарығында түсқағаздар бәрі әрекеттен [тыс киім киген адамдар](https://melimde.com/bgingi-tairip-shafi-sportindafi-auipsizdik-tehnikalari-jene-za.html), ертегі кейіпкерлері, сұлу кӛріністер ретінде қабылданады.

Айналадағы қоршаған дүниені тану процесінен қабылдау байқауға ауыса алады. ***Байқау дегеніміз*** – адамдардың танып білгісі келген объектіні мақсатты жоспарлы түрде қабылдауы. Егер адам жүйелі түрде байқауға жаттықса, [байқау мәдениетін жетілдірсе](https://melimde.com/ob-ojsb-bojinsha-bajau-sinafinic-sra-kitapshasi--o.html), онда оның бойында байқағыштық деген қасиет дамиды.  
***Байқағыштық дегеніміз*** – кез – келген уақытта көзге ілінбейтін, ерекшеліктерді елей білу.

Байқағыштық жаңа фактілерді білуге құмарлықты, оларды егжей – [тегжейлі білуді](https://melimde.com/jmis-bafdarlamasi-dk-izmet-korsetu-men-jondeuge-arnalfan-tehni.html), жіті көру мен қалтқысыз естуді, бір зат пен екінші заттың байланысын аңғара білуді қажет етеді. **Байқағыштық қасиет** – адамның өмір сүрген ортасына, алған тәлім – тәрбиесіне, [мамандығына](https://melimde.com/mektepke-dejingi-oitu-men-terbie-mamandifina-arnalfan.html), айналысқан кәсібіне байланысты. Байқағыштық - ӛмірдің әр саласы үшін ӛте қажетті қасиет. Ол, әсіресе ғылыми жұмыста, мұғалімдік, дәрігерлік қызметте, ақын – жазушы, суретшілердің ӛмірінде ерекше орын алады.

Адамдардың барлығы біркелкі қабылдай бермейді. [Мұнда топ](https://melimde.com/top-safati-tairibi.html), адамға тән типтік өзгешіліктер де болады. Кейбір адамдар қабылдау кезінде заттың өзіне. Жеке түрқына, сырт көрінісіне көңіл аударуға бейім болады, олар көргенін баяндауды ғана мақсат етеді. Енді біреулер сол заттың мән мағынасына көз жібереді, қабылдағанын жан-жақты түсіндіріп, беруді қажетсінеді. Осы айтылғанға орай бірінші топтағы адамдарды қабылдаудың баяндауышы типіне, ал екіншілерін түсіндіруші типке жатқызуға болады. Қабылдау саласында адамдар обьек-к және субьек-к типтер болып та бөлінеді. Бірінші типтің өкілдері заттар мен қүбылыстарды дәл, айқын ешбір қоспасыз [сол қалпында қабылдайды](https://melimde.com/sojleu-ereketini-trleri-tidalim-jene-ajtilim-ou-masati.html), өз жанынан еш нәрсе қоспайды.

Ал субьективтік типтегі адамдардың қабылдауында долбарлау қиялдап жаңа образдар қосу жағы басым болады. Мүндайда қабылданатын заттан гөрі адамның сезім күйлері ерекше әсер ететін болады. Субьективтік типті кейде қабылдаудың эмоциялық типі деп те атайды. Қабылдау синтезді, анализдік типтер де кездеседі. Қабылдаудың өмірге өте икемді типі-анализдік синтездік тип. Қабылдау саласындағы типтік еріктер бұл айтылғандармен ғана шектелмейді.

Сондай-ақ бүлардың қай-қайсысы болмасын түрақты өзгермеуі қажет емес, түрмыс дағды -әдет, іс-әрекеттің [мақсаты мен мазмұны](https://melimde.com/deristi-tairibi-terbie-mazmni-deristi-masati-terbie-mazmni-tur.html), адамдардың жас және дара ерекшеліктері т.б. белгілі жағдайларда қабылдау саласындағы типтік ерекше қабылдау саласындағы типтік ерекшеліктерді өзгеріске түсіріп отырады.

[**Ассоциацияларды**](https://melimde.com/?q=Ассоциацияларды)**ң түрлері.**

Ес процесінің негізі болып табылатын [байланыстарды психологияда](https://melimde.com/es--sirti-dnie-zattari-men-bilistarini-adam-miinda-satalip-ajt.html) **ассоциация** деп атайды.  
**Ес-** деп, қоршаушы өмірдегі заттар мен қүбылыстардың мида алғашқы із ретінде калыптаса бастап белгілі бір уақыт ішінде сақтала отыра . кезінде қайтадан жаңғыртылуын айтамыз.

Ес-күрделі психикалық процестерге жатады. [Ес- есте қалдыру](https://melimde.com/s-l-rubinshtejn-biz-eske-ie-bolmasa-bir-settik-tirshilik-iesi.html),қайта [жаңғырту](https://melimde.com/sillabus-proektirovanie-programmnih-v5.html), тану, үмыту секілді процестерден түрады. [Естің физиологиялык](https://melimde.com/3-deris-tanimdi-procester-psihologiyasi-tairip-bojinsha-arasti.html); негіздерін бір кезде И.П. Павловтың жүйке жүйесінің пластикалық қасиеть түралы ілімімен түсіндіретін. Жүйке жүйесінің пластикалылығы дегеніміз- түрлі козулардан қалған осерлердің қайтадан уақытша байланысқа түсе алу қабілеті. Уакытша байланыстардың тікелей тітіркендіргіштер әсер етпеген жағдайда мида жасальтуы онда бүрынғы байланыстардан із қалып отыратындығын көрсетеді. Өйткені адам есінің мимен қалайша байланысты екендігін жөнінде ғылымда әлі нақтылы деректер жоқ.

Қабылдаудың физиологиялық негізі – ми қыртысындағы талдағыштар (анализатор) жүйесінің бірлескен анализдік – синтездік қызметінің нәтижесін айтамыз. [Қабылдаудың естіп қабылдау](https://melimde.com/abildau-abildau-joninde-jalpi-fim-abildaudi-fiziologiyali-negi.html), [иіс сезіп](https://melimde.com/termin-4-trli-mafinada-oldaniladi.html), [дәм сезіп](https://melimde.com/as-oritu-jjesi-til-yazik-linqua.html), сипап сезіп қабылдау деген түрлерін қарастырып шықтым. Біз дүниедегі заттар мен құбылыстарды белгілі бір уақытта және кеңістікте қабылдаймыз. Уақыт пен кеңістіктен тыс жатқан нәрсе болмайды.

Әлеументтік психологияның ерекше саласы-каузалды атрибуция деп аталады. Зерттеушілер Г.Келли, Э.Джонс, К.Дэвис, Д.Кенноуз, Р.Нисбет, Л.Стрикленд. Атрибуцияның аудармасы, телу, есептеу дегенде келеді.

Латын тілінен аударғанда «causa» -себеп, яғни **каузалды атрибуцияны**-себепті телу деп түсінуге болады. Каузалды атрибуция адамдар туралы алынған мәлімет жеткіліксіз болғанда, оның мүмкін әрекеттері мен қасиеттерін тауып, сол объектіге телу жағдайы. Г.Келли атрибуциясының үш түрін қарастырады: жеке тұлғалық атрибуция, объектілік атрибуция және жағдайлық атрибуция. Бақылаушы көбіне жеке тұлғалық атрибуцияны пайдаланады (әрекет себептері сол әрекетті жасаушыға телінеді), ал қатысушы көбіне жағдайлық атрибуцияны (әрекет себептері жағдайларға телінеді). Мұндай жағдайлар, әсіресе табысқа жету мен сәтсіздік себептерін телігенде айқын көрінеді: әрекетке қатысушы сәтсіздік себептерін жағдайлармен байланыстырса, ал сырттан бақылаушы сәтсіздік себебін ең алдымен орындаушыдан көрінеді. Атрибуция құбылысының маңыздылығы көптеген эксперименттік зерттеулерден айқын көрінеді.

Әлеументтік психологияға енгізген Ф.Хайдердің идеясы бойынша, адамдар негізінде былай ойлайды: «жаман адамға жаман қасиеттер тән», «жақсыға-жақсы қасиеттер», яғни «жаман» адамдарға әрқашан жаман істер телінеді, ал «жақсыларға»-жақсы істер телінеді. Сонымен қатар каузалды атрибуция теориясында «жаман» адамға теріс істер телінгенімен, қабылдаушы өзін тек оң әрекеттер жасаушы деп бағалауы да қарастырылады. Көптеген эксперименттердің нәтижелері, адам қабылдауына маңызды рол атқаратын бағдар (установка) мәселесіне келіп тіреледі әсіресе, оның маңызы таныс емес адам туралы алғашқы ой қалыптасуына ерекше екенімен анықталады.

**«Әлеументтік стереотип»** терминін алғаш рет 1922 ж. У.Липпман енгізген. Әлеументтік стереотип (таптауырын) белгілі әлеументтік топ мүшесіне тән бір құбылыстың немесе адамның біршама тұрақты бейнесі. Әртүрлі әлеументтік топтар, нақты топтар (ұлт) немесе кәсіби топтар, өздеріне тән стереотиптерін жасайды, белгілі деректерді тұрақты түрде, заттарды үйреншікті түрде түсіндіру. Адамдарды түсінудегі стереотип екі түрлі салдарға әкелуі мүмкін: біріншіден, адамды түсінуі белгілі түрде жеңілдетеді, бұл жағдайда адамды қабылдауда эмоциялық қабылдау немесе қабылдау іске асырылмайды, жеңілдету (штамптарды пайдалану) арқасында түсіну процесін қысқартады. Екінші жағдайда, адамда жаңсақ наным пайда болуына әкеледі. Егер де бұрынғы тәжірибеден, ол адам туралы теріс пікір қалыптасса, оны жаңадан қабылдау да осы теріс көзқарас сақталады. Өте кең таралған стереотип (таптауырын) – этникалық таптауырын болып есептеледі, яғни белгілі ұлт өкілдері туралы тұрақты нанымдар, мысалға: жапондардың еңбексүйгіштігі, француздардың жеңіл мінезділігі, орыстардың көп сөйлегіштігі, қазақтардың кең пейілдігі т.с.с. Стереотип негізінде жаңсақ наным пайда болуының объективті болмысты қате түсінуге әкелетініне мысал ретінде педагогикалық стереотип-мұғалім санасында идеалды оқушы моделінің қалыптасуын көрсетуге болады. Ол-мұғалімнің жақсы педагог екендігін дәлелдейтін және оның жұмысын жағымды ететін, бірлескен әрекетке даяр, білімге ұмтылатын, тәртіпті оқушы. Осындай идеалға жақын балаларды, мұғалім, жақсы оқушы ғана емес, жалпы қарым-қатынаста сүйкімді, адал, парасатты адамдар деп қабылдайды. Оған қарама-қарсы «жаман оқушылар» бейнесіне жақын оқушылар, жалпы түрде енжар, агрессивті жаман адамдар, педагогтардың теріс эмоцияларын тудырушылар деп қабылданады. Мұғалімдердің осындай күтінулері, шын мәнісінде баланың нақты жетістіктерін көрсетпейді. Сонымен бірге осындай күтінулер баланың өзін-өзі қабылдауын да қалыптастыруы мүмкін. Батыс психологы Ристтің көрсетуінше, көп балалар мектепке толықтай ашылып дамымайды және өздеріне деген жақтырмаушылықты сезінеді, себебі, о-бастан оларға «дамымаған», «қабілетсіз», «ұщқалақ» деген атақ тағылған. Яғни мұғалімнен оқушыға бағытталған кері байланыс көбіне, Р.Бернстің айтуынша «өзін-өзі актуалдайтын сәуегейлік» формасында іске асырылады. Мәселен, бір экспериментте бірінші сынып мұғалімдерінің қыздар мен ұл балалардың арасындағы оқу темпін игеруі туралы пікірлерін анықтаған. Мұғалімдердің бір тобы, бұл жерде жыныстық айырмашылық жоқ десе, екінші тобы ұл балалар қыздарға қарағанда нашар игереді деген. Бір жыл өткен соң жүргізілген өлшеулерден, 1 топтағы мұғалімдер сыныптарында, расында да ұлдар мен қыздардың оқуды игеруінде айырмашылық болмағаны, ал екінші топ мұғалімдерінің сыныптарында ұл балалар негізінен қыздардан қалыңқырағаны байқалған көрінген. Бұл сипатталған дерек «күтіну таптауырыны» немесе «Пигмалион эффектісі» деп аталады. Ол идеалды оқушы бейнесінің немесе мұғалімнің теориялық педагогикалық тұжырымының, тіпті оқушының есімінің негізінде де қалыптасуы мүмкін. Мұғалімге ұнайтын есімді оқушылар, педагогқа ұнамайтын есімі бар балаларға қарағанда өздерін сенімдірек сезінетіндерін зерттеулер көрсетеді. Баланың есімі оның оқу үлгерімінің табыстылығына байланысты мұғалім күтінулеріне де әсер етеді. «Күтіну таптауырыны» педагогикалық процестегі нақты әрекетте көрінетін фактор. Ол мұғалімнің бағдары мен күтінулерінен ғана емес, оның мінез-қылығынан да белсенді көрініс беруіне байланысты.

**Тұлғалық атрибуция** - әр оқиғаның себепшісін, әр жағдайда нақты кінәлі адамды іздеп табатындардың тәсілі. Мысалы, балгерлер «жаныңда бір сары кісі жүр екен, содан сақтан» дейді. Кеңес өкіметі «халық жауларын» іздеп құртуды көздеген. Мұғалім бүкіл сыныптың олқылығын старостыға жүктеп қоюға дайын тұрады.   
**Жағдайлық атрибуция** – нақты адамды емес, жағдайды кінәлайтындардың тәсілі. Мысалы, «газ жоқ болғандықтан, тамақ піскен жоқ»,

Стимулдық атрибуция – адамның өзін, заттың өзін кінәлайтындардың тәсілі. Күзе құлап сынды – күзе өзі кінәлі. Әйелін күйеуі ұрса - әйелдің өзі кінәлі. Мысалы, жетістіктердің себептері деп адам өзін санаса, ұтылыстың, жеңілістің себебін жағдайға сілтей салады. Емтиханды жақсы тапсырса – ћзі «кінәлі», ал тапсыра алмаса – не мұғалім, не жаман жағдай «кінәлі».

Кей кезде психологиялық проекция жала жабу мен қарсы келумен көрінеді. Топаралық деңгейде екі негізгі атрибутивті процесс жүреді.

1. каузальды атрибуция, яғни басқа адамның мотиві мен қимыл әрекетінің қабылдау себептерінің процесінде адамның интерпретациясын көрсетеді.

Каузальды атрибуция зерттеулері көрсеткендей:

- адамдар бірін-бірі тануда іштей бақыланып алынған мәліметтермен тоқталмай, сонымен қатар, олардың мінез-құлық себептерін анықтауға тырысады.

- бақылау процесінде алынған ақпарат негізінде басқа адамдар жайлы жақсы нәтижелер алу үшін жеткіліксіз болғандықтан, бақылаушы олардың мінез-құлқы жайлы мүмкін болатын себептерді алады және оларға қосымша жазып береді.

Бұндай себепті интерпритация бақылаушының өзінің әрекетіне және қылықтарына оның басқа адамдармен қарым-қатынасына әсер етеді.

Қорыта келгенде, атрибуцияларды назарға алу ортақтасудың тиімді болуына септігін тигізеді.