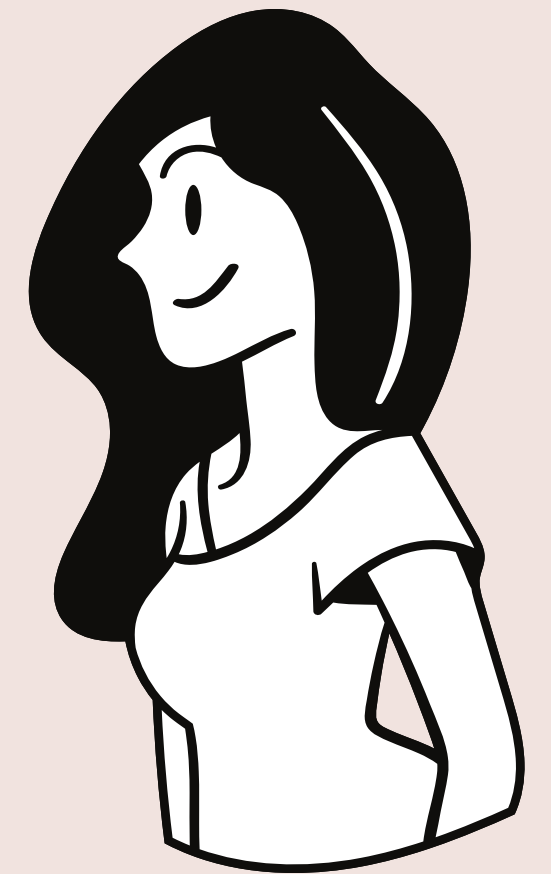
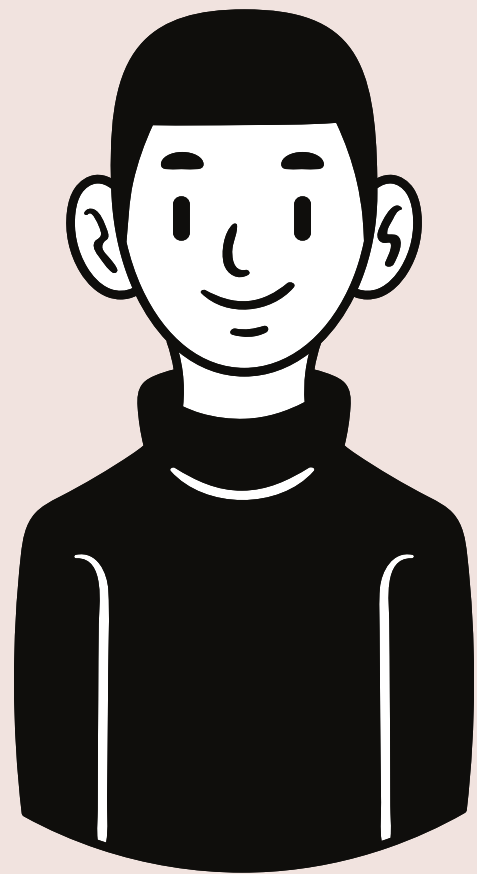


# **Қарым-қатынастың интерактивті жағы**



**Орындаған: Минайдарова  
Медина, Малик Амина**

## **Жоспары:**

- 1. Тұлғааралық өзара әрекеттестік (интеракция) әлеуметтік-психологиялық зерттеу пәні ретінде. «Диадалық өзара әрекеттестік теориясы.**
- 2. Тұлғааралық өзара әрекеттестіктің айырмашылық белгілері қарым-қатынас формалары ретінде.**
- 3. Бәсекелестік пен бірлестік өзара әрекеттестіктің түрлері ретінде. Бірлескен іс-әрекет құрылымдағы өзара әрекеттестік. Жалпы- мақсат топаралық өзара әрекеттестік факторы ретінде.**

**Қарым-қатынастың интерактивті жағы - адам аралық қарым-қатынастың, адамдардың бір-бірімен әрекеттесуімен байланысты аспектілерін белгілеуге арналған шарт немесе термин. Қарым-қатынас барысында қатынасқа түсу үшін тек мәліметпен алмасып және өзара түсіністікке қол жеткізумен шектелу жеткіліксіз, әрекеттермен алмасу, ортақ іс-әрекетті жоспарлап, бірлескен әрекеттердің формалары мен нормаларын қалыптастыру да маңызды.**

**Қарым-қатынастың осы жағын сипаттағанда жеке адам аралық қарым-қатынастың түрлерін талдау мен қарым-қатынасқа түсушілердің әрекеттесудің қай түрін тандауға итермелейтін мотивтерін де қарастыру керек.**



**Әртүрлі зерттеулерде, адамның басқа адамдармен қарым-қатынасқа түсуінде бірнеше маңызды әлеуметтік мотивтер айқындалған.**

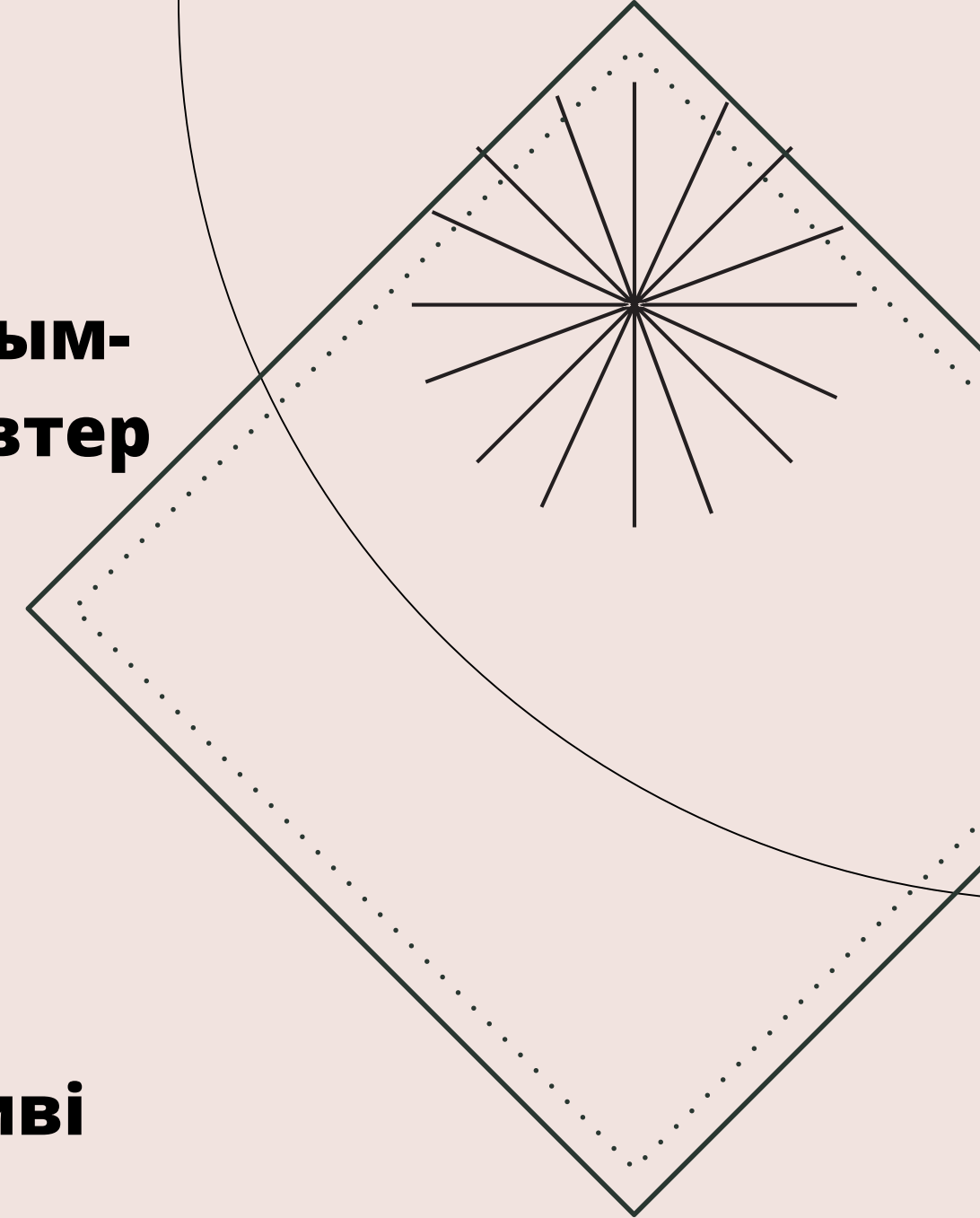
**1.Ортақ жетістікті барынша жоғарылату мотиві**

**2.Өзінің жетістігін барынша жоғарылату (немесе индивидуализм);**

**3.Салыстырмалы жетістікті барынша жоғарылату мотиві (конкуренция);**

**4.Басқаның жетістігін барынша жоғарылату (альтруизм);  
Басқаның жетістігін барынша төмендету (агрессия)**

**5.Жетістіктердегі айырмашылықты неғұрлым төмендету(тендік).**





**А нүктесі — аластаушылық, басқаның жетістігін төмендету мақсатымен, өз мақсатын жоғары қою.**

**К нүктесі “көнгіштік” стратегиясын көрсетеді (альтруизм мотиві). Бұл жағдайда адам өз мақсаттарын басқаның мүдесіне айырбастайды (көндіреді).**

**Ы нүктесі - ымыраға келу (компромисс), жетістіктер арасындағы айырмашылықты неғұрлым төмендету. Шартты теңдікке жету үшін өз мақсаттарын толық іске асырмау (тендік).**

**Б нүктесі — бірлескен әрекет (ынтымақтастық) әрбір қатынасушының мүддесін толық қанағаттандыруға бағытталған. Бұл жағдайда әлеуметтік мотивтердің екеуінің біреуі (кооперация мен бөсекелесгік) іске асырылады.**

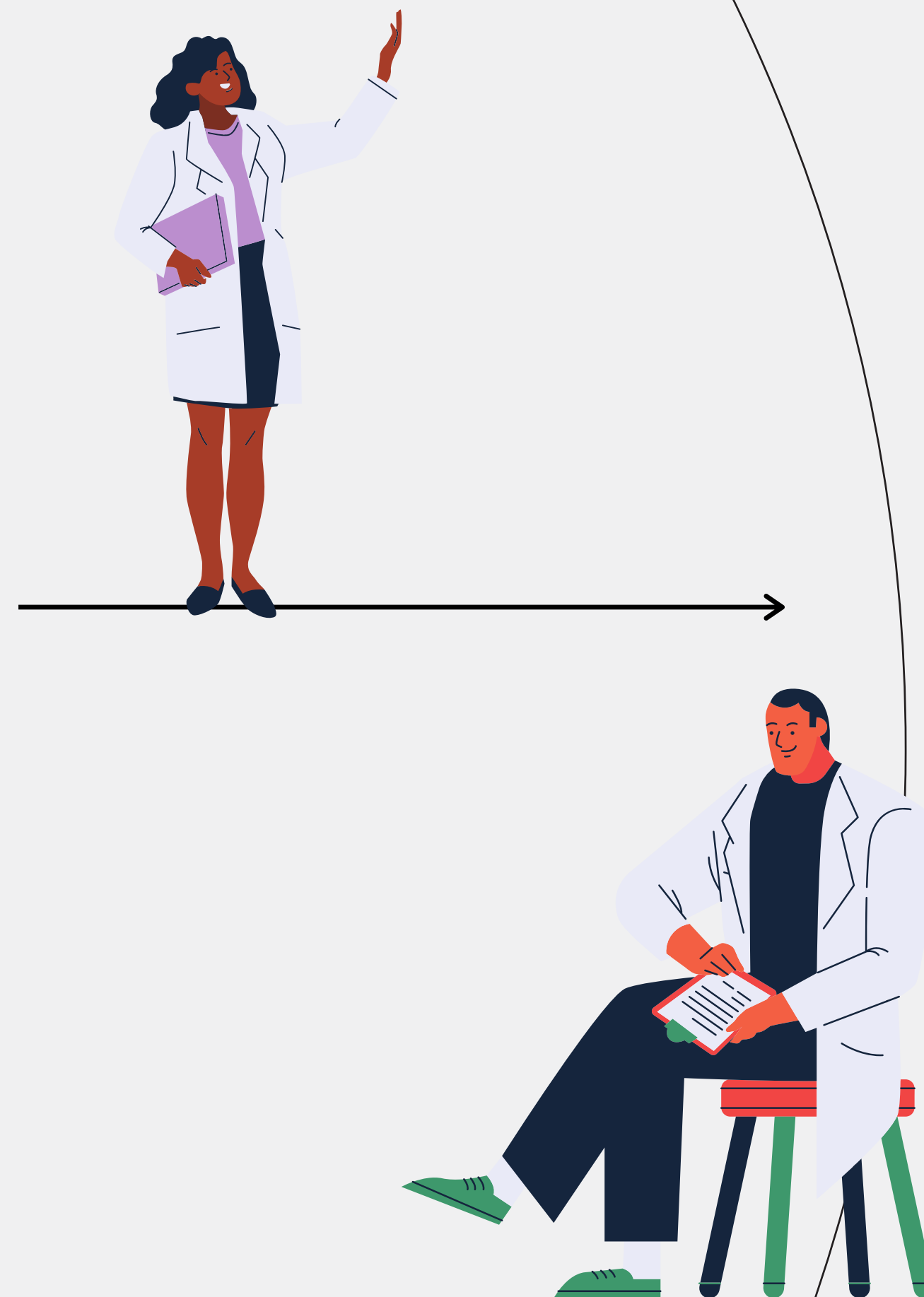


**Соңғы стратегияны әрекеттесу нәтижелілігі тұрғысынан да, әрекеттесушілердің өзара қарым-қатынасы мен өзін сезінуі тұрғысынан да ең нәтижелісі деп қарастыруға болады. Сонымен бірге іске асырылуы тұрғысынан ең қиыны, себебі қарым-қатынасқа түсушілерден, басқаның мүддесін түсіне білу, туындайтын қарама-қайшылықтарды шеше білу талап етіледі. Көбінесе, адамдарды бірлескен әрекет жасатуға үйрету, белсенді әлеуметтік—психологиялық біліммен қаруландыру әдістері арқылы шешілетін дербес психологиялық міндет.**

**Әрекеттесу процесінің маңызды сипаттамаларын қарастырудың бірнеше жолдары ұсынылған.**

**Мәселен, Т.Парсонс теориясы бойынша, әрекеттесудің әрбір бөлек актісінің мынандай элементтері бар: а) әрекет етуі; ә) “басқа объект” (әрекет бағытталған объект); б) нормалар; в) құндылықтар (әрбір әрекеттесушінің қабылдағандары); г) ситуация — жағдай (әрекет жасалынатын кезде). Бұл өте “абстрактылы” теория, экспериментте қолданылуы күрделі болғандықтан көп пайдаланылмайды.**

**Екінші бір түрі, әрекеттесу сатыларын қарастырумен байланысты. Поляк социологы Я.Щепаньски ұсынған, осыған жақын схеманы В.Н.Панферов та (1987) қарастырады.**



**Тағы да бір, өрекеттесудің құрылымдық сипаттамасы транзактілі талдауда – қатынасушылардың әрекеттерін олардың позициясы, ситуацияны есептеу және өрекеттесу стиліне байланысты реттестіруде ұсынылады (Берн, 1988). Осы әдіс кейінгі кезде практикада кең қолдау табуда. Транзактілі талдау бойынша әрбір өрекетке қатысушы үш позицияның біреуінде болады. Шартты түрде бұл позицияларды — Ата-ана, Ересек, Бала деп, белгілеуге болады. Балалық позицияның психологиялық сипаттамасы “Қалаймын!”, Ата-ана позициясы “Керек!”, Ересек позициясы “Қалаймын” мен “Керектің” бірлесуі.**



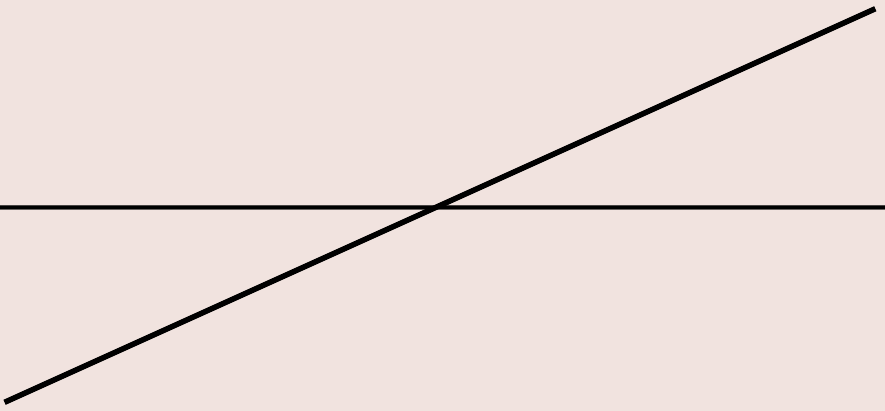


**Әрбір әрекетте мінез-құлық пен әрекеттің өз стилі болады. Негізінен стиль үш түрлі: ритуалды (салт-жоралары), манипулятивті және гуманистік болып ажыратылады. Ритуалды стиль негізінде стильді ситуациямен сәйкестендіру қажеттігінен анық көрінеді.**

**Стиль әдетте белгілі мәдениетпен анықталады. Мысалға, амандасу стилі. Американдық мәдениетте “Хал қалай?” дегенде “өте жақсы” деген жауап алынса, орыс мәдениетінде сұрақтың мәнісіне жауап беріледі, хал нашарлау болса, оны жасырмай айту тән, қазақ мәдениетінде “аралық” стиль қалыптасқан. Қазақтар көбіне “жаман емес,” “орташа”, “жайлап жүріп жатырмыз” деген жауаптар береді. Бір салттың адамы екінші бір салттың жауабын естігенде түсініспеушілік туындауы мүмкін. Манипулятивті және гуманистік стильдер практикалық әлеуметтік психологиядағы, өздігінен үлкен проблема болып есептеледі.**

**Әрекеттесудің инвариантты сипаттамаларын қарастыруды Р.Бейлс 4 категорияның көмегімен көрсетеді: позитивті (оң) эмоциялар аймағы, негативті (теріс) эмоциялар аймағы, проблемаларды шешу және проблемаларды кою аймақтары. Өз кезегінде әрбір категория бірнеше маңызды көріністермен айқындалады.**





**Қарым – қатынастың интерактивті түрі.  
Өзара әрекеттестік процесс ретінде сипатталады.  
Олар: бірлестікт, кооперативті іс - әрекет,  
жаңалықтармен байланыс, бір – біріне ықпал ету,  
өзара қарым – қатынас, өзара түсіністік.  
Адамдардың бір – бірімен қарым – қатынасы  
кооперативті, конкурентті және дау – дамайлы  
болады.**



**Қарым – қатынастың перцептивті түрі .  
Әлеуметтенген перцепция процесі  
субъектінің сыртқы көрінісін бағалау,  
психологиялық ерекшеліктері, бақылап  
отырған бейне немесе объектінің әрекеттері  
және қылықтары нәтижесінде субъектінің  
әлеуметтенген перцепциясында бақыланған  
объектіге нақтылы қарым – қатынас  
қалыптасады, оның мінез – құлқының  
мүмкіндігі туралы анықтама қалыптасады.  
Қабылдау процесі негізінде серіктестердің  
бір – бірімен қарым – қатынасында өзара іс -  
әрекеті қалыптасады.**

---

**Әлеуметтік перцепцияның  
механизмдері: рефлексия,  
идентификация,  
стереотипизация, эмпатия,  
аттракция, бағдарға ықпал.**

**Адам аралық қатынастарды орынды сезіну және бағалау жоғары дамыған рефлекстік қабілетті керек етеді /қоршаған ортадан келіп түскен ақпараттық сигналдарды жан – жақты мәндік байланысымен қабылдап, жауап бере алу/, екіншіден, бұл адамның жасына тәуелді .Бұлар, адам төңірегіндегілермен болған іс - әрекетінде өз қатынасының сипатын сезе ала ма, не сезбей ме деген сұрақтарға жауап береді.Қазіргі кезде жалпы психология мәселелерінің көптеген шешімі осы тілдестік қатынастарды зерттеуге байланысты болып отыр. Себебі психологиялық бейненің бір формадан екіншісіне өтуі /мыс.: түйсіктің сезімге, сезімнің, ойға, ойдың сөзге т. с.с /, адам психикасындағы ашық сана аймағы бейсана байланысы, адам көңіл шарпуларының ерекшеліктері, жеке адам заңдылықтары т.б. осы тілдестік қатынастың негізінде жасалады.**

**Өзара әрекет біріккен әрекетті ұйымдастыру болып табылады. Іс-әрекеттің жалпы психологиялық теориясы әлеуметтік-психологиялық зерттеуге кейбір принциптерді береді. Жеке іс-әрекеттегі сияқты оның мақсаты жекелеген амалдар деңгейіне емес, әлеуметтік психологияда өзара әрекеттің мәні жалпы әрекетке енгенде ғана шешіледі. Өзара әрекеттің әрекет құралына кірудің нақты формасы әрекетті ұйымдастыру формасы ретінде қарастырылады. Осыдан осы біріккен әрекет өтетін топты талдауға көшуге болады. Л. И. Уманский бірлескен әрекетті ұйымдастырудың үш формасын бөліп көрсетеді.**



**1. Бірлескен әрекеттің әр мүшесі жалпы ортақ жұмыстың бір бөлігін орындайды, бір-біріне тәуелсіз «бірлескен әрекет» (әрқайсысының өз міндеті бар мысалы, өндірістік бригада).**

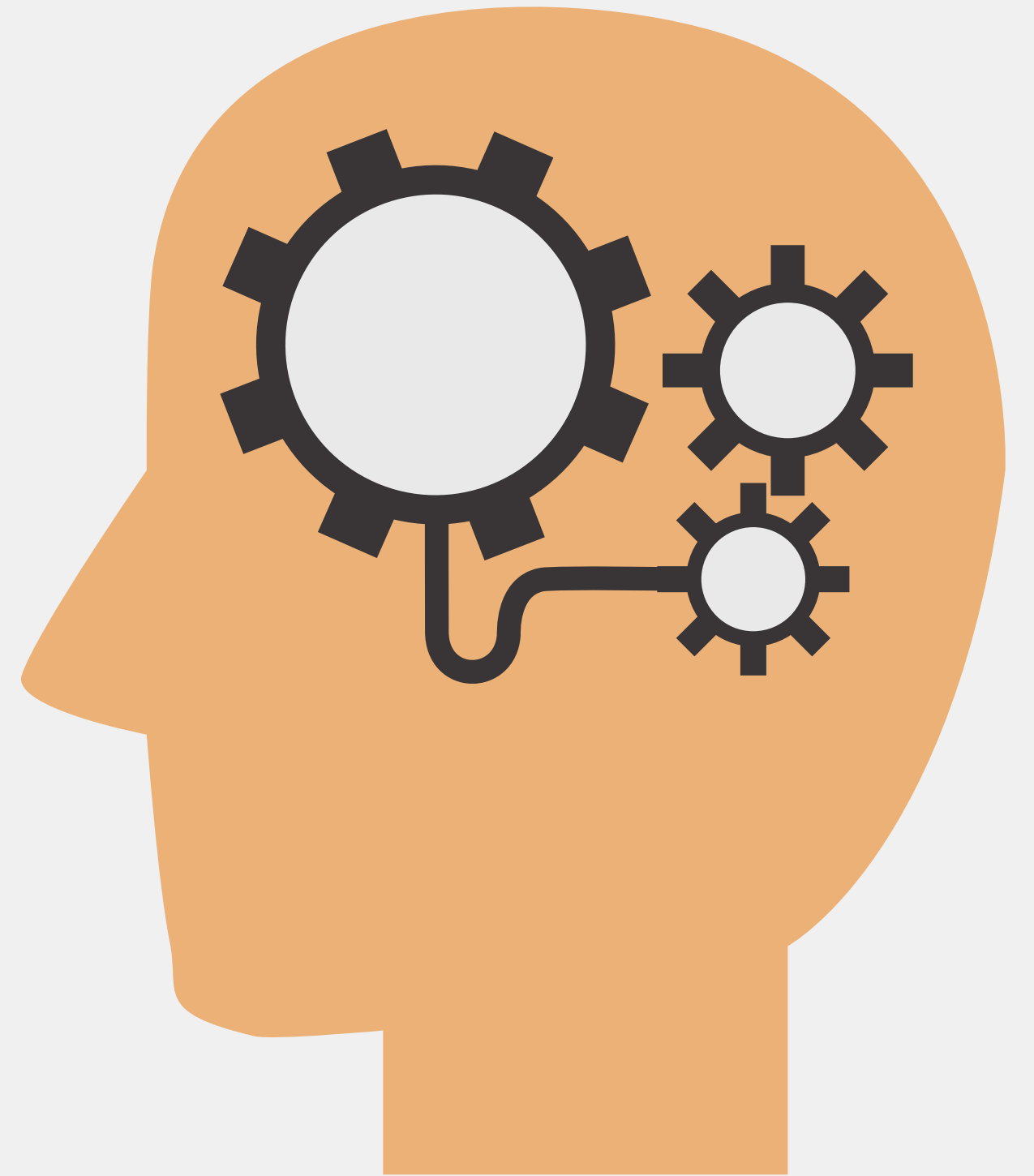
**2. Ортақ міндетті әрбір мүшенің белгілі бір бірізділікпен орындауы- «бірізді- бірлескен әрекет».**

**3. Бір уақытта әрбір мүшенің барлық басқа мүшелермен өзара әрекеті – «бірлескен- өзара әрекет» (мысалы, спорттық командалар).**



**Егер қарым-қатынас болмаса, біздің рухани, материалды даму деңгейіміздің қандай дәрежеге көтерілгенін білмес едік. Біздің әрқайсымыз өзіміздің негізгі қырларымызды жеке қарым-қатынас тәжірбиелеріміз арқылы жанұядағы, мектептегі, жұмыстағы, көшедегі тікелей қатынастар арқылы игереміз.**

**Қарым-қатынас тарихи алғашқы форма болып табылады оның негізінде өркениет дамуының кейінгі кезеңдерінде қарым-қатынастың басқа түрлері пайда болды. Мысалы; жазбаша қарм-қатынас жазбашалықтың құралуынан кейін ғана пайда бола бастады.**



**Біздің әрқайсымыз адамдар арасында өмір сүріп және жұмыс істегендіктен кез-келген жағдайда өз тілектерімізге тәуелсіз түрде адамдармен қарым-қатынасқа түсеміз. Егер біз өз өмірімізді бақыласақ онда мынаны байқаймыз: басқа адамдармен өзара әрекеттесіп оларды қабылдаймыз және бағалаймыз; жиі түрлі естігендерімізді қызығушылықпен қабылдаймыз; таныстарымызбен немесе кездейсоқ адамдармен өмірлік тәжірбиелерімізбен алмасамыз; басқа адамдардың әсерін сезініп оларға еліктеп өз мінез-құлқымызды өзгертеміз; шешім қабылдағанда көп жағдайда қасыңдағы адамдардың пікірін есепке аламыз.**

# **Әдебиеттер тізімі**

- 1. Морозов А.В. Управленческая психология. – Москва, 2008.**
- 2. Немов Р.С. Психология.Т.1.-Москва, 2003.**
- 3. Горянина В.А. Психология общения. Москва, 2007.**
- 4. Сәбет Бап – Баба. Жалпы психология .А. 2003 ж. 84 – 107 бет./**



# **Сұрақтар;**

- 1) Қарым-қатынастың интерактивті жағы дегеніміз не?**
- 2) Зерттеулер адамның басқа адаммен қарым қатынасқа түсуінде қандай маңызды мотивтер анықталды?**
- 3) Мінез құлық пен әректің қанша стилі бар?**
- 4) Әлеуметтік перцепцияның механизмдерін атаңыз...**
- 5) Қарым қатынастың перцептивті түрін атаңыз...**

A stylized sun with a white center, a black outline, and a yellow glow. It has numerous yellow rays extending outwards, each ending in a black diamond shape. The sun is positioned behind the text.

**Назарларыңызға рахмет!**