**Дәріс 11. Интерактивті қарым-қатынас, түрлері**

**Лекцияның мақсаты:** Тұлғааралық өзара әрекеттестік (интеракция) әлеуметтік-психологиялық зерттеу пәні ретінде. «Диадалық өзара әрекеттестік теориясы, тұлғааралық өзара әрекеттестіктің айырмашылық белгілері қарым-қатынас формалары ретінде қарастыру.

1. Қарым-қатынастың интерактивті жағы.

2. Тиімді сенім факторлары.

3. Психологиялық әсер ету түрлері

*Қарым-қатынастың интерактивті жағы*– адамдар арасындағы қарым-қатынастың, адамдардың бір-бірімен әрекеттесуімен байланысты аспектілерін белгілеуге арналған шартты 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 адамаралық қарым-қатынастың түрлерін талдау мен қарым-қатынасқа түсушілердің әрекеттесудің қай түрін таңдауға итермелейтін мотивтен де қарастыру керек. Жеке адам аралық әрекеттесу стратегиясының сипаттамасы төмендегідей болады. Әртүрлі зерттеулерде, адамның басқа адамдармен қарым-қатынасқа түсуіне бірнеше маңызды әлеументтік мотивтер айқындалған. 1. Ортақ жетістікті барынша жоғарылату мотиві (немесе кооперация мотиві); 2. Өзінің жетістігін барынша жоғарылату (немесе индивидуализм); 3. Салыстырмалы жетістікті барынша жоғарылату мотиві (конкуренция); 4. Басқаның жетістігін барынша жоғарылату (альтруизм); 5. Басқаның жетістігін барынша төмендету (агрессия); 6. Жетістіктердегі айырмашылықты неғұрлым төмендету (теңдік). Әртүрлі мотивацияға байланысты қарым-қатынас стратегиясын анықтау үшін әрекеттесуді координат жүйесінде тұрғызуға болады.

Әрекеттесу процесінің маңызды сипаттамаларын қарстырудың бірнеше жолдары ұсынылған. Мәселен, Т.Парсонс теориясы бойынша, әрекеттесудің әрбір бөлек актісінің мынандай элементтері бар: а) әрекет етуші; ә) «басқа объект», (әрекет бағытталған объект); б) нормалар (әрекеттің ұйымдастырылуындағы); в) құндылықтар (әрбір әрекеттесушінің қабылдағандары); г) ситуация-жағдай (әрекет жасалынатын кездегі). Бұл өте «абстрактылы» теория, экспериментте қолданылуы күрделі болғандықтан көп пайдаланылмайды. Екінші бір түрі, әрекеттесу сатылатын қарастырумен байланысты. Поляк социологы Я.Щепаньски ұсынған, осыған жақын схеманы В.Н.Панферов та (1987) қарастырады. Тағы да бір, әрекеттесудің құрылымдық сипаттамасы транзактілі талдауда-қатынасушылардың әрекеттерін олардың позициясы, ситуация есептеу және әрекеттесу стиліне байланысты реттестіруде ұсынылады (Берн 1988). Осы әдіс кейінгі кезде тәжірибеде кең қолдау табуда. Транзактілі талдау бойынша әрбір әрекетке қатысушы үш позицияның біреуінде болады. Шартты түрде бұл позициялары - Ата-ана, Ересек, Бала деп, белгілеуге болады. Балалық позицияның психологиялық сипаттамасы «Қаламаймын!», 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 калыптасқан. 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 қою аймақтары. Өз кезегінде әрбір категория бірнеше маңызды көріністермен айқындалады.

Әрбір категорияның маңызды көріністері

Әрекеттесуді талдау категориясы - Маңызды мінез-құлықтық көріністер

Оң эмоциялар аймағы - Ынтымақтастық, шиеліністі шешу, келісім

Проблеманы шешу аймағы - Ұсыныс, нұсқау, пікір басқалардың бағдары

Проблеманы қою аймағы - Мәлімет туралы өтініш, пікір айтуға ұсыныс, нұсқауға ұсыныс

Теріс эмоциялар аймағы - Келіспеушілік, шиелініс тудыру, қарама-қарсылық көрсету

Нақты әсерлесу барысында әрбір категориялық көрінуінің жиілігі мен формасын тіркеп жазып отырып, оны ерекшеліктерін түсінуге болады. Мысалы, қарым-қатынас қандай сферада өтуде, неге бағытталған, қатысушылардың өздерін ұстауы үйлесімді болды ма, әлде бір-бірінен аластауға бағытталды ма, тағы сол сияқтылар. Осындай ерекшеліктер педагогтық әсерлесу барысында да көрініс береді (мысалы, сабақ үстінде мұғалім мен оқушы).

Өзара әрекет біріккен әрекетті ұйымдастыру болып табылады. Іс-әрекеттің жалпы психологиялық теориясы әлеуметтік-психологиялықзерттеуге 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 формасыретінде 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).

Интерактивті қарым-қатынас аспектісі. Жалпы сипаттамасы

Интерактивті байланыс жағы - бұл адамдардың өзара байланысты компоненттердің сипаттамасы, сондай-ақ олардың жұмыс ұйымдастыруды қамтитын, дәстүрлі тұжырымдамасы болып табылады. Ол секторын зерттейді әлеуметтік психология, әлеуметтік және психологиялық талдау айналысады. Бұл кімнің құрылтайшысы Mead болды «символдық Интер», болып табылады.

Ғалымдар мынадай постулаттары көрсетті:

* «Мен» елеулі рөл байланыс ойнайды адамның әлеуметтік табиғатта;
* тұлғалық басқалардың және бірлескен қызмет процесінде пікірін адам психикасының реакциялардың сомасы ретінде қалыптасады;
* жағдай ең негізгі өзара іс-қимыл және байланыс интерактивті жағы болып табылады.

қазіргі психология, көп көңіл мынадай ережелерге аударылады.

бәсекелестік және ынтымақтастық - Біріншіден, байланыс саласындағы ынтымақтастық туралы типологиясы екі негізгі түрге бөлуге болады. ортақ мақсаттарға ұмтылатын - бірінші, екінші, ал адамдар, бәрінен өз мүддесін қояды деп болжайды.

Екіншіден, байланыс интерактивті аспектісі әлеуметтік бақылау болуын көздейді. Ол берілген қоғамда қабылданған әлеуметтік заңдылықтарын және нормалар жүйесі арқылы жүзеге асырылады. Олар барлық қоғамдық қатынастарды және өзара реттейді.

Үшіншіден, әркім осы ережелерге басшылыққа алуға тиіс және олармен өз іс-әрекеттерін салыстыру үшін. Келесі, ол, таңдау үшін қажетті дұрыс, және басқа да адамдармен қарым-қатынасын реттеу, оның сол болады.

Төртіншіден, байланыс интерактивті аспектісі әрбір адам достарымен және отбасымен, жұмыста, үйде өзара іс-қимылды жүзеге асырады рөлдердің жүйесін қамтиды. Сіз басымдық керек, өйткені өте жиі олар, бір-бірімен тап. Нәтижесінде, өте жиі қақтығыстар бар.

Интерактивті қарым-қатынас аспектісі болып саналады кезде олар жиі ғана үйренеді. Психология екі топ ерекшеленеді жанжал себептерін :

* Домен-бизнес;
* тұлғалық.

АҚШ-тың, олардың сипаттамалары толығырақ тоқталды. өзара іс-қимыл материалдық мүдделерін әсер кезде қақтығыстар тақырыбы-бизнес пайда болу себептері. Жеке сол - жиі байланысты өзін-өзі бағалау және өзін-өзі құрметтеу.

пікір, талаптарына, бұйрықтар, және одан әрі қарым-қатынас айырмашылық жағдайды ушықтырып ғана бар әкеледі кезде шамадан тыс жанжал семантикалық кедергі әкеледі.

Интерактивті байланыс жағы маңызды мағынаға ие үш негізгі факторлар бар. Ол адамдар арасындағы қашықтық, өзара бағдар, сыртқы кедергілерді болуы туралы болып табылады. Олардың әрқайсысы сипаттама беру.

адамдар арасындағы қашықтық, олардың өзара іс-қимыл сипатына байланысты болады. басқа тұлғаға жағымды ақпаратты шығарған кезде Сондықтан, біз жақын келіп, көз және оның қарауға тырысамыз. Керісінше, біз жағдайды жағымсыз алыс жылжыту тырысады.

Бағыт-біріне қатысты Досына, атап айтқанда, орналасқан жерін қамтиды. Мысалы, т.б. «бетпе-бет», немесе «бетпе-мойын» және.

Өте маңызды көз байланыс болып табылады. Ғылыми-зерттеу, ол шын берілгендік пен махаббат көрсеткісі егер адам, өз сұхбаттасын көзімен қарауға болады деп көрсетті. Немесе күш пен агрессия шоу, Қажет болса.

Сыртқы кедергі өзара іс-қимыл сапасының нашарлауына ықпал ететін болады. Кезде қарым-қатынас орнату , ол сондықтан орындықтар, үстелдер, сөмкелер және жою ұсынылады.

Сондықтан ол өте маңызды болып табылады, интерактивті аспект болып табылады байланыс. психология әр адамның әрқашан неғұрлым өнімді оның өзара іс-қимыл ерекшеліктеріне бейімдеу керек.

## Сендіруді [тиімді ету](https://melimde.com/1-jimdafi-bilikti-oldanui-bilik-jene-eser-etu-tsinikterdi-ozar.html) [факторлары](https://melimde.com/?q=факторлары)

* Біз кімге сенеміз? Не себептен сенеміз? Қалай сенеміз? Бұл сұрақтарға жауап қарастыру арқылы сендірудің тиімді факторларын айқындауға болады.
* Әдетте, [біз өзімізге](https://melimde.com/sabati-tairibi-jariti-shafilui-degen-ne-ou-bafdarlamasina-sejk.html) **таныс** [**немесе өзіміз ұнататын**](https://melimde.com/2-tairip-din-fenomeni-medeni-jene-eleumettanuli-perspektiva-v2.html) адамдардың ғана талаптарымен келісеміз немесе біз соларға сенеміз. Олар талаптармен келісудің немесе бізді сендірудің жүздеген тәсілін біледі. Сендіру барысында [оңтайлы бағдарландыру](https://melimde.com/tairibi-sos-komponentterini-sipattamasi-otajli-ozfalis-belsndi.html), жағымды қойылым көрсету ережесін кәсіптік деңгейде жүзеге асыру байқалады.

## Сендіру тиімдірек болу үшін [қойылатын талаптар](https://melimde.com/saba-bastalar-aldinda-ojilatin-talaptar-saba-kezinde-ojilatin.html)

Сендірудің мазмұны мен формасы тұлғаның жасерекшелік даму деңгейіне сәйкес болу керек.

Сендіру объекттің индивидуалды ерекшеліктерін ескере отырып құрылу керек.

Сендіру барлық [талаптар бойынша дәйекті](https://melimde.com/1-degej-stti-sapasina-andaj-talaptar-ojiladi.html), максималды дәлелделмелі болуы керек.

Сендіру [жалпы тәртіптермен қатар](https://melimde.com/zerde-bastauish-sinip-oushilarina-arnalfan.html), [нақты фактілерге](https://melimde.com/boj-tairibi-filosofiyani-pajda-bolui-jene-damui-orindafan.html), мысалдарға ие болу керек.

Сендіру барысында әңгімелесушілердің барлығына бірдей белгілі бір ортақ мінез-құлық фактілерінің болуы.

Басқаларды [сендіре отырып](https://melimde.com/emocionaldi-intellekt-degenimiz-ne.html), тәрбиелеуші өзі айтып жатқанына өзі терең сенуі керек (А.Г. Ковалев)

## Сендіруді [тиімді ету](https://melimde.com/1-jimdafi-bilikti-oldanui-bilik-jene-eser-etu-tsinikterdi-ozar.html) [факторларыны](https://melimde.com/?q=факторларыны)ң бірі – [сыртқы келбет](https://melimde.com/sabati-tairibi-adamdi-kelbet.html)

* Зерттеулер көрсеткендей [біз сымбатты адамдарға өнерлі](https://melimde.com/sabati-tairibi-otbasim-onerli-video-internet-resurstarfa-ouli.html), [мейірімді](https://melimde.com/sabati-tairibi-men-mejirimdi-adammin.html), ақылды деген жағымды қасиеттерді қосамыз.
* Жұмысқа [орналасу](https://melimde.com/1stenokardiya-kezindegi-fizikali-jktemege-bajlanisti-jafimsiz.html), жұмысқа қабылдану сұхбаттасу кезінде кәсіби көрсеткіштеріне қарағанда жұмысқа орналасушының сыртқы келбеті мен өзін ұстау мәнеріне көңіл аударады екен.
* Сымбатты адамдарға қатысты жеңілдіктер көбірек болады. [Олар айналасына ұнамды](https://melimde.com/jetisu-dldilderi-molibaj-obizshi-men-iliyas-aindi-bajlanistirf-v2.html), [оларға көп көмектеседі](https://melimde.com/ata-anafa-10-kees-psiholog-mamandardi-bl-keesi-baitti-aildi-je.html), оларды ақылды деп санайды және мінездері келіскен деп санайды. Сымбатты адамдардың агрессиясына да көбіне мән бермейді. Тіпті мұғалімдердің өзі де сымбатты балаларды ақылды деп санайды.
* Тауарды жарнамалау және сату агенттері көріктілік ореол эффектісін не үшін пайдаланатыны таң қаларлық жағдай емес.

## Сендіруді [тиімді ету](https://melimde.com/1-jimdafi-bilikti-oldanui-bilik-jene-eser-etu-tsinikterdi-ozar.html) [факторларыны](https://melimde.com/?q=факторларыны)ң бірі – [ұқсастық](https://melimde.com/mina-terminderge-anitama-beriiz-analogiya-sasti.html)

* Біз өзімізге ұқсайтын адамды ұнатамыз. Бұл факт. [Қай жағынан болсын](https://melimde.com/lis-o-bolsin-a-mol-bolsinajda-barsa-joli-bolsin-jasi-tti-bolsi.html), [пікірі жағынан ұқсастық](https://melimde.com/mina-terminderge-anitama-beriiz-analogiya-sasti.html), тұлғалық қасиеттері немесе [өмір стилінің ұқсастығы болсын](https://melimde.com/lis-o-bolsin-a-mol-bolsinajda-barsa-joli-bolsin-jasi-tti-bolsi.html), ол маңызды емес. Біз біреумен келісу үшін ол [адам бізге ұнау қажет](https://melimde.com/bizge-ltti-intelektini-diin-ru-ajet-bizge-haliarali-degejde-be.html), ал ұнау үшін ол адам бізге ұқсас болу керек. Ұқсастықта киім маңызды роль атқаратыны да анықталған.
* Тауарды жарнамалау және сату агенттері өздерінің жаратылысы мен қызығулары бізге ұқсайтындарын дәлелдейді.
* Арнайы агенттерде клинтке «айнадай ұқсауды» үйретеді. Себебі, [оның пайдасы бар](https://melimde.com/jeil-jafdajlarda-arsili-jattifulari-barli-auirliti-koterudi-pa.html), өйткені мұндай жағдайда адамды оңай сендіруге болады.

## Сендіруді [тиімді ету](https://melimde.com/1-jimdafi-bilikti-oldanui-bilik-jene-eser-etu-tsinikterdi-ozar.html) [факторларыны](https://melimde.com/?q=факторларыны)ң бірі – мақтау

* Біз біреуге ұнайтынымыз жайлы хабар сол адамға біз көбіне көнуге мүмкіндік беретін тиімді құрал. Солай бізден бірдеңе қалайтын адамдардан көбіне жағымды пікірді естиміз.
* «Сіз маған ұнайсыз» сынды мақтаулардың пайдасы бар деп санайды. Мұны адамдарға әсер етудің бір тәсілі деп түсінуге болады.

## Сендіруді тиімді ету факторларының бірі – [шартты рефлекс пен ассоциация](https://melimde.com/shartti-jene-shartsiz-reflekster-orindafan-mukasheva-eleonora.html)

* Сену жағдайы жаман немесе жақсы нәрсемен ассоциация болады. Егер көлікті [әдемі қыздар жарнамаласа](https://melimde.com/scenarij-izdar-izdar-slu-izdar.html), көлік те сондай керемет [деген ассоциация туындап](https://melimde.com/lekciya-tairiptari-1-bolim-psihologiyafa-kirispe-glossarij-ass.html), ер адамдар көлікті көбірек сатып алады.
* Американдықтар бірінші рет Айға ұшып барып келгеннен кейін сусындардың этикеткалары соған байланысты шыға бастады. Олимпиадалар басталар кезде салтанатты түрде спортшылардың сүйікті шашқа арналған лактары мен бет сүрту құралдарын айтып отырған.

## Сендіруді [тиімді ету](https://melimde.com/1-jimdafi-bilikti-oldanui-bilik-jene-eser-etu-tsinikterdi-ozar.html) [факторлары](https://melimde.com/?q=факторлары)

## Роберт Чалдинидің «Әсер ету психологиясы» кітабында келісімге қол жеткізу үшін мыңдаған тәсілдерді ұсынады.

* *Өзара алмасу қағидасы.*
* *Дәйектілік қағидасы.*
* *Әлеуметтік дәлел қағидасы.*
* *Симпатия қағидасы.*
* *Авторитет қағидасы.*
* *Дефицит қағидасы.*

## Сендіруді тиімді ету факторларының бірі – [стереотиптер](https://melimde.com/korkem-shifarmadafi-stereotipter.html)

* Сендіретін және көндіретін мамандар адамдардың санасына тән стереотиптерді қолданады. Оған мысалы: жоғары білімі бар болса – [ақылды деген сөз](https://melimde.com/3-aildi-adamdardegen-kimder.html); қымбат зат – сапалы; адам күлімдесе, яғни ол мейірімді және т.б. т.с.с.

## [Психологиялы](https://melimde.com/?q=Психологиялы)қ [әсер етудің мәні](https://melimde.com/lekciya-tairibi-arim-atinasti-interaktivti-jafi.html)

* Психологиялық әсер етудің мақсаттары: тіршілік [ету шарттарын іске асыру](https://melimde.com/mazmni-kirispe-terbieni-tjirimdamali-negizderini-masati-mindet.html), бірлескен іс-әрекет үшін [жағымды алғышарттар құру](https://melimde.com/ciklogramma-ajgolek-ortafi-tobi.html), саяси [және педагогикалық мақсат](https://melimde.com/5-tarau-pedagogikali-zertteulerdi-edisnamasi-men-edistemesi-ed.html), көбінесе жеке басы үшін және тағы басқалар үшін дәстүрлі түрде әсер ету.

## Әсер етудің [маңызды құрамдас бөліктері](https://melimde.com/orindafan-mantaj-almas-tlfa-men-haliti-ltti-sana-sezimi-jospar.html)

* коммуникатор
* ақпарат сипаты
* канал
* аудитория

## Психологиялық [әсер ету формалары](https://melimde.com/eser-etu-rali-bl-studentterge-eser-etui-mmkin-nerse.html)

Ашық

Саналы

Бейсаналы

Жабық

Ерікті

Еріксіз

## Карпман [ұшбұрышы](https://melimde.com/referat-tairibi-kompleksti-edis-orindafan-orinbasar-a-s-tilege.html)

## Әсер етуді Стивен Карпман (1968) мелодрамалық [құбылыс ретінде сипаттаған](https://melimde.com/bilimdi-korsetu-modelederi.html)

* Бақылаушы-диктатор
* Жәбірленуші
* Құтқарушы

## Әсер ету механизмдері: ЖҰҚТЫРУ

* Жұқтыру – қандайда бір жолмен адамдардың көпшілігін интеграциялайтын әсер ету тәсілі.
* Жұқтыру еріксіз, бейсаналы формада жүзеге асады. Экстатикалық күйде болған адам осындай бақытты сезімді бастан кешіру үшін бірдей нәрсені қалайтын адамдарға айналады.
* Адамдар тобыры мен оның әсері туралы жан-жақты [зерттеген француз ғалымы](https://melimde.com/i-m-sechenov--fiziologiya-atasi-anda-erigen-ottegini-alfash-re.html), әлеуметтік психолог Густав Лебон (1841-1931) жұқтыру феноменін бұрақалық және адамдар тобы ретінде үлкен топтың стихиялылығы деп түсіндірген.
* *Видеоролик: лифттегі* [*жұқтыру феномені эксперименті*](https://melimde.com/deris-fizikali-ou-eksperimenti.html)

## Әсер ету [механизмдер](https://melimde.com/?q=механизмдер)і: ЕЛІКТЕУ

* Еліктеу басқалардың мінез-құлқын өзіне көшіру процесі ретінде түсіндіріледі. Еліктеу ерікті және еріксіз болуы мүмкін. Өз әрекетін басқаның үлгісімен модельдеуге тырысу.
* Еліктеу үлгі тұтатын объекттің қылықтарын тікелей қайталау нәтижесінде болатын үйрену түрі. [Олай болса](https://melimde.com/esse-tairibi-antikali-ojshildardi-psihologiyali-ideyalari.html), үлгі тұтатын адамға еліктеу – сол адамның қандай да бір әсерін білдіреді. Еліктейтін адамның кез-келген [әрекеттері мен сөздері](https://melimde.com/ejelgi-adamzat-tarihinda-ozindik-orni-alfan-birneshe-medeniet.html), қылықтары келесі [адамға әсерлі болып келеді](https://melimde.com/1-jiludi-pajda-bolu-kozderi-neshege-bolinedi.html), әрі оларға толық сенетін болады.

## ЕЛІКТЕУ [ШАРТТАРЫ](https://melimde.com/?q=ШАРТТАРЫ):

Еліктеу объектісіне [жағымды эмоциялық қатынастың](https://melimde.com/mmkindigi-shekteuli-balalardi-emociyali-eriktik-aumafi.html), таңданудың немесе сый-құрметтің болуы

Еліктеу объектісімен салыстырғанда адамның кейбір [жағынан тәжірибесінің аздығы](https://melimde.com/atirau-oblisini-v2.html)

Еліктеу обьектісінің айқындығы, [көркемділігі](https://melimde.com/tairibi-abajdi-til-korkemdiligi-t-ae-tobi-kursi-fakuleteti.html), тартымдылығы

Еліктеу обьектісінің кем дегенде кейбір [сапаларының қолжетімділігі](https://melimde.com/halia-tegin-medicinali-izmet-korsetudi-amtamasiz-etu-jofari-bi.html)

Адамның қалауы мен еркінің еліктеу объектісіне саналы бағытталуы (мен де солай болғым келеді)

## Әсер ету механизмдері: КӨНДІРУ

*Көндіру* - [адамның ой-пікірін](https://melimde.com/jeke-adamni-sanasin-aliptastiru-edisteri-jeke-adamni-sanasin-a.html), көзқарасын, қалауын өзгертуге бағытталған дәлелді өтініш. [Психологияда ең алдымен](https://melimde.com/referat-tairibi-basarudafi-ajshilitar.html), адамның мұқтаждықтарына ықпал ете отырып, сендіру сенімділікті арттыра түседі.

## Әсер ету [механизмдер](https://melimde.com/?q=механизмдер)і: [СЕНДІРУ](https://melimde.com/sendiru-gitteu-sojleu-tri-dajindafan-pko-301-tobini-studenti-b.html)

* Иландыру – иландырушы адаммен әдейі немесе байқаусыздан және иландыру керек адамға байқалмайтындай етіп немесе оның қалауымен жасалатын психологиялық әсер етудің бір тәсілі болып табылады.
* Сендіру – азды-көпті тікелей басқа біреудің ойына, [сезіміне](https://melimde.com/nauas-k-43-jas-birden-pajda-bolfan-jregini-sofip-ketu-stamasin.html), эмоциясына психикалық сферасына және психофизиологиялық күйлеріне дағдыландыру, [басқаша айтқанда](https://melimde.com/jat-dep-andaj-da-bir-zat-turali-aparatti-tirkeuge-beruge-jene.html), мүмкіндігінше сын және пайымдауларға орын болмайтындай етіп әсер ету;
* Сендіру әсерінің нәтижелігі оған сенуден көрінеді.

## Сендірудің [негізгі факторлары](https://melimde.com/sabati-jospari-teuekel-faktorlari-anitamasijiktelui-sirti-jene.html)

Жас ерекшеліктеріне байланысты (ең алдымен, балалар мен қарт адамдарды сендіру оңай)

Адамның шаршап тұрғанда, физикалық әлсіздік [жағдайында әсер ету оңай](https://melimde.com/lekciya-tairibi-arim-atinasti-interaktivti-jafi.html)

Адамның абырой-беделі

Тұлға ерекшелігі (оның [тәуелсіздігі](https://melimde.com/kesipkerlik-izmetti-meni-jene-oni-orindajtin-funkciyalar-kesip.html), өмірлік ұстанымы, мүдделері, қажеттіліктері)

## Сендіру түрлері

* Тікелей сендіру – бір адамның екінші бір адамға оперативті түрде ақпараттандыру және екінші адамның сол ақпаратты сөзсіз қабылдауы және жүзеге асыруы. Мысалы: ата-аналар мен мұғалімдердің балаға әсері.
* HTTPS://WWW.YOUTUBE.COM/WATCH?V=WGYVQPAPOWO
* Жанама сендіру – мақсатқа жанамалап қол жеткізу. Мысалы: жарнама – [адам жарнамаға көп ойланбастан](https://melimde.com/bafdarlamasi-coreldraw-bafdarlamasinda-banner-jasau-joli.html), келісе салуға бейімділікті көрсетеді.

**Бақылау сұрақтары:**

1. Интерактивті қарым-қатынасты қалай түсінесіз?

2. Интерактивті қарым-қатынас теориялары?

3. Тиімді сенімнің қандай факторларын білесіз

**Пайдаланылған әдебиеттер:**

1. Жарықбаев Қ.Б. Психология у негіздері. А., 2005,204-216б.

2. Тәжібаев Т. Жалпы психология. А., 1993, 144-159б.

3. Жұмасова К.С. Психология. Астана, 2006,161-172б

4. Немов Р. С. Психология. «Просвешение». М.,1995,235-241с.

5. Еникеев М.И., Основы общей, юридический психологии, М.,1996,94-

106с.

6. Маклаков А.Г. Общая психология, Питер, 2006, 200-234с.